

TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI
PGS.TS. DOÃN KẾ BÔN (Chủ biên)

GIÁO TRÌNH

QUẢN TRỊ TÁC NGHIỆP THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

HÀ NỘI 2009

PHẦN MỞ ĐẦU

Gia nhập WTO, kinh tế Việt Nam đang hội nhập ngày càng sâu rộng với các nền kinh tế khu vực và thế giới. Trong đó thương mại quốc tế (TMQT) trở thành hoạt động mang tính chất sống còn vì sự cất cánh và phát triển của đất nước cũng như của từng doanh nghiệp.

Cùng với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, hoạt động thương mại quốc tế của nước ta được mở rộng, phát triển cả về quy mô và chất lượng. Hoạt động thương mại quốc tế bao gồm nhiều lĩnh vực có các đặc trưng riêng và ngày càng đa dạng, phức tạp, khi thực hiện cần các kỹ thuật và các tác nghiệp riêng có tính đặc thù, đặc biệt trong quá trình giao dịch, đàm phán, ký kết và thực hiện các hợp đồng thương mại quốc tế. Điều đó đòi hỏi phải đào tạo một đội ngũ cán bộ có đủ năng lực để đảm đương những nhiệm vụ phức tạp và phù hợp với yêu cầu mới của hoạt động TMQT trong xu thế hội nhập. Quản trị tác nghiệp TMQT chính là một trong những học phần chủ yếu không thể thiếu được để đào tạo đội ngũ cán bộ chuyên ngành TMQT đáp ứng yêu cầu đó.

1. Đối tượng nghiên cứu của học phần

Học phần quản trị tác nghiệp TMQT là một trong các học phần chính yếu, quan trọng trong chương trình đào tạo ở bậc đại học thuộc chuyên ngành TMQT, cũng như của các chuyên ngành khác của mọi loại hình đào tạo của Trường Đại học Thương mại.

Đối tượng nghiên cứu của học phần Quản trị tác nghiệp TMQT là các hoạt động tác nghiệp TMQT của một doanh nghiệp. Cụ thể, đó là sự lựa chọn các phương thức giao dịch, các điều kiện giao dịch, quản trị quy trình giao dịch, đàm phán, lập và ký kết hợp đồng, tổ chức thực hiện các hợp đồng cũng như quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế.

2. Mục tiêu nghiên cứu của học phần

Mục tiêu trọng tâm của học phần Quản trị tác nghiệp TMQT là trang bị cho sinh viên một cách hệ thống, khoa học những kiến

thức, phương pháp và kỹ năng cần thiết để có thể tiến hành quản trị các tác nghiệp cụ thể khi chuẩn bị giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng, và thực hiện các hợp đồng trong những giao dịch TMQT. Hướng dẫn và giúp cho sinh viên có được tiền đề cơ bản để hình thành năng lực tiếp cận, nghiên cứu thực tế và vận dụng tổng hợp các kiến thức đã được trang bị của chuyên ngành nhằm triển khai và thực hiện tối ưu toàn bộ quá trình tác nghiệp TMQT tại các doanh nghiệp; biết phân tích, đánh giá và xử lý tốt các tình huống thực tế đặt ra để có thể xây dựng và tổ chức thực hiện có hiệu quả các thương vụ khi tham gia thị trường quốc tế.

Với mục tiêu nghiên cứu như vậy nên học phần Quản trị tác nghiệp TMQT mang tính thực hành nhiều hơn lý luận.

3. Nội dung nghiên cứu của học phần

Để đạt được mục tiêu nói trên, học phần Quản trị tác nghiệp TMQT đề cập đến 2 vấn đề lớn, thứ nhất là các vấn đề chung về các phương thức và điều kiện giao dịch trong TMQT; thứ hai là các tác nghiệp cụ thể trong TMQT. Những nội dung đó được kết cấu thành 5 chương như sau:

Chương 1: Các phương thức giao dịch TMQT

Chương 2: Các điều kiện giao dịch trong TMQT

Chương 3: Quản trị quá trình giao dịch đàm phán ký kết hợp đồng thương mại quốc tế

Chương 4: Quản trị quá trình thực hiện hợp đồng TMQT

Chương 5: Quản trị rủi ro trong tác nghiệp TMQT

4. Phương pháp nghiên cứu học phần

Học phần Quản trị tác nghiệp TMQT mang tính thực hành nhiều hơn lý luận. Học phần này có nội dung tác nghiệp cụ thể, mang tính thực tiễn và sinh động. Do vậy, để nghiên cứu học phần đạt kết quả tốt, ngoài việc sử dụng phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, cần kết hợp với các phương pháp hệ thống hoá,

phương pháp phân tích, so sánh, phương pháp điều tra và phương pháp tình huống.

Sử dụng các phương pháp nghiên cứu trên, yêu cầu phải nắm vững những vấn đề lý luận cơ bản của học phần một cách tích cực, chủ động. Đồng thời, phải gắn lý luận với thực tiễn, vận dụng lý luận để phân tích, đánh giá và xử lý các tình huống thực tế đặt ra trong hoạt động TMQT.

5.Tham gia biên soạn giáo trình.

Tham gia biên soạn giáo trình bao gồm:

PGS. TS. Doãn Kế Bôn - Chủ biên và biên soạn chương 3 và 4.

TS. Đào Thị Bích Hoà - biên soạn chương 1 và 2.

PGS. TS. Nguyễn Quốc Thịnh - biên soạn chương 5

Giáo trình Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế được biên soạn nhằm đáp ứng yêu cầu hội nhập, đổi mới và nâng cao chất lượng đào tạo, cũng như đào tạo đáp ứng nhu cầu xã hội. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn các nhà khoa học, đặc biệt GS.TS Nguyễn Bách Khoa - Trường Đại học Thương mại, GS.TS. Đỗ Đức Bình - Trường Đại học Kinh tế quốc dân, PGS.TS. Bùi Thị Lý - Trường Đại học Ngoại thương, đã đóng góp những ý kiến quý báu để hoàn thiện giáo trình. Mặc dù đã cố gắng, song cuốn sách này vẫn khó tránh khỏi những thiếu sót. Chúng tôi rất mong nhận được sự đóng góp của bạn đọc để giáo trình ngày càng hoàn thiện hơn.

Tập thể tác giả chúng tôi xin chân thành cảm ơn sự đóng góp và giúp đỡ của các cán bộ giảng dạy, cán bộ nghiên cứu trong và ngoài trường.

Xin trân trọng cảm ơn.

Thay mặt tập thể tác giả

Chủ biên

PGS.TS. Doãn kế Bôn

Chương 1

CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH

THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Phương thức giao dịch TMQT là cách thức hay kiểu cách giao dịch mua bán trên thị trường thế giới. Mỗi cách thức hay kiểu cách giao dịch mua bán như vậy đều có đặc điểm và kỹ thuật tiến hành riêng. Trong mỗi giao dịch TMQT đều phải tiến hành theo các phương thức nhất định. Căn cứ vào mặt hàng, đối tượng, thị trường, thời gian giao dịch và trình độ của người tiến hành giao dịch cũng như thời cơ, tính chất của từng thương vụ mà các doanh nghiệp sẽ lựa chọn phương thức giao dịch cho phù hợp.

Trong lịch sử phát triển TMQT có rất nhiều phương thức giao dịch khác nhau. Dưới đây, xin giới thiệu một số phương thức giao dịch cơ bản nhất, song cũng phổ biến nhất.

1.1 GIAO DỊCH TRỰC TIẾP (GIAO DỊCH THÔNG THƯỜNG)

1.1.1 Khái niệm

Giao dịch trực tiếp trong TMQT là phương thức giao dịch trong đó người Bán và người Mua có trụ sở kinh doanh đặt ở các quốc gia khác nhau, trực tiếp quan hệ với nhau để thỏa thuận mua bán hàng hóa và dịch vụ.

Đây là phương thức buôn bán phổ biến nhất, thường thấy nhất nên còn gọi là phương thức buôn bán thông thường. Giống như các hoạt động mua bán thông thường ở trong nước, nó có thể được thực hiện ở mọi nơi, mọi lúc, trên cơ sở tự nguyện của các bên về các nội dung thỏa thuận.

Trong phương thức giao dịch này, không có sự ràng buộc giữa việc mua và việc bán, cũng như không có sự phụ thuộc vào lần giao dịch trước.

1.1.2 Kỹ thuật tiến hành

Các bước tiến hành giao dịch thực chất là quá trình thương lượng, thỏa thuận với nhau về các điều kiện giao dịch. Trong giao dịch trực tiếp, các bước tiến hành thường bao gồm:

- Người mua hỏi giá, tức là việc người mua đề nghị người bán báo cho mình biết giá cả và các điều kiện để mua hàng, hoặc lời đề nghị ký kết hợp đồng của người mua dưới hình thức đặt hàng.

- Người bán phát giá (chào hàng) là việc người bán thể hiện rõ ý định bán hàng của mình theo những điều kiện nhất định về giá cả, thời gian giao hàng, phương thức thanh toán...

- Hai bên hoàn giá: Là việc người mua và người bán mặc cả với nhau về giá cả và các điều kiện giao dịch.

- Chấp nhận, là sự đồng ý hoàn toàn mọi điều kiện của chào hàng (hoặc đặt hàng) mà phía bên kia đưa ra. Khi đó, một hợp đồng được thành lập.

Trong quá trình tiến hành giao dịch, các bước có thể tiến hành tuần tự, song cũng có thể bỏ qua một số bước tùy theo đối tượng giao dịch, tính chất mặt hàng, lần giao dịch...

Các bước giao dịch trên không chỉ có ý nghĩa trong giao dịch trực tiếp mà còn cần thiết đối với một số phương thức giao dịch khác, bởi đó cũng là các bước giao dịch chủ yếu thường diễn ra trong TMQT.

1.1.3 Ưu nhược điểm và những vấn đề cần chú ý khi áp dụng phương thức giao dịch trực tiếp

1.1.3.1 Ưu điểm

- Giảm được chi phí trung gian nâng cao sức cạnh tranh cho doanh nghiệp.

- Thông qua thương thảo trực tiếp, đảm bảo bí mật kinh doanh, dễ dàng đi đến thống nhất và ít xảy ra hiểu lầm, sai sót đáng tiếc, nâng cao hiệu quả của đàm phán giao dịch.

- Cho phép các nhà kinh doanh có điều kiện trực tiếp tiếp cận thị trường để thích ứng với nhu cầu thị trường một cách tốt nhất.

- Thiết lập, mở rộng được mối quan hệ với bạn hàng nước ngoài một cách tiện lợi, nhanh chóng.

1.1.3.2 Hạn chế và những vấn đề cần chú ý khi áp dụng

Đối với thị trường mới, mặt hàng mới thường khó khăn trong việc giao dịch vì còn bờ ngõ, dễ bị ép giá, dễ sai lầm... nên rủi ro sẽ lớn.

Nhưng với những ưu điểm trên giao dịch trực tiếp được sử dụng khá phổ biến trong thương mại quốc tế hiện nay. Để áp dụng phương thức này, doanh nghiệp cần có đội ngũ các nhà kinh doanh quốc tế có năng lực và có kinh nghiệm trên thị trường quốc tế.

1.2 GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

1.2.1 Khái niệm

Giao dịch qua trung gian trong TMQT là phương thức giao dịch, trong đó mọi quá trình trao đổi giữa người bán với người mua (người bán và người mua có trụ sở kinh doanh đặt ở các quốc gia khác nhau) để mua bán hàng hóa và dịch vụ đều phải thông qua người thứ ba gọi là các trung gian thương mại.

Ở đây, người trung gian được hiểu có thể là một cá nhân, một tổ chức hay một doanh nghiệp. Người trung gian buôn bán trên thị trường thế giới có nhiều loại, song phổ biến là đại lý và môi giới. Dưới đây, chúng ta đi vào nghiên cứu hai loại trung gian đó.

1.2.2 Các loại trung gian buôn bán

1.2.2.1 Đại lý (Agent)

1.2.2.1.1 Khái niệm: Đại lý là một thương nhân tiến hành một hay nhiều hành vi theo sự ủy thác của người giao đại lý (Principal). Quan hệ giữa người giao đại lý với đại lý là quan hệ hợp đồng đại lý (Người giao đại lý hoặc đại lý là thương nhân nước ngoài).

Hành vi ủy thác của người ủy thác trong nghiệp vụ TMQT không chỉ là sự ủy thác bán hàng (tiêu thụ) hay ủy thác

mua hàng mà còn bao gồm nhiều mặt như vận tải, bảo hiểm, quảng cáo...

1.2.2.1.2 Phân loại đại lý

Trên thị trường quốc tế tồn tại nhiều loại đại lý với nhiều tên gọi khác nhau. Có thể phân loại đại lý theo một số tiêu thức dưới đây:

- *Căn cứ vào nội dung quan hệ giữa người ủy thác và người đại lý, có ba loại đại lý:*

+ **Đại lý thụ ủy (Mandatory):** Là người được chỉ định để hành động thay cho người ủy thác, với danh nghĩa và chi phí của người ủy thác. Thù lao của người đại lý này có thể là một khoản tiền hoặc một mức (%) tính trên kim ngạch của công việc.

+ **Đại lý hoa hồng (Commission agent):** Là người được ủy thác tiến hành hoạt động với danh nghĩa của mình, nhưng với chi phí của người ủy thác, thù lao của người đại lý hoa hồng là một khoản tiền hoa hồng do người đại lý và người ủy thác thỏa thuận tùy theo khối lượng và tính chất của công việc được ủy thác.

+ **Đại lý kinh tiêu (Merchant agent):** Là người đại lý hoạt động với danh nghĩa và chi phí của mình, thù lao của người này là khoản chênh lệch giữa giá bán với giá mua. Tuy phải bỏ vốn và hoạt động với danh nghĩa của mình, song quan hệ của người đại lý kinh tiêu với người ủy thác vẫn không phải là quan hệ mua bán bình thường, bởi lẽ người đại lý vẫn phải phụ thuộc vào người ủy thác về nguồn hàng và giá bán.

- *Căn cứ vào phạm vi quyền hạn được ủy thác, có ba loại đại lý:*

+ **Đại lý toàn quyền (Universal agent):** Là người được phép thay mặt người ủy thác làm mọi công việc mà người ủy thác làm.

+ **Tổng đại lý (General agent):** Là người được ủy quyền làm một phần việc nhất định của người ủy thác, ví dụ: Ký kết những hợp đồng thuộc một nghiệp vụ nhất định, phụ trách một hệ thống đại lý trực thuộc...

+ **Đại lý đặc biệt (Special agent):** Là người được ủy thác chỉ làm một việc cụ thể, ví dụ: Mua một máy móc cụ thể với giá xác định.

- Căn cứ vào số lượng đại lý được chỉ định thực hiện cùng một nghiệp vụ ở cùng một khu vực, có hai loại đại lý:

+ **Đại lý độc quyền (Sole agent):** Là người đại lý duy nhất cho một người ủy thác để thực hiện một hành vi nào đó như bán hàng, mua hàng, thuê tàu... tại một khu vực và trong một thời gian do hợp đồng quy định. Người ủy thác không được ủy quyền cho những người đại lý khác ở khu vực chỉ định này nữa. Để không làm tổn hại đến lợi ích của người đại lý độc quyền, một số hợp đồng đại lý còn quy định, nếu người ủy thác đi đến ký kết giao dịch được với khách hàng thực tế ở khu vực đại lý, vẫn phải trả thù lao cho đại lý độc quyền.

+ **Đại lý phổ thông (Đại lý thông thường):** Là trong cùng một khu vực đại lý và một kỳ hạn, người ủy thác đồng thời có nhiều người đại lý để cùng thực hiện một hành vi nào đó (phổ biến là việc tiêu thụ). Đại lý phổ thông căn cứ vào doanh số tiêu thụ hoặc căn cứ vào quy định của hợp đồng đại lý để tính tỷ lệ phần trăm thù lao với người ủy thác. Người ủy thác có quyền trực tiếp ký kết với khách hàng thực tế ở khu vực này, mà không phải trả thù lao cho đại lý phổ thông như đại lý độc quyền. Trong TMQT có khá nhiều trường hợp dùng phương thức đại lý này.

Ngoài ra, tùy theo cách phân loại, chúng ta có thể gặp những tên gọi đại lý khác mà chức năng nhiệm vụ được ủy thác ngoài những điểm tương tự như những đại lý trên còn có những điểm khác biệt như:

+ **Đại lý gửi bán (ký gửi) (Consignee hoặc Agent carrying stock):** Là người đại lý được ủy thác bán ra, với danh nghĩa của mình và chi phí, rủi ro do người ủy thác chịu, những hàng hóa do người ủy thác giao cho để bán ra từ kho của người đại lý.

Đại lý gửi bán hay ký gửi thực chất là một phương thức buôn bán ủy thác thay mặt bán. Trong nghiệp vụ đại lý gửi bán, người ký

gửi là người ủy thác cũng là người XK, người đại lý là người đại diện tiêu thụ, nhận ủy thác làm nhiệm vụ ký gửi.

+ **Distributor:** Là đại lý bán hàng phân phối, tự mình chịu chi phí và mọi nghiệp vụ thanh toán, giao dịch, nhận hàng của hãng sản xuất về nhập kho, bán hàng cho người tiêu dùng. Chỉ được bán một số mặt hàng và ở một khu vực nhất định. Người đại lý này phải am hiểu về hàng hóa, có kiến thức thương phẩm học, kiến thức kinh doanh, đồng thời phải có vốn để tự trang trải và có khả năng lưu kho.

+ **Factor:** Là người đại lý được giao quyền chiếm hữu hàng hóa hoặc chứng từ sở hữu hàng hóa, được phép đứng tên mình bán hay cầm cố hàng hóa với giá cả mà mình cho là có lợi nhất cho người ủy thác, được trực tiếp nhận tiền hàng từ người mua.

+ **Đại lý đảm bảo thanh toán (Del credere agent):** Là người đại lý đứng ra bảo đảm sẽ bồi thường cho người ủy thác, nếu người Mua hàng (người thứ ba) ký kết hợp đồng với mình không thanh toán tiền hàng.

1.2.2.2 Môi giới

Môi giới là một thương nhân được người bán hoặc người mua ủy thác tiến hành giao dịch để mua bán hàng hóa và dịch vụ.

Khi tiến hành nghiệp vụ, người môi giới không đứng tên chính mình mà đứng tên của người ủy thác. Người môi giới không chiếm hữu hàng hóa, không chịu trách nhiệm cá nhân trước người ủy thác về việc khách hàng không thực hiện hợp đồng.

Quan hệ giữa người ủy thác và người môi giới dựa trên sự ủy thác từng lần chứ không phải dựa vào hợp đồng dài hạn.

Theo Luật thương mại Việt Nam, việc môi giới thương mại phải được xác lập bằng hợp đồng và người môi giới phải có các nghĩa vụ: Thực hiện môi giới, trung thực, bảo quản và hoàn trả cho người ủy thác các mẫu hàng hóa, tài liệu để thực hiện việc môi giới, không tiết lộ, cung cấp thông tin làm thiệt hại đến lợi ích của người

được môi giới, bồi thường thiệt hại do mình gây ra cho các bên được môi giới, chịu trách nhiệm về tư cách pháp lý của các bên được môi giới nhưng không chịu trách nhiệm về khả năng thanh toán của họ và không tham gia vào việc thực hiện hợp đồng giữa các bên được môi giới, có quyền được hưởng thù lao từ thời điểm các bên được môi giới đã ký hợp đồng, đồng thời có quyền yêu cầu thanh toán các chi phí hợp lý liên quan đến việc môi giới, kể cả trong trường hợp việc môi giới không mang lại kết quả cho người được môi giới.

1.2.3 Ưu nhược điểm và những vấn đề cần chú ý khi áp dụng phương thức giao dịch qua trung gian (đại lý và môi giới)

1.2.3.1 Ưu điểm

- Những người trung gian thường hiểu biết, nắm vững tình hình thị trường, pháp luật và tập quán địa phương, do đó họ có khả năng đẩy mạnh việc buôn bán, tránh bớt rủi ro và nhiều khi mua bán được hàng hoá với giá cả có lợi hơn cho người ủy thác.

- Những người trung gian, nhất là các loại đại lý, thường có cơ sở vật chất nhất định, nên khi sử dụng họ, người ủy thác đỡ phải đầu tư trực tiếp ra nước ngoài.

- Nhờ dịch vụ của trung gian trong việc lựa chọn, đóng gói, phân loại, người ủy thác có thể hợp lý hóa và giảm bớt được chi phí vận tải.

- Hình thành được mạng lưới buôn bán, tiêu thụ rộng khắp, tạo điều kiện cho việc chiếm lĩnh và mở rộng thị trường.

- Trong TMQT, nhiều người trung gian buôn bán (môi giới và một số loại đại lý) có tiềm năng tài chính lớn, nhiều khi họ còn là những người cung cấp tín dụng cho người ủy thác.

1.2.3.2 Nhược điểm

- Nhà kinh doanh mất sự liên hệ trực tiếp với thị trường buôn bán.

- Việc kinh doanh buôn bán phụ thuộc vào năng lực, phẩm chất của người trung gian nên nhiều khi phải gánh chịu hậu quả và rủi ro.

- Nhà kinh doanh phải thường xuyên đáp ứng yêu sách của đại lý hoặc môi giới.

- Lợi nhuận bị chia sẻ.

1.2.3.3 Những vấn đề cần chú ý khi áp dụng

Với những ưu nhược điểm trên, khi sử dụng đại lý và môi giới cần chú ý:

- Việc lựa chọn đại lý và môi giới phải hết sức thận trọng, phải điều tra xem xét kỹ lưỡng.

- Lựa chọn đại lý và môi giới thường căn cứ vào những tiêu thức cơ bản là khả năng tài chính, cơ sở vật chất, phẩm chất và trình độ kiến thức của người trung gian buôn bán về hàng hóa, về kinh doanh cũng như về luật pháp và tập quán buôn bán.

- Căn cứ vào mục đích, yêu cầu của việc kinh doanh, năng lực phẩm chất của người trung gian, vị trí của cơ sở đại lý, thị trường buôn bán... mà nhà kinh doanh trao quyền đại lý hay môi giới theo mức độ cho phù hợp.

- Chỉ nên áp dụng phương thức buôn bán qua trung gian trong các trường hợp cần thiết như: Khi thâm nhập vào một thị trường mới, khi mới đưa vào thị trường một mặt hàng mới, khi tập quán đòi hỏi phải bán hàng qua trung gian, khi mặt hàng đòi hỏi sự chăm sóc đặc biệt như hàng tươi sống chẳng hạn.

1.3 GIAO DỊCH ĐỔI LƯU (COUNTER TRADE)

1.3.1 Khái niệm

Giao dịch đổi lưu trong TMQT là một phương thức giao dịch, trong đó XK kết hợp chặt chẽ với NK, người Bán đồng thời là người Mua, lượng hàng hóa trao đổi có giá trị tương đương. Mục

đích của trao đổi không phải nhằm thu về một khoản ngoại tệ mà nhằm thu về một hàng hóa khác có giá trị tương đương.

Vì những đặc điểm đó, người ta thường gọi phương thức giao dịch này là phương thức XNK liên kết hoặc phương thức đổi hàng. Ở đây, thuật ngữ giao dịch đổi lưu được dùng để chỉ hình thức giao dịch kinh doanh, trong đó bao gồm yếu tố trao đổi.

Dù hết sức đa dạng và có thể có những quy trình nghiệp vụ rất khác nhau giữa các nước, giữa các thời kỳ, nhưng tất cả các hình thức cụ thể của phương thức giao dịch đổi lưu đều có chung một đòi hỏi là phải đạt được sự đối ứng, có đi có lại giữa hai hành vi mua bán của hai đối tác.

Song, giao dịch đổi lưu không có nghĩa là không sử dụng tiền, điều này chỉ xảy ra trong nghiệp vụ hàng đổi hàng xa xưa, trong mọi trường hợp đều có sử dụng tiền.

Đặc điểm quan trọng của giao dịch đổi lưu là nhằm cân bằng lượng thu chi ngoại tệ. Có thể thấy giao dịch đổi lưu là một phương thức mua bán mà hàng giao đi được thanh toán một phần hoặc toàn bộ bằng hàng ("hàng" ở đây bao gồm hàng hóa hữu hình và cả hàng hóa vô hình như kỹ thuật, công nghệ, bí quyết...).

1.3.2 Yêu cầu cân bằng của giao dịch đổi lưu

Các bên tham gia giao dịch đổi lưu phải luôn quan tâm đến sự cân bằng trong trao đổi hàng hóa. Đó là yêu cầu phải có sự cân đối giữa nghĩa vụ và quyền lợi của các bên.

- *Cân bằng về mặt hàng, nghĩa là:* Mặt hàng quý đổi lấy mặt hàng quý, mặt hàng tồn kho, khó bán đổi lấy mặt hàng tồn kho, khó bán.

- *Cân bằng về giá cả:* Yêu cầu cân bằng về giá cả được thể hiện ở các khía cạnh sau: Khi XK cho đối phương hàng hoá với giá thấp thì cũng yêu cầu họ để ta NK theo giá thấp một cách tương ứng. Ngược lại khi NK hàng hoá theo giá cao thì cũng đề nghị đối phương chấp nhận mua hàng theo giá cao.

- *Cân bằng về tổng giá trị hàng giao cho nhau*: Do không có sự di chuyển tiền tệ, hai bên thường quan tâm sao cho tổng giá trị hàng hóa và dịch vụ giao cho nhau phải tương đối cân bằng nhau.

Cân bằng về điều kiện giao hàng: Nếu XK theo điều kiện CIF thì phải NK theo điều kiện CIF; nếu XK theo điều kiện FOB thì phải NK theo điều kiện FOB.

Trong giao dịch đối lưu, ngoài hình thức hàng đổi hàng, hai bên có thể yêu cầu số lượng giao dịch về cơ bản là tương đương còn giao dịch đối lưu với các hình thức khác đều không đòi hỏi hoàn toàn ngang bằng nhau bất kể về hàm nghĩa hay về cách làm tập quán. Trong nhiều trường hợp lượng hàng hóa trao đổi của hai bên chênh lệch nhau thậm chí khá lớn. Do đó, số lượng và kim ngạch có tương đương nhau không, không phải là điều cốt yếu duy nhất của giao dịch đối lưu, hàm nghĩa bản chất của nó là: Không phải là mua đơn phương hay bán đơn phương mà là hai bên đều có bán có mua, XK hàng hóa hoặc lao động của một bên cần lấy NK làm điều kiện.

1.3.3 Quá trình hình thành và phát triển

Giao dịch đối lưu là một phương thức được phát triển trên cơ sở hàng đổi hàng xa xưa và lấy kết hợp XNK làm đặc trưng cơ bản. Từ cuối thập kỷ 60, đầu thập kỷ 70 trở lại đây, giao dịch đối lưu phát triển nhanh chóng, hiện đã trở thành phương thức buôn bán chủ yếu, chiếm khoảng 1/3 kim ngạch TMQT. Có rất nhiều lý do khác nhau khiến các nước tham gia vào giao dịch giao dịch đối lưu, có thể tổng hợp thành các lý do sau:

1.3.3.1 Các động cơ tài chính

- Một số nước đang phát triển không có khả năng tài chính để NK theo các phương thức thông thường khác, nên họ cần tìm ra các phương thức buôn bán không truyền thống khác nhằm cung cấp tài chính cho NK. Giao dịch đối lưu là một phương thức cần thiết. Do đó, trong nhiều trường hợp, giao dịch đối lưu là một phương thức tài chính thương mại.

- Một lý do tài chính liên quan khiến các nước tham gia vào giao dịch đối lưu là nhằm tránh phải trả nợ nước ngoài. Nếu một nước đang phát triển có nợ nước ngoài, XK hàng hóa để thu ngoại tệ thì khoản tiền này sẽ được phân bổ để trả cho IMF và/hoặc các khoản nợ nước ngoài khác. Trong trường hợp này, nếu sử dụng giao dịch giao dịch đối lưu thì khoản ngoại tệ thu được qua XK sẽ được sử dụng để thanh toán cho những khoản NK cần thiết của họ.

- Nhiều Chính phủ, nhất là các nước đang phát triển ban hành chế độ phân bổ quản lý ngoại hối chặt chẽ, nên việc xin giấy phép NK sang các nước này gặp khó khăn. Do đó, các thương nhân nước này cũng như các nước XK muốn tránh được sự quản lý đó phải tiến hành buôn bán đối lưu.

- Một khó khăn tài chính khác mà các nhà XK sang các nước đang phát triển thường gặp phải là bị đọng vốn. Điều này xảy ra dưới nhiều dạng như: Lợi nhuận của các công ty con không được chuyển về nước hay các khoản thanh toán NK bị đọng do các biện pháp quản lý ngoại hối chung của nước NK. Giao dịch đối lưu đưa ra một giải pháp mà nhờ đó các khoản nợ được thanh toán bằng hàng XK.

1.3.3.2 Các động cơ tiếp thị

Một số nước đang phát triển hiện nay cần giao dịch giao dịch đối lưu chủ yếu do động cơ tiếp thị hay ít nhất các động cơ tiếp thị tồn tại song song với động cơ tài chính và các động cơ khác, đó là:

- Chấp nhận chính sách giao dịch đối lưu nhằm cố gắng XK lượng hàng XK ngày càng tăng của mình. Nói cách khác, nước này muốn chuyển trách nhiệm tiếp thị cho phía nước ngoài, đặc biệt với hy vọng sẽ tạo ra được một số thị trường mới cũng như chiếm được thị phần lớn hơn tại các thị trường đã có.

- Phần lớn thị trường các mặt hàng XK truyền thống từ các nước đang phát triển như khoáng sản, bông, cà phê, cao su... đều đã qua một giai đoạn tụt giảm kéo dài và đôi khi giảm cầu. Do đó, các nước cạnh tranh gay gắt để giành thị phần, và giao dịch đối lưu có

thể được coi là giải pháp tăng thị phần bằng cách buộc phía đối tác chấp nhận hàng XK của mình.

- Trường hợp có lượng dư ngắn hạn một mặt hàng cụ thể khó bán nào đó, giao dịch đối lưu được coi là một cơ chế mà trách nhiệm tìm người NK được chuyển cho bên thứ ba, đồng thời nước XK vẫn giành được hàng NK cần thiết.

- Trong một số trường hợp, để tránh được luật lệ buôn bán của một mặt hàng nào đó.

Ví dụ: Dầu được giao dịch đối lưu nhiều lần trong giai đoạn dư thừa với mức giá thấp hơn mức giá do OPEC quy định.

- Trường hợp những mặt hàng XK không truyền thống, các nước đang phát triển có thể gặp phải khó khăn thực sự trong việc cố gắng tạo thị trường XK. Giao dịch đối lưu sẽ là phương thức để lôi kéo các nguồn lực bên ngoài nhằm đẩy mạnh nỗ lực tiếp thị.

1.3.3.3 Các động cơ phát triển

- Các nước đang phát triển có thể sử dụng giao dịch đối lưu nhằm thuyết phục các đối tác thương mại nước ngoài bảo đảm các hình thức hỗ trợ nào đó cho các chương trình phát triển, cụ thể là phát triển công nghiệp như: yêu cầu các bộ phận cấu thành phải được mua ở trong nước, lợi ích trong chuyển giao công nghệ, nhà cung cấp thiết bị được thanh toán bằng sản phẩm do thiết bị sản xuất ra...

- Các nước XK phương Tây cũng thu được nhiều lợi nhuận qua giao dịch đối lưu với các nước đang phát triển vì động cơ phát triển này.

1.3.3.4 Các tác dụng khác của giao dịch đối lưu

Giao dịch đối lưu ngày càng phát triển ngoài các vấn đề khách quan về tài chính và các nước thiếu khả năng trả nợ, còn vì các nguyên nhân chủ quan khác, đó là:

- Quan điểm "Thương mại không gây ra nợ".

- Lập luận "Giao dịch đối lưu tốt hơn không mua bán".

- Các quy định của IMF.

1.3.4 Các hình thức giao dịch đối lưu trên thế giới

Giao dịch đối lưu bắt nguồn từ hình thức "hàng đổi hàng". Ngày nay, cùng với hình thức truyền thống đó, đã xuất hiện nhiều hình thức mới của buôn bán đối lưu, nhiều cách làm của nó vẫn mang một số đặc trưng cơ bản của "hàng đổi hàng". Nhưng, là một chỉnh thể, nó đã có nhiều đặc trưng khác xa so với mua bán "hàng đổi hàng", mang dấu hiệu mới của thời đại và các nội dung kinh tế mới, chứ không phải là sự tái hiện đơn giản của phương thức hàng đổi hàng.

Hiện nay, các hình thức của giao dịch đối lưu trên thị trường thế giới rất đa dạng, tên gọi không thống nhất, nhưng chủ yếu có 6 hình thức cơ bản sau:

1.3.4.1 Hình thức hàng đổi hàng (Barter)

Trong thực tiễn TMQT, hình thức "hàng đổi hàng" được biểu hiện ở hai dạng dưới đây:

1.3.4.1.1 Hàng đổi hàng trực tiếp hay còn gọi là hàng đổi hàng thông thường

Căn cứ vào nhu cầu của mình, hai bên giao dịch trao đổi trực tiếp với nhau những hàng hóa có giá trị tương đương hoặc gần bằng nhau, việc giao hàng của các bên diễn ra gần như đồng thời. Nếu trị giá hàng hoá giao dịch của hai bên tương đương nhau thì không có trao tiền; nếu cho phép trị giá hàng hai bên giao chênh lệch, phần chênh lệch có thể dùng tiền thanh toán. Hai bên giao hàng có thể dùng tiền để biểu thị trị giá hàng hóa trao đổi, cũng có thể không dùng. Nếu dùng, thì tác dụng của giá cả chỉ ở chỗ so sánh giá trị hàng trao đổi.

Trong nghiệp vụ hàng đổi hàng cổ điển, chỉ có hai bên tham gia trao đổi và đồng tiền không được dùng để thanh toán. Trong nghiệp vụ hàng đổi hàng hiện đại, người ta có sử dụng tiền để thanh toán một phần tiền hàng; và có thể thu hút 3 - 4 bên tham gia.

Hình thức hàng đổi hàng trực tiếp này luôn đòi hỏi ký kết XK và NK đồng thời, một vụ giao dịch thường chỉ ký kết một hợp đồng bao gồm hai bên giao hàng tương xứng nhau. Nó là hình thức hàng đổi hàng phổ biến nhất. Trong TMQT, một phần tương đối lớn trong buôn bán biên giới mà hai nước láng giềng tiến hành là thông qua hình thức này. Do đặc điểm hình thức hàng đổi hàng này thường đòi hỏi hoạt động XK và NK phải tiến hành đồng thời, do đó sử dụng thường hay gặp khó khăn. Từ đó, trong nghiệp vụ thực tế lại xuất hiện cách làm biến đổi, hay thấy nhất là tiến hành hàng đổi hàng thông qua phương thức tín dụng đối khai. Khi đó, do sự khác biệt về thời gian giao hàng, thời gian hai bên mở thư tín dụng cũng có trước có sau.

1.3.4.1.2 Hàng đổi hàng tổng hợp (Nghiệp vụ buôn bán có thanh toán bình hành) (Clearing)

Trong nghiệp vụ này, hai chủ thể của quan hệ buôn bán thỏa thuận chỉ định ngân hàng thanh toán. Ngân hàng này mở tài khoản, gọi là tài khoản clearing, để ghi chép tổng trị giá hàng giao nhận của mỗi bên. Sau một thời hạn quy định, ngân hàng mới quyết toán tài khoản clearing và bên bị nợ (tức nhận nhiều mà giao ít) sẽ phải trả khoản nợ bội chi mà mình đã gây ra.

Thanh toán bình hành có thể là:

- **Bình hành công cộng (Public clearing)**, trong đó, chủ thể là hai (hoặc nhiều) Nhà nước, ngân hàng giữ tài khoản clearing là ngân hàng quốc gia ở một trong hai nước hoặc ở cả hai nước. Hình thức này dùng nhiều trong các giao dịch tiến hành theo hiệp định ghi nợ hoặc thanh toán giữa hai (hay nhiều) nước. Căn cứ vào hiệp định thanh toán ký giữa hai nước, Chính phủ hai nước mở tài khoản ở các ngân hàng của hai bên. Sau đó, hai bên ký hiệp định thư đổi hàng, tiếp đó căn cứ vào các quy định hữu quan của hiệp định thư, các cơ quan ngoại thương của hai bên sẽ ký hợp đồng XNK cụ thể, lần lượt giao hàng cho nhau với số tiền NK tương đương hoặc cơ bản tương đương. Sau khi XK hàng hóa, ngân hàng hai bên sẽ tiến

hành ghi nợ ở tài khoản và hai bên sẽ kết toán theo kỳ hạn thỏa thuận (thường là một năm).

Cần chú ý là, khi thời hạn nhất định đã hết, nếu tài khoản hai bên dư ra, chỉ cần không vượt quá mức độ thỏa thuận, tức "mức dao động" (Swing) như thường nói, về nguyên tắc, bên xuất siêu không được yêu cầu đối phương dùng ngoại tệ thanh toán, mà chỉ có thể dùng hàng để bổ sung, tức thông qua điều chỉnh tốc độ giao hàng, hoặc bên nhập siêu tăng thêm hàng để cân bằng.

- **Bình hành tư nhân (Private clearing)**, trong đó, chủ thể là hai (hoặc nhiều) doanh nghiệp, ngân hàng giữ tài khoản clearing là bất kỳ ngân hàng nào do hai bên thỏa thuận chỉ định.

1.3.4.1.3 Ưu nhược điểm của hình thức hàng đổi hàng

- *Ưu điểm:*

+ Điều tiết thừa thiếu, giúp các nước hoặc các doanh nghiệp thiếu các phương pháp thanh toán đối ngoại tiến hành buôn bán, từ đó giúp cho TMQT phát triển.

+ Tránh hoặc giảm bớt việc chuyển dịch tiền có liên quan tới giao hàng hợp đồng.

Hình thức này đang được nhiều nước đang phát triển, thậm chí cả một số công ty của các nước phương Tây áp dụng.

- *Nhược điểm:*

Buôn bán hàng đổi hàng lấy "đổi hàng trực tiếp" làm bản chất nên có các hạn chế sau:

+ Hàng hóa, bất kể về mặt nào, số lượng, chất lượng, quy cách đều phải là cái đối phương cần và có thể chấp nhận. Trong TMQT hiện nay, chủng loại hàng hóa nhiều, quy cách phức tạp, mức độ chuyên nghiệp của các thương gia khá cao, nên việc tìm một bạn hàng giao dịch phù hợp với điều này tương đối khó. Đó là hạn chế của phương thức này trong TMQT.

+ Hình thức hàng đổi hàng đòi hỏi phải xác định số lượng, chất lượng hàng hóa khi ký kết hợp đồng. Nhưng trong thực tế, vì chủng loại, tiêu chuẩn định giá đối với hàng hóa trao đổi có thể chênh lệch lớn, tiêu chuẩn chất lượng tương đối phức tạp. Do vậy, hai bên giao dịch rất khó xác định số lượng, chất lượng hàng tương ứng khi ký kết hợp đồng.

+ Rủi ro lớn nhất chính là bên đã giao hàng có thể không nhận được hàng mà bên kia phải giao, vì trong nghiệp vụ thực tế, việc tiến hành đồng thời trao đổi ngay giá trị là tương đối khó như: Vận chuyển hàng hóa quốc tế xa xôi, tình hình phức tạp, không mở được thư tín dụng đối khai, có khi hàng giao không thể đúng hạn..., nên làm tăng thêm rủi ro cho giao dịch.

+ Triển khai hàng đổi hàng còn chịu sự ràng buộc của tính bổ sung kinh tế giữa hai nước. Nói chung, sự chênh lệch về phát triển kinh tế, về cơ cấu ngành nghề càng lớn, tính bổ sung sẽ càng mạnh, cơ hội trao đổi hàng hóa sẽ càng nhiều. Ngược lại, là khó thực hiện được.

Do các hạn chế đó nên hình thức hàng đổi hàng chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong buôn bán đối lưu.

1.3.4.2 Hình thức mua đối lưu (Counter - purchase)

Mua đối lưu hay còn gọi là mua của nhau, hoặc "Mậu dịch song song" (Parallel Trade). Mua đối lưu chính là hai bên giao dịch mua sản phẩm của nhau. Hình thức mua đối lưu sử dụng tới hai hợp đồng vừa độc lập lại vừa có liên hệ với nhau.

Với phương thức này, hai bên giao dịch trước tiên cần ký một hợp đồng thỏa thuận là nước NK trước (thường là nước đang phát triển) dùng tiền mua hàng (máy móc, thiết bị...) của đối phương, và nước XK trước (thường là nước phát triển) cam kết trong hợp đồng này mua hàng trở lại trong thời gian nhất định (thường từ 1 đến 5 năm). Sau đó, hai bên còn cần ký một hợp đồng thỏa thuận cụ thể là bên XK trước dùng một phần hoặc toàn bộ số tiền hàng đã nhận được để mua hàng ngược lại (nguyên vật liệu, sản phẩm công

nghiệp chế biến, bán thành phẩm...) của nước NK trước như đã thỏa thuận. Thường trị giá hàng giao để thanh toán không đạt 100% trị giá hàng mua về.

Mua đối lưu có thể chỉ sử dụng một hợp đồng nhưng có hai danh mục hàng hóa trao đổi. Nghĩa là, có thể quy định rõ tên hàng, số lượng, giá cả, số tiền của hàng hóa cam kết mua ngược lại vào cùng một hợp đồng mua thiết bị, máy móc.... Nhưng trong nghiệp vụ thực tế đôi khi điều này khó có thể làm được, nên nhiều trường hợp chỉ đưa ra những quy định có tính nguyên tắc về điểm này, chỉ quy định số tiền mua ngược lại, các chi tiết khác lại tiến hành thỏa thuận đàm phán hợp đồng cụ thể theo thời gian thỏa thuận.

Đặc điểm của mua đối lưu là không phải lấy hàng đổi hàng đơn thuần như hình thức hàng đổi hàng, mà là giao dịch thanh toán tiền mặt. Điểm khác nhau giữa nó và giao dịch thông thường là ở chỗ bên XK trước cam kết mua ngược lại hàng của đối phương trong hợp đồng thứ nhất, và không đòi hỏi trao đổi ngang giá trị.

Hình thức mua đối lưu có một số ưu nhược điểm như sau:

+ Đối với bên XK trước (trừ phi chấp nhận thư tín dụng dài kỳ), có thể lợi dụng vốn của đối phương trong thời gian từ khi nhận được tiền hàng XK cho đến lúc thanh toán tiền hàng mua ngược lại, hơn nữa còn ở vào vị thế tương đối có lợi cho các cuộc đàm phán sau này.

+ Đối với bên NK trước, có thể lợi dụng mua đối lưu để thúc đẩy XK hàng hóa nước mình. Song, không những bị bất lợi về vốn, mà còn phải trả trước một số tiền. Hơn nữa, do mua đối lưu là cam kết của bên XK trước về việc sau này sẽ làm, do các nguyên nhân, cam kết này thường chỉ là cam kết có tính nguyên tắc, nên bên NK trước phải đối đầu với rủi ro của việc cam kết này không được thực hiện.

Vậy, đối với bên XK trước, mua đối lưu là tương đối có lợi cả việc quay vòng vốn và lợi thế trong đàm phán sau đó. Trong thực tiễn, dựa vào ưu thế về kỹ thuật, các nước phát triển phương Tây rất

hay sử dụng hình thức này trong giao dịch với các nước đang phát triển. Mua đổi lưu hiện nay là một trong các phương thức chủ yếu trong buôn bán đổi lưu.

1.3.4.3 Hình thức mua lại sản phẩm (Product Buyback)

Trong đó một bên cung cấp thiết bị toàn bộ và/hoặc sáng chế, hoặc bí quyết kỹ thuật (know - how) cho bên khác, đồng thời cam kết mua lại những sản phẩm do thiết bị hoặc sáng chế hoặc bí quyết kỹ thuật đó tạo ra. Cách làm này thường sử dụng trong giao dịch chuyển giao công nghệ.

Trong TMQT hiện nay, đôi khi bản thân thiết bị giao dịch không sản sinh ra sản phẩm vật chất, hoặc sản phẩm trực tiếp của nó không phải là cái đối phương cần hoặc bán không chạy, trong trường hợp này hai bên có thể thảo luận, để bên NK thiết bị cung cấp các sản phẩm khác mà đối phương chấp nhận nhằm thanh toán NK. Cách làm này khá phức tạp. Hai bên đương sự luôn có thể xảy ra bất đồng về vấn đề lựa chọn sản phẩm và từ đó làm cho giao dịch bị chậm lại, thậm chí không thể đi đến ký kết giao dịch.

Xét từ phía bên NK thiết bị, để không ảnh hưởng tới thu nhập ngoại tệ XK, thường không muốn dùng sản phẩm XK truyền thống của mình bù vào, mà muốn cung cấp những sản phẩm thứ yếu họ định mở rộng XK hoặc định tranh thủ XK. Nhưng xét từ phía bên cung ứng thiết bị, thông thường đều hy vọng nhận được những sản phẩm tiêu thụ tốt trên thị trường quốc tế hoặc sản phẩm họ cần. Để thống nhất hai mặt này lại là điều rất khó làm được, nên hình thức này thường được biến đổi cho phù hợp.

1.3.4.4 Hình thức bù trừ (Compensation)

Trong hình thức buôn bán bù trừ, hai bên trao đổi hàng hóa với nhau trên cơ sở ghi trị giá hàng giao và hàng nhận. Đến cuối kỳ hạn, hai bên mới đối chiếu sổ sách, so sánh giữa trị giá hàng giao với trị giá hàng nhận. Nếu sau khi bù trừ tiền hàng như thế, mà còn số dư thì số tiền đó được giữ lại để chi trả theo yêu cầu của bên chủ nợ về những khoản chi tiêu của bên chủ nợ tại nước bị nợ.

Hợp đồng bù trừ thường được ký kết cho thời gian dài (có khi tới 10 hoặc 20 năm).

Nghiệp vụ bù trừ bao gồm nhiều loại hình. Xét về thời gian giao hàng đối lưu, ta thấy có:

- Bù trừ theo thực nghĩa của nó.
- Bù trừ trước (Pre - compensation).
- Bù trừ song hành (Parallel - compensation)

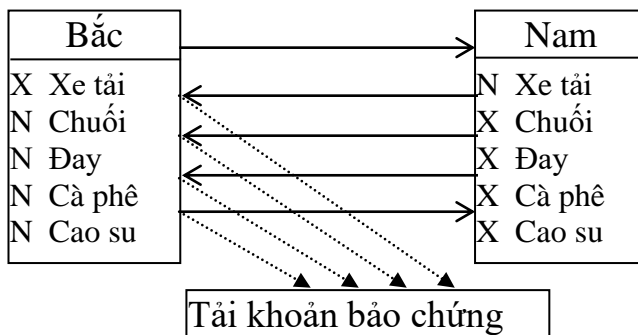
Xét về sự cân bằng giữa trị giá hàng giao với trị giá hàng đối lưu, ta có:

- Bù trừ toàn phần (Full compensation linked purchases), trong đó trị giá hàng đối lưu gần bao trùm hết trị giá hàng giao. Số dư của sổ sách chỉ là một phần rất nhỏ trong quá trình bù trừ.

- Bù trừ một phần (Partial compensation), trong đó một phần trị giá hàng giao được bù lại bằng trị giá hàng đối lưu. Phần còn lại được thanh toán bằng ngoại tệ.

- Bù trừ bằng tài khoản bảo chứng (Escrow account), trong đó nước mua hàng (thường là nước đang phát triển) phải tích góp đủ số ngoại tệ trong tài khoản bảo chứng thì nước bán hàng (thường là nước phát triển) mới giao hàng (thường là thiết bị kỹ thuật cao). Muốn vậy, khi có thu nhập ngoại tệ nhờ XK, nước đang phát triển đều phải tập trung vào tài khoản bảo chứng để nhanh chóng có đủ vốn cho việc nhận thiết bị kỹ thuật.

Sơ đồ buôn bán đối lưu theo tài khoản bảo chứng (Escrow account)



Khi XK nông sản đã đủ số tiền NK xe tải thì toàn bộ số tiền, theo điều khoản bất di bất dịch (Sina qua non clause), được trả cho nhà XK xe tải.

So với hình thức mua lại sản phẩm nói trên, nội dung của buôn bán bù trừ rộng hơn, cách làm linh hoạt hơn. Với hình thức mua đổi lưu, bên cung cấp thiết bị cam kết mua lại sản phẩm do thiết bị này trực tiếp sản xuất ra, với số lượng hoặc số tấn nhất định. Điều đó có những hạn chế nhất định, nó đòi hỏi sản phẩm trực tiếp sản xuất ra và chất lượng của chúng phải là cái đối phương cần, hoặc có thể tiêu thụ trên thị trường quốc tế, nếu không khó có thể làm cho đối phương chấp nhận.

Ở hình thức bù trừ, có thể bù trừ bằng các sản phẩm khác để thay thế, hoặc sử dụng một phần tiền mặt để thanh toán. Do đó, bù trừ là hình thức phát triển nhanh nhất của buôn bán đổi lưu. Nó thường được sử dụng trong buôn bán giữa các nước công nghiệp phát triển với các nước đang phát triển, vì với cả hai bên đều có tác dụng. Cụ thể là:

- Đối với các nước đang phát triển, thông qua buôn bán bù trừ, có thể NK kỹ thuật và thiết bị tiên tiến, phát triển và nâng cao năng lực sản xuất của mình, đẩy nhanh cải tiến kỹ thuật, làm cho sản phẩm không ngừng được đổi mới và đa dạng hóa, tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm XK.

Thông qua việc đối phương mua lại, bù trừ còn có thể có được thị trường tiêu thụ và nguồn tiêu thụ tương đối ổn định song song với mở rộng XK.

- Đối với bên cung ứng thiết bị, tiến hành buôn bán bù trừ có lợi cho đột phá việc bên NK thiếu khả năng thanh toán, mở rộng XK, trong điều kiện cạnh tranh thị trường ngày một mạnh mẽ hiện nay, tăng cường địa vị cạnh tranh thông qua cam kết nghĩa vụ mua lại, bù trừ giành lấy bạn hàng buôn bán, hoặc giành lấy nguồn nguyên liệu vật liệu tương đối ổn định trong việc mua lại bù trừ hoặc thu lợi nhuận qua việc chuyển bán hàng hóa..., ở những mặt này, buôn bán bù trừ đều có thể có những tác dụng tích cực.

1.3.4.5 Hình thức chuyển nợ hay còn gọi là hình thức buôn bán trao tay, buôn bán tam giác (Switch)

Bên nhận hàng chuyển khoản nợ về tiền hàng cho một bên thứ ba để bên thứ ba này trả tiền. Hình thức này đảm bảo cho các công ty khi nhận hàng đối lưu không phù hợp có thể bán hàng đó đi.

Như vậy, hình thức này liên quan đến hai đương sự trở lên. Trong thực tế, nội dung của hình thức chuyển nợ khá phức tạp, luôn có thể liên quan tới nhiều mặt, quan hệ tương đối phức tạp. Do đó, hình thức này không phải thương gia nào cũng có thể làm được, mà phải thông qua các hãng trao tay (Switcher) chuyên làm mua bán trao tay. Họ đều có vốn liếng mạnh, ở nhiều nước và khu vực đều có chi nhánh, tạo nên một hãng buôn bán lớn với mạng lưới chuyên nghiệp, có khi còn là một ngành chuyên môn của một công ty xuyên quốc gia.

1.3.4.6 Hình thức giao dịch bồi hoàn (offset) (hay còn gọi là giao dịch đền bù)

Trong giao dịch này, người ta đổi hàng hóa và/hoặc dịch vụ lấy những dịch vụ và ân huệ (như ân huệ trong đầu tư hoặc giúp đỡ bán sản phẩm). Giao dịch bồi hoàn hiện nay chiếm gần 1/4 số hợp đồng buôn bán đối lưu. Nó thường xảy ra trong lĩnh vực buôn bán những kỹ thuật quân sự đắt tiền, trong việc giao những chi tiết và cụm chi tiết trong khuôn khổ hợp tác công nghiệp.

Giao dịch bồi hoàn có thể phân thành hai loại chính: "Bồi hoàn trực tiếp" (Direct offset) và "Bồi hoàn gián tiếp" (Indirect offset). Trong trường hợp bồi hoàn trực tiếp, bên XK trước đồng ý mua của bên NK các linh kiện hoặc sản phẩm có liên quan hoặc sử dụng trong sản phẩm bán cho bên NK. Có khi bên XK trước có thể cung cấp kỹ thuật hoặc tiến hành đầu tư để bên NK tiến hành sản xuất linh kiện này. Kiểu bồi hoàn trực tiếp này đôi khi cũng được gọi là "hợp tác công nghiệp" (Industrial cooperation). Trong trường hợp bồi hoàn gián tiếp, bên XK trước đồng ý mua của bên NK các sản phẩm không có liên quan gì tới sản phẩm XK của mình.

Giao dịch bồi hoàn là một phương thức buôn bán bắt đầu và thịnh hành vào những năm 80. Cùng với việc buôn bán đổi lưu ngày càng trở nên linh hoạt và đa dạng, bồi hoàn cũng xuất hiện trên thị trường thế giới như một hình thức quan trọng của buôn bán đổi lưu.

Về bản chất, phương thức này đã đột phá được phạm vi trao đổi hàng hóa trở thành một phương thức đặc thù đầu tư trực tiếp, thúc đẩy hơn nữa tiến trình quốc tế hóa thông qua buôn bán. Vào thời kỳ sau thập kỷ 80, kiểu đầu tư tiến hành thông qua giao dịch bồi hoàn này còn ứng dụng vào ngành du lịch, thương mại và các ngành sản xuất có thể thu lợi khác.

Nhưng cần chỉ ra rằng, do đối tượng của giao dịch bồi hoàn này thường là vũ khí quân sự, nên xuất phát từ lý do chính trị, hiện đa số chỉ có các nước phương Tây áp dụng. Mặc dầu vậy, tuy số lần giao dịch này ít, nhưng kim ngạch lớn. Do đó, hiện nay, nó chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trong buôn bán đổi lưu.

1.3.5 Các biện pháp đảm bảo giao dịch đổi lưu

Trong giao dịch đổi lưu, hợp đồng có thể được thành lập thành một hoặc hai hợp đồng. Trong các hợp đồng này thường có điều khoản đảm bảo thực hiện đổi lưu. Sự bảo đảm này có thể được thực hiện bằng một trong những phương pháp sau:

+ Dùng thư tín dụng đối ứng, nghĩa là thư tín dụng (Letter of credit - L/C) chỉ có hiệu lực trả tiền khi bên đối tác cũng mở một thư tín dụng có số tiền tương đương. Ví dụ, trong số các chứng từ đòi hỏi để thanh toán có cả chứng từ chứng minh rằng một L/C có số tiền tương đương đã được mở. Như vậy, bên nào cũng phải mở L/C và cũng phải giao hàng.

+ Dùng người thứ ba (thường là một ngân hàng) không chế chứng từ sở hữu hàng hóa, người thứ ba chỉ giao chứng từ đó cho bên nhận hàng nếu bên này đổi lại một chứng từ sở hữu hàng khác có giá trị tương đương.

+ Dùng một tài khoản đặc biệt ở ngân hàng để theo dõi việc giao (nhận) hàng của hai bên, đến cuối một thời kỳ nhất định (như sau 6 tháng, một năm...) nếu còn số dư thì bên bị nợ hoặc phải giao nốt hàng, hoặc chuyển số dư sang kỳ giao hàng tiếp, hoặc thanh toán bằng ngoại tệ...

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

1.4 ĐẤU GIÁ QUỐC TẾ

1.4.1 Khái niệm và đặc điểm của đấu giá quốc tế

1.4.1.1 Khái niệm

Đấu giá (Auction) là một phương thức bán hàng đặc biệt được tổ chức công khai tại thời gian và địa điểm nhất định, ở đó người mua được xem hàng trước và tự do cạnh tranh giá cả, hàng hóa được bán cho người trả giá cao nhất. Trong đấu giá quốc tế, người tham gia đấu giá bao gồm các cá nhân và tổ chức trong và ngoài nước.

Đấu giá là một phương thức buôn bán có lịch sử lâu đời và ngày nay vẫn được sử dụng trong TMQT. Hàng hóa được đem ra đấu giá thường là các mặt hàng khó tiêu chuẩn hóa, hoặc hàng hóa có tập quán truyền thống bán theo kiểu đấu giá như chè, thuốc lá, hương liệu, lông thú, gỗ, rau quả, đồ cổ, tác phẩm nghệ thuật v.v....

1.4.1.2 Đặc điểm của đấu giá quốc tế

Phương thức bán đấu giá hàng hóa quốc tế có các đặc điểm sau:

- Đấu giá được tiến hành có tổ chức tại một địa điểm nhất định và trong một thời gian nhất định. Đấu giá thường được tổ chức tại các trung tâm đấu giá, dưới một trong ba hình thức của cơ sở bán đấu giá sau:

+ Trung tâm đấu giá chuyên nghiệp do các công ty hoặc hiệp hội tổ chức thành lập, chuyên tiếp nhận ủy thác của các chủ hàng làm dịch vụ nghiệp vụ đấu giá.

+ Trung tâm đấu giá của một tập đoàn sản xuất, chuyên bán đấu giá sản phẩm của các xí nghiệp thành viên của tập đoàn đó.

+ Thành lập thành một cửa hàng trong nội bộ một công ty, chuyên bán đấu giá sản phẩm của công ty đó.

Ngoài ra, còn có thể là các cuộc họp bán đấu giá do các chủ hàng tổ chức lâm thời.

- Các điều kiện mua bán (ngoại trừ giá cả) đều được quy định sẵn trong điều lệ mua bán đấu giá.

Đấu giá có luật pháp và điều lệ độc đáo riêng của mình. Đấu giá không giống với giao dịch XNK. Đây không chỉ thể hiện ở trình tự và phương thức đàm phán giao dịch, còn biểu hiện trong các vấn đề như thành lập và thực hiện hợp đồng, luật mua bán của nhiều nước đều có các quy định riêng đối với nghiệp vụ đấu giá. Ngoài ra, các cơ sở đấu giá cũng lập ra các chương trình và quy tắc của mình để áp dụng khi đấu giá. Những điều này làm cho phương thức đấu giá hình thành nên những đặc trưng riêng của mình.

- Đấu giá là một loại giao dịch hàng giao ngay, cạnh tranh mua công khai. Đối tượng mua bán là hàng hóa bằng hiện vật để người mua có thể xem, kiểm tra hàng trước khi đấu giá bắt đầu. Khi đấu giá bắt đầu, người mua ra giá tại chỗ công khai cạnh tranh mua, do người chủ trì đấu giá thay mặt chủ hàng lựa chọn đối tượng giao dịch. Như vậy, đấu giá sẽ là thị trường độc quyền bán, nên mức giá hình thành ở đây là mức giá cao nhất (giá trần) và do đó có lợi nhất cho người bán.

1.4.2 Các phương pháp ra giá của đấu giá quốc tế

Có ba phương pháp ra giá của đấu giá quốc tế:

1.4.2.1 Đấu giá tăng giá

Đấu giá tăng giá còn gọi là đấu giá bên mua rao giá. Nó là một phương thức đấu giá hay dùng nhất. Khi đấu giá, nhân viên đấu giá (Auctioneer) đưa ra một lô hàng, tuyên bố giá khởi điểm thấp nhất dự định, sau đó người mua (Bidder) lần lượt rao giá, cạnh tranh tăng giá. Việc nâng giá có thể bằng phát ngôn, có thể bằng

cách làm dấu hiệu cho tới khi nhân viên đấu giá cho rằng không ai trả giá cao hơn nữa thì dùng búa gõ tỏ ý kết thúc cạnh tranh mua, lô hàng đó sẽ bán cho người trả giá cao nhất. Trước khi nhân viên đấu giá gõ búa, người cạnh tranh mua có thể hủy bỏ giá đưa ra. Nếu giá đưa ra của người cạnh tranh mua thấp hơn giá thấp nhất mà nhân viên đấu giá tuyên bố, bên bán có quyền rút lại hàng, từ chối bán ra.

1.4.2.2 Đấu giá giảm giá

Đấu giá giảm giá còn gọi là đấu giá kiểu Hà Lan (Dutch auction). Ở phương pháp này, đầu tiên nhân viên đấu giá đưa ra giá cao nhất, sau đó dần dần giảm giá, cho tới khi một người cạnh tranh mua nào đó cho rằng đã thấp tới mức có thể chấp nhận, tỏ ý muốn mua thì thôi.

Đấu giá giảm giá đi đến thỏa thuận nhanh, và người mua thường phải chấp nhận giá cao hơn dự định vì sợ lỡ cơ hội mua hàng. Đấu giá giảm giá thường dùng vào đấu giá hàng tươi sống và hoa quả, rau ...

1.4.2.3 Đấu giá đưa giá kín

Đấu giá đưa giá kín (Sealed bids; Closed bids) còn gọi là đấu giá kiểu gọi thầu. Khi áp dụng phương pháp này, trước hết người đấu giá công bố tình hình cụ thể của từng lô hàng và điều kiện đấu giá, sau đó bên mua đưa giá của mình nộp kín cho người đấu giá trong thời gian quy định để người đấu giá tiến hành thẩm tra so sánh, quyết định bán hàng cho người cạnh tranh mua nào. Phương pháp này không phải là cạnh tranh mua công khai, người đấu giá đôi khi phải xem xét tới các nhân tố khác nữa ngoài giá cả ra. Chính phủ hoặc Hải quan một số nước khi xử lý vật tư tồn kho hoặc hàng hóa tịch thu thường hay áp dụng phương pháp đấu giá này.

1.4.3 Quy trình đấu giá quốc tế

Quy trình đấu giá quốc tế thường được chia làm ba giai đoạn gồm giai đoạn chuẩn bị đấu giá, tiến hành đấu giá, ký kết hợp đồng và giao hàng.

1.4.3.1 Giai đoạn chuẩn bị

Trong giai đoạn này thường phải tiến hành các công việc sau:

- *Chuẩn bị hàng hóa:* Chủ hàng tham gia đấu giá trước tiên phải vận chuyển hàng hóa tới địa điểm đấu giá, lưu kho, sau đó ủy thác cho trung tâm đấu giá lựa chọn, phân loại, phân cấp và chia thành vại đợt theo chủng loại và phẩm cấp của hàng hóa. Trung tâm đấu giá thu phí phân lô, phân loại.

Trong thời gian này, trung tâm đấu giá còn phải tiến hành in danh mục hàng sẽ bán đấu giá. Tất cả các hàng hóa lựa chọn phân đợt bán đều phải ghi vào trong danh mục. Trong danh mục đấu giá thường phải ghi rõ chủng loại hàng hóa, số hiệu, đẳng cấp, quy cách, số lượng, xuất xứ, thứ tự đấu giá và điều kiện đấu giá của từng lô hàng.

Hàng hóa chuẩn bị đấu giá đều để trong kho chuyên ngành, trong thời gian quy định, chủ bán tham gia đấu giá được phép tới kho kiểm tra hàng hóa, một số còn có thể lấy mẫu. Mục đích của kiểm tra hàng hóa là để bên bán nắm rõ hơn tình trạng chất lượng của hàng hóa, nhằm luận giá dựa vào chất lượng.

- *Đăng quảng cáo* để thông báo về ngày giờ, địa điểm tiến hành, số lượng mặt hàng đấu giá, thể lệ đấu giá... và các vấn đề có liên quan tới đấu giá, nhằm tìm người mua.

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

- *Trung bày hàng hóa để người muốn mua có thể xem hàng:* Nếu trong thời gian này người mua không xem hàng thì sau này cũng mất quyền khiếu nại về chất lượng hàng.

1.4.3.2 Đấu giá chính thức

Cuộc đấu giá bắt đầu tại thời gian và địa điểm quy định, đồng thời tiến hành theo trình tự trước sau quy định trong danh mục đấu giá.

Trong hội trường đấu giá, người mua thường ngồi vào số ghế mà mình đã đăng ký từ trước. Trên bục cao, nhân viên đấu giá điều khiển cuộc đấu giá với tư cách đại diện cho bên bán.

Cuộc đấu giá tiến hành theo một trong ba phương pháp đấu giá tăng giá, đấu giá giảm giá và đấu giá đưa giá kín đã nêu trên.

Thực tế, đấu giá quốc tế phần lớn dùng phương pháp đấu giá tăng giá. Về mặt luật pháp, trong quá trình đấu giá cũng bao gồm hai khâu là trả giá và chấp nhận. Bên mua rao giá tương đương với trả giá, người chủ trì gõ búa thì thuộc về chấp nhận. Trong đấu giá người mua có thể rút lại giá đã trả trước khi hàng hoá được ấn định bán và cũng vậy, chủ hàng cũng có thể rút lại hàng cần đấu giá trước khi hàng được bán ra. Nếu giá cao nhất mà người cạnh tranh mua vẫn thấp hơn giá thấp nhất có thể chấp nhận mà chủ hàng dự định, chủ hàng không thể chấp nhận, anh ta có thể yêu cầu người chủ trì không gõ búa, rút lại hàng. Đây thuộc về phương thức đấu giá có bảo lưu (Subject to a reserve or upset price). Còn nếu trước đó chủ hàng thông báo cho người chủ trì là áp dụng phương thức không bảo lưu (Without a reserve) để bán ra, thì do người chủ trì chọn người ra giá cao nhất.

1.4.3.3 Ký kết hợp đồng và giao hàng

Sau cuộc đấu giá, người thắng cuộc đến ban tổ chức ký kết hợp đồng và trả một phần tiền hàng. Hợp đồng thường là một mẫu in sẵn và người ta chỉ việc điền thêm vào đó những điểm cần thiết. Sau một thời gian (thường từ 3 đến 14 ngày), người mua phải trả tiền và lấy hàng đi. Việc thanh toán tiền hàng trong đấu giá thường tiến hành bằng tiền mặt. Sau khi trả hết tiền hàng, quyền sở hữu hàng hóa cũng chuyển dịch theo. Bên mua dựa vào hóa đơn xuất hàng (Delivery order) do trung tâm đấu giá cấp để tới kho nhận hàng. Việc nhận hàng phải tiến hành trong kỳ hạn quy định. Trước khi giao hàng tại kho, trung tâm đấu giá không chế hàng hóa, họ có nghĩa vụ bảo quản hàng hóa thỏa đáng. Là đại diện của bên bán, họ có quyền lưu giữ hàng, tức trước khi bên mua trả hết tiền hàng, họ

có quyền từ chối giao hàng, trừ phi trong điều kiện đấu giá cho phép bên mua trả hết tiền hàng trong một kỳ hạn nhất định sau khi nhận hàng.

Công ty dịch vụ đấu giá phục vụ cho việc đi đến thỏa thuận giao dịch, nó phải thu một khoản thù lao nhất định, thông thường gọi là tiền hoa hồng (Commission) hoặc phí môi giới (Brokerage). Mức tiền hoa hồng không có quy định thống nhất, chủ yếu căn cứ vào tập quán của nơi đó, hoặc dựa vào điều lệ của cơ quan thương mại, hiệp hội để xác định.

Sau khi kết thúc cuộc đấu giá, trung tâm đấu giá công bố phiếu đấu giá, nội dung của nó chủ yếu gồm:

Thuyết minh khái quát hàng hóa bán ra, giá ký kết, so sánh giữa giá cơ bản công bố trước đó và giá ký kết. Kết quả đấu giá được công khai trên báo chí. Những tài liệu này phản ánh tình hình thị trường hàng hóa đấu giá và giá cả thị trường quốc tế, cũng là tài liệu tham khảo quan trọng giữa hai đợt đấu giá để các thương gia tiến hành giao dịch, nắm bắt giá cả.

1.5 ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

1.5.1 Khái niệm

Đấu thầu là một phương thức giao dịch đặc biệt, trong đó người mua (người mở thầu) công bố trước các điều kiện mua hàng để người bán (người dự thầu) báo giá và các điều kiện thương mại khác, để người mua chọn được người bán tốt nhất. Trong đấu thầu quốc tế người dự thầu bao gồm các tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài.

Đấu thầu là một phương thức giao dịch thường gặp trong TMQT. Nó thường dùng trong các cuộc giao dịch mua vật tư, máy móc hoặc thiết bị của các cơ quan Nhà nước, doanh nghiệp quốc doanh hoặc của các tổ chức thuộc mọi thành phần kinh tế, các đơn vị sự nghiệp....

1.5.2 Phân loại đấu thầu quốc tế

- Căn cứ vào số lượng người tham gia:

+ Đấu thầu rộng rãi: Cho phép tất cả mọi người tham gia. Trong đó, tất cả những ai muốn tham gia đều có thể dự thầu bằng cách gửi báo giá của mình đến ban tổ chức đấu thầu, miễn là báo giá đó lập theo đúng thể lệ quy định, có kèm theo lệ phí và tiền ký quỹ.

+ Đấu thầu hạn chế: Chỉ cho phép những người dự thầu có đủ tiêu chuẩn tham gia.

- Căn cứ vào hình thức báo thầu:

+ Đấu thầu một túi hồ sơ: Điều kiện giá và các điều kiện thương mại khác cho chung vào một túi hồ sơ, khi xét thầu xét điều kiện giá và các điều kiện thương mại khác cùng một lúc để chọn người trúng thầu.

+ Đấu thầu hai túi hồ sơ: Điều kiện giá cho vào một túi hồ sơ, các điều kiện kỹ thuật cho vào một túi hồ sơ, khi xét thầu xét điều kiện kỹ thuật trước, nếu đạt điều kiện kỹ thuật mới mở hồ sơ giá để xét tiếp.

- Căn cứ vào hình thức xét thầu:

+ Đấu thầu một giai đoạn: chỉ xét thầu một lần và công bố người trúng thầu.

+ Đấu thầu hai giai đoạn: xét thầu hai lần mới công bố người trúng thầu.

1.5.3 Nguyên tắc và phương châm tiến hành

Mỗi tổ chức quốc tế lại đề ra cho mình một quy 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; có ba chủ thể, bảo lãnh, bảo hành thích đáng.

Theo Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) thì đấu thầu quốc tế phải: Có nguồn gốc vốn rõ ràng, đạt tính kinh tế và tính hiệu quả, các bên tham gia phải có cơ hội đầy đủ, công bằng và bình đẳng.

Theo Ngân hàng Thế giới (WB) thì đấu thầu quốc tế phải: Có gói thầu thích hợp, thông báo sớm, không phân biệt đối xử, có thể tiếp cận được, trung lập, đủ thủ tục, bí mật, kiên định, khách quan, không có đàm phán trước khi cho hợp đồng.

1.5.4 Kỹ thuật tiến hành nghiệp vụ đấu thầu quốc tế

Kỹ thuật tiến hành nghiệp vụ đấu thầu quốc tế thường bao gồm các khâu sau:

1.5.4.1 Chuẩn bị đấu thầu

Một cuộc ĐTQT, mấu chốt thành bại của nó được quyết định nhiều bởi công tác chuẩn bị trước khi đấu thầu. Trong thực tế ĐTQT, do khâu chuẩn bị không đầy đủ, hoặc trước đó không suy xét thấu đáo nên dẫn tới đấu thầu thất bại không phải là chuyện ít xảy ra. Làm tốt các công tác chuẩn bị trước khi đấu thầu, có ý nghĩa rất quan trọng.

Trong giai đoạn này, người ta phải tiến hành các công việc sau:

- Phân chia đối tượng đấu thầu thành các gói thầu (Package) thích hợp.

- Xây dựng bản "Điều lệ đấu thầu" (Bidding document), trong đó nêu rõ những mặt hàng và dịch vụ là đối tượng đấu thầu, các điều kiện và tiêu chuẩn về kỹ thuật đối với hàng hóa và dịch vụ, thủ tục nộp tiền bảo đảm thực hiện hợp đồng (Performance bond), các quy phạm điều tiết quan hệ hợp đồng thầu, việc giải quyết tranh chấp...

- Thông báo gọi thầu (Call for tender): Tùy theo loại hình đấu thầu mà thông báo trên báo chí, tập san hoặc gửi thư riêng đến các hãng kinh doanh.

1.5.4.2 Sơ tuyển người dự thầu

Sơ tuyển người dự thầu là bên mời thầu tổ chức sơ tuyển các bên dự thầu nhằm lựa chọn những người dự thầu có khả năng đáp ứng các điều kiện mà bên mời thầu đưa ra

1.5.4.3 Tạo điều kiện thuận lợi cho người dự thầu tìm hiểu các điều kiện đấu thầu

Trong giai đoạn này, Ban tổ chức phân phát bản Điều lệ đấu thầu, tạo cơ hội cho các người dự thầu tìm hiểu thực địa (trong trường hợp đấu thầu xây dựng), giải đáp những thắc mắc của người dự thầu.

1.5.4.4 Thu nhận hồ sơ dự thầu

Căn cứ vào Điều lệ đấu thầu, những người dự thầu tiến hành lập và gửi cho Ban tổ chức hồ sơ dự thầu đựng trong phong bì niêm phong kỹ, đồng thời nộp tiền lệ phí và tiền ký quỹ dự thầu (Bid bond). Tiền ký quỹ dự thầu, có thể nộp tiền mặt, cũng có thể do người đấu thầu xuất trình cho người gọi thầu thư bảo đảm ngân hàng hoặc thư tín dụng dự phòng thông qua ngân hàng. Số tiền ký quỹ dự thầu thường được tính theo tỷ lệ phần trăm của số tiền đấu thầu. Sau khi xét thầu, người đấu thầu không trúng thầu, người gọi thầu sẽ trả lại tiền ký quỹ dự thầu. Nếu sau khi xét thầu, người đấu thầu trúng thầu không ký hợp đồng với người gọi thầu thì tiền ký quỹ dự thầu sẽ bị tịch thu.

Trong một số trường hợp, bên mời thầu có thể quy định một số tiền ký quỹ dự thầu thống nhất để bảo đảm bí mật về mức giá dự thầu của các bên dự thầu.

Hồ sơ dự thầu phải được gửi tới người gọi thầu trước ngày kết thúc gọi thầu, chậm quá sẽ mất hiệu lực. Khi thu nhận hồ sơ dự thầu, Ban tổ chức phải giữ nguyên niêm phong và bảo đảm bí mật cho các hồ sơ dự thầu đã được gửi đến.

1.5.4.5 Khai mạc đấu thầu và lựa chọn người cung cấp

Vào ngày, giờ đã ấn định trước, cuộc đấu thầu được khai mạc tại địa điểm quy định, với sự có mặt của những người dự thầu. Ban

tổ chức mở các hồ sơ dự thầu hợp lệ và trả lại cho bên dự thầu các hồ sơ không hợp lệ dưới dạng chưa mở.

Sau đó, hồ sơ dự thầu được đánh giá, xếp hạng và lựa chọn các bên dự thầu theo phương pháp đã được ấn định và thông báo kết quả cho bên dự thầu.

1.5.4.6 Ký kết hợp đồng

Ngay sau khi thông báo kết quả đánh giá, người trúng thầu (tức người thắng cuộc) ký kết hợp đồng với Ban tổ chức và nộp tiền bảo đảm thực hiện hợp đồng (Performance bond) theo như quy định của bản Điều lệ đấu thầu.

Số tiền bảo đảm thực hiện hợp đồng cũng thường được tính theo tỷ lệ phần trăm của số tiền đấu thầu.

Thông thường trong các tài liệu đấu thầu đã kèm theo điều kiện hợp đồng rất rõ ràng, hơn nữa người trúng thầu cũng thường tỏ rõ sự chấp nhận các điều kiện trong phiếu thầu và thừa nhận phiếu thầu có sức ràng buộc trong kỳ hạn thụ lý thầu quy định, nhưng trước khi người gọi thầu và người trúng thầu ký kết hợp đồng chính thức, hai bên vẫn có cơ hội bàn bạc. Tức, vẫn có thể trau chuốt hơn nữa các điều khoản của hợp đồng, thậm chí còn có thể mặc cả giá với nhau, điều chỉnh giá cả hợp đồng và một phần điều khoản hợp đồng. Sau khi hai bên thỏa thuận đi đến thống nhất ý kiến thì sẽ ký kết hợp đồng chính thức.

Trước khi ký hợp đồng, người trúng thầu thường phải giao cho người gọi thầu một bản thư bảo đảm thực hiện hợp đồng, thường là do ngân hàng mà người gọi thầu chấp nhận mở. Nếu người trúng thầu không thể đưa ra thư bảo đảm thực hiện hợp đồng thì người gọi thầu có quyền hủy bỏ kết quả trúng thầu của anh ta. Người gọi thầu có quyền tịch thu tiền bảo đảm đấu thầu của anh ta, hoặc xử phạt anh ta. Nếu vì các lý do khác mà người trúng thầu không thể thực hiện hợp đồng đúng kỳ hạn, người trúng thầu không đưa ra yêu cầu trì hoãn trước đó, hoặc cho dù đưa ra yêu cầu nhưng cơ quan gọi thầu không chấp nhận, hoặc có ý kéo dài thỏa thuận từ

chối ký hợp đồng v.v... đều bị coi là bên người trúng thầu vi phạm hợp đồng. Người gọi thầu có quyền tịch thu tiền bảo đảm đầu thầu và xử phạt.

1.6 GIA CÔNG QUỐC TẾ

1.6.1 Khái niệm và đặc điểm của gia công quốc tế

1.6.1.1 Khái niệm

Gia công trong thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận gia công sử dụng một phần hoặc toàn bộ nguyên liệu, vật liệu của bên đặt gia công để thực hiện một hay nhiều công đoạn trong quá trình sản xuất theo yêu cầu của bên đặt gia công để hưởng thù lao. Gia công quốc tế là hình thức gia công thương mại mà bên đặt gia công hoặc bên nhận gia công là thương nhân nước ngoài

1.6.1.2 Đặc điểm của gia công quốc tế

- Gia công quốc tế là một phương thức ủy thác gia công, trong đó hoạt động XNK gắn liền với hoạt động sản xuất.

- Trong quá trình gia công, người nhận gia công trong nước bỏ ra lao động, tiền chi phí gia công là thù lao lao động. Do đó, có thể nói gia công quốc tế là một hình thức mậu dịch lao động, một hình thức XK lao động tại chỗ qua hàng hóa.

- Gia công quốc tế là một phương thức buôn bán gia công "Hai đầu ở ngoài", nghĩa là thị trường nước ngoài là nơi cung cấp nguyên vật liệu, đồng thời cũng là thị trường tiêu thụ sản phẩm đó.

Song, ở đây cần lưu ý, nghiệp vụ GCQT khác với nghiệp vụ NK nguyên liệu để gia công và XK thành phẩm (mua đứt bán đoạn). Tuy nó cùng thuộc về phương thức buôn bán gia công "Hai đầu ở ngoài" nhưng nó có điểm khác biệt rõ rệt với gia công quốc tế ở chỗ:

+ *Thứ nhất*, trong NK nguyên liệu gia công và XK thành phẩm thì NK nguyên liệu và XK thành phẩm là hai vụ giao dịch khác nhau, đều có xảy ra chuyển dịch quyền sở hữu, người cung

ứng nguyên liệu và người mua thành phẩm không có liên hệ chắc chắn nào. Trong nghiệp vụ GCQT, nhập nguyên liệu vào và xuất thành phẩm đi không có chuyển dịch quyền sở hữu, hoặc nếu có chuyển dịch quyền sở hữu trong nhập nguyên liệu nhưng chúng đều thuộc một cuộc giao dịch, các việc có liên quan đều được quy định trong cùng một hợp đồng. Vì nghiệp vụ GCQT thuộc về ủy thác gia công, do đó, người cung ứng nguyên liệu lại chính là người tiếp nhận thành phẩm.

+ *Thứ hai*, trong nghiệp vụ NK nguyên liệu gia công và XK thành phẩm, nhà máy trong nước mua từ nước ngoài nguyên liệu, gia công thành thành phẩm, làm tăng giá trị, sau đó bán ra thị trường nước ngoài, kiếm giá trị chênh lệch từ nguyên liệu đến thành phẩm, nhà máy trong nước phải chịu những rủi ro khi tiêu thụ ở thị trường. Trong nghiệp vụ GCQT, vì thành phẩm giao cho hãng nước ngoài tự tiêu thụ, nhà máy trong nước không phải chịu rủi ro, nhưng phần nhận được cũng chỉ là thù lao sức lao động, còn giá trị tăng thêm lớn như thế nào, thì không cần biết, do đó, lợi nhuận thu được của nghiệp vụ GCQT thường thấp hơn nhiều so với NK nguyên liệu gia công.

Nên, phần đầu đề tăng dần tỷ lệ "mua đứt bán đoạn" lên thay thế gia công thuần túy đang là mục tiêu quan trọng của các doanh nghiệp đang thực hiện phương thức GCQT tại các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam.

1.6.2 Tác dụng của gia công quốc tế

Áp dụng phương thức giao dịch GCQT đều có tác dụng tích cực đối với cả bên đặt gia công cũng như bên nhận gia công, nên GCQT ngày nay khá phổ biến trong TMQT của nhiều nước.

1.6.2.1 Tác dụng đối với bên đặt gia công

- Hạ thấp giá thành sản phẩm, do đó có thể tăng sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế của sản phẩm.

- Có thể điều chỉnh cơ cấu ngành nghề ở nước sở tại. Đây chủ yếu là chỉ một số nước công nghiệp phát triển, có thể thông qua

phương thức GCQT, chuyển một số loại hình sản xuất dùng nhiều lao động sang các nước đang phát triển.

1.6.2.2 Tác dụng đối với bên nhận gia công

- Khắc phục được mâu thuẫn giữa thừa sức sản xuất mà thiếu nguyên liệu của nước mình, tăng thu nhập ngoại tệ cho nước mình.

- Phát triển nguồn lao động, tăng thêm cơ hội tạo việc làm và làm kinh tế phát triển.

- Giúp thu hút các kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý tiên tiến của nước ngoài, thúc đẩy kinh tế hướng XK phát triển.

Các nước công nghiệp mới Châu Á (NICS) trong thời kỳ đầu của sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước cũng thường bắt đầu từ GCQT. Điều đó giúp cho Việt Nam nhiều bài học kinh nghiệm quý báu khi vận dụng phương thức GCQT trong tiến hành sự nghiệp CNH-HĐH đất nước hiện nay, tuy nhiên hoạt động gia công hiệu quả xuất khẩu thấp. Để nâng cao hiệu quả xuất khẩu cần tích cực tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, thực hiện nhiều khâu trong chuỗi giá trị toàn cầu như khâu cung cấp nguyên vật liệu, nghiên cứu thị trường, thiết kế sản phẩm, phân phối sản phẩm... chuyển dần hoạt động gia công sang xuất khẩu trực tiếp.

1.6.3 Các loại hình gia công quốc tế

Các loại hình gia công quốc tế có thể được phân loại theo các dấu hiệu sau:

Phân theo quyền sở hữu nguyên liệu, gia công quốc tế có các hình thức sau đây:

- Bên đặt gia công giao nguyên liệu hoặc bán thành phẩm cho bên nhận gia công và sau thời gian sản xuất, chế tạo, sẽ thu hồi thành phẩm và trả phí gia công. Trong trường hợp này, trong thời gian chế tạo, quyền sở hữu về nguyên liệu vẫn thuộc về bên đặt gia công.

- Bên đặt gia công bán đứt nguyên liệu cho bên nhận gia công và sau thời gian sản xuất chế tạo, sẽ mua lại thành phẩm. Trong

trường hợp này, quyền sở hữu nguyên liệu chuyển từ bên đặt gia công sang bên nhận gia công.

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

Phân theo giá cả gia công, có hai hình thức sau:

- Theo giá thực tế (Cost plus contract), trong đó bên nhận gia công thanh toán với bên đặt gia công toàn bộ những chi phí thực tế của mình cộng với tiền thù lao gia công.

- Theo giá thị trường (giá khoán), trong đó người ta xác định một 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, hai bên vẫn thanh toán với nhau theo giá định mức đó.

Phân theo số bên tham gia quan hệ gia công, có hai loại gia công sau đây:

- Gia công hai bên, trong đó chỉ có bên đặt gia công và 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, còn bên đặt gia công vẫn chỉ là một.

1.6.4 Những vấn đề cần chú ý khi áp dụng phương thức gia công quốc tế

Gia công quốc tế là một phương thức TMQT mà các nước đang phát triển trong thời kỳ công nghiệp hóa hiện đại hóa hay áp dụng, nhằm tận dụng những lợi ích do phương thức giao dịch này mang lại. Song, khi áp dụng nó cần lưu ý các vấn đề sau:

- Thực tiễn, nghiệp vụ GCQT là một biện pháp tăng thu nhập ngoại tệ, nhưng so với buôn bán XK, nó vẫn xếp vào vị trí thứ yếu.

Do đó, khi triển khai nghiệp vụ này, phải có quan điểm toàn cục, chú ý xử lý tốt mối quan hệ với XK thông thường. Những nghiệp vụ có tính chất tranh khách hàng, tranh thị trường với buôn bán XK cần tránh xảy ra.

- Xác định hợp lý chi phí lao động: Cần tăng cường hạch toán kinh tế, chú ý tới hiệu quả kinh tế. Với nước có giá thành gia công thấp hơn nước ngoài, khi quyết định mức chi phí lao động, không những phải xem xét xem có hợp lý hay không, đồng thời phải tham khảo mức chi phí lao động của thị trường nước ngoài để hạch toán, cân nhắc hiệu quả, để cho tiêu chuẩn chi phí của mình vừa có sức cạnh tranh, lại thu về nhiều ngoại tệ cho nước mình, tránh sự cạnh tranh với các đơn vị gia công khác trong nước, tự ý hạ thấp mức chi phí lao động.

- Dần dần mở rộng tỷ trọng sử dụng nguyên liệu, linh kiện nước mình sản xuất: ở những khu vực hoặc đơn vị có điều kiện, cần cố gắng sử dụng nhiều nguyên vật liệu hoặc linh kiện do nước mình sản xuất, tranh thủ nâng cao tỷ trọng ở mặt này, dần dần quá độ sang tự kinh doanh XK.

- Nâng cao năng lực của doanh nghiệp: Nỗ lực nâng cao năng lực của doanh nghiệp về mọi mặt. Không ngừng nâng cao năng suất lao động, tăng khả năng cạnh tranh về mặt chất lượng. Những đơn vị có điều kiện cần có kế hoạch dần dần nâng cao trình độ kỹ thuật của nghiệp vụ gia công. Từ gia công nhiều sức lao động quá độ sang gia công tập trung kỹ thuật, tập trung vốn.

1.7 GIAO DỊCH TẠI HỘI CHỢ VÀ TRIỂN LÃM

1.7.1 Khái niệm và đặc điểm của giao dịch tại hội chợ và triển lãm

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

Triển lãm là việc trưng bày giới thiệu những thành tựu của một nền kinh tế hoặc của một ngành kinh tế, văn hóa, khoa học, kỹ thuật... Tham gia Hội chợ, triển lãm quốc tế bao gồm các thương nhân trong nước và quốc tế.

Ngày nay, các nước trên thế giới lợi dụng triển lãm, đặc biệt là các cuộc triển lãm công thương để trưng bày các loại hàng hóa nhằm mục đích quảng cáo, mở rộng khả năng tiêu thụ là rất phổ biến. Triển lãm không chỉ là nơi trưng bày giới thiệu hàng hóa, mà còn là nơi thương nhân hoặc tổ chức kinh doanh tiếp xúc giao dịch ký kết hợp đồng mua bán cụ thể. Do đó, tất cả các triển lãm quốc tế, triển lãm hàng hóa vừa trưng bày hàng hóa, lại tiến hành giao dịch đều được gọi là triển lãm bán. Cũng từ ý nghĩa đó, các thuật ngữ hội chợ và triển lãm bán thường được sử dụng như cùng một ý nghĩa và luôn được đi liền với nhau một cách đơn giản là Hội chợ và triển lãm.

Hội chợ và triển lãm là một trong những phương thức giao dịch lâu đời nhất, nó xuất phát từ họp chợ có tính chất khu vực mà thành. Với tình hình các ngành chế tạo phát triển nhanh chóng, TMQT không ngừng mở rộng và các điều kiện khoa học kỹ thuật, giao thông, thông tin hiện đại ngày một hoàn thiện, Hội chợ và triển lãm ngày càng được quốc tế hóa, được mở rộng và mang tính tổng hợp hơn, trở thành một phương thức quan trọng trong TMQT, đặc biệt là một phương thức tiêu thụ mà mọi người tiếp nhận rộng rãi.

Đặc điểm cơ bản của Hội chợ và triển lãm có các ưu điểm cơ bản sau:

- Có điều kiện tuyên truyền thành tựu khoa học kỹ thuật của nước XK và giới thiệu hàng hóa XK, nhằm mở rộng ảnh hưởng, thúc đẩy giao dịch.

- Có điều kiện xây dựng và phát triển quan hệ khách hàng, giao du bè bạn, nhằm mở rộng khu vực và phạm vi tiêu thụ, thực hiện đa dạng hóa thị trường.

- Có điều kiện thu thập tin tức thị trường, triển khai điều tra nghiên cứu thị trường để nắm vững động thái thị trường một cách có hiệu quả hơn.

- Có điều kiện nắm bắt được ý kiến của khách hàng nước ngoài, và thông qua so sánh hàng với hàng để phát hiện vấn đề, tìm ra khoảng cách chênh lệch, không ngừng nâng cao chất lượng của hàng hóa XK, tăng cường khả năng cạnh tranh XK.

1.7.2 Các loại hình của hội chợ và triển lãm

Hội chợ và triển lãm có các hình thức và nội dung khác nhau, cách làm của nó cũng rất đa dạng, người ta thường phân loại hội chợ và triển lãm theo các tiêu thức sau:

- *Theo nội dung, có hai loại:*

+ Hội chợ và triển lãm tổng hợp: Là nơi trưng bày và mua bán hàng hóa của nhiều ngành, nghĩa là mọi loại hàng hóa đều có thể tham gia trưng bày và đàm phán giao dịch, như hội chợ quốc tế ở các nơi có lịch sử lâu đời như Milan, Pariss... Các hội chợ quốc tế nổi tiếng thế giới đa phần thuộc về hội chợ mang tính tổng hợp. Quy mô của loại hội chợ này khá lớn, sản phẩm đầy đủ, thời gian hội chợ lại khá dài

+ Hội chợ và triển lãm chuyên ngành: Là nơi chỉ giới hạn trưng bày và mua bán hàng hóa của một ngành nào đó. Loại hội chợ và triển lãm này có quy mô không lớn, thời gian hội chợ cũng khá ngắn. Các hội chợ quốc tế chuyên nghiệp khá nổi tiếng trên thế giới như hội chợ triển lãm Cologne, mỗi năm tổ chức hai lần, một lần hội chợ triển lãm hàng dệt, một lần hội chợ triển lãm hàng kim loại màu.

Tổ chức quốc tế về hội chợ, có Liên minh hội chợ quốc tế, sáng lập năm 1925, trụ sở chính đặt tại Paris. Các hội chợ nổi tiếng trên thế giới như Milan (ý) (là hội chợ quốc tế lớn nhất thế giới, có diện tích 600.000 m²), Lyon, Pariss (Pháp), Vienna (áo) (đã có 800 năm lịch sử, là hội chợ quốc tế có lịch sử lâu đời nhất trên thế giới)

và Hannover, Cologne (Đức), Poznan (Ba Lan), Brussels (Bỉ), Helsinki (Phần Lan), Zagreb (Nam Tư), Montevideo (Canada), Sidney (Úc), Algiers (Âng-ê-ri)... Các hội chợ quốc tế tổ chức ở các nơi trên đã có vai trò tích cực trong thúc đẩy TMQT phát triển.

- Theo quy mô tổ chức, hội chợ và triển lãm có thể mang tính chất địa phương, quốc gia hay quốc tế.

Ngày nay, hội chợ và triển lãm với quy mô quốc tế mang ý nghĩa lớn thúc đẩy TMQT phát triển và do đó nó là một phương thức giao dịch được sử dụng rất phổ biến. Hội chợ và triển lãm quốc tế có thể do một nước hay nhiều nước tổ chức với sự tham gia giao dịch của đông đảo thương gia các nước. Người tham gia không những có thể đàm phán buôn bán với các hãng của nước tổ chức mà còn có thể tiến hành giao dịch với giới kinh doanh của các nước khác.

Hiện nay, hội chợ và triển lãm đã trở thành một phương thức quan trọng để mở rộng giao lưu TMQT. Nó không chỉ tạo thuận lợi trong giao dịch cho hai bên mua bán, mà còn là một phương thức quan trọng để giới thiệu sản phẩm, tuyên truyền quảng cáo và giới thiệu công nghệ mới, giao lưu khoa học kỹ thuật. Ngoài tiến hành giao dịch tại chỗ, các thương gia các nước tham gia hội chợ và triển lãm còn có thể thông qua triển lãm hàng mẫu, tuyên truyền quảng cáo để mở rộng quan hệ thương mại hơn với các nơi trên thế giới.

1.7.3 Kỹ thuật tiến hành nghiệp vụ tham gia hội chợ và triển lãm quốc tế

Các phương thức triển khai nghiệp vụ tham gia hội chợ và triển lãm quốc tế rất đa dạng phong phú, đặc điểm và hiệu quả cũng rất khác nhau. Nhưng nói chung, Hội chợ và triển lãm quốc tế là một phương thức buôn bán kết hợp một cách hữu cơ các việc tuyên truyền, tiêu thụ sản phẩm và điều tra nghiên cứu thị trường. Hiệu quả kinh tế mà nó đem lại thường không thể đo bằng doanh thu đơn thuần từ một cuộc hội chợ và triển lãm. Kinh nghiệm chứng minh, sau một lần hội chợ và triển lãm thành công, có thể đem lại cho

người tham gia những đơn đặt hàng với số lượng khả quan trong một thời gian khá dài sau hội chợ và triển lãm.

1.7.3.1 Trình 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) của nước ngoài, phòng Thương mại và Công nghiệp nghiên cứu các vấn đề liên quan đến tổ chức, trước hết là:

- Mục đích, ý nghĩa của việc tổ chức hội chợ hoặc triển lãm đó.
- Tính chất, vị trí, thời gian và thời hạn của hội chợ hoặc triển lãm.
- Điều kiện và thể thức trưng bày các vật triển lãm.
- Thành phần tham dự và thành phần khách tham quan.

Tiếp đó, phòng Thương mại và Công nghiệp báo cho các công ty XNK hoặc các tổ chức kinh tế có thể tham dự để họ dự thảo kế hoạch tham gia hội chợ hoặc triển lãm đó, dự trù kinh phí... Ban tổ chức hội chợ hoặc triển lãm 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 như mục đích, chỗ bố trí, thời gian và chế độ hoạt động, mức tiền thuê đất và mức tiền thuê diện tích trưng bày, mức tiền điện, tiền nước, tiền điện thoại... danh mục đại thể của hàng triển lãm, các nguyên tắc hải quan, nguyên tắc sử dụng các phương tiện quảng cáo...

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

Khi nhận được lời mời tham gia hội chợ và triển lãm, các đơn vị kinh doanh XNK hoặc các tổ chức kinh tế cần nghiên cứu kỹ mục đích, ý nghĩa, tính chất, điều kiện cũng như điều lệ của hội chợ triển lãm để cân nhắc lựa chọn xem có nên tham gia hội chợ và triển lãm đó không. Việc làm đó là hết sức quan trọng, bởi lẽ lựa chọn thời cơ hội chợ và triển lãm là nhân tố cần phải xem xét khi tiến hành nghiệp vụ hội chợ triển lãm.

Khi đã quyết định tham gia, cần tiến hành tốt công tác chuẩn bị cho việc tham gia hội chợ triển lãm đã lựa chọn.

1.7.3.2 Công tác chuẩn bị khi tham gia hội chợ và triển lãm quốc tế

Để triển khai nghiệp vụ hội chợ và triển lãm quốc tế một cách có hiệu quả, các doanh nghiệp kinh doanh XNK hoặc các tổ chức kinh tế cần chuẩn bị tốt các công việc sau:

- *Xây dựng các kế hoạch thật cụ thể, chi tiết về mọi mặt cho việc tham gia hội chợ và triển lãm, bao gồm các loại sau:*

+ Xây dựng kế hoạch công tác chung và kế hoạch công trình triển lãm. Trong đó, kế hoạch công tác chung (còn gọi là kế hoạch tổng quát) xác định mục đích, yêu cầu cần đạt được trong việc tham gia trưng bày, xác định tổng quát hình thức trình bày, các số liệu tuyên truyền, các câu trích dẫn.... Còn kế hoạch công trình triển lãm chỉ ra một cách cụ thể thiết kế triển lãm, cách bố trí các vật trưng bày, phương pháp làm việc, thời gian, chế độ công tác...

+ Xây dựng kế hoạch và các biện pháp mua bán tại hội chợ hoặc triển lãm đó, dự kiến khối lượng hợp đồng sẽ ký kết, dự kiến các mặt hàng sẽ mua bán, xác định phương hướng mở rộng quan hệ thị trường.

+ Lên danh mục hàng sẽ trưng bày.

Khi chọn xác định hàng hóa triển lãm, trước tiên cần xem xét lựa chọn các hàng hóa có chất lượng tốt, có khả năng cạnh tranh trên thị trường để tham gia hội chợ và triển lãm. Khi tham gia hội chợ và triển lãm chuyên ngành quốc tế, điều này lại càng quan trọng.

Vì đặc điểm của bản thân phương thức buôn bán hội chợ và triển lãm quốc tế này khá thích hợp với các loại hàng có quy cách phức tạp, các loại sản phẩm mà khách hàng có thể yêu cầu nghiêm ngặt về tạo dáng, thiết kế, màu sắc, đồ án và nhiều tính năng như thiết bị máy móc, sản phẩm điện tử, hàng thủ công mỹ nghệ, đồ

chơi trẻ em và một số loại hàng tiêu dùng thường ngày..., khách hàng muốn xem hàng để ký kết đối với những loại hàng này. Nói chung, hàng hóa dạng nguyên liệu với số lượng lớn thường không thích hợp với phương thức giao dịch tại hội chợ và triển lãm. Có thể thấy rằng phương thức giao dịch tại hội chợ và triển lãm này không phải mọi hàng hóa đều thích hợp như nhau.

- + Xây dựng đề án thiết kế kỹ thuật và mỹ thuật trên cơ sở kế hoạch tổng quát và kế hoạch công trình triển lãm. Đề án thiết kế mỹ thuật và kỹ thuật phải do các họa sỹ xây dựng.

- + Xây dựng kế hoạch cho các biện pháp tuyên truyền có tính chất đại chúng.

- + Xây dựng lịch công tác chuyên chở và bốc dỡ các vật trưng bày.

- Triển khai các kế hoạch đã xây dựng một cách khoa học và hiệu quả, cụ thể là:

- + Trước khi khai mạc gian hàng, cần tiến hành các việc như: Đôn đốc cho hàng triển lãm được chở đến kịp thời, lắp ráp, trang trí theo đúng kế hoạch, thử lại tất cả các phương tiện kỹ thuật và kiểm tra lại các vật trưng bày, tổ chức bảo vệ...

- + Nghiên cứu tình hình kinh tế, chính trị, thương mại của nước đăng cai hội chợ hoặc triển lãm để biết nước đó có quan tâm XNK những gì, điều kiện vận tải, thuế quan, luật pháp và tập quán thương mại ra sao.

- + Tìm hiểu tính chất của cuộc hội chợ hoặc triển lãm, điều lệ của nó, thành phần và số lượng nước tham gia, danh mục và chất lượng hàng sẽ trưng bày và sẽ mua bán tại đó.

- + Nghiên cứu tình hình hàng hóa và giá cả hiện hành trên thị trường thế giới và ở nước đăng cai.

- + Lựa chọn địa điểm trưng bày thích hợp: Lựa chọn địa điểm trưng bày là một trong những nhân tố quan trọng quyết định sự thành công hay không của hội chợ triển lãm. Nói chung nên chọn

những nơi có cơ hội thuận lợi cho sự gặp gỡ các khách hàng tiềm năng và cho việc giao dịch.

- + Lựa chọn và huấn luyện cán bộ tham gia hội chợ triển lãm.

- + Chuẩn bị và kịp thời phân phát các tài liệu quảng cáo, các tài liệu thông tin thương mại.

Để tăng cường hiệu quả tuyên truyền thực tế, cũng cần chú ý tới việc bố trí giá trưng bày và hàng hóa trưng bày, thuyết minh chữ viết và bố trí tranh ảnh. Một cuộc triển lãm tốt còn cần có những biểu diễn công nghệ hoặc sử dụng để khách hàng có ấn tượng lâu hơn. Ngoài ra, còn đủ tranh vẽ tuyên truyền và các catalogue để mọi người tham khảo.

Không những chỉ có các doanh nghiệp tiến hành công tác trưng bày quảng cáo cho mình mà ban tổ chức hội chợ triển lãm cần chú ý trong công tác này để hội chợ triển lãm thành công và hiệu quả. Bởi lẽ, bản thân hội chợ và triển lãm là một loại hoạt động tuyên truyền, nhưng muốn tổ chức hội chợ triển lãm thành công, càng cần phải làm một loạt các công tác tổ chức tuyên truyền. Ngoài đăng quảng cáo trên các phương tiện thông tin tuyên truyền hiện đại như báo chí, ti vi, phát thanh để gây sự chú ý của công chúng ra, còn cần đưa ra lời mời trước các khách hàng ở khu vực hoặc quốc gia đó, hoặc lân cận và các nhân vật có ảnh hưởng một cách có lựa chọn, tiến hành tuyên truyền trọng điểm, thu hút các đối tượng tiêu thụ khác nhau tới hội chợ triển lãm, làm cho nó vừa khai mạc là có thể nhanh chóng biến thành cao trào, gây tiếng vang trong xã hội nhằm mở rộng ảnh hưởng. Trong thời gian hội chợ triển lãm, còn cần tiếp tục sử dụng rộng rãi các phương tiện thông tin tuyên truyền, thu hút nhiều khách hơn.

- + Lựa chọn khách hàng giao dịch: Lựa chọn khách hàng hợp tác cũng là một trong những nhân tố quyết định sự thành bại của hội chợ triển lãm. Kinh nghiệm cho thấy, khách hàng hợp tác cần có khả năng kinh doanh nhất định, anh ta cần có địa vị và ảnh hưởng nhất định tại thị trường nơi đó, tương đối thông thạo tình

hình thị trường của nơi trưng bày triển lãm và có mạng lưới liên hệ nghiệp vụ hoặc nguồn tiêu thụ nhất định, chí ít phải là hãng trung gian có khả năng nhất định. Chọn những khách hàng như vậy để tiến hành hợp tác sẽ giúp cho triển lãm thu được thành công.

- + 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 phân phát giấy mời đến thăm gian hàng của mình.

- + Thao diễn thử các máy móc, cho thí nghiệm các mặt hàng cần thiết.

- + Chuẩn bị những vật lưu niệm định bán tại chỗ.

- + Chuẩn bị điều kiện vật chất để tiến hành đàm phán thương mại.

- + Sau khi bế mạc, cán bộ và nhân viên phải: Kiểm kê vật trưng bày, đồ trang trí và các vật liệu khác, tháo dỡ và đóng gói các vật trưng bày và đồ trang trí, kê ký mã hiệu, thanh toán với tất cả các hãng và tổ chức có liên quan.

1.8 GIAO DỊCH TẠI SỞ GIAO DỊCH HÀNG HÓA

Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa là một phương thức giao dịch đặc biệt. Thời kỳ đầu, xuất hiện ở châu Âu từ thế kỷ 11 đến thế kỷ 14, và nó được phát triển ở Nhật Bản vào thế kỷ 17. Sở giao dịch hàng hóa hiện đại bắt nguồn ở Mỹ hồi cuối thế kỷ 19.

1.8.1 Khái niệm về sở giao dịch hàng hóa

Sở giao dịch hàng hóa là một thị trường đặc biệt, tại đó, thông qua môi giới do sở giao dịch chỉ định, người ta mua bán các loại hàng hóa có khối lượng lớn, có tính chất đồng loại, có phẩm chất có thể thay thế cho nhau được và hầu hết là mua không, bán không nhằm đầu cơ để hưởng chênh lệch giá.

Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa là một phương thức mua bán tiến hành theo các quy tắc, chế độ nhất định tại sở giao dịch hàng hóa.

1.8.2 Đặc điểm và tác dụng của giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

1.8.2.1 Đặc điểm

- *Về thời gian và địa điểm giao dịch:* Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa chỉ diễn ra ở một địa điểm nhất định, trong một thời gian nhất định. Khác với hình thức giao dịch thông thường là hai bên giao dịch có thể thỏa thuận giao dịch thông qua ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa vào bất cứ thời gian và địa điểm nào.

Hiện các sở giao dịch hàng hóa đã có ở nhiều nơi trên thế giới. Đặc biệt là các sở giao dịch hàng hoá ở các nước như Mỹ, Anh, Nhật Bản, Hồng Kông, Singapore chiếm vị trí vô cùng quan trọng trong thị trường hàng giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa quốc tế. Trong đó, các trung tâm giao dịch nổi tiếng có lượng giao dịch lớn trên thế giới là:

- + London, New York: về kim loại màu.
- + London, New York, Rotterdam, Amsterdam: về cà phê.
- + Bombay, Chicago, New York: về bông.
- + Winnipeg, Rotterdam, Milan, New York... : về lúa mỳ.
- + Tokyo: sản phẩm công nghiệp.
- + Singaporere: kim loại...

Thời gian mở cửa do sở giao dịch quy định. Thường chỉ mở cửa sáng từ 9 giờ đến 12 giờ, chiều từ 3 giờ đến 5 giờ. Ngoài giờ đó là giao dịch ngoài hành lang.

- *Về hàng hóa:* Những hàng hóa giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa quốc tế là những hàng hóa phải được tiêu chuẩn hóa cao, giá cả biến động lớn, phức tạp và hàng hóa thường có lượng cung cầu lớn, như: Ngũ cốc, bông, đường ăn, cà phê, ca cao, dầu thực vật, gỗ, kim loại màu, dầu thô và kim loại quý, vàng, bạc.... Giá cả của thị trường giao dịch thông thường cũng như sở giao dịch hàng hóa cũng đều phải chịu sự tác động của cùng một quy luật kinh tế

hàng hóa. Song, do đặc điểm của giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa nên thường hàng hóa giao dịch ở đây phải là những hàng hóa có biến động giá cả lớn.

- *Về mục đích của giao dịch:* Trong giao dịch thông thường, mục đích của hai bên giao dịch là chuyển dịch quyền sở hữu hàng hóa, xét về bên bán là bán hàng hóa ra, thu tiền hàng về, xét về bên mua là nhận được hàng hóa thực tế có giá trị kinh tế nhất định. Còn người tham gia giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa có thể là bất kỳ doanh nghiệp hay cá nhân nào. Mục đích tiến hành giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa của những người tham gia khác nhau thì khác nhau, có người là để phối hợp với giao dịch thông thường, lợi dụng giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa để chuyển dịch rủi ro biến động giá cả, có người là để thu lợi nhuận trên thị trường sở giao dịch hàng hóa, có người chuyên đầu cơ hưởng chênh lệch giá. Song, phần lớn mục đích giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa là đầu cơ để hưởng chênh lệch giá.

- *Về các điều kiện giao dịch, đã được quy định sẵn theo hợp đồng mẫu của sở giao dịch:* Về cơ bản, giao dịch thông thường là sự thỏa thuận riêng kín hoặc nửa kín trên thị trường giữa hai bên. Hai bên giao dịch ký kết hợp đồng mua bán theo nguyên tắc "Hợp đồng tự chủ" trong phạm vi pháp luật cho phép. Điều khoản hợp đồng được đặt ra căn cứ vào tình hình của hai bên giao dịch, nội dung của chúng người ngoài không biết được. Còn giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa đi đến thỏa thuận qua phương thức rao giá hoặc cạnh tranh giá trên thị trường công khai nhiều bên. Điều khoản hợp đồng được tiêu chuẩn hóa, hơn nữa các thông tin của giao dịch, bao gồm cả giá cả đều được công bố ra ngoài.

Mỗi loại mặt hàng giao dịch đều có hợp đồng mẫu riêng.

- *Về quan hệ luật pháp của hai bên giao dịch:* Trong giao dịch thông thường, hai bên giao dịch thỏa thuận giao dịch là đã cố định nghĩa vụ và quyền lợi của hai bên, giữa hai bên giao dịch nảy sinh quan hệ luật pháp mua bán hàng hóa trực tiếp. Bất cứ bên nào cũng

không được tự tiện hủy bỏ hợp đồng. Còn hai bên trong giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa không gặp mặt nhau, thực hiện hợp đồng cũng không cần hai bên phải tiếp xúc trực tiếp. Tất cả việc mua bán đều thông qua môi giới. Sau khi thỏa thuận giao dịch, hai bên giao dịch không thiết lập quan hệ luật pháp trực tiếp.

- *Về phương thức thực hiện hợp đồng:* Trong giao dịch thông thường, bất luận là giao dịch hàng giao ngay hay giao dịch hàng giao ngay dài hạn, hai bên giao dịch đều phải thực hiện các nghĩa vụ mà hợp đồng mua bán quy định, tức bên bán giao hàng hóa thực tế theo quy định và bên mua nhận hàng hóa thực tế đó. Còn trong giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa, hợp đồng hai bên ký kết phần lớn là hợp đồng giao dịch kỳ hạn. Bên bán có thể thực hiện nghĩa vụ giao hàng thực tế theo quy định của hợp đồng giao dịch kỳ hạn, bên mua cũng có thể tiếp nhận hàng thực tế theo quy định của hợp đồng đó. Nhưng phần lớn là mua khống, bán khống chứ không phải mua giao hàng và nhận hàng thực tế.

1.8.2.2 Tác dụng

- Sở giao dịch hàng hóa thể hiện tập trung quan hệ cung cầu về một mặt hàng 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.

Do giao dịch tại sở giao dịch có cơ chế phát hiện giá khá mạnh, những thay đổi giá cả của thị trường sở giao dịch hàng hóa chịu ảnh hưởng của quan hệ cung cầu hàng hóa, vì vậy, những người làm công tác giao dịch hàng hóa thực tế như hãng sản xuất, hãng kinh doanh, hãng XNK đều tận dụng mọi khả năng để lợi dụng thị trường sở giao dịch hàng hóa để chuyển dịch những sóng gió rủi ro về giá cả của giao dịch thông thường trong thực tế, tránh hoặc giảm các tổn thất do biến động giá gây nên.

- Nhờ mua khống, bán khống mà việc mua bán tại sở giao dịch diễn ra rất nhanh, tiết kiệm được chi phí lưu thông.

- Các thương gia có thể sử dụng sở giao dịch để làm nơi tiếp xúc, trao đổi, tìm hiểu về những vấn đề liên quan đến việc buôn bán của mình.

1.8.3 Các loại giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

1.8.3.1 Giao dịch giao ngay (Spot transaction)

Giao dịch giao ngay còn được gọi là giao dịch hiện vật (Physical transaction) là giao dịch trong đó hàng hóa được giao ngay và trả tiền ngay vào lúc ký kết hợp đồng. Hợp đồng giao ngay được ký trên cơ sở hợp đồng mẫu của sở giao dịch giữa những người có sẵn hàng muốn giao ngay và người có nhu cầu được giao ngay. Vì vậy, đó là hợp đồng hiện vật. Giá cả mua bán ở đây gọi là giá giao ngay (Spot price hoặc Spot quotation). Giao dịch này chiếm tỷ trọng nhỏ (khoảng 10%) trong các giao dịch ở sở giao dịch.

1.8.3.2 Giao dịch 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 nhất định, nhằm mục đích thu lợi nhuận do chênh lệch giá giữa lúc ký kết hợp đồng và lúc giao hàng.

Vì nội dung giao dịch là mua khống, bán khống nhằm đầu cơ hưởng chênh lệch giá nên giao dịch này còn gọi là giao dịch khống (Fective transaction). Trong giao dịch kỳ hạn, căn cứ vào cơ chế đầu cơ, người ta chia thành hai loại người đầu cơ:

- *Người đầu cơ giá xuống*: Thuật ngữ chuyên môn gọi người đầu cơ này là "Gấu" (Bear). Người đầu cơ giá xuống, dự đoán giá sẽ xuống nên đã ký hợp đồng bán ra.

Ví dụ: Một người dự đoán giá dầu thô sau 4 tháng sẽ hạ đi nên dù không có hàng, đã ký hợp đồng bán dầu thô theo giá 25USD / thùng với hạn giao sau 4 tháng. Sau 4 tháng, đến hạn giao, giá dự giá hạ xuống còn 22USD / thùng thì người này hưởng chênh lệch giá là 3USD/ thùng. Nếu hợp đồng ký 10.000 thùng, người này sẽ hưởng chênh lệch giá là: $10.000 \text{ thùng} \times 3 \text{ USD} = 30.000 \text{ USD}$.

Nếu sau 4 tháng, trong trường hợp giá cả biến động không đúng như dự đoán của mình, thì bên bán có thể đề nghị bên mua hoãn ngày thanh toán đến kỳ hạn sau và trả cho bên mua một khoản tiền bù, khoản tiền bù mà bên bán phải trả cho bên mua gọi là "bù hoãn bán". Thời gian hoãn bán được ghi trong hợp đồng.

- *Người đầu cơ giá lên*: Thuật ngữ chuyên môn gọi người đầu cơ này là "Bò đực" (Bull). Người đầu cơ giá lên, dự đoán giá sẽ lên nên ký hợp đồng mua vào.

Ví dụ: Một người dự đoán giá đường tinh luyện sau 3 tháng sẽ tăng lên, nên dù không có nhu cầu đã ký hợp đồng mua đường tinh luyện theo giá 185USD/MT. Với hạn 3 tháng sau sẽ nhận hàng. Nếu 3 tháng sau, đến hạn nhận hàng, giả dụ giá tăng lên là 190USD/MT, thì người này sẽ được hưởng chênh lệch giá là 5 USD/MT. Nếu hợp đồng ký là 10.000 MT, thì người này sẽ hưởng chênh lệch giá là $10.000\text{MT} \times 5\text{USD} = 50.000 \text{ USD}$. Nếu sau 3 tháng, trong trường hợp giá cả biến động không đúng như dự đoán của mình thì bên mua có thể đề nghị bên bán hoãn ngày thanh toán đến kỳ hạn sau và trả cho bên bán một khoản tiền bù. Khoản tiền bù mà bên mua phải trả cho bên bán gọi là "bù hoãn mua". Thời gian hoãn mua được ghi trong hợp đồng.

Trong các giao dịch kỳ hạn, khi giá cả biến động không đúng như dự đoán của mình, phần lớn bên dự đoán không đúng đó thường đề nghị đối phương hoãn ngày thanh toán đến kỳ hạn sau và nộp tiền "bù hoãn bán" hoặc "bù hoãn mua". Tuy nhiên, cũng có những trường hợp không nộp tiền bù đó mà đòi thực hiện giao hay nhận hàng, tỷ lệ này thường rất nhỏ (khoảng 1%).

1.8.3.3 Nghiệp vụ tự bảo hiểm (hedging)

Là nghiệp vụ được các nhà sản xuất công thương, các nhà buôn nguyên liệu, các hãng kinh doanh hay hãng XNK sử dụng nhằm tránh cho mình những sóng gió rủi ro về giá cả làm thiệt hại đến số lãi dự tính của giao dịch trong thực tế bằng cách lợi dụng giao dịch không trong sổ giao dịch.

Nghĩa là, bên cạnh việc bán ra trong thực tế thì mua vào ở sở giao dịch và ngược lại bên cạnh việc mua vào trong thực tế thì bán ra trong sở giao dịch nhằm chuyển dịch những sóng gió rủi ro về giá cả của giao dịch trong thực tế, tránh hoặc giảm các tổn thất do biến động giá cả gây nên. Vì tiến hành song song như vậy nên còn gọi là nghiệp vụ bảo hiểm song trùng.

Ví dụ: Một thương nhân mua một lượng cà phê thực tế trên thị trường vào tháng 1, dự tính sau đó 4 tháng sẽ bán lại để thu một số lãi bình thường trong kinh doanh (chứ không phải nhằm đầu cơ giá cả). Sợ rằng đến tháng 5, giá cà phê hạ xuống thì sẽ bị lỗ, cho nên ngay từ tháng 1, khi mua vào thực tế trên thị trường, thương nhân đó cũng đến sở giao dịch để bán khống một lượng cà phê tương ứng với lượng đã mua vào thực tế, theo giá cả của tháng 1 và hạn giao cũng vào tháng 5. Đến tháng 5, thương nhân bán lượng cà phê thực tế trên thị trường theo giá thị trường lúc đó, thì đồng thời cũng đến sở giao dịch thanh toán chênh lệch giá của hợp đồng bán khống.

Nếu giá cà phê ở tháng 5 hạ hơn giá tháng 1 thì thương nhân này bị lỗ trong giao dịch hiện vật trên thị trường, nhưng lại được lãi trong giao dịch khống tại sở giao dịch. Ngược lại, nếu giá cà phê ở tháng 5 cao hơn giá tháng 1 thì thương nhân này được lãi trong giao dịch hiện vật trên thị trường nhưng lại bị lỗ trong giao dịch khống tại sở giao dịch. Lãi của hợp đồng này bù cho lỗ của hợp đồng kia làm cho thương nhân này không bị tác động của biến động giá cả và lãi dự tính trong kinh doanh vẫn được giữ ổn định.

Tuy nhiên, mức độ biến động giá cả trong giao dịch hiện vật trên thị trường và trong giao dịch khống tại sở giao dịch không phải hoàn toàn như nhau, hoặc mức độ biến động giá nguyên liệu và giá thành phẩm nhiều khi cũng khác nhau, hoặc hàng hóa có phẩm cấp khác nhau, giá cả biến động cũng ở mức độ khác nhau...

Do đó, các nhà buôn, các nhà kinh doanh công thương cũng không thể hoàn toàn tránh khỏi những rủi ro về biến động giá cả trong việc áp dụng nghiệp vụ tự bảo hiểm.

1.8.4 Kỹ thuật tiến hành nghiệp vụ tự giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

1.8.4.1 Cơ cấu tổ chức và chức năng của sở giao dịch hàng hóa

Cơ cấu tổ chức:

Sở giao dịch hàng hóa của các nước thường đều là các tổ chức hội viên phi doanh lợi. Cơ quan quản lý sở giao dịch hàng hóa thường do hội đồng quản trị, cơ quan chấp hành và các loại ủy ban hợp thành. Thông thường, hội đồng quản trị được các thành viên và các phi thành viên bầu ra.

Cơ quan chấp hành hỗ trợ Hội đồng quản trị thực hiện các chức trách có liên quan tới nghiệp vụ. Các Ủy ban cấp dưới gồm Ủy ban quản lý giao dịch, Ủy ban giáo dục và doanh tiêu, Ủy ban hội viên, Ủy ban trọng tài và Ủy ban hợp đồng v.v...

- Chức năng:

Bản thân sở giao dịch không tham gia giao dịch hàng hóa. Vốn vận hành kinh doanh chủ yếu dựa vào đầu tư ban đầu lúc thành lập, phí hội viên và phí thủ tục thu được. Các chức năng của sở giao dịch là:

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

+ Đặt ra các quy tắc giao dịch tiêu chuẩn.

+ Phụ trách giám sát và chấp hành quy tắc giao dịch.

+ Đặt ra hợp đồng tiêu chuẩn.

+ Thiết lập cơ quan trọng tài, giải quyết các tranh chấp giao dịch.

+ Phụ trách thu thập và thông tin tin tức giao dịch cho khách hàng.

1.8.4.2 Người môi giới và hăng hoa hồng giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

Tiến hành giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa chủ yếu dựa vào người môi giới của sở giao dịch hàng hóa, vì chỉ có những người có tư cách hội viên của sở giao dịch mới có thể vào trong sở giao dịch để tiến hành giao dịch. Những người không phải là hội viên, mà số này là chủ yếu, được gọi là khách hàng ngoài cuộc, thì chỉ có thể tiến hành giao dịch thông qua người môi giới của sở giao dịch.

- Người môi giới:

Tất cả những nhân viên có tư cách hội viên vào trong sở giao dịch hàng hóa để tiến hành giao dịch đều gọi là người giao dịch trong cuộc (Floor traders). Trong số những người giao dịch trong cuộc có một số tiến hành giao dịch vì lợi ích của mình, còn đa số thì tiến hành giao dịch theo lệnh của khách hàng ngoài cuộc hay còn gọi là khách hàng. Loại trước gọi là hăng đầu cơ chuyên nghiệp (Professional speculators), loại sau gọi là người môi giới. Sở giao dịch hàng hóa của một số nước còn cho phép người môi giới tiến hành giao dịch cho mình ở một mức độ nhất định. Người môi giới, có người chỉ tiến hành giao dịch cho một công ty, có người thì tiến hành giao dịch cho nhiều khách hàng phi hội viên bên ngoài sở giao dịch. Loại sau thường được một số hăng hoa hồng thuê.

Hăng hoa hồng giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

Là công ty hoặc tổ chức, cá nhân tiến hành dịch vụ giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa, mục đích của nó là nhận hoa hồng qua việc thay mặt tiến hành giao dịch.

Hăng hoa hồng thường là có tư cách ra lệnh cho người môi giới tiến hành giao dịch cho đông đảo khách hàng ngoài cuộc. Nó có trách nhiệm cao đối với sở giao dịch hàng hóa, sở giao dịch thanh toán và khách hàng. Nghiệp vụ của nó gồm:

+ Cung cấp dịch vụ hoàn thành mệnh lệnh giao dịch đối với khách hàng.

+ Là người đại diện tiến hành giao dịch hàng hóa của khách hàng, phụ trách xử lý tiền bảo đảm của khách hàng.

+ Ghi chép lỗi lãi của khách hàng và thay mặt tiến hành bàn giao thực tế hàng hóa.

+ Cung cấp thông tin quyết sách của giao dịch hàng hóa và nghiệp vụ tư vấn cho khách hàng.

Hãng hoa hồng thường là các Công ty như Công ty chuyên doanh giao dịch hàng hóa tại sở giao dịch, các Công ty giao dịch hàng hóa thực tế như hãng sản xuất, hãng trung gian và hãng XNK....

1.8.4.3 Sở thanh toán

Sở thanh toán (Clearing house) là cơ quan độc lập tiến hành quyết toán đối với hợp đồng mua bán trong sở giao dịch hàng hóa.

Sở thanh toán phát triển song song với giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa và thành lập cùng với sự xuất hiện của hợp đồng mua bán tiêu chuẩn tại sở giao dịch hàng hóa. Trong sự phát triển của giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa, sự sáng lập ra sở thanh toán đã hoàn thiện chế độ giao dịch hàng hóa ở đây, bảo đảm cho giao dịch hàng hóa có thể tiến hành thuận lợi trong sở giao dịch hàng hóa. Do đó, sở thanh toán trở thành trung tâm của cơ chế vận hành của sở giao dịch hàng hóa.

1.8.4.4 Quá trình tiến hành giao dịch

Việc tiến hành giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá thường diễn ra qua các bước sau:

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

- Người Mua giới ra “đài tròn” ký hợp đồng mua hoặc bán. Trong lúc đó, trên đài cao của sở giao dịch, nhân viên ghi chép của

sở ghi lên bảng yết giá (Quotation) giá cả, số lượng và thời gian giao hàng. Nếu đến cuối ngày mà một loại giao dịch nào đó không có hợp đồng ký kết thì nhân viên ghi chép ghi lên giá công bố có liên quan chữ "N" (chữ đầu của từ tiếng Anh "Nominal" có nghĩa là "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 mình giữ lấy hợp đồng.

- Tới thời hạn, khách hàng lại trao hợp đồng cho người môi giới để người này đến thanh toán tại sở thanh toán bù trừ (Clearing house).

1.9 GIAO DỊCH TÁI XUẤT

1.9.1 Khái niệm và đặc điểm của giao dịch tái xuất

Mỗi nước có một định nghĩa riêng về tái xuất. Nhiều nước Tây Âu và Mỹ La - tính quan niệm tái xuất là XK những hàng nước ngoài từ kho hải quan, chưa qua chế biến ở nước mình.

Anh, Mỹ và một số nước khác lại coi đó là việc XK những hàng nước ngoài chưa qua chế biến ở trong nước dù hàng đó đã qua lưu thông nội địa.

Như vậy, tái xuất là xuất khẩu ra nước ngoài những hàng hóa đã nhập khẩu trước đây nhưng chưa qua gia công chế biến ở nước tái xuất.

Cơ sở pháp lý của hình thức tạm nhập tái xuất là "Hai hợp đồng riêng biệt: Hợp đồng mua hàng do thương nhân Việt Nam ký với thương nhân nước XK, và hợp đồng bán hàng do thương nhân Việt Nam ký với thương nhân nước NK. Hợp đồng mua hàng có thể được ký trước hoặc sau hợp đồng bán hàng".

Giao dịch tái xuất bao gồm NK và XK với mục đích thu về một số ngoại tệ lớn hơn vốn bỏ ra ban đầu. Giao dịch này luôn luôn thu hút ba nước: Nước XK, nước tái xuất và nước NK. Vì vậy,

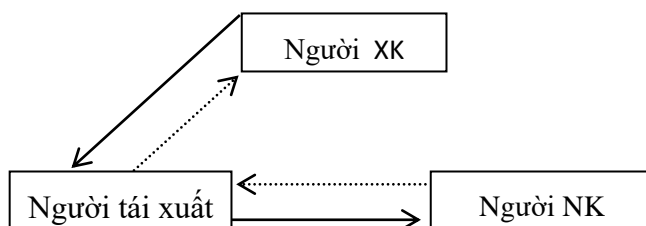
người ta còn gọi giao dịch tái xuất là giao dịch ba bên hay giao dịch tam giác (Triangular transaction).

1.9.2 Các loại hình giao dịch tái xuất

Giao dịch tái xuất có thể được thực hiện bằng một trong hai hình thức sau:

1.9.2.1 Tái xuất thực nghĩa

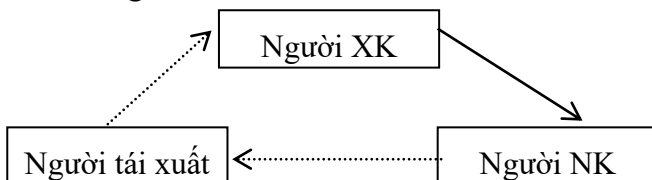
Tái xuất theo thực nghĩa còn được gọi là tạm nhập tái xuất. Đây là giao dịch mà hàng hóa đi từ bên XK đến bên tái xuất, rồi lại được XK từ bên tái xuất sang bên NK. Ngược chiều với sự vận động của hàng hóa là sự vận động của đồng tiền: Bên tái xuất trả tiền cho bên XK và thu tiền của bên NK. Đường đi của hàng hoá và đồng tiền trong tái xuất đúng nghĩa được mô tả trong sơ đồ sau:



Ký hiệu: ————— Hàng hóa
..... Tiền thanh toán

1.9.2.2 Chuyển khẩu

Trong nghiệp vụ chuyển khẩu, hàng hóa sẽ đi thẳng từ người XK sang người NK. Người tái xuất trả tiền cho người XK và thu tiền của người NK. Đường đi của hàng hoá và đồng tiền trong chuyển khẩu được mô tả trong sơ đồ sau:



Ký hiệu: ————— Hàng hóa
..... Tiền thanh toán

Quy chế về kinh doanh theo hình thức chuyển khẩu của Việt Nam quy định: "Chuyển khẩu là việc thương nhân Việt Nam mua hàng của một nước để bán cho một nước khác mà không làm thủ tục NK vào Việt Nam và không làm thủ tục XK ra khỏi Việt Nam".

Hình thức chuyển khẩu được thể hiện dưới ba dạng sau:

- + Hàng hóa được vận chuyển thẳng từ nước XK đến nước NK không qua cửa khẩu Việt Nam.

- + Hàng hóa được chuyển từ nước XK đến nước NK có qua cửa khẩu Việt Nam nhưng không làm thủ tục NK vào Việt Nam và không làm thủ tục XK ra khỏi Việt Nam.

- + Hàng hóa được vận chuyển từ nước XK đến nước NK có qua cửa khẩu Việt Nam và đưa vào kho ngoại quan, không làm thủ tục NK vào Việt Nam và không làm thủ tục XK ra khỏi Việt Nam.

Cần phân biệt các loại hình tái XK với kinh doanh quá cảnh. Kinh doanh quá cảnh là kinh doanh dịch vụ vận tải chở hàng nước ngoài từ một cửa khẩu này đến một cửa khẩu biên giới khác.

Để củng cố và mở rộng hơn nữa quan hệ hợp tác kinh tế thương mại, trên nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi qua thương lượng hữu nghị, hiện nay, Chính phủ Việt Nam đã ký các hiệp định quá cảnh hàng hóa với Chính phủ Hoàng gia Campuchia, Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào và Cộng hòa nhân dân Trung Hoa. Trong đó, quy định nguyên tắc, chế độ hàng hóa được phép quá cảnh qua lãnh thổ Việt Nam. Trên thực tế, buôn bán theo phương thức tái xuất hay quá cảnh đã hình thành và phát triển lâu đời trên thế giới. Các phương thức kinh doanh này làm phong phú thêm quan hệ thương mại giữa các nước trên thế giới. Đặc biệt, nó được áp dụng rộng rãi đối với những nước không có vị trí thuận lợi về cảng biển, đường bộ cũng như các yếu tố khác. Mục đích ở đây là mang lại lợi nhuận kinh doanh, cân bằng phát triển kinh tế giữa các vùng của một quốc gia.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Phân tích ưu nhược điểm của phương thức giao dịch trực tiếp
2. Phân tích các bước tiến hành và các lưu ý khi giao dịch trực tiếp
3. Phân tích đặc điểm của giao dịch qua trung gian
4. Các loại hình trung gian thương mại, một số chú ý khi sử dụng các trung gian thương mại
5. Phân tích đặc điểm của phương thức giao dịch đối lưu
6. Phân tích yêu cầu đối với phương thức giao dịch đối lưu
7. Phân tích tác dụng của giao dịch đối lưu
8. Phân tích các hình thức giao dịch đối lưu trong thương mại quốc tế
9. Phân tích các phương pháp đảm bảo đối lưu trong thương mại quốc tế
10. Phân tích đặc điểm của đấu giá quốc tế
11. Phân tích các hình thức ra giá trong đấu giá quốc tế
12. Phân tích quy trình đấu giá quốc tế
13. Phân tích đặc điểm của đấu thầu quốc tế
14. Các hình thức đấu thầu quốc tế
15. Quy trình đấu thầu quốc tế
16. Phân tích đặc điểm của phương thức gia công quốc tế
17. Phân tích tác dụng của gia công quốc tế
18. Phân tích các hình thức gia công quốc tế
19. Một số chú ý khi áp dụng phương thức gia công quốc tế

20. Phân tích quy trình tham gia hội, chợ triển lãm quốc tế
21. Một số chú ý khi tham gia hội chợ, triển lãm quốc tế
22. Phân tích đặc điểm của giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa
23. Các hình thức giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa
24. Tác dụng của giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa
25. Các hình thức tái xuất khẩu

Chương 2

CÁC ĐIỀU KIỆN GIAO DỊCH TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Trong TMQT, hai bên giao dịch vừa được hưởng quyền lợi, vừa phải có nghĩa vụ theo các quy định ghi trong hợp đồng. Các điều kiện quy định nghĩa vụ và quyền lợi của người bán và người mua như: Giao hàng và hóa đơn phù hợp, nhận hàng và thanh toán tiền hàng, chịu phí tổn và rủi ro trong việc chuyên chở, làm thủ tục kiểm tra, thông quan hàng hóa... gọi là những điều kiện giao dịch trong TMQT.

Trên thị trường thế giới, một số khá lớn các điều kiện giao dịch đã được hình thành từ thực tiễn của việc giao dịch mua bán hàng hóa. Những điều kiện giao dịch ra đời như là một quy định của pháp luật, hoặc như là một tập quán, hoặc như là những sự giải thích hay những điều quy ước của một tổ chức kinh tế quốc tế nào đó (thông lệ TMQT), ví dụ như của Phòng TMQT. Ở đây, cần thấy rõ giữa tập quán và thông lệ buôn bán có sự khác biệt. Cách làm tập quán được lặp đi lặp lại nhiều lần trong nghiệp vụ TMQT, chỉ có thông qua các tổ chức kinh tế quốc tế biên soạn, quy ước và giải thích thêm mới trở thành thông lệ TMQT.

Sự hình thành những điều kiện giao dịch nói trên có tác dụng thuận lợi đối với việc đẩy mạnh TMQT, bởi vì, nhờ các điều kiện đó, người bán và người mua hiểu ý nhau hơn, giảm bớt những tranh chấp... Vì vậy, khi chào hàng, khi hỏi hàng cũng như khi ký kết và thực hiện hợp đồng, người ta thường vận dụng các điều kiện giao dịch buôn bán vào hoàn cảnh cụ thể và biến chúng thành các điều khoản cụ thể.

Trong thực tế nghiệp vụ việc vận dụng các điều kiện giao dịch sẽ liên quan thiết thực đến việc bảo vệ quyền lợi của mỗi bên giao

dịch. Do đó, việc vận dụng chúng vào một hợp đồng cụ thể nào đó thường phải trải qua một quá trình đấu tranh phức tạp giữa hai bên liên quan. Ngoài ra, việc vận dụng các điều kiện giao dịch cũng đòi hỏi phải linh hoạt và sáng tạo, bởi vì bản thân các điều kiện đó cũng được bổ sung, thay đổi và hoàn thiện không ngừng.

Trong quá trình buôn bán với nước ngoài, việc vận dụng chính xác các điều kiện giao dịch có ý nghĩa quan trọng đối với chúng ta.

Một là, những điều kiện giao dịch, một khi đã được vận dụng và trở thành nội dung của hợp đồng, sẽ là cơ sở có ý nghĩa bắt buộc trong việc xác định quyền lợi và nghĩa vụ của các bên ký kết. Vì vậy, có vận dụng chính xác những điều kiện đó mới ngăn ngừa được những hiểu lầm, tranh chấp và những hậu quả trong khi ký kết và thực hiện hợp đồng.

Hai là, những điều kiện giao dịch công bằng và hợp lý, sau khi đã được các bên liên quan thỏa thuận, thì không những có tác dụng xác định quyền lợi và nghĩa vụ của họ trong lần giao dịch đó, mà có thể trở thành cơ sở và tiền lệ để thỏa thuận những giao dịch mới sau đó. Vì vậy, việc vận dụng chính xác các điều kiện giao dịch có thể có tác dụng rút ngắn được thời gian đàm phán hoặc tránh được những thiếu sót xảy ra trong quá trình giao dịch bằng thư từ, điện tín...

Trong TMQT, có nhiều điều kiện giao dịch, song chủ yếu gồm những điều kiện dưới đây:

2.1 ĐIỀU KIỆN CƠ SỞ GIAO HÀNG

2.1.1 Khái niệm điều kiện cơ sở giao hàng và sự ra đời của thuật ngữ TMQT

Trong TMQT, nghĩa vụ cơ bản của bên bán là giao hàng và chứng từ phù hợp, nghĩa vụ tương ứng của bên mua là nhận hàng và thanh toán tiền hàng. Trong quá trình giao nhận hàng hoá, việc vạch ra những gì liên quan tới rủi ro, trách nhiệm và chi phí cũng là

một nội dung quan trọng mà hai bên cần phải làm rõ khi đàm phán và ký kết hợp đồng, vì đó là những nhân tố quan trọng có ảnh hưởng đến giá cả hàng hóa. Những vấn đề đó chính là nội dung của điều kiện cơ sở giao hàng, trong đó quy định những cơ sở có tính nguyên tắc của việc giao nhận hàng hóa giữa bên bán với bên mua. Những cơ sở đó là:

- Sự phân chia giữa bên bán và bên mua các trách nhiệm tiến hành việc giao nhận hàng, như trách nhiệm: Thuê mướn công cụ vận tải (thuê tàu, lưu cước...), bốc hàng, dỡ hàng, mua bảo hiểm, khai hải quan, nộp thuế XK, nộp thuế NK v.v...

- Sự phân chia giữa hai bên các chi phí về giao hàng như các chi phí chuyên chở hàng, chi phí bốc hàng, chi phí dỡ hàng, chi phí lưu kho, chi phí mua bảo hiểm, tiền thuế...

- Sự di chuyển từ người bán sang người mua những rủi ro và tổn thất hàng hóa.

Trong giao dịch cụ thể, những vấn đề trên cần phải làm rõ, và thuật ngữ buôn bán chính là để giải quyết các vấn đề này, nó được ra đời và phát triển qua thực tế TMQT.

Vậy điều kiện cơ sở giao hàng là thuật ngữ ngắn gọn được hình thành từ thực tiễn TMQT để xác định rõ những cơ sở có tính nguyên tắc của việc giao nhận hàng hóa giữa bên bán với bên mua.

Trong quá trình phát triển TMQT đã làm xuất hiện một số thuật ngữ buôn bán như: Giao lên tàu (Free on board - FOB); tiền hàng + phí bảo hiểm + cước phí (Cost insurance freight - CIF) v.v... Trong một thời gian khá dài, sự vận dụng các thuật ngữ buôn bán đó vẫn chưa hình thành cách giải thích thống nhất. Bởi lẽ, nội dung của các điều kiện cơ sở giao hàng khá rộng, nên mỗi nước, mỗi khu vực có cách giải thích khác nhau về cùng một điều kiện TMQT này. Chính điều đó đã dẫn đến những hiểu lầm, những vụ tranh chấp và kiện tụng, làm lãng phí thời gian và của cải xã hội. Để giải quyết vấn đề đó, nhiều tổ chức quốc tế đã cố gắng tìm cách thống nhất giải thích chúng. Nhưng, cho đến nay cách giải thích được nhiều

người áp dụng hơn cả vẫn là “Quy tắc quốc tế giải thích các điều kiện thương mại” được nêu trong cuốn “Điều kiện TMQT” (International commercial terms - INCOTERMS), do Phòng TMQT soạn và phát hành. Incoterms là kiến thức cơ bản, là nền tảng của tòa lâu đài kiến thức TMQT. Chúng ta sẽ không thể đàm phán, soạn thảo và ký kết hợp đồng TMQT nếu chưa hiểu biết rõ Incoterms, cùng cách thức lựa chọn và sử dụng chúng.

2.1.2 Giới thiệu chung về Incoterms

2.1.2.1 Mục đích và phạm vi ứng dụng của Incoterms

Năm 1936, Phòng TMQT (ICC - International Chamber of Commerce) tại Paris đã xuất bản lần đầu tiên một số quy tắc quốc tế để giải thích các điều kiện thương mại trong cuốn “Các điều kiện TMQT” (Incoterms). Từ đó đến nay, Incoterms đã được sửa đổi và bổ sung 6 lần vào các năm 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 và 2000 nhằm làm cho các quy tắc đó luôn phù hợp với thực tiễn TMQT hiện hành.

Mục đích của Incoterms là cung cấp một bộ quy tắc quốc tế để giải thích những điều kiện thương mại thông dụng nhất trong TMQT. Incoterms làm rõ sự phân chia trách nhiệm, chi phí và rủi ro trong quá trình chuyển hàng từ người Bán đến người Mua.

Cần nhấn mạnh rằng: Phạm vi áp dụng của Incoterms chỉ giới hạn trong những vấn đề liên quan tới quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan trong hợp đồng mua bán hàng hóa đối với việc giao nhận hàng hóa được bán (với nghĩa “hàng hóa hữu hình” chứ không bao gồm “hàng hóa vô hình” như phần mềm vi tính chẳng hạn).

Trong thực tế thường có hai kiểu nhầm lẫn về Incoterms: *Một là* - Incoterms chủ yếu là để áp dụng cho hợp đồng vận tải; *Hai là* - Incoterms quy định tất cả các nghĩa vụ mà các bên muốn đưa vào trong một hợp đồng mua bán hàng hóa. Cần lưu ý để tránh mắc phải những sai lầm này. Không những thế, ngay cả ở điều kiện cơ sở giao hàng, các tập quán buôn bán khác vẫn giữ vai trò khá quan trọng trong sự giải thích, bởi vì bản thân Incoterms cũng dẫn chiếu

đến tập quán cảng khẩu. Và nếu hợp đồng không nói rõ sự chấp nhận những điều giải thích của Incoterms, văn bản này không áp dụng một cách đương nhiên, mà trong trường hợp này, điều kiện cơ sở giao hàng được hiểu theo tập quán buôn bán và tập quán vận tải địa phương.

Mặc dù Incoterms rất quan trọng cho việc thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa. Song, còn nhiều vấn đề có thể xảy ra trong hợp đồng đó không được Incoterms điều chỉnh. Cụ thể, Incoterms không đề cập tới:

- Việc chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa và các quyền về tài sản khác.

- Sự vi phạm hợp đồng và các hậu quả của sự vi phạm hợp đồng cũng như những miễn trừ về nghĩa vụ trong những hoàn cảnh nhất định.

Một lần nữa, cần nhấn mạnh rằng Incoterms không thể thay thế cho tất cả các điều kiện và điều khoản cần phải có trong một hợp đồng mua bán. Do đó, các vấn đề nêu trên phải được giải quyết bằng những quy định khác trong hợp đồng và luật điều chỉnh hợp đồng đó.

Incoterms luôn và chủ yếu được áp dụng trong TMQT nên có tên gọi là các điều kiện TMQT. Tuy nhiên, cũng có thể áp dụng Incoterms trong các hợp đồng mua bán hàng hóa nội địa. Trong trường hợp Incoterms được sử dụng như vậy, các điều kiện về giấy phép và làm thủ tục XNK trở nên thừa.

2.1.2.2 Quá trình sửa đổi Incoterms

Lý do chính của việc liên tục sửa đổi Incoterms là do nhu cầu làm cho chúng phù hợp với tập quán thương mại hiện hành. Ví dụ: Trong lần sửa đổi năm 1980, điều kiện “giao cho người chuyên chở” (nay là FCA) đã được đưa vào để thích ứng với trường hợp hay xảy ra là điểm giao hàng trong thương mại hàng hải không còn là điểm FOB truyền thống (qua lan can tàu) nữa, mà là một điểm

trên đất liền, trước khi bốc hàng lên tàu và hàng đã được xếp vào trong container để sau đó vận chuyển bằng đường biển hoặc vận tải liên hợp.

Hoặc trong lần sửa đổi Incoterms 1990, các điều khoản quy định nghĩa vụ của người bán cung cấp bằng chứng về việc giao hàng cho phép thay thế chứng từ trên giấy bằng thông điệp điện tử (EDI) nếu các bên đồng ý trao đổi thông tin bằng điện tử... Rõ ràng là luôn có sự cố gắng cải tiến việc soạn thảo và trình bày Incoterms nhằm tạo điều kiện cho việc thực hiện các điều kiện đó trên thực tế, và quá trình sửa đổi đó có thể tóm tắt như sau:

Incoterms 1936 gồm 7 điều kiện (EXW, FCA, FOR/FOT, FAS, FOB, C & F, CIF).

Incoterms 1953 gồm 9 điều kiện, chúng bắt đầu từ nghĩa vụ tối thiểu của người Bán, khi người mua phải nhận hàng ngay từ cơ sở của người bán (EX Works) và kết thúc bằng hai điều kiện mà theo đó, người Bán phải giao hàng đến nước người mua (EX Ship và EX Quay).

Incoterms 1967 được bổ sung thêm hai điều kiện DAF “giao tại biên giới” và DDP “giao tại đích đã nộp thuế” tại phụ lục của Incoterms 1953.

Năm 1976, vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không ngày càng trở nên quan trọng, nên trong phụ lục của Incoterms 1953 có thêm điều kiện FOB airport, được đưa ra trên cơ sở điều kiện FOB cùng với một số đặc điểm riêng để phù hợp với quá trình vận tải hàng không.

Incoterms 1980 có 14 điều kiện:

- EX Works - giao tại xưởng.
- Free carrier (named point) - giao cho người vận tải.
- FOR/FOT - free on rail/free on truck - giao tại toa hay ga đường sắt.

- FOB airport - giao tại sân bay.
- FAS - Free Alongside Ship - giao dọc mạn tàu.
- FOB - Free on Board - giao lên tàu.
- C & F - Cost and Freight - tiền hàng và cước phí.
- CIF - Cost, Insurance and Freight - tiền hàng, phí bảo hiểm và cước phí .
- Freight (carriage) paid to... cước trả tới đích.
- Freight (carriage) and insurance paid to... tiền cước và phí bảo hiểm đã trả tới.
- Ex Ship - giao tại tàu tại cảng đến quy định.
- Ex Quay - giao trên cầu cảng tại cảng đến quy định.
- Delivered at frontier - giao tại biên giới.
- Delivered duty paid - giao tại đích đã nộp thuế.

Vào năm 1990, Phòng TMQT đã ban hành cuốn Incoterms 1990 trên cơ sở sửa đổi, bổ sung Incoterms 1980. Incoterms 1990 có hiệu lực từ ngày 1/7/1990. Trong Incoterms 1990 có 13 điều kiện TMQT được chia làm 4 nhóm (E, F, C, D):

Nhóm E: gồm 1 điều kiện:

EXW - Ex Works (...named place) - giao tại xưởng (...địa điểm quy định).

Nhóm F: gồm 3 điều kiện:

FCA - Free Carrier (...named place) - giao cho người chuyên chở (...địa điểm quy định).

FAS - Free Alongside Ship (... named port of shipment) - giao dọc mạn tàu (... cảng bốc hàng quy định).

FOB - Free on Board (... named port of shipment) - giao lên tàu (... cảng bốc hàng quy định).

Nhóm C: gồm 4 điều kiện:

CFR - Cost and Freight (...named port of destination) - tiền hàng và cước (... cảng đến quy định).

CIF - Cost, Insurance and Freight (...named port of destination) - tiền hàng, phí bảo hiểm và cước (...cảng đến quy định)

CPT - Carriage Paid To... (...named place of destination) - Cước phí trả tới... (...nơi đến quy định).

CIP - Carriage and Insurance Paid To... (...named place of destination) - cước phí và phí bảo hiểm trả tới... (... nơi đến quy định).

Nhóm D: gồm 5 điều kiện:

DAF - Delivered At Frontier (...named place) - giao tại biên giới (... địa điểm quy định).

DES - Delivered Ex Ship (...named port of destination) - giao tại tàu (... cảng đến quy định).

DEQ - Delivered Ex Quay (...named port of destination) - giao tại cầu cảng (... cảng đến quy định).

DDU - Delivered Duty Unpaid (...named place of destination) - giao chưa nộp thuế (... nơi đến quy định).

DDP - Delivered Duty Paid (...named place of destination) - giao đã nộp thuế (... nơi đến quy định).

Đặc điểm chung của từng nhóm:

Nhóm E: Người bán đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người Mua ngay tại xưởng của mình.

Nhóm F: Người bán giao hàng cho người chuyên chở do người Mua chỉ định, tại địa điểm đi.

Nhóm C: Người bán phải thuê phương tiện vận tải để đưa hàng tới địa điểm đến quy định, nhưng không chịu rủi ro về mất

mát, hư hỏng, hoặc những chi phí phát sinh sau khi đã giao hàng cho người vận tải tại địa điểm đi.

Nhóm D: Người bán phải chịu mọi phí tổn và rủi ro cần thiết để đưa hàng tới nơi đến.

Trong từng điều kiện của Incoterms 1990, những nghĩa vụ của các bên được tập hợp lại dưới 10 tiêu đề, mỗi tiêu đề nêu lên nghĩa vụ của người bán và nghĩa vụ tương ứng của người mua.

Tháng 9 năm 1999, ICC đã cho xuất bản Incoterms 2000 trên cơ sở sửa đổi, bổ sung Incoterms 1990. Incoterms 2000 không thay đổi nhiều so với Incoterms 1990, cụ thể, vẫn giữ nguyên 13 điều kiện với tên gọi và ký hiệu như Incoterms 1990, vẫn chia làm 4 nhóm (E, F, C, D) và đặc điểm các nhóm như cũ. Bên cạnh đó, Incoterms 2000 có một số khác biệt so với Incoterms trước. Những khác biệt quan trọng nhất giữa Incoterms 2000 và Incoterms 1990 là:

- + Quy định trong điều kiện FAS, người bán làm thủ tục thông quan XK (mà trước đây là nghĩa vụ của người mua).

- + Quy định rõ nghĩa vụ bốc dỡ hàng trong điều kiện FCA.

- + Quy định trong điều kiện DEQ, người mua làm thủ tục thông quan NK (trước đây là nghĩa vụ của người bán). Sở dĩ có sự khác biệt đó là do Incoterms 2000 có cân nhắc tới sự xuất hiện nhiều khu vực miễn thủ tục hải quan trong thời gian vừa qua, việc sử dụng thông tin liên lạc điện tử ngày càng thông dụng, và cả những thay đổi về tập quán vận tải.

Thêm vào đó, các từ ngữ trong Incoterms 2000 có thay đổi một đôi chỗ cho chính xác, nhất quán, rõ ràng và dễ hiểu hơn so với Incoterms trước đây và có hiệu lực từ ngày 1/1/2000.

Chú ý: Incoterms được sửa đổi, bổ sung nhiều lần, lần sau hoàn thiện hơn lần trước, nhưng không phủ định lần trước, nên trong hợp đồng người ta có quyền lựa chọn Incoterms tùy theo ý muốn của mình và cần phải ghi thật rõ ràng vào trong hợp đồng, vì

dụ: Muốn sử dụng Incoterms 2000 thì cần phải ghi rõ hợp đồng được điều chỉnh bởi “Incoterms 2000”.

2.1.3 Incoterms 2000

Dưới đây xin trình bày tóm tắt nội dung các điều kiện cơ sở giao hàng đã được giải thích trong Incoterms 2000.

2.1.3.1 Giao tại xưởng (... địa điểm quy định): EX Works (... named place) - ký hiệu quốc tế EXW

Tùy theo địa điểm giao hàng, người ta có thể gọi điều kiện này là “giao tại nhà máy” (Ex factory), “giao tại mỏ” (Ex mine), “giao tại đồn điền” (Ex plantation), “giao tại kho” (Ex warehouse)... nhưng tên gọi được lấy làm tiêu biểu là “giao tại xưởng” (Ex works). Theo điều kiện này, người bán phải: Đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua trong thời hạn và tại địa điểm do hợp đồng quy định (tại cơ sở của người bán). Hàng hóa chưa được làm thủ tục thông quan XK và chưa bốc hàng lên phương tiện vận tải. Điều kiện này thể hiện nghĩa vụ của người bán ở phạm vi tối thiểu. Còn người mua phải nhận hàng tại xưởng của bên bán, chịu mọi rủi ro và phí tổn để lo liệu việc chuyên chở về địa điểm đích.

Tuy nhiên, nếu các bên muốn người bán chịu trách nhiệm bốc hàng lên phương tiện chuyên chở tại địa điểm đi và chịu rủi ro và các phí tổn về việc bốc hàng đó, thì điều này phải được quy định rõ ràng bằng cách bổ sung thêm từ ngữ cụ thể trong hợp đồng mua bán. Không nên sử dụng điều kiện này khi người mua không thể trực tiếp hoặc gián tiếp làm các thủ tục XK. Trong trường hợp như vậy, nên sử dụng điều kiện FCA, với điều kiện người bán đồng ý sẽ bốc hàng và chịu chi phí và rủi ro về việc bốc hàng đó.

2.1.3.2 Giao hàng cho người vận tải (... địa điểm quy định): Free carrier (... named place), ký hiệu quốc tế FCA

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Lấy giấy phép XK, nộp thuế và lệ phí XK (nếu có) tức là làm thủ tục thông quan XK.

- Giao hàng tại địa điểm và trong thời gian quy định cho người vận tải đã được người mua chỉ định.

- Cung cấp bằng chứng về việc đã giao hàng cho người vận tải.

Cần lưu ý rằng, địa điểm được chọn để giao hàng có ảnh hưởng tới nghĩa vụ bốc và dỡ hàng tại địa điểm đó. Nếu việc giao hàng diễn ra tại cơ sở của người bán, thì người bán có nghĩa vụ bốc hàng. Nếu việc giao hàng diễn ra không tại cơ sở của người bán, thì người bán không có nghĩa vụ dỡ hàng. Cụ thể là:

a) Nếu như địa điểm giao hàng là cơ sở của người bán, thì việc giao hàng hoàn thành khi hàng đã được bốc lên phương tiện vận tải do người chuyên chở được người mua chỉ định.

b) Nếu địa điểm giao hàng không phải là cơ sở của người Bán thì việc giao hàng hoàn thành khi hàng được đặt dưới quyền định đoạt của người chuyên chở do người mua chỉ định khi hàng hóa chưa được dỡ ra khỏi phương tiện vận tải của người bán.

So với Incoterms 1990 thì quy định này trong Incoterms 2000 phân định rõ ràng hơn về nghĩa vụ bốc dỡ hàng hoá tại nơi đi.

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

“Người vận tải” là bất kỳ người nào, mà theo hợp đồng vận tải, cam kết tự mình thực hiện hoặc đứng ra đảm trách việc chuyên chở bằng đường sắt, đường bộ, đường hàng không, đường biển, đường thủy nội địa hoặc kết hợp các phương thức vận tải đó.

Nếu người mua chỉ định một người khác, không phải là người vận tải, tiến hành nhận hàng thì người Bán được coi là đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng đã được giao cho người được chỉ định đó.

Còn người mua phải:

- Kịp thời chỉ định người vận tải;

- Ký kết hợp đồng vận tải và cước phí;

- Chịu rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng đã giao cho người vận tải được chỉ định.

2.1.3.3 Giao dọc mạn tàu (...cảng bốc hàng quy định): Free Alongside Ship (...named port of shipment), ký hiệu quốc tế FAS

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Giao hàng dọc mạn con tàu do người mua chỉ định, tại cảng bốc hàng quy định;

- Cung cấp chứng từ hoàn hảo thường lệ chứng minh hàng đã được đặt thực sự dọc mạn tàu;

- Làm thủ tục thông quan XK cho hàng hóa. Đây là quy định ngược lại với các bản Incoterms trước đó. Theo các bản Incoterms cũ, điều kiện này đòi hỏi người mua làm thủ tục thông quan XK.

Còn người mua phải:

- Kịp thời chỉ định tàu chuyên chở;

- Ký kết hợp đồng chuyên chở và trả cước;

- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng đã được thực sự giao dọc mạn tàu.

Điều kiện này chỉ sử dụng cho vận tải đường biển hay đường thủy nội địa.

2.1.3.4 Giao lên tàu (... cảng bốc hàng quy định): Free on Board (... named port shipment), ký hiệu quốc tế FOB

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Lấy giấy phép XK, nộp thuế và lệ phí XK (nếu cần) (tức là làm thủ tục thông quan XK);

- Giao hàng qua hắc lan can tàu tại cảng bốc hàng quy định;

- Cung cấp chứng từ vận tải hoàn hảo chứng minh hàng đã được bốc lên tàu;

- Chịu chi phí bốc hàng lên tàu theo tập quán của cảng nếu chi phí này chưa nằm trong tiền cước.

Còn người mua phải:

- Ký kết hợp đồng chuyên chở và trả cước;
- Lấy vận đơn;
- Trả tiền chi phí bốc hàng lên tàu nếu chi phí này được tính vào trong tiền cước;
- Trả tiền chi phí dỡ hàng;
- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng đã qua hãn lan can tàu ở cảng bốc hàng;

Điều kiện này chỉ sử dụng cho vận tải đường biển hay đường thủy nội địa. Nếu các bên không có ý định giao hàng qua lan can tàu, thì nên sử dụng điều kiện FCA.

2.1.3.5 Tiền hàng cộng cước (... cảng đến quy định): Cost and Freight (... named port of destination), ký hiệu quốc tế CFR

Theo điều kiện này, người mua phải:

- Ký kết hợp đồng chuyên chở đường biển và trả cước để chuyển hàng đến cảng đích;
- Lấy giấy phép XK, nộp thuế và lệ phí XK (nếu cần) (tức là làm thủ tục thông quan XK);
- Giao hàng qua hãn lan can tàu tại cảng bốc hàng quy định;
- Cung cấp cho bên mua hóa đơn và vận đơn đường biển hoàn hảo;
- Trả tiền cước phí bốc hàng lên tàu;
- Trả tiền chi phí dỡ hàng nếu chi phí này đã được tính vào tiền cước (trường hợp tàu chở hàng là tàu chợ).

Còn người mua phải:

- Nhận hàng khi hóa đơn và vận đơn đã được giao cho mình;
- Trả tiền chi phí dỡ hàng nếu chi phí này chưa nằm trong tiền cước;

- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng đã qua lan can tàu ở cảng bốc hàng.

Điều kiện này chỉ sử dụng cho vận tải đường biển và đường thủy nội địa. Nếu các bên không có ý định giao hàng qua lan can tàu thì nên sử dụng điều kiện CPT.

2.1.3.6 Tiền hàng cộng bảo hiểm cộng cước (... cảng đến quy định): *Cost + Insurance + Freight (... named port of destination)*, ký hiệu quốc tế CIF

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Ký kết hợp đồng chuyên chở đường biển để chở hàng đến cảng đích;

- Lấy giấy phép XK, nộp thuế và lệ phí XK (nếu cần), (tức là làm thủ tục thông quan XK);

- Giao hàng qua hãn lan can tàu tại cảng bốc hàng quy định;

- Ký kết hợp đồng bảo hiểm cho hàng hóa theo mức bảo hiểm “tối thiểu” (điều kiện C) với trị giá bảo hiểm bằng giá CIF + 10%. Nếu người mua muốn được bảo hiểm với phạm vi rộng hơn, người mua cần thỏa thuận rõ ràng với người bán hoặc tự mình mua bảo hiểm thêm.

- Cung cấp cho người mua hóa đơn, vận đơn hoàn hảo và đơn (hoặc giấy chứng nhận) bảo hiểm;

- Trả tiền chi phí bốc hàng lên tàu;

- Trả tiền chi phí dỡ hàng nếu chi phí này đã nằm trong tiền cước (trường hợp tàu chở hàng là tàu chợ).

Còn người mua phải:

- Nhận hàng khi hóa đơn, đơn (hoặc giấy chứng nhận) bảo hiểm và vận đơn được giao cho mình;

- Trả tiền chi phí dỡ hàng nếu chi phí này chưa nằm trong tiền cước;

- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng đã qua hãn lan can tàu ở cảng bốc hàng.

Điều kiện này chỉ áp dụng cho vận tải đường biển và đường thủy nội địa. Nếu các bên không có ý định giao hàng qua lan can tàu thì nên sử dụng điều kiện CIP.

2.1.3.7 Cước trả tới đích (... nơi đến quy định): *Carriage paid to (... named place of destination)*, ký hiệu quốc tế CPT

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Ký kết hợp đồng chuyên chở và trả cước đến địa điểm đích quy định;
- Lấy giấy phép XK, nộp thuế và lệ phí XK (nếu cần), tức là làm thủ tục thông quan XK;
- Giao hàng cho người vận tải đầu tiên do mình chỉ định;
- Cung cấp cho người mua hóa đơn và chứng từ vận tải thường lệ.

Còn người mua phải:

- Nhận hàng khi hàng đã được giao cho người vận tải đầu tiên và khi hóa đơn và chứng từ vận tải (nếu tập quán yêu cầu chứng từ vận tải) được giao cho mình;
- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng đã được giao cho người vận tải đầu tiên. Tức là, nếu có những người vận tải kế tiếp nhau được sử dụng để vận chuyển hàng hóa tới nơi đến quy định, thì rủi ro chuyển giao khi hàng đã được giao cho người vận tải đầu tiên.
- Điều kiện này có thể áp dụng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương thức.

2.1.3.8 Cước và bảo hiểm trả tới đích (... cảng đến quy định): *Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)*, ký hiệu quốc tế CIP

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Ký kết hợp đồng chuyên chở và trả cước đến địa điểm đích quy định;

- Lấy giấy phép XK, nộp thuế và lệ phí XK (nếu cần), tức là làm thủ tục thông quan XK;

- Giao hàng cho người vận tải đầu tiên do mình chỉ định;

- Ký kết hợp đồng bảo hiểm cho hàng hóa và trả phí bảo hiểm. Người mua cần lưu ý rằng, theo điều kiện CIP người bán chỉ phải mua bảo hiểm với phạm vi tối thiểu (điều kiện C). Nếu người mua muốn được mua bảo hiểm với phạm vi rộng hơn, thì người mua cần thỏa thuận rõ ràng với người bán hoặc tự mình mua bảo hiểm thêm;

- Cung cấp cho người mua hóa đơn, chứng từ vận tải thường lệ và đơn bảo hiểm hoặc bằng chứng khác thể hiện là hàng đã được bảo hiểm.

Còn người mua phải:

- Nhận hàng khi hàng đã được giao cho người vận tải đầu tiên và khi hóa đơn, đơn bảo hiểm và chứng từ vận tải thường lệ (nếu tập quán yêu cầu chứng từ vận tải) được giao cho mình;

- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng đã được giao cho người vận tải đầu tiên. Nếu có những người vận tải kế tiếp nhau được sử dụng để vận chuyển hàng hóa tới nơi đến quy định, thì rủi ro chuyển giao khi hàng hóa được giao cho người vận tải đầu tiên.

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

2.1.3.9 Giao tại biên giới (... địa điểm quy định): *Delivered At Frontier (...named place)*, ký hiệu quốc tế là DAF

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của người Mua trên phương tiện vận tải chở đến, chưa dỡ ra, sau khi đã hoàn thành thủ tục thông quan XK, nhưng chưa làm thủ tục thông quan NK ở địa điểm và nơi quy định tại biên giới, nhưng chưa qua biên giới hải quan của nước liền kề. Thuật ngữ “biên giới” có thể

được sử dụng cho bất kỳ đường biên giới nào, kể cả đường biên giới của nước XK. Do đó, điều đặc biệt quan trọng là đường biên giới cần phải được xác định một cách chính xác bằng cách phải luôn luôn quy định điểm đến và nơi đến trong điều kiện này;

Tuy nhiên, nếu các bên muốn người Bán chịu trách nhiệm về việc dỡ hàng hóa từ phương tiện vận tải chở đến và chịu mọi rủi ro và phí tổn để dỡ hàng, thì điều này cần được quy định rõ ràng bằng cách bổ sung từ ngữ cụ thể trong hợp đồng mua bán.

- Cung cấp cho người mua các chứng từ sao cho người Mua có thể nhận hàng tại biên giới đó (ví dụ: chứng từ vận tải hoặc giấy biên lai kho hàng).

Còn người mua phải:

- Nhận hàng tại biên giới quy định hoặc tại địa điểm quy định trên biên giới đó;

- Trả tiền cước chuyên chở tiếp;

- Lấy giấy phép NK, nộp thuế và lệ phí NK (nếu cần), tức là làm thủ tục thông quan NK.

- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng đó đã được đặt dưới quyền định đoạt của mình ở địa điểm giao hàng trên biên giới.

Điều kiện này có thể được sử dụng cho mọi phương thức vận tải khi hàng hóa được giao tại biên giới trên đất liền. Nếu việc giao hàng diễn ra tại cảng đến, trên boong tàu hoặc trên cầu cảng, thì nên sử dụng các điều kiện DES hoặc DEQ.

2.1.3.10 Giao tại tàu (... cảng đến quy định): *Delivered Ex Ship (...named port of destination)*, ký hiệu quốc tế là DES

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người Mua trên tàu tại cảng dỡ quy định, khi hàng hóa chưa làm thủ tục thông quan NK;

- Chịu mọi phí tổn và rủi ro liên quan đến việc đưa hàng hóa tới cảng đến quy định, trước khi dỡ hàng. Nếu các bên muốn người Bán chịu phí tổn và rủi ro về việc dỡ hàng, thì nên sử dụng điều kiện DEQ.

- Cung cấp vận đơn hoặc lệnh giao hàng sao cho người Mua có thể nhận hàng tại tàu.

Còn người mua phải:

- Nhận hàng trên tàu tại cảng dỡ hàng;
- Trả tiền chi phí dỡ hàng;
- Lấy giấy phép NK, nộp thuế và lệ phí NK (nếu cần);
- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng đã được đặt dưới quyền định đoạt của mình trên tàu tại địa điểm dỡ hàng thường lệ tại cảng dỡ.

Điều kiện này chỉ có thể được sử dụng khi hàng hóa được giao bằng đường biển hoặc đường thủy nội địa hoặc bằng vận tải đa phương thức trên một tàu ở cảng đến.

2.1.3.11 Giao tại cầu cảng (... cảng đến quy định): Delivered Ex Quay (named port of destination), ký hiệu quốc tế là DEQ

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua trên cầu của cảng đích, khi hàng hóa chưa làm thủ tục thông quan NK;
- Chịu mọi phí tổn và rủi ro liên quan đến việc đưa hàng hóa tới cảng đến quy định và dỡ hàng lên tàu;
- Cung cấp vận đơn và/ hoặc lệnh giao hàng và các chứng từ cần thiết sao cho người mua có thể nhận hàng từ cầu cảng.

Còn người mua phải:

- Nhận hàng trên cầu cảng của cảng đến;
- Làm thủ tục thông quan NK hàng hóa và chịu chi phí cho mọi thủ tục thuế quan, các loại thuế và lệ phí khác liên quan đến

việc NK. Đây là một quy định ngược lại với các bản Incoterms trước. Theo các bản Incoterms cũ, điều kiện này đòi hỏi người bán phải làm thủ tục NK.

Nếu các bên muốn quy định cho người bán nghĩa vụ phải chịu toàn bộ hoặc một phần phí tổn phải trả khi NK hàng hóa, thì điều này cần được quy định rõ ràng bằng cách bổ sung thêm từ ngữ cụ thể trong hợp đồng mua bán.

- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng đó được đặt dưới quyền định đoạt của mình trên cầu của cảng dỡ.

Điều kiện này chỉ có thể sử dụng khi hàng hóa được giao bằng đường biển hoặc đường thủy nội địa hoặc bằng vận tải đa phương thức khi dỡ hàng khỏi tàu lên cầu tàu tại cảng đến quy định. Tuy nhiên, nếu các bên muốn quy định cho người bán nghĩa vụ phải chịu phí tổn và rủi ro trong việc di chuyển hàng hóa từ cầu cảng tới một nơi khác (nhà kho, nhà ga, bến đỗ phương tiện vận tải...) ở trong hoặc ngoài cảng, thì nên sử dụng điều kiện DDU hoặc DDP.

***2.1.3.12 Giao tại đích chưa nộp thuế (... nơi đến quy định):
Delivered Duty Unpaid (... named place of destination), ký hiệu quốc tế là DDU***

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Giao hàng tại địa điểm đích quy định, chưa làm thủ tục thông quan NK và chưa dỡ hàng ra khỏi phương tiện vận tải ở nơi đến quy định. Tuy nhiên, nếu các bên muốn người bán thực hiện nghĩa vụ thông quan, thì điều này cần được quy định rõ ràng bằng cách bổ sung thêm từ ngữ cụ thể vào hợp đồng mua bán;

- Cung cấp các chứng từ vận tải hoặc biên lai kho hàng sao cho người Mua có thể nhận hàng tại điểm đích quy định;

- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa cho đến khi hàng hóa đó đã được đặt dưới quyền định đoạt của người mua ở điểm đích quy định.

Còn người mua phải:

- Nhận hàng tại điểm đích quy định;
- Lấy giấy phép NK, nộp thuế, thuế quan và lệ phí NK (nếu cần), tức là làm thủ tục thông quan NK.

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải, nhưng nếu việc giao hàng diễn ra ở cảng đến trên boong tàu hoặc cầu tàu thì nên sử dụng điều kiện DES hoặc DEQ.

**2.1.3.13 Giao tại đích đã nộp thuế (... nơi đến quy định):
Delivered Duty Paid (... named place of destination), ký hiệu quốc
tế là DDP**

Theo điều kiện này, người bán phải:

- Giao hàng tại địa điểm đích quy định đã làm xong thủ tục thông quan và chưa dỡ hàng ra khỏi phương tiện vận tải chở đến ở nơi đến quy định;

- Lấy giấy phép NK, nộp thuế, thuế quan và lệ phí NK (nếu cần) (chẳng hạn, người ta có thể quy định cho người bán được miễn thuế trị giá gia tăng và/hoặc thuế: DDP exclusive of VAT and/or taxes), tức là làm thủ tục thông quan NK;

- Cung cấp các chứng từ vận tải hoặc biên lai kho hàng sao cho người mua có thể nhận hàng tại địa điểm đích quy định;

- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa cho đến khi hàng hóa đó đã được đặt dưới quyền định đoạt của người Mua ở điểm đích quy định.

Nếu điều kiện EXW quy định nghĩa vụ tối thiểu cho người bán thì điều kiện DDP quy định nghĩa vụ tối đa cho người bán. Không nên sử dụng điều kiện này nếu người bán không thể trực tiếp hoặc gián tiếp làm được thủ tục NK.

Tuy nhiên, nếu các bên muốn giảm bớt cho người bán nghĩa vụ phải thanh toán một số chi phí phải trả khi NK hàng hóa (như thuế trị giá gia tăng: VAT), thì cần quy định rõ ràng bằng cách bổ sung thêm từ ngữ cụ thể vào hợp đồng mua bán.

Nếu các bên muốn người mua phải chịu mọi rủi ro và phí tổn về việc (làm thủ tục) NK thì nên sử dụng điều kiện DDU.

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải, nhưng nếu việc giao hàng tại cảng đến diễn ra trên boong tàu hoặc trên cầu cảng thì nên áp dụng điều kiện DES hoặc DEQ.

2.1.4 Những biến dạng của Incoterms

Trong thực tiễn, thông thường xảy ra hiện tượng các bên tự ý thêm một số từ vào Incoterms để đạt được độ chính xác cao hơn những quy định của điều kiện đó. Cần nhấn mạnh rằng, Incoterms không hề có hướng dẫn nào về việc thêm từ ngữ như thế. Do đó, nếu các bên không thể dựa vào một thông lệ thương mại đã hình thành mà giải thích các từ đưa thêm thì dễ gặp phải khó khăn rắc rối nghiêm trọng khi không có sự thông hiểu và giải thích thống nhất về các từ thêm đó. Vì vậy, một khi đã đưa thêm các từ ngữ vào Incoterms thì cần giải thích rõ ràng, cụ thể trong hợp đồng, có như vậy mới có thể tránh được những phiền phức và tổn kém về sau.

Mặc dù Incoterms 2000 không đưa ra nhiều biến dạng của Incoterms thường hay được sử dụng, nhưng trong Incoterms luôn nhắc nhở các bên về việc cần quy định rõ ràng, cụ thể vào trong hợp đồng nếu muốn áp dụng thêm các điều khoản nằm ngoài quy định của Incoterms, ví dụ như:

+ EXW Nghĩa vụ của người bán được thêm vào là bốc hàng lên phương tiện của người mua.

+ CIF/CIP Người mua cần phải mua bảo hiểm thêm.

+ DEQ Nghĩa vụ của người bán được thêm vào là chịu các chi phí sau khi dỡ hàng.

Những điều kiện cơ sở giao hàng FOB, CFR, CIF là những điều kiện được sử dụng rất rộng rãi. Ngoài các điều kiện FOB, CFR, CIF được giải thích như Incoterms ở trên, trong TMQT người ta còn sử dụng cả những biến dạng của những điều kiện đó như:

- **FOB điều kiện tàu chợ (FOB berth terms):** Do tiền cước tàu chợ đã bao gồm cả chi phí bốc hàng và chi phí dỡ hàng nên người Bán không phải trả chi phí bốc hàng.

- **FOB chở tới đích (FOB shipment to destination):** Ngoài những nghĩa vụ như trình bày trong điều kiện FOB của Incoterms, người bán còn nhận trách nhiệm thuê tàu chở hàng đến cảng đích, theo sự ủy thác của người mua và do người mua chịu phí tổn.

- **FOB san hàng (FOB trimmed) hoặc FOB xếp hàng (FOB stowed):** Ngoài những nghĩa vụ như trình bày trong điều kiện FOB của Incoterms, người bán còn nhận trách nhiệm và chịu chi phí san hàng hoặc xếp hàng trong khoang tàu. Rủi ro và tổn thất về hàng hóa chuyển từ người bán sang người mua sau khi hàng đã được san xong hoặc xếp xong trong khoang tàu.

Sự giải thích về FOB xếp hàng vẫn còn có thể gặp ý kiến trái ngược. Vì vậy, để tránh sự hiểu lầm, trong hợp đồng cần ghi rõ: “FOB xếp hàng, mọi chi phí và rủi ro về xếp hàng do người bán phải chịu (FOB Stowed, all costs and risks associated with stowing for seller’s account).

- **FOB dưới cần cẩu (FOB under tackle):** Rủi ro và tổn thất về hàng hóa chuyển từ người Bán sang người Mua kể từ khi móc cần cẩu đã móc vào hàng (để đưa vào tàu) tại cảng bốc hàng.

- **CFR hàng nổi (CFR afload) hoặc CIF hàng nổi (CIF afload):** Hàng hóa đối tượng hợp đồng đã ở trên tàu (trên đường đi) từ trước khi hợp đồng được ký kết.

- **CFR lên bờ (CFR landed) hoặc CIF lên bờ (CIF landed):** Ngoài những nghĩa vụ như điều kiện CFR hoặc CIF, người Bán còn chịu thêm trách nhiệm và chi phí dỡ hàng lên bờ cảng dỡ, kể cả phí lỗng hàng nếu có.

- **CIF cộng lệ phí và cộng lãi (CIF c & i):** Giá hàng là giá CIF cộng thêm khoản lệ phí ngân hàng và khoản lãi ước tính cho việc chiết khấu hối phiếu.

- **CIF cộng hoa hồng (CIF & c):** Giá hàng là giá CIF cộng thêm hoa hồng phải trả cho thương nhân trung gian ở nước XK.

- **CIF cộng hối đoái (CIF & e):** Giá hàng là giá CIF cộng thêm một khoản tiền liên quan đến việc chuyển đổi đồng tiền của nước NK thành đồng tiền của nước XK. Chữ “hối đoái” trong trường hợp này có nghĩa mơ hồ. Đôi khi, nó chỉ khoản hoa hồng hay phí đổi tiền của ngân hàng. Đôi khi, nó chỉ khoản tiền để bù đắp cho người XK về những thiệt hại có thể xảy ra do biến động của tỷ giá giữa hai đồng tiền.

- **CIF cộng lãi (CIF & i):** Giá hàng là giá CIF cộng thêm khoản lãi ước tính cho việc chiết khấu hối phiếu. Điều kiện này thường được áp dụng trong việc thương nhân Anh XK sang những thị trường xa xôi, do đó, chậm nhận được tiền hàng. Muốn có tiền ngay họ phải đem chiết khấu hối phiếu và chịu một khoản tiền lãi về việc này. Vì thế, muốn giữ nguyên khoản thu nhập tiền hàng, họ cộng thêm khoản lãi chiết khấu đó vào giá bán CIF.

- **CIF cộng bảo hiểm chiến tranh (CIF & W):** Giá hàng là giá CIF cộng thêm phí bảo hiểm chiến tranh mà người bán mua bảo hiểm theo yêu cầu của người mua.

- **CIF cộng bảo hiểm có tổn thất riêng (CIF & WA):** Giá hàng là giá CIF cộng thêm phí bảo hiểm “có tổn thất riêng” (W.A) mà người bán mua theo yêu cầu của người mua.

- **CFR điều kiện tàu chợ (CFR liner terms) hoặc CIF điều kiện tàu chợ (CIF liner terms):** Chi phí bốc dỡ hàng đã tính gộp trong tiền cước và do đó, đã nằm trong giá bán, người Mua không phải trả chi phí dỡ hàng tại cảng đến. Trong tiếng Anh, thuật ngữ “điều kiện tàu chợ” có khi viết “Liner terms” có khi viết “Berth terms”.

- **CIF lên bờ đã nộp thuế (CIF landed duty paid):** Giá hàng là giá CIF cộng thêm chi phí dỡ hàng lên bờ và tiền thuế NK. Như vậy, những chi phí này do người Bán phải chịu.

- **CIF dưới cần cẩu (CIF under ship's tackle):** Rủi ro đối với hàng hóa chuyển từ người bán sang người mua kể từ khi cần cẩu móc vào hàng (để đưa vào tàu) tại cảng bốc hàng.

2.2 ĐIỀU KIỆN TÊN HÀNG

Điều kiện tên hàng quy định đối tượng cần giao dịch. Trong TMQT, mỗi một hàng hóa giao dịch đều có tên gọi cụ thể của mình. "Tên hàng" là điều khoản quan trọng của mọi đơn hỏi hàng, thư chào hàng, hợp đồng hoặc nghị định thư. Nó nói lên chính xác đối tượng mua bán, trao đổi. Vì vậy, người ta luôn tìm cách diễn đạt chính xác tên hàng.

2.2.1 Ý nghĩa của việc diễn đạt chính xác tên hàng

TMQT khác với bán lẻ trong nước, nó rất ít trường hợp xem hàng thỏa thuận, “tiền trao cháo múc”. Mua bán hàng quốc tế, giữa ký kết hợp đồng với giao hàng thường là phải cách nhau một khoảng thời gian khá dài. Thêm vào đó, khi hai bên giao dịch đàm phán giao dịch và ký kết hợp đồng mua bán thường rất ít khi thấy được hàng cụ thể, nói chung chỉ là đưa ra miêu tả cần thiết về hàng định mua bán để xác định tiêu chuẩn giao dịch. Có thể thấy, trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, việc diễn đạt chính xác rõ ràng tên hàng là một điều kiện không thể thiếu được.

Theo các luật và thông lệ hữu quan, việc miêu tả, diễn đạt chính xác tên hàng giao dịch là một bộ phận cấu thành chủ yếu trong thuyết minh hàng (Description), là căn cứ cơ bản để hai bên giao nhận hàng, có quan hệ tới quyền lợi và nghĩa vụ của hai bên mua bán. Nếu hàng bên bán giao không phù hợp với tên hàng hoặc thuyết minh hàng đã thỏa thuận thì bên mua có quyền đưa ra yêu cầu bồi thường thiệt hại, cho tới khi nhận được hàng hoặc yêu cầu hủy bỏ hợp đồng. Do đó, diễn đạt chính xác, rõ ràng tên cụ thể của hàng chuẩn hợp đồng có ý nghĩa luật pháp và thực tiễn quan trọng.

2.2.2 Nội dung của điều khoản tên hàng

Quy định điều khoản tên hàng trong hợp đồng TMQT không có một cách thức thống nhất, mà do hai bên giao dịch thỏa thuận, phụ thuộc vào loại hàng và đặc điểm hàng hóa giao dịch mua bán.

Đối với những hàng hóa đơn giản, thông thường điều khoản tên hàng trong hợp đồng thường chỉ là sự liệt kê tên hàng mà hai bên thỏa thuận giao dịch dưới tiêu đề "Tên hàng" (Name of Commodity), có khi để đơn giản, chỉ ghi rõ câu "Hai bên giao dịch đồng ý mua bán loại hàng ở phần mở đầu của hợp đồng". Nhưng có những hàng hóa có phẩm cấp và mẫu mã khác nhau, do đó, cũng có khi trong hợp đồng miêu tả khái quát về loại hàng, phẩm cấp và mẫu mã cụ thể, đồng thời đưa ra hạn định. Ngoài ra, cũng có khi đưa cả vào trong đó những quy cách, phẩm chất hàng hóa, trong trường hợp này nó không chỉ là điều khoản tên hàng, mà là phối hợp giữa điều khoản tên hàng và điều khoản chất lượng hàng.

Nói chung, thường có những cách sau để diễn đạt tên hàng:

- Ghi tên thương mại của hàng hóa nhưng còn ghi kèm theo tên thông thường và tên khoa học của nó.

- Ghi tên hàng kèm theo tên địa phương sản xuất ra hàng đó. Ví dụ: rượu vang Bordeaux, thủy tinh Bohemia, len Sydney, tơ, kén Yokahama.

- Ghi tên hàng kèm theo tên hãng sản xuất ra hàng đó. Ví dụ: xe hơi Toyota, dầu nhớt Castrol, máy giặt Sanyo.

- Ghi tên hàng kèm theo nhãn hiệu của nó. Ví dụ: dầu gội đầu Pantene, bột giặt OMO.

- Ghi tên hàng kèm theo quy cách chính của hàng hóa đó. Ví dụ: xe tải 10 tấn, máy giặt tự động 6 kg.

- Ghi tên hàng kèm theo công dụng của hàng hóa đó. Ví dụ: tuyn để làm màn, lưới cửa để cửa gỗ có dầu, mực in, ổ cắm phòng thấm nước..

- Ghi tên hàng kèm theo số hiệu hạng mục của hàng đó trong danh mục hàng hóa thống nhất. Ví dụ: mô - tô điện, mục 10.01.01.

Ngoài ra, có khi người ta còn kết hợp các phương pháp trên đây với nhau. Ví dụ: tivi màu - 29 inches, màn hình siêu phẳng của hãng Panasonic.

2.2.3 Những điều cần chú ý trong quy định điều khoản tên hàng

Điều khoản tên hàng trong hợp đồng TMQT là điều khoản chủ yếu của hợp đồng. Nên khi quy định điều khoản này cần chú ý những vấn đề sau:

- Cần quy định rõ ràng, cụ thể để có thể phản ánh chính xác đặc điểm hàng hóa giao dịch, tránh những quy định sáo rỗng, mơ hồ, nhằm có lợi cho việc thực hiện hợp đồng.

- Đưa ra quy định thực sự trung thực đối với thực tế hàng hóa. Tên hàng theo quy định trong điều khoản cần phải là hàng hóa bên bán có thể cung cấp và bên mua cần, tất cả những câu nào có tính miêu tả mà không làm được hoặc không cần thiết thì đều không nên đưa vào để tránh đem lại những khó khăn cho việc thực hiện hợp đồng.

- Cố gắng sử dụng tên gọi thông dụng trên thị trường thế giới. Có những hàng hóa, các nơi khác nhau có cách gọi khác nhau. Để tránh hiểu nhầm, nên cố gắng sử dụng tên gọi thông dụng trên thị trường quốc tế. Nếu sử dụng tên gọi có tính địa phương, hai bên giao dịch trước đó cần có những nhận thức chung về khái niệm của nó. Đối với những tên đặt cho hàng hóa mới hoặc tên dịch cần cố gắng đạt tới chuẩn xác, dễ hiểu đồng thời phù hợp với tên gọi quen dùng trên thị trường thế giới.

- Chú ý chọn và mô tả tên hàng sao cho chính xác và phù hợp với danh mục quy định. Một số hàng hóa có những tên gọi khác nhau, do đó có hiện tượng cùng một loại hàng hóa, nhưng do tên gọi khác nhau nên thuế quan và cước phí vận chuyển tàu tuyến khác nhau. Hơn nữa, hạn chế về XNK cũng khác. Để giảm bớt thuế, XNK thuận tiện và tiết kiệm các khoản chi cước phí vận chuyển, khi xác định tên hàng của hợp đồng cần chọn dùng tên gọi có lợi cho mình.

2.3 ĐIỀU KIỆN CHẤT LƯỢNG HÀNG HÓA

Điều kiện chất lượng quy định chất lượng của hàng hóa giao nhận

2.3.1 Ý nghĩa và yêu cầu đối với chất lượng hàng hóa XNK

2.3.1.1 Ý nghĩa của chất lượng hàng hóa

Chất lượng hàng hóa là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới giá trị sử dụng và giá cả của hàng hóa. Do chủng loại hàng hóa TMQT nhiều, cho dù là cùng một loại hàng hóa, về mặt chất lượng cũng có thể do ảnh hưởng của các nhân tố như điều kiện tự nhiên, trình độ kỹ thuật và công nghệ, sử dụng nguyên vật liệu mà có sự khác biệt, điều này đòi hỏi hai bên mua bán cần có quy định rõ ràng về điều kiện chất lượng khi ký kết hợp đồng.

Điều kiện chất lượng hàng trong hợp đồng là một bộ phận cấu thành quan trọng trong thuyết minh hàng, là cơ sở để hai bên mua bán giao nhận hàng. Luật mua bán hàng của Anh coi điều kiện chất lượng là điều kiện quan trọng của hợp đồng. "Công ước của LHQ về hợp đồng buôn bán hàng hóa quốc tế" quy định, bên bán giao hàng phải phù hợp với chất lượng thỏa thuận trong hợp đồng. Nếu hàng bên bán giao không phù hợp với điều kiện chất lượng thỏa thuận, bên mua có quyền đòi bồi thường thiệt hại, cũng có thể đòi sửa chữa hoặc giao hàng khác thay thế, thậm chí từ chối nhận hàng và hủy bỏ hợp đồng, điều này càng nói lên tính quan trọng của chất lượng hàng.

2.3.1.2 Yêu cầu đối với chất lượng hàng hóa

- Yêu cầu đối với chất lượng hàng XK

Vì chất lượng hàng có quan hệ tới lợi ích thiết thân của người tiêu dùng, do đó, trên thị trường quốc tế, người tiêu dùng không chỉ phải đánh giá chất lượng hàng hóa mà còn phải đánh giá hệ thống chất lượng của xí nghiệp sản xuất, điều này đã trở thành cách làm thông thường trong TMQT hiện nay. Hệ thống tiêu chuẩn ISO 9000 là những tiêu chuẩn hàng và đảm bảo chất lượng hàng do tổ chức tiêu chuẩn quốc tế đặt ra nhằm thích ứng nhu cầu phát triển TMQT, nó đánh giá hệ thống doanh nghiệp sản xuất hàng hóa của thị trường quốc tế, đưa ra tiêu chuẩn thống nhất, có vai trò như một loại giấy thông hành quốc tế. Hiện nay, nhiều nước đã coi chúng

nhận hệ thống chất lượng là biện pháp tham gia cạnh tranh thị trường quốc tế. Áp dụng loại tiêu chuẩn ISO 9000 không chỉ giúp doanh nghiệp sản xuất hàng XK tự nâng cao kỹ thuật và khả năng quản lý, hơn nữa cũng giúp cho nâng cao chất lượng hàng hóa XK và phát triển TMQT.

- Yêu cầu đối với chất lượng hàng NK

Chất lượng của hàng hóa NK có quan hệ trực tiếp tới lợi ích thiết thân của khách hàng và người tiêu dùng trong nước, cũng như quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Cho nên, khi NK hàng hóa tiêu dùng cũng như mua sắm quốc tế cần chú trọng đề ra các yêu cầu chất lượng đảm bảo lợi ích của nhân dân, của đất nước, phù hợp với từng giai đoạn, phân biệt các trường hợp cụ thể để đề ra yêu cầu chất lượng hàng NK thiết thực và hiệu quả. Điều đó cũng đồng nghĩa với việc bảo đảm lợi ích của doanh nghiệp.

2.3.2 Các phương pháp biểu thị chất lượng hàng hóa

Trong TMQT, vì chủng loại hàng hóa giao dịch nhiều, đặc điểm các loại khác nhau, do đó, cách biểu thị chất lượng cũng khác nhau. Để biểu thị chính xác chất lượng hàng hóa, người ta vận dụng trong các hợp đồng TMQT những phương pháp sau:

2.3.2.1 Dựa vào xem hàng trước

Hai bên căn cứ vào chất lượng thực tế của hàng hóa thỏa thuận để tiến hành giao dịch. Nghĩa là, hàng hóa được người mua xem và đồng ý, còn người mua phải nhận hàng và trả tiền hàng. Nên phương pháp này còn gọi là "Đã xem và đồng ý" (inspected - approved).

Trong trường hợp hợp đồng đã quy định về phẩm chất nhưng còn thêm rằng người mua sẽ xem hàng và đồng ý thì nếu đến khi xem hàng, người mua thấy hàng hóa không phù hợp với phẩm chất quy định trong hợp đồng, và không chấp thuận thì hợp đồng sẽ bị coi là không được không được thành lập.

Trong trường hợp người mua đã xem hàng và đồng ý trước khi ký hợp đồng (ví dụ trường hợp đấu giá hoặc mua tại kho người

bán) thì sau khi ký hợp đồng, người mua phải nhận hàng và trả tiền hàng, chứ không thể viện lý do phẩm chất xấu để từ chối hàng hóa.

Trong TMQT, do hai bên giao dịch cách nhau rất xa, nên đàm phán thường tiến hành theo phương thức điện tín. Bên mua tới chỗ bên bán kiểm nghiệm hàng có nhiều bất tiện, cho dù bên bán có hàng trong tay, bên mua có đại lý để kiểm nghiệm hàng thì cũng không thể kiểm tra chi tiết được. Do vậy, rất ít khi sử dụng phương pháp xem hàng trước để mua bán, chỉ áp dụng khi mua bán hàng hóa đã có sẵn và khó tiêu chuẩn hóa. Cách làm này thường chỉ dùng nhiều trong các nghiệp vụ như đấu giá hay triền lãm.

2.3.2.2 Dựa vào hàng mẫu (*Sale by Sample*)

Hàng mẫu là một số ít hàng hóa được rút ra từ một lô hàng, đủ để đại diện cho chất lượng hàng hóa của cả lô hàng. Phương pháp biểu thị chất lượng dựa vào hàng mẫu là phương pháp mà chất lượng của hàng hóa mua bán được xác định căn cứ vào chất lượng của hàng mẫu.

Trong TMQT, căn cứ vào sự khác nhau của bên cung cấp hàng mẫu, có thể phân thành mấy loại sau:

- *Hàng mẫu của bên bán (Seller's Sample)*: Hàng mẫu do bên bán cung cấp gọi là "hàng mẫu của bên bán". Tất cả những việc mua bán lấy hàng mẫu của bên bán đưa ra và được bên mua chấp thuận làm căn cứ chất lượng để giao hàng đều gọi là "mua bán dựa theo hàng mẫu của bên bán". Trong trường hợp này, trong hợp đồng mua bán cần ghi rõ "chất lượng lấy hàng mẫu của bên bán làm chuẩn" (Quality as per seller's sample). Sau này, chất lượng toàn bộ lô hàng (Bulk) mà bên bán giao đều phải giống như hàng mẫu đã cung cấp.

- *Hàng mẫu của bên mua (Buyer's Sample)*: Để hàng hóa mình đặt phù hợp với yêu cầu của mình, bên mua có khi cung cấp hàng mẫu để bên bán sản xuất theo đó, nếu bên bán đồng ý ký kết theo hàng mẫu của bên mua đưa ra, thì gọi là "chất lượng lấy hàng mẫu của bên mua làm chuẩn" (Quality as per buyer's sample). Sau

này, chất lượng của toàn bộ lô hàng mà bên bán giao đều phải phù hợp với hàng mẫu của bên mua.

- *Mẫu đối (Counter Sample)*: Trong TMQT, bên bán cẩn thận thường không muốn chấp nhận những vụ giao dịch giao hàng theo hàng mẫu của bên mua để tránh những trường hợp bên mua đòi bồi thường, thậm chí trả lại hàng do chất lượng hàng giao không phù hợp với hàng mẫu của bên mua. Trong trường hợp đó, bên bán có thể căn cứ hàng mẫu bên mua cung cấp để gia công hàng mẫu giống như vậy giao cho bên mua xác nhận, hàng mẫu sau khi được xác nhận gọi là "mẫu đối", cũng có khi gọi là "hàng mẫu xác nhận" (Confirming Sample). Sau khi mẫu đối được bên mua xác nhận thì chất lượng hàng bên bán giao sau này phải lấy mẫu đối làm chuẩn.

Trong nghiệp vụ gia công quốc tế, thường áp dụng phương pháp này để quy định chất lượng của hợp đồng gia công quốc tế. Trong tập quán TMQT, người ta ký hoặc đóng dấu vào ba mẫu hàng: Một giao cho người bán lưu, một giao cho người mua và một giao cho người thứ ba được hai bên thỏa thuận chỉ định giữ để phân xử khi cần thiết.

Khi sử dụng phương pháp biểu thị chất lượng dựa vào hàng mẫu để mua bán cần chú ý những vấn đề sau:

+ Chất lượng hàng bên bán giao phải hoàn toàn phù hợp với hàng mẫu. Trong điều kiện ký kết theo hàng mẫu, bên mua cần có cơ hội hợp lý để tiến hành so sánh hàng bên bán giao với hàng mẫu. Hàng bên bán giao không được có những khuyết tật mà khi kiểm tra một cách hợp lý cũng không phát hiện được, dẫn tới không tiêu thụ được. Đối với hàng không phù hợp hàng mẫu, bên mua có thể không nhận hoặc đưa ra yêu cầu bồi thường. Do đó, khi đã nắm được chất lượng hàng giao thì bên bán mới nên áp dụng cách này, hơn nữa, cần nghiêm túc giao hàng phù hợp với hàng mẫu.

+ Phương pháp dùng hàng mẫu để biểu thị chất lượng chỉ có thể cân nhắc để sử dụng. Mua bán theo hàng mẫu dễ xảy ra tranh chấp về chất lượng trong quá trình thực hiện hợp đồng, nên không

thể lạm dụng phương pháp biểu thị này. Khi có thể dùng tiêu chuẩn để biểu thị chất lượng thì không nên dùng cách này. Nếu là hàng đặc trưng có yêu cầu đặc biệt về tạo dáng hoặc có màu, mùi, vị và các loại hàng khó tiêu chuẩn hóa, khó mô tả thì mới nên áp dụng phương pháp mua bán theo hàng mẫu.

Trong TMQT hiện nay, trường hợp mua bán theo hàng mẫu đơn thuần không nhiều, trong nhiều trường hợp, chỉ dùng hàng mẫu để biểu thị một hay vài chỉ tiêu chất lượng nào đó. Chẳng hạn, trong giao dịch hàng dệt và hàng may mặc, hàng da giày, hàng thủ công mỹ nghệ và một số sản phẩm khác, hoặc được dùng kết hợp phương pháp dùng mẫu với các phương pháp khác.

2.3.2.3 Dựa vào phẩm cấp (Category) hoặc tiêu chuẩn (Standard)

Tiêu chuẩn là những quy định về sự đánh giá chất lượng (các chỉ tiêu phẩm chất), về phương pháp sản xuất, chế biến, đóng gói, kiểm tra hàng hóa... Trong khi xác định tiêu chuẩn, người ta cũng thường quy định cả phẩm cấp, ví dụ những yêu cầu về chất lượng hàng loại 1, hàng loại 2 .v.v... Vì thế, phẩm cấp cũng là tiêu chuẩn. Phương pháp biểu thị chất lượng này có tác dụng nhất định đối với việc đơn giản hóa thủ tục, thúc đẩy ký kết và đàm phán giá theo chất lượng.

Khi ký kết hợp đồng mua bán dựa trên tiêu chuẩn hoặc phẩm cấp, người ta phải tìm hiểu nội dung của tiêu chuẩn hoặc phẩm cấp đó. Chẳng những thế, do sự tiến bộ nhanh chóng của khoa học kỹ thuật, các tiêu chuẩn thường xuyên được sửa đổi, xây dựng lại. Khi đó, cùng một mặt hàng, các chỉ tiêu chất lượng tiêu chuẩn cũng như số hiệu tiêu chuẩn cũng được thay đổi. Do đó, khi ký hợp đồng mà chất lượng xác định theo phương pháp này, hai bên phải ghi chính xác ký hiệu tiêu chuẩn bao gồm: Tên tiêu chuẩn, ký hiệu cấp tiêu chuẩn, số đăng ký và năm ban hành tiêu chuẩn hoặc phẩm cấp đó. Phương pháp này áp dụng với các hàng hóa công nghiệp có tiêu chuẩn chất lượng như máy móc, ô tô, quạt điện, giấy viết....

2.3.2.4 Dựa vào chỉ tiêu đại khái quen dùng

Trong TMQT, đối với một số mặt hàng như nông sản, nguyên liệu, do chất lượng của chúng thay đổi, biến động khá nhiều, khó tiêu chuẩn hóa, nên người ta thường dùng một số chỉ tiêu phỏng chừng như FAQ, GMQ... để biểu thị chất lượng.

FAQ là từ viết tắt của câu tiếng Anh (Fair Average Quality) có ý nghĩa là: Phẩm chất bình quân khá. Theo chỉ tiêu này, người bán hàng từ một cảng nhất định phải giao theo phẩm chất không thấp hơn phẩm chất bình quân của loại hàng đó vẫn thường được gửi từ cảng đó, trong một thời kỳ nhất định (như trong một quý, trong một vụ chẳng hạn). Ví dụ: Muốn xác định phẩm chất bình quân trong một quý thì trong quý đó, cứ mỗi lô hàng được gửi đến từ một cảng nhất định, người ta đều lấy mẫu. Đến cuối quý, người ta trộn những mẫu đó lại và rút ra một mẫu bình quân. Có thể do hai bên cùng lấy mẫu, hoặc cùng ủy thác cho nhân viên kiểm nghiệm lấy mẫu, gửi tới cơ quan giám định chuyên ngành ở nơi NK để kiểm nghiệm quyết định "mẫu bình quân".

GMQ là từ viết tắt của câu tiếng Anh (Good Merchantable Quality) có nghĩa là: Phẩm chất tiêu thụ tốt. Theo chỉ tiêu này, người bán phải giao hàng có phẩm chất thông thường được mua bán trên thị trường mà một khách mua bình thường, sau khi xem xét đầy đủ, có thể chấp nhận. Nếu hàng hóa đó nhiều công dụng mà người mua không nói rõ ý định sử dụng của mình đối với hàng đó thì người bán giao hàng hóa miễn sao đáp ứng được một trong những công dụng của nó là được.

Ngoài ra, trong từng ngành buôn bán, tập quán lại còn hình thành những chỉ tiêu đại khái phù hợp với mặt hàng của ngành đó. Ví dụ, trong buôn bán ca cao hạt, chỉ tiêu "độ lên men vừa" (Fair fermented) có nghĩa là hàng có 10% hạt lép, hạt hỏng, còn "độ lên men tốt" (Good fermented) có nghĩa là hạt lép, hạt hỏng chỉ chiếm 5% tổng số. Phương pháp này thường áp dụng đối với các hàng hóa là nguyên liệu thô, nông sản chưa qua chế biến.

2.3.2.5 Dựa vào quy cách của hàng hóa

Quy cách (Specification) là những chỉ tiêu chất lượng đặc trưng cho tính năng vận hành và sử dụng cơ bản của hàng hóa như: Công suất, kích cỡ, tốc độ, tải trọng v.v... Phương pháp biểu thị chất lượng hàng hóa dựa vào quy cách thường được áp dụng trong việc mua bán các thiết bị, máy móc, công cụ vận tải...

2.3.2.6 Dựa vào hàm lượng của chất chủ yếu trong hàng hóa

Theo phương pháp này, người ta quy định tỷ lệ phần trăm của thành phần chất chủ yếu chiếm trong hàng hóa. Ví dụ: Hàm lượng ta-nanh là 14% trong vỏ xú. Đồng thời, người ta còn có thể quy định thưởng (Bonification) nếu hàm lượng chất đó cao hơn quy định hoặc phạt, nếu hàm lượng chất đó thấp hơn quy định. Phương pháp này thường dùng trong mua bán nguyên liệu, lương thực, thực phẩm.

2.3.2.7 Dựa vào tài liệu kỹ thuật

Trong TMQT, một số sản phẩm kỹ thuật cao như máy móc, thiết bị, hàng công nghiệp tiêu dùng lâu bền như hàng điện máy, các thiết bị và dụng cụ đo lường... do kết cấu phức tạp, yêu cầu nghiêm ngặt về thiết kế và nguyên liệu, số liệu dùng để thuyết minh tính năng khá nhiều, rất khó dùng một vài chỉ tiêu đơn giản để biểu thị chất lượng tổng hợp của sản phẩm. Do đó, để biểu thị chất lượng của các loại hàng này, trong các hợp đồng mua bán, người ta thường dẫn chiếu đến các tài liệu kỹ thuật như: Bản vẽ kỹ thuật, sơ đồ lắp ráp, bản thuyết minh tính năng và tác dụng, bản hướng dẫn sử dụng... Trong trường hợp này, người ta còn ký hoặc đóng dấu vào tài liệu kỹ thuật và quy định rằng tài liệu đó là bộ phận không tách rời hợp đồng.

2.3.2.8 Dựa vào số lượng thành phẩm thu được từ hàng hóa đó

Theo phương pháp này, người ta quy định số lượng thành phẩm được sản xuất ra từ hàng hóa mua bán. Ví dụ, số lượng dầu

lấy được từ hạt có dầu (như đỗ tương, vừng, lạc, thầu dầu...), số lượng len lấy được từ lông cừu, số lượng đường kính lấy được từ đường thô... Phương pháp này thường dùng trong mua bán nguyên liệu hoặc bán thành phẩm.

2.3.2.9 Dựa vào hiện trạng hàng hóa (Tale quale)

Phương pháp này thường chỉ được dùng trong TMQT về hàng nông sản và khoáng sản, hàng đã qua sử dụng, hàng phế liệu...khi hợp đồng mua bán ký kết theo điều kiện "chỉ bán nếu hàng đến" (To arrive sale). ý nghĩa của nó là "có thể nào, giao thế này". Do đó, phẩm chất của hàng giao đúng như mẫu hàng đã lấy được khi bốc, còn khi hàng đến bến, phẩm chất hàng như thế nào người Mua phải nhận như vậy, tức là người Mua phải chịu những rủi ro, hư hại về hàng hóa trong quá trình chuyên chở.

2.3.2.10 Dựa vào nhãn hiệu hàng hóa

Nhãn hiệu là tên mà các hãng đặt cho hàng của mình sản xuất hoặc bán ra, dùng để phân biệt với các sản phẩm cùng loại của các hãng khác. Một nhãn hiệu có thể dùng cho một sản phẩm, cũng có thể dùng cho mọi sản phẩm của một hãng. Loại trước là chỉ mỗi một sản phẩm đều sử dụng một dấu hiệu để nói lên chúng có chất lượng khác nhau, như ô tô mà các công ty ô tô thông dụng của Mỹ sản xuất, mỗi loại đều có nhãn hiệu khác nhau. Loại sau là chỉ các loại hàng mà hãng sản xuất đưa ra đều sử dụng cùng một nhãn hiệu, để biểu thị chất lượng tiêu chuẩn quy định của nhà sản xuất này, như công ty điện khí GE của Mỹ dùng GE để đặt tên cho hãng của mình.

Do đó, về thực tế, bản thân nhãn hiệu là một đặc trưng cho một phẩm cấp nhất định. Ví dụ, "Nescafe" tượng trưng cho một chất lượng cà phê khác "Vinacafe". Trong giao dịch, người ta có thể chỉ cần dựa vào nhãn hiệu để tiến hành mua bán, chứ không cần đưa ra yêu cầu tỉ mỉ về chất lượng. Nhưng nếu hàng cùng một nhãn hiệu đồng thời có nhiều mẫu mã, quy cách khác nhau, để xác định chính xác hơn, cần phải quy định rõ mẫu mã quy cách hoặc ghi rõ năm sản xuất (Year of production) và xê ry sản xuất của loại hàng có nhãn hiệu đó.

Bên cạnh đó, cần chỉ ra, khi chúng ta chấp nhận đơn đặt hàng của nước ngoài và in nhãn hiệu do họ cung cấp theo yêu cầu (như trong gia công quốc tế), cần chú ý xem nhãn hiệu đó có hợp pháp không, để tránh gây nên tranh cãi khi xuất hàng ra nước ngoài vi phạm phải luật bản quyền nhãn hiệu của nước NK.

2.3.2.11 Dựa vào dung trọng hàng hóa

Dung trọng hàng hóa là trọng lượng tự nhiên của một đơn vị dung tích hàng hóa. Nó phản ánh tính chất vật lý như hình dạng, kích cỡ, trọng lượng... và tỷ trọng tạp chất của hàng hóa. Phương pháp xác định phẩm chất dựa vào dung trọng hàng hóa là phương pháp khá phổ biến trong buôn bán ngũ cốc. Tuy nhiên, người ta thường sử dụng phương pháp này kết hợp với phương pháp mô tả.

2.3.2.12 Dựa vào mô tả hàng hóa

Theo phương pháp này, trên hợp đồng, người ta nêu lên những đặc điểm về màu sắc, hình dáng, kích thước, tính năng... và các chỉ tiêu khác về phẩm chất hàng hóa. Phương pháp này được dùng rộng rãi đối với hàng nông sản, hàng công nghiệp và thường được dùng kết hợp với các phương pháp khác.

2.3.2.13. Dựa vào tên của nơi sản xuất

Trong mua bán hàng hóa quốc tế, một số sản phẩm do ảnh hưởng của các nhân tố như điều kiện tự nhiên, công nghệ gia công truyền thống nên có phong cách và đặc điểm độc đáo mà sản phẩm các nơi khác không có được, đối với loại sản phẩm này thường có thể dùng tên nơi sản xuất (Name of origin) để biểu thị chất lượng. Phương pháp này thường áp dụng đối với các hàng hóa có tên gọi xuất xứ, thường áp dụng với hàng nông sản, khoáng sản...

Hai phương pháp biểu thị chất lượng "Dựa vào xem hàng trước" và "Dựa vào hàng mẫu" người ta gọi chung là nhóm phương pháp dựa vào xem hàng thực để xác định chất lượng. Các phương pháp còn lại thuộc về nhóm thứ hai là dựa vào thuyết minh để xác định chất lượng.

Các phương pháp biểu thị chất lượng trên thị trường thế giới thường là sử dụng riêng rẽ, nhưng có khi cũng có thể sử dụng kết hợp.

2.3.3 Những điểm cần chú ý khi quy định điều khoản chất lượng

Trong điều khoản chất lượng thường phải ghi rõ tên và chất lượng cụ thể của hàng hóa. Nhưng do các loại hàng khác nhau nên phương pháp biểu thị chất lượng cũng khác nhau. Do đó, nội dung và độ phức tạp, đơn giản của điều khoản chất lượng cần chú ý những điểm sau:

2.3.3.1 Vận dụng chính xác các phương pháp biểu thị chất lượng

Nội dung của điều khoản chất lượng chắc chắn phải liên quan tới phương pháp biểu thị chất lượng. Vì vậy, sử dụng phương pháp biểu thị chất lượng nào thì cần dựa vào đặc tính hàng hóa để quyết định. Nói chung, các hàng hóa có thể dùng các chỉ tiêu chất lượng để phản ánh chất lượng thì phù hợp với phương pháp mua bán dựa trên quy cách, phẩm cấp hoặc tiêu chuẩn; một số loại hàng hóa khó có thể đặt ra quy cách và tiêu chuẩn thì dùng phương pháp mua bán dựa trên hàng mẫu; một số hàng hóa nổi tiếng có chất lượng tốt và có đặc điểm nhất định thì thích hợp với phương pháp mua bán dựa trên nhãn hiệu; những sản phẩm mang phong vị và đặc điểm địa phương thì có thể dùng phương pháp mua bán dựa trên tên gọi địa phương nơi sản xuất.

Những phương pháp biểu thị chất lượng trên không thể tùy tiện mà cần lựa chọn hợp lý. Ngoài ra, nếu là loại có thể dùng một phương pháp để biểu thị chất lượng thì không nên dùng hai hoặc nhiều phương pháp để biểu thị. Nếu đồng thời sử dụng cả hai phương pháp mua bán dựa trên hàng mẫu và dựa trên quy cách thì đòi hỏi chất lượng hàng giao phải vừa thống nhất với hàng mẫu, lại phải phù hợp với quy cách đã thỏa thuận, điều đó đôi khi khó làm được, đem lại khó khăn cho việc thực hiện hợp đồng. Từ đó có thể thấy, khi đàm phán giao dịch và quy định điều khoản chất

lượng, điều quan trọng là vận dụng chính xác phương pháp biểu thị chất lượng.

2.3.3.2 Quy định điều kiện chất lượng cần khoa học và hợp lý

Để giúp cho việc thực hiện hợp đồng và bảo vệ lợi ích của đôi bên, khi quy định điều khoản chất lượng cần khoa học và hợp lý.

- Cần xuất phát từ thực tế sản xuất, tiêu thụ, tránh điều kiện chất lượng quá cao hoặc quá thấp. Khi xác định điều kiện chất lượng hàng XK, vừa phải xem xét tới nhu cầu thực tế của thị trường ngoài nước, vừa phải xem xét khả năng cung cấp hàng của các ngành sản xuất trong nước. Không nên chấp nhận những yêu cầu điều kiện về chất lượng quá cao mà trên thực tế mình không thể làm được như giày da phải tuyệt đối không có nếp nhăn, đậu phải diệt sạch côn trùng... Đối với các loại hàng có điều kiện chất lượng phù hợp nhu cầu thị trường nước ngoài, quy cách chất lượng trong hợp đồng không nên thấp hơn hàng thực tế để tránh ảnh hưởng tới giá cả ký kết và uy tín hàng hóa XK.

Khi xác định điều kiện chất lượng hàng hóa NK cần xuất phát từ nhu cầu thực tế nước mình. Chất lượng cao ảnh hưởng tới giá cả, cũng chưa chắc đã phù hợp nhu cầu; chất lượng thấp hoặc quy định sót một số chỉ tiêu chất lượng quan trọng sẽ ảnh hưởng tới sử dụng, gây ra những tổn thất không đáng có.

- Trong điều khoản chất lượng cần quy định một cách có chọn lựa các chỉ tiêu chất lượng. Tất cả những chỉ tiêu quan trọng ảnh hưởng tới chất lượng, không thể để thiếu sót và phải đầy đủ. Đối với những điều kiện không liên quan gì đến chất lượng không nên đưa vào, để tránh điều khoản quá phức tạp.

- Mỗi chỉ tiêu chất lượng đều phản ánh một mặt của chất lượng và có một trọng số nhất định giữa các chỉ tiêu có mối quan hệ hữu cơ, khi quy định điều kiện chất lượng cần xem xét toàn diện, chú ý tới trọng số của mỗi chỉ tiêu cũng như tính thống nhất giữa chúng để tránh ảnh hưởng tới các chỉ tiêu chất lượng khác, gây nên

những tồn thất không đáng có do quy định không khoa học, không hợp lý một chỉ tiêu chất lượng nào đó.

- Điều kiện chất lượng nên rõ ràng, cụ thể. Để tiện cho việc kiểm nghiệm và xác định trách nhiệm, khi quy định điều kiện chất lượng cần đòi hỏi rõ ràng, cụ thể, không nên sử dụng những từ ngữ mơ hồ như "ước khoảng", "trên dưới", "sai số hợp lý", để tránh dẫn đến tranh chấp do vấn đề chất lượng hàng giao gây nên. Đối với một số loại hàng không nên quy định quá cứng nhắc điều kiện chất lượng, gây khó khăn cho việc thực hiện nghĩa vụ giao hàng.

2.3.3.3 Có thể quy định độ cơ động nhất định về chất lượng đối với một số loại hàng hóa

Trong TMQT, để tránh vi phạm hợp đồng do chất lượng hàng hóa giao của một số loại hàng không phù hợp với hợp đồng một cách không đáng kể. Nhằm bảo đảm thực hiện thuận lợi hợp đồng, có thể đưa ra một số quy định mềm dẻo, linh hoạt trong điều khoản chất lượng hợp đồng. Các phương pháp quy định linh hoạt thường thấy là:

- Chất lượng giao hàng đại thể tương đương hoặc gần như hàng mẫu. Trong trường hợp mua bán theo hàng mẫu, hai bên mua bán dễ xảy ra tranh chấp về vấn đề chất lượng hàng giao có thống nhất với hàng mẫu hay không, để tránh tranh chấp và tiện cho việc thực hiện hợp đồng, bên bán có thể yêu cầu ghi thêm các khoản như "chất lượng hàng giao đại thể tương đương với hàng mẫu" (Quality to be considered and being about equal to the sample).

- Sai số chất lượng cho phép (Quality tolerance). Sai số chất lượng cho phép là chỉ độ xê dịch chất lượng hàng được công nhận trên thị trường quốc tế. Trong quá trình sản xuất sản phẩm công nghiệp, có khi không thể tránh khỏi độ sai số về chỉ tiêu chất lượng sản phẩm (như đồng hồ mỗi ngày xê xích vài giây được coi là chạy bình thường). Để rõ ràng, tốt hơn hết nên ghi rõ độ sai số nhất định vào trong điều khoản chất lượng hợp đồng, như số đo hoặc trọng lượng cho phép độ "sai số hợp lý" là 3-5%. Tất cả những hàng hóa

thuộc phạm vi sai số chất lượng, bên mua không được từ chối nhận hoặc yêu cầu điều chỉnh giá cả.

Ngoài ra, đối với một số sản phẩm khó có thể dùng con số hoặc phương pháp khoa học để biểu thị thì áp dụng quy định chung là "sai số hợp lý". Chẳng hạn "sai số hợp lý cho phép chất lượng màu sắc". Do chưa có quy định cụ thể đối với "sai số hợp lý", dễ dẫn tới tranh chấp, nên khi sử dụng cần thận trọng. Nếu có thể dùng con số hoặc phương pháp khoa học để biểu thị thì không nên dùng quy định này.

- Xác định độ cơ động chất lượng nhất định: Chất lượng của một số sản phẩm không ổn định lắm (như nông sản phẩm sơ chế...) nên để tiến hành giao dịch thuận lợi, khi quy định chỉ tiêu chất lượng có thể đặt ra độ cơ động chất lượng nhất định, tức chỉ cho phép chỉ tiêu chất lượng hàng giao của bên bán được linh hoạt trong một mức độ nhất định. Về độ cơ động chất lượng có mấy cách đặt sau:

+ Quy định phạm vi nhất định. Quy định đối với chỉ tiêu chất lượng cho phép có một phạm vi xê xích nhất định. Ví dụ: Vải, khổ rộng 35/36 inch, vải bên bán giao chỉ cần trong phạm vi này là được coi hợp lệ.

+ Quy định giới hạn nhất định. Quy cách chất lượng đối với hàng được giao quy định theo giới hạn, tức lớn nhất, cao nhất, nhiều nhất là bao nhiêu; nhỏ nhất, thấp nhất, ít nhất là bao nhiêu. Bên bán giao hàng chỉ cần không vượt quá các giới hạn đó thì bên mua không có quyền từ chối nhận hàng.

2.4 ĐIỀU KIỆN SỐ LƯỢNG HÀNG HÓA

2.4.1 Ý nghĩa của việc thỏa thuận số lượng hàng hóa

Số lượng hàng hóa là một trong những điều kiện chủ yếu không thể thiếu được trong hợp đồng TMQT. Theo quy định luật pháp của một số nước, số lượng hàng hóa bên bán giao phải phù hợp với quy định hợp đồng, nếu không bên mua có quyền đòi bồi

thường, thậm chí từ chối nhận hàng. "Công ước LHQ về hợp đồng buôn bán hàng hóa quốc tế" (Công ước Viên - 1980) cũng quy định, giao hàng theo số lượng thỏa thuận là một nghĩa vụ cơ bản của bên bán. Nếu số lượng hàng bên bán giao lớn hơn số lượng thỏa thuận, bên mua có thể từ chối nhận số dôi ra. Nếu bên bán giao hàng số lượng ít hơn số lượng thỏa thuận, bên bán cần giao bổ sung trước khi hết thời hạn giao hàng quy định, nhưng không được để bên mua phải chịu những bất tiện, bất hợp lý hoặc phải gánh những khoản chi bất hợp lý; cho dù như vậy, bên mua vẫn có quyền bảo lưu yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Do số lượng hai bên giao dịch thỏa thuận là căn cứ để giao nhận hàng, vì vậy, chính xác số lượng ký kết và ghi rõ số lượng trong hợp đồng có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Việc xác định số lượng ký kết trong hợp đồng mua bán không chỉ quan hệ tới việc hoàn thành nhiệm vụ XNK, mà còn liên quan tới việc quán triệt chính sách đối ngoại và ý đồ kinh doanh. Nắm chính xác số lượng ký kết có một tác dụng nhất định đối với việc thúc đẩy đi đến ký kết giao dịch và tranh thủ giá cả có lợi.

Điều kiện số lượng nhằm nói lên mặt "lượng" của hàng hóa giao dịch. Điều khoản này bao gồm các vấn đề về đơn vị tính số lượng (hoặc trọng lượng) của hàng hóa, phương pháp quy định số lượng và phương pháp xác định trọng lượng.

2.4.2 Đơn vị tính số lượng, trọng lượng

Trong TMQT, do sự khác nhau về chủng loại, đặc tính của hàng hóa và hệ thống đo lường của các nước, nên đơn vị tính số lượng và cách tính số lượng cũng rất đa dạng. Nếu hàng hóa mua bán được tính bằng cái, chiếc, hòm, kiện thì rất dễ dàng. Những hàng tính theo chiều dài, trọng lượng, thể tích và dung tích thì đơn vị tính phức tạp hơn nhiều. Nếu đơn vị tính không được quy định rõ ràng, các bên giao dịch dễ có sự hiểu lầm nhau. Nguyên nhân của sự hiểu trái ý của nhau là do, trong TMQT, nhiều đơn vị đo lường có cùng một tên gọi nhưng ở mỗi nước lại có một nội dung khác. Ví

dụ, một bao bông ở Ai Cập là 330 kg, ở Braxin là 180 kg; một bì cà phê ở các nước thường là 60 cân Anh (27,13 kg), nhưng ở Cô-lôm-bia lại là 70 cân Anh (31,7 kg).

Ngoài ra, một số nguyên nhân đáng kể khác nữa là sự áp dụng đồng thời nhiều hệ thống đo lường trong TMQT. Ngoài các đơn vị thuộc hệ đo lường quốc tế (hệ mét), người ta còn dùng hệ thống đo lường của Anh, của Mỹ.... Hiểu rõ các hệ thống đo lường, thông thuộc khái niệm đặc biệt của các loại đơn vị tính số lượng và phương pháp tính số lượng là kiến thức và kỹ năng cơ bản mà người làm công tác TMQT cần phải có.

Sử dụng đơn vị tính số lượng nào, ngoài điều chủ yếu được quyết định bởi chủng loại và đặc điểm của hàng hóa ra, còn được quyết định bởi ý muốn của đôi bên giao dịch. Dưới đây là một số đơn vị đo lường được dùng trong TMQT:

- **Đơn vị đo chiều dài:** Mét (meter), inch (2,54 cm), foot (12 inches = 0,304 m), mile (1,609 km), yard (3 feet = 0,914m). Các đơn vị này thường dùng trong giao dịch các loại hàng như vải, lụa...

- **Đơn vị đo diện tích:** Mét vuông (square meter - ký hiệu m^2), square inch (6,4516 cm^2), square foot (2,2903 dm^2), square yard (0,836 m^2), acre (0,40468 ha)... Các đơn vị này thường dùng trong giao dịch các mặt hàng như kính tấm, thảm, da thuộc...

- **Đơn vị đo dung tích:** Lít (litre), Gallon (Anh: 4,546 lít, Mỹ: 3,785 lít); Bushel (Anh: 3,637 đêca lít, Mỹ: 3,523 lít); Barrel (158,98 lít). Các đơn vị này thường dùng trong giao dịch các loại hàng ngũ cốc và hàng dạng chất lỏng.

Ví dụ: Mỹ lấy Bushel (giạ) để làm đơn vị tính cho tất cả các loại ngũ cốc. Gallon (galông) thường dùng cho các loại hàng rượu, dầu ...

- **Đơn vị tính thể tích:** Mét khối (Cubic meter - ký hiệu m^3), cubic foot, cubic yard... Các loại hàng dùng đơn vị thể tích thường

không nhiều, thường chỉ dùng với gỗ, khí thiên nhiên, thể khí hóa học ...

- **Đơn vị đo khối lượng (trọng lượng):** Tấn mét (Metricton - ký hiệu MT): Grain (0,0648 gam), Dram (1,772 gam), Ounce (28,350 gam trong buôn bán hàng thông thường và 31,1035 gam trong buôn bán vàng bạc); short ton (907,184 kg); long ton (1.016,047 kg); pound (453,59 gam)...

Tính số lượng theo đơn vị đo trọng lượng là một loại được sử dụng rộng rãi trong TMQT hiện nay. Ví dụ: Nhiều loại nông sản phẩm, khoáng sản và hàng công nghiệp đều tính số lượng theo đơn vị đo trọng lượng.

- **Đơn vị tính số lượng tập hợp:** Tá (12 cái); gross (12 tá), đôi (pair); bộ (set)...

2.4.3 Phương pháp quy định số lượng

Trong thực tiễn TMQT, người ta có thể quy định số lượng hàng hóa giao dịch bằng hai cách:

Một là, bên bán và bên mua quy định cụ thể số lượng hàng hóa giao dịch. Đó là một khối lượng được khẳng định dứt khoát. Khi thực hiện hợp đồng, các bên không được phép giao nhận theo số lượng khác với số lượng đó. Phương pháp này thường được dùng với những hàng tính bằng cái, chiếc.

Hai là, bên bán và bên mua quy định một cách phỏng chừng về số lượng hàng hóa giao dịch. Khi thực hiện hợp đồng, các bên có thể giao nhận theo một số lượng cao hoặc thấp hơn số lượng quy định trong hợp đồng. Khoản chênh lệch đó gọi là dung sai về số lượng. Điều khoản của đơn chào hàng, hợp đồng hoặc hiệp định quy định dung sai về số lượng gọi là điều khoản số lượng phỏng chừng (Moreless clause).

Điều khoản số lượng phỏng chừng có ý nghĩa rất quan trọng đối với việc mua bán những mặt hàng có khối lượng lớn như ngũ cốc, phân bón, than, quặng, dầu mỏ.... Đó là do việc sản xuất những

hàng đó có quy mô lớn, do việc cân đo hàng đó khó bảo đảm chính xác tuyệt đối, và còn là do khó khăn trong việc tìm phương tiện chuyên chở phù hợp hoàn toàn với khối lượng hàng. Cho nên, đối với những mặt hàng này, theo việc quy định dung sai về số lượng cho phép tránh được những khó khăn trong khi thực hiện hợp đồng.

Điều khoản này có thể được thực hiện trong hợp đồng bằng cách ghi chữ "khoảng chừng" (About), "xấp xỉ" (Approximately) hoặc "hơn kém" (Moreless), \pm (cộng, trừ) hoặc "từ... tấn mét đến... tấn mét".

Phạm vi của dung sai có thể được xác định trong hợp đồng. Nếu không, nó được hiểu theo tập quán buôn bán hiện hành đối với mặt hàng có liên quan. Ví dụ, trong tập quán buôn bán hàng ngũ cốc, dung sai là $\pm 5\%$, hàng cà phê là $\pm 3\%$, cao su là $\pm 2,5\%$, gỗ là $\pm 10\%$; máy và thiết bị là $\pm 5\%$ về trọng lượng hàng giao.

Hợp đồng cũng có thể quy định về người được hưởng quyền lựa chọn dung sai như: do người Bán chọn (at Buyer's option) hoặc do bên nào đi thuê tàu thì được chọn (at Charterer's option).

Trong nhiều trường hợp, người ta còn thỏa thuận quy định giá hàng của khoản dung sai về số lượng sao cho một trong hai bên không thể lợi dụng sự biến động của giá cả thị trường để làm lợi cho mình.

Ngoài việc quy định dung sai về số lượng, người ta còn quan tâm đến địa điểm xác định số lượng và trọng lượng. Nếu lấy trọng lượng được xác định ở nơi gửi hàng (trọng lượng bốc - Shipped weight) làm cơ sở để xem xét tình hình người Bán chấp hành hợp đồng, hoặc để thanh toán tiền hàng thì những rủi ro xảy đến với hàng hóa trong quá trình chuyên chở do người Mua phải chịu. Nếu việc thanh toán tiền hàng tiến hành trên cơ sở trọng lượng được xác định ở nơi hàng đến (trọng lượng dỡ - landed weight), hai bên phải căn cứ vào kết quả kiểm tra trọng lượng hàng ở nơi đến. Kết quả này được ghi trong một chứng từ do một tổ chức được các bên thỏa thuận chỉ định tiến hành kiểm tra và lập nên.

Trong những trường hợp cần thiết, người ta cũng có thể quy định một tỷ lệ miễn trừ (Franchise). Ý nghĩa của việc miễn trừ, trong điều kiện này là: Người Bán được miễn trách nhiệm (như trách nhiệm giao bổ sung, hoặc giảm giá, hoặc bồi thường bằng tiền...) nếu mức hao hụt tự nhiên thấp hơn tỷ lệ miễn trừ đã được quy định.

2.4.4 Phương pháp xác định trọng lượng

Trong TMQT, có rất nhiều loại hàng được tính số lượng theo trọng lượng. Căn cứ vào tập quán buôn bán, thông thường để xác định trọng lượng hàng hóa mua bán, người ta thường dùng những phương pháp sau đây:

- **Trọng lượng cả bì (Gross weight - GW):** Đó là trọng lượng của hàng hóa cùng với trọng lượng của các loại bao bì hàng có. Những mặt hàng được mua bán theo trọng lượng cả bì không phải là ít. Những cuộn giấy làm báo, các loại đậu tạt... khi mua bán, người ta thường tính trọng lượng cả bì.

- **Trọng lượng tịnh (Net weight - NW):** Đó là trọng lượng thực tế của bản thân hàng hóa. Nó bằng trọng lượng cả bì trừ đi trọng lượng của vật liệu bao bì. Từ trọng lượng cả bì, muốn tính ra trọng lượng tịnh, phải tính được trọng lượng bì. Có mấy phương pháp tính trọng lượng bì:

+ **Theo trọng lượng bì thực tế (Actual tare):** Đem cân tất cả bao bì rồi tính tổng số trọng lượng bì. Phương pháp này chính xác nhưng mất nhiều công và nhiều khi không thể thực hiện được.

+ **Theo trọng lượng bì trung bình (Average tare):** Trong số toàn bộ bao bì, người ta rút ra một số bao bì nhất định để cân lên và tính bình quân. Trọng lượng bình quân đó được coi là trọng lượng bì của mỗi đơn vị hàng hóa.

+ **Trọng lượng bì quen dùng (Customary tare):** Đối với những loại bao bì đã được nhiều lần sử dụng trong buôn bán, người ta lấy kết quả cân đo từ lâu làm tiền lệ để xác định trọng lượng bì. Khi

gặp những loại bao bì như thế, người ta tính theo một trọng lượng cố định, gọi là trọng lượng bì quen dùng.

+ *Theo trọng lượng bì ước tính (Estimated tare)*: Trọng lượng bao bì được xác định bằng cách ước lượng, chứ không qua cân thực tế.

+ *Theo trọng lượng bì ghi trên hóa đơn (Invoiced tare)*: Trọng lượng bì được xác định căn cứ vào lời khai của người Bán, không kiểm tra lại.

Trong một số trường hợp, để biểu thị chính xác trọng lượng tịnh thực tế của hàng hóa, người ta còn dùng thuật ngữ "trọng lượng tịnh thuần túy" (Net net weight). Ý nghĩa của thuật ngữ này là: trọng lượng được xác định chỉ bao gồm trọng lượng của bản thân hàng hóa, không có bất kỳ một loại bao bì nào. Khác với "trọng lượng tịnh thuần túy", trọng lượng nửa bì bao gồm trọng lượng của bản thân hàng hóa cộng với trọng lượng của những vật liệu bao bì trực tiếp.

Đối với một số mặt hàng mà trọng lượng của bao bì rất nhỏ, không đáng kể, hoặc đơn giá của bao bì không chênh lệch bao nhiêu so với đơn giá hàng hóa, nhiều khi người ta còn có thể thỏa thuận với nhau tính giá cả của bao bì theo cách thức "cả bì coi như tịnh" (Gross weight for net). Ý nghĩa của điều khoản này là: Giá cả của bao bì được tính như giá cả của bản thân hàng hóa và cả hai yếu tố này đều tính theo trọng lượng.

Trên thực tế, có nhiều cách tính trọng lượng bao bì, chọn cách nào để tính được trọng lượng tịnh thì cần phải căn cứ vào tính chất của hàng hóa, đặc điểm bao bì sử dụng, số lượng ít nhiều của hợp đồng và tập quán giao dịch do đương sự hai bên ước định từ trước và đưa vào hợp đồng để tránh dẫn tới tranh chấp sau này.

- ***Trọng lượng thương mại***: Đây là phương pháp áp dụng trong buôn bán những mặt hàng dễ hút ẩm, có độ ẩm không ổn định và có giá trị kinh tế tương đối cao như: tơ tằm, lông cừu, bông, len... Trọng lượng thương mại là trọng lượng của hàng hóa có độ

âm tiêu chuẩn. Trọng lượng thương mại thường được xác định bằng công thức:

$$G_{TM} = G_{TT} \times \frac{100 + W_{tc}}{100 + W_{tt}}$$

Trong đó:

G_{TM} là trọng lượng thương mại của hàng hóa.

G_{TT} là trọng lượng thực tế của hàng hóa.

W_{tt} là độ ẩm thực tế của hàng hóa.

W_{tc} là độ ẩm tiêu chuẩn của hàng hóa.

- **Trọng lượng lý thuyết:** Phương pháp này thích hợp với những mặt hàng có quy cách và kích thước cố định như: Thép tấm, thép chữ U, thép chữ I, tôn lá... và cả trong những trường hợp mua bán thiết bị toàn bộ. Theo phương pháp này, người ta căn cứ vào thể tích, khối lượng riêng và số lượng hàng để tính toán trọng lượng hàng, hoặc căn cứ vào thiết kế của nó (trường hợp đối với thiết bị toàn bộ) để xác định trọng lượng hàng hóa cung cấp cho nhau. Trọng lượng tìm thấy được gọi là trọng lượng lý thuyết.

2.4.5 Những điểm cần chú ý trong quy định điều khoản số lượng

Điều khoản số lượng trong hợp đồng mua bán chủ yếu bao gồm số lượng hàng hóa ký kết và đơn vị tính số lượng. Hàng hóa ký kết theo trọng lượng còn cần phải ghi rõ phương pháp tính trọng lượng. Nội dung và sự đơn giản hay phức tạp của điều khoản số lượng cần phải dựa vào đặc tính của hàng hóa để quyết định. Quy định điều khoản số lượng cần chú ý những điểm sau:

2.4.5.1 Năm chính xác số lượng ký kết

- Khi đàm phán giao dịch, cần năm chính xác số lượng hàng hóa XK ký kết, khi đặt số lượng cụ thể cần xem xét mấy nhân tố dưới đây:

+ Tình hình cung cầu của thị trường ngoài nước. Khi chúng ta xác định XK sang một thị trường nào đó thì cần tìm hiểu lượng nhu cầu của thị trường này và lượng cung ứng của các nơi đối với thị trường này, lợi dụng hữu hiệu quy luật thay đổi cung cầu của thị trường, xác định hợp lý lượng ký kết theo nhu cầu thực tế của thị trường nước ngoài để hàng hóa XK bán được với giá thích hợp. Đối với những thị trường tiêu thụ chính của hàng hóa XK và các vùng, các hãng cung cấp hàng ổn định hàng năm, chúng ta cần luôn giữ một lượng ký kết nhất định để tránh việc các đối thủ cạnh tranh nước ngoài len vào do lượng ký kết quá ít hoặc cung ứng không kịp thời, làm chúng ta mất đi thị trường và khách hàng đã có.

+ Tình hình cung ứng nguồn hàng trong nước. Xác định số lượng ký kết hàng hóa XK cần thích hợp với năng lực sản xuất và tình hình cung ứng nguồn hàng trong nước. Trong trường hợp có đầy đủ năng lực sản xuất và nguồn hàng dồi dào thì có thể mở rộng lượng ký kết; ngược lại nếu nguồn hàng căng thẳng thì không nên ký vượt khả năng, đem lại khó khăn cho thực hiện hợp đồng.

+ Khi xác định số lượng ký kết hàng hóa XK, cần xem xét động thái giá cả thị trường của hàng hóa đó. Khi giá cả có chiều hướng xuống, nếu còn nguồn hàng nên tranh thủ ký kết nhiều, tiêu thụ nhanh; khi giá cả lên thì không nên vội vã ký kết với số lượng nhiều, cần tranh thủ tiêu thụ khi có cơ hội có lợi.

+ Số lượng hàng XK ký kết cần phù hợp với tình hình tài chính và năng lực của khách hàng nước ngoài, đối với những khách hàng chưa biết được tình hình tài chính và những khách hàng có nợ nần thì không nên ký kết những hợp đồng với số lượng lớn, đối với những khách hàng nhỏ thì cũng nên khống chế thích đáng về số lượng ký kết, số lượng ký kết với khách hàng lớn mà quá ít thì chắc chắn sẽ thiếu sức hấp dẫn. Tóm lại, cần căn cứ vào tình hình tài chính và năng lực kinh doanh của khách hàng để xác định số lượng ký kết thích hợp.

- Năm vững số lượng hàng hóa NK. Để xác định hợp lý số lượng hàng hóa NK ký kết, thông thường phải xem xét những nhân tố sau:

+ Nhu cầu thực tế trong nước. Khi đàm phán mua hàng NK, cần căn cứ vào nhu cầu thực tế sản xuất, xây dựng và thị trường trong nước để xác định một số lượng ký kết, tránh NK một cách bừa bãi, bất hợp lý.

+ Khả năng thanh toán trong nước. Xác định số lượng hàng hóa NK cần thích hợp với khả năng thanh toán trong nước, khi nguồn ngoại tệ dồi dào và trong nước lại có nhu cầu thì có thể mở rộng số lượng hàng hóa NK; ngược lại, nếu nguồn ngoại tệ thiếu, mà không có nhu cầu hàng hóa cấp thiết thì nên khống chế số lượng ký kết NK để tránh lãng phí ngoại tệ và xuất hiện tình trạng nhập siêu bất hợp lý.

+ Tình hình thị trường thay đổi. Khi đàm phán mua hàng NK còn căn cứ vào tình trạng thay đổi của tình hình thị trường quốc tế để xác định số lượng ký kết, khi tình hình thị trường có thay đổi có lợi cho ta thì nên mở rộng số lượng ký kết. Ngược lại thì nên khống chế số lượng ký kết.

2.4.5.2 Điều khoản số lượng cần cụ thể, rõ ràng

Để thuận tiện cho việc thực hiện hợp đồng và tránh gây ra tranh chấp, điều khoản số lượng trong hợp đồng cần phải cụ thể, rõ ràng. Ví dụ, khi quy định số lượng hàng hóa ký kết, cần đồng thời quy định đơn vị tính số lượng của hàng hóa này và địa điểm xác định số lượng. Đối với những hàng hóa tính theo trọng lượng còn cần quy định phương pháp cụ thể tính trọng lượng. Một số hàng hóa nếu khi cần quy định mức độ cơ động về số lượng cần ghi rõ, cụ thể trong điều khoản của hợp đồng: mức độ cơ động về số lượng là bao nhiêu, ai là người được chọn mức độ cơ động về số lượng, tính giá phần thừa, thiếu này như thế nào và các quy định cần hợp lý, thích đáng.

2.5 ĐIỀU KIỆN BAO BÌ HÀNG HÓA

2.5.1 Ý nghĩa của bao bì hàng hóa trong TMQT

Đóng gói hàng hóa là sự tiếp nối của sản xuất hàng hóa, tất cả hàng hóa cần đóng gói chỉ có thông qua đóng gói mới coi là hoàn

thành quá trình sản xuất, hàng hóa mới có thể đi vào lĩnh vực lưu thông và tiêu thụ, mới có thể thực hiện giá trị sử dụng và giá trị của hàng hóa. Hay nói khác đi, chất lượng và giá cả bao bì là một bộ phận cấu thành chất lượng và giá cả của hàng hóa.

Hàng hóa được đóng gói thích hợp không chỉ tiện cho vận chuyển, bốc dỡ, dịch chuyển, lưu giữ, bảo quản, kiểm kê, trưng bày và mang xách, hơn nữa còn khó mất, giữ gìn về số lượng, tạo thuận lợi về các mặt.

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt hiện nay trên thị trường quốc tế, nhiều nước coi việc cải tiến bao bì là một biện pháp quan trọng để tăng cường cạnh tranh tiêu thụ ra bên ngoài, vì bao bì tốt, không chỉ có thể bảo vệ hàng hóa về số lượng và chất lượng mà còn khuyến khích và làm đẹp hàng hóa, nâng cao giá trị hàng hóa, thu hút khách hàng, mở rộng tiêu thụ, tăng giá bán, đồng thời về một mức độ nhất định thể hiện trình độ khoa học kỹ thuật, văn hóa nghệ thuật của nước XK.

Với ý nghĩa đó, các doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ cần làm tốt công tác đóng gói, làm cho bao bì hàng hóa XK phù hợp với yêu cầu khoa học, kinh tế, bền chắc, đẹp, thích hợp tiêu thụ và thu nhiều ngoại tệ.

Ngoài ra, trong mua bán hàng hóa quốc tế, bao bì còn là một bộ phận cấu thành quan trọng nói rõ hàng hóa, điều kiện bao bì là một điều kiện chính trong hợp đồng mua bán. Căn cứ vào quy định luật pháp của một số nước, nếu hàng bên bán giao chưa đóng gói theo điều kiện thỏa thuận, hoặc bao bì hàng hóa không phù hợp với tập quán bao gói, bên mua có quyền từ chối nhận hàng. Nếu hàng hóa tuy đã đóng gói theo phương thức thỏa thuận, nhưng lại lẫn lộn với các hàng hóa khác, bên mua có thể từ chối nhận số hàng vi phạm bao bì quy định kia, thậm chí có thể từ chối nhận cả lô hàng. Từ đó có thể thấy, làm tốt công tác đóng gói cũng có ý nghĩa quan trọng đối với việc thực hiện thuận lợi hợp đồng.

Để phát huy hết vai trò của bao bì, nhằm mở rộng XK hàng hóa và nâng cao hiệu quả kinh tế, các cán bộ nghiệp vụ TMQT cần

coi trọng cao độ công tác đóng gói, nắm thiết thực các tri thức cơ bản về bao bì, chú ý chặt chẽ động thái bao bì trên thị trường quốc tế, đồng thời làm tốt điều khoản bao bì trong hợp đồng.

2.5.2 Phân loại và yêu cầu đối với bao bì hàng hóa

2.5.2.1 Phân loại bao bì hàng hóa

Căn cứ vào vai trò khác nhau của bao bì trong quá trình lưu thông, có thể chia thành hai loại hình là: Bao bì vận chuyển (tức bao bì ngoài) và bao bì tiêu thụ (tức bao bì trong). Tác dụng chủ yếu của loại thứ nhất là bảo vệ hàng hóa và tránh mất mát thiếu hụt hàng hóa trong quá trình vận động của hàng hóa từ sản xuất đến tiêu dùng; loại sau, ngoài tác dụng bảo vệ hàng hóa ra, còn có chức năng thúc đẩy tiêu thụ.

- *Bao bì vận chuyển*: Phương thức đóng gói và tạo dáng của bao bì không giống nhau, trình độ bao bì cũng có sự khác biệt, điều này tạo nên tính đa dạng của bao bì vận chuyển. Người ta thường phân loại bao bì vận chuyển theo các dấu hiệu sau:

+ Căn cứ vào phương thức đóng gói, có thể phân thành hai loại:

* Bao bì vận chuyển đơn: Hàng hóa được tính theo đơn vị bao bì từng kiện một trong quá trình vận chuyển.

* Bao bì vận chuyển tập hợp: Đem nhiều bao bì vận chuyển đơn tập hợp thành một bao bì lớn, nhằm giúp bảo vệ hàng hóa một cách hiệu quả, nâng cao hiệu suất bốc dỡ và tiết kiệm chi phí vận chuyển. Trong TMQT, bao bì vận chuyển tập hợp thường thấy có bao chứa tập hợp và túi chứa tập hợp, thông thường là túi miệng lớn hình tròn hoặc bao lớn hình vuông, dung lượng của túi hoặc bao chứa tập hợp này không thống nhất, thường là từ 1 - 4 tấn, cao nhất lên tới khoảng 13 tấn. Ngoài ra, cùng với sự xuất hiện của vận chuyển container và vận chuyển mâm, ngày càng nhiều trường hợp tiến hành vận chuyển bằng cách xếp hàng vào container đặc chế hoặc cố định trên mâm đặc chế, tuy container đặc chế và mâm là bộ

phần cấu thành của phương tiện vận chuyển, nhưng do chúng cũng có tác dụng bảo vệ hàng hóa nên người ta xem chúng cũng như bao bì vận chuyển.

+ Căn cứ vào hình dáng bao bì, có thể phân thành các loại bao bì với hình dạng khác nhau như hòm, túi, bao, thùng và bó v.v...

+ Căn cứ vào vật liệu bao bì, có thể phân thành bao bì giấy, bao bì kim loại, bao bì gỗ, bao bì nhựa, bao bì đay, bao bì tre, rơm, bao bì thủy tinh và bao bì sứ v.v...

+ Căn cứ vào tính chất bao bì, có bao bì mềm, bao bì nửa cứng và bao bì cứng, sử dụng loại nào thì cần phải xem đặc tính hàng hóa để quyết định.

+ Căn cứ vào mức độ đóng gói có thể phân thành hai loại là: Đóng gói toàn bộ (Full packed) và đóng gói cục bộ (Part packed). Loại trước là chỉ đóng gói toàn bộ mặt hàng, hầu hết các hàng hóa đều cần đóng gói toàn bộ; loại sau là chỉ đóng gói phần cần bảo vệ hàng hóa, còn những phần không chịu ảnh hưởng của bên ngoài thì không cần đóng gói.

Trong TMQT, hai bên mua bán sử dụng loại bao bì vận chuyển nào, khi đàm phán giao dịch cần thỏa thuận căn cứ vào các nhân tố như đặc tính, hình dáng hàng hóa, tập quán buôn bán, các điều kiện tự nhiên trên đường vận chuyển hàng, phương thức vận chuyển và các chi phí, đồng thời ghi rõ, cụ thể vào trong hợp đồng.

- *Bao bì tiêu thụ*: Bao bì tiêu thụ có thể sử dụng các vật liệu bao bì khác nhau, các hình dáng kết cấu và mẫu mã khác nhau. Điều này tạo nên tính đa dạng của bao bì tiêu thụ. Bao bì tiêu thụ thường có các loại sau:

+ Bao bì kiểu treo: Tất cả những bao bì có móc treo, dây móc, lỗ treo đều gọi là bao bì kiểu treo. Loại bao bì này tiện với việc treo cao.

+ Bao bì kiểu chồng xếp: Tất cả những loại bao bì có tính vững chắc khi chồng xếp (như hộp) được gọi là kiểu chồng xếp. Ưu điểm của chúng là tiện bày đặt.

+ Bao bì kiểu mang xách: Loại bao bì trên đó có bộ phận xách tay gọi là bao bì mang xách. Loại bao bì mang xách tiện, rất được khách hàng hoan nghênh.

+ Bao bì dễ mở: Đối với bao bì tiêu thụ đòi hỏi đóng kín có bộ phận mở đặc biệt, dễ mở miệng bao, ưu điểm của nó là sử dụng tiện lợi.

+ Bao bì phun: Bản thân bao bì của hàng hóa dạng lỏng có bộ phận phun tự động, nó giống như bình phun, sử dụng khá tiện lợi.

+ Bao bì đồng bộ: Đối với những hàng hóa cần liên kết lại với nhau, thường sử dụng bao bì đồng bộ, tức đem các linh kiện hàng hóa có chủng loại, quy cách khác nhau đựng trong cùng một bao bì.

+ Bao bì tặng phẩm: Đối với những loại hàng hóa đem tặng, để bề mặt bao bì đẹp và thể hiện sự sang trọng của quà tặng, thường sử dụng loại bao bì chuyên dùng cho việc tặng quà.

+ Bao bì phức dụng: Loại bao bì này dùng để đóng gói hàng hóa bán ra, còn có thể dùng để đựng các hàng hóa khác hoặc để mọi người thưởng thức, nó có nhiều tác dụng.

Ngoài ra, trong TMQT, người ta còn thường sử dụng bao bì trung tính (Neutral packing) và nhãn hiệu đặt sản xuất.

Bao bì trung tính là chỉ bao bì không ghi dấu thương phẩm và nhãn hiệu, tức là cả trong và ngoài của bao bì hàng hóa sản xuất đều không có dấu hiệu của nơi sản xuất và hãng XK. Bao bì trung tính bao gồm hai loại là: Bao bì trung tính không nhãn hiệu và bao bì trung tính nhãn hiệu đặt. Loại trước là chỉ trên bao bì không có tên hãng sản xuất.

Sử dụng bao bì trung tính là để tránh hàng rào thuế quan và phi thuế quan của các nước và vùng NK và thích ứng với những nhu cầu đặc biệt trong giao dịch (như mua bán chuyên khẩu chẳng hạn), nó là một cách để các nhà sản xuất của nước XK tăng cường cạnh tranh tiêu thụ ra bên ngoài và mở rộng XK.

Nhãn hiệu đặt là chỉ bên bán ghi dấu thương phẩm hoặc nhãn hiệu do bên mua chỉ định trên hàng hóa hoặc bao bì mà nó

bán ra theo yêu cầu của bên mua, cách làm này gọi là sản xuất nhãn hiệu đặt.

Hiện nay, các siêu thị, các công ty bách hóa lớn và các cửa hàng chuyên doanh ở nhiều nước trên thế giới đều cần ghi dấu thương phẩm hoặc nhãn hiệu mà cửa hàng mình sử dụng lên hàng hóa hoặc bao bì đối với những hàng hóa mà nó kinh doanh bán ra nhằm mở rộng sự nổi tiếng của mình và thể hiện địa vị của hàng hóa đó. Nhiều nhà sản xuất của các nước cũng muốn chấp nhận hình thức sản xuất nhãn hiệu đặt để lợi dụng năng lực kinh doanh của người mua và uy tín kinh doanh, tiếng tăm nhãn hiệu của nó, nhằm nâng cao giá bán hàng hóa và mở rộng tiêu thụ.

2.5.2.2 Yêu cầu đối với bao bì hàng hóa

- *Yêu cầu đối với bao bì vận chuyển*: Hàng hóa trong TMQT thường vận chuyển đường dài, để bảo đảm hàng hóa trong quá trình vận chuyển không bị ảnh hưởng và đến đích an toàn, cần phải có bao bì vận chuyển khoa học, hợp lý. Nói chung, yêu cầu của bao bì vận chuyển hàng hóa TMQT cao hơn so với bao bì vận chuyển hàng hóa buôn bán trong nước. Bao bì vận chuyển hàng hóa XK, cần đáp ứng những yêu cầu sau:

+ Phải phù hợp với đặc tính của hàng hóa. Mỗi một loại hàng đều có đặc tính riêng của mình, ví dụ xi măng kỵ ẩm, hàng thủy tinh dễ vỡ, hàng lông dễ thấm, rò rỉ và dễ chảy..., điều này đòi hỏi bao bì vận chuyển phải có tính năng chống ẩm, chống chấn động và chống rò rỉ tương ứng.

+ Phải phù hợp với nhu cầu của các phương thức vận chuyển khác nhau. Các phương thức vận chuyển khác nhau có yêu cầu bao bì vận chuyển khác nhau, ví dụ bao bì vận chuyển đường biển cần chắc chắn, đồng thời có chức năng chống bẹp và va chạm; bao bì vận chuyển đường sắt đòi hỏi phải có chức năng chống chấn động; bao bì vận chuyển đường hàng không đòi hỏi nhẹ nhàng và không nên quá to...

+ Phải phù hợp quy định luật pháp của một số nước liên quan và yêu cầu của khách hàng. Quy định của nhiều nước cấm sử dụng các vật liệu như cành liễu, rơm làm vật liệu bao bì, vì những nước này sợ đó sẽ là nguồn lây lan sâu bệnh; một số nước có những quy định và yêu cầu đặc biệt đối với mã hiệu trên bao bì và trọng lượng của mỗi bao bì. Ngoài ra, nếu khi khách hàng đưa ra yêu cầu đặc biệt về bao bì vận chuyển, cũng cần xem xét dựa vào nhu cầu và khả năng.

+ Phải thuận tiện cho việc thao tác của các nhân viên hữu quan. Bao bì vận chuyển cần phải qua bốc dỡ, dịch chuyển, lưu giữ, bảo quản, kiểm kê và kiểm nghiệm. Để tiện cho nhân viên hữu quan ở các khâu này tiến hành thao tác, thiết kế bao bì phải hợp lý, quy cách bao bì và trọng lượng bao bì mỗi kiện phải thích hợp với thể tích, phương pháp đóng gói phải khoa học, các ký hiệu trên bao bì phải phù hợp yêu cầu; điều này cần phải căn cứ vào các loại hàng khác nhau để thực hiện tiêu chuẩn hóa bao bì vận chuyển. Vì bao bì vận chuyển được tiêu chuẩn hóa vừa dễ nhận biết, tính số lượng và kiểm nghiệm, lại tiện cho việc bốc dỡ, di chuyển và bảo quản.

+ Cần tiết kiệm chi phí với điều kiện bảo đảm bao bì chắc chắn. Độ cao thấp của giá thành bao bì vận chuyển và độ lớn nhỏ của trọng lượng bao bì so với thể tích hàng hóa đều trực tiếp quan hệ đến chi phí và hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp. Do vậy, khi chọn dùng vật liệu bao bì, tiến hành thiết kế và làm bao bì, cần chú ý tiết kiệm với điều kiện bảo đảm bao bì chắc chắn và an toàn. Ngoài ra, cần xem xét quy định thuế quan của nước NK. Đối với những bao bì XK sang các nước thu thuế theo giá cả thì không nên sử dụng những loại bao bì có giá đắt để tránh bị tổn thất.

- *Yêu cầu đối với bao bì tiêu thụ*: Bao bì tiêu thụ còn gọi là bao bì trong, nó là bao bì tiếp xúc trực tiếp với hàng hóa và cùng hàng hóa đi vào mạng lưới tiêu thụ, trực tiếp đối mặt với người tiêu dùng. Loại bao bì này, ngoài việc cần phải có chức năng bảo vệ hàng hóa ra, càng cần phải có chức năng khuyến khích thúc đẩy

tiêu thụ. Do đó, đều phải có yêu cầu khá cao đối với hình dáng kết cấu, trang trí bề mặt và thuyết minh của bao bì tiêu thụ. Không ngừng cải tiến thiết kế của bao bì tiêu thụ, cải tiến vật liệu bao bì, đổi mới mẫu mã bao bì, trang trí đẹp, làm tốt khâu thuyết minh. Nâng cao chất lượng bao bì tiêu thụ là một mặt quan trọng đối với việc đẩy mạnh XK.

Để bao bì tiêu thụ thích ứng với nhu cầu thị trường quốc tế, ngoài yêu cầu giữ gìn số lượng và chất lượng khi thiết kế và sản xuất bao bì tiêu thụ, cần đáp ứng các yêu cầu để thực hiện cả chức năng khuyến khích thương, kích thích mua của khách hàng như:

+ Tiện cho bày bán: Nhiều hàng hóa trước khi bán lẻ đều phải bày trên giá của cửa hàng hoặc gian triển lãm, để hàng ngàn hàng vạn sản phẩm tạo thành một "biển hàng" hấp dẫn, nhằm thu hút khách hàng và cung cấp cho người tiêu thụ chọn. Do đó, hình dáng kết cấu của hàng hóa và bao bì cần phải thích hợp với việc bày bán, triển lãm.

+ Tiện cho nhận biết hàng hóa: Khi chọn mua hàng, khách hàng thường đều hy vọng có sự hiểu biết đối với hàng hóa chứa bên trong bao bì, một số khách hàng thì quen với việc nhìn hàng mà mua. Do vậy, chọn dùng những bao bì bằng vật liệu trong suốt, hoặc phụ thêm các hình vẽ, hoặc chú thích bằng chữ viết trên bao bì tiêu thụ, làm cho dễ nhìn dễ hiểu, tiện cho nhận biết hàng hóa.

+ Tiện cho mang xách và sử dụng: Độ lớn nhỏ của bao bì tiêu thụ cần thích hợp để tiện lợi, khi cần thiết còn phải thêm cả quai xách, tạo thuận lợi cho việc mang xách hàng hóa. Đối với những hàng hóa đòi hỏi đóng kín, cần phải dễ mở, tiện cho sử dụng với điều kiện đảm bảo đóng kín...

+ Các thuyết minh, trang trí, ký mã hiệu và nhãn mác trên bao bì tiêu thụ cần vừa đảm bảo yêu cầu thẩm mỹ, vừa khoa học, rõ ràng và phù hợp với tập quán tiêu dùng và luật pháp quy định của từng thị trường nhằm thúc đẩy tiêu thụ.

2.5.3 Nội dung của điều khoản bao bì hàng hóa

Điều khoản bao bì có liên quan tới lợi ích của các bên mua bán, nên trong quá trình giao dịch đàm phán, hai bên mua bán cần phải thỏa thuận được về điều kiện bao bì, đồng thời ghi rõ ràng, cụ thể vào trong hợp đồng.

Điều khoản bao bì hàng hóa trong hợp đồng TMQT thường bao gồm những nội dung về: Yêu cầu chất lượng của bao bì, phương thức cung ứng bao bì và giá cả của bao bì.

2.5.3.1 Phương pháp quy định chất lượng của bao bì

Để quy định chất lượng của bao bì, người ta có thể dùng một trong hai phương pháp sau đây:

- *Quy định chất lượng bao bì phải phù hợp với một phương thức vận tải nào đó.* Sự khác nhau về phương thức vận tải dẫn tới yêu cầu khác nhau về bao bì. Do đó, người ta có thể quy định chất lượng bao bì phù hợp với một phương thức vận tải nào đó. Ví dụ: "Bao bì thích hợp với vận chuyển đường sắt", "Bao bì đường biển", "Bao bì vận chuyển hàng không"...

Sở dĩ, người ta có thể thỏa thuận chung chung như vậy mà vẫn hiểu nhau được là vì, trong TMQT đã hình thành một số tập quán quốc tế về các loại bao bì này (như trong mục 2.5.2.2- *Yêu cầu đối với bao bì hàng hóa*).

Theo tập quán đó, bao bì đường biển thường có hình dạng là hình hộp, ít khi là những hình khác, có độ bền khá đủ để chịu đựng sức ép của những hàng hóa khác chất xếp trong cùng hầm tàu trong khi chuyên chở, có kích thước là những số nguyên của đơn vị đo lường. Trong chuyên chở hàng hóa đường biển, ít khi người ta đóng chung những mặt hàng có suất cước khác nhau vào cùng một kiện hàng, bởi vì trong trường hợp như vậy, các hãng tàu có quyền áp dụng một suất cước cao nhất trong số các suất cước của hàng hóa đóng gói chung đó để tính cước cho cả kiện hàng.

Trong chuyên chở đường sắt, bao bì cũng cần khá chắc chắn bởi vì hàng hóa có thể phải qua nhiều khâu sang toa, dịch chuyển.

Đồng thời, bao bì đường sắt cũng cần có kích thước phù hợp với quy định của các cơ quan đường sắt, nơi hàng đi qua. Những hàng hóa có bao bì quá dài và có trọng lượng quá nặng, thường gặp khó khăn trong khi đăng ký xin toa, cũng như khi bốc dỡ.

Bao bì thích hợp với việc vận chuyển bằng máy bay phải là bao bì nhẹ, có kích thước phù hợp với quy định của công ty hàng không. Có như vậy, mới giảm được chi phí chuyên chở, bởi vì suất cước máy bay cao hơn nhiều so với suất cước của các phương thức chuyên chở khác. Ngoài ra, để tránh nguy hiểm cho hàng hóa và công cụ vận tải, người ta tránh dùng những vật liệu dễ bốc cháy trong việc chế tạo bao bì máy bay.

Tuy nhiên, với cách quy định chung chung về chất lượng bao bì như vậy còn rất phiền diện, sơ sài, thiếu nhiều nội dung và rất dễ gây nên sự không thống nhất trong việc giải thích các yêu cầu đối với bao bì, dễ dẫn đến tranh chấp. Để tránh sự hiểu lầm, dẫn đến tranh chấp trong TMQT, người ta còn quy định một cách cụ thể về yêu cầu chất lượng đối với bao bì.

- *Quy định cụ thể về yêu cầu chất lượng đối với từng loại bao bì ngoài cũng như bao bì trong của hàng hóa* (như đã trình bày ở mục 2.5.2.2 *Yêu cầu đối với bao bì hàng hóa*) và thường bao gồm các nội dung sau:

- + Yêu cầu về vật liệu làm bao bì, ví dụ: Bằng gỗ mới, bằng màng mỏng polyetylen, bằng tre nửa đan, bìa bồi (cardboard), gỗ ghép (fiber board).

- + Yêu cầu về hình thức của bao bì, ví dụ: Hòm (case), bao (bale), thùng (drum), cuộn (roll), bao tải (gunny bag)...

- + Yêu cầu về kích cỡ của bao bì, ví dụ: Mỗi bao 50 kg, đay ép 100 kg/kiện v.v...

- + Yêu cầu về số lớp bao bì và cách thức cấu tạo mỗi lớp đó, ví dụ: Lớp trong có bôi mỡ và phủ giấy nến, lớp giữa làm bằng nilông, lớp ngoài là hòm gỗ mới dày không dưới 2 cm.

+ Yêu cầu về đai nẹp của bao bì, ví dụ: Hòm phải có 3 lượt nẹp, mà bề rộng từ 2 cm trở lên, mỗi góc hòm phải có sắt coóc - ne v.v...

+ Yêu cầu về trang trí, nhãn hiệu, ký mã hóa trên bao bì...

Phương pháp quy định các yêu cầu cụ thể của bao bì có nhiều ưu điểm hơn phương pháp quy định chung chung. Song, nó đòi hỏi mỗi bên giao dịch phải có trình độ nhất định về kiến thức và kinh nghiệm cả trong lĩnh vực thương phẩm lẫn trong lĩnh vực vận tải.

2.5.3.2 Phương thức cung ứng bao bì

Tùy theo sự thỏa thuận của các bên giao dịch, phương thức cung ứng bao bì thường có 3 cách sau:

- Do bên bán cung ứng bao bì, bao bì liền cùng hàng hóa giao cho bên mua. Đây là phương thức thông thường và phổ biến nhất trong TMQT.

- Do bên bán ứng trước bao bì để đóng gói hàng hóa, nhưng sau khi giao hàng, bên bán thu lại bao bì để tiếp tục sử dụng. Cần làm rõ quy định cụ thể về chi phí trả bao bì về cho bên bán do bên nào chịu. Phương thức này chỉ thường dùng đối với những loại bao bì có giá trị cao hơn hàng hóa hoặc những bao bì sử dụng nhiều lần.

- Do bên bán yêu cầu bên mua cung ứng bao bì hoặc vật liệu bao bì trước để đóng gói, sau đó mới giao hàng. Khi sử dụng cách này cần quy định rõ thời gian bên mua cung cấp bao bì hoặc vật liệu bao bì, trách nhiệm mà hai bên mua bán phải gánh chịu do bao bì hoặc vật liệu bao bì không được cung cấp kịp thời ảnh hưởng tới thời hạn giao hàng...

Cách làm này chỉ áp dụng khi bao bì thực sự khan hiếm và khi thị trường thuộc về người Bán. Song, trong TMQT hiện nay, trường hợp này ít xảy ra, bởi thị trường luôn thường thuộc về người mua, đẩy mạnh XK luôn là định hướng chiến lược quan trọng của mỗi quốc gia. Hơn nữa, tranh thủ XK bao bì cũng là một giải pháp để đẩy mạnh XK.

2.5.3.3 Phương thức xác định giá cả bao bì hàng hóa

Nếu bên bán chịu trách nhiệm cung cấp bao bì, sau đó không thu hồi, thì hai bên giao dịch thường phải thỏa thuận với nhau việc xác định giá bao bì. Việc tính giá của bao bì có thể có các trường hợp sau:

- Giá của bao bì được tính vào giá cả của hàng hóa, không tính riêng. Trường hợp này là phổ biến. Ở đây, người ta khẳng định giá hàng đã bao gồm giá của bao bì (Packing charges included).

- Giá cả của bao bì do bên mua trả riêng. Muốn vậy, cần xác định mức độ chi phí tạo nên giá cả bao bì. Chi phí này có thể tính theo chi phí thực tế, có thể tính bằng mức % so với giá hàng.

Cả hai phương pháp này đều có những điểm không thỏa đáng. Phương pháp trước sẽ khuyến khích bên bán chế tạo bao bì bằng vật liệu đắt tiền hoặc với khối lượng lớn quá mức cần thiết để tranh thủ XK bao bì. Phương pháp sau dễ làm cho giá cả bao bì nhiều hơn chi phí thực tế vì rằng chi phí bao bì không có quan hệ trực tiếp với giá cả hàng hóa.

- Giá cả của bao bì được tính như giá cả của hàng hóa. Đây là trường hợp các bên thỏa thuận áp dụng điều khoản "cả bì coi như tịnh", nghĩa là giá cả của bao bì được tính như giá cả của bản thân hàng hóa và cả hai yếu tố này đều tính theo trọng lượng.

2.6 ĐIỀU KIỆN GIÁ CẢ HÀNG HÓA

Trong TMQT, xác định giá cả hàng hóa XNK và quy định điều khoản giá cả trong hợp đồng như thế nào, là một vấn đề quan trọng mà hai bên giao dịch quan tâm nhất. Do vậy, mặc cả giá thường là vấn đề nhạy cảm và căng thẳng trong đàm phán giao dịch, điều khoản giá cả trở thành điều khoản trung tâm trong hợp đồng mua bán. Lợi hại và được mất trong các điều khoản khác của hai bên mua bán đều được phản ánh qua giá cả hàng hóa. Nội dung của điều khoản giá cả luôn có mối liên hệ mật thiết và ảnh hưởng tới các điều khoản khác trong hợp đồng.

Trong hợp đồng TMQT, điều khoản giá cả thường bao gồm những nội dung như: Mức giá, đồng tiền tính giá, phương pháp quy định giá và sử dụng các loại giảm giá (chiết khấu).

2.6.1 Mức giá

Giá cả trong hợp đồng TMQT là giá quốc tế. Việc XK cao hơn giá quốc tế và NK thấp hơn giá quốc tế đều làm tổn hại đến lợi ích và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, điều đó cũng đồng nghĩa làm tổn hại đến lợi ích và tài sản quốc gia. Vì vậy, nắm bắt kịp thời, chuẩn xác giá cả thị trường thế giới để xác định chính xác mức giá trong các hợp đồng TMQT có ý nghĩa rất quan trọng trong nghiệp vụ kinh doanh XNK. Để xác định chính xác mức giá cần phải nắm chắc nguyên tắc xác định giá, xu thế thay đổi của giá cả thị trường thế giới, xem xét đầy đủ các nhân tố ảnh hưởng đến giá cả, hạch toán lỗ lãi, đồng thời định rõ điều kiện cơ sở giao hàng liên quan tới giá đó.

Các nhân tố ảnh hưởng đến giá cả:

- *Chất lượng của hàng hóa và bao bì của chúng:* Trên thị trường thế giới, giá cả hàng hóa luôn được xác định theo chất lượng của hàng hóa cũng như bao bì của chúng. Điều đó liên quan trực tiếp và đóng vai trò quan trọng trong việc xác định mức giá của hàng hóa mua bán.

- *Khoảng cách vận chuyển:* Mua bán hàng hóa quốc tế thường phải thông qua vận chuyển đường dài, cự ly xa gần của vận chuyển có ảnh hưởng tới cước phí vận chuyển và chi phí bảo hiểm, từ đó ảnh hưởng tới giá cả của hàng hoá. Do vậy, khi xác định giá cả hàng hoá cần phải tính toán giá thành vận chuyển, phải so sánh giá nhằm thấy rõ độ chênh lệch giá cả của các khu vực.

- *Số lượng ký kết:* Theo tập quán TMQT, lượng ký kết lớn nhỏ có ảnh hưởng tới giá cả. Khi lượng ký kết lớn, cần có sự ưu đãi thích đáng về giá cả. Ngược lại, nếu lượng ký kết ít, thậm chí thấp hơn cả lượng đặt tối thiểu, thì có thể nâng cao giá bán thích hợp.

Bất kể ký kết nhiều ít thế nào, cách làm một giá là không thích hợp, cần nắm vững độ chênh lệch giá đối với số lượng.

- Điều kiện thanh toán và rủi ro do biến động tỷ giá hối đoái:

Điều kiện thanh toán có lợi hay không và rủi ro do biến động tỷ giá lớn hay nhỏ đều ảnh hưởng tới giá cả hàng hoá. Khi xác định giá cả hàng hoá, thường nên sử dụng loại tiền thanh toán có lợi cho mình, nếu sử dụng loại tiền thanh toán bất lợi, cần suy xét đưa rủi ro biến động tỷ giá vào trong giá hàng, tức nâng giá bán ra hoặc hạ giá mua vào một cách thích hợp.

Ngoài ra, các nhân tố như độ dài ngắn của thời gian giao hàng, tập quán tiêu thụ thị trường, thị hiếu người tiêu dùng... cũng có những ảnh hưởng khác nhau tới việc xác định mức giá, cần phải xem xét toàn diện và nắm bắt kịp thời, chính xác mọi yếu tố.

Điều kiện cơ sở giao hàng có liên quan tới giá cả

Trong TMQT, khi xác định giá cả, người ta luôn định rõ điều kiện cơ sở giao hàng có liên quan tới giá đó. Bởi lẽ, khi điều kiện cơ sở giao hàng khác nhau, trách nhiệm, chi phí và rủi ro trong việc giao hàng mà hai bên gánh chịu hoàn toàn khác nhau. Do đó, trong các hợp đồng TMQT, mức giá bao giờ cũng được ghi bên cạnh một điều kiện cơ sở giao hàng. Ví dụ, hợp đồng XK cà phê cần ghi là 1800 USD/MT FOB Hải Phòng (theo Incoterms 2000) hay 2000 USD/MT CIF Singapore (theo Incoterms 2000). Trong quá trình đàm phán giao dịch, khi một bên báo giá theo một điều kiện cơ sở giao hàng, bên kia yêu cầu thay đổi báo giá theo một điều kiện cơ sở giao hàng khác như một bên báo giá theo FOB, bên kia yêu cầu thay đổi báo giá theo CIF hoặc CFR, điều này liên quan tới vấn đề quy đổi giá. Hiểu được phương pháp cấu thành và quy đổi giá của các điều kiện cơ sở giao hàng là một tri thức và kỹ năng cơ bản mà cán bộ nghiệp vụ TMQT cần phải nắm vững. Dưới đây là phương pháp và công thức quy đổi giá của ba loại điều kiện cơ sở giao hàng FOB, CFR và CIF thường dùng nhất.

- Quy đổi giá FOB thành các giá khác:

$$+ \text{Giá CFR} = \text{Giá FOB} + F$$

$$+ \text{Giá CIF} = \frac{\text{Giá FOB} + F}{1 - R(1 + p)}$$

- Quy đổi giá CFR thành các giá khác:

$$+ \text{Giá FOB} = \text{Giá CFR} - F$$

$$+ \text{Giá CIF} = \frac{\text{Giá CFR}}{1 - R(1 + p)}$$

- Quy đổi giá CIF thành các giá khác:

$$+ \text{Giá FOB} = \text{Giá CIF} (1 - R(1 + p)) - F$$

$$+ \text{Giá CFR} = \text{Giá CIF} (1 - R(1 + p))$$

Trong đó: F: Cước phí vận chuyển

R: Suất phí bảo hiểm

p: Theo Incoterms 2000, p=0,1.

2.6.2 Đồng tiền tính giá

Đồng tiền tính giá là chỉ loại tiền dùng để tính giá được quy định trong hợp đồng. Nếu giá cả trong hợp đồng dùng một loại tiền mà hai bên đương sự thỏa thuận để biểu thị, không quy định thanh toán bằng các loại tiền khác, thì loại tiền quy định trong hợp đồng vừa là tiền tính giá, vừa là tiền thanh toán. Cũng có khi còn có thể quy định tiền tính giá và tiền thanh toán là hai loại tiền khác nhau.

Nhưng nhìn chung, trong các hợp đồng TMQT thường chỉ dùng một loại đồng tiền vừa để tính giá, đồng thời là đồng tiền thanh toán. Khi đó, giá cả hàng hoá được tính bằng một loại tiền nhất định (ví dụ 1 tấn là 500 đô la Mỹ) và không cần quy định đồng tiền thanh toán.

Trong TMQT, đồng tiền tính giá có thể là tiền của nước XK hoặc nước NK, hoặc của một nước thứ ba mà hai bên đồng ý. Do giá trị tiền của các nước trên thế giới không phải là cố định mãi, đặc

biệt là trong điều kiện nhiều nước trên thế giới phổ biến thực hiện thả nổi tỷ giá, giá trị của các loại tiền thường được dùng để tính giá lại càng không ổn định. Thời gian giao hàng trong mua bán hàng hoá quốc tế thông thường đều khá dài, từ ký kết hợp đồng đến thực hiện hợp đồng, thường phải có một quá trình. Trong thời gian này, giá trị của loại tiền tính giá chắc chắn sẽ có thay đổi, thậm chí có thể lên xuống với mức độ lớn, kết quả tất nhiên ảnh hưởng trực tiếp tới lợi ích kinh doanh của hai bên XNK. Do đó, chọn loại tiền tính giá của hợp đồng như thế nào có ý nghĩa kinh tế quan trọng, là vấn đề hai bên mua bán đều phải chú ý khi xác định giá cả. Có thể nói, mức độ mạnh yếu của các loại tiền không giống nhau, xu thế biến động cũng không thống nhất. Do đó, cụ thể trong mỗi cuộc giao dịch, mỗi bên đều cố gắng muốn lấy loại tiền có lợi cho mình làm đồng tiền tính giá.

Trong việc lựa chọn đồng tiền tính giá, tập quán buôn bán hiện hành có một ý nghĩa rất lớn, nhất là đối với những hàng hóa có khối lượng lớn. Ví dụ: Trong việc buôn bán cao su, kim loại màu, than... thông thường giá cả được quy định bằng đồng bảng Anh, trong buôn bán về sản phẩm dầu mỏ, da lông thú - giá cả thường được quy định bằng đồng đô la Mỹ.

Tuy nhiên, vấn đề quan trọng hơn cả vẫn là thị trường thuộc về ai và người đó muốn dùng đồng tiền nào để tính giá. Người XK luôn cố gắng xác định giá cả bằng đồng tiền mạnh (là đồng tiền tương đối ổn định, không bị mất giá, tự do chuyển đổi) sẽ có lợi. Ngược lại, người NK lại muốn xác định giá cả bằng đồng tiền yếu (không ổn định, đang có xu hướng mất giá, khó chuyển đổi) sẽ có lợi, vì nếu sau khi mức giá hàng đã được xác định, lúc thanh toán đồng tiền mới mất giá họ sẽ có lợi.

Trong trường hợp hợp đồng quy định dùng một loại tiền tính giá và một loại tiền khác để thanh toán, vị trí của hai loại tiền trên thị trường không giống nhau, trong đó có loại tiền mạnh, có loại tiền yếu, hai loại tiền này tính theo tỷ giá khi nào là một vấn đề quan trọng có liên quan đến lợi hại, được mất của hai bên mua bán.

Nếu tỷ giá của hai loại tiền tính theo tỷ giá lúc thanh toán, đối với bên XK nếu tiền tính giá là tiền mạnh, loại tiền thanh toán là tiền yếu, về cơ bản không bị tổn thất, có thể có tác dụng bảo đảm giá trị; nếu loại tiền tính giá là tiền yếu, loại tiền thanh toán là tiền mạnh, loại tiền mạnh thu vào sẽ giảm đi, điều này bất lợi cho bên bán, nhưng có lợi cho bên mua.

Nếu khi ký kết đã cố định tỷ giá thì với điều kiện tiền tính giá là tiền mạnh, tiền thanh toán là tiền yếu, giá trị hàng mà tiền yếu tiêu biểu mà bên bán thu được khi thanh toán thường sẽ ít hơn giá trị hàng mà tiền yếu tiêu biểu theo tỷ giá của ngày ký kết, cũng có nghĩa là bên mua lợi, bên bán bất lợi. Ngược lại, nếu tiền tính giá là tiền yếu, tiền thanh toán là tiền mạnh, thì bên bán lợi, bên mua bất lợi.

Ngoài ra, cũng có khi ký kết hợp đồng khi đồng tiền tính giá và đồng tiền thanh toán khác nhau và xác định tỷ giá lúc ký kết thì quy định sẽ điều chỉnh giá cả hợp đồng theo tỷ lệ phù hợp nếu tỷ giá lúc thanh toán có biến động.

2.6.3 Phương pháp quy định giá

Trong TMQT, tùy theo từng trường hợp người ta có thể áp dụng các phương pháp quy định giá như sau: Giá cố định, giá quy định sau, giá linh hoạt và giá di động.

2.6.3.1 Giá cố định (Fixed price)

Là giá cả được qui định vào lúc ký kết hợp đồng và không được sửa đổi nếu không có sự thỏa thuận khác. Giá cố định được vận dụng một cách phổ biến trong các giao dịch, nhất là trong giao dịch về các mặt hàng bách hóa, các mặt hàng có thời hạn chế tạo ngắn ngày...

Phương pháp qui định giá cố định có đặc điểm là rõ ràng, cụ thể, chắc chắn và tiện tính toán. Song, do giá cả thị trường không ổn định, do đó giá cả quy định cố định trong hợp đồng có nghĩa là hai bên mua bán phải gánh chịu mọi rủi ro biến động giá cả từ lúc ký kết đến giao hàng, thanh toán và chuyển bán. Hơn nữa, nếu biến động giá cả thị trường quá lớn, còn có thể ảnh hưởng tới việc thực hiện

hợp đồng. Một số thương gia không giữ chữ tín có thể tìm các cơ khác nhau phá hủy hợp đồng để tránh tổn thất lớn.

Để giảm bớt rủi ro giá cả, khi áp dụng giá cả cố định, trước tiên phải nghiên cứu kỹ các nhân tố ảnh hưởng tới cung cầu hàng hoá, đồng thời phải dự đoán về giá cả hợp đồng, lấy đó làm căn cứ quyết định giá cả hợp đồng. Cần tìm hiểu và nghiên cứu tình hình tài chính của khách hàng, thận trọng lựa chọn đối tượng ký kết. Nhưng những thay đổi của thị trường hàng hóa quốc tế thường chịu ảnh hưởng của các nhân tố tạm thời, thay đổi khó đoán trước được.

Đặc biệt là từ cuối thập kỷ 60 trở lại đây, do tỷ giá giữa các loại tiền dao động, thị trường hàng hoá biến động phức tạp, hay xảy ra hiện tượng đột biến giá cả. Trong những trường hợp đó, những rủi ro do giá cả cố định đem lại cho hai bên mua bán lại càng lớn. Vì vậy, để giảm bớt rủi ro thúc đẩy giao dịch, nâng cao tỷ lệ thực hiện hợp đồng, nên trong giao dịch TMQT người ta ngày càng áp dụng nhiều phương pháp quy định giá cả biến đổi, không cố định.

2.6.3.2 Giá quy định sau

Là giá cả không được quy định ngay khi ký kết hợp đồng mua bán, mà được xác định trong quá trình thực hiện hợp đồng. Trong hợp đồng, người ta chỉ thỏa thuận với nhau một thời điểm nào đó và những nguyên tắc nào đó để dựa vào đó hai bên sẽ gặp nhau xác định giá.

Ví dụ: Trong điều khoản giá cả người ta có thể quy định: “giá cả sẽ được xác định theo thỏa thuận giữa hai bên 40 ngày trước khi giao hàng” hoặc “tính theo giá thị trường quốc tế của ngày cấp hóa đơn”...

Đối với những hàng hóa có trao đổi ở các cơ sở giao dịch, người ta có thể quy định rằng giá cả sẽ được xác định trên cơ sở giá yết bảng ở một sở giao dịch nào đó, vào thời điểm nào đó. Đối với những mặt hàng không mua bán ở các sở giao dịch thì người ta xác định căn cứ vào giá trên thị trường chính về mặt hàng đó, ví dụ dầu lửa căn cứ vào giá ở Trung Cận Đông.

Cách quy định giá cả này dễ xảy ra việc hai bên có thể khó thỏa thuận giá cả do thiếu tiêu chuẩn làm giá rõ ràng, do đó có thể trì hoãn, dẫn đến không thể thực hiện được hợp đồng. Vì vậy, phương pháp này thường chỉ dùng cho hợp đồng của hai bên có mối quan hệ lâu dài và đã hình thành tập quán giao dịch tương đối cố định.

2.6.3.3 Giá linh hoạt (Flexible price)

Giá linh hoạt còn được gọi là giá có thể chỉnh lại (Revisable price) là giá đã được xác định trong lúc ký kết hợp đồng nhưng có thể được xem xét lại sau này, vào lúc giao hàng, giá thị trường của hàng hóa đó có sự biến động tới một mức nhất định. Trong trường hợp vận dụng giá này, người ta phải thỏa thuận với nhau nguồn tài liệu để phán đoán sự biến động giá cả và thỏa thuận quy định mức chênh lệch tối đa giữa giá thị trường với giá hợp đồng, khi quá mức này, hai bên có thể xét lại giá hợp đồng. Ngày nay, trong các hợp đồng dài hạn về mua bán nguyên liệu công nghiệp, hàng lương thực, người ta thường thỏa thuận điều khoản cho phép xét lại giá hợp đồng khi giá thị trường biến động vượt quá mức độ 2 hoặc 5% so với giá hợp đồng.

Các phương pháp quy định giá linh hoạt và giá quy định sau là các phương pháp quy định giá không cố định, áp dụng các phương pháp này có những tác dụng nhất định như:

- Giúp giải quyết tạm thời bất đồng giá cả hai bên, để đi đến thỏa thuận các điều khoản khác trước, sớm ký kết hợp đồng.
- Giải tỏa sự lo lắng về rủi ro giá cả cho khách hàng, làm cho họ dám ký kết hợp đồng với thời hạn giao hàng dài. Điều đó không chỉ có tác dụng mở rộng thị trường XK, đồng thời chủ động trong kế hoạch sản xuất thu mua và XK do biết sớm số lượng, thời gian giao hàng của các hợp đồng có thời hạn giao hàng dài hạn.

- Đối với cả hai bên XNK, tuy không thể loại bỏ hoàn toàn rủi ro giá cả, song đối với nhà XK, có thể làm ăn đúng thời cơ; đối với nhà NK, có thể bảo đảm lợi nhuận chuyên bán nhất định.

Các phương pháp quy định giá cả không cố định là ký kết hợp đồng trước làm giá sau, giá cả là điều khoản mấu chốt của hợp đồng, được hai bên xác định theo phương thức nhất định sau khi ký kết hợp đồng. Điều này không thể tránh khỏi gây ra sự bất ổn định tương đối lớn cho hợp đồng, có khả năng không thể thống nhất ý kiến khi hai bên làm giá, từ đó không thể thực hiện hợp đồng; hoặc do điều khoản làm giá của hợp đồng không quy định thỏa đáng, làm cho hợp đồng mất đi hiệu lực pháp luật.

2.6.3.4 Giá di động (Sliding scale price)

Là giá cả được tính toán dứt khoát vào lúc thực hiện hợp đồng trên cơ sở giá cả quy định ban đầu, có đề cập tới những biến động về chi phí sản xuất trong thời kỳ thực hiện hợp đồng. Giá di động thường được vận dụng trong các giao dịch về những mặt hàng có thời hạn chế tạo lâu dài như thiết bị toàn bộ, tàu biển, các thiết bị lớn trong công nghiệp... Trong trường hợp này, khi ký kết hợp đồng, người ta quy định một giá ban đầu, gọi là giá cơ sở (Basic price) và quy định cơ cấu của giá đó (như lợi nhuận, chi phí khấu hao, tạp chí...) đồng thời quy định phương pháp tính toán giá di động sẽ được vận dụng.

Ngày nay, phương pháp tính giá di động được nhiều người vận dụng là phương pháp do ủy ban kinh tế Châu Âu của Liên hợp quốc đề ra trong văn bản là “Điều kiện chung cung cấp thiết bị”. Theo đó, giá di động được tính bằng công thức:

$$P_1 = P_0 \left(A + B \frac{b_1}{b_0} + C \frac{c_1}{c_0} \right)$$

Trong đó:

P_1 là giá cuối cùng, dùng để thanh toán;

P_0 là giá cơ sở được quy định khi ký kết hợp đồng;

A, B, C thể hiện cơ cấu giá cả bằng mức % của các yếu tố mà tổng số là 1;

A là tỷ trọng của chi phí cố định;

B là tỷ trọng của các chi phí về nguyên vật liệu;

C là tỷ trọng của các chi phí về nhân công;

b_1 là giá của nguyên vật liệu ở thời điểm xác định cuối cùng;

b_0 là giá của nguyên vật liệu ở thời kỳ ký kết hợp đồng;

c_1 là tiền lương hoặc chỉ số tiền lương ở thời điểm xác định cuối cùng;

c_0 là tiền lương hoặc chỉ số tiền lương ở thời kỳ ký kết hợp đồng.

Trong thực tiễn giao dịch, người ta còn sử dụng những phương pháp khác để tính giá di động hoặc bổ sung những chi tiết nhất định vào công thức tính giá di động nêu trên đây.

Đôi khi, cùng một lúc người ta có thể vận dụng hỗn hợp nhiều cách quy định giá, ví dụ, người ta có thể quy định một phần giá hợp đồng là giá cố định, còn một phần khác sẽ được tính toán theo công thức tính giá di động...

2.6.3.5 Giảm giá (chiết khấu)

Giảm giá hay còn gọi là chiết khấu là chỉ khoản cắt giảm phần trăm nhất định cho bên mua theo nguyên giá của bên bán, tức ưu đãi thích đáng về giá cả.

Giảm giá là sản phẩm tất yếu của kinh tế thị trường, vận dụng chính xác các loại giảm giá sẽ giúp cho việc mở rộng tiêu thụ. Trong TMQT, giảm giá là một phương pháp tăng cường cạnh tranh tiêu thụ trên thị trường thế giới. Các loại giảm giá sử dụng trong TMQT ngày nay rất nhiều (có tới gần 20 loại). Người ta có thể phân loại chúng theo các tiêu thức sau:

- Phân theo nguyên nhân giảm giá, có các loại giảm giá như:

+ Giảm giá do trả tiền sớm: Loại giảm giá này được sử dụng khi giá tham khảo (bảng thời giá, giá chào bán...) đã dự kiến việc bán chịu một thời gian ngắn, nhưng nếu người mua lại trả sớm thì được giảm giá. Giảm giá này thường vào khoảng 2 - 3% của giá tham khảo. Ví dụ, hợp đồng ghi như sau: 3% nếu trả ngay, 2% nếu trả 1 tháng, 1% nếu trả 2 tháng sau khi giao hàng (COD 3%, one month 2%, two month 1%).

+ Giảm giá thời vụ giành cho những người mua hàng đúng thời vụ thu hoạch, nhằm khuyến khích người mua mua hàng vào lúc nhu cầu ít căng thẳng. Ví dụ, quần áo mùa đông mua vào mùa hè thì được giảm khoảng 35% so với giá tham khảo.

+ Giảm giá đổi hàng cũ để mua hàng mới (trade - in) thường vào mức 25 - 30% của bảng thời giá. Loại này giành cho người nào trước đây mua hàng của một hãng nhất định, sau một thời gian thấy kiểu mẫu lỗi thời lại bán lại cho hãng đó, nhằm mua hàng mới (cũng của hãng đó).

+ Giảm giá đối với những thiết bị đã dùng rồi đôi khi đạt tới 50% so với giá thiết bị đó lúc còn mới..

+ Giảm giá do mua với số lượng lớn thường được tính một cách lũy tiến cùng với số lượng hàng mua bán... v.v...

- Phân theo cách tính các loại giảm giá, có các loại giảm giá như:

+ Giảm giá đơn: Thường được biểu hiện bằng một mức % nhất định so với giá hàng.

Ví dụ, giá một Tivi là 500USD, giảm giá 25%, giá thanh toán là: $500\text{USD} - (500\text{USD} \times 25\%) = 375\text{USD}$

Đối với máy móc thiết bị sản xuất hàng loạt, giảm giá này có thể bằng 20 - 30%, hoặc có khi tới 30 - 40% so với giá ghi trong bảng thời giá (Current price list).

+ Giảm giá kép (còn gọi là giảm giá liên hoàn) là một chuỗi liên hoàn các giảm giá đơn mà người mua được hưởng bởi nhiều nguyên nhân khác nhau:

Ví dụ: Giá hàng là 1500 USD, giảm giá 3% + 2% + 1% vì mua số lượng lớn, vì trả tiền ngay, vì trái thời vụ.

Cách tính giá cuối cùng để thanh toán tiền hàng như sau:

* Sau lần giảm giá thứ nhất, giá hàng còn là:

$$1500 \text{ USD} - 3\% = 1455 \text{ USD}$$

* Sau lần giảm giá thứ hai, giá hàng còn là:

$$1455 \text{ USD} - 2\% = 1425,9 \text{ USD}$$

* Giá cuối cùng phải thanh toán là:

$$1425,9 \text{ USD} - 1\% = 1410,7 \text{ USD}$$

+ Giảm giá tặng thưởng (Bonus) là loại giảm giá mà người bán thưởng cho người mua thường xuyên, nếu trong một thời hạn nhất định (như 6 tháng, 1 năm chẳng hạn), tổng số tiền mua hàng đạt tới một mức nhất định.

Ví dụ: Nếu kim ngạch giao dịch đến 10 triệu USD thì giảm giá 2%

Nếu kim ngạch giao dịch từ 11 đến 20 triệu USD thì giảm giá 3%.

Nếu kim ngạch giao dịch từ 21 đến 30 triệu USD thì giảm giá 4% v.v...

Điểm khác nhau giữa giảm giá này với giảm giá lũy tiến là: Giảm giá tặng thưởng được tính toán trên cơ sở tổng trị giá hàng giao dịch, không hạn chế loại hàng, còn giảm giá lũy tiến chỉ áp dụng trong việc mua bán một loại sản phẩm nhất định.

Trong TMQT, khi quy định điều khoản giá cả, giảm giá thường được dùng chữ viết để biểu thị rõ ràng.

Ví dụ: CIF Singapore 500 USD/MT, giảm giá 2%.

Hoặc có thể dùng con số tuyệt đối để biểu thị, ví dụ: “Mỗi tấn giảm giá 8 USD”.

Các loại giảm giá, nếu quy định rõ trong điều khoản giá cả của hợp đồng thì gọi là “giảm giá rõ ràng”, nếu hai bên giao dịch đã đi đến thỏa thuận về vấn đề giảm giá mà trong điều khoản giá cả không ghi rõ tỷ lệ giảm giá thì gọi là “giảm giá ngầm”. Cách làm này là một dạng cạnh tranh không công bằng, nhân viên nhận “giảm giá ngầm” phải coi là hành vi tham ô, hối lộ. Giảm giá thường được khấu trừ trước khi bên mua thanh toán tiền hàng, cũng có trường hợp tiền giảm giá không khấu trừ trực tiếp từ giá hàng, mà trả riêng cho bên mua theo thỏa thuận ngầm, cách làm này thường áp dụng khi trả “giảm giá ngầm”.

2.6.4 Những điều cần chú ý trong quy định điều khoản giá cả hàng hoá

Để làm cho quy định của điều khoản giá cả được rõ ràng, hợp lý, cần chú ý những điểm sau:

- Xác định hợp lý giá hàng hoá, tránh làm giá quá cao hoặc quá thấp.
- Căn cứ vào ý đồ kinh doanh và tình hình thực tế chọn dùng điều kiện cơ sở giao hàng thích hợp trên cơ sở cân nhắc lợi, hại.
- Tranh thủ chọn loại tiền tính giá có lợi, nhằm tránh gặp phải rủi ro biến động giá trị tiền, nếu buộc phải dùng loại tiền tính giá bất lợi, cần đặt thêm điều khoản đảm bảo giá trị.
- Vận dụng linh hoạt các phương pháp quy định giá khác nhau, nhằm tránh rủi ro biến động giá cả.
- Chú ý vận dụng hợp lý về giảm giá.

- Nếu chất lượng và số lượng hàng giao có thỏa thuận một mức độ cơ động nhất định, thì cũng cần đồng thời quy định phương pháp quy định đối với phần cơ động.

- Nếu nguyên liệu bao bì và chi phí bao bì tính giá khác, cũng cần có quy định về phương pháp quy định giá.

- Đơn vị tính số lượng, tiền tính giá, tên nơi bốc dỡ đề cập trong đơn giá cần viết chính xác, rõ ràng để giúp cho việc thực hiện hợp đồng.

2.7 ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN TRẢ TIỀN

Trong TMQT, thanh toán tiền hàng là quyền lợi và nghĩa vụ cơ bản của hai bên mua bán. Thanh toán tiền hàng được mua hoặc bán có ảnh hưởng trực tiếp đến việc quay vòng vốn của hai bên, các loại rủi ro trong lưu thông tiền tệ và chi phí, do đó đây là điều kiện quan trọng liên quan tới lợi ích của hai bên mua bán. Vì vậy, khi đàm phán giao dịch, hai bên mua bán đều cố gắng thỏa thuận điều kiện thanh toán có lợi cho mình. Các điều kiện thanh toán quy định trong hợp đồng TMQT bao gồm: Đồng tiền thanh toán, địa điểm thanh toán, thời hạn thanh toán, phương thức thanh toán và điều kiện đảm bảo hối đoái.

2.7.1 Đồng tiền thanh toán

Điều kiện về đồng tiền thanh toán là chỉ việc sử dụng loại tiền nào để thanh toán trong các hợp đồng TMQT, đồng thời quy định cách xử lý khi giá trị đồng tiền đó bị biến động.

Đồng tiền dùng vào việc thanh toán gọi là đồng tiền thanh toán (Money of payment). Đồng tiền thanh toán có thể là đồng tiền của nước XK hoặc của nước NK hoặc của nước thứ ba.

Đồng tiền thanh toán có thể trùng hợp với đồng tiền tính giá (tức đồng tiền biểu thị giá cả) và cũng có thể không trùng hợp. Khi đồng tiền thanh toán và đồng tiền tính giá là hai đồng tiền khác nhau, người ta phải xác định tỷ giá để quy đổi hai đồng tiền đó. Trong đó, đặc biệt người ta lựa chọn:

- Đó là tỷ giá chính thức hay tỷ giá thị trường;
- Đó là tỷ giá của công cụ thanh toán nào (tỷ giá chuyển tiền bằng điện hay bằng thư).
- Đó là tỷ giá thị trường tiền tệ nào (ở nước XK, ở nước NK hay ở nước thứ ba).
- Đó là tỷ giá mua vào hay tỷ giá bán ra v.v...

Vì lợi ích của mình, người XK thường muốn chọn đồng tiền thanh toán là một đồng tiền ít có khả năng mất giá, tự do chuyển đổi hoặc dễ dàng đổi ra vàng. Còn người NK thì ngược lại.

Song, việc sử dụng đồng tiền nào làm đồng tiền thanh toán trong các hợp đồng TMQT nói chung phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- Thị trường thuộc về ai (thế và lực của hai bên mua bán).
- Vị trí của đồng tiền đó trên thị trường thế giới.
- Tập quán sử dụng đồng tiền thanh toán trên thế giới: Trong TMQT, có những mặt hàng phải thanh toán bằng một loại tiền tệ nhất định, thường là những hàng nguyên liệu quan trọng đã bị một số ít nước khống chế từ lâu về sản xuất và tiêu thụ, các nước này đã biến việc dùng loại tiền tệ đó để thanh toán thành một “tập quán quốc tế”.

Ví dụ, mua bán cao su, thiếc và một số kim loại màu khác thường thanh toán bằng bảng Anh; dầu lửa bằng đô la Mỹ

- Đồng tiền thanh toán thống nhất trong các khu vực kinh tế trên thế giới.

2.7.2 Địa điểm thanh toán

Khi quy định địa điểm thanh toán trong các hợp đồng TMQT, vì lợi ích của mình, cả hai bên XK và NK đều muốn lấy nước mình làm địa điểm thanh toán, cụ thể là:

- Đối với người NK, khi trả tiền tại nước mình có thể đến ngày trả tiền mới phải chi tiền ra, đỡ bị đọng vốn. Còn đối với người XK, có thể thu tiền về nhanh chóng nên luân chuyển vốn nhanh.

- Ngân hàng nước mình thu được thủ tục phí của nghiệp vụ thanh toán quốc tế.

- Có thể tạo điều kiện nâng cao được địa vị của thị trường tiền tệ nước mình trên thị trường thế giới.

Địa điểm thanh toán trong TMQT có thể ở nước người NK, hoặc ở nước người XK hoặc ở nước thứ ba. Nhưng trong thực tế, việc xác định địa điểm thanh toán phụ thuộc quan trọng vào thể và lực của hai bên, ngoài ra còn có thể thấy nếu sử dụng đồng tiền của nước người XK hay nước người NK để thanh toán thì địa điểm thanh toán thường là ở nước có đồng tiền được sử dụng để thanh toán.

2.7.3 Thời hạn thanh toán

Thời hạn thanh toán có quan hệ chặt chẽ tới việc luân chuyển vốn, lợi tức, khả năng có thể tránh được những rủi ro do biến động về tiền tệ thanh toán, nên nó là vấn đề quan trọng và thường là sự thỏa thuận khó khăn trong giao dịch đàm phán khi ký kết hợp đồng.

Về thời hạn thanh toán, thường có ba cách quy định sau: Trả tiền trước, trả tiền ngay hoặc trả tiền sau.

2.7.3.1 Trả tiền trước

Là việc người mua giao cho người bán toàn bộ hoặc một phần tiền hàng trước khi người bán đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua hoặc trước khi người bán thực hiện đơn hàng của người mua. Mức tiền ứng trước nhiều hay ít phụ thuộc vào tầm quan trọng của hàng hóa giao dịch, thời hạn chế tạo của hàng đó, mối quan hệ giữa các bên giao dịch và tập quán hình thành trong buôn bán có liên quan.

Hiện nay, tiền ứng trước thường chỉ từ 5 - 10% của giá trị đơn hàng. Việc thanh toán tiền ứng trước thường được tiến hành bằng

cách khấu trừ dần vào tiền hàng hoặc bằng cách tính toán dứt khoát vào lúc kết toán tiền hàng. Số tiền ứng trước chính là khoản tín dụng mà người mua cung cấp cho người bán. Trả tiền trước có thể là với mục đích của người NK cấp tín dụng ngắn hạn cho người XK. Song, cũng có thể vì mục đích nhằm đảm bảo thực hiện hợp đồng của người NK. Thời gian trả tiền trước với mục đích thứ hai này thường là rất ngắn (10 hay 15 ngày). Người bán chỉ giao hàng khi nhận được báo có số tiền ứng trước. Có thể và thông thường là không tính lãi số tiền ứng trước này.

2.7.3.2 Trả tiền ngay

Trong TMQT, trả tiền ngay là việc thanh toán vào trước lúc hoặc trong lúc người XK đặt chứng từ hàng hóa hoặc đặt bản thân hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua. Việc trả tiền ngay có thể được tiến hành bằng cách trả toàn bộ tiền hàng ngay một lúc, hoặc bằng cách trả từng phần.

Việc trả toàn bộ tiền hàng ngay một lúc đòi hỏi người mua phải trả toàn bộ trị giá hàng theo một trong các điều kiện sau đây: Khi nhận được điện báo của người XK về việc đã sẵn sàng để gửi hàng; khi nhận được điện báo của người chuyên chở về việc đã hoàn thành việc bốc hàng ở địa điểm đã gửi hàng; khi toàn bộ chứng từ quy định trong hợp đồng được trao cho người mua; sau một số ngày hoặc một số giờ ưu huệ nhất định kể từ khi toàn bộ chứng từ quy định được trao cho người mua.

Việc trả tiền từng phần đòi hỏi người mua phải trả tiền hàng trong một số đợt được thỏa thuận trong hợp đồng, căn cứ vào các điều kiện giao hàng hoặc vào mức độ sẵn sàng của hàng hóa.

Việc trả tiền từng phần căn cứ vào điều kiện giao hàng có thể được quy định như sau: Người mua phải trả cho người bán một phần chủ yếu (80 - 90%) của tiền hàng khi người bán đã gửi hàng hoặc đã gửi chứng từ hàng hóa; phần còn lại (từ 5 - 20%) sẽ được trả khi người mua đã nhận hàng hoặc khi chấm dứt thời hạn bảo hành.

Khi trả ngay từng phần theo mức độ sẵn sàng của hàng hóa, người mua phải thanh toán tiền hàng trong nhiều đợt căn cứ vào mức độ hoàn thành các bộ phận riêng biệt của đơn hàng hoặc của hợp đồng. Ví dụ: 15% tiền hàng trả khi giao xong thiết kế, 60% khi giao xong thiết bị, 20% khi nghiệm thu công trình và 5% khi chấm dứt thời hạn bảo hành.

2.7.3.3 Trả tiền sau

Trả tiền sau chính là việc người bán đã cung cấp cho người mua một khoản tín dụng theo sự thỏa thuận của hai bên. Khoản tín dụng này được hoàn trả bằng tiền hoặc bằng hàng hóa. Trong những năm gần đây, trên thị trường thế giới về thiết bị toàn bộ, một loại hợp đồng khá phổ biến là hợp đồng “chia sản phẩm” (Product sharing), theo đó, người NK hoàn trả tín dụng cho người XK bằng cách giao một phần (khoảng 20 - 40%) sản phẩm do chính các thiết bị toàn bộ nói trên sản xuất ra.

Trả tiền sau thường gồm các loại: Trả tiền sau một số ngày nào đó kể từ ngày nhận được thông báo của người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, không trên phương tiện vận tải tại nơi giao hàng quy định (giao tại xưởng - EXW; giao dọc mạn tàu - FAS; giao tại biên giới - DAF; giao cho người vận tải - FCA - theo Incoterms 1990); trả tiền sau một số ngày nào đó kể từ ngày người bán đã hoàn thành giao hàng trên phương tiện vận tải tại nơi giao hàng; trả tiền sau một số ngày nào đó kể từ ngày người mua nhận toàn bộ bộ chứng từ quy định trong hợp đồng; trả tiền sau một số ngày nào đó kể từ ngày nhận xong hàng hóa. Trong việc thanh toán có tín dụng (trả trước hoặc trả sau) các bên thường quan tâm đến số tiền tín dụng, thời hạn tín dụng, lãi suất tín dụng và điều kiện hoàn trả.

Trong nghiệp vụ thực tế, tùy theo tính chất của hợp đồng, tính chất của loại hàng hóa giao dịch mà điều kiện thời hạn trả tiền có thể vận dụng một trong ba cách trên hoặc vận dụng kết hợp cả ba cách trả tiền đó.

Ví dụ: Một hợp đồng XK dây truyền thiết bị quy định: 5% trị giá hàng được trả cho người bán ngay sau khi ký hợp đồng, 5% trả trong vòng 30 ngày trước ngày quy định giao hàng lần thứ nhất, 50% trả ngay sau khi giao đợt hàng cuối cùng, 10% trả sau 30 ngày sau khi đã lắp xong máy, 30% còn lại trả trong thời hạn 3 năm, mỗi năm một phần bằng nhau là 10%.

2.7.4 Phương thức thanh toán (Mode of payment)

Phương thức thanh toán là nội dung trọng yếu nhất của nghiệp vụ thanh toán quốc tế. Nó chỉ việc người bán dùng cách nào để thu tiền về và người mua dùng cách nào để trả tiền. Trong thanh toán quốc tế, có nhiều phương thức thanh toán khác nhau. Ngày nay, cùng với sự phát triển của mạng Internet đã có những phương thức thanh toán mới ra đời - thanh toán qua mạng. Mỗi phương thức đều có những ưu nhược điểm riêng, lựa chọn phương thức thanh toán nào đều phải xuất phát từ yêu cầu của người bán là thu tiền nhanh, đầy đủ và từ yêu cầu của người mua là nhận được hàng đảm bảo số lượng, chất lượng và đúng hạn. ở đây xin giới thiệu một số phương thức thanh toán phổ biến nhất thường áp dụng trong TMQT.

2.7.4.1 Phương thức trả tiền mặt (Cash payment)

Người mua thanh toán bằng tiền mặt cho người bán khi ký hợp đồng hoặc đặt hàng (CWD - Cash with order) hoặc trước khi người bán giao hàng (CBD - Cash before delivery) hoặc khi người bán giao hàng (COD - Cash on delivery) hoặc khi người bán xuất trình chứng từ (CAD - Cash against documents) phương thức này tuy đơn giản nhưng trong thanh toán quốc tế hiện nay ít dùng vì rủi ro cao và hiệu quả thấp.

2.7.4.2 Phương thức chuyển tiền (Transfer)

Là phương thức thanh toán, trong đó khách hàng, (người trả tiền, người mua, người NK...) yêu cầu ngân hàng của mình chuyển một số tiền nhất định cho người hưởng lợi (người bán, người XK, người cung cấp dịch vụ...) ở một địa điểm nhất định bằng phương tiện chuyển tiền do khách hàng yêu cầu.

- *Các bên liên quan trong phương thức chuyển tiền:*

+ Người trả tiền hoặc người chuyển tiền là người yêu cầu ngân hàng đại diện mình chuyển tiền ra nước ngoài.

+ Ngân hàng nhận ủy nhiệm chuyển tiền là ngân hàng ở nước người trả tiền hoặc chuyển tiền (ngân hàng chuyển tiền).

+ Ngân hàng đại lý của ngân hàng chuyển tiền thường là ngân hàng ở nước người hưởng lợi.

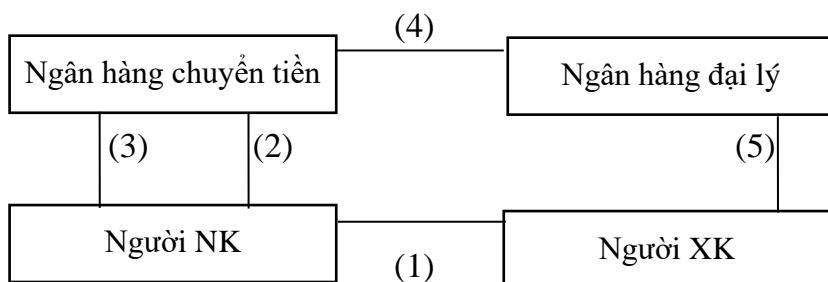
+ Người hưởng lợi (người bán, chủ nợ, người tiếp nhận vốn đầu tư hoặc là người nào đó mà người chuyển tiền chỉ định).

- *Các hình thức chuyển tiền:* Việc chuyển tiền có thể được thực hiện bằng các hình thức sau:

+ Bảng thư (gọi là thư hối - Mail transfer - M.T; M/T): Ngân hàng chuyển tiền viết thư (có thể là lệnh trả tiền - Payment order, hoặc là giấy báo ghi có Avis credit) ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận.

+ Bảng điện báo (gọi là điện hối – Telegraphic transfer - T.T; T/T): Ngân hàng chuyển tiền điện ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận. Ngoài ra, còn có thể bằng phiếu (D/T; D.T. - Draft transfer...).

- *Quá trình nghiệp vụ:*



(1): Người XK giao hàng hóa và chứng từ cho người NK

(2): Đến thời hạn quy định người NK viết lệnh chuyển tiền gửi đến ngân hàng chuyển tiền.

(3): Sau khi kiểm tra, nếu hợp lệ và người NK có đủ khả năng thanh toán, ngân hàng sẽ trích tài khoản của người NK để chuyển tiền, gửi giấy báo nợ và giấy báo đã thanh toán cho người NK.

(4): Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh (bằng thư hay điện báo) cho ngân hàng đại lý cho mình ở nước ngoài để chuyển tiền trả cho người XK.

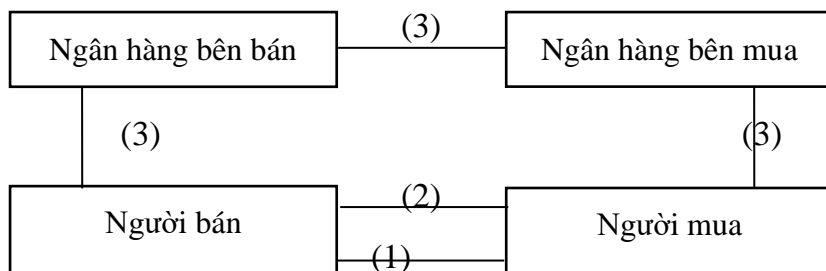
(5): Ngân hàng đại lý chuyển tiền cho người XK và gửi giấy báo cho đơn vị đó.

- Khi áp dụng phương thức này, cần chú ý: Thường sau khi nhận xong hàng hoặc sau khi nhận được chứng từ gửi hàng mới nên chuyển tiền, không nên áp dụng trong thanh toán hàng XK vì dễ bị người mua chiếm dụng vốn và chuyển tiền bằng hình thức T/T nhanh hơn M/T nhưng chi phí chuyển tiền cao hơn rất nhiều, vì vậy, khi vận dụng cần cân nhắc kỹ.

2.7.4.3 Phương thức ghi sổ (Open account)

Là phương thức thanh toán trong đó người bán mở một tài khoản (hoặc một quyển sổ) để ghi nợ người mua. Sau khi người bán đã hoàn thành việc giao hàng hay cung cấp dịch vụ, theo đó, đến thời hạn quy định (tháng, quý, năm...) người mua sẽ trả tiền cho người bán.

- *Quá trình nghiệp vụ:*



(1): Người bán giao hàng và gửi chứng từ cho người mua.

(2): Người bán báo nợ trực tiếp cho người mua.

(3): Đến kỳ hạn, người mua chuyển tiền thanh toán cho người Bán theo phương thức chuyển tiền.

- *Đặc điểm:* Phương thức thanh toán này đơn giản, chỉ có hai bên mua và bán tham gia thanh toán, ngân hàng không tham gia với chức năng mở tài khoản để thực thi thanh toán, chỉ mở tài khoản đơn biên, không mở tài khoản song biên. Nếu người mua mở tài khoản để ghi thì tài khoản ấy chỉ là tài khoản theo dõi, không có giá trị quyết toán giữa hai bên. Phương thức này chỉ có lợi cho người mua.

- *Trường hợp áp dụng:*

- + Thanh toán trong mua bán nội địa.
- + Thanh toán tiền gửi bán hàng ở nước ngoài.
- + Dùng cho phương thức hàng đổi hàng.
- + Thanh toán khi đôi bên thực sự tin cậy lẫn nhau.
- + Thanh toán tiền phí dịch vụ như: tiền cước phí vận tải, tiền phí bảo hiểm, tiền hoa hồng trong nghiệp vụ môi giới, ủy thác...

2.7.4.4 Phương thức nhờ thu (Collection)

Là phương thức thanh toán trong đó, người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ ký phát hối phiếu đòi tiền người mua, ủy thác cho ngân hàng thu hộ số tiền ghi trên tờ hối phiếu đó.

- *Có hai loại nhờ thu:*

+ Nhờ thu phiếu trơn (Clean collection): Là phương thức mà người bán nhờ ngân hàng thu hộ tiền hối phiếu ở người mua, mà không kèm theo điều kiện gì, ngân hàng không nắm được chứng từ.

+ Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary collection): Là phương thức mà người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán (hối phiếu và chứng từ gửi hàng) và nhờ ngân hàng thu hộ tiền hối phiếu đó với điều kiện là người mua phải

trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền thì ngân hàng mới trao bộ chứng từ gửi hàng để họ đi nhận hàng.

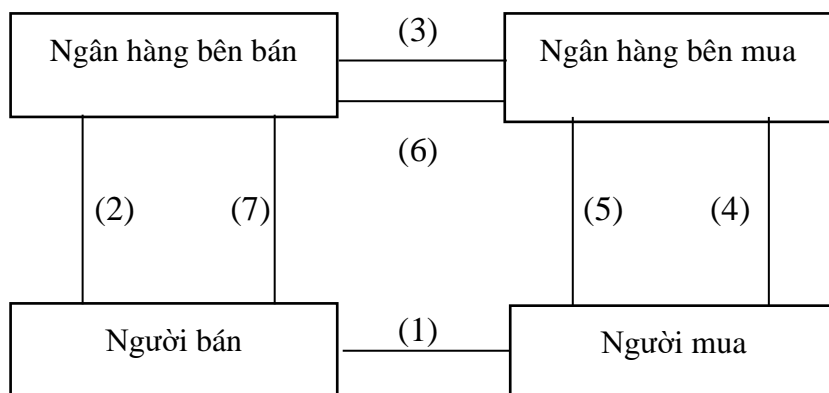
Tùy theo thời hạn trả tiền, phương thức nhờ thu kèm chứng từ được chia thành hai loại:

* D/P - Documentary against payment - Nhờ thu trả tiền đổi chứng từ, gọi tắt là nhờ thu trả tiền ngay.

* D/A - Documentary against acceptance - Nhờ thu chấp nhận trả tiền để đổi chứng từ, gọi tắt là nhờ thu trả chậm.

- *Quy trình nghiệp vụ:*

+ Nhờ thu phiếu trơn:



(1): Người bán giao hàng, lập bộ chứng từ gửi hàng thẳng cho người mua bằng đường bưu điện hoặc bằng cách nào đó.

(2): Người bán ký hối phiếu đòi tiền người mua và nhờ ngân hàng thu hộ tiền của hối phiếu đó.

(3): Ngân hàng bên bán chuyển hối phiếu cho ngân hàng bên mua và nhờ ngân hàng này thu hộ tiền ở người mua.

(4): Ngân hàng bên mua chuyển hối phiếu cho người mua và yêu cầu trả tiền.

(5): Người mua trả tiền hoặc từ chối trả tiền. Khi từ chối trả tiền có thể chia thành hai trường hợp:

* Người mua chiếm dụng hàng của người bán và không trả tiền.

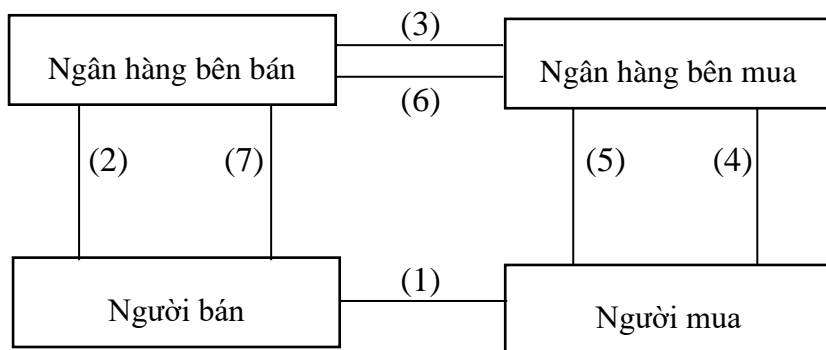
* Người mua từ chối thanh toán và không nhận hàng nhưng hàng đã gửi đi, người bán phải xử lý: Giảm giá, bán cho người khác, vận chuyển về hoặc bỏ đi.

(6): Ngân hàng bên mua chuyển tiền hoặc hoàn lại hối phiếu bị từ chối trả tiền cho ngân hàng bên bán.

(7): Ngân hàng bên bán chuyển tiền hoặc hoàn lại hối phiếu bị từ chối trả tiền cho người bán.

Phương thức này hoàn toàn bất lợi cho người bán vì việc thanh toán hoàn toàn phụ thuộc vào ý muốn của người mua, tốc độ thanh toán chậm và ngân hàng chỉ đóng vai trò người trung gian đơn thuần. Nên chỉ áp dụng khi hai bên mua bán thực sự tin cậy lẫn nhau, hoặc dùng để thanh toán cước phí vận tải, bảo hiểm, hoa hồng...

+ Nhờ thu kèm chứng từ:



(1): Người bán giao hàng

(2): Người bán lập bộ chứng từ thanh toán chuyển cho ngân hàng và nhờ ngân hàng thu hộ tiền hối phiếu ở người mua

(3): Ngân hàng bên bán chuyển bộ chứng từ thanh toán cho ngân hàng bên mua và nhờ ngân hàng này thu hộ tiền ở người mua

(4): Ngân hàng bên mua yêu cầu người mua trả tiền hối phiếu để nhận bộ chứng từ, nếu người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền mới trao bộ chứng từ gửi hàng để họ đi nhận hàng, nếu không thì cầm giữ chứng từ lại và báo cho ngân hàng bên bán biết

(5): Người mua trả tiền hoặc từ chối trả tiền, có thể chia thành hai loại:

- * Người mua từ chối trả tiền và không nhận hàng

- * Người mua trả tiền ngay (D/P) và nhận chứng từ đi nhận hàng hoặc chấp nhận trả tiền (D/A) đến thời hạn quy định sẽ trả tiền, để được nhận chứng từ đi lấy hàng.

(6): Ngân hàng bên mua trả tiền hoặc hoàn lại bộ hối phiếu bị từ chối trả tiền cho ngân hàng bên bán.

(7): Ngân hàng bên bán chuyển tiền hoặc bộ hối phiếu từ chối trả tiền cho bên bán.

So với nhờ thu phiếu trơn, việc nhờ thu bằng chứng từ đã có đảm bảo hơn cho người bán trong vấn đề thu tiền hàng (vì được ngân hàng thay mặt mình để không chế chứng từ). Tuy nhiên, quyền lợi của người bán vẫn có thể bị đe dọa như người mua có thể không muốn nhận hàng và từ chối nhận chứng từ, trong khi hàng đã được gửi đi rồi. Thời gian thu tiền về còn quá chậm, vốn của người bán vẫn bị ứ đọng.

2.7.4.5 Phương thức tín dụng chứng từ (Documentary credit)

Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là sự thỏa thuận mà trong đó một ngân hàng (ngân hàng mở thư tín dụng) theo yêu cầu của khách hàng (người xin mở thư tín dụng) cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho một người thứ ba (người hưởng lợi số tiền của thư tín dụng) hoặc chấp nhận hối phiếu do người thứ ba này ký phát trong phạm vi số tiền đó, khi người thứ ba này xuất trình cho ngân hàng một bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định đề ra trong một văn bản gọi là thư tín dụng (Letter of credit), viết tắt là L/C.

- Trong TMQT, các bên tham gia trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ bao gồm:

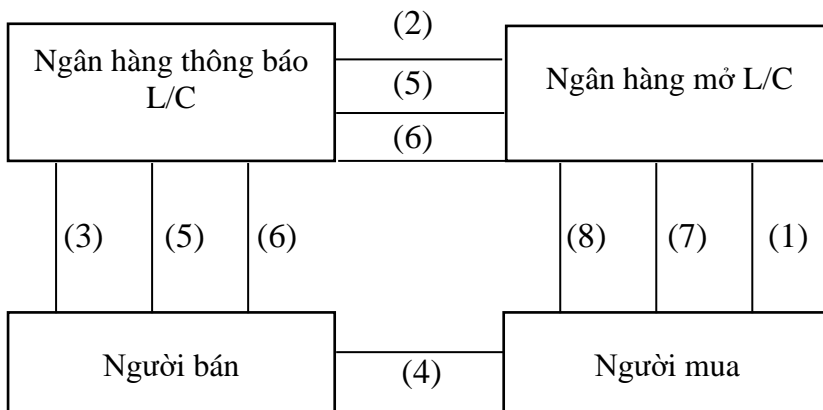
- + Người xin mở thư tín dụng: Là người mua, người NK hàng hoá.

+ Ngân hàng mở thư tín dụng: Là ngân hàng đại diện cho người NK, nó cung cấp tín dụng cho người NK.

+ Người hưởng lợi thư tín dụng: Là người Bán, người XK hay bất cứ người nào khác mà người hưởng lợi chỉ định.

+ Ngân hàng thông báo thư tín dụng: Là ngân hàng ở nước người hưởng lợi.

- *Quá trình nghiệp vụ:*



(1): Người mua làm đơn xin mở L/C và gửi cho ngân hàng mở L/C, yêu cầu mở L/C cho người bán hưởng.

(2): Căn cứ vào đơn xin mở L/C, ngân hàng mở L/C tiến hành mở L/C và thông qua ngân hàng đại lý của mình ở nước người bán thông báo về việc mở L/C và chuyển L/C đến người bán.

(3): Khi nhận được thông báo này, ngân hàng thông báo sẽ thông báo cho người bán toàn bộ nội dung thông báo về việc mở L/C, và khi nhận được bản gốc L/C thì chuyển ngay cho người bán.

(4): Người bán nếu chấp nhận L/C thì tiến hành giao hàng, nếu không thì đề nghị người mua và ngân hàng mở L/C sửa đổi, bổ sung L/C cho phù hợp với hợp đồng, đến khi chấp nhận mới giao hàng.

(5): Sau khi giao hàng, người bán lập bộ chứng từ theo yêu cầu của L/C xuất trình cho ngân hàng mở L/C thông qua ngân hàng thông báo để đòi tiền.

(6): Ngân hàng mở L/C kiểm tra bộ chứng từ, nếu phù hợp với L/C thì trả tiền cho người bán. Nếu không phù hợp thì từ chối thanh toán và gửi trả lại toàn bộ chứng từ cho người bán.

(7): Ngân hàng mở L/C đòi tiền người mua và chuyển bộ chứng từ hàng hóa cho người mua.

(8): Người mua kiểm tra chứng từ, nếu thấy phù hợp với L/C thì hoàn trả tiền lại cho ngân hàng mở L/C, nếu thấy không phù hợp thì có quyền từ chối trả tiền.

- Các loại thư tín dụng (Letter of credit - L/C):

Thư tín dụng là một bức thư do ngân hàng viết ra theo yêu cầu của bên mua cam kết trả cho bên bán hoặc bất kỳ người nào theo lệnh của bên bán một số tiền nhất định, trong một thời gian nhất định khi bên bán xuất trình đầy đủ các chứng từ và thực hiện đầy đủ các yêu cầu quy định trong bức thư đó.

L/C là một văn bản pháp lý quan trọng của phương thức thanh toán tín dụng chứng từ, nếu thanh toán bằng L/C mà không có L/C thì người XK không giao hàng và như vậy phương thức này cũng không được hình thành.

Tín dụng thư hoạt động theo hai nguyên tắc: Độc lập và tuân thủ nghiêm ngặt.

Độc lập: Thư tín dụng có tính chất quan trọng, nó được hình thành trên cơ sở của hợp đồng mua bán, nhưng sau khi được thiết lập, nó lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng mua bán. Điều này có nghĩa là ngân hàng có nghĩa vụ thanh toán khi người bán xuất trình đầy đủ chứng từ theo yêu cầu của L/C. Ngân hàng hoàn toàn không quan tâm đến hợp đồng và cũng không quan tâm đến hàng hóa thực.

Tuân thủ nghiêm ngặt: Ngân hàng chỉ thanh toán nếu các chứng từ giao hàng hoàn toàn phù hợp với L/C, đúng với các chỉ dẫn của người mua. Theo nguyên tắc này, ngân hàng sẽ kiểm tra kỹ lưỡng và máy móc toàn bộ chứng từ người bán xuất trình. Nếu ngân hàng không phát hiện ra những sai biệt, thanh toán nhầm thì ngân hàng sẽ phải chịu trách nhiệm. Trong thanh toán quốc tế, có nhiều loại thư tín dụng được sử dụng. Trong đó, có hai loại thư tín dụng chính là: Thư tín dụng hủy ngang và thư tín dụng không hủy ngang.

+ *Thư tín dụng hủy ngang (Revocable letter of credit):* Là loại L/C mà ngân hàng mở L/C và người NK có thể sửa đổi, bổ sung hoặc có thể hủy bỏ vào bất cứ lúc nào mà không cần sự chấp thuận của người hưởng lợi L/C (bên bán, người XK). Trong thanh toán quốc tế, ít dùng loại L/C này vì L/C hủy ngang thực chất chỉ là lời hứa trả tiền chứ không phải là sự cam kết trả tiền chắc chắn.

+ *Thư tín dụng không hủy ngang (Irrevocable letter of credit):* Là loại thư tín dụng mà trong thời hạn hiệu lực của nó, ngân hàng không có quyền hủy bỏ hay sửa đổi nội dung thư tín dụng nếu không được sự đồng ý của người hưởng ngay cả khi người yêu cầu mở thư tín dụng (bên mua) ra lệnh hủy bỏ hay sửa đổi thư tín dụng đó. Như vậy, thư tín dụng không hủy ngang là cam kết chắc chắn đối với người bán trong việc thanh toán tiền hàng. Nên L/C không hủy ngang được sử dụng phổ biến, rộng rãi nhất trong thanh toán quốc tế, đó là loại L/C cơ bản nhất. Thư tín dụng không hủy ngang lại có thể có:

* *Thư tín dụng không hủy ngang có xác nhận (Confirmed irrevocable L/C):* Là loại L/C không hủy ngang được xác nhận bởi một ngân hàng khác theo yêu cầu của ngân hàng mở L/C. “Xác nhận” ở đây có nghĩa là cam kết trực tiếp trả tiền cho người hưởng. Thông thường, ngân hàng xác nhận là ngân hàng thông báo thư tín dụng tại nước người bán. Loại L/C này, người XK ký phát hối phiếu đòi tiền ngân hàng mở L/C nhưng gửi thẳng cho ngân hàng xác nhận (Confirming bank) để thanh toán. Trách nhiệm của ngân hàng xác nhận nặng hơn ngân hàng mở L/C, do đó ngân hàng mở L/C phải

trả thủ tục phí xác nhận thường rất cao, có khi lên đến 1% giá trị L/C và đặt cọc tiền ký quỹ, có khi phải ký quỹ tới 100% trị giá L/C tại ngân hàng xác nhận. Nguyên nhân có loại L/C này là do người XK không hoàn toàn tin tưởng vào ngân hàng mở L/C và giá trị của L/C tương đối lớn. Do đó, ngân hàng xác nhận đứng ra cam kết trả tiền cho người XK. Nên loại L/C này là loại đảm bảo nhất cho quyền lợi của người XK, và người XK thu tiền về cũng rất nhanh.

* *Thư tín dụng không hủy ngang miễn truy đòi (Irrevocable without recourse L/C)*: Là loại L/C mà sau khi người XK đã được trả tiền thì ngân hàng mở L/C không có quyền đòi lại từ người XK trong bất cứ trường hợp nào.

Khi dùng loại L/C này, người XK khi ký phát hối phiếu phải ghi câu “without recourse to drawers” (miễn truy đòi lại người ký phát) và trong L/C cũng phải ghi như vậy. Loại L/C không hủy ngang, miễn truy đòi cũng được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế.

Xét về mặt thực hiện, thư tín dụng có thể là trả tiền ngay (At sight) hoặc trả tiền sau (With deferred payment) hoặc có thể chuyển nhượng được (Transferable) cho người thứ ba.

Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ có nhiều ưu điểm hơn so với phương thức nhờ thu. Đối với người bán, nó đảm bảo chắc chắn thu được tiền hàng. Đối với người mua, nó đảm bảo rằng việc trả tiền cho người bán chỉ được thực hiện một khi người bán đã xuất trình đầy đủ bộ chứng từ hợp lệ và ngân hàng đã kiểm tra bộ chứng từ đó.

2.8 ĐIỀU KIỆN KIỂM NGHIỆM HÀNG HÓA

2.8.1 Ý nghĩa của kiểm nghiệm hàng hóa

Kiểm nghiệm hàng hóa là một khâu quan trọng trong mua bán hàng hóa và là một nội dung không thể thiếu được trong hợp đồng

TMQT. Điều này đã được luật pháp của nhiều quốc gia hay công ước quốc tế khẳng định.

Bất kể là luật pháp của một nước hay công ước quốc tế, đều thừa nhận và quy định bên mua có quyền tiến hành kiểm nghiệm hàng hóa mà mình đã mua, trừ trường hợp hai bên có những quy định khác. Nhưng cần chỉ ra rằng, quyền kiểm nghiệm hàng hóa của bên mua không phải là có tính cưỡng chế, không phải là điều kiện tiên đề để chấp nhận hàng hóa. Nếu bên mua không sử dụng điều kiện hợp lý để kiểm nghiệm hàng hóa thì sẽ bỏ mất đi quyền kiểm nghiệm, từ đó mất đi quyền từ chối nhận hàng.

Xét tới những quyền lợi và nghĩa vụ về mặt giao nhận hàng hóa có quan hệ trực tiếp tới hai bên mua bán của vấn đề quyền kiểm nghiệm hàng hóa, trong nghiệp vụ thực tế còn tồn tại nhiều cách làm khác nhau, do đó, để cẩn thận, hai bên mua bán đều muốn quy định rõ trong hợp đồng về vấn đề bên mua có thực hiện quyền kiểm nghiệm hay không và thực hiện như thế nào.

2.8.2 Nội dung chủ yếu của điều khoản kiểm nghiệm hàng hóa

Điều khoản kiểm nghiệm trong hợp đồng TMQT quốc tế chủ yếu bao gồm thời gian, địa điểm kiểm nghiệm, cơ quan kiểm nghiệm, chứng nhận kiểm nghiệm, căn cứ kiểm nghiệm, phương pháp kiểm nghiệm.

2.8.2.1 Thời gian và địa điểm kiểm nghiệm

Bên mua có quyền kiểm nghiệm hàng hóa trước khi tiếp nhận hàng. Nhưng bên mua kiểm nghiệm hàng hóa vào lúc nào, ở đâu, luật pháp các nước không có quy định thống nhất. Song, thời gian, địa điểm kiểm nghiệm thường có quan hệ mật thiết với điều kiện cơ sở giao hàng sử dụng trong hợp đồng, hàng hóa và tính chất bao bì của chúng, tập quán buôn bán chuyên ngành, pháp lệnh Nhà nước.... Cụ thể như sau:

- *Quan hệ với điều kiện cơ sở giao hàng*: Thời gian và địa điểm kiểm nghiệm hàng hóa thường cần tiến hành khi bên bán giao hàng, bên mua nhận hàng nhằm xác định xem hàng hóa có phù hợp với quy định hợp đồng hay không. Điều kiện cơ sở giao hàng phù hợp với nó là: Giao tại xưởng (EXW), giao tại cảng đích (DEQ).... Nhưng đối với những điều kiện cơ sở giao hàng hiện đang được sử dụng rộng rãi trong TMQT như CIF (theo Incoterms 2000) chẳng hạn, cần kiểm nghiệm hàng hóa như thế nào, ở đâu, thì có sự lý giải khác nhau; hơn nữa, còn tồn tại những cách làm khác nhau.

Có người cho rằng trong điều kiện CIF lan can tàu ở cảng xếp hàng được lấy làm giới hạn cho việc di chuyển rủi ro, nên cần lấy thời gian kiểm nghiệm và địa điểm kiểm nghiệm hàng hóa là khi hàng đang được bốc xếp lên tàu. Nhưng nhiều quốc gia lại cho rằng, trong điều kiện CIF, bên bán chỉ dựa vào hóa đơn vận chuyển hàng để hoàn thành nhiệm vụ giao hàng. Tuy nhiên, xét từ góc độ nghiệp vụ thực tế, khi hàng đang được bốc xếp lên tàu vận chuyển để giao cho bên mua tại cảng bốc xếp, bên mua thường không có cơ hội kiểm nghiệm hàng hóa, nói chung phải đợi sau khi hàng tới cảng đích mới tiến hành kiểm nghiệm. Từ đó, có thể thấy, trong hợp đồng ký kết theo điều kiện CIF và điều kiện giao hàng cảng bốc xếp, về thời gian và địa điểm kiểm nghiệm hàng hóa, cần quy định rõ ràng trong điều khoản kiểm nghiệm của hợp đồng nhằm tránh hai bên mua bán không thống nhất về giải thích và cách làm.

- *Quan hệ với hàng hóa và bao bì*: Chung loại hàng hóa mua bán trên thị trường thế giới rất nhiều, tính chất khác nhau, loại hình, phương pháp đóng gói bao bì cũng không thống nhất, do đó, quy định về thời gian và địa điểm kiểm nghiệm cũng khó thống nhất được. Chẳng hạn, một số hàng hóa đóng gói nếu quy định bốc bao kiểm nghiệm trước khi bốc xếp tại cảng bốc xếp, không những có thể gây tổn thất cho hàng hóa, mà hơn nữa còn dẫn tới bao bì được bốc ra không thể khôi phục kịp thời nguyên trạng do thiếu thiết bị đóng bao bì, dẫn tới kéo dài việc bốc xếp. Đối với những sản phẩm

kỹ thuật cao có khi thời gian và địa điểm kiểm nghiệm phải tiến hành khi hàng hóa tới tay người sử dụng...

- *Quan hệ với luật pháp hoặc điều lệ của các nước:* Hiện nay luật pháp một số nước đã quy định thời gian và địa điểm kiểm nghiệm, nên khi tiến hành nghiệp vụ cần xem xét yếu tố này để xử lý xác đáng. Những năm gần đây, một số nước đang phát triển ở châu Á, châu Phi, châu Mỹ la tinh, để bảo vệ quyền lợi và lợi ích của nước mình, thường thông qua pháp lệnh chỉ định một hoặc một số cơ quan kiểm nghiệm công chứng xuyên quốc gia, thực hiện kiểm nghiệm có tính bắt buộc đối với hàng hóa NK của nước mình. Thụy Sĩ thường dùng công ty giám định SGS để kiểm nghiệm đối với toàn bộ hàng hóa NK của các đối tác trong hợp đồng ký với các nước hữu quan. SGS là công ty kiểm tra và đo lường làm dịch vụ không chế chất lượng và bảo đảm chất lượng có lịch sử lâu đời trên thế giới, quy mô rộng lớn.

Để cho giao dịch được tiến hành thuận lợi, đề phòng xảy ra tranh chấp, hai bên mua bán cần ghi cụ thể thời gian và địa điểm kiểm nghiệm vào trong điều khoản kiểm nghiệm của hợp đồng.

- *Căn cứ vào tập quán TMQT hiện nay, về cơ bản có mấy cách để quy định thời gian và địa điểm kiểm nghiệm trong hợp đồng:*

+ *Kiểm nghiệm ở nhà máy:* Do nhân viên kiểm nghiệm của nhà máy sản xuất ở nước XK hoặc theo quy định hợp đồng có thể cùng nhân viên nghiệm thu của bên mua tiến hành kiểm nghiệm trước khi hàng được chuyển đi tại nhà máy. Bên mua chịu trách nhiệm đối với những rủi ro xảy ra trên đường vận chuyển về các mặt như chất lượng, số lượng.... Đây là cách làm tập quán được sử dụng phổ biến trong TMQT .

+ *Kiểm nghiệm tại cảng bốc xếp trước khi bốc xếp hoặc khi bốc xếp:* Trước khi hàng được bốc xếp tại cảng bốc xếp, lấy giấy chứng nhận kiểm nghiệm chất lượng, trọng lượng (số lượng) và bao bì do cơ quan giám định mà hai bên thỏa thuận cấp sau khi kiểm

kiểm nghiệm hàng làm căn cứ cuối cùng quyết định chất lượng và trọng lượng. Đây gọi là chất lượng và trọng lượng cảng đi. Giấy chứng nhận đó được làm căn cứ cuối cùng hay có giá trị pháp lý cuối cùng, nghĩa là khi bên bán nhận được các giấy chứng nhận đó có nghĩa là chất lượng và trọng lượng của hàng được giao phù hợp với quy định hợp đồng, bên mua không có quyền đưa ra bất cứ kiến nghị, khiếu nại nào về điểm này, từ đó phủ quyết quyền tái kiểm nghiệm hàng của bên mua, trừ phi bên mua có thể chứng minh rằng sự biến đổi chất lượng hoặc thiếu hụt trọng lượng khi hàng tới địa điểm đích là do bên bán không thực hiện đúng điều khoản chất lượng, số lượng và bao bì của hợp đồng, hoặc do hàng vốn đã có khuyết tật gây nên. Chất lượng và trọng lượng cảng đi tiêu biểu cho chất lượng và trọng lượng khi chuyển dịch rủi ro, còn sau khi chuyển dịch rủi ro rồi, những tổn thất hàng xảy ra trong quá trình vận chuyển của hàng hóa, bên mua vẫn có quyền đòi các bên hữu trách bồi thường.

Về kiểm nghiệm khi bốc xếp, là chỉ hàng hóa rời được dùng biện pháp dây chuyền tải hoặc máy móc thao tác để bốc xếp, chọn kiểm nghiệm hoặc cân nặng trong quá trình bốc xếp, đây cũng giống như kiểm nghiệm trước bốc xếp, cũng thuộc chất lượng và trọng lượng cảng đi.

+ *Kiểm nghiệm ở cảng đích nước NK*: Sau khi dỡ hàng tại cảng đích, do cơ quan giám định ở cảng đích được hai bên thỏa thuận kiểm nghiệm hàng và cấp giấy chứng nhận kiểm nghiệm chất lượng, trọng lượng, số lượng làm căn cứ cuối cùng. Đây gọi là chất lượng cảng đến, trọng lượng (số lượng) cảng đến. Nếu khi phát hiện chất lượng hoặc trọng lượng (số lượng) của hàng hóa không phù hợp với quy định hợp đồng thì trách nhiệm thuộc về bên bán, bên mua có thể yêu cầu bồi thường hoặc xử lý theo như thỏa thuận từ trước của hai bên.

Đối với hàng hóa đóng gói kín, hoặc hàng hóa quy cách phức tạp, độ tinh vi cao, không thể bóc mở bao bì kiểm nghiệm trước khi sử dụng, hoặc cần có đủ điều kiện kiểm nghiệm, có thể vận chuyển hàng tới trụ sở kinh doanh của bên mua hoặc nơi sử dụng cuối cùng

để tiến hành kiểm nghiệm. Lấy chứng nhận chất lượng, trọng lượng (số lượng) do cơ quan giám định ở đây cấp làm căn cứ cuối cùng.

+ *Kiểm nghiệm tại cảng bốc xếp nước XK, kiểm nghiệm tại cảng đích nước NK*: Giấy chứng nhận do cơ quan giám định cảng bốc xếp nước XK cấp sau khi kiểm nghiệm hàng là một trong những chứng từ để bên bán thỏa thuận thanh toán tiền hàng với ngân hàng, chứ không phải là căn cứ cuối cùng. Sau khi hàng tới cảng đích sẽ do cơ quan kiểm nghiệm hai bên thỏa thuận tiến hành tái kiểm nghiệm trong thời gian quy định, nếu phát hiện chất lượng, trọng lượng hàng hóa không phù hợp quy định hợp đồng mà trách nhiệm thuộc về bên bán, bên mua có thể căn cứ vào chứng nhận tái kiểm nghiệm do cơ quan kiểm nghiệm cấp để đưa ra khiếu nại với bên bán, đồng thời làm cơ sở đòi bồi thường. Biện pháp kiểm nghiệm này có lợi cho cả hai bên mua bán, hơn nữa, khá công bằng hợp lý, do đó, nó được sử dụng rộng rãi trong TMQT.

+ *Kiểm nghiệm trọng lượng tại cảng bốc xếp, kiểm nghiệm chất lượng tại cảng đích*: Cách làm này là lấy giấy chứng nhận trọng lượng do cơ quan kiểm nghiệm của cảng bốc xếp cấp làm căn cứ cuối cùng, lấy giấy chứng nhận chất lượng do cơ quan kiểm nghiệm cảng đích cấp làm căn cứ cuối. Đây gọi là trọng lượng cảng đi, chất lượng cảng đến. Phương pháp này dùng nhiều trong kiểm nghiệm của các vụ giao dịch hàng hóa lớn, nhằm dung hòa mâu thuẫn tồn tại về kiểm nghiệm của hai bên mua bán.

2.8.2.2 Cơ quan kiểm nghiệm và chứng nhận kiểm nghiệm

- Cơ quan kiểm nghiệm trong TMQT là do ngành hoặc cơ quan chuyên nghiệp tiến hành, tên gọi của chúng có nhiều, thường gọi chung là cơ quan giám định, hoặc có khi do hai bên mua bán tự kiểm nghiệm hàng hóa. Trong TMQT, việc chọn cơ quan kiểm nghiệm nào có quan hệ tới việc ai trong hai bên mua bán thực hiện kiểm nghiệm và đưa ra các giấy chứng nhận có liên quan, đồng thời gắn liền tới lợi ích của các bên, do đó, nó luôn là điểm chú ý của hai bên giao dịch, và trở thành một nội dung quan trọng cấu thành nên điều khoản kiểm nghiệm trong hợp đồng mua bán.

- Giấy chứng nhận kiểm nghiệm là văn bản do cơ quan kiểm nghiệm cấp sau khi đã kiểm nghiệm, giám định hàng hóa XNK. Trong giao dịch cũng có trường hợp giấy chứng nhận cũng có thể do đơn vị sản xuất hàng hóa XK, hoặc đơn vị sử dụng hàng hóa NK đưa ra, nếu được sự thỏa thuận của hai bên mua bán. Những giấy chứng nhận kiểm nghiệm thường thấy là: Giấy chứng nhận kiểm nghiệm chất lượng, giấy chứng nhận kiểm nghiệm số lượng, giấy chứng nhận kiểm nghiệm trọng lượng, giấy chứng nhận kiểm dịch động vật, giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật, giấy chứng nhận kiểm nghiệm nơi sản xuất, giấy chứng nhận kiểm nghiệm hư hỏng chứng minh tình trạng hư hỏng của hàng hóa NK, đánh giá mức độ giảm giá trị do hư hỏng, dùng khi đòi bồi thường...

Những loại giấy chứng nhận kiểm nghiệm nói trên đều được đưa ra đối với các hạng mục kiểm nghiệm khác nhau của các hàng hóa khác nhau, về cơ bản, chúng khác nhau về mặt vai trò, tác dụng như: Làm căn cứ chứng minh xem chất lượng, số (trọng) lượng, bao bì và điều kiện y tế có phù hợp với hợp đồng không, bên bán khi giao hàng phải đưa ra giấy chứng nhận kiểm nghiệm để xác định xem hàng mình giao có thống nhất với quy định hợp đồng không; là bằng chứng để bên mua đưa ra khiếu nại về chất lượng, số (trọng) lượng và bao bì, từ chối nhận hàng, yêu cầu bồi thường, giải quyết tranh chấp...; là một loại chứng từ để bên bán thỏa thuận thanh toán với ngân hàng, ngân hàng có quyền từ chối thanh toán nếu giấy chứng nhận kiểm nghiệm đưa ra không phù hợp với hợp đồng hoặc trong thư tín dụng; là giấy tờ hữu hiệu để thông quan; là căn cứ để chứng minh tình trạng thực tế của hàng hóa khi bốc dỡ, vận chuyển nhằm xác định rõ trách nhiệm thuộc về ai.

Phạm vi sử dụng của giấy chứng nhận kiểm nghiệm khá rộng, vai trò của nó cũng rõ rệt, trong một cuộc giao dịch cụ thể, vai trò luật pháp của nó như thế nào phụ thuộc vào nhiều yếu tố như ý nguyện của hai bên mua bán, quy định pháp luật của các nước, thời gian, địa điểm kiểm nghiệm.... Do đó, để phân rõ trách

nhiệm cần ghi rõ loại giấy chứng nhận cần thiết vào trong điều khoản kiểm nghiệm của hợp đồng.

2.8.2.3 Căn cứ để kiểm nghiệm và phương pháp kiểm nghiệm

Trong nghiệp vụ XNK, căn cứ để kiểm nghiệm chất lượng là hàng mẫu, tiêu chuẩn, tài liệu kỹ thuật... (như trong điều kiện chất lượng đã trình bày ở trên).

Căn cứ để kiểm nghiệm số lượng là vận đơn đường biển, hóa đơn vận chuyển...

Các căn cứ này đều được ghi trong hợp đồng, thư tín dụng.

Cần chú ý rằng, các căn cứ kiểm nghiệm trong hợp đồng thỏa thuận không thể trái với quy định luật pháp, quy định hành chính của các quốc gia liên quan và thông lệ quốc tế, nếu không nội dung hợp đồng sẽ vô hiệu. Ví dụ: Đối với đồ chơi NK, Braxin quy định, ngoài kèm theo giấy chứng nhận hợp lệ kiểm nghiệm an toàn ra, cũng cần tiến hành kiểm nghiệm đối với những hạng mục dùng nhựa có độc, có góc nhọn nguy hiểm và xem chúng có phù hợp quy định của Braxin mới có thể thông quan được. Luật chất lượng hàng chắc chắn của Mỹ năm 1990 quy định, NK những hàng chắc chắn, cần thông qua kiểm nghiệm chứng minh chúng phù hợp với tiêu chuẩn và quy cách mà hãng sản xuất nói không, sau đó mới có thể tiêu thụ. Theo thông lệ quốc tế, về chỉ tiêu vi khuẩn của sản phẩm dạng nước, cho dù không quy định trong hợp đồng hoặc thư tín dụng, nhưng qua kiểm nghiệm nếu lượng vi khuẩn vượt chỉ tiêu, có thể trả lại hàng. Hiện một số nước đã thực hiện hóa nghiệm từng lô hàng một về hàm lượng vi khuẩn đối với sản phẩm NK dạng nước.

Về phương pháp kiểm nghiệm: Hàng hóa XNK dùng phương pháp gì để tiến hành kiểm nghiệm là một vấn đề quan trọng, vì cùng một hàng hóa dùng các phương pháp kiểm nghiệm khác nhau kết quả sẽ khác nhau dễ dẫn tới xảy ra khiếu nại và tranh chấp không cần thiết, tốt nhất nên ghi rõ phương pháp kiểm nghiệm khi ký kết hợp đồng. Tất cả những giao dịch ký kết theo hàng mẫu,

trong hợp đồng cần đưa ra quy định về phương pháp lấy mẫu kiểm nghiệm bao gồm cách lấy mẫu, tỷ lệ mẫu, bảo quản mẫu.... Một sản phẩm như lương thực, trên thế giới có một số cách lấy mẫu tiêu chuẩn và kỹ thuật xác định phẩm cấp quen dùng, khi vận dụng cũng cần quy định rõ là sử dụng phương pháp nào. Phương pháp kiểm nghiệm chất lượng có thể là phương pháp cảm quan hay thí nghiệm, kiểm nghiệm số lượng bằng cách cân, đong, đo, đếm...

Những nội dung như chất lượng, trọng lượng, số lượng và bao bì của hàng hóa quy định trong hợp đồng mua bán đều là những đối tượng của kiểm nghiệm hàng hóa, điều khoản về chúng tức là căn cứ kiểm nghiệm. Do vậy, khi quy định những điều khoản này, nên xét tới nhu cầu và khả năng công tác kiểm nghiệm, nhằm giúp những điều khoản này khớp với điều khoản kiểm nghiệm, phối hợp chặt chẽ, tránh được cái nọ mất cái kia, xuất hiện các hiện tượng như bỏ sót, xảy ra mâu thuẫn, và những quy định trong điều khoản kiểm nghiệm phải rõ ràng, chính xác, cụ thể, không thể dùng những từ mơ hồ, nước đôi, dẫn tới không thể tiến hành kiểm nghiệm được do mất đi những căn cứ xác thực.

2.9 ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG

Nội dung và việc quy định cụ thể điều kiện giao hàng quan hệ mật thiết với tính chất và phương thức vận chuyển của hợp đồng. Hợp đồng XNK của chúng ta phần lớn là những hợp đồng áp dụng các điều kiện cơ sở giao hàng là FOB, CIF và CFR (theo Incoterms - 1990), hơn nữa, phần lớn hàng hóa được vận chuyển bằng đường biển. Với những điều kiện trên, bên bán chỉ cần làm thủ tục giao hàng theo quy định hợp đồng tại cảng bốc xếp vận chuyển, nhận hóa đơn bốc xếp, đồng thời giao nó cho bên nhận hàng. Do vậy, điều khoản giao hàng của hợp đồng phải quy định một cách cụ thể các nội dung cơ bản là: Thời hạn giao hàng, địa điểm giao hàng, phương thức giao hàng và việc thông báo giao hàng để tránh xảy ra tranh chấp khi thực hiện hợp đồng.

2.9.1 Thời hạn giao hàng

Thời hạn giao hàng là thời hạn mà người bán phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng. Nếu các bên giao dịch không có thỏa thuận gì khác, thời hạn này cũng là lúc di chuyển rủi ro và tổn thất về hàng hóa từ người bán sang người mua.

2.9.1.1 Các phương pháp quy định thời hạn giao hàng

- *Thời hạn giao hàng có định kỳ*: Theo phương pháp này, người ta có thể xác định thời hạn giao hàng:

- + Hoặc vào một ngày cố định, ví dụ: vào ngày 30/12/2009.
- + Hoặc vào một ngày được coi là ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng, ví dụ: không chậm quá ngày 30/12/2009.
- + Hoặc bằng một khoảng thời gian như: Quý III năm 2009, tháng 6 năm 2009.
- + Hoặc bằng một khoảng thời gian nhất định tùy theo sự lựa chọn của một trong hai bên, ví dụ: Trong vòng 3 tháng sau khi ký hợp đồng tùy theo sự lựa chọn của người bán; (Within 3 months after concluding the contrac, at Seller's option), từ tháng 2 đến tháng 7 tùy người mua chọn (Delivery Feb/ July at Buyer's option)...

Phương pháp quy định này, thời hạn giao hàng cụ thể, rõ ràng, hai bên không xảy ra tranh chấp do giải thích về vấn đề thời hạn giao hàng, do đó, nó được sử dụng khá phổ biến trong các hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

- *Thời hạn giao hàng ngay*: Các bên giao dịch có thể thỏa thuận giao nhanh (Prompt); giao ngay lập tức (Immediately); giao càng sớm càng tốt (As soon as possible) v.v...

Nội dung của những quy định trên đây được giải thích ở mỗi nơi, mỗi vùng, mỗi ngành một cách khác nhau. Ví dụ: ở Mỹ, người ta giải thích “giao ngay” là giao trong vòng 5 ngày sau khi ký hợp đồng, “giao gấp” là giao trong vòng 5 ngày đến 10 ngày sau khi ký hợp đồng.

- *Thời hạn giao hàng không định kỳ*: Đây là phương pháp quy định chung chung, ít được dùng. Theo phương pháp này, người ta có thể quy định như:

+ Giao hàng cho chuyến tàu đầu tiên (Shipment by first available steamer).

+ Giao hàng khi nào có khoang tàu (Subject to shipping space available).

+ Giao hàng sau khi nhận được L/C (Subject to the opening of L/C). Phương pháp quy định này chủ yếu dùng cho các trường hợp như:

* Hàng hóa mua bán có đặc chủng riêng được sản xuất ra theo yêu cầu riêng của bên mua, hoặc là hàng hóa khó bán, bên mua dễ từ chối thực hiện hợp đồng, v.v... Để tránh tổn thất về kinh tế, có thể sử dụng phương pháp quy định này.

* Ở các nước và khu vực có chế độ quản lý ngoại hối khá nghiêm, hoặc các nước thực hiện chế độ giấy phép NK hoặc chế độ hạn ngạch XNK, để xúc tiến giao dịch, có khi cũng có thể sử dụng phương pháp này.

* Đối với những khách hàng ít uy tín, để thúc họ mở thư tín dụng đúng thời hạn, cũng có thể xem xét sử dụng phương pháp này.

+ Giao hàng khi nào xin được giấy phép XK (Subject to export license) v.v...

2.9.1.2 Những vấn đề cần chú ý khi quy định thời hạn giao hàng

- Phải xem xét tình hình thực tế của nguồn hàng và nguồn tàu để xác định thời hạn giao hàng thì mới có điều kiện thực hiện đúng thời hạn và nghĩa vụ giao hàng đã thỏa thuận. Nếu không nắm tình hình nguồn hàng dễ xảy ra tình trạng tới thời hạn mà không có hàng, có tàu mà không có hàng.... Khi XK theo điều kiện CIF và

CFR hay NK theo điều kiện FOB cần phải xem xét cả nguồn tàu nếu không dễ xảy ra trường hợp có hàng mà không có tàu, đến kỳ hạn mà không thuê được tàu, hoặc không đặt được chỗ đậu tàu.

- Quy định thời hạn giao hàng phải rõ ràng, kỳ hạn phải cụ thể, những quy định chung chung khi sử dụng phải thận trọng.

- Kỳ hạn giao hàng cần thích hợp: Điều này phụ thuộc vào tình hình thực tế hàng hóa và thuê tàu đặt khoang mà quyết định. Nếu kỳ hạn quá ngắn sẽ khó khăn trong bố trí tàu và hàng. Nếu quá dài sẽ gây nên việc bên mua bị đọng vốn, vòng luân chuyển vốn chậm, từ đó tác động trở lại đến giá bán của bên bán.

- Quy định thời hạn giao hàng, cần xem xét đến ngày tháng mở L/C xem có hợp lý, rõ ràng không, nhằm đảm bảo giao hàng đúng thời hạn, vì ngày tháng mở L/C và thời hạn giao hàng có liên quan với nhau, để đảm bảo giao hàng đúng thời hạn, thời hạn giao hàng và ngày tháng mở L/C cần phù hợp.

2.9.2 Địa điểm giao hàng

Việc lựa chọn địa điểm giao hàng có liên quan chặt chẽ đến phương thức chuyên chở hàng hóa và đến điều kiện cơ sở giao hàng. Mặc dù nói chung, điều kiện cơ sở giao hàng đã xác định rõ địa điểm giao hàng, ví dụ khi thỏa thuận giao hàng theo điều kiện FOB Marseille, FOB Liverpool thì địa điểm giao hàng đã được quy định rồi. Tuy nhiên, có những điều kiện cơ sở giao hàng chỉ xác định cảng đến mà không xác định cảng đi (ví dụ điều kiện CIF, CFR) hoặc có trường hợp hai bên muốn dành giật hơn nữa lợi thế về mình. Vì thế, hai bên có thể còn phải thỏa thuận quy định địa điểm giao hàng.

2.9.2.1 Các phương pháp quy định địa điểm giao hàng

Trong hợp đồng TMQT, có các phương pháp quy định địa điểm giao hàng sau:

- Quy định cảng (ga) giao hàng, cảng (ga) đến, cảng (ga) thông quan.

- Quy định một cảng (ga) và nhiều cảng (ga): Trong trường hợp đối tượng giao dịch là hàng bách hóa, người ta thường chỉ quy định một địa điểm hàng đi và/ hoặc một địa điểm hàng đến. Nhưng khi giao dịch về hàng có khối lượng lớn, người ta có thể quy định nhiều địa điểm gửi hàng và/ hoặc nhiều địa điểm hàng đến. Ví dụ, cảng đi: Hải Phòng/Đà Nẵng/Thành phố Hồ Chí Minh; cảng đến: London/ Liverpool/ Hamburg.

- Quy định cảng (ga) khẳng định và cảng (ga) lựa chọn: Dù có quy định một hoặc nhiều cảng (ga) nhưng phương pháp trên vẫn khẳng định nơi giao hàng. Tuy nhiên, trong TMQT, nhiều khi người ta còn cho phép một bên lựa chọn cảng khẩu (Optional ports). Trong trường hợp này, người ta có thể quy định bằng một trong hai phương pháp sau:

+ Trong thuật ngữ về điều kiện cơ sở giao hàng, các bên giao dịch lựa chọn thêm một cảng thứ hai hoặc thứ ba, ví dụ: CIF London, cảng lựa chọn Hamburg hoặc Rotterdam. Ghi CIF London/ Hamburg/ Rotterdam; hoặc FOB Amsterdam/ Rotterdam/ Hamburg...

+ Các bên giao dịch quy định những cảng chủ yếu của một khu vực nào đó được coi là cảng lựa chọn đối với một trong hai bên. Ví dụ, nếu các bên quy định: “CIF European main ports” hoặc “CIF EMP” thì đến lúc giao hàng, bên mua có thể chỉ định bất cứ một cảng nào đó trong số các cảng chủ yếu của châu Âu làm cảng đến, hoặc “cảng chủ yếu Địa trung hải”...

Thật ra, trong cách quy định thứ hai này, vẫn có thể xảy ra tranh chấp vì ví dụ trong số các cảng của châu Âu hay của Địa trung hải... hiện nay vẫn chưa có một quy định cụ thể những cảng nào là cảng chủ yếu.

Khi hai bên mua bán xác định cảng bốc xếp và cảng đích thường xuất phát từ lợi ích và nhu cầu của bản thân, căn cứ vào các nhân tố như sản xuất, tiêu thụ và vận chuyển để xem xét. Để làm cho điều khoản địa điểm giao hàng được hợp lý, chúng ta cần phải suy xét từ nhiều phương diện, đặc biệt là cảng nước ngoài nhiều, tình hình phức tạp, khi xác định cảng bốc xếp và cảng đích nước ngoài cần hết sức thận trọng.

2.9.2.2 Những vấn đề cần chú ý khi quy định cảng bốc xếp và cảng đích nước ngoài

- Quy định cảng bốc xếp và cảng đích nước ngoài cần đòi hỏi cụ thể, rõ ràng. Khi đàm phán giao dịch, nếu khi bên phía nước ngoài đưa ra một cách mơ hồ các “cảng chủ yếu châu Âu” hoặc “cảng chủ yếu châu Phi”... làm cảng bốc xếp hoặc cảng đích thì không nên chấp nhận.

- Không thể chấp nhận điều kiện lấy thành phố trong nội địa làm cảng bốc xếp hoặc cảng đích. Vì chấp nhận điều kiện này, chúng ta phải chịu cước phí vận chuyển và rủi ro trên đoạn đường từ cảng tới thành phố nội địa này.

- Cần chú ý các điều kiện cụ thể của cảng bốc xếp. Chủ yếu là: Có tuyến đường sắt tới thẳng đó hay không, điều kiện cảng khẩu, điều kiện bốc dỡ và mức độ cước phí vận chuyển, chi phí phụ thêm v.v... Khi thuê tàu, còn cần xem xét độ sâu của bến cảng kỹ hơn, có thời kỳ đóng băng không, thời gian đóng băng cụ thể và các chế độ cảng có hạn chế gì đối với quốc tịch tàu hay không v.v...

- Cần chú ý có vấn đề trùng tên của cảng nước ngoài hay không. Các cảng trùng tên của các nước trên thế giới rất nhiều, như cảng Victoria, thế giới có tới 12 cảng, các cảng như Portland, Boston cũng có mấy cái. Để tránh xảy ra nhầm lẫn, về nguyên tắc, cần chọn cảng ngoại thương gần đơn vị dùng hàng hoặc khu vực tiêu thụ là hợp lý nhất.

2.9.3 Phương thức giao hàng

Thực tiễn giao hàng trong mua bán hàng hóa đã làm nảy sinh nhiều phương thức giao hàng.

Người ta có thể quy định việc giao nhận được tiến hành ở một nơi nào đó là giao nhận sơ bộ hoặc là giao nhận cuối cùng. Việc giao nhận sơ bộ thường được tiến hành ở ngay địa điểm sản xuất hàng hóa hoặc ở nơi gửi hàng. Việc giao nhận sơ bộ thường có mục đích là bước đầu xem xét hàng hóa, xác định sự phù hợp về chất lượng và số lượng hàng so với quy định trong hợp đồng. Trong khi giao nhận sơ bộ, người mua có quyền đòi hỏi khắc phục khuyết điểm hàng hóa trước khi giao hàng. Việc giao nhận cuối cùng có mục đích xác nhận việc người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng về các mặt chất lượng, số lượng hàng, thời gian giao hàng. Qua đó, hai bên thừa nhận các kết quả kiểm tra hàng hóa đã lấy được ở nơi giao nhận cuối cùng.

Người ta cũng có thể quy định việc giao nhận được tiến hành ở một địa điểm nào đó là việc giao nhận về số lượng hoặc là việc giao nhận về chất lượng.

Giao nhận về số lượng là xác định số lượng thực tế của hàng được giao bằng các phương pháp cân, đo, đếm... Việc giao nhận bằng số lượng được tiến hành ở đâu là tùy theo điều khoản quy định trong hợp đồng. Ví dụ, nếu hợp đồng quy định “trọng lượng bóc hàng” thì địa điểm xác định trọng lượng là cảng gửi hàng, thời gian xác định là khi giao hàng.

Giao nhận về chất lượng là việc kiểm tra hàng hóa về tính năng, công dụng, hiệu suất, kích thước, hình dáng và các chỉ tiêu khác của hàng đó để xác định sự phù hợp giữa chúng với quy định của hợp đồng. Việc giao nhận này, tùy theo thỏa thuận của các bên, có thể tiến hành bằng phương pháp cảm quan hoặc bằng phương pháp thí nghiệm. Cũng theo sự thỏa thuận đó, việc giao nhận này có thể được tiến hành trên toàn bộ hàng hóa hoặc chỉ trên cơ sở kiểm tra đại diện. Địa điểm tiến hành việc giao nhận này cũng phụ thuộc vào quy định của hợp đồng, chẳng hạn như vào các điều khoản

“Chất lượng bốc hàng” (Shipped quality) hoặc “Chất lượng dỡ hàng” (Landed quality) v.v...

2.9.4 Thông báo giao hàng

Các điều kiện cơ sở giao hàng đã bao hàm nghĩa vụ về thông báo giao hàng. Nhưng, bên cạnh đó, các bên giao dịch thường vẫn thỏa thuận thêm về nghĩa vụ thông báo giao hàng. Trong khi thỏa thuận về việc này, người ta thường quy định về số lần thông báo giao hàng và những nội dung cần thông báo.

Trước khi giao hàng, thường có những thông báo của người bán về việc hàng đã sẵn sàng để giao hoặc về ngày đem hàng ra cảng (ga) để giao, của người mua về những điểm hướng dẫn người bán trong việc gửi hàng hoặc về chi tiết của tàu đến nhận hàng.

Sau khi giao hàng, người bán phải thông báo tình hình hàng đã giao và kết quả của việc giao hàng đó. Nhiều khi, người ta còn quy định việc thông báo trước khi tàu vào cảng dỡ hàng (nếu tàu do bên bán thuê).

Nội dung của mỗi thông báo trên là do mục đích của chúng quyết định.

2.9.5 Những quy định khác về việc giao hàng

Ngoài những vấn đề nêu trên, trong điều kiện giao dịch, căn cứ vào nhu cầu của bên mua, vào khả năng của bên bán và vào những đặc điểm của hàng hóa, người ta có những quy định đặc biệt như:

- Đối với những hàng hóa có khối lượng lớn, người ta có thể quy định “cho phép giao hàng từng đợt” (Partial shipment allowed) hoặc buộc phải giao “giao một lần” (Total shipment).

- Nếu trên dọc đường đi cần phải thay đổi phương tiện vận chuyển, người ta có thể quy định “cho phép chuyển tải” (Transshipment allowed).

- Nếu cảng gửi hàng ở gần cảng đến, khi hành trình của giấy tờ lại chậm hơn hành trình hàng hóa, người ta có thể quy định “vận đơn đến chậm được chấp nhận” (Stale bill of lading acceptable).

- Nếu người bán ủy nhiệm cho một người thứ ba thay mặt mình đứng ra giao hàng, người ta có thể quy định “vận đơn người thứ ba được chấp nhận” (Third party B/L acceptable).

2.10 ĐIỀU KIỆN KHIẾU NẠI

2.10.1 Khái niệm

Khiếu nại là việc một bên yêu cầu bên kia giải quyết những tổn thất hoặc thiệt hại mà bên kia đã gây ra, hoặc về những sự vi phạm điều đã được cam kết giữa hai bên.

Trong TMQT, về cơ bản, những khiếu nại xoay quanh việc người bán vi phạm hợp đồng như: Hàng giao không đúng số lượng, chất lượng, bao bì như đã thỏa thuận, việc chứng từ do người bán xuất trình không phù hợp với tình hình thực tế giao hàng và việc người bán chậm giao hàng. Hoặc cũng có thể là khi người mua vi phạm hợp đồng như bên mua mở L/C không đúng thời hạn hoặc không mở L/C trong trường hợp ký kết thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ, từ chối nhận hàng một cách vô lý, hoặc trong điều kiện cơ sở giao hàng FOB (Incoterms 2000) không đưa tàu đến nhận hàng đúng kỳ hạn theo quy định hợp đồng... Hoặc có thể do cả hai bên vi phạm hợp đồng như: Điều khoản hợp đồng quy định không rõ ràng, dẫn tới hai bên lý giải hoặc giải thích không thống nhất, tạo thành một bên vi phạm hợp đồng gây nên tranh chấp; hoặc hai bên đều có hành vi vi phạm hợp đồng trong khi thực hiện hợp đồng.

Xét từ tính chất vi phạm hợp đồng, nguyên nhân xảy ra khiếu nại, một là hành vi cố ý của một bên đương sự dẫn tới vi

phạm hợp đồng gây nên tranh chấp khiếu nại, hai là do một bên đương sự sơ ý, thất thố hoặc non kém về nghiệp vụ dẫn tới vi phạm hợp đồng mà xảy ra tranh chấp, khiếu nại.

Trong TMQT, các khâu nghiệp vụ nhiều, diện tiếp xúc rộng, thời gian thực hiện dài, các ngành có liên quan cũng khá phức tạp, có thể xuất hiện sai sót trong bất kỳ khâu nào như sản xuất, thu mua, vận chuyển, luân chuyển vốn, đều có thể ảnh hưởng tới việc thực hiện hợp đồng, lại thêm thị trường quốc tế thay đổi khôn lường, đôi khi lại xảy ra những biến đổi bất lợi đối với những đương sự, dẫn tới hợp đồng không thực hiện được hoặc bị hủy bỏ, gây nên tổn thất cho bên đương sự kia, từ đó xảy ra tranh chấp, dẫn tới vấn đề khiếu nại và giải quyết khiếu nại.

2.10.2 Sự giải thích khác nhau của các luật pháp đối với hành vi vi phạm hợp đồng

Vi phạm hợp đồng (Breach of contract), là chỉ hành vi vi phạm nghĩa vụ hợp đồng của bất cứ một bên nào trong hai bên mua bán. Hợp đồng mua bán là văn kiện luật pháp có sự ràng buộc đối với hai bên ký kết. Một bên vi phạm hợp đồng, thì người bị hại có quyền căn cứ vào quy định của hợp đồng hoặc luật pháp hữu quan để đưa ra khiếu nại yêu cầu bồi thường thiệt hại, đây là nguyên tắc được tuân thủ phổ biến trong TMQT. Song, hậu quả pháp luật thế nào và hành vi vi phạm hợp đồng của bên vi phạm hợp đồng ra sao, thì được quyết định bởi sự giải thích và trách nhiệm pháp luật được xác định của luật pháp hữu quan.

Do vậy, việc giới thiệu ở đây cách giải thích vấn đề này của một số luật pháp và thông lệ có tính tiêu biểu, có một ý nghĩa rất quan trọng.

2.10.2.1 Quy định của luật pháp nước Anh

Luật pháp nước Anh chia vi phạm hợp đồng thành hai loại là: Vi phạm điều kiện (Breach of condition) và vi phạm thứ yếu (Breach of warranty). Vi phạm điều kiện là chỉ vi phạm điều khoản chủ yếu của hợp đồng, bên bị hại có quyền xóa hợp đồng và yêu

cầu bồi thường thiệt hại. Vi phạm thứ yếu, thông thường là vi phạm điều khoản thứ yếu của hợp đồng, bên bị hại có quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại về điều đó, nhưng không thể xóa bỏ hợp đồng. Còn về những điều khoản nào trong hợp đồng thuộc về điều kiện, điều khoản nào thuộc về đảm bảo, luật pháp nước Anh không có quy định rõ ràng, cần căn cứ vào giải thích trong hợp đồng để phán đoán, tức “căn cứ vào sự thực cụ thể của chứng cứ giải thích hợp đồng mà hai bên đồng ý và có thể áp dụng theo luật pháp suy ra từ hợp đồng” để quyết định. Trong thực tế, thường những điều kiện như chất lượng, số lượng và thời hạn giao hàng có liên quan tới hàng hóa làm điều kiện quan trọng, những điều kiện không có liên hệ trực tiếp tới hàng hóa làm đảm bảo.

2.10.2.2 Quy định của “Công ước LHQ về hợp đồng buôn bán hàng hóa quốc tế”

“Công ước LHQ về hợp đồng buôn bán hàng hóa quốc tế” năm 1980 chia vi phạm hợp đồng thành hai loại là: Vi phạm hợp đồng căn bản (Fundamental breach) và vi phạm hợp đồng không căn bản (“Non - fundamental Breach). Vi phạm hợp đồng căn bản là chỉ: “Kết quả của việc một bên đương sự vi phạm hợp đồng, nếu làm cho bên đương sự kia chịu thiệt hại, dẫn tới trên thực tế lấy đi những thứ anh ta có quyền được nhận theo quy định hợp đồng”. Loại vi phạm hợp đồng căn bản này là do hành vi chủ quan của bên đương sự tạo thành, dẫn tới bên đương sự kia chịu thiệt hại thực chất, như bên bán hoàn toàn không giao hàng, hoặc bên mua từ chối nhận hàng một cách vô lý, từ chối thanh toán một cách vô lý. Nếu do bên đương sự không thể lường trước, hơn nữa, một người sáng suốt khác vào trường hợp đó cũng không thể đoán trước sẽ xảy ra kết quả này, vậy thì không cấu thành nên vi phạm hợp đồng căn bản. “Công ước” quy định, nếu một bên đương sự vi phạm hợp đồng căn bản, bên đương sự kia có thể tuyên bố hợp đồng vô hiệu, và yêu cầu bồi thường thiệt hại. Nếu là vi phạm hợp đồng không căn bản thì không thể xóa bỏ hợp đồng, chỉ có thể yêu cầu bồi thường thiệt hại.

Tóm lại, “Luật mua bán hàng hóa” của Anh khác với “Công ước LHQ về hợp đồng buôn bán hàng hóa quốc tế” trong việc phân chia vi phạm hợp đồng, song quy định đối với hậu quả pháp luật của việc vi phạm hợp đồng thì lại thống nhất; việc phân chia vi phạm hợp đồng của luật nước Anh là phán đoán từ bản thân hợp đồng, còn của công ước quốc tế thì xác định từ hậu quả vi phạm hợp đồng và mức độ nghiêm trọng của nó. Nói chung, luật pháp của các nước trên thế giới có những quy định khác nhau về giải thích vi phạm hợp đồng và biện pháp xử lý sau khi vi phạm hợp đồng, hơn nữa, có tính không xác định và tính tùy tiện trong giải quyết. Do đó, hiểu và thông thạo những kiến thức về mặt này là rất cần thiết.

2.10.3 Điều khoản khiếu nại trong hợp đồng TMQT

Nội dung cơ bản của điều kiện khiếu nại bao gồm các vấn đề: Thể thức khiếu nại, thời hạn khiếu nại, quyền hạn và nghĩa vụ của các bên có liên quan đến việc khiếu nại, cách thức giải quyết khiếu nại.

2.10.3.1 Thể thức khiếu nại

Trong TMQT, khiếu nại phải làm bằng văn bản và gồm những chi tiết sau: Tên của hàng hóa bị khiếu nại, số lượng/trọng lượng hàng, lý do khiếu nại, yêu cầu cụ thể của người mua về việc giải quyết khiếu nại.

Đơn khiếu nại thường phải được gửi bằng thư bảo đảm kèm theo tất cả những điều kiện cần thiết để chứng minh sự kiện như: Biên bản giám định, biên bản của cơ quan bảo hiểm, vận đơn, bảng kê chi tiết, giấy chứng nhận phẩm chất hàng hóa, phiếu đóng gói... Tất cả những chứng từ này đều phải dẫn chiếu đến số hiệu của hợp đồng và số hiệu của chứng từ vận tải có liên quan.

Ngày khiếu nại được tính từ ngày mà bưu điện nơi gửi đóng dấu lên thư bảo đảm.

2.10.3.2 Thời hạn khiếu nại

Là chỉ thời hạn hữu hiệu để bên khiếu nại đưa ra yêu cầu khiếu nại đối với bên vi phạm hợp đồng.

Thời hạn khiếu nại được quy định phụ thuộc trước hết vào sự so sánh lực lượng giữa các bên giao dịch, vào tính chất hàng hóa và tính chất của việc khiếu nại. Thường thường, nếu người mua càng có ưu thế trong quan hệ với người bán bao nhiêu thì thời hạn khiếu nại càng dài bấy nhiêu. Thời hạn khiếu nại đối với hàng tươi sống thường ngắn hơn so với hàng thông thường, thời hạn đối với hàng tiêu dùng ngắn hơn so với thời hạn khiếu nại về thiết bị máy móc. Thời hạn khiếu nại về phẩm chất bao giờ cũng dài hơn thời hạn khiếu nại về số lượng bởi vì những khuyết tật về phẩm chất bao giờ cũng khó phát hiện ngay được.

Nếu bên khiếu nại để quá thời hạn khiếu nại đã được thỏa thuận, đơn khiếu nại có thể bị từ chối. Khi quy định thời hạn khiếu nại, cần đưa ra quy định cụ thể thời gian bắt đầu tính của thời hạn khiếu nại, thông thường có các phương pháp bắt đầu tính của thời hạn khiếu nại sau:

- Bắt đầu tính một số ngày sau khi hàng tới cảng đích.
- Bắt đầu tính một số ngày sau khi hàng tới cảng đích bốc rời tàu.
- Bắt đầu tính một số ngày sau khi hàng tới trụ sở kinh doanh của bên mua hoặc nơi sử dụng.
- Bắt đầu tính một số ngày sau khi hàng hóa được kiểm nghiệm.

2.10.3.3 Quyền hạn và nghĩa vụ của các bên liên quan

Thường thường, người ta thỏa thuận rằng, khiếu nại của người mua không thể là cơ sở để người này từ chối nhận những lô hàng tiếp theo thuộc cùng một hợp đồng. Đặc biệt, người ta còn quy định nghĩa vụ của người mua phải:

- Để nguyên trạng hàng hóa, có sự bảo quản cẩn thận, đồng thời báo cho người bán biết về nơi để hàng và về thời hạn hàng đó sẵn sàng để kiểm tra lại.

- Lập biên bản giám định về tất cả những khuyết tật đã được phát hiện, theo những nguyên tắc hiện hành ở nước người mua.

- Gửi cho người bán đơn khiếu nại lập đúng theo thủ tục và đúng trong thời hạn đã được thỏa thuận.

Người bán có quyền kiểm tra cơ sở khiếu nại của người mua bằng cách xem xét hàng hóa tại chỗ. Sau một số ngày nhất định kể từ khi nhận được khiếu nại, người bán phải cử đại diện đến để kiểm tra lại hàng hóa hoặc phải ủy nhiệm cho một tổ chức trung lập tiến hành việc này. Người bán cũng phải xem xét đơn khiếu nại trong thời hạn quy định và thông báo quyết định của mình đối với đơn khiếu nại. Nếu người bán không trả lời đơn khiếu nại trong khoảng thời hạn đã được thỏa thuận, thì tùy theo sự thỏa thuận, người mua có thể coi như người bán đã công nhận việc khiếu nại và có quyền đưa ra trước cơ quan trọng tài, trong đó mọi chi phí trọng tài đều do người bán chịu.

2.10.3.4 Cách thức giải quyết khiếu nại

Điều khoản khiếu nại không chỉ là bên mua khiếu nại bên bán. Bất kể bên nào vi phạm hợp đồng, bên chịu thiệt hại đều có quyền đưa ra yêu cầu bồi thường đối với bên vi phạm hợp đồng. Song, trong thực tế buôn bán hàng hóa quốc tế thường xảy ra những vi phạm hợp đồng của bên bán nên thường xảy ra sự khiếu nại của bên mua đối với bên bán và việc khiếu nại đó có thể được giải quyết bằng một trong những biện pháp sau đây:

- Giao tiếp những hàng hóa bị thiếu hụt hoặc bằng những đợt giao hàng riêng, hoặc bằng cách giao thêm trong đợt giao hàng sau;

- Chuyên chở trở lại những hàng đã bị khiếu nại và hoàn lại tiền cho người mua;

- Sửa chữa khuyết tật của hàng hóa đã khiếu nại với phí tổn do người bán chịu;

- Thay thế những hàng đã bị khiếu nại bằng hàng hóa khác phù hợp với điều kiện kinh tế - kỹ thuật đã được thỏa thuận với mọi chi phí thay thế hàng đều do người bán chịu;

- Giảm giá đối với số hàng đã bị khiếu nại hoặc đánh sứt giá toàn bộ lô hàng theo tỷ lệ thuận với mức khuyết tật;

- Khấu trừ một số tiền nhất định về hàng hóa bị khiếu nại trong khi thanh toán lô hàng sau của cùng một hợp đồng hoặc của một hợp đồng khác.

Đối với những hàng chuyên dụng, thông thường, người ta dùng biện pháp thay thế hoặc sửa chữa số hàng bị khiếu nại. Còn trong giao dịch về nguyên liệu và lương thực, người ta thường dùng biện pháp hạ giá hoặc đánh sứt giá số hàng bị khiếu nại.

2.11 ĐIỀU KIỆN BẢO HÀNH

Bảo hành là sự bảo đảm của người bán về chất lượng hàng hóa trong một thời gian nhất định. Thời hạn này gọi là thời hạn bảo hành. Thời hạn này được coi là thời hạn giành cho người mua phát hiện những khuyết tật của hàng hóa.

Trong điều kiện bảo hành, người ta thường thỏa thuận về phạm vi bảo đảm của hàng hóa, thời hạn bảo hành và trách nhiệm của người bán trong thời hạn bảo hành.

2.11.1 Phạm vi bảo đảm của người bán

Chất lượng của hàng hóa thể hiện qua nhiều chỉ tiêu. Trong số các chỉ tiêu đó, phạm vi mà người bán bảo đảm phụ thuộc chủ yếu vào tính chất của hàng hóa.

Trong các hợp đồng mua bán hàng công nghiệp tiêu dùng dài hạn (như đồng hồ, radiô, xe máy...), điều khoản bảo hành thường chỉ quy định rằng người bán bảo đảm khả năng làm việc bình thường của hàng hóa. Trái lại, trong các hợp đồng mua bán thiết bị tiêu chuẩn hóa, người bán bảo đảm chất lượng hàng phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật đã được ban hành và bảo đảm khả năng hoạt động tốt của thiết bị. Còn trong các hợp đồng mua bán thiết bị toàn

bộ, hoặc tàu biển hoặc các thiết bị phức tạp khác, thì phạm vi bảo hành cao hơn nhiều. Thông thường, ngoài chỉ tiêu về khả năng hoạt động tốt của thiết bị, việc bảo hành còn bao gồm cả tính hiện đại của công trình, tính kinh tế của việc khai thác, việc duy trì được công suất thiết kế v.v...

2.11.2 Thời hạn bảo hành

Thời hạn bảo hành có thể là một vài tháng cho đến một vài năm. Nếu trong quan hệ giao dịch, lợi thế thuộc về người mua thì thời hạn này được kéo dài. Nếu các bên giao dịch không thỏa thuận được với nhau về thời hạn này, người ta thường áp dụng tập quán buôn bán của ngành hàng hóa có liên quan để xác định thời hạn bảo hành.

Thời hạn bảo hành có thể được tính hoặc từ ngày giao hàng cho người mua; hoặc từ ngày giao hàng cho người tiêu thụ đầu tiên, hoặc từ lúc người mua nhận được thông báo của người Bán về việc hàng đã sẵn sàng để giao; hoặc từ ngày máy móc thiết bị (nếu hàng hóa giao dịch là máy móc thiết bị) được đưa vào sản xuất. Thời hạn đó có thể là một khoảng thời gian quy định hoặc thời gian mà thiết bị làm ra một số sản phẩm nhất định.

2.11.3 Trách nhiệm của người bán trong thời hạn bảo hành

Trừ khi hai bên giao dịch có sự thỏa thuận khác, nếu ngay trong thời hạn bảo hành, người mua phát hiện thấy khuyết tật của hàng hóa hoặc thấy sự không phù hợp với quy định của hợp đồng thì người bán phải chịu trách nhiệm và phí tổn về việc sửa chữa khuyết tật của hàng hóa, hoặc thay thế hàng đã giao bằng hàng hóa mới có chất lượng tốt hơn và phù hợp quy định của hợp đồng. Nếu người bán không kịp thời khắc phục khuyết tật hàng hóa, người mua có thể tiến hành việc này với phí tổn do người bán phải chịu. Nếu các bên không thỏa thuận với nhau về việc khắc phục khuyết tật hàng hóa, người mua có quyền từ chối nhận hàng hoặc có quyền đòi người bán phải giảm giá một cách thỏa đáng.

Trong điều kiện bảo hành, người ta còn quy định cả những trường hợp không được bảo hành. Chẳng hạn, việc bảo hành không được áp dụng đối với những bộ phận chống hao mòn của máy móc thiết bị hoặc của phụ tùng thay thế, đối với sự hao mòn tự nhiên của hàng hóa, đối với những thiệt hại do bên mua gây ra như: lắp ráp không đầy đủ hoặc không đúng với hướng dẫn của người bán, bảo quản không cẩn thận, sử dụng quá tải v.v...

2.12 ĐIỀU KIỆN VỀ TRƯỜNG HỢP BẤT KHẢ KHÁNG

2.12.1 Khái niệm

Trong TMQT, khi giao dịch đàm phán, người ta thường thỏa thuận quy định những trường hợp mà, nếu xảy ra, bên đương sự được hoàn toàn hoặc, trong chừng mực nào đó, miễn hay hoãn thực hiện các nghĩa vụ của hợp đồng. Những trường hợp như vậy thường xảy ra sau khi ký hợp đồng, có tính chất khách quan và không thể khắc phục được. Những điều khoản nói về những trường hợp như vậy thường có tên là “trường hợp bất khả kháng” (Force majeure clause) hoặc “trường hợp miễn trách nhiệm” (Exemption clause).

Trường hợp bất khả kháng là một điều khoản trong hợp đồng, cũng là một nguyên tắc của luật pháp. Về vấn đề này, các luật pháp, các quy định khác nhau trong TMQT đều có những quy định riêng, không giống nhau. Như “Công ước Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế” năm 1980 quy định về trường hợp bất khả kháng là: Một bên đương sự không thể thực hiện, nghĩa là do nảy sinh trở ngại mà anh ta không thể khống chế, hơn nữa, loại trở ngại này không thể dự kiến, tránh hoặc khắc phục được khi ký kết hợp đồng, có thể miễn trách nhiệm.

Trong luật của Anh, Mỹ có quy định nguyên tắc “hợp đồng không còn hiện thực” (Frustration of contract), ý của nó là sau khi ký kết hợp đồng, không phải là do sai lầm của bản thân hai bên đương sự, mà là do sau đó xảy ra những trường hợp khác nhau căn bản mà hai bên không ngờ tới, dẫn đến mục đích ký kết không còn

chắc chắn, do đó, không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, bên đương sự được miễn trừ trách nhiệm. Nếu không thì không thể thực hiện, do đó, “hợp đồng không còn hiện thực”.

Theo văn bản số 421 của Phòng TMQT, một bên được miễn trách nhiệm về việc không thực hiện toàn bộ hoặc một phần nghĩa vụ của mình nếu bên đó chứng minh được rằng:

- Việc không thực hiện được nghĩa vụ là do một trở ngại ngoài sự kiểm soát của bên đó; và

- Bên đó đã không thể lường trước một cách hợp lý được trở ngại đó; và

- Bên đó đã không thể tránh hoặc khắc phục một cách hợp lý được trở ngại đó.

Như vậy, những luật pháp, những quy định khác nhau trong TMQT không giống nhau về việc giải thích đối với trường hợp bất khả kháng, cách gọi cũng không giống nhau, nhưng về nguyên tắc thì cơ bản là thống nhất những điểm sau:

- + Sự cố bất ngờ phải xảy ra sau khi ký kết hợp đồng.
- + Không phải là do sai lầm hoặc sơ ý của bản thân đương sự hợp đồng gây nên.
- + Sự cố bất ngờ là sự cố mà đương sự không thể không chế, không đủ năng lực không chế.

2.12.2 Điều khoản về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng TMQT

Trong thực hiện hợp đồng TMQT, để tránh xảy ra tranh chấp về trường hợp bất khả kháng, tránh việc một bên đương sự tùy tiện mở rộng và thu hẹp giải thích phạm vi sự cố bất khả kháng, hoặc đưa ra yêu cầu bất hợp lý về mặt thực hiện hợp đồng sau khi sự cố bất khả kháng xảy ra, việc quy định về điều khoản trường hợp bất khả kháng vào trong hợp đồng là vô cùng quan trọng.

Nội dung của điều khoản về trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng TMQT tuy không hoàn toàn giống nhau, song thường có một số vấn đề sau:

2.12.2.1 Phạm vi về trường hợp bất khả kháng

Sự cố bất ngờ như thế nào thì cấu thành nên trường hợp bất khả kháng, sự cố bất ngờ nào thì không cấu thành, khi đàm phán giao dịch, hai bên mua bán cần thống nhất ý kiến. Đồng thời, cần quán triệt yêu cầu của những chính sách có liên quan của Nhà nước, không thể đưa những nội dung mà chính sách không cho phép vào trong phạm vi trường hợp bất khả kháng, cần tránh để cho các thương gia nước ngoài dùng biện pháp mở rộng phạm vi trường hợp bất khả kháng để thoái thác trách nhiệm. Việc biểu thị trường hợp bất khả kháng cũng cần rõ ràng, cụ thể, tránh mơ hồ để từ đó tạo nên sự không thống nhất trong giải thích, xảy ra tranh chấp hoặc tổn thất không cần thiết.

2.12.2.2 Phương pháp giải quyết hậu quả của trường hợp bất khả kháng

Có hai cách giải quyết hậu quả do trường hợp bất khả kháng gây nên: *Một là* xóa bỏ hợp đồng, *hai là* kéo dài thực hiện hợp đồng. Xóa bỏ hợp đồng trong trường hợp nào, kéo dài thực hiện hợp đồng trong trường hợp nào, cần xét tới nguyên nhân, tính chất, quy mô của sự cố xảy ra và mức độ ảnh hưởng của nó đối với việc thực hiện hợp đồng để quyết định, đồng thời, phải quy định rõ ràng vào trong hợp đồng.

Thông thường, khi gặp trường hợp bất khả kháng (miễn trách) thì thời hạn thực hiện hợp đồng được kéo dài trong một thời gian tương ứng với thời gian xảy ra trường hợp bất khả kháng (miễn trách) cộng với cả thời gian khắc phục hậu quả của nó.

Tuy nhiên, nếu những trường hợp bất khả kháng (miễn trách) kéo dài quá một thời gian nào đó đã được thỏa thuận quy định thì một bên có quyền xin hủy hợp đồng mà không phải bồi thường. Thời hạn này lâu, mau cần phải được thỏa thuận với nhau giữa các

bên giao dịch có tính đến các yếu tố: Thời hạn thực hiện hợp đồng, tính chất của hàng hóa và tập quán buôn bán.

Ví dụ: Nếu hợp đồng có thời hạn thực hiện dưới 12 tháng, thời hạn quy định nói trên thường không quá 6 tháng. Đối với hàng mau hỏng như hàng tươi sống chẳng hạn, hợp đồng thường quy định thời hạn nói trên trong khoảng 15-30 ngày, còn đối với máy móc thiết bị khoảng 2-3 tháng.

2.12.2.3 Vấn đề thông báo cho đối phương sau khi xảy ra trường hợp bất khả kháng

Theo thông lệ quốc tế, khi xảy ra trường hợp bất khả kháng ảnh hưởng tới việc thực hiện hợp đồng, đương sự phải thông báo kịp thời cho đối phương, đối phương cũng cần trả lời kịp thời sau khi nhận được thông báo, nếu có khiếu nại cũng cần đưa ra kịp thời. Mặc dù như vậy, để làm rõ trách nhiệm, hai bên mua bán thường còn quy định kỳ hạn và phương thức thông báo cho đối phương sau khi một bên xảy ra sự cố vào điều khoản trường hợp bất khả kháng như phải ngay lập tức báo tin cho đối phương bằng văn bản về lúc bắt đầu và lúc chấm dứt sự cố, hay cần thông báo cho đối phương bằng điện báo, và cần gửi thư đảm bảo hàng không trong vòng 15 ngày để cung cấp tin tức tường tận của sự cố và các giấy tờ chứng minh mức độ ảnh hưởng tới việc thực hiện hợp đồng...

2.12.2.4 Giấy chứng nhận và tổ chức cấp giấy chứng nhận về trường hợp bất khả kháng

Trong TMQT, khi một bên viện dẫn điều khoản về trường hợp bất khả kháng yêu cầu miễn trách nhiệm, đều cần giao cho đối phương những giấy tờ chứng nhận do một tổ chức nhất định cấp, để làm chứng cứ xảy ra trường hợp bất khả kháng. Trong điều khoản của hợp đồng cũng cần thỏa thuận chỉ định tổ chức có thể chứng nhận về trường hợp bất khả kháng. Tổ chức này thông thường là Phòng Thương mại ở nơi xảy ra sự cố.

2.12.2.5 Phương pháp quy định về trường hợp bất khả kháng

Khi quy định về trường hợp bất khả kháng, người ta có thể sử dụng các phương pháp sau:

- Chỉ quy định những tiêu chí để xác định một sự cố có phải là trường hợp bất khả kháng hay khó khăn (Force majeure and hardship). Cách quy định này chỉ ra một cách khái quát các cơ sở xác định về trường hợp bất khả kháng, còn về nội dung cụ thể và phạm vi của trường hợp bất khả kháng như thế nào thì vẫn không nói rõ, khó dùng làm căn cứ để giải quyết vấn đề, cũng dễ bị đối phương giải thích lái đi; đồng thời, do quy định này quá sơ sài, thiếu tính xác thực, một khi xảy ra tranh chấp và kiện tụng tại các cơ quan, trọng tài hay tòa án, các cơ quan này cũng chỉ tiến hành giải thích dựa trên ý kiến của các đương sự, nên tính tùy tiện lớn, không có lợi cho giải quyết chính xác vấn đề.

- Hoặc chỉ quy định kiểu liệt kê những sự cố mà lúc xảy ra thì được coi là trường hợp bất khả kháng như: Lụt, bão, động đất, chiến tranh, tuyết, lệnh cấm vận...

Phương pháp quy định trên tuy có đưa ra quy định cụ thể về phạm vi của sự cố bất khả kháng, song, do sự cố bất khả kháng nhiều, trong hợp đồng không thể liệt kê ra hết, một khi gặp phải sự cố chưa được liệt kê rõ, vẫn có thể xảy ra tranh chấp.

- Hoặc quy định kiểu tổng hợp: Vừa liệt kê các sự cố nêu xảy ra được coi là bất khả kháng vừa ghi thêm: Và các trường hợp bất khả kháng khác dẫn tới một bên không thể thực hiện hoặc phải kéo dài thực hiện hợp đồng.

Các quy định này vừa liệt kê rõ các loại sự cố bất khả kháng mà hai bên đương sự đã đi đến cùng hiểu rõ, lại quy định thêm “các trường hợp bất khả kháng khác”, điều này sẽ tiện lợi cho hai bên đương sự cùng xác định xem có phải là sự cố bất khả kháng hay không khi xảy ra sự cố bất ngờ mà hợp đồng không ghi rõ ràng cụ thể, lại có tính linh hoạt nhất định, khá khoa học và thực dụng.

- Hoặc dẫn chiếu đến một văn bản nào đó về trường hợp bất khả kháng. Ví dụ, dẫn chiếu đến văn bản của Phòng TMQT như sau: “Điều khoản trường hợp bất khả kháng (miễn trách) của Phòng TMQT (xuất bản phẩm của ICC số 421) là phần không tách rời khỏi hợp đồng này”. (The force majeure (exemption) clause of the international chamber of commerce (ICC Publication No. 421) is hereby incorporated in this contract).

2.12.3 Những vấn đề cần chú ý trong sử dụng điều khoản về trường hợp bất khả kháng

Khi đối phương viện dẫn điều khoản về trường hợp bất khả kháng yêu cầu miễn trách nhiệm, chúng ta cần tiến hành thẩm tra cẩn thận dựa vào quy định hợp đồng, nhằm giúp xác định nội dung đối phương viện dẫn có thuộc phạm vi quy định của điều khoản về trường hợp bất khả kháng hay không. Nếu không thuộc phạm vi này và không có quy định thì không thể xử lý theo sự cố về trường hợp bất khả kháng.

Khi viện dẫn hậu quả của điều khoản về trường hợp bất khả kháng, nếu trong hợp đồng không có quy định về điều khoản này, thì cần theo tinh thần thực sự cầu thị, làm rõ tình hình, xác định mức độ ảnh hưởng hợp đồng, dùng nó để quyết định xóa bỏ trách nhiệm thực hiện hợp đồng, hay là kéo dài thời hạn thực hiện hợp đồng.

2.13. ĐIỀU KIỆN TRỌNG TÀI

2.13.1 Khái niệm

Trong quá trình thực hiện hợp đồng TMQT, do đặc điểm của hoạt động TMQT, cũng như do sự thay đổi và ảnh hưởng của các nhân tố như chính trị, kinh tế, tự nhiên..., có khi hợp đồng đã ký không được thực hiện một cách đầy đủ, hoặc do bản thân các bên mua bán khi thấy tình hình thị trường thay đổi bất lợi cho mình đã tìm cách từ chối thực hiện hợp đồng... nên không tránh khỏi xảy ra những tranh chấp.

Khi tranh chấp xảy ra cần áp dụng biện pháp thích đáng, giải quyết chính xác các tranh chấp, từ đó bảo vệ quyền lợi chính đáng

của Nhà nước và doanh nghiệp, thúc đẩy giao dịch tiến hành bình thường, dựa trên nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi. Trọng tài là một biện pháp xử lý thích hợp các tranh chấp đó.

Biện pháp trọng tài là chỉ biện pháp hai bên mua bán thỏa thuận bằng văn bản trước khi xảy ra hoặc sau khi xảy ra tranh chấp, tự nguyện giao tranh chấp cho người thứ ba là trọng tài mà hai bên đồng ý để phán quyết, nhằm giải quyết tranh chấp. Do trọng tài phán quyết tranh chấp theo trình tự trọng tài mà pháp luật cho phép, nên sự phán quyết đó có sự ràng buộc về pháp luật, hai bên đương sự phải tuân thủ chấp hành.

Thỏa thuận trọng tài hai bên đương sự ký kết đó có hai hình thức. Một loại là ký trước khi xảy ra tranh chấp, biểu thị đồng ý giao tranh chấp có thể xảy ra trong tương lai cho trọng tài giải quyết. Loại này thường là một điều khoản của hợp đồng - điều khoản trọng tài (Arbitration clause). Loại thứ hai là ký sau khi xảy ra tranh chấp, biểu thị đồng ý giao tranh chấp đã xảy ra cho trọng tài giải quyết. Hai loại văn bản thỏa thuận này, tuy khác nhau về hình thức, song tác dụng và hiệu lực pháp luật thì như nhau. Đa số các nước cho rằng, nếu trong hợp đồng đã có điều khoản trọng tài, khi giao cho trọng tài sau khi đã xảy ra tranh chấp không cần ký kết tiếp văn bản thỏa thuận giao cho trọng tài nữa. Nhưng cũng có cá biệt một số nước cho rằng, mặc dù có điều khoản trọng tài, trước khi giao tranh chấp cho trọng tài, hai bên đương sự vẫn phải ký văn bản thỏa thuận giao cho trọng tài.

Trong TMQT, có nhiều biện pháp giải quyết tranh chấp xảy ra giữa hai bên giao dịch, vừa có thể do hai bên đương sự tự mình thỏa thuận xử lý, cũng có thể do người thứ ba đứng ra dàn xếp, còn có thể thông qua trọng tài hoặc tòa án. Khuynh hướng phổ biến ngày nay trên thế giới là sử dụng trọng tài để giải quyết tranh chấp về hợp đồng, ít dùng tới biện pháp tòa án. Sở dĩ như vậy vì biện pháp trọng tài có nhiều ưu điểm hơn như: Trình tự trọng tài đơn giản, xử lý nhanh chóng, kịp thời, chi phí khá thấp, xét xử kín, đỡ

ảnh hưởng đến uy tín kinh doanh, được tự do lựa chọn trọng tài, phán quyết có tính chung cuộc...

2.13.2 Nội dung của điều khoản trọng tài trong hợp đồng TMQT

Khi các bên giao dịch thỏa thuận giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thì họ phải xác định một loại hình trọng tài. Nếu đó là trọng tài quy chế (Institutional arbitration), tức là trọng tài hoạt động thường xuyên theo một quy chế định sẵn, thì họ phải tuân theo quy chế đó. Nếu là trọng tài vụ việc (Ad hoc) thì họ phải quy định tất cả những gì liên quan đến việc thành lập và cách hoạt động của Ban trọng tài đó.

Trong trường hợp thứ hai nói trên, những vấn đề thường được các bên quy định là địa điểm trọng tài, trình tự tiến hành trọng tài, luật áp dụng vào xét xử, việc chấp hành tài quyết.

2.13.2.1 Địa điểm trọng tài

Địa điểm này có liên quan chặt chẽ đến việc chọn luật áp dụng vào sự xét xử. Do vậy, hai bên giao dịch đều rất chú ý tới việc xác định địa điểm trọng tài ở nơi mà mình khá hiểu rõ và tín nhiệm, tốt nhất là cố gắng chọn trọng tài ở nước mình. Địa điểm trọng tài có thể là ở nước XK, ở nước NK; hoặc ở nước bị cáo, hoặc ở nước nguyên cáo; hoặc ở nước thứ ba.

2.13.2.2 Trình tự tiến hành trọng tài

Nhìn chung, có những bước sau:

2.13.2.2.1 Thỏa hiệp trọng tài:

Các bên giao dịch thỏa thuận đưa tranh chấp ra một hội đồng trọng tài. Có khi thỏa thuận này được ghi trên hợp đồng, có khi là một thỏa thuận bổ sung sau khi ký hợp đồng và nó được đưa vào trong đơn xin trọng tài. Thủ tục đầu tiên của trình tự trọng tài là làm đơn xin trọng tài. Đối với các nước quy định đơn xin này không thống nhất, nhưng thường bao gồm các nội dung:

- Tên, địa chỉ người khiếu nại; người bị khiếu nại.

- Thỏa thuận trọng tài mà người khiếu nại dựa vào.
- Yêu cầu của người khiếu nại và sự thực, chứng cứ dựa vào.

2.13.2.2.2 Tổ chức ủy ban trọng tài

Ủy ban trọng tài có thể được thành lập bằng một trong hai cách sau:

- Mỗi bên chọn một trọng tài viên trong danh sách của cơ quan trọng tài, các trọng tài viên chọn ra một trọng tài viên thứ ba (Third arbitrator). Trọng tài viên thứ ba có thể làm chủ tịch ủy ban trọng tài. Hoặc có thể do chủ tịch cơ quan trọng tài chỉ định chủ tịch ủy ban trọng tài để xét xử.

- Hai bên cùng chọn hoặc nhờ chủ tịch cơ quan trọng tài chỉ định một trọng tài viên để xét xử.

Trọng tài viên được chỉ định, nếu có quan hệ với vụ việc, cần tự mình xin cơ quan trọng tài cho rút. Việc quyết định cho trọng tài viên rút là do chủ tịch cơ quan trọng tài đưa ra. Khi trọng tài viên rút hoặc do các nguyên nhân khác không thể thực hiện chức trách của mình, thì cần chỉ định lại theo trình tự chỉ định trọng tài viên trước.

Trọng tài viên mà các bên đương sự chỉ định không đại diện cho quyền lợi của bất cứ bên nào, mà là căn cứ vào trình tự trọng tài, xử lý vụ việc một cách độc lập, công bằng. Khi đương sự có ý kiến và yêu cầu đối với trọng tài viên, cần dùng hình thức giấy tờ chuyển cho trọng tài viên thông qua cơ quan trọng tài.

2.13.2.2.3 Tiến hành xét xử

Sau khi được tổ chức xong, ủy ban trọng tài xác định ngày, giờ xét xử và thông báo cho các bên liên quan biết. Nếu đương sự có lý do chính đáng, có thể đề nghị hoãn lại. Đến ngày xét xử, dù các bên hoặc đại diện của họ vắng mặt, hội nghị vẫn cứ tiến hành xét xử vắng mặt và đưa ra phán quyết vắng mặt. Khi xét xử, hai bên liên quan phải cung cấp bằng chứng đầy đủ.

2.13.2.2.4 Hòa giải

Căn cứ vào quy tắc trọng tài, cơ quan trọng tài và ủy ban trọng tài có thể tiến hành hòa giải đối với vụ việc mà mình thụ lý. Nếu đi đến hòa giải, ủy ban trọng tài cần đưa ra giấy phán quyết. Mặc dù đã đưa ra trọng tài, nhưng nếu hai bên tự đi đến hòa giải, người khiếu nại cần kịp thời xin hủy bỏ vụ kiện, vụ kiện coi như bị thủ tiêu. Việc hủy bỏ vụ kiện nếu xảy ra trước khi tổ chức ủy ban trọng tài, do chủ tịch cơ quan trọng tài quyết định, nếu xảy ra sau khi tổ chức ủy ban trọng tài, do ủy ban trọng tài ra quyết định.

2.13.2.2.5 Thu thập chứng cứ

Để hiểu rõ vụ việc khi xét xử, các đương sự cần đưa ra chứng cứ về sự thực mà anh ta dựa vào để khiếu nại hoặc liên hệ, ban trọng tài có thể tự mình điều tra khi thấy cần thiết để thu thập chứng cứ.

2.13.2.2.6 Tài quyết

Tài quyết là khâu cuối cùng trong trình tự trọng tài. Sau khi phán quyết của ủy ban trọng tài được đưa ra trình tự trọng tài của vụ việc tự kết thúc, quyết định của ủy ban trọng tài (được thành lập theo cách thứ nhất) phải được thông qua bằng đa số. Quyết định đó là chung thẩm và có giá trị bắt buộc đối với các bên liên quan. Nói chung, các nước thường không cho phép đương sự khởi tố ở tòa án đối với việc không phục quyết định của trọng tài.

Cho dù có đưa ra tòa án, tòa án thường cũng chỉ thẩm tra trình tự, không thẩm tra thực thể, tức chỉ thẩm tra sự phán quyết của trọng tài có đầy đủ về mặt thủ tục luật pháp hay không, chứ không thẩm tra bản thân sự phán quyết đó có xác thực hay không. Nếu tòa án tìm ra sự phán quyết có vấn đề về mặt trình tự, mới có quyền tuyên bố phán quyết đó vô hiệu.

Vì việc áp dụng của trọng tài là lấy sự tự nguyện của hai bên đương sự làm cơ sở, do đó họ phải thừa nhận và chấp hành phán quyết của trọng tài. Hiện nay, xét từ thực tiễn trong trọng tài quốc tế, việc đương sự không phục phán quyết của trọng tài, kiện cáo ở

tòa án chỉ là trường hợp ngoại lệ, hơn nữa, chỉ giới hạn ở vấn đề có liên quan tới các mặt trình tự và hình thức, còn đối với bản thân phán quyết là không được kiện tụng.

2.13.2.3 Chi phí trọng tài

Theo tập quán của nhiều nước, mọi chi phí trọng tài đều do bên thua kiện chịu. Tuy nhiên, tốt nhất là các bên thỏa thuận cụ thể vấn đề này trong điều khoản trọng tài.

2.13.2.4. Luật dùng để xét xử

Hoặc được hai bên thỏa thuận quy định trước hoặc do ủy ban trọng tài lựa chọn, hoặc được chọn căn cứ vào địa điểm trọng tài, nếu các bên không thỏa thuận trước.

2.13.2.5 Chấp hành tài quyết

Hai bên cũng cần thỏa thuận quy định trước việc chấp hành tài quyết nhằm đảm bảo cho tài quyết được thực hiện đầy đủ. Ngày nay, về việc chấp hành tài quyết người ta thường dẫn chiếu tới Công ước New York năm 1958 về việc “công nhận và cưỡng chế chấp hành tài quyết của nước ngoài”.

Nhiều khi, trong một điều khoản tóm tắt (Short clause), hợp đồng chỉ cần chỉ định một tổ chức trọng tài, còn những vấn đề chi tiết (về luật áp dụng, cách thức thành lập ban trọng tài, hiệu lực của tài quyết, việc chấp hành tài quyết...) thì được dẫn chiếu đến Quy tắc tố tụng của tổ chức trọng tài đó. Ví dụ:

“Mọi tranh chấp xảy ra liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết dứt khoát bởi Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam theo Quy tắc của Trung tâm đó”.

(Any dispute arising in connection with the present contract will be finally settled by the Vietnam International Arbitration Centre/attached to the Vietnam chamber of commerce and Industry/under the Rules of this Centre).

Việc thừa nhận và chấp nhận phán quyết của trọng tài (Recognition and Enforcement of Arbitral Award) liên quan tới vấn đề phán quyết do cơ quan trọng tài của một nước phải do đương sự của một nước khác chấp hành.

Vì có cơ quan trọng tài không có được quyền cưỡng chế chấp hành, trong trường hợp này, bên đương sự nước ngoài nếu từ chối chấp hành phán quyết của trọng tài, cơ quan trọng tài cũng không thể làm gì được. Để giải quyết một số mâu thuẫn nảy sinh trong vấn đề chấp hành phán quyết của trọng tài nước ngoài, năm 1958, tại Hội nghị trọng tài TMQT tổ chức tại New York ngày 10 tháng 6, Liên hợp quốc đã ký “Công ước thừa nhận và chấp hành phán quyết của trọng tài nước ngoài” (Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Award), gọi tắt “Công ước New York năm 1958”. Công ước này nhấn mạnh hai điểm: Một là thừa nhận phán quyết trọng tài mà hai bên đương sự đã ký có hiệu lực; hai là phán quyết của trọng tài đưa ra, nước ký kết cần thừa nhận hiệu lực của nó và có nghĩa vụ chấp hành. Chỉ trong trường hợp đặc biệt mới căn cứ vào yêu cầu của người bị khiếu nại cự tuyệt phán quyết của trọng tài. Ví dụ: Việc tổ chức ủy ban trọng tài hoặc trình tự trọng tài không phù hợp với thỏa thuận trọng tài mà các đương sự đã ký.

2.14 ĐIỀU KIỆN BỐC DỠ, VẬN TẢI

Trong TMQT, hàng hóa với số lượng lớn thường được vận chuyển bằng đường biển và sử dụng tàu chuyển để vận chuyển. Tất cả các yếu tố như thời gian tàu đỗ ở cảng để bốc dỡ hàng hóa, chi phí trong thời gian tàu đỗ đều được các hãng tàu hạch toán vào trong cước phí vận chuyển tàu thuê chuyển. Do đó, độ dài ngắn của thời gian bốc dỡ và độ cao thấp của mức bốc dỡ của bên thuê tàu đều liên quan trực tiếp đến lợi hại, được mất của bên hãng tàu, nên bên hãng tàu, khi cho thuê tàu đều quy định thời gian bốc dỡ, mức bốc dỡ, cũng như biện pháp thưởng phạt bốc dỡ trong các hợp đồng thuê tàu chuyển nhằm ràng buộc bên thuê tàu.

Trong thực tế, bên có nghĩa vụ bốc dỡ hàng hóa không nhất định phải là bên thuê tàu mà là một bên đương sự khác tùy theo điều kiện cơ sở giao hàng trong hợp đồng mua bán, như bên bán trong hợp đồng FOB và bên mua trong hợp đồng CIF (theo Incoterms - 1990). Do đó, để đối phương hoàn thành đúng thời hạn nghĩa vụ bốc dỡ hàng hóa khi giao nhận, bên thuê tàu cũng phải yêu cầu quy định các vấn đề liên quan đến bốc dỡ bên cạnh các vấn đề khác tại điều khoản bốc dỡ vận tải trong hợp đồng mua bán. Cụ thể, trong điều khoản bốc dỡ vận tải của hợp đồng mua bán, hai bên giao dịch thường quy định các vấn đề sau:

2.14.1 Quy định tiêu chuẩn về con tàu chở hàng

Tàu phải có khả năng đi biển, phải được xếp loại A theo đăng kiểm Lloyd's, hoặc được đăng kiểm bởi các hãng nổi tiếng khác, hoặc tàu phải dưới 15 tuổi sử dụng, hoặc phụ phí tàu già (OAP) phải do người thuê tàu chịu.

2.14.2 Quy định về thời gian bốc dỡ

Thời gian bốc dỡ (Lay time) là chỉ thời gian thỏa thuận cho phép hoàn thành nhiệm vụ bốc hàng lên tàu hoặc dỡ hàng khỏi tàu, hay còn gọi là “thời gian cho phép” (Allowed time).

Có rất nhiều phương pháp quy định thời gian bốc dỡ. Song, để tính thời gian bốc dỡ trong hợp đồng, hiện nay chủ yếu người ta thường quy định một số ngày nhất định (18 ngày bốc và 15 ngày dỡ) hoặc quy định mức bốc dỡ trung bình cho cả tàu trong một ngày. Khái niệm về “ngày” khi tính thời gian bốc dỡ có thể được sử dụng với rất nhiều nghĩa khác nhau. Cho nên, khi sử dụng theo nghĩa nào, cần quy định rõ trong hợp đồng để tránh xảy ra các cách giải thích khác nhau, dẫn đến tranh chấp.

Trong một số trường hợp việc quy định về bốc dỡ chỉ đơn thuần là: “bốc dỡ càng nhanh càng tốt với tốc độ tập quán của cảng” (To load/dis - charge in customary quick despatch, (viết tắt là C.Q.D). Kiểu quy định này không rõ ràng, dễ gây tranh chấp, do đó, khi sử dụng cần thận trọng.

Thời gian cho phép có thể quy định riêng cho bốc và riêng cho dỡ hàng, tức là tính thưởng phạt riêng cho từng cảng. Hoặc quy định thời gian cho phép chung cả bốc lẫn dỡ hàng, nghĩa là sau khi hoàn thành việc dỡ hàng mới tính thưởng phạt.

2.14.3 Quy định thời gian bắt đầu tính và thời gian ngừng tính đối với thời gian bốc dỡ

Về thời gian bắt đầu tính của thời gian bốc dỡ, pháp luật hoặc tập quán các nước quy định không hoàn toàn thống nhất, thường quy định bắt đầu tính sau một thời gian quy định nhất định kể từ khi thuyền trưởng giao cho người thuê tàu hoặc đại diện bên đó “giấy thông báo sẵn sàng bốc dỡ” (Notice of readiness - N.O.R).

Về thời gian ngừng tính, hiện các nước trên thế giới theo tập quán đều lấy thời gian xếp xong hoặc dỡ xong hàng làm thời gian ngừng tính của thời gian bốc dỡ.

2.14.4 Quy định về mức bốc dỡ

Gọi là mức bốc dỡ, tức là chỉ số lượng hàng hóa bốc dỡ mỗi ngày. Xác định cụ thể mức bốc dỡ thường là phải căn cứ vào tốc độ bốc dỡ bình thường theo tập quán của cảng. Mức độ bốc dỡ cao thấp có liên quan đến thời gian hoàn thành nhiệm vụ bốc dỡ và cước phí vận chuyển. Mức bốc dỡ quy định quá cao hoặc quá thấp đều không thích hợp. Quy định quá cao, không hoàn thành được nhiệm vụ bốc dỡ, phải chịu phạt bốc dỡ chậm; ngược lại, quy định quá thấp, tuy có thể hoàn thành sớm nhiệm vụ bốc dỡ, có thể nhận được thưởng bốc dỡ nhanh của bên hãng tàu, nhưng bên hãng tàu sẽ tăng cước phí vận chuyển do hiệu suất bốc dỡ thấp, thời gian tàu đậu ở cảng dài, làm cho bên thuê tàu số thu được không bù nổi cho số mất. Do vậy, quy định về mức bốc dỡ cần đích đáng.

2.14.5 Quy định về thưởng (Despatch) và phạt (Demurrage) bốc dỡ

Ngoài những điều kiện trên đây, trong quá trình giao dịch, tùy tình hình cụ thể, các bên có thể đề ra những điều kiện khác. Ví dụ:

- Điều kiện cấm chuyển bán, thu hẹp quyền hạn của bên mua, không cho bên mua được bán lại hàng hóa mà mình đã mua theo một hợp đồng nhất định.

- Điều kiện về quyền lựa chọn, cho phép một bên được lựa chọn về một số nội dung nào đó của hợp đồng như: Lựa chọn về số lượng dung sai, lựa chọn cảng giao hàng...

- Điều kiện chế tài, quy định các loại phạt, phạt bội ước, bồi thường thiệt hại mà bên vi phạm nghĩa vụ của hợp đồng phải chịu.

- Điều kiện quy định trình tự, thay đổi hoặc hủy bỏ hợp đồng.

- Điều kiện cấm chuyển nhượng, quyền lợi và nghĩa vụ của hợp đồng cho một bên thứ ba, nếu không có sự đồng ý bằng văn bản của bên cùng ký hợp đồng v.v...

Các điều kiện trên đây đều có tính chất tùy ý, cho phép hai bên được tự nguyện vận dụng. Nhưng một khi đã được vận dụng vào hợp đồng, chúng trở thành bắt buộc đối với các bên ký kết và phải được thực hiện nghiêm chỉnh.

Trong TMQT, nhiều Công ty hoặc Hiệp hội công nghiệp ghi sẵn những điều kiện giao dịch có lợi cho mình vào một văn bản gọi là “hợp đồng mẫu” (Standard form contract); hoặc “điều kiện chung bán hàng” (General conditions for delivery of goods) của họ. Mỗi khi đàm phán để ký kết hợp đồng, họ đưa ra một dự thảo sẵn của hợp đồng để làm căn cứ thảo luận. Tuy nhiên, nếu gặp đối thủ yếu thế hơn so với họ, hoặc đối thủ có sơ xuất trong việc kiểm tra các điều khoản của hợp đồng, họ cũng không ngần ngại buộc đối thủ phải chấp nhận các điều kiện do họ đưa ra.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện EXW
2. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện FCA
3. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện FAS
4. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện FOB
5. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện CFR
6. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện CIF
7. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện CPT
8. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện CIP
9. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện DAF
10. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện DES
11. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện DEQ
12. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện DDU
13. Phân tích trách nhiệm của người bán và người mua trong điều kiện DDP
14. Phân tích các phương pháp quy định tên hàng

15. Một số chú ý khi quy định tên hàng
16. Phân tích các phương pháp quy định chất lượng
17. Vai trò của việc quy định chất lượng của hàng hóa giao nhận
18. Một số chú ý khi quy định chất lượng hàng hóa
19. Phân tích các phương pháp quy định số lượng
20. Các phương pháp quy định trọng lượng
21. Các chú ý khi quy định số lượng
22. Các yêu cầu đối với bao bì hàng hóa xuất nhập khẩu
23. Phân tích các phương thức cung cấp và xác định giá bao bì
24. Phân tích các phương pháp xác định giá và phạm vi áp dụng
25. Phân tích các phương thức thanh toán hàng hóa xuất nhập khẩu và phạm vi áp dụng
26. Các phương pháp quy định thời gian, địa điểm giao hàng
27. Nội dung cơ bản của điều khoản bảo hành trong các hợp đồng xuất nhập khẩu
28. Nội dung của điều khoản kiểm tra hàng hóa trong các hợp đồng xuất nhập khẩu
29. Nội dung cơ bản của điều khoản miễn trách, trọng tài trong hợp đồng thương mại quốc tế

Chương 3

QUẢN TRỊ QUY TRÌNH GIAO DỊCH ĐÀM PHÁN KÝ KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

3.1. QUẢN TRỊ QUY TRÌNH GIAO DỊCH TRONG TMQT

3.1.1. Các hình thức giao dịch trong thương mại quốc tế

Sau giai đoạn nghiên cứu môi trường, thị trường lựa chọn ra khách hàng, mặt hàng kinh doanh hoạch định phương án kinh doanh, thì bước tiếp theo doanh nghiệp phải tiến hành tiếp cận với khách hàng để tiến hành giao dịch mua bán. Quá trình giao dịch là quá trình trao đổi thông tin về các điều kiện thương mại giữa các bên tham gia. Hiện nay trên thế giới và Việt nam thường sử dụng các hình thức giao dịch sau:

3.1.1.1. Hỏi giá (Inquiry)

Hỏi giá là việc người mua đề nghị người bán cho biết giá cả và các điều kiện thương mại cần thiết khác để mua hàng. Hỏi giá không ràng buộc trách nhiệm pháp lý của người hỏi giá với nội dung của hỏi giá, cho nên người hỏi giá có thể gửi nhiều hỏi giá tới các nhà cung cấp tiềm năng khác nhau để nhận được những báo giá và trên cơ sở đánh giá các báo giá để chọn ra báo giá tối ưu thích hợp nhất, từ đó chính thức lựa chọn người cung cấp.

Như vậy, mục đích cơ bản của hỏi giá là để tìm kiếm thông tin và nhận được các báo giá với thông tin đầy đủ nhất. Tuy theo các mục đích tìm kiếm thông tin mà nội dung hỏi giá cũng khác nhau.

Hỏi giá thường được thể hiện bằng một bức thư thương mại gọi là thư hỏi giá. Nội dung của thư hỏi giá cũng bao gồm 3 phần: Phần mở đầu, nội dung và phần kết luận. Phần mở đầu của thư cần trình bày nguyên nhân lựa chọn đối tác và lý do hỏi giá của mình. Phần nội dung trình bày về nhu cầu hàng hóa của mình và yêu cầu

người cung cấp cho biết các thông tin chi tiết về hàng hoá, quy cách, phẩm chất, chất lượng bao bì, điều kiện giao hàng, giá cả, điều kiện thanh toán, khả năng cung cấp, thời gian giao hàng và các điều kiện thương mại khác. Phần kết luận là mong muốn nhận được thư phúc đáp của người bán về những yêu cầu của mình và kèm theo một sự hứa hẹn về khả năng phát triển mối quan hệ thương mại giữa hai bên.

3.1.1.2. Chào hàng, báo giá (Offer)

Chào hàng là một đề nghị ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá được chuyển cho một hay nhiều người xác định. Nội dung cơ bản của một chào hàng: Tên hàng, số lượng, quy cách phẩm chất, giá cả, phương thức thanh toán, địa điểm và thời hạn giao nhận hàng, cùng một số điều kiện khác như bao bì, kí mã hiệu...

Chào hàng có thể do người Bán hoặc người Mua đưa ra. Nếu là của người Mua đưa ra gọi là chào mua hàng, nếu của người Bán đưa ra gọi là chào bán hàng

Thông thường chào hàng là do người bán đưa ra. Nếu người bán chủ động gửi chào hàng đến cho người mua thì gọi là chào hàng chủ động, nếu người bán nhận được thư hỏi giá của người mua và trả lời thì gọi là chào hàng thụ động hay còn gọi là báo giá .

Nội dung cơ bản của một chào hàng chủ động cũng gồm 3 phần: Phần mở đầu, phần nội dung và phần kết luận. Phần mở đầu ngoài phần chung là tên, địa chỉ của người gửi, người nhận là trình bày lý do chọn đối tác để chào hàng. Phần nội dung, giới thiệu khái quát về công ty và mặt hàng kinh doanh của mình, đồng thời trình bày các điều kiện bán hàng của mình... Phần kết luận của thư là mong sớm có thư trả lời và nhận được sự hợp tác của đối tác.

Nội dung của một thư chào hàng bị động cũng tương tự như thư chào hàng chủ động, nhưng phần mở đầu thêm phần thông báo đã nhận được thư hỏi giá và cảm ơn khách hàng đã gửi thư hỏi giá đến công ty mình. Phần nội dung không nhất thiết phải giới thiệu về công ty và mặt hàng kinh doanh của công ty mà trả lời các câu hỏi

của khách hàng, gửi cho họ catalog, mẫu hàng và các điều kiện bán hàng của mình

Bên cạnh việc phân loại chào hàng theo mức độ chủ động của người chào hàng như trên. Nếu căn cứ vào mức độ ràng buộc trách nhiệm của người chào hàng với nội dung chào hàng, người ta chia chào hàng thành 2 loại, đó là: Chào hàng cố định và chào hàng tự do.

- *Chào hàng cố định (Firm offer)*, là việc chào bán hoặc chào mua một lô hàng nhất định cho một người xác định, có thời gian mà người chào hàng bị ràng buộc trách nhiệm vào lời đề nghị của mình. Thời gian này gọi là thời gian hiệu lực của chào hàng hay thời hạn trách nhiệm của bên chào hàng. Trong thời gian hiệu lực, nếu chào hàng được chấp nhận hoàn toàn bởi người nhận chào hàng thì coi như hợp đồng được ký kết. Hợp đồng này gọi là hợp đồng mặc nhiên hay hợp đồng nhiều văn bản (bao gồm chào hàng cố định và chấp nhận chào hàng) Nếu trong chào hàng cố định người chào hàng không quy định rõ thời gian hiệu lực, thì thời hạn này được tính theo “thời hạn hợp lý”. Thời hạn này thường do tính chất loại hàng, do khoảng cách không gian giữa hai bên và nhiều khi do tập quán quy định.

Trong trường hợp bên được chào hàng có sửa đổi, bổ sung nội dung chào hàng nhưng không làm thay đổi một trong các nội dung chủ yếu của chào hàng, thì hành vi đó được coi chấp nhận hoàn toàn chào hàng, trừ trường hợp người chào hàng từ chối ngay những sửa đổi bổ sung đó.

Chào hàng cố định thể hiện rõ ý định muốn ký hợp đồng của người chào hàng cho nên được người nhận chào hàng quan tâm xem xét, và nếu người nhận chào hàng chấp nhận hoàn toàn thì hợp đồng coi như được ký kết mà người chào hàng không có quyền thay đổi. Cho nên khi đưa ra các nội dung của chào hàng, người chào hàng phải xem xét, phân tích đánh giá thận trọng, đặc biệt đối với những mặt hàng “nhạy cảm” để tránh những rủi ro trong quá trình kinh doanh.

- *Chào hàng tự do (Free offer)*, là loại chào hàng không ràng buộc trách nhiệm pháp lý của người chào hàng với nội dung của chào hàng. Trong chào hàng tự do cần ghi rõ “chào hàng không cam kết” (Offer without engagement). Trong chào hàng tự do không cần xác định thời gian hiệu lực của chào hàng, cùng một lô hàng có thể chào hàng bán tới nhiều khách hàng, người nhận chào hàng chấp nhận hoàn toàn nội dung của chào hàng tự do không có nghĩa là hợp đồng đã được ký kết, mà người nhận chào hàng không thể trách cứ người chào hàng. Chào hàng tự do trở thành hợp đồng khi có chấp nhận của người nhận chào hàng và xác nhận trở lại của người chào hàng.

Chào hàng tự do không bị ràng buộc trách nhiệm pháp lý cho nên có thể dễ dàng thay đổi các điều kiện thương mại cho phù hợp với sự thay đổi của thực tế giảm được rủi ro trong kinh doanh, nhưng nó không thể hiện rõ ý định muốn ký hợp đồng của người chào hàng nên chào hàng tự do ít được người nhận chào hàng quan tâm.

3.1.1.3. Đặt hàng (Order)

Đặt hàng là lời đề nghị ký kết hợp đồng thương mại của người Mua, cho nên về nguyên tắc nội dung của đặt hàng phải đầy đủ các nội dung cần thiết cho việc ký kết hợp đồng.

Trong thực tế người ta chỉ đặt hàng với các khách hàng có quan hệ thường xuyên, hoặc sau khi nhận được báo giá của người bán, đặt hàng thường được gọi là đơn đặt hàng. Phần mở đầu của một đơn đặt hàng nêu cơ sở của việc thiết lập đơn hàng, phần nội dung nêu rõ các điều kiện thương mại để mua hàng của mình như điều kiện tên hàng, số lượng, chất lượng, bao bì, giá cả, thanh toán, giao hàng và các điều kiện thương mại khác, phần kết thúc đề nghị bên bán chấp nhận đơn đặt hàng của mình.

Một vấn đề được cả bên bán và bên mua đều quan tâm là số lượng hàng cho một lần đặt hàng bao nhiêu là tối ưu nhất. Vì nếu kích thước lô hàng đặt hàng nhỏ số lần đặt hàng tăng và sẽ tăng tổng chi phí đặt hàng, nhưng nếu tăng kích thước lô hàng để giảm

số lần đặt hàng thì khối lượng dự trữ bình quân sẽ tăng là chi phí bảo quản lưu kho tăng. Tỷ lệ vốn ứ đọng dưới hình thức dự trữ tăng, do đó phải xác định quy mô lô hàng tối ưu.

Quy mô lô hàng tối ưu (Economic order quantity - EOQ) được xác định như sau:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2C_0D}{C_iU}}$$

Trong đó: EOQ: Số lượng cho 1 lần đặt hàng

C_0 : Chi phí cho 1 lần đặt hàng

D : Tổng nhu cầu, trong kỳ (số lượng)

C_i : Phần trăm chi phí đảm bảo dự trữ

U : Giá trị một đơn vị hàng hoá

Trong thực tế khi quyết định số lượng hàng cho 1 lần đặt hàng cần tính đến chi phí vận chuyển. Ví dụ: Khi vận chuyển với số lượng lớn hơn Q thì cước phí cho một đơn vị hàng hoá sẽ giảm xuống. Khi đó cần tính toán với khối lượng EOQ và Q với các chi phí cụ thể để quyết định số lượng chính xác cho lần đặt hàng đó.

3.1.1.4. Hoàn giá (Counter- offer)

Khi người nhận chào hàng không chấp thuận hoàn toàn chào hàng đó, mà đưa ra những đề nghị mới, thì đề nghị mới này là hoàn giá. Khi có hoàn giá, chào hàng trước coi như hết hiệu lực.

Bản chất của hoàn giá là một chào hàng mới do bên nhận chào hàng đưa ra. Trong hoạt động thương mại quốc tế, mỗi lần giao dịch có thể phải qua nhiều lần hoàn giá mới đi đến kết thúc. Cách thức viết một thư hoàn giá cũng tương tự như các thư thương mại khác. Phần mở đầu là cảm ơn bên chào hàng đã gửi thư chào hàng cho công ty mình. Phần nội dung trình bày các điều kiện thương mại không phù hợp với công ty mình và đề xuất các điều kiện thương mại mới. Phần kết thúc của thư hoàn giá là mong nhận được thư phúc đáp của đối tác

3.1.1.5. Chấp nhận (Acceptance)

Chấp nhận là sự đồng ý hoàn toàn tất cả mọi điều kiện của chào hàng. Đối với chào hàng cố định khi có chấp nhận hợp đồng coi như được ký kết. Một chấp nhận có hiệu lực về mặt pháp lý phải đảm bảo được các điều kiện sau:

- Phải được người nhận chào hàng chấp nhận
- Phải chấp nhận hoàn toàn nội dung của chào hàng.
- Phải chấp nhận trong thời gian hiệu lực của chào hàng.
- Chấp nhận phải được chuyển đến cho người chào hàng.

Tùy vào từng điều kiện cụ thể là nhận được chào hàng tự do, cố định hay thư đặt hàng mà nội dung các thư chấp nhận có khác nhau. Phần mở đầu nêu rõ mình chấp nhận các điều kiện thương mại do bên đối tác đưa ra. Phần nội dung trình bày các công việc tiếp theo và phần kết luận cảm ơn về sự hợp tác của đối tác. Thông thường người chấp nhận gửi chấp nhận thì gửi kèm theo hợp đồng với những nội dung đã được thoả thuận để xác nhận lại việc mua bán giữa hai bên.

3.1.1.6. Xác nhận (Confirmation)

Sau khi thống nhất với nhau các điều kiện giao dịch hai bên ghi lại các kết quả đã đạt được rồi trao cho nhau, đó là xác nhận. Xác nhận thường được lập thành hai bản, được hai bên ký kết và mỗi bên giữ một bản.

3.1.2. Quản trị quy trình giao dịch trong thương mại quốc tế.

Ngày nay với sự hỗ trợ của công nghệ thông tin và Internet, các hình thức như thư hỏi giá, chào hàng, đặt hàng, hoàn giá, chấp nhận và xác nhận được sử dụng rất phổ biến và mang lại hiệu quả cao trong các giao dịch thương mại quốc tế. Quá trình giao dịch trong thực tế khá phức tạp, nhưng có thể được mô hình hoá như sau :

Để quá trình giao dịch đạt hiệu quả, người quản trị phải quản trị được nội dung và quá trình giao dịch

- **Hỏi hàng:** Khởi đầu của quá trình giao dịch có thể là việc người mua gửi thư hỏi giá đến người bán. Vì mục đích của hỏi giá là tìm kiếm thông tin để thông qua đó chọn người cung cấp cho mình. Cho nên để hỏi giá người quản trị phải có các quyết định quản trị sau:

+ Quyết định về nội dung của hỏi giá: Tùy vào các điều kiện của giao dịch và mục đích tìm kiếm thông tin từ người bán mà nội dung hỏi giá được thiết kế cụ thể cho phù hợp để thông qua nội dung của hỏi giá người bán sẽ báo giá với nội dung cần thiết cho mình.

+ Quyết định số lượng các hỏi giá: Để mua một lô hàng có thể phát nhiều hỏi giá. Tuy nhiên khi gửi hỏi giá, không nên gửi quá ít, vì như thế thiếu tính cạnh tranh, nhưng không nên gửi quá nhiều vì như thế tạo nên nhu cầu ảo trên thị trường và khó khăn trong quá trình đánh giá các báo giá. Nên căn cứ vào tính chất, giá trị của thương vụ và đặc điểm của mặt hàng và nguồn hàng để quyết định hỏi giá cho thích hợp.

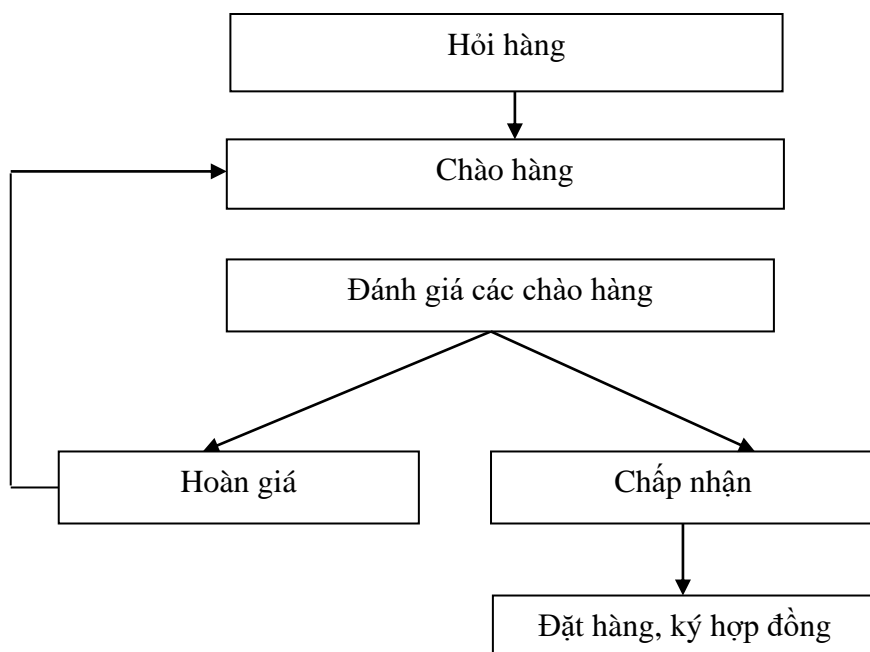
+ Quyết định đối tượng gửi hỏi giá: Để lựa chọn đối tượng gửi hỏi giá, trên cơ sở các nguồn cung cấp hiện tại và các nguồn cung cấp mới, người quản trị phải tiến hành đánh giá các nguồn cung cấp. Tùy thuộc là nguồn cung cấp hiện tại hay nguồn cung cấp mới mà sử dụng các phương pháp đánh giá cho phù hợp để chọn ra các nhà cung cấp có uy tín, có khả năng để gửi các hỏi giá.

+ Sau khi phát các hỏi hàng phải tiến hành giám sát các báo giá, tiếp nhận các báo giá, đánh giá các báo giá, để có thể đưa ra quyết định chấp nhận báo giá hay tiến hành hoàn giá.

- **Chào hàng, phát giá :** Khi nhận được hỏi giá, người bán có thể báo giá, hoặc không nhận được báo giá nhưng người bán vẫn tiến hành chào hàng. Để chào hàng người chào hàng phải quyết định:

+ Quyết định loại chào: Khi chào hàng quyết định quan trọng là chào hàng cố định hay chào hàng tự do.

Chào hàng tự do không có thời gian hiệu lực, không ràng buộc trách nhiệm của người chào hàng với nội dung của chào hàng, để bán một lô hàng có thể gửi đi nhiều chào hàng. Nếu người nhận chào hàng chấp nhận các nội dung của chào hàng thì hợp đồng chưa chắc đã được ký kết, người chào hàng có thể thay đổi ý định của mình nếu các điều kiện thương mại trong chào hàng tại thời điểm chấp nhận gây bất lợi cho họ, như vậy có thể hạn chế được rủi ro. Nhưng chào hàng tự do ít được người nhận chào hàng quan tâm hơn vì nó chưa thể hiện ý chí sẵn sàng ký kết hợp đồng của người chào hàng.



Hình 3.1. Quy trình giao dịch trong thương mại quốc tế

Chào hàng cố định có thời gian hiệu lực và người chào hàng phải ràng buộc trách nhiệm pháp lý của mình với nội dung của chào hàng trong thời gian hiệu lực của chào hàng. Nếu được ký kết. Như vậy chào hàng cố định thể hiện rõ ý định sẵn sàng ký hợp đồng mua bán hàng hoá của người chào hàng. Vì vậy tùy thuộc vào mục đích chào hàng, mối quan hệ giữa người chào hàng và người nhận chào hàng, đặc điểm của hàng hoá, mối quan hệ cung cầu trên thị trường

và một số đặc điểm khác để người quản trị đưa ra quyết định chào hàng cố định hay chào hàng tự do.

Nếu chào hàng tự do có thể gửi đến nhiều người cả những khách hàng hiện hữu và khách hàng tiềm năng để thông qua quá trình hoàn giá, chấp nhận để lựa chọn được người mua hoặc người bán tốt nhất. Còn đối với chào hàng cố định thì nhà quản trị cần quyết định gửi đến những người có tiềm năng, có thiện chí và sẵn sàng ký kết hợp đồng với mình.

+ Quyết định nội dung của chào hàng: Tùy thuộc là chào hàng cố định hay chào hàng tự do mà nội dung chào hàng sẽ khác nhau. Đối với chào hàng cố định cần cân nhắc các điều kiện thương mại vì khi người nhận chào hàng chấp nhận nó sẽ trở thành nội dung của hợp đồng. Đối với chào hàng tự do tùy thuộc vào mục đích chào hàng (chào để tìm kiếm thông tin hay lựa chọn khách hàng...) mà thiết kế nội dung cho thích hợp.

+ Đối với chào hàng cố định, người quản trị còn phải quyết định thời gian hiệu lực của chào hàng. Tùy thuộc vào đặc điểm của thương vụ, của đối tác và đặc biệt là của hàng hoá mà đưa ra thời gian hiệu lực của chào hàng cho thích hợp: đối với những hàng hoá nhạy cảm giá cả thường xuyên biến đổi trên thị trường thì đưa ra thời gian hiệu lực của chào hàng ngắn, để hạn chế rủi ro. Còn đối với các hàng hoá giá cả ít biến động trên thị trường thì có thể đưa ra thời gian hiệu lực của chào hàng dài hơn.

+ Quyết định đối tượng gửi chào hàng: Đối với chào hàng cố định cần gửi đến những khách hàng tiềm năng nhất được xác định là thực sự có nhu cầu muốn ký kết hợp đồng với mình. Còn đối với chào hàng tự do có thể được gửi đến các khách hàng hiện tại và cả các khách hàng mới. Người chào hàng cần xác định rõ số lượng chào hàng gửi đi và trên cơ sở đánh giá các khách hàng để quyết định lựa chọn các khách hàng tốt nhất để gửi các chào hàng.

- **Đánh giá các chào hàng** : Khi có phát giá hoặc chào hàng, đối với người nhận chào hàng, cùng một mặt hàng có thể nhận

được nhiều chào hàng từ nhiều nguồn khác nhau. Nhiệm vụ cơ bản của người nhận chào hàng là phân tích đánh giá, lựa chọn chào hàng tối ưu phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp nhất làm cơ sở để hoàn giá hoặc chấp nhận chào hàng..

Có nhiều phương pháp đánh giá, song sử dụng phổ biến nhất là các phương pháp sau:

Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh dựa trên nguyên tắc so sánh trực tiếp các chào hàng với nhau. Các bản chào do các khách hàng khác nhau gửi đến, cho nên các chào hàng có các điều kiện thương mại rất khác nhau: khác nhau về đơn vị đo lường, về đồng tiền tính giá, về điều kiện thanh toán, về điều kiện cơ sở giao hàng.... Do đó để so sánh ta phải quy chuẩn các chào hàng, đưa các chào hàng về có các điều kiện như nhau hoặc tương đồng nhau. Việc quy chuẩn có thể gồm:

- Quy chuẩn về cùng một đơn vị đo lường.
- Quy chuẩn về cùng một đơn vị tiền tệ.
- Quy dẫn về cùng một độ ẩm.
- Quy dẫn về cùng một điều kiện tín dụng.

Giữa giá hàng thanh toán tại thời điểm T_0 với giá hàng thanh toán tại thời điểm T_t , có thể sử dụng công thức quy đổi sau:

$$P_0 = P_t - P_t \times T \times r$$

Trong đó: $T = T_t - T_0$

r : Tỷ lệ lãi suất tín dụng.

P_0 : Giá hàng thanh toán tại thời điểm T_0

P_t : Giá hàng thanh toán tại thời điểm T_t

Trong điều kiện thanh toán của chào hàng phức tạp, có thể tính theo phương pháp tháng tín dụng bình quân theo công thức sau :

$$Tbq = \sum_{i=1}^n Xi (Ti - To)$$

Trong đó: Tbq: Số tháng tín dụng bình quân

n: Số lần thanh toán

Ti: Thời điểm thanh toán

To: Thời điểm quy chuẩn

Xi: Tỷ lệ phần trăm thanh toán tại thời điểm Ti

- Quy dẫn về cùng một điều kiện cơ sở giao hàng.

Khi các chào hàng có các điều kiện cơ sở giao hàng khác nhau để so sánh phải đưa các chào hàng về cùng các điều kiện cơ sở giao hàng như nhau để tiến hành so sánh.

Ngoài các tiêu chuẩn quy chuẩn để so sánh như trên, người ta còn phải so sánh các điều kiện khác như: Phương thức thanh toán, điều kiện giao hàng, phương thức cung cấp bảo hiểm, chất lượng bảo hiểm và các điều kiện khác.

Ví dụ : Một công ty xuất nhập khẩu của Việt nam có nhu cầu nhập khẩu hàng X và nhận được 2 thư chào hàng sau :

Chào hàng 1: Chào bán hàng X giá FOB cảng nước ngoài 280USD/MT(bao gồm cả bảo hiểm), được giảm giá 1% do mua lần đầu. Thanh toán 20% - 2 tháng trước khi giao hàng ; 30%-4 tháng sau khi giao hàng ; 50%- 6 tháng sau khi giao hàng.

Chào hàng 2 : Chào bán hàng X giá CIF Hải phòng 326USD/MT, bảo hiểm được tính bằng 0,02% trị giá hàng hoá. Thanh toán 50% khi giao hàng ; 50% - 4 tháng sau khi giao hàng. Biết rằng suất phí bảo hiểm ở điều kiện tối thiểu(R) là 0,04%, chí phí vận chuyển (F) từ cảng nước ngoài về hải phòng là 12USD/MT, lãi suất ngân hàng là 1,2%/tháng. Hãy đánh giá để lựa chọn một trong hai chào hàng trên.

Phân tích đánh giá :

Để đánh giá hai chào hàng bằng phương pháp so sánh, cần quy dẫn hai chào hàng về các điều kiện giống nhau :

- Quy dẫn giá của chào hàng bao gồm giá hàng và giá của bao bì.
- Quy dẫn về cùng một điều kiện thanh toán (thanh toán ngay)
- Quy về giá CIF Hải phòng

Xét chào hàng 1 :

Giá FOB (được giảm giá) = $280 - 280 \times 0,01 = 277,2$
(USD/MT)

Số tháng tín dụng bình quân :

$$Tbq = - 0,2 \times 2 + 0,3 \times 4 + 0,5 \times 6 = 3,8 \text{ (t)}$$

Giá tiền ngay được tính theo công thức:

$$P_n = P_t - P_t \times Tbq \times r$$

Trong đó: P_n : Giá trả tiền ngay

P_t : Giá có tín dụng theo Ttb

r : Tỷ lệ lãi suất tín dụng

Giá FOB (tiền ngay) = $277,2 - 277,2 \times 3,8 \times 0,012 = 264,56$ (USD/MT)

$$\text{Giá CIF Hải phòng} = \frac{264,56 + 12}{1 - 0,0004 \times 1,1} = 276,7 \text{ (USD/MT) (1)}$$

Xét chào hàng 2 :

Giá CIF (bao gồm cả bao bì) = $326 + 326 \times 0,0002 = 326,06$
(USD/MT)

Số tháng tín dụng bình quân :

$$Tbq = 0,5 \times 4 = 2 \text{ (t)}$$

Giá CIF (tiền ngay) = $326,06 - 326,06 \times 2 \times 0,012 = 318,24$
(USD/MT) (2)

Kết luận : Từ kết quả (1) và (2) ta thấy chào hàng 1 có giá bán thấp hơn, nếu nhập khẩu ta chọn chào hàng 1

Phương pháp tính điểm

Nguyên tắc của phương pháp là lựa chọn các tiêu thức đánh giá, sử dụng các chuyên gia đánh giá cho điểm để lựa chọn các chào hàng. Phương pháp này được sử dụng khá phổ biến và được tiến hành theo các bước sau:

Bước 1: Xác định các tiêu thức đánh giá chào hàng như: Mức độ đáp ứng về số lượng, chất lượng, bao bì, giá cả, điều kiện thanh toán, giao hàng, bảo hành...

Bước 2: Tính tỷ trọng cho các tiêu thức (m_i)

Bước 3: Phân tích đánh giá và cho điểm các tiêu thức cần đánh giá (q_i)

Bước 4: Xác định tổng số điểm cho từng nguồn hàng theo công thức:

$$Q_j = \sum_{i=1}^n m_i \cdot q_i$$

Trong đó: Q_j : Tổng số điểm cho chào hàng thứ j

n : Số lượng các tiêu thức cần đánh giá

m_i : Tỷ trọng của tiêu thức thứ i

$$\text{với, } \sum_{i=1}^n m_i = 1$$

q_i : Điểm số đánh giá của tiêu thức thứ i

Bước 5: Xếp thứ tự các chào hàng theo Q_j để tiến hành lựa chọn.

Tuy nhiên khi lựa chọn các chào hàng không chỉ thuần túy dựa vào các quá trình phân tích đánh giá để lựa chọn một cách cứng

nhắc mà phải căn cứ vào một số các yếu tố khác như: khả năng buôn bán đối lưu, khả năng có mối quan hệ dài hạn, uy tín của người chào hàng, khả năng cung cấp của người chào hàng, mối quan hệ với người chào hàng, hoặc tính đa dạng của nguồn hàng để xem xét lựa chọn cho phù hợp nhất.

Phương pháp phân tích giá trị (Value analysis-VA)

Khi áp dụng phương pháp phân tích giá trị để đánh giá các chào hàng, phải liệt kê các nội dung cần phân tích của chào hàng. Trong mỗi nội dung, người ta đặt ra các câu hỏi để phân tích. Ví dụ: Chất lượng bao bì đã phù hợp chưa? Có thể hạ thấp bao bì được nữa không? Phương thức cung cấp bao bì đã tối ưu chưa?... Cứ như thế người ta tiến hành phân tích mỗi nội dung của các chào hàng. Sau đó xếp thứ bậc các chào hàng, chào hàng có bậc cao nhất là chào hàng có nhiều nội dung tối ưu nhất.

- **Hoàn giá** : Trên cơ sở phân tích đánh giá các báo giá, chào hàng người nhận chào hàng có thể đưa ra quyết định chấp nhận chào hàng, đặt hàng hay hoàn giá.

Nếu các chào hàng không đáp ứng được các yêu cầu kinh doanh của người nhận chào hàng thì người nhận chào hàng có thể đưa ra các điều kiện thương mại mới và thực hiện quá trình hoàn giá. Bản chất của hoàn giá là một chào hàng mới. Người quản trị phải nghiên cứu phân tích nội dung của các chào hàng, phân tích điều kiện môi trường kinh doanh, đặc điểm kinh doanh của cả hai bên, từ đó phát hiện ra ý đồ, chiến lược của đối tác để đưa ra các điều kiện thương mại phù hợp cho hoàn giá để cho đối tác có thể chấp nhận được nhằm đi đến thống nhất, ký kết các hợp đồng thương mại.

- Chấp nhận chào hàng, đặt hàng, ký hợp đồng

Nếu các chào hàng đáp ứng được các yêu cầu kinh doanh thì người nhận chào hàng chấp nhận chào hàng, thực hiện quá trình đặt hàng hoặc ký kết các hợp đồng mua bán.

3.2. QUẢN TRỊ ĐÀM PHÁN TRONG TMQT

3.2.1. Lý thuyết chung về đàm phán thương mại quốc tế

3.2.1.1 Khái niệm, đặc điểm và vai trò của đàm phán trong thương mại quốc tế.

a. Khái niệm và đặc điểm của đàm phán thương mại quốc tế.

Hiện nay có rất nhiều khái niệm khác nhau về đàm phán , đàm phán thương mại quốc tế, nhưng có khái niệm cho đến nay được nhiều người chấp nhận, đó là:

Khái niệm về đàm phán

Theo Joseph Burnes: “Đàm phán là một cuộc thảo luận giữa hai hay nhiều bên để đi đến một mục đích chung là đạt được thỏa thuận về những vấn đề ngăn cách các bên mà không bên nào có đủ sức mạnh hoặc có đủ sức mạnh nhưng không muốn sử dụng để giải quyết những vấn đề ngăn cách đó”

Mục đích của đàm phán là tìm ra các giải pháp nhằm giải quyết các mâu thuẫn còn tồn tại giữa các bên tham gia đàm phán.

Khái niệm về đàm phán thương mại quốc tế:

Theo sách hướng dẫn đối với các nhân viên mãi vụ của không quân Mỹ “Đàm phán thương mại quốc tế là một nghệ thuật đi đến sự hiểu biết chung thông qua mặc cả dựa trên các yếu tố thiết yếu của một hợp đồng chẳng hạn như giao hàng, quy cách phẩm chất, giá cả và các điều khoản khác”

Một khái niệm được nhiều người chấp nhận là: “Đàm phán thương mại quốc tế là một quá trình mà các bên đàm phán có trụ sở kinh doanh đặt ở các quốc gia khác nhau tiến hành thảo luận, thương lượng nhằm thống nhất các mối quan tâm chung và những quan điểm còn bất đồng để đi tới một hợp đồng thương mại”.

Thực chất đàm phán là một khoa học , một nghệ thuật sử dụng các kỹ năng giao dịch đến mức thuận thực, điều luyện bao gồm khả

năng thuyết phục và chấp nhận sự thuyết phục, khả năng sử dụng các tiêu xảo đàm phán, sự khôn khéo trong quá trình thoả hiệp về lợi ích và thống nhất giữa các mặt đối lập để giải quyết các bất đồng còn tồn tại để đi đến ký kết được các hợp đồng mua bán mà các bên cùng có lợi.

Đặc điểm của đàm phán thương mại quốc tế :

- Trong đàm phán thương mại quốc tế, các bên tham gia đàm phán có ít nhất hai bên có trụ sở kinh doanh đặt ở các quốc gia khác nhau. Đây là điểm phân biệt cơ bản rõ nét nhất giữa đàm phán thương mại quốc tế với đàm phán thương mại trong nước. Do các bên có các quốc tịch khác nhau cho nên có tính dân tộc khác nhau. Trong quá trình đàm phán không những vì lợi ích của doanh nghiệp mà còn cả vì lợi ích quốc gia. Không chỉ vì lợi ích cá nhân hoặc lợi ích doanh nghiệp mà bỏ qua lợi ích quốc gia được. Cũng từ sự khác biệt này dẫn đến các khác biệt khác và có những tác động trực tiếp đến hoạt động đàm phán làm cho hoạt động đàm phán thương mại quốc tế trở nên phức tạp và khó khăn hơn.

- Các bên tham gia đàm phán thương mại quốc tế có các quốc tịch khác và thường sử dụng ngôn ngữ phổ thông khác nhau. Điều này sẽ gây khó khăn cho người đàm phán trong quá trình tiếp nhận, truyền đạt các thông tin và ý tưởng của mình cho đối tác, cũng như trong quá trình tư duy, sáng tạo, khả năng phản ứng, ra quyết định trong quá trình đàm phán, dễ có những hiểu lầm và sơ hở dẫn đến các rủi ro trong kinh doanh.

- Các bên tham gia đàm phán thương mại quốc tế, có thể khác nhau về thể chế chính trị, và khi khác nhau về thể chế chính trị sẽ dẫn đến sự khác nhau về quan điểm, lập trường, tư tưởng và tính dân tộc được đề cao. Trong quá trình đàm phán các bên khó hoà hợp, ít thiện cảm, phòng thủ lẫn nhau, dễ gây ra các xung đột trong quá trình đàm phán.

- Trong quá trình đàm phán có sự gặp gỡ của các hệ thống pháp luật khác nhau. Các luật pháp khác nhau có các khái niệm

cũng như quy phạm khác nhau, cùng một hiện tượng nhưng có các cách giải thích và đưa ra kết luận cũng khác nhau, điều này có ảnh hưởng rất lớn đến quá trình thực hiện hợp đồng sau này, dễ dàng tạo ra các rủi ro cho hoạt động kinh doanh.

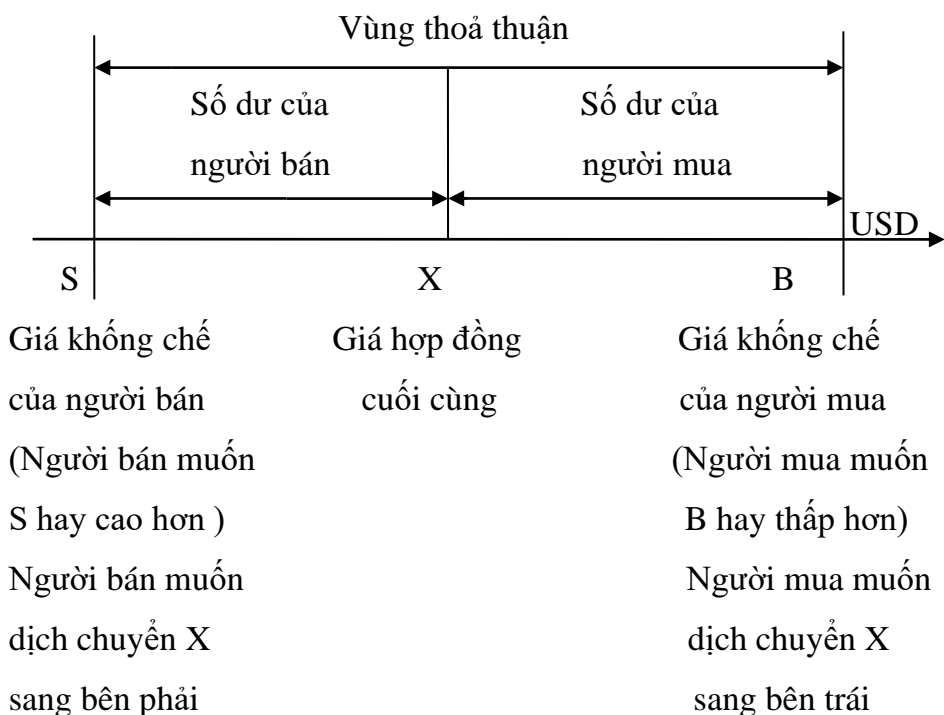
- Trong đàm phán thương mại quốc tế có sự gặp gỡ giữa các nền văn hoá, phong tục tập quán khác nhau. Mỗi quốc gia đều có một nền văn hoá truyền thống và phong tục tập quán riêng, nó hình thành nên tính cách, phong cách ứng xử, thái độ đàm phán và cách thức sử dụng các kỹ thuật, chiến thuật, ra quyết định trong đàm phán khác nhau, vì vậy phải nghiên cứu để có những đối sách cho thích ứng đặt được thành công trong đàm phán .

b. Những nguyên tắc của đàm phán thương mại quốc tế.

Trong đàm phán thương mại quốc tế cần đảm bảo các nguyên tắc sau:

- Chỉ đàm phán khi xuất hiện vùng thoả thuận đàm phán: Thực chất trong kinh doanh thương mại, người ta chỉ tiến hành đàm phán khi các bên chưa thống nhất với nhau về các điều kiện thương mại. Nhưng các bên lại phải tự liên kết với nhau trong một mối quan hệ tự nguyện nào đấy. Đồng thời phải có vùng thoả thuận trong các mâu thuẫn còn tồn tại. Vùng thoả thuận là vùng mà kết quả các bên có thể chấp nhận được, đồng thời chòng chéo lên nhau. Ví dụ vùng thoả thuận trong đàm phán giá: Giả sử hai bên đang đàm phán về giá mà mỗi bên đều đặt ra một giá không chế . Người bán có giá không chế là S, tức là mức tối thiểu mà người đó có thể chấp được. Mọi thoả thuận cuối cùng mà dẫn đến $X < S$ đều không được người bán chấp nhận. Nếu $X > S$ người bán sẽ có một số tiền dư. Hiển nhiên là người bán muốn số tiền dư đó càng lớn càng tốt, miễn là vẫn giữ được mối quan hệ tốt với người mua, và trong quá trình đàm phán người bán có xu hướng muốn đẩy điểm X sang phía cao hơn (phía tay phải). Tương tự như vậy, người mua cũng có một giá không chế là B, Tức là giá tối đa mà người mua có thể chấp nhận được. Mọi thoả thuận mà để $X > B$ đều không được người mua

chấp nhận. Với mỗi giá trị $X < B$ thì người mua sẽ được một số tiền dư. Như vậy nếu giá không chế của người bán thấp hơn giá không chế của người mua, tức là $S < B$ thì sẽ tồn tại vùng thoả thuận (Khoảng cách giữa S và B là vùng thoả thuận) và giá cuối cùng sẽ được xác định qua đàm phán và nằm trong vùng thoả thuận.



Tất nhiên người bán muốn di chuyển X sang phía bên phải , còn người mua muốn di chuyển X sang phía bên trái. X sẽ xác định ở vị trí nào là do kỹ thuật đàm phán của mỗi bên

Còn nếu giá không chế của người bán S cao hơn giá không chế của người mua B ($S > B$) thì sẽ không tồn tại vùng thoả thuận và đàm phán sẽ không diễn ra thành công được.

- Đảm bảo lợi ích của các bên tham gia đàm phán: Cơ sở gốc rễ của mọi hoạt động đàm phán là lợi ích, đàm phán là quá trình tác động giữa các chủ thể có lợi ích riêng, lợi ích chung, lợi ích xung đột nhằm tối đa hoá lợi ích chung và giảm thiểu sự xung đột lợi ích giữa các bên, từ đó đi đến các giải pháp có thể chấp nhận lẫn nhau.

Đàm phán là quá trình thoả hiệp về lợi ích và thống nhất giữa các mặt đối lập. Thông thường các bên tham gia vào quá trình đàm phán thương mại có lợi ích đối lập nhau, do đó xuất hiện nhiều mặt đối lập. Người đàm phán phải biết cách thoả hiệp các lợi ích để thống nhất các mặt đối lập thì đàm phán mới thành công và lợi ích của mình mới thực sự được đảm bảo. Trong đàm phán phải đưa ra các phương án đôi bên cùng có lợi. Tìm kiếm những phương án đảm bảo hai bên cùng có lợi sẽ góp phần phát hiện ra những quyền lợi chung, những vùng thoả thuận trong đàm phán, có như thế mới dễ dàng thuyết phục đối tác, đảm bảo được hiệu quả của quá trình đàm phán.

- Kết hợp tính khoa học và tính nghệ thuật trong đàm phán: Trong đàm phán cần phải tiến hành một cách khoa học, từ nghiên cứu, phân tích, lập phương án và tiến hành đàm phán theo một quy trình chặt chẽ, với những đối sách thích hợp. Đồng thời trong đàm phán người đàm phán phải biết ứng xử linh hoạt và sử dụng các kỹ năng, kỹ xảo để nâng đàm phán trở thành một nghệ thuật, có như thế mới nâng cao hiệu quả của hoạt động đàm phán.

- Trong đàm phán phải tập trung vào quyền lợi chứ không phải lập trường quan điểm: Vì con người tham gia vào quá trình đàm phán thường dễ có xúc cảm, dẫn đến việc trình bày và đánh giá các vấn đề thương lượng không được khách quan, hay giữ lập trường quan điểm riêng của mình, nhiều khi quá giữ lập trường mà ít quan tâm đến quyền lợi, chẳng hạn như lập trường là phải đưa vào hợp đồng điều khoản phạt thật nặng trong trường hợp gửi hàng chậm, nhưng quyền lợi là phải duy trì dòng nguyên liệu không bị phá vỡ. Nếu chỉ nghĩ là tập trung duy trì lập trường thì khó có thể thoả thuận được quyền lợi. Nhưng nếu tập trung vào quyền lợi thường sẽ có nhiều lập trường để đảm bảo quyền lợi đó được tốt hơn. Do đó trong quá trình đàm phán phải biết tách các xúc cảm ra khỏi vấn đề đàm phán chú trọng đến quyền lợi mà ít tập trung vào lập trường, để đảm bảo quyền lợi có thể ứng xử nhiều quan điểm khác nhau. Những vấn đề này nó phụ thuộc nhiều vào yếu tố văn hoá, phong cách, tính cách của người đàm phán.

- Kiên quyết bảo vệ các tiêu chuẩn khách quan: Một nguyên tắc rất cơ bản là trong quá trình đàm phán phải đảm bảo được tiêu chuẩn khách quan công bằng, đặc biệt khi đàm phán với những người chỉ bảo vệ những lập trường riêng của mình, thì tốt nhất là kiên quyết đảm bảo các thoả thuận phải phản ánh các tiêu chuẩn khách quan công bằng, không phụ thuộc vào lập trường của bên nào. Từ đó chấp nhận một giải pháp công bằng cho cả hai bên. Các tiêu chuẩn khách quan có thể là: Các tiêu chuẩn quốc tế, giá của sở giao dịch, của thị trường chính, tập quán buôn bán của quốc tế, của ngành hàng...

c. Vai trò của đàm phán thương mại quốc tế.

- Đàm phán là một công cụ hữu hiệu, đắc lực giúp doanh nghiệp giao dịch và kí kết các hợp đồng mua bán hàng hoá và dịch vụ. Thông qua quá trình đàm phán các bên tìm hiểu, hiểu biết lẫn nhau, thương lượng để giải quyết các mâu thuẫn và tiến tới ký kết được các hợp đồng thương mại, chỉ khi ký kết được các hợp đồng thương mại mới tạo tiền đề để các doanh nghiệp mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh của mình.

- Đàm phán là công cụ giúp doanh nghiệp giải quyết các tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng. Trong hoạt động thương mại quốc tế, thường xuyên xảy ra các tranh chấp, khi đó phải tiến hành đàm phán để giải quyết các tranh chấp sao cho tối ưu nhất hạn chế được các rủi ro có thể xảy ra mang lại hiệu quả cho quá trình kinh doanh.

- Đàm phán đảm bảo hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp khi tiến hành các hoạt động thương mại quốc tế. Hoạt động thương mại quốc tế rất đa dạng và phức tạp, các bên luôn tìm mọi cách để mang lại các lợi ích cho mình. Nếu tiến hành đàm phán tốt có thể ký kết được các hợp đồng thương mại mang lại lợi nhuận, hạn chế được các rủi ro tranh chấp đồng thời tạo nên mối quan hệ thương mại phát triển bền vững giữa các bên, đảm bảo được hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

3.2.1.2. Phân loại đàm phán thương mại quốc tế

Trong thực tế có nhiều loại đàm phán, đàm phán thương mại quốc tế được phân loại dựa trên nhiều tiêu thức khác nhau. Sau đây là một số cách phân loại thường được sử dụng.

Căn cứ theo đối tượng kinh doanh, đàm phán được chia thành:

- Đàm phán để xuất nhập khẩu hàng hoá - Đàm phán để xuất nhập khẩu các dịch vụ - Đàm phán về đầu tư - Đàm phán để mua bán chuyển nhượng bản quyền tác giả, nhãn hiệu hàng hoá , phát minh sáng chế...

Căn cứ theo số bên tham gia được chia thành 2 loại:

- Đàm phán song phương - Đàm phán đa phương

Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh, đàm phán được chia thành:

- Đàm phán để nhập khẩu - Đàm phán để xuất khẩu - Đàm phán để gia công - Đàm phán để tái xuất khẩu - Đàm phán để đổi hàng

Căn cứ vào thời gian đàm phán, người ta chia đàm phán thành:

- Đàm phán nhiều lần - Đàm phán một lần

Căn cứ vào nội dung đàm phán, người ta chia thành:

- Đàm phán về tên hàng - Đàm phán về số lượng - Đàm phán về chất lượng - Đàm phán về giá, thanh toán - Đàm phán về giao hàng ...

Căn cứ vào phạm vi thoả thuận, đàm phán được chia thành:

- Đàm phán trọn gói - Đàm phán từng phần

3.2.1.3. Các hình thức và phương pháp tiếp cận trong đàm phán thương mại quốc tế

a. Các hình thức đàm phán trong thương mại quốc tế .

Trong thực tế có thể áp dụng các hình thức đàm phán sau đây:

- *Đàm phán trực tiếp*: Là hình thức mà các bên đối tác trực tiếp gặp gỡ nhau để tiến hành đàm phán

Đây là hình thức đàm phán đặc biệt quan trọng, do các bên trực tiếp gặp gỡ nhau, cho nên hiệu suất trao đổi thông tin rất cao, tránh được sự hiểu lầm, đẩy nhanh được tốc độ để đi đến ký kết các hợp đồng và nhiều khi là lối thoát cho các hình thức khác kéo dài mà không có hiệu quả. Đàm phán trực tiếp đòi hỏi người tiến hành đàm phán phải có tính sáng tạo, tự chủ, phản ứng linh hoạt, có khả năng nhận xét, phân tích, phán đoán, nắm được ý đồ, sách lược của đối phương, nhanh chóng có các quyết định và biện pháp đối phó trong những trường hợp cần thiết. Đàm phán trực tiếp thường được áp dụng khi đàm phán những hợp đồng có giá trị lớn, hàng hoá có tính phức tạp, các bên có nhiều điều khoản cần trao đổi thuyết phục nhau, hoặc các bên lần đầu tiên tiến hành giao dịch với nhau.

- *Đàm phán qua thư tín*: Là hình thức đàm phán chủ yếu của những nhà kinh doanh quốc tế. Người đàm phán có điều kiện để phân tích, cân nhắc, suy nghĩ, bàn bạc cụ thể những vấn đề cần đàm phán với mọi người và có thể khéo léo dấu kín ý định thực sự của mình. Song đàm phán qua thư tín thường khó dự đoán được ý đồ của đối tác để có những ứng xử cho thích hợp. Đàm phán qua thư tín thường được sử dụng cho các cuộc tiếp xúc ban đầu, đàm phán để thay đổi các điều khoản của hợp đồng, hay giải quyết các tranh chấp.

- *Đàm phán qua điện thoại*: Trong điều kiện kỹ thuật thông tin liên lạc phát triển như ngày nay, đàm phán qua điện thoại là một hình thức được sử dụng phổ biến. Đàm phán qua điện thoại đảm bảo tính thời điểm. Người đàm phán qua điện thoại cần phải sáng tạo, có khả năng phán đoán và phản ứng rất linh hoạt trước những vấn đề đối phương đưa ra, do đó cần chuẩn bị chu đáo cẩn thận trước khi đàm phán. Mặt khác đàm phán qua điện thoại không có gì làm bằng chứng cho các thoả thuận, bởi vậy chỉ được sử dụng trong những trường hợp cần thiết, sợ lỡ thời cơ, hoặc trong những trường hợp mà mọi điều kiện đã thoả thuận xong, chỉ còn chờ xác nhận một vài chi tiết trong hợp đồng. Sau khi trao đổi qua điện thoại, cần có thư xác nhận những nội dung đã đàm phán.

b. Phương pháp tiếp cận trong đàm phán .

Đàm phán thương mại quốc tế là một khoa học, một nghệ thuật. Để thực hiện được mục tiêu đàm phán , tùy vào các điều kiện cụ thể người đàm phán sử dụng các phương pháp tiếp cận cho thích hợp. Một số phương pháp tiếp cận thường được sử dụng trong đàm phán thương mại quốc tế như sau:

- Phương pháp tiếp cận Thắng - Thua (Win- Lose negotiation).

Đàm phán Thắng - Thua là kiểu đàm phán được xây dựng trên cơ sở triết lý, xem thương lượng là một sự cạnh tranh giữa các bên. Để tuân thủ theo cách đàm phán này, chúng ta phải hiểu đàm phán là một lý thuyết trò chơi có tổng bằng không. Vì tổng đàm phán bằng không, cho nên bản chất của cuộc đàm phán là bên thắng lấy của bên thua, do đó các nhà đàm phán tiếp cận cuộc đàm phán như một cuộc cạnh tranh. Trong đàm phán có thể sử dụng những kỹ thuật, chiến thuật, kỹ năng kỹ xảo, thủ thuật và tìm mọi cách để chiến thắng, người đàm phán chú ý nhiều đến kết quả, mà ít chú ý đến các vấn đề khác.

- Phương pháp tiếp cận Thắng- Thắng (Win- Win).

Đàm phán là để mang lại các lợi ích, trong kinh doanh hiện đại các nhà đàm phán mong muốn khai thác triệt để lợi ích vốn có của cả các bên để đem lại nhiều lợi ích nhất, và đàm phán được hiểu là một trò chơi có tổng khác không, tổng dương, do đó các bên tiến hành đàm phán phải làm thế nào để cho tổng dương là lớn nhất, và các bên đều có thể là người chiến thắng. Do đó đàm phán Thắng- Thắng là kiểu đàm phán với tinh thần hợp tác chứ không cạnh tranh, cộng tác chứ không đối lập quyền lợi.

3.2.1.4. Một số kỹ thuật và chiến lược đàm phán thương mại quốc tế

a. Một số kỹ thuật đàm phán cơ bản.

Một cuộc đàm phán thành công, là sự hội tụ của nhiều yếu tố, trong đó hiểu biết và vận dụng thành thạo, điều luyện các kỹ thuật

đàm phán giữa một vị trí rất quan trọng. Có rất nhiều kỹ thuật đàm phán , với mục đích góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động đàm phán , chúng ta chỉ nghiên cứu một số kỹ thuật đàm phán cơ bản được áp dụng trong quá trình đàm phán .

- Kỹ thuật mở đầu đàm phán .

Giai đoạn mở đầu đàm phán được đánh giá rất cao trong quy trình đàm phán . Nhiệm vụ của mở đầu đàm phán là tiếp cận và tìm hiểu đối tác đàm phán, tạo bầu không khí tin tưởng, hợp tác, thuận lợi cho quá trình đàm phán, kích thích và lôi cuốn đối tác vào quá trình đàm phán. Thường mở đầu đàm phán có hai cách: mở đầu đàm phán trực tiếp và mở đầu đàm phán gián tiếp.

- Kỹ thuật truyền đạt và thu nhận thông tin.

Quá trình đàm phán là một quá trình trao đổi thông tin, bao gồm quá trình truyền đạt thông tin cho đối tác và thu nhận thông tin từ phía đối tác. Quá trình trao đổi thông tin, làm cho các bên hiểu được quan điểm, lập trường, mục tiêu và quyền lợi...của nhau, làm cơ sở phân tích tổng hợp và đưa ra các quyết định thích hợp. Do đó để đàm phán thành công và có hiệu quả, người đàm phán phải có kỹ thuật truyền đạt thông tin và thu nhận thông tin. Những kỹ thuật cơ bản để truyền đạt và thu nhận thông tin trong đàm phán là: - Kỹ thuật đặt câu hỏi -Kỹ thuật nghe.- Kỹ thuật trả lời câu hỏi.

- Kỹ thuật lập luận trong đàm phán .

Lập luận là một quá trình đưa ra những nguyên nhân, những dẫn chứng và những luận cứ để trình bày và giải thích nhằm làm cho đối tác hiểu được quan điểm và mục tiêu mà ta đưa ra, hoặc nhằm vô hiệu hoá ý kiến của đối tác trong quá trình đàm phán. Do đó có thể sử dụng nhiều phương pháp lập luận khác nhau như lập luận chứng minh, lập luận bác bỏ ...và lập luận đòi hỏi phải dựa trên những cơ sở suy luận lô gíc, phải được chuẩn bị kỹ lưỡng về nội dung các vấn đề cần lập luận,và trình bày vấn đề một cách rõ ràng, chặt chẽ, và tùy vào từng trường hợp cụ thể mà lựa chọn những cách lập luận cho thích hợp đạt hiệu quả cao.

b. Một số chiến lược đàm phán cơ bản.

Một vấn đề quan trọng của nghệ thuật đàm phán là lựa chọn được chiến lược đàm phán thích hợp cho từng cuộc đàm phán cụ thể. Có 3 loại chiến lược đàm phán cơ bản là: Chiến lược đàm phán cứng rắn, chiến lược đàm phán mềm dẻo và chiến lược đàm phán hợp tác.

- Chiến lược đàm phán cứng rắn.

Đây là chiến lược đàm phán trong đó nhà đàm phán chỉ theo đuổi lợi ích của mình mà không quan tâm nhiều đến lợi ích của bên kia, họ sử dụng các phương pháp và thái độ cứng rắn để gây sức ép buộc đối phương nhượng bộ. Một nhà đàm phán thường lựa chọn chiến lược này khi mối quan hệ về thế và lực nghiêng về phía họ, hoặc do phong cách hay cá tính của họ. Chiến lược đàm phán này có thể nhanh chóng giúp người đàm phán đi tới thành công nhưng nó tiềm ẩn nguy cơ trong quá trình thực hiện hợp đồng và có thể đi đến thất bại nếu hai bên cùng thực hiện chiến lược kiểu này.

- Chiến lược đàm phán mềm dẻo.

Trong chiến lược này người đàm phán chú trọng đến việc xây dựng và duy trì mối quan hệ giữa hai bên. Bởi vậy họ thường tỏ ra tin cậy đối tác, tránh đối lập mà chịu nhân nhượng, đề xuất những kiến nghị hợp tình hợp lý. Nếu hai bên cùng thực hiện chiến lược này thì đàm phán dễ thành công, nên thận trọng với trường hợp thái độ bên ngoài thì mềm dẻo nhưng bản chất bên trong thì cứng rắn.

- Chiến lược đàm phán hợp tác.

Chiến lược đàm phán hợp tác vừa chú ý lợi ích bản thân vừa chú ý đến lợi ích của đối tác. Sử dụng chiến lược này phải tôn trọng quyền bình đẳng, hợp tác cùng có lợi và luôn đưa ra phương án hai bên cùng có lợi.

3.2.1.5. Văn hoá với phong cách đàm phán

Các thành tố chính của một nền văn hoá đó là các quy định, tiêu chuẩn, mô hình ứng xử được thừa nhận, sự phân tầng xã hội, tôn giáo, ngôn ngữ, giáo dục, nghệ thuật và tính thẩm mỹ, văn hoá

vật chất và điều kiện sống. Tất cả các yếu tố đó ảnh hưởng đến phong cách đến hành vi ứng xử của các thành viên trong nền văn hoá đó. Nó tác động bằng nhiều cách đến các quá trình đàm phán đến những đặc tính phong cách của người đàm phán đến chiến lược thương lượng được sử dụng trong đàm phán.

Trên thế giới mỗi khu vực, mỗi quốc gia đều có nền văn hoá riêng và hình thành nên phong cách đàm phán. Thể hiện rõ nhất là phong cách Á đông và phong cách Âu, Mỹ.

Người Á Đông đề cao vai trò của tập thể, đoàn kết luôn giữ thể diện cho mình và cho người khác, tính trầm lặng kiên nhẫn thường tiếp cận vấn đề một cách gián tiếp và rất nghệ thuật. Còn người Âu, Mỹ có tính cách mạnh mẽ tự tin thẳng thắn và đề cao vai trò cá nhân tiếp cận vấn đề một cách trực tiếp luôn tách con người ra khỏi các vấn đề và tập trung vào quyền lợi.

Trong mỗi quốc gia lại có các phong cách riêng. Tại Ấn Độ nền văn hoá có ngữ cảnh xa, tính kiên nhẫn được coi là một đức tính tốt và được xã hội đánh giá cao. Người Nhật thì đề cao sự hoà hợp trong đàm phán, cho nên các nhà đàm phán quốc tế rất khó thu nhận các thông tin phản hồi sau đàm phán từ phía Nhật, và khi đứng trước sự chân thành của người Nhật vẫn phải tự đặt câu hỏi đây là sự chân thành thực sự hay chỉ là một bức màn khói. Còn người Mỹ thích thử sức với cái mới vì tin rằng cái mới hơn là cái tốt. Người Mỹ được thừa nhận có tinh thần tiên phong, tư duy logic tuyến tính đi thẳng vào vấn đề và cảm thấy khó chịu trước những tư duy mà họ cho là “rối rắm”...

3.2.2. Những yếu tố cơ bản quyết định khả năng đàm phán của doanh nghiệp

3.2.2.1. Khả năng của đoàn đàm phán và hệ thống thông tin hỗ trợ cho hoạt động đàm phán

a Khả năng của đoàn đàm phán

Trong hoạt động đàm phán, tùy thuộc vào quy mô và tính chất của công việc đàm phán, mà đoàn đàm phán có thể bao gồm một

hoặc nhiều thành viên. Nhưng thông thường, trong đàm phán thương mại quốc tế có thể bao gồm nhiều thành viên trong đoàn đàm phán. Mặc dù là một hay nhiều thành viên thì đoàn đàm phán vẫn có một vai trò rất quan trọng trong hoạt động đàm phán, cụ thể:

+ Những người đàm phán là những người đại diện cho doanh nghiệp tiến hành đàm phán với đối tác ký kết các hợp đồng thương mại quốc tế. Khởi nguồn của mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải bằng việc ký kết được các hợp đồng thương mại. Mà việc có ký kết được các hợp đồng và các hợp đồng đó có mang lại nhiều hiệu quả cho doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh hay không phụ thuộc nhiều vào quá trình đàm phán, mà những người đàm phán giữ một vai trò rất quan trọng. Đàm phán là một khoa học, một nghệ thuật, do đó yêu cầu người đàm phán không những phải nhận thức được vai trò của hoạt động đàm phán, mà còn phải am hiểu về khoa học đàm phán có các kỹ năng, kỹ xảo, sự khôn khéo và sự điều luyện đảm bảo đến mức nghệ thuật trong việc sử dụng các khoa học đàm phán để hoạt động đàm phán thành công nhất.

+ Thông qua đàm phán, những người đàm phán có thể tạo nên uy tín và thế lực cho doanh nghiệp, tạo nên hình ảnh của doanh nghiệp trong tâm trí của đối tác, hay nói cách khác là định vị doanh nghiệp trong tâm trí của đối phương, tạo điều kiện cho doanh nghiệp có thế vị trong quá trình tổ chức thực hiện hợp đồng và cho những lần đàm phán tiếp theo.

+ Thông qua hoạt động đàm phán, những người đàm phán tạo nên mối quan hệ mua bán tin cậy (good will) giữa các bên. Từ đó tạo nên mối quan hệ thương mại bền vững góp phần phát triển hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Vai trò của đoàn đàm phán trong hoạt động đàm phán là rất quan trọng, để nâng cao hiệu quả cho hoạt động đàm phán, thì nhất thiết phải nâng cao khả năng cho đoàn đàm phán doanh nghiệp. Những nhân tố cấu thành nên khả năng đàm phán cho đoàn đàm phán của doanh nghiệp bao gồm:

+ Nhận thức của người đàm phán: Những người đàm phán phải nhận thức được vai trò của hoạt động đàm phán trong hoạt động kinh doanh quốc tế, trách nhiệm của người đàm phán khi đàm phán và hoạt động đàm phán là một khoa học, một nghệ thuật, phải thường xuyên nâng cao trình độ nghiệp vụ và phẩm chất của người đàm phán mới nâng cao được hiệu quả của hoạt động đàm phán.

+ Trình độ nghiệp vụ và phẩm chất của người đàm phán : Đàm phán là một công việc phức tạp và có tính khoa học của nó. Các bên tham gia đàm phán luôn tìm mọi cách để mang lại lợi ích cho doanh nghiệp và quốc gia của mình. Để đàm phán thành công và có hiệu quả yêu cầu những người đàm phán phải có một trình độ nghiệp vụ đàm phán cao và phẩm chất đạo đức tốt.

+ Có phương pháp lựa chọn những thành viên của đoàn đàm phán: Sức mạnh của đoàn đàm phán phụ thuộc vào các thành viên của đoàn đàm phán. Có phương pháp lựa chọn các thành viên của đoàn đàm phán thích hợp sẽ tạo nên sức mạnh cho đoàn đàm phán. Tuy nhiên, tùy vào nội dung, tính chất của công việc đàm phán, lĩnh vực đàm phán, đặc điểm văn hoá của các bên tham gia đàm phán.... mà lựa chọn các thành viên và trưởng đoàn đàm phán cho thích hợp, phát huy được năng lực của từng cá nhân và tập thể của đoàn đàm phán .

+ Có phương pháp tổ chức để đoàn đàm phán hoạt động có hiệu quả: Sau khi lựa chọn được đoàn đàm phán thích hợp. Để phát huy hết khả năng của đoàn đàm phán thì phải có phương pháp tổ chức cho đoàn đàm phán hoạt động có hiệu quả nhất.

b. Hệ thống thông tin hỗ trợ cho hoạt động đàm phán.

Thông tin giữ một vị trí quan trọng trong hoạt động đàm phán. Đàm phán là một quá trình trao đổi thông tin với nhau. Nếu thông tin đầy đủ , chính xác kịp thời, sẽ giúp người đàm phán có cơ sở để thuyết phục, lập luận sử dụng các kỹ thuật hay chiến lược đàm phán thích hợp hoặc đưa ra các quyết định kịp thời, làm chủ và kiểm soát được quá trình đàm phán, đưa đàm phán đến thành công và đặt kết

quả tốt. Các nhà đàm phán đã nói rằng: Nếu kết quả đàm phán là một sản phẩm, thì thông tin là nguyên liệu để tạo ra sản phẩm đó, chất lượng thông tin có tốt thì chất lượng của đàm phán mới tốt.

Để có thể đàm phán cần phải có các thông tin về thị trường, về hàng hoá, hệ thống chính trị, pháp luật, hệ thống thanh toán... đặc biệt là các thông tin về đối tác như tư cách pháp nhân, khả năng tài chính, quy mô và sự phát triển trong kinh doanh, uy tín, văn hoá, mục tiêu, chiến lược trong đàm phán...

Năng lực của hệ thống thông tin phụ thuộc vào vấn đề xác định được đầy đủ nhu cầu các thông tin để phục vụ cho đàm phán, các nguồn hàng thông tin, các phương pháp thu thập thông tin, việc xử lý, phân loại lưu trữ và sử dụng các thông tin một cách chính xác, đầy đủ và kịp thời.

3.2.2.2. Khả năng phân tích tình huống đàm phán của doanh nghiệp

Mỗi một cuộc đàm phán của doanh nghiệp đều đặt trong một tình huống đàm phán nhất định.

Tình huống đàm phán của doanh nghiệp bao gồm các yếu tố có ảnh hưởng đến quá trình đàm phán của doanh nghiệp.

Tình huống đàm phán tiêu biểu cho một loạt các yếu tố rất dễ thay đổi tạo thành một dòng chảy liên tục tạo nên những cơ hội và đe dọa, thế và lực của doanh nghiệp trong quá trình đàm phán.

Phân tích tình huống đàm phán cho phép người đàm phán nhận dạng được các yếu tố tạo thành tình huống, những phương án có thể xảy ra. Không những thế, phân tích tình huống đàm phán còn giúp cho người đàm phán nhận biết được các điểm mạnh, điểm yếu, thế và lực của ta và của đối tác trên bàn đàm phán, biết được các cơ hội và rủi ro, sức mạnh và yếu kém từ đó mà xác định các mục tiêu, kỹ thuật chiến thuật đàm phán thích hợp giành được quyền chủ động, kiểm soát trong quá trình đàm phán, đưa ra các quyết định kịp thời trong quá trình đàm phán để đạt được mục tiêu đã đề ra.

Doanh nghiệp có một khả năng phân tích tình huống đàm phán tốt sẽ là tiền đề để doanh nghiệp lập kế hoạch đàm phán và tổ chức đàm phán thành công trong những điều kiện khó khăn nhất.

Khả năng phân tích tình huống đàm phán của doanh nghiệp bao gồm khả năng nhận dạng các yếu tố tạo thành tình huống đàm phán và khả năng phân tích đánh giá các yếu tố tình huống đàm phán của doanh nghiệp và đưa ra được những kết luận chính xác nhất.

Các yếu tố tạo thành tình huống đàm phán bao gồm các yếu tố thuộc môi trường chung, môi trường bên trong của đối tác và môi trường bên trong của doanh nghiệp.

Khi phân tích tình hình chung phải nhận dạng được các yếu tố có ảnh hưởng đến nội dung của quá trình đàm phán mà nó tạo nên cho đối tác và cho doanh nghiệp những thuận lợi và khó khăn gì.

Khi phân tích các yếu tố thuộc về đối tác và thuộc về doanh nghiệp phải tiến hành phân tích đặc điểm của đối tác và của doanh nghiệp, xác định được các điểm yếu và điểm mạnh của đối tác và của doanh nghiệp trong cuộc đàm phán. Từ đó xác định được thế và lực của đối tác và của doanh nghiệp trên bàn đàm phán để tổ chức đàm phán có hiệu quả.

Để phân tích tình huống đàm phán doanh nghiệp cần phải xác định các bước tiến hành, nội dung của từng bước và các phương pháp được sử dụng để phân tích sao cho có hiệu quả nhất.

3.2.2.3. Khả năng lập kế hoạch đàm phán

Lập kế hoạch đàm phán là sự tính toán, thiết lập các mục tiêu và trình tự công việc, thao tác, chi phí, thời hạn và khả năng thực hiện mục tiêu đó.

Việc lập kế hoạch có một ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động đàm phán:

- + Lập kế hoạch đầy đủ dẫn đến việc xác định mục tiêu đàm phán rõ ràng, chính xác và hợp lý có tác dụng định hướng cho các hoạt động của các thành viên trong đoàn đàm phán.

+ Việc lập kế hoạch tạo điều kiện cho đoàn đàm phán có thể nắm vững được các tình thế đàm phán và sử dụng các kỹ thuật, chiến lược đàm phán, áp dụng các bước tiến hành đàm phán thích hợp, từ đó thực hiện được mục tiêu của quá trình đàm phán.

+ Lập kế hoạch có tác dụng phối hợp các nỗ lực của đoàn đàm phán được hoàn hảo hơn và thúc đẩy các nhà đàm phán hướng tới sự suy nghĩ có hệ thống hơn.

+ Việc lập kế hoạch giúp các nhà đàm phán có đường hướng và cách thức hành động, làm cho người đàm phán tự tin, chủ động có khả năng kiểm soát và điều khiển được quá trình đàm phán, tạo một môi trường ra quyết định an toàn trong đàm phán.

+ Nó chuyển trọng tâm chú ý từ các vấn đề chung sang các vấn đề cần giải quyết cụ thể, giải tỏa các xung đột, tạo nên sự hiểu biết lẫn nhau, xây dựng quan hệ hợp tác và hiểu biết lẫn nhau.

+ Việc lập kế hoạch còn giúp các nhà đàm phán triển khai các tiêu chuẩn kiểm tra đánh giá quá trình đàm phán và rút ra các kinh nghiệm cần thiết cho các lần đàm phán sau.

Kế hoạch hoá được hoạt động đàm phán sẽ giúp doanh nghiệp tổ chức hoạt động đàm phán được thành công và có hiệu quả. Khả năng lập kế hoạch đàm phán của doanh nghiệp quyết định khả năng đàm phán của doanh nghiệp.

Nội dung cơ bản của một kế hoạch đàm phán bao gồm:

- + Xác định mục đích của cuộc đàm phán
- + Những nội dung cơ bản cần được đàm phán.
- + Mục tiêu cần đạt được ở mỗi nội dung đàm phán.
- + Xác định các phương pháp, đường lối thích hợp nhằm thực hiện các mục tiêu đó.
- + Phân tích các yếu tố các khả năng bên trong, bên ngoài, chủ quan, khách quan của việc thực hiện kế hoạch đàm phán đó.
- + Lập một chương trình cụ thể để thực hiện nhiệm vụ đó.
- + Các phương pháp kiểm tra, kiểm soát, điều chỉnh kế hoạch khi cần thiết.

+ Kinh phí thực hiện.

Trong các nội dung trên, việc xác định mục đích và các mục tiêu cụ thể, đầy đủ và hợp lý giữ một vị trí quan trọng trong việc lập kế hoạch đàm phán. Nó giúp cho các nhà đàm phán dự tính trước những nội dung cần phải đạt được và những nội dung có thể nhượng bộ từ đó giúp các nhà đàm phán quyết định những thỏa hiệp, các nhượng bộ trong quá trình đàm phán thích hợp hơn.

3.2.2.4. Khả năng tổ chức đàm phán của doanh nghiệp

Khả năng tổ chức đàm phán của doanh nghiệp là khâu quan trọng trong hoạt động đàm phán. Mọi khả năng, năng lực đàm phán của doanh nghiệp đều được thể hiện ra trong quá trình đàm phán, và là khâu quyết định để thực hiện được mục đích và mục tiêu đàm phán của doanh nghiệp.

Quá trình đàm phán là một cơ hội cho các bên ký kết được các hợp đồng kinh doanh quốc tế có hiệu quả, tạo điều kiện cho việc hiểu biết tốt hơn và duy trì được quan hệ lâu dài với nhau.

Khả năng tổ chức đàm phán của doanh nghiệp thể hiện trên các vấn đề sau:

+ Quy trình đàm phán của doanh nghiệp.

+ Tổ chức đàm phán theo quy trình đàm phán của doanh nghiệp.

Như vậy, để nâng cao khả năng đàm phán doanh nghiệp cần thiết lập một quy trình đàm phán thích hợp và tổ chức đàm phán theo quy trình một cách khoa học sẽ nâng cao được hiệu quả của quá trình đàm phán

3.2.3. Quản trị quá trình đàm phán thương mại quốc tế

3.2.3.1. Lập kế hoạch đàm phán

Sau khi phân tích tình thế của môi trường đàm phán, người đàm phán phải tiến hành lập kế hoạch đàm phán, trình tự lập kế hoạch đàm phán được tiến hành theo các nội dung sau:

+ *Diễn giải sơ lược tình thế đàm phán.*

Trong phần này người lập kế hoạch cần phân tích khái quát những nét cơ bản của thị trường thế giới, những đặc điểm của đối tác, văn hoá của đối tác, của doanh nghiệp có liên quan tác động đến hoạt động đàm phán, những điểm yếu, điểm mạnh, những thuận lợi, khó khăn làm cơ sở xác định mục đích và mục tiêu đàm phán.

+ Xác định mục đích và mục tiêu đàm phán.

Xác định mục đích đàm phán rất quan trọng, có tác dụng định hướng và là đích mà hoạt động đàm phán phải đạt tới. Khi xác định mục đích phải đảm bảo được 3 yêu cầu cơ bản: 1. Phải rõ ràng dễ hiểu; 2. Phải phù hợp với mục đích chung của doanh nghiệp; 3. Phải phù hợp với điều kiện cụ thể và có thể thực hiện được.

Sau khi xác định được mục đích phải xác định các mục tiêu, xác định mục tiêu cũng phải đảm bảo được các yêu cầu cơ bản sau: 1. Có định lượng; 2. Phù hợp với mục đích đàm phán; 3. Định hướng được hành động.

Xác định mục đích và mục tiêu đàm phán có thể tiến hành theo các bước sau: 1. Xác định mục đích, mục tiêu của đối tác; 2. Xác định mục đích, mục tiêu của doanh nghiệp; 3. Các mục đích, mục tiêu tương tự nhau; 4. Các mục đích, mục tiêu khác nhau; 5. Đề xuất các ý tưởng phối hợp các mục đích và mục tiêu khác nhau.

Xác định mục tiêu đàm phán phải xác định được mục tiêu chung (mục tiêu chính, các mục tiêu bổ trợ) và mục tiêu cụ thể cho từng nội dung đàm phán khác nhau.

+ Lập kế hoạch hành động

Lập kế hoạch hành động bao gồm: kế hoạch chiến lược, kế hoạch nhân sự, kế hoạch về địa điểm và lập kế hoạch cho chương trình đàm phán, trong đó lập kế hoạch về chiến lược, nhân sự và chương trình đàm phán là rất quan trọng.

Lập kế hoạch về chiến lược là phải xác định được tư duy chiến lược, các biện pháp chiến lược, các kỹ thuật cụ thể cho từng nội dung đàm phán để đạt được mục tiêu đã đề ra.

Để lập kế hoạch chiến lược chúng ta cần trả lời các câu hỏi sau: 1. Chiến lược và kỹ thuật của đối tác là gì; 2. Chúng ta đối xử với bên kia theo cách thức gì; 3. Sẽ tác động như thế nào để đối tác cân nhắc những quan điểm chủ chốt của mình; 4. Khi nào thì thảo luận những mối quan tâm và mục tiêu nổi bật của các bên; 5. Tại sao các bên lại nên kiên trì để đạt được những thoả thuận cuối cùng.

Để lập kế hoạch về nhân sự đàm phán chúng ta phải xác định được những nhà đàm phán của đối tác, những người đã tham gia đàm phán với chúng ta, những người mà chúng ta đã biết trước và những người mà chúng ta chưa biết. Từ đó lập kế hoạch cho đàm phán của ta, bao gồm những người đã từng tham gia đàm phán với đối tác, những người đã từng được đối tác biết đến và những người chưa từng biết đến, và xác định số lượng, thành phần của đoàn đàm phán, kế hoạch lựa chọn đoàn đàm phán.

Lập chương trình đàm phán phải cụ thể, chi tiết từ khâu chuẩn bị, tiến hành đàm phán và kiểm tra đánh giá rút kinh nghiệm sau khi đàm phán.

- Kiểm tra và điều chỉnh kế hoạch.

Lập kế hoạch chủ yếu là quá trình của một bên, dùng các thông tin về quá trình phân tích tình huống đàm phán của doanh nghiệp. Trong thực tế có nhiều thông tin và tính huống xảy ra mà người lập kế hoạch không thể tiên liệu hết được. Do đó phải thường xuyên kiểm tra tính hợp lý của kế hoạch. Quá trình kiểm tra kế hoạch đàm phán có thể tiến hành theo trình tự sau: 1. Phân tích tình huống đàm phán; 2. Kiểm tra tính hợp lý của kế hoạch, xác định những nội dung bất hợp lý cần điều chỉnh; 3. Xác định nguyên nhân; 4. Xác định mức độ điều chỉnh; 5. Điều chỉnh kế hoạch cho hợp lý với điều kiện cụ thể.

3.2.3.2. Tổ chức đàm phán

a. Chuẩn bị đàm phán

a.1. Chuẩn bị thông tin phục vụ đàm phán

Hệ thống thông tin giữ một vị trí quan trọng trong hoạt động đàm phán của doanh nghiệp, nó quyết định đến chất lượng của hoạt

động đàm phán. Như vậy khi đàm phán doanh nghiệp phải thu thập và xử lý thông tin hiệu quả mới đáp ứng tốt yêu cầu của hoạt động đàm phán. Để chuẩn bị thông tin cần phải biết chuẩn bị thông tin gì, thu thập từ nguồn nào và phân tích, xử lý lưu trữ thông tin như thế nào.

- *Yêu cầu về thông tin phục vụ cho hoạt động đàm phán là:*

- + Cung cấp thông tin chính xác, đảm bảo độ tin cậy.
- + Nội dung thông tin theo đúng yêu cầu và đảm bảo tính cập nhật.
- + Cung cấp thông tin kịp thời.

- *Quy trình thu thập và xử lý thông tin của doanh nghiệp.*

Quy trình thu thập và xử lý thông tin của doanh nghiệp bao gồm các bước cơ bản: 1. Xác định nhu cầu về thông tin phục vụ cho đàm phán; 2. Phân loại thông tin; 3. Xác định nguồn và thu thập thông tin; 4. Phân tích xử lý và lưu trữ thông tin

* *Xác định nhu cầu thông tin và phân loại.*

Để tiến hành thu thập và xử lý thông tin, vấn đề đầu tiên là phải xác định được các thông tin cần thiết. Các thông tin cần thiết được chia thành hai loại. Loại thứ nhất là những thông tin cung cấp đều đặn cho các nhà đàm phán, loại thứ hai, là các thông tin cần thiết cho từng cuộc đàm phán chuyên biệt. Các thông tin đó có thể là:

+ Các thông tin chung về thị trường như các thông tin về tình hình kinh tế chính trị, luật pháp, văn hoá, tập quán kinh doanh, sự phát triển của cơ sở hạ tầng, hệ thống ngân hàng, vận tải quốc tế, bảo hiểm, chính sách xuất nhập khẩu, kiểm nghiệm quốc tế...

+ Các thông tin về hàng hoá: Cơ cấu chủng loại, thông số kích thước, các phương pháp quy định chất lượng, giá cả, xu hướng biến đổi ...

+ Thông tin chung về đối tác: Như quá trình hình thành và phát triển, hình thức tổ chức, địa vị pháp lý, các mặt hàng kinh

doanh, kinh nghiệm và uy tín, phương hướng phát triển, khả năng tài chính, văn hoá và những điểm mạnh, điểm yếu của đối phương.

+ Thông tin về đoàn đàm phán của đối tác: Như thành phần của đoàn đàm phán, phong cách đàm phán, mục tiêu của cuộc đàm phán, các chiến lược và kỹ thuật mà đối tác thường sử dụng...

+ Các thông tin khác....

** Xác định nguồn thu thập thông tin*

Sau khi đã xác định được nhu cầu và phân loại các thông tin cần thiết bước tiếp theo là phải xác định nguồn và thu thập các thông tin. Các nguồn thông tin mà doanh nghiệp có thể thu thập được là:

+ Thông tin của các tổ chức quốc tế chuyên ngành như UNCTAD, WTO, ITC, ESCAP... hoặc của các tổ chức khu vực như EU, ASEAN, APEC, NAFTA...

+ Thông tin từ các sách báo thương mại do các tổ chức xuất bản, từ Internet hoặc các thông tin từ các phương tiện thông tin đại chúng khác.

+ Thông tin từ các trung tâm xúc tiến, Bộ Thương mại, Phòng Thương mại và công nghiệp, từ các hiệp hội ngành nghề, từ các Sở giao dịch và các cơ quan chức năng khác.

+ Thông tin từ các đối tác, từ các ngân hàng, các công ty vận tải, bảo hiểm, các đại lý, các môi giới trong nước và nước ngoài.

+ Các thông tin từ ghi chép nội bộ của doanh nghiệp, đặc biệt là các thông tin về các cuộc đàm phán trước có liên quan đến cuộc đàm phán này.

+ Các thông tin từ các chào hàng, hỏi giá, từ catalogue giới thiệu hàng hoá, từ các quảng cáo.

+ Các thông tin từ các trung tâm dịch vụ thông tin

+ Các thông tin từ các nghiên cứu chuyên biệt của doanh nghiệp.

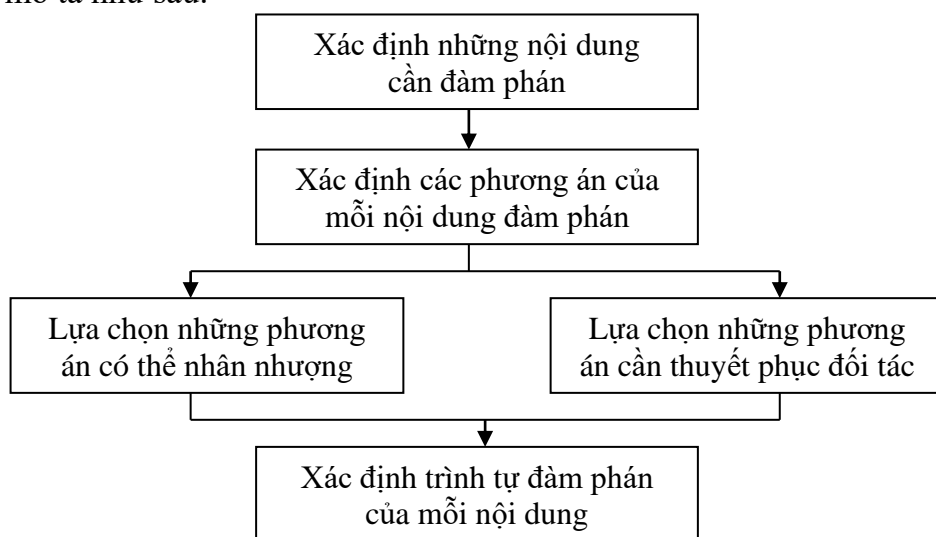
** Phân tích, xử lý lưu trữ và sử dụng thông tin.*

Việc xử lý thông tin cho phép xác định mối quan hệ giữa các hiện tượng, sự kiện bằng cách tập hợp, phân tích, hệ thống, so sánh, lập luận, rút ra các kết luận cụ thể. Phân tích xử lý thông tin đòi hỏi sự nhanh nhạy và phương pháp làm việc khoa học của những nhà đàm phán.

Khi lưu trữ các thông tin phải được phân loại và lưu trữ khoa học để có thể quản lý kiểm soát và thuận tiện cho những lần sử dụng sau.

a.2. Chuẩn bị nội dung đàm phán

Người đi đàm phán cần xác định được những nội dung cần đàm phán, phương án cho mỗi nội dung và trình tự đàm phán cho mỗi nội dung. Mô hình lựa chọn những nội dung đàm phán được mô tả như sau:



Hình 3.2 Mô hình lựa chọn nội dung đàm phán

Xác định nội dung cần đàm phán

Ở các lĩnh vực kinh doanh khác các nội dung đàm phán có những phần khác biệt nhau.

Nhưng những nội dung đàm phán cơ bản bao gồm: đàm phán để thống nhất các định nghĩa dùng trong hợp đồng, các nội dung về tên hành, nội dung về số lượng, về quy cách phẩm chất, về bao bì ký mã hiệu, các nội dung về giá cả, về thanh toán, về thời gian và địa điểm giao hàng, các nội dung về vận tải bảo hiểm, bảo hành các nội dung về kiểm tra hàng hoá, về phạt và bồi thường thiệt hại, nội dung về bất khả kháng, về trọng tài và một số nội dung khác.

Trong mỗi một nội dung lại cần phải xác định đầy đủ các tiêu mục trong mỗi một nội dung đàm phán. Ví dụ về nội dung bảo hành, bao gồm những nội dung chủ yếu cần đàm phán như sau: 1. Những khuyết tật được bảo hành; 2. Những khuyết tật không được bảo hành; 3. Thời gian bảo hành; 4. Địa điểm bảo hành; 5. Trách nhiệm pháp lý của người bán đối với khuyết tật được bảo hành

Tuy nhiên khi đàm phán, người đàm phán cũng cần lưu ý rằng, trong thực tế nhiều khi không phân biệt rõ ràng giữa “bảo hành - warranty” và “bảo đảm - guarantee” nhưng có một số luật pháp lại phân biệt rất rõ ràng hai điều kiện này và “bảo đảm” yêu cầu trách nhiệm của người bán cao hơn “bảo hành”, trên thế giới hiện nay có xu hướng dùng thuật ngữ “trách nhiệm pháp lý về khuyết tật”. Và từng nội dung phải được đàm phán rất cụ thể, để tránh những tranh chấp sau này. Ví dụ như đàm phán về thời gian bảo hành cần phải thống nhất được các nội dung như thời điểm tính thời gian bảo hành: kể từ ngày xuất xưởng, từ khi giao hàng, từ khi nhận hàng, hoặc ngày đưa vào sử dụng. Và thời gian sản phẩm phải sửa chữa khuyết tật có được tính vào thời gian bảo hành hay không...

Lựa chọn phương án đàm phán

Trong mỗi cuộc đàm phán bao gồm nhiều nội dung cơ bản, trong mỗi nội dung có nhiều tiêu mục, trong mỗi tiêu mục có nhiều phương án đàm phán khác nhau. Khi đàm phán, người đàm phán phải nhận dạng được tất cả các phương án có thể xảy ra để phân tích lựa chọn được những phương án tối ưu nhất.

- Các căn cứ để lựa chọn phương án đàm phán.

+ Khi lựa chọn phương án đàm phán, người đàm phán phải căn cứ vào đặc điểm của thị trường trong nước, thị trường nước ngoài và thị trường quốc tế như tình hình kinh tế, chính trị, pháp luật, tập quán kinh doanh, các quy định, chính sách, các hiệp định, các bản ghi nhớ...

+ Phải căn cứ vào tình hình của đối tác như các điều kiện kinh doanh, những thuận lợi, khó khăn, uy tín thế vị, khả năng, mục tiêu và các phương án của đối tác...

+ Phải căn cứ vào tình hình của doanh nghiệp như quy mô, điều kiện kinh doanh, những thuận lợi, khó khăn, mục đích và mục tiêu của doanh nghiệp...

+ Phải căn cứ vào điều kiện cụ thể của hoạt động kinh doanh cần đàm phán như đặc điểm của phương thức kinh doanh, đặc điểm mặt hàng, điều kiện vận tải, bảo hiểm thanh toán...

- Các bước tiến hành lựa chọn phương án đàm phán.

Để tiến hành lựa chọn phương án đàm phán, các nhà đàm phán tiến hành theo các bước sau:

Bước 1: Xác định các phương án có thể xảy ra trong mỗi tiểu mục của nội dung đàm phán

Đây là một nội dung quan trọng vì xác định được tất cả các phương án, biết được những ưu điểm, nhược điểm, điểm yếu, điểm mạnh của đối tác và của doanh nghiệp và có các biện pháp cho từng phương án, sẽ tạo thế chủ động trong hoạt động đàm phán, giúp người đàm phán kiểm soát được chương trình và lựa chọn được những phương án tốt trong những điều kiện đàm phán khó khăn nhất.

Bước 2: Lựa chọn những phương án cần thuyết phục đối tác.

Trong các phương án đàm phán có thể xảy ra, có những phương án đàm phán mà doanh nghiệp không thể nhân nhượng được, mà cần thuyết phục đối tác lựa chọn phương án của mình vì

nếu không lựa chọn sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh hoặc mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp. Ví dụ khi xuất khẩu hợp đồng có giá trị lớn, đối tác mới chưa quen biết, kém độ tin cậy thì nội dung thanh toán với phương án thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ là rất cần thiết được lựa chọn, vì như thế sẽ giảm được rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động kinh doanh. Do đó khi đã xác định được các phương án đàm phán, người đàm phán phải phân tích, tính toán để lựa chọn ra các phương án không thể nhân nhượng cần thuyết phục đối tác để có các biện pháp chiến lược đàm phán cho thích hợp.

Bước 3: Lựa chọn các phương án có thể chấp nhận được: Đó là các phương án mà doanh nghiệp có thể chấp nhận được trong quá trình đàm phán. Và đây cũng chính là các điều kiện để doanh nghiệp trao đổi với đối tác chấp nhận các đề nghị của mình

Bước 4: Đánh hệ số quan trọng cho từng phương án đàm phán.

Trong các phương án có thể chấp nhận được, người đàm phán phải tiến hành phân tích xác định hệ số quan trọng cho từng phương án và sắp xếp theo thứ tự từ quan trọng đến ít quan trọng, mục đích cao nhất của cuộc đàm phán là người đàm phán thuyết phục đối tác chấp nhận được phương án đàm phán có hệ số quan trọng cao nhất.

Xác định trình tự đàm phán các nội dung

Sau khi xác định được các nội dung phải xác định một trình tự đàm phán các nội dung. Xác định một trình tự phải đảm bảo được các yêu cầu:

- + Phải được sắp xếp theo một trình tự kế tiếp logic, khi đàm phán các nội dung trước sẽ là tiền đề và là cơ sở để đàm phán các nội dung tiếp theo được thuận lợi hơn.

- + Các nội dung quan trọng, thiết yếu phải được đàm phán trước, vì nếu không thoả thuận được các nội dung này thì các nội dung sau dù có thoả thuận được thì đàm phán cũng khó dẫn đến thành công.

+ Các nội dung phải được sắp xếp theo một trình tự sao cho khi đàm phán không được bỏ sót các nội dung, không trùng lặp hoặc chồng chéo các nội dung sang nhau, phải làm cho các nội dung đàm phán trở thành mạch lạc, dễ hiểu, đầy đủ và dễ thuyết phục.

Nội dung cơ bản và trình tự đàm phán khi đàm phán một thư tín dụng trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là:

1. Loại thư tín dụng; 2. Người mở thư tín dụng; 3. Người hưởng lợi; 4. Ngân hàng phát hành; 5. Ngân hàng thông báo; 6. Ngân hàng xác nhận (nếu thấy cần thiết); 7. Ngày mở thư tín dụng; 8. Ngày và nơi hết hạn; 9. Phương thức phát hành thư tín dụng; 10. Chuyển nhượng thư tín dụng; 11. Phương pháp quy định lượng tiền thanh toán trong thư tín dụng; 12. Thời hạn thanh toán; 13. Các chứng từ xuất trình và thời gian xuất trình; 14. Các nội dung khác như giao hàng từng phần, chuyển tải...

a.3. Chuẩn bị nhân sự

Chuẩn bị nhân sự, người quản trị phải đưa ra quyết định về lựa chọn đoàn đàm phán và tổ chức đoàn đàm phán có hiệu quả.

- Phương pháp lựa chọn đoàn đàm phán.

Các căn cứ để lựa chọn đoàn đàm phán: Để lựa chọn đoàn đàm phán cần căn cứ vào các tiêu thức sau:

+ *Căn cứ vào nội dung của cuộc đàm phán:* Đàm phán trên lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hoá, hay trong lĩnh vực đầu tư, hợp tác quốc tế về khoa học công nghệ, hay trên lĩnh vực kinh doanh dịch vụ...

+ *Căn cứ vào đoàn đàm phán của đối tác, vào văn hoá của đối tác:* chọn các thành viên đoàn đàm phán phải là những người am hiểu văn hoá của đối tác, về phong cách, tính cách, các kỹ năng, các thủ pháp, có mối quan hệ với các thành viên đàm phán của đối tác, tốt nhất là đã từng đàm phán với các thành viên của đối tác.

+ *Căn cứ vào mục đích của cuộc đàm phán,* có nghĩa là căn cứ vào mức độ quan trọng của cuộc đàm phán.

+ *Căn cứ vào ngân sách chi phí cho cuộc đàm phán.*

Để lựa chọn đoàn đàm phán, doanh nghiệp cần quyết định hai vấn đề là lựa chọn thành phần của đoàn đàm phán và lựa chọn các thành viên của đoàn đàm phán.

Với tính chất phức tạp của công việc cần thảo luận, thành phần đoàn đàm phán nhất thiết phải bao gồm các chuyên gia về thương mại, về kỹ thuật và luật pháp.

+ Các chuyên gia về thương mại xem xét các điều khoản về kinh tế và nghiệp vụ kinh doanh.

+ Các chuyên gia kỹ thuật xem xét các điều khoản quy định về đối tượng giao dịch.

+ Các chuyên gia về luật pháp xem xét các điều khoản có liên quan đến luật pháp và tập quán kinh doanh quốc tế.

Những người đàm phán là những người có năng lực, trình độ và kinh nghiệm đàm phán, có tinh thần sáng tạo, có đầu óc phân tích, phán đoán, tổng hợp, quyết đoán và phản ứng linh hoạt trước các tình huống, có khả năng thuyết phục người khác và nhạy cảm với mọi vấn đề.

Những người đàm phán là người có phong cách, có uy tín, có phẩm chất đạo đức, có tinh thần trách nhiệm, trung thành với lợi ích dân tộc, lợi ích quốc gia, biết kết hợp lợi ích của pháp nhân với lợi ích quốc gia trong quá trình đàm phán.

Từ phân tích trên chúng tôi đưa ra các tiêu thức để lựa chọn các thành viên của đoàn đàm phán là:

+ Có phẩm chất đạo đức tốt, có tinh thần trách nhiệm trong công việc.

+ Có phong cách đàm phán.

+ Có khả năng bao quát, nhận dạng và phát hiện vấn đề, nhanh chóng hiểu được mục đích, quan điểm thông qua các hành vi của đối tác.

+ Có khả năng chứng tỏ các thuận lợi của đề nghị đưa ra để thuyết phục đối tác trong đàm phán, vui lòng thay đổi quan điểm của họ.

+ Có khả năng chịu đựng sự căng thẳng và đối mặt với những hoàn cảnh rắc rối, các hoàn cảnh không dự đoán được.

+ Có khả năng diễn đạt ý kiến để người cùng đàm phán hiểu được chính xác ý mình.

+ Nhạy cảm với nền văn hoá của người khác và điều chỉnh đề nghị của mình cho phù hợp với giới hạn và sức ép hiện tại.

+ Biết cách tập trung vào các quyền lợi chứ không phải tập trung vào các quan điểm.

+ Luôn kiểm soát được vấn đề, có khả năng làm việc độc lập, có tính sáng tạo và phản ứng linh hoạt trước mọi vấn đề.

Các tiêu thức để lựa chọn đoàn đàm phán là:

+ Có uy tín với các thành viên trong đoàn đàm phán và có uy tín với đoàn đàm phán của đối tác.

+ Có khả năng ra quyết định đúng đắn trong mọi tình huống.

+ Có khả năng thu tóm các quan điểm dàn trải thành một tập hợp.

+ Có khí chất nền nã.

+ Có tính năng động để đối phó kịp thời với mọi tình hình

+ Có tài làm cho người khác tin tưởng vào mình.

+ Có tài phân biệt thật giả.

+ Biết dừng đúng lúc.

+ Biết cách tận dụng sức mạnh của tập thể.

- Tổ chức đoàn đàm phán có hiệu quả

+ Để tổ chức một đoàn đàm phán có hiệu quả cần phải đề ra các quy định chung cho đoàn đàm phán như tinh thần trách nhiệm, ý thức kỷ luật và công việc.

+ Phân công trách nhiệm và tổ chức chuẩn bị cho đoàn đàm phán và cho từng thành viên trong đoàn đàm phán.

Đối với những cuộc đàm phán quan trọng và phức tạp cần thuyết phải luyện tập nhằm đề phòng và xử lý các tình huống cụ thể có thể xảy ra trong quá trình đàm phán

a.4. Chuẩn bị địa điểm

Chuẩn bị địa điểm đàm phán có hai trường hợp xảy ra, đó là: đàm phán tại doanh nghiệp hoặc đàm phán tại một địa điểm ở nước ngoài. Địa điểm đàm phán gồm 3 bộ phận cấu thành: địa điểm để tổ chức đàm phán, địa điểm để nghỉ ngơi, địa điểm để giải trí.

+ *Nếu đàm phán tại doanh nghiệp*: Người tổ chức đàm phán, bằng cách này hay cách khác phải nắm được những thông tin về thói quen, cách bố trí chỗ ngồi trong bàn đàm phán, thói quen về nghỉ ngơi và giải trí của mình và đối tác, từ đó chuẩn bị địa điểm để tổ chức đàm phán, địa điểm nghỉ ngơi và giải trí cho thích hợp. Đặc biệt phải chú ý đến đặc điểm không gian của các vị trí này để có thể lập một chương trình cho thích hợp.

+ *Nếu đàm phán ở địa điểm ở nước ngoài*: Người tổ chức đàm phán phải nắm được đặc điểm của địa điểm tổ chức đàm phán, nghỉ ngơi, giải trí giành cho đoàn đàm phán của mình có thích hợp không. Nếu không phù hợp sẽ tạo nên sự phối hợp giữa các thành viên không nhịp nhàng căng thẳng, mệt mỏi, làm giảm hiệu quả của hoạt động đàm phán. Khi đó cần yêu cầu đối tác đổi địa điểm cho thích hợp hơn.

a.5. Chuẩn bị chương trình làm việc

Lập ra một chương trình đàm phán cụ thể, có không những thể hiện một trình tự logic của quá trình đàm phán, đồng thời vạch ra một lịch trình và khuôn khổ thời gian để các bên tiến hành đạt hiệu quả mà còn có thể thăm dò ý đồ của đối tác. Chương trình làm việc phải cụ thể cho từng ngày đàm phán. Nếu địa điểm đàm phán ở doanh nghiệp thì doanh nghiệp có thể chủ động lập chương trình

làm việc và tham khảo ý kiến của đối tác để thống nhất chương trình. Nếu địa điểm đàm phán ở phía đối tác, doanh nghiệp cũng phải chủ động kết hợp với đối tác lập một chương trình đàm phán cho thích hợp và phù hợp với doanh nghiệp .

b. Tiến hành đàm phán

Tiếp theo quá trình chuẩn bị đàm phán là quá trình tiến hành đàm phán. Quá trình tiến hành đàm phán bao gồm 5 giai đoạn: giai đoạn tiếp cận, trao đổi thông tin, thuyết phục, nhượng bộ và thoả thuận, kết thúc đàm phán.

b.1. Giai đoạn tiếp cận

Giai đoạn tiếp cận là giai đoạn mở đầu cho quá trình tiến hành đàm phán. Mục đích là tạo không khí cho cuộc đàm phán. Nếu kỹ thuật mở đầu đàm phán tốt sẽ tạo ra một không khí vui vẻ, cởi mở, thân thiện, hiểu biết lẫn nhau, tạo điều kiện thuận lợi để thực hiện có hiệu quả các bước tiếp theo.

Giai đoạn này được giành cho những thảo luận các vấn đề nằm ngoài vấn đề thương lượng để giới thiệu các bên cùng các câu nói lịch sự, hoặc những câu chuyện về đề tài kinh tế, thể thao, văn hoá, nghệ thuật, thời tiết, đất nước con người... về chủ đề nào, hoàn toàn phụ thuộc vào sở thích và văn hoá của đối tác. Người tổ chức đàm phán phải nghiên cứu các sở thích và văn hoá của đối tác và giao trách nhiệm cho thành viên trong đoàn chuẩn bị nội dung, tiến hành trao đổi, để đạt được mục đích của giai đoạn tiếp cận đã đề ra. Thời gian và chủ đề tiếp cận phụ thuộc vào văn hoá của các bên tham gia đàm phán.

b.2. Trao đổi thông tin

Trong giai đoạn này những người thương lượng cung cấp và thu nhận thông tin về nội dung của cuộc đàm phán để chuẩn bị cho các giai đoạn tiếp theo. Nhưng thông tin này nhằm làm sáng tỏ các quan điểm, củng cố một số luận chứng, có thể cung cấp bằng lời nói hoặc không bằng lời nói, yêu cầu các thông tin phải đầy đủ,

đưa ra đúng thời điểm, dễ hiểu và có tính thuyết phục cao. Các thông tin làm cho các bên hiểu được quan điểm, lập trường, mục tiêu và quyền lợi của nhau, làm cơ sở phân tích, tổng hợp đưa ra các quyết định thuyết phục hay nhượng bộ sau này, dẫn đến cuộc đàm phán đạt kết quả cao. Trong giai đoạn trao đổi thông tin người đàm phán phải sử dụng các kỹ thuật: 1. Kỹ thuật đặt câu hỏi; 2. Kỹ thuật trả lời câu hỏi; 3. Kỹ thuật xử lý những câu hỏi không rõ ràng; 4. Kỹ thuật trình bày; 5. Kỹ thuật truyền tin không lời: như thái độ, diện mạo, cử chỉ, giọng điệu...

Người đàm phán phải tùy vào từng điều kiện cụ thể, vào văn hoá của đối tác để sử dụng các kỹ thuật và kết hợp các kỹ thuật để tối ưu hoá quá trình truyền đạt thông tin.

b.3 Giai đoạn thuyết phục

Thực chất của giai đoạn thuyết phục là giai đoạn giành giật, bảo vệ quyền lợi làm đôi phương chấp nhận các quan điểm lập trường của mình, thực hiện các mục tiêu đã đề ra. Trong giai đoạn thuyết phục sử dụng kỹ thuật thuyết phục và kỹ thuật vô hiệu hoá ý kiến đối tác.

+ Quá trình thuyết phục có thể tiế hành theo các bước sau:

Bước 1: Xác định những vấn đề cần thuyết phục

Trên cơ sở các thông tin đã cung cấp cho đối tác và các thông tin đã nhận từ phía đối tác, tiến hành phân tích xác định những nội dung cần thuyết phục.

Bước 2: Từ việc xác định những nội dung cần thuyết phục, xác định những nguyên nhân tiềm ẩn dẫn đến sự không nhất trí của đối tác.

Bước 3: So sánh mục tiêu, quyền lợi, chiến lược, những điểm mạnh, điểm yếu của đôi phương so với của mình đưa ra định hướng thuyết phục đối tác.

Bước 4: Trên cơ sở định hướng thuyết phục, lựa chọn phương pháp và chiến thuật thuyết phục.

Các kỹ thuật thuyết phục như: phương pháp lập luận chứng minh, lập luận bác bỏ...

Các chiến thuật thuyết phục như: tránh căng thẳng trong lập luận, tạo không khí sôi nổi để kích thích sự đồng tình của đối tác, đưa ra vấn đề lôgic trong lập luận...

Bước 5: Tiến hành thuyết phục

+ Quá trình vô hiệu hoá ý kiến của đối tác tiến hành theo các bước sau:

Bước 1: Xác định những vấn đề cần bác bỏ.

Bước 2: Tìm hiểu nguyên nhân của sự bác bỏ

Bước 3: Lựa chọn phương pháp và chiến thuật

Bước 4: Tiến hành vô hiệu hoá ý kiến của đối tác.

b.4. Giai đoạn nhượng bộ và thoả thuận

Kết quả của quá trình đàm phán là kết quả của những sự thoả hiệp và nhượng bộ lẫn nhau. Sau giai đoạn thuyết phục sẽ xác định được những mâu thuẫn còn tồn tại giữa các bên mà cần phải có sự nhượng bộ và thoả thuận giữa các bên thì mới đưa cuộc đàm phán đến thành công.

Bản chất của vấn đề mâu thuẫn trong đàm phán là các giải pháp mà các bên đưa ra có sự khác biệt nhau (khác biệt nhau toàn bộ, hoặc khác biệt nhau từng phần) giai đoạn nhượng bộ và thoả thuận là tìm ra giải pháp mà hai bên đều chấp nhận được. Có hai phương pháp cơ bản để nhượng bộ và thoả thuận:

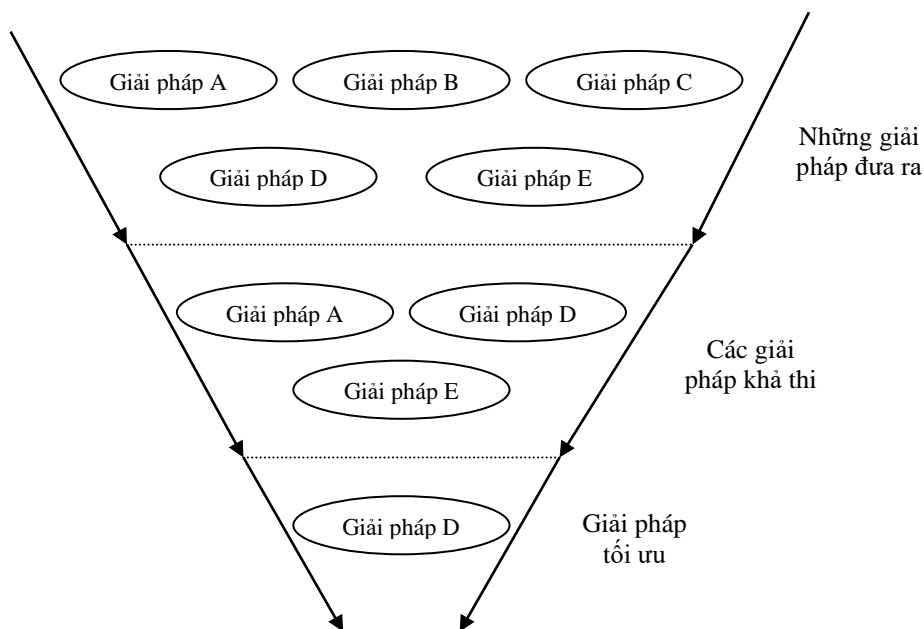
+ *Phương pháp dùng phễu giải pháp*

Phương pháp này được tiến hành theo 3 bước sau:

Bước 1: Xác định tất cả các giải pháp mà các bên đưa ra

Bước 2: Các bên phân tích để tìm ra những giải pháp có tính khả thi

Bước 3: Lựa chọn giải pháp tối ưu nhất cho cả các bên



Hình 3.3 *Phễu giải pháp*

+ *Phương pháp kết hợp các giải pháp đàm phán*

Phương pháp này rất thích hợp khi các giải pháp mà các bên đưa ra có sự khác nhau từng phần.

Nguyên tắc cơ bản của phương pháp này là triển khai những kết hợp chọn lựa khác nhau, có nghĩa là kết hợp từng bộ phận của nhiều giải pháp thành một giải pháp mới mà các bên có thể chấp nhận được và có thể tiến hành theo các bước sau:

Bước 1: Xác định các giải pháp mà các bên đề nghị.

Bước 2: Xác định những giải pháp có thể kết hợp được

Bước 3: Xác định những vấn đề trong mỗi giải pháp có thể kết hợp được

Bước 4: Tiến hành kết hợp đưa ra giải pháp chung

Sự nhượng bộ và thoả thuận là tiền đề của những cái được và cái thua trong thương lượng, cho nên người đàm phán phải biết kết hợp chặt chẽ giữa sự nhượng bộ của mình và nhượng bộ của đối tác để đàm phán được thành công mà các bên đều có lợi, đặc biệt là đạt được mục tiêu đàm phán của mình.

b.5. Kết thúc đàm phán

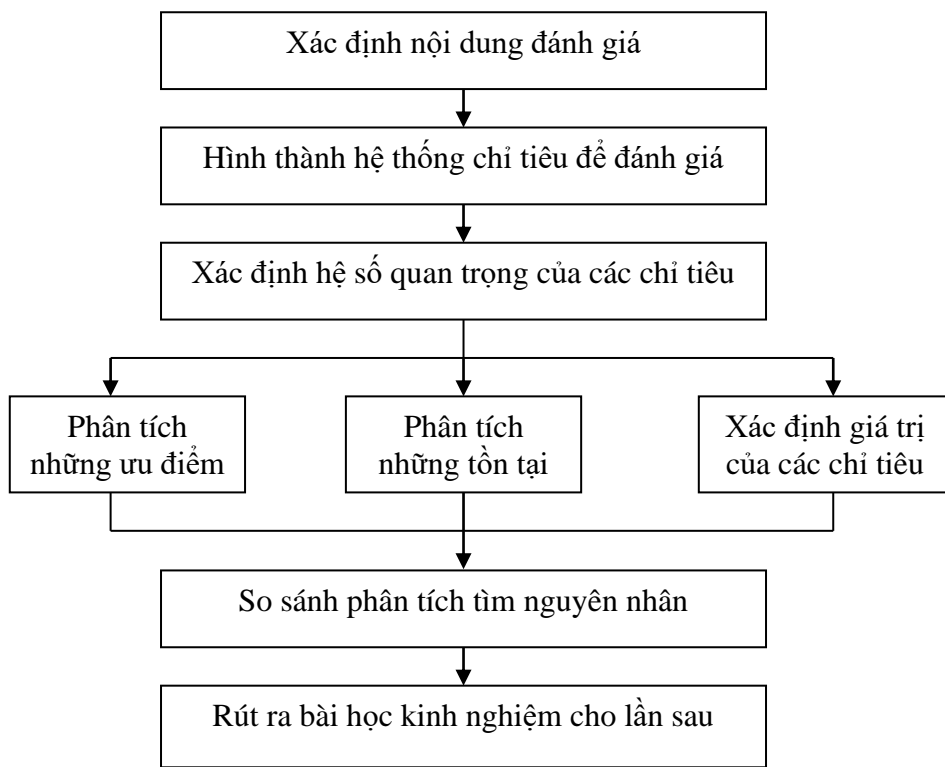
Có hai tình huống kết thúc đàm phán.

+ Đàm phán không đi đến thống nhất khi bên đối tác đưa ra những đề nghị không thể chấp nhận được, hoặc trong quá trình đàm phán xuất hiện những thông tin làm cho những thoả thuận đối với ta không còn tính hấp dẫn nữa, phương án kinh doanh không còn hiệu quả, hoặc không còn thực thi được, thì điều tốt nhất là nên rút khỏi đàm phán. Khi rút khỏi đàm phán phải tìm lý lẽ giải thích một cách hợp lý về việc ta không thể tiếp tục đàm phán mà vẫn giữ được mối quan hệ tốt giữa các bên.

+ Đàm phán thành công các bên tiến hành ký kết hợp đồng hoặc các bên đã đạt được những thoả thuận nhất định và cần có những đàm phán tiếp theo mới có thể dẫn đến ký kết hợp đồng thì các bên phải tiến hành xác nhận những thoả thuận đã đạt được. Trong các trường hợp trên, tốt nhất là giành được quyền chấp bút hoặc soạn thảo các hợp đồng đã thoả thuận được.

3.2.3.3 Kiểm tra, đánh giá và rút kinh nghiệm

Sau mỗi một lần đàm phán phải kiểm tra, đánh giá và rút kinh nghiệm để xem xét kết quả của cuộc đàm phán so với mục tiêu đề ra, từ đó phân tích những ưu điểm tồn tại và rút ra bài học kinh nghiệm cho những lần đàm phán tiếp theo. Mô hình đánh giá và rút kinh nghiệm cho hoạt động đàm phán như sau:



Hình 3.4 Mô hình đánh giá hoạt động đàm phán

Các nhà đàm phán có thể lập biểu để phân tích và tiến hành theo các bước sau:

Bước 1: Xác định nội dung kiểm tra: Ghi vào cột 2

Bước 2: Hình thành hệ thống chỉ tiêu để đánh giá: Liệt kê vào cột 2

Bước 3: Xác định hệ số quan trọng của các chỉ tiêu (M): Ghi vào cột 3

Bước 4: Xác định giá trị các chỉ tiêu (q): Ghi vào cột 4

Bước 5: Phân tích những thành công: Ghi vào cột 5

Bước 6: Phân tích những tồn tại Ghi vào cột 6

Bước 7: Phân tích những nguyên nhân: Ghi vào cột 7

Bước 8: Phân tích đánh giá và rút ra những bài học kinh nghiệm

THÔNG TIN	Chỉ tiêu	Hệ số quan trọng	Giá trị các chỉ tiêu	Những thành công	Những tồn tại	Nguyên nhân
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1.	Các chỉ tiêu về phân tích môi trường đàm phán - -					
2.	Các chỉ tiêu về lập kế hoạch đàm phán - -					
3.	Các chỉ tiêu về chuẩn bị đàm phán - -					
4.	Các chỉ tiêu về tiến hành đàm phán - -					

Hình 3.5 Phân tích hoạt động đàm phán

3.3. KÝ KẾT HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

3.3.1. Khái niệm, bản chất và vai trò của hợp đồng TMQT

Hợp đồng TMQT là sự thoả thuận về thương mại giữa các đương sự có trụ sở kinh doanh ở các quốc gia khác nhau

Như vậy chủ thể của hợp đồng là bên có trụ sở kinh doanh ở những quốc gia khác nhau. Đây có thể là các hợp đồng mua bán hàng hoá (hợp đồng xuất nhập khẩu); hợp đồng gia công; hợp đồng đại lý, môi giới; hợp đồng uỷ thác. Đối tượng của hợp đồng là hàng hoá (Goods) hoặc dịch vụ (Service). Bên bán phải giao hàng hoá, dịch vụ cho bên mua, bên mua phải trả tiền cho bên bán một đối giá cân xứng với giá trị hàng hoá, dịch vụ đã được giao.

Bản chất của hợp đồng thương mại quốc tế là các hợp đồng mua bán hàng hoá và dịch vụ, là sự thoả thuận của các bên ký kết hợp đồng. Điều cơ bản là hợp đồng phải thể hiện ý chí thực sự thoả thuận không được cưỡng bức, lừa dối lẫn nhau và có những nhằm lẫn không thể chấp nhận được. Hợp đồng TMQT giữ một vai trò quan trọng trong kinh doanh TMQT, nó xác nhận những nội dung giao dịch mà các bên đã thoả thuận và cam kết thực hiện các nội dung đó, nó xác nhận quyền lợi và trách nhiệm của các bên trong quá trình giao dịch thương mại.

Như vậy, hợp đồng là cơ sở để các bên thực hiện các nghĩa vụ của mình và đồng thời yêu cầu bên đối tác thực hiện các nghĩa vụ của họ. Hợp đồng còn là cơ sở đánh giá mức độ thực hiện nghĩa vụ của các bên và là cơ sở pháp lý quan trọng để khiếu nại khi bên đối tác không thực hiện toàn bộ hay từng phần nghĩa vụ của mình đã thoả thuận trong hợp đồng. Hợp đồng càng quy định chi tiết, rõ ràng, dễ hiểu càng dễ thực hiện và ít xảy ra tranh chấp.

Việc ký hợp đồng cần xác định nội dung đầy đủ, chuẩn bị thận trọng và chu đáo.

3.3.2. Phân loại hợp đồng TMQT

Hợp đồng TMQT có thể được phân loại như sau:

- Xét theo thời gian thực hiện hợp đồng có hai loại hợp đồng: Ngắn hạn và hợp đồng dài hạn.

Hợp đồng ngắn hạn thường được ký kết trong một thời gian tương đối ngắn, và sau khi hai bên đã hoàn thành nghĩa vụ của mình thì quan hệ pháp lý giữa hai bên về hợp đồng đó cũng kết thúc.

Hợp đồng dài hạn có thời gian thực hiện tương đối dài mà trong thời gian đó việc giao hàng được thực hiện làm nhiều lần.

- Theo nội dung quan hệ kinh doanh có: Hợp đồng XK, hợp đồng xuất khẩu.

Hợp đồng XK là hợp đồng bán hàng cho thương nhân nước ngoài, thực hiện quá trình chuyển giao quyền sở hữu hàng hoá sang cho thương nhân nước ngoài và nhận tiền hàng. Hợp đồng xuất khẩu là hợp đồng mua hàng của thương nhân nước ngoài, thực hiện quá trình nhận quyền sở hữu hàng hoá và thanh toán tiền hàng.

- Theo nội dung mua bán: có hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng mua bán dịch vụ. Hợp đồng thuê tư vấn, hợp đồng đại lý, hợp đồng môi giới, hợp đồng uỷ thác... là các hợp đồng mua bán dịch vụ.

- Xét theo hình thức của hợp đồng có các loại: Hình thức văn bản và hình thức miệng.

Công ước Viên 1980 (CISG) cho phép các thành viên sử dụng tất cả các hình thức trên. Ở Việt Nam, theo luật Thương mại (2005) mua bán hàng hoá quốc tế phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương.

- Theo cách thức thành lập hợp đồng: Bao gồm hợp đồng một văn bản, hợp đồng gồm nhiều văn bản.

Hợp đồng một văn bản là hợp đồng trong đó ghi rõ nội dung mua bán, các điều kiện giao dịch đã thoả thuận và có chữ ký của hai bên.

Hợp đồng gồm nhiều văn bản như: Đơn chào hàng cố định của người bán và chấp nhận của người mua; Đơn đặt hàng của người mua và chấp nhận của người bán; Đơn chào hàng tự do của người bán, chấp nhận của người mua và xác nhận của người bán; Hối giá của người mua, chào hàng cố định của người bán và chấp nhận của người mua.

3.3.3. Luật áp dụng trong hợp đồng.

Không có một hợp đồng nào là hoàn thiện, khi hợp đồng không chứa đựng giải pháp, các bên tham gia ký kết hợp đồng không thống nhất được giải pháp thực hiện, thì lúc này luật áp dụng trong hợp đồng sẽ cung cấp giải pháp để các bên thống nhất thực hiện.

Luật áp dụng trong hợp đồng có thể là luật của nước người mua, người bán, hoặc của bên thứ ba, có thể là luật của một nước hoặc một bang. Về nguyên tắc các bên được tự do thoả thuận luật áp dụng trong hợp đồng. Việc lựa chọn luật áp dụng trong hợp đồng giữ một vai trò hết sức quan trọng vì nó điều chỉnh các hành vi trong quá trình thực hiện hợp đồng và khi hợp đồng có tranh chấp nó là cơ sở pháp lý để các bên giải quyết tranh chấp. Và như vậy tùy thuộc vào luật áp dụng mà cùng một trách nhiệm trong hợp đồng mà các bên phải có các giải pháp ứng xử khác nhau cho phù hợp và cùng một sự việc tranh chấp nếu được xử theo các luật khác nhau thì kết quả cũng khác nhau. Cũng giống như hệ thống giao thông và luật giao thông, nếu hệ thống giao thông được áp dụng theo luật giao thông của Việt nam khi ra đường chúng ta phải đi bên phải đường, nhưng nếu được áp dụng theo luật giao thông của Anh thì chúng ta phải đi bên trái đường mới phù hợp với luật quy định. Cũng tương tự như vậy nếu có va chạm và có tranh chấp: nếu hệ thống giao thông được điều chỉnh bằng luật giao thông

của Việt nam thì người đi bên phải đường sẽ giành phần thắng và nếu được điều chỉnh bằng luật giao thông của Anh thì người đi bên phải đường sẽ giành phần thắng.

Như vậy với luật áp dụng khác nhau thì nội dung một số điều khoản của hợp đồng có thể cũng phải được điều chỉnh, diễn giải khác nhau cho phù hợp. Thông thường luật áp dụng nằm ở phía cuối hợp đồng, mặc dù thế khi ký kết hợp đồng việc chọn luật áp dụng phải được quan tâm đầu tiên. Thông qua chọn luật áp dụng mà người tham gia ký kết hợp đồng sẽ quyết định hợp đồng sẽ được soạn thảo và diễn giải như thế nào, hợp đồng đã có hiệu lực chưa và các bên sẽ phải thi hành nghĩa vụ của mình như thế nào và như vậy đã đảm bảo mục tiêu ký kết hợp đồng của mình chưa. Khi thực hiện hợp đồng phải căn cứ vào luật áp dụng để có giải pháp ứng xử thực hiện cho phù hợp để hạn chế rủi ro và đạt hiệu quả trong thực hiện hợp đồng.

Khi ký kết hợp đồng, các bên tham gia cần đạt được thoả thuận chọn luật áp dụng trong hợp đồng. Tránh trường hợp không chọn luật áp dụng hoặc cho phép ban trọng tài quyết định luật áp dụng. Như vậy sẽ rất nguy hiểm, vì không bên nào biết được luật áp dụng trong hợp đồng và các hành động thông thường sẽ trở nên không đoán trước được và nguy cơ tranh chấp sẽ tăng cao.

3.3.4. Nội dung chủ yếu của hợp đồng TMQT

3.3.4.1. Cấu trúc của một hợp đồng TMQT

Một hợp đồng TMQT thường gồm có 2 phần chính. Những điều trình bày chung và các điều khoản của hợp đồng.

Phần trình bày chung bao gồm:

- Số liệu của hợp đồng (Contract No...) Đây không phải là nội dung pháp lý bắt buộc của hợp đồng. Nhưng nó tạo điều kiện thuận lợi trong quá trình kiểm tra, giám sát, điều hành và thực hiện hợp đồng của các bên.

- Địa điểm và ngày tháng ký kết hợp đồng: Nội dung này có thể để ở đầu của hợp đồng nhưng cũng có thể để ở cuối của hợp

đồng. Nếu như trong hợp đồng không có những thoả thuận gì thêm thì hợp đồng sẽ có hiệu lực pháp lý kể từ ngày ký kết.

- Tên và địa chỉ của các bên tham gia ký kết hợp đồng: Đây là phần chỉ rõ các chủ thể của hợp đồng, cho nên phải nêu rõ ràng, đầy đủ, chính xác: Tên (theo giấy phép thành lập), địa chỉ, số tài khoản, người đại diện, chức vụ của các bên tham gia ký kết hợp đồng ...

- Các định nghĩa dùng trong hợp đồng (General definition). Trong hợp đồng có thể sử dụng các thuật ngữ, mà các thuật ngữ này có thể ở các quốc gia khác nhau sẽ hiểu theo nghĩa khác nhau. Để tránh những sự hiểu lầm, những thuật ngữ hay những vấn đề quan trọng cần phải được định nghĩa.

- Cơ sở pháp lý để ký kết hợp đồng: Đây có thể là các hiệp định Chính phủ đã ký kết, hoặc các Nghị định thư ký kết giữa các Bộ ở các quốc gia, hoặc nêu ra sự tự nguyện thực sự của hai bên ký kết hợp đồng.

Phần các điều khoản của hợp đồng :

Trong phần các điều khoản người ta phải ghi rõ nội dung của từng điều khoản. Thông qua nội dung các điều khoản hợp đồng quy định được đối tượng giao dịch và nội dung thực hiện các giao dịch đó.

- *Theo mức độ quan trọng của các điều khoản có thể chia thành:*

- + Các điều khoản chủ yếu là các điều khoản bắt buộc phải có đối với một hợp đồng mua bán, thiếu các điều khoản đó hợp đồng không có giá trị pháp lý. Ví dụ như trong hợp đồng xuất nhập khẩu các điều khoản chủ yếu là: điều khoản tên hàng, số lượng, chất lượng, giá, thanh toán và giao hàng

- + Các điều khoản khác: Là các điều khoản rất cần thiết cho một hợp đồng, nhưng nếu không có nó hợp đồng vẫn có giá trị pháp lý.

- *Theo tính chất của các điều khoản chia ra:*

+ Các điều khoản về hàng hoá như: Tên hàng, số lượng, chất lượng, bao bì mã hiệu.

+ Các điều khoản về tài chính: Giá cả và cơ sở tính giá, về thanh toán ...

+ Các điều khoản về vận tải: Điều kiện giao hàng, thuê tàu ...

+ Các điều khoản pháp lý: Luật áp dụng vào hợp đồng, khiếu nại, bất khả kháng, phạt và bồi thường thiệt hại, trọng tài, thời gian, hiệu lực của hợp đồng ...

+ Các điều khoản khác.

3.3.4.2. Nội dung cơ bản các điều khoản của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế

- *Điều khoản về tên hàng (Commodity):*

Điều khoản này chỉ rõ đối tượng cần giao dịch, cần phải dùng các phương pháp quy định chính xác tên hàng. Nếu gồm nhiều mặt hàng chia thành nhiều loại với các đặc điểm khác nhau thì phải lập bảng liệt kê (bản phụ lục) và phải ghi rõ trong hợp đồng để phụ lục thành một bộ phận của điều khoản tên hàng.

- *Điều khoản về chất lượng (Quality):*

Trong điều khoản này quy định chất lượng của hàng hoá giao nhận, và là cơ sở để giao nhận chất lượng hàng hoá, đặc biệt khi có tranh chấp về chất lượng, thì điều khoản chất lượng là cơ sở để kiểm tra, đánh giá, so sánh và giải quyết tranh chấp chất lượng cho nên tùy vào từng hàng hoá mà có phương pháp quy định chất lượng cho chính xác, phù hợp và tối ưu. Nếu dùng tiêu chuẩn hoá, tài liệu, kỹ thuật, mẫu hàng ... để quy định chất lượng thì phải được xác nhận và trở thành một bộ phận không thể tách rời hợp đồng. Ngoài ra điều khoản này còn quy định về kiểm tra chất lượng như: thời điểm kiểm tra, địa điểm kiểm tra, cơ quan kiểm tra và giấy chứng nhận chất lượng.

- *Điều khoản về số lượng (Quantity):*

Quy định số lượng hàng hoá giao nhận, đơn vị tính, phương pháp xác định trọng lượng. Nếu số lượng hàng hoá giao nhận quy định phỏng chừng thì phải quy định người được phép lựa chọn dùng sai về số lượng và giá tính cho số lượng hàng cho khoản dùng sai đó.

- *Điều khoản về bao bì, ký mã hiệu (Packing and marking):*

Trong điều khoản này phải quy định loại bao bì, hình dáng, kích thước, số lớp bao bì, chất lượng bao bì, phương thức cung cấp bao bì, giá bao bì. Quy định về nội dung và chất lượng của ký mã hiệu.

- *Điều khoản về giá cả (Price):*

Quy định mức giá cụ thể cùng đồng tiền tính giá, phương pháp quy định giá và quy tắc giảm giá (nếu có).

- *Điều khoản về thanh toán (Payment):*

Là điều kiện để người mua trả tiền cho người bán cho nên điều khoản này quy định đồng tiền thanh toán, thời hạn thanh toán, địa điểm thanh toán, phương thức thanh toán, bộ chứng từ dùng cho thanh toán. Đây là điều khoản rất quan trọng được các bên rất quan tâm nếu lựa chọn được các điều kiện thanh toán thích hợp sẽ giảm được chi phí và rủi ro cho mỗi bên.

- *Điều khoản giao hàng (Shipment/Delivery):*

Trong điều khoản giao hàng quy định số lần giao hàng, thời gian giao hàng, địa điểm giao hàng (ga, cảng) đi (ga, cảng) đến (ga, cảng) thông qua, phương thức giao nhận, giao nhận cuối cùng, thông báo giao hàng, số lần thông báo, thời điểm thông báo, nội dung thông báo và một số các quy định khác về việc giao hàng.

- *Điều khoản về trường hợp miễn trách (Force majeure/ Acts of god):*

Trong điều kiện này quy định những trường hợp được miễn hoặc hoãn thực hiện các nghĩa vụ của hợp đồng cho nên thường quy định: Nguyên tắc xác định các trường hợp miễn trách, liệt kê

những sự kiện được coi là trường hợp miễn trách và những sự kiện không được coi là trường hợp miễn trách. Quy định trách nhiệm và quyền lợi của mỗi bên khi xảy ra trường hợp miễn trách.

- *Điều khoản khiếu nại (Claim):*

Quy định thời hạn khiếu nại, thể thức khiếu nại, và nghĩa vụ của của các bên khi khiếu nại.

- *Điều khoản bảo hành (Warranty):*

Quy định thời hạn bảo hành, địa điểm bảo hành, nội dung bảo hành và trách nhiệm của mỗi bên trong mỗi nội dung bảo hành.

- *Phạt và bồi thường thiệt hại (Penalty):*

Trong điều khoản này quy định các trường hợp phạt và bồi thường, cách thức phạt và bồi thường, trị giá phạt và bồi thường tùy theo từng hợp đồng có thể có riêng điều khoản phạt và bồi thường hoặc được kết hợp với các điều khoản giao hàng, thanh toán ...

- *Điều khoản trọng tài (Arbitration):*

Quy định các nội dung: Ai là người đứng ra phân xử, luật áp dụng vào việc xét xử địa điểm tiến hành trọng tài cam kết chấp hành tài quyết và phân định chi phí trọng tài.

Trên đây là các điều khoản chủ yếu cơ bản nhất của một hợp đồng. Tuy nhiên trong thực tế tùy vào từng hợp đồng cụ thể có thể thêm một số điều khoản khác như: Điều khoản bảo hiểm, điều khoản vận tải, điều khoản cấm chuyển bán và các điều khoản khác nữa ...

3.3.5. Một số loại hợp đồng TMQT

3.3.5.1. Hợp đồng gia công quốc tế

Mối quan hệ giữa bên đặt gia công và bên nhận gia công được xác định trong hợp đồng gia công. Hợp đồng gia công gồm phần trình bày chung như: Số liệu hợp đồng, ngày và địa điểm ký hợp

đồng, tên và địa chỉ của các bên ký kết hợp đồng, các định nghĩa (nếu có). Các điều khoản của hợp đồng gia công bao gồm:

- *Mặt hàng gia công*: Điều khoản này quy định cụ thể về tên hàng, số lượng, phẩm chất đóng gói, ký mã hiệu.

- *Giá gia công*: Quy định cụ thể giá gia công hoặc các yếu tố hình thành nên giá đó, chi phí nguyên vật liệu phụ và các chi phí khác.

- *Phương thức thanh toán*: Quy định phương thức trả tiền, địa điểm, thời điểm trả tiền.

- *Về nguyên vật liệu*: Xác định nguyên vật liệu chính, nguyên vật liệu phụ, chất lượng, số lượng nguyên vật liệu, định mức tiêu hao nguyên vật liệu, nguồn hàng nguyên vật liệu chính, nguồn hàng nguyên vật liệu phụ...

- Danh mục máy móc thiết bị cho thuê hay mượn để tiến hành gia công.

- Biện pháp xử lý nguyên vật liệu thừa, phế liệu thiết bị, máy móc cho thuê hay mượn sau quá trình gia công.

- Về nghiệm thu: Thỏa thuận về địa điểm, thời điểm phương pháp nghiệm thu, nguồn nghiệm thu và chi phí nghiệm thu nguyên vật liệu, sản phẩm và thiết bị máy móc.

- Điều khoản về nhãn hiệu hàng hoá và tên gọi xuất xứ hàng hoá, thành phẩm.

- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng.

Ngoài các điều khoản trên đây, hợp đồng gia công quốc tế còn có các điều khoản khác như: Khiếu nại, miễn trách, phạt và bồi thường thiệt hại, trọng tài...

3.3.5.2. Hợp đồng đại lý

Quan hệ giữa người uỷ thác và đại lý là hợp đồng đại lý. Hợp đồng đại lý thường có các nội dung cơ bản sau:

Phần trình bày chung cũng bao gồm: Số hiệu hợp đồng, ngày và địa điểm ký kết hợp đồng, tên và địa chỉ của bên ký kết hợp đồng, các định nghĩa (nếu cần).

Hợp đồng đại lý bao gồm các điều khoản sau:

- Xác định hình thức đại lý: Quy định quyền hạn và cách thức hoạt động của đại lý.

- Xác định khu vực địa lý mà đại lý hoạt động.

- Mặt hàng đại lý: Bao gồm tên hàng, chất lượng, số lượng, bao bì.

- Xác định giá hàng.

- Tiền thù lao và chi phí: Quy định cụ thể tiền thù lao, hoặc cách thức xác định tiền thù lao đại lý.

- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng.

- Thẻ thức huỷ bỏ hoặc kéo dài thời gian hiệu lực của hợp đồng.

- Nghĩa vụ của đại lý: Trong đó quy định doanh số tối thiểu của đại lý, định kỳ và nội dung báo cáo tình hình của đại lý và các nghĩa vụ khác...

- Nghĩa vụ của người uỷ thác: Về việc cung cấp hàng hoặc tiền để mua hàng, cung cấp thông tin, và thanh toán tiền thù lao...

Ngoài ra hợp đồng đại lý còn có các điều khoản khác như cách thức cung cấp hoặc nhận hàng, phương thức thanh toán tiền hàng và tiền thù lao, cách thức giải quyết các tranh chấp...

3.3.5.3. Hợp đồng môi giới

Hợp đồng môi giới phải được lập thành văn bản và gồm các nội dung cơ bản sau:

- Tên và địa chỉ của các bên ký kết hợp đồng.

- Nội dung cụ thể của việc môi giới: Như môi giới để mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ...

- Mức thù lao của môi giới: Quy định cụ thể tiền thù lao của môi giới hoặc cách thức xác định tiền thù lao của môi giới, thời điểm phát sinh quyền được hưởng tiền thù lao của môi giới, và những trường hợp môi giới không được hưởng tiền thù lao.

- Nghĩa vụ của người môi giới: Quy định việc chịu trách nhiệm về tư cách pháp lý của các bên được môi giới, về việc đảm bảo lợi ích của người được môi giới, nghĩa vụ bồi thường thiệt hại do mình gây ra cho các bên được môi giới. Cũng như nghĩa vụ môi giới trung thực, bảo quản tốt mẫu hàng hoá và tài liệu được giao để thực hiện môi giới mà phải hoàn trả cho người được môi giới sau khi hoàn thành việc môi giới.

- Quyền lợi của người môi giới: Quyền yêu cầu bên được môi giới cung cấp các thông tin và tài liệu cần thiết để thực hiện môi giới, quyền được hưởng tiền thù lao môi giới...

- Nghĩa vụ của bên được môi giới: Nghĩa vụ cung cấp thông tin, tài liệu và phương tiện cần thiết, trả tiền thù lao môi giới, ký kết và thực hiện hợp đồng...

- Quyền của bên được môi giới: Quyền chọn môi giới và yêu cầu thường xuyên cung cấp các thông tin cần thiết trong quá trình môi giới, khiếu nại đòi bồi thường thiệt hại do môi giới gây ra ...

- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng và các điều kiện để chấm dứt hợp đồng.

3.3.5.4. Hợp đồng uỷ thác mua bán hàng hoá và dịch vụ

Việc uỷ thác mua bán hàng hoá và dịch vụ phải được xác lập bằng hợp đồng và hợp đồng uỷ thác phải được lập thành văn bản với các nội dung chủ yếu sau:

- Tên, địa chỉ của các bên ký kết.

- Nội dung công việc uỷ thác: Là uỷ thác mua hay bán các hàng hoá và dịch vụ v.v .. Mặt hàng được uỷ thác mua bán, số

lượng, chất lượng, quy cách, đặc điểm giá cả và các điều kiện cụ thể khác.

- Chi phí uỷ thác: Quy định cụ thể phí uỷ thác hoặc các thành phần cấu thành nên phí uỷ thác.

- Phương thức thanh toán: Phương thức thanh toán phí uỷ thác, phương thức thanh toán tiền hàng hoá được uỷ thác.

- Uỷ thác lại cho bên thứ ba: Quy định bên được uỷ thác được (hoặc không được) uỷ thác lại cho bên thứ ba thực hiện hợp đồng uỷ thác đã được ký kết.

- Nghĩa vụ của bên được uỷ thác: Như thực hiện mua, bán hàng hoá, dịch vụ theo hợp đồng uỷ thác. Thông báo cho bên uỷ thác về các vấn đề có liên quan đến việc thực hiện hợp đồng. Bảo quản, giữ gìn tài liệu được giao để thực hiện hợp đồng. Giữ bí mật về những thông tin có liên quan đến việc thực hiện hợp đồng uỷ thác. Giao tiền, giao hàng theo đúng thoả thuận trong hợp đồng uỷ thác.

- Quyền của bên được uỷ thác: Như nhu cầu bên uỷ thác cung cấp thông tin, tài liệu cần thiết cho việc thực hiện hợp đồng uỷ thác. Nhận phí uỷ thác và yêu cầu bồi thường thiệt hại do bên uỷ thác gây ra.

- Nghĩa vụ của bên uỷ thác: Như cung cấp thông tin, trả phí uỷ thác, giao tiền, giao hàng theo đúng thoả thuận, thời gian quy định.

- Quyền của bên uỷ thác: Yêu cầu bên được uỷ thác thông báo thông tin, khiếu nại đòi bồi thường thiệt hại do bên được uỷ thác gây ra.

- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng

3.3.6. Một số chú ý khi ký kết hợp đồng thương mại quốc tế

Hợp đồng được ký kết sẽ ràng buộc quyền lợi và trách nhiệm của các bên tham gia. Hợp đồng được ký kết phải đảm bảo được hiệu quả kinh tế, dễ thực hiện, hạn chế được các rủi ro tranh chấp có thể xảy ra. Khi ký kết hợp đồng cần chú ý một số vấn đề sau:

- Trước khi ký kết hợp đồng, tùy vào đặc điểm của đối tượng và điều kiện mua bán cụ thể mà các bên cần thoả thuận với nhau tất cả các điều kiện thương mại cần thiết và đưa thành các điều khoản của hợp đồng. Tránh trường hợp các bên chỉ thoả thuận và đưa vào hợp đồng các điều kiện cơ bản mà thiếu các điều kiện cần thiết khác hoặc trong các điều kiện không đề cập đầy đủ các nội dung cần thiết. Điều này có thể gây khó khăn trong quá trình thực hiện hợp đồng, phải sử dụng các tập quán quốc tế để giải quyết các vấn đề mà các bên không đề cập đến, dễ gây nên các rủi ro tranh chấp.

- Trong thực tế kinh doanh, hợp đồng thường do một bên soạn thảo, nếu có thể các doanh nghiệp Việt nam nên dành quyền được soạn thảo hợp đồng. Nhưng nhiều trường hợp các doanh nghiệp nước ngoài thường trao cho các doanh nghiệp Việt nam bản hợp đồng đã soạn thảo trước và được gọi là hợp đồng mẫu. Trong các trường hợp như vậy các doanh nghiệp cần phải xem xét thận trọng từng điều khoản của hợp đồng, tránh trường hợp đối tác khéo léo đưa vào hợp đồng những nội dung chưa được hai bên thoả thuận, hoặc không đưa vào các nội dung đã được thoả thuận gây bất lợi cho các doanh nghiệp Việt nam.

- Hợp đồng cần được trình bày theo đúng quy cách, sử dụng văn phong sáng sủa dễ hiểu phản ánh được những nội dung đã được thoả thuận. Tránh trình bày mập mờ, sử dụng các cụm từ có thể giải thích và hiểu theo nhiều cách, trong hợp đồng có các điều khoản trái với luật pháp của nước người mua hoặc người bán, người đứng tên ký hợp đồng không có thẩm quyền ký kết theo quy định luật pháp của nước đó...

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Khái niệm và nội dung cơ bản của thư hỏi hàng
2. Khái niệm và nội dung cơ bản của thư chào hàng
3. Phân biệt sự giống và khác nhau giữa chào hàng tự do và chào hàng cố định
4. Khái niệm và nội dung cơ bản của thư đặt hàng
5. Điều kiện để một chấp nhận có hiệu lực
6. Phân tích quy trình giao dịch trong thương mại quốc tế
7. Phân tích các phương pháp đánh giá chào hàng
8. Phân tích đặc điểm và nguyên tắc đàm phán thương mại quốc tế
9. Phân tích vai trò của đàm phán thương mại quốc tế
10. Phân tích các kỹ thuật và chiến lược đàm phán thương mại quốc tế
11. Phân tích tác động của văn hóa đến đàm phán thương mại quốc tế
12. Phân tích nội dung của kế hoạch đàm phán
13. Phân tích nội dung chuẩn bị đàm phán thương mại quốc tế
14. Phân tích quy trình đàm phán thương mại quốc tế
15. Phân tích nội dung kiểm tra, đánh giá kết quả đàm phán
16. Phân tích nội dung cơ bản của hợp đồng xuất nhập khẩu
18. Phân tích nội dung của hợp đồng gia công quốc tế
19. Phân tích các chú ý khi ký kết các hợp đồng thương mại quốc tế

Chương 4

QUẢN TRỊ QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG TMQT

4.1. Ý NGHĨA CỦA VIỆC QUẢN TRỊ QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG TMQT

Hợp đồng TMQT là kết quả của một quá trình nghiên cứu thị trường, xác định nhu cầu, lựa chọn đối tác, lập phương án kinh doanh tiến hành giao dịch đàm phán và ký kết hợp đồng. Thực hiện hợp đồng TMQT là tự nguyện thực hiện các điều mà các bên đã thoả thuận và cam kết có nghĩa là thực hiện các nghĩa vụ và quyền lợi của mọi bên. Việc tổ chức thực hiện tốt hợp đồng TMQT có một ý nghĩa rất quan trọng đối với mọi bên.

Từ quá trình nghiên cứu thị trường cho đến quá trình đàm phán ký kết hợp đồng chỉ được đánh giá là có kết quả theo đúng ý của nó khi thực hiện hợp đồng TMQT có hiệu quả.

Thực hiện hợp đồng TMQT là thực hiện một chuỗi các công việc kế tiếp được đan kết chặt chẽ với nhau. Quản trị quá trình thực hiện hợp đồng là để công việc, các tác nghiệp được diễn ra theo đúng nội dung, thời gian và đạt hiệu quả công việc cao nhất. Trong quá trình quản trị, thực hiện tốt một công việc làm cơ sở để thực hiện các công việc tiếp theo và thực hiện cả hợp đồng. Như vậy để tổ chức thực hiện tốt hợp đồng là trên cơ sở tổ chức thực hiện tốt từng mắt xích công việc theo một hợp đồng, theo một trình tự logic kế tiếp nhau. Và chúng ta cần hiểu rằng thực hiện tốt một nghĩa vụ trong hợp đồng không những tạo điều kiện cho mình thực hiện tốt các nghĩa vụ tiếp theo. Một sự chuẩn bị hàng XK tốt không những tạo điều kiện giao hàng đúng thời hạn và giao hàng đúng chất lượng, số lượng, bao bì... mà còn tạo điều kiện cho bên đối tác thực hiện tốt nghĩa vụ của mình. Bên mua mở L/C đúng thời hạn và

đúng quy định trong hợp đồng sẽ tạo điều kiện cho bên bán giao hàng đúng hạn.

Mỗi bên thực hiện tốt từng nghĩa vụ của mình trong hợp đồng TMQT tạo điều kiện cho bên khác thực hiện tốt các nghĩa vụ của mình. Mà khi đối tác thực hiện tốt các nghĩa vụ của họ có nghĩa là mình đã thực hiện tốt các quyền lợi của mình.

Khi thực hiện tốt nghĩa vụ của mình trong hợp đồng còn làm cơ sở để khiếu nại khi bên đối tác không thực hiện tốt các nghĩa vụ của mình trong hợp đồng. Chỉ khiếu nại người bán giao hàng không đúng hạn khi người mua mở L/C đúng hạn và đúng quy định mà thôi.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng có thể nảy sinh nhiều tình huống phát sinh. Các tình huống phát sinh có thể do các bên không thực hiện tốt nghĩa vụ của mình trong hợp đồng. Nhưng cũng có khi các bên thực hiện tốt các nghĩa vụ của mình trong hợp đồng mà các tình huống vẫn phát sinh là do trước khi ký hợp đồng các bên không thể dự đoán hoặc lường trước các sự kiện có thể xảy ra. Các tình huống phát sinh có thể làm tăng chi phí hoặc gây ra các tổn thất cho mỗi bên. Quản trị quá trình thực hiện hợp đồng là phải thực hiện quá trình điều hành để giải quyết các tình huống phát sinh, hạn chế các chi phí và tổn thất nhằm thực hiện hợp đồng có hiệu quả nhất.

Quản trị quá trình thực hiện hợp đồng TMQT là một quá trình phức tạp các bên đều phải có kế hoạch tổ chức thực hiện, đặc biệt là hệ thống giám sát, điều hành chặt chẽ để tối ưu hoá quá trình thực hiện.

4.2. QUẢN TRỊ QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG TMQT

Quản trị quá trình thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế bao gồm : Lập kế hoạch; Tổ chức thực hiện; Giám sát và điều hành hợp đồng thương mại quốc tế.

Ở Việt nam hiện nay, hợp đồng TMQT chủ yếu là các hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hoá. Vì vậy ở phần này chủ yếu nghiên cứu quản trị quá trình thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hoá.

4.2.1. Lập kế hoạch thực hiện hợp đồng TMQT.

a. Ý nghĩa của lập kế hoạch thực hiện hợp đồng.

Thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu là một quá trình phức tạp, có liên quan đến nhiều bộ phận chức năng của doanh nghiệp, dễ xảy ra sai sót và rủi ro ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Lập kế hoạch thực hiện là sự tính toán thiết lập các mục tiêu, xác định rõ nội dung công việc, thời điểm tiến hành, kết thúc, trình tự, cách thức tiến hành, phân bổ nguồn lực để thực hiện được các mục tiêu đó.

Việc lập kế hoạch có một ý nghĩa quan trọng đối với quá trình thực hiện hợp đồng :

- Lập kế hoạch đầy đủ, khoa học, xác định mục tiêu rõ ràng, chính xác và hợp lý có tác dụng định hướng cho tất cả các hoạt động trong quá trình thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp.

- Việc lập kế hoạch đã định rõ nội dung công việc, yêu cầu thời điểm tiến hành, kết thúc, cách thức tiến hành, chủ thể tiến hành làm cho những người thực hiện nắm vững được các công việc của mình, chủ động và có khả năng kiểm soát, điều khiển được quá trình thực hiện, tạo một môi trường ra quyết định an toàn hơn trong quá trình thực hiện.

- Lập kế hoạch có tác dụng phối hợp các nguồn lực và các nỗ lực trong từng khâu của quá trình thực hiện hợp đồng, làm cho các bước thực hiện hợp đồng diễn ra theo một trình tự khoa học, được quản trị chặt chẽ và đạt hiệu quả cao.

- Việc lập kế hoạch còn giúp các nhà quản trị triển khai các tiêu chuẩn kiểm tra đánh giá quá trình thực hiện, chỉ ra những kết quả đã đạt được, những tồn tại và nguyên nhân, từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm cần thiết cho quá trình thực hiện các hợp đồng sau.

b. Căn cứ để lập kế hoạch thực hiện hợp đồng.

Khi lập kế hoạch thực hiện hợp đồng, ta thường dựa vào các căn cứ sau :

- Căn cứ vào hợp đồng xuất nhập khẩu đã ký kết: Để thực hiện hợp đồng người bán có thể phải thực hiện các công việc như chuẩn bị hàng, kiểm tra hàng, thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm cho hàng hoá, làm thủ tục hải quan, giao hàng, thanh toán... Đối với người mua phải thực hiện các công việc như thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm, nhận hàng, kiểm tra hàng, làm thủ tục hải quan, thanh toán... Nhưng trong thực tế, không phải lúc nào người bán và người mua cũng phải thực hiện tất cả các hoạt động đó, mà tùy thuộc vào từng hợp đồng mà mỗi hợp đồng quy định rõ các công việc và nội dung các công việc mà người bán và người mua phải thực hiện. Căn cứ vào đó, người bán, người mua lập kế hoạch cụ thể để thực hiện có hiệu quả hợp đồng xuất nhập khẩu đó.

- Căn cứ vào điều kiện thực tế của doanh nghiệp : Để kế hoạch phù hợp với điều kiện thực tế, phát huy được các nguồn lực của doanh nghiệp, khi lập kế hoạch phải căn cứ vào kế hoạch kinh doanh chung của doanh nghiệp, vào khả năng sản xuất, kinh doanh, nguồn lực tài chính, nhân lực, cơ sở vật chất kỹ thuật và các nguồn lực khác của doanh nghiệp.

- Căn cứ vào điều kiện môi trường chung và điều kiện thực tế của đối tác.

Căn cứ vào điều kiện môi trường chung và điều kiện thực tế của đối tác là căn cứ vào tình hình giá cả hàng hóa đang kinh doanh trên thị trường thế giới, vào hệ thống ngân hàng, vận tải, bảo hiểm, bưu chính viễn thông, vào điều kiện thực tế và khả năng thực hiện hợp đồng của đối tác.

c. Trình tự lập kế hoạch.

Sau khi hợp đồng xuất nhập khẩu đã được ký kết, thông thường dưới sự chỉ đạo của giám đốc hoặc phó giám đốc phụ trách kinh doanh, phòng kế hoạch kinh doanh hoặc phòng kinh doanh xuất nhập khẩu tiến hành lập kế hoạch thực hiện. Trình tự lập kế hoạch bao gồm các bước chính như sau :

- Chuẩn bị lập kế hoạch

+ Trong giai đoạn này bộ phận lập kế hoạch cần thu thập các thông tin, phân tích các yếu tố của môi trường vĩ mô ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình thực hiện hợp đồng như các quy định chính sách của nhà nước về hoạt động xuất nhập khẩu, các quy định về thủ tục hải quan, về cấp phép, về kiểm tra chất lượng, kiểm dịch theo quy định của nhà nước, các quy định của ngân hàng trong quá trình thanh toán, các vấn đề liên quan đến vận chuyển, bảo hiểm, giao nhận hàng hoá tại các ga cảng...

+ Phân tích các yếu tố thuộc về doanh nghiệp như khả năng sản xuất, kinh doanh, các nguồn lực thuộc về doanh nghiệp, các yếu tố thuộc về đối tác.

+ Nghiên cứu và phân tích các nội dung của hợp đồng xuất nhập khẩu.

- Tiến hành lập kế hoạch

Sau khi nghiên cứu, phân tích các yếu tố của môi trường vĩ mô, điều kiện của doanh nghiệp, của đối tác, các nội dung của hợp đồng, người lập kế hoạch phải xác định các chỉ tiêu cần đạt được, các nội dung công việc và lập kế hoạch cho từng nội dung công việc, tính toán thời điểm tiến hành, kết thúc, phân bổ các nguồn lực và xác định cách thức tiến hành các công việc đó.

- Trình duyệt kế hoạch

Kế hoạch sau khi được lập phải được trình và bảo vệ trước ban lãnh đạo và các phòng ban của doanh nghiệp. Sau khi kế hoạch được góp ý, bổ sung, chỉnh sửa, được phê duyệt và chính thức đi vào giai đoạn thực hiện.

d. Nội dung của kế hoạch

Kế hoạch thực hiện hợp đồng xuất khẩu bao gồm: kế hoạch chuẩn bị hàng, kế hoạch kiểm tra hàng, thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm, làm thủ tục hải quan, giao hàng và thanh toán.

Còn kế hoạch thực hiện hợp đồng nhập khẩu bao gồm : kế hoạch thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm, làm thủ tục hải quan, nhận hàng, kiểm tra hàng và thanh toán.

Nhưng tùy thuộc vào nội dung của từng hợp đồng cụ thể mà kế hoạch có những nội dung tương ứng. Trong mỗi kế hoạch tác nghiệp cần xác định các nội dung công việc, phương thức tiến hành, thời điểm tiến hành, kết thúc và các nguồn lực cần tập trung để thực hiện kế hoạch.

4.2.2. Tổ chức thực hiện hợp đồng TMQT

Thực hiện hợp đồng xuất khẩu bao gồm các nội dung cơ bản sau: Chuẩn bị hàng hoá XK, kiểm tra hàng XK, thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm cho hàng hoá, làm thủ tục hải quan, giao hàng cho phương tiện vận tải, làm thủ tục thanh toán, khiếu nại và giải quyết khiếu nại (nếu có).

Thực hiện hợp đồng nhập khẩu bao gồm các nội dung cơ bản sau: thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm cho hàng hoá, làm thủ tục hải quan, nhận hàng từ phương tiện vận tải, kiểm tra hàng nhập khẩu, làm thủ tục thanh toán, khiếu nại và giải quyết khiếu nại (nếu có).

Như vậy, để thực hiện hợp đồng TMQT các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu phải thực hiện các nội dung sau:

4.2.2.1. Chuẩn bị hàng xuất khẩu

Chuẩn bị hàng hoá XK là chuẩn bị hàng theo đúng tên hàng, số lượng, phù hợp với chất lượng, bao bì, ký mã hiệu và có thể giao hàng đúng thời gian quy định trong hợp đồng TMQT. Như vậy quá trình chuẩn bị hàng XK bao gồm các nội dung: Tập trung hàng XK và tạo nguồn hàng, bao bì đóng gói, kê ký mã hiệu hàng hoá.

a. Tập trung hàng XK và tạo nguồn hàng

Tập trung hàng xuất khẩu là tập trung thành lô hàng đủ về số lượng phù hợp về chất lượng và đúng thời điểm, tối ưu hoá được

chi phí. Tạo nguồn hàng là toàn bộ các biện pháp, cách thức tác động đến nguồn hàng để tạo ra các nguồn hàng có khả năng đáp ứng đầy đủ, kịp thời hàng hoá cho doanh nghiệp xuất khẩu. Để tập trung hàng xuất khẩu nhà quản trị phải đưa ra các quyết định:

- Hàng xuất khẩu được tập trung từ các nguồn hàng nào.
- Hàng xuất khẩu được tập trung bằng phương thức nào.
- Hàng xuất khẩu được tập trung vào thời điểm nào, với số lượng là bao nhiêu.

Tập trung hàng xuất khẩu và tạo nguồn hàng là một hoạt động rất quan trọng của các doanh nghiệp kinh doanh hàng XK. Nhưng tùy vào từng loại hình doanh nghiệp với các đặc trưng khác nhau mà quá trình tập trung hàng XK cũng khác nhau để đảm bảo được hiệu quả của quá trình XK.

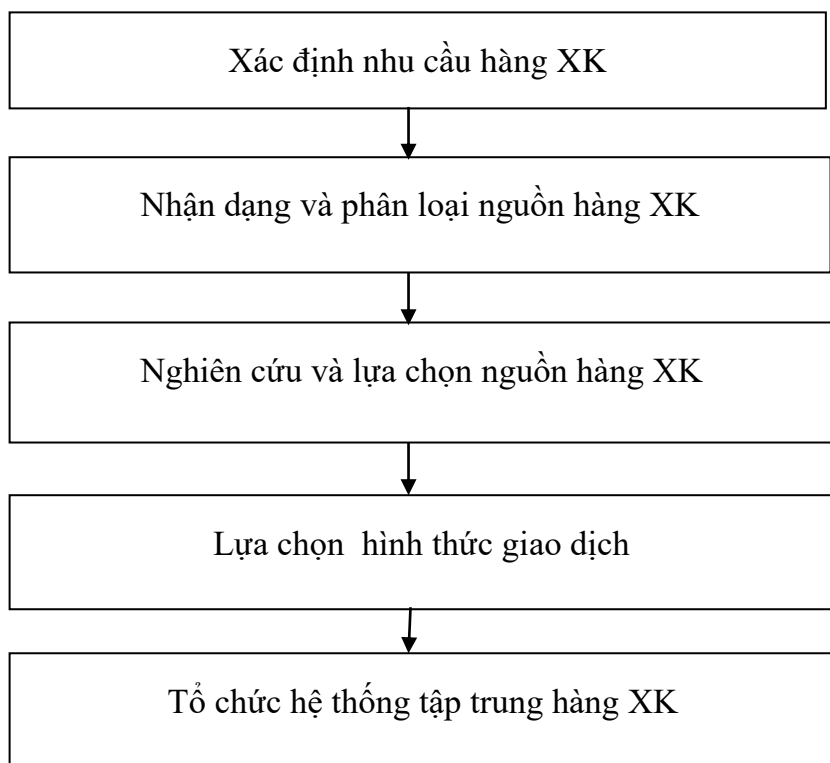
a.1.Doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu

Các doanh nghiệp sản xuất trực tiếp tiến hành sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm của mình. Để tập trung hàng XK, căn cứ vào yêu cầu về hàng XK được quy định trong hợp đồng xuất khẩu, doanh nghiệp phải lập kế hoạch sản xuất: chuẩn bị nguyên vật liệu, nguồn nhân lực, thiết bị máy móc để tiến hành sản xuất, đảm bảo đủ số lượng, đúng chất lượng, chủng loại và thời hạn giao hàng để tiến hành giao hàng cho người mua.

a.2.Doanh nghiệp xuất khẩu

Các doanh nghiệp XK thường không tự sản xuất hàng xuất khẩu mà tập trung hàng từ các nguồn hàng XK. Nguồn hàng XK là nơi đã và có khả năng cung cấp hàng hoá đủ điều kiện cho XK.

Quá trình tập trung hàng XK có thể mô tả như trong sơ đồ sau:



Hình 4.1 *Quá trình tập trung hàng XK*

**** Xác định nhu cầu hàng xuất khẩu***

Trên cơ sở kế hoạch xuất khẩu, cần xác định nhu cầu về hàng xuất khẩu: số lượng, chủng loại, yêu cầu về chất lượng, bao bì, lịch trình giao hàng làm cơ sở để nghiên cứu lựa chọn nguồn hàng để tập trung hàng xuất khẩu.

**** Phân loại nguồn hàng XK***

Phân loại nguồn hàng XK là phân chia sắp xếp các nguồn hàng theo các tiêu thức cụ thể nào đó, tạo ra các nhóm nguồn hàng có các đặc trưng tương đối đồng nhất để có các chính sách, biện pháp, lựa chọn và ưu tiên thích hợp với từng loại nguồn hàng để khai thác tối đa khả năng từ mỗi loại nguồn hàng.

Các loại nguồn hàng có thể phân loại dựa trên các tiêu thức sau:

- *Theo khối lượng hàng hoá mua được:* Theo tiêu thức này nguồn hàng XK được chia thành:

+ Nguồn hàng chính: Là nguồn hàng có khả năng cung cấp một số lượng hàng lớn với chất lượng đảm bảo cho doanh nghiệp XK. Nguồn hàng này quyết định nhiều đến năng lực và lợi nhuận của doanh nghiệp cho nên phải quan tâm và có chính sách đặc biệt để bảo vệ nguồn hàng đảm bảo ổn định và phát triển bền vững nguồn hàng, tránh sự tấn công của đối thủ cạnh tranh.

+ Nguồn hàng phụ: Là nguồn hàng chiếm một tỷ trọng nhỏ trong khối lượng hàng XK của doanh nghiệp. Nguồn hàng này không quyết định nhiều đến doanh số và lợi nhuận của doanh nghiệp, tuy nhiên cần phải chú ý đến khả năng phát triển của nguồn hàng này để phát triển nguồn hàng này thành các nguồn hàng chính trong tương lai, để tăng số lượng nguồn hàng chính, tăng khả năng XK, mở rộng mặt hàng và thị trường XK cho doanh nghiệp.

- *Theo đơn vị giao hàng:* Nguồn hàng XK được chia thành:

+ Các doanh nghiệp nhà nước : Đây là nguồn hàng cung cấp các mặt hàng khá đa dạng, phong phú, ổn định với số lượng lớn, chất lượng đảm bảo. Đây là nguồn hàng có tiềm năng lớn có uy tín và thường thực hiện XK các sản phẩm của mình ra nước ngoài.

+ Các công ty liên doanh: Đây là nguồn hàng có năng lực sản xuất kinh doanh vì các sản phẩm thường xuyên được cải tiến.

+ Các doanh nghiệp tư nhân, các hợp tác xã, hộ gia đình: Các nguồn hàng có quy mô nhỏ, chất lượng sản phẩm không đồng nhất... nhưng có khả năng cung cấp các hàng nông sản thực phẩm thủ công mỹ nghệ... cho XK.

- *Theo khu vực địa lý:* Có thể theo dấu hiệu miền, vùng, tỉnh, thành phố...

+ Theo các miền đất nước: Miền Bắc, miền Trung, miền Nam.

+ Theo các tỉnh, thành phố: Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Nghệ An, Thái Bình, Long An....

+ Theo các vùng: Đồng bằng, trung du, miền núi hoặc vùng đồng bằng sông Cửu Long, vùng đồng bằng Bắc Bộ....

Theo cách phân này tạo điều kiện cho các doanh nghiệp khai thác các hàng nông sản thực phẩm, hàng tiểu thủ công nghiệp đặc trưng, riêng có của từng vùng để tăng khả năng XK và phát triển lợi thế của từng vùng.

- *Theo mối quan hệ với nguồn hàng*: Theo tiêu thức này nguồn hàng XK được chia thành 3 nhóm.

+ Nguồn hàng truyền thống: Là nguồn hàng mà doanh nghiệp có quan hệ giao dịch mua bán từ lâu, thường xuyên liên tục, có tính ổn định cao.

+ Nguồn hàng không quan hệ thường xuyên: Là nguồn hàng doanh nghiệp chỉ giao dịch theo các thương vụ, không mang tính liên tục.

+ Nguồn hàng mới: Là nguồn hàng mà doanh nghiệp mới có giao dịch và khai thác, có thể sẽ phát triển thành các nguồn hàng truyền thống và điều quan trọng là giúp doanh nghiệp mở rộng phạm vi và phát triển kinh doanh.

** Nghiên cứu và lựa chọn nguồn hàng XK.*

- Nghiên cứu nguồn hàng

Muốn khai thác và phát triển nguồn hàng ổn định và phát triển kinh doanh phải nghiên cứu và tiếp cận nguồn hàng để có phương thức và hệ thống thu mua hàng XK được tối ưu là những nội dung quan trọng của quá trình chuẩn bị hàng XK.

Đối tượng nghiên cứu là các nguồn hàng hiện hữu và các nguồn hàng tiềm năng.

Những nguồn hàng hiện hữu là những nguồn hàng đang tồn tại sẵn sàng cung cấp hàng hoá để XK, là những nguồn hàng có năng lực, có kinh nghiệm trong khai thác hàng XK, nhưng mức độ cạnh tranh lại cao hơn.

Những nguồn hàng tiềm năng là những nguồn hàng chưa xuất hiện hoặc đã xuất hiện nhưng không phải nguồn hàng XK nhưng có khả năng trở thành nguồn hàng XK. Như vậy các doanh nghiệp kinh doanh hàng XK phải có các kích tác tạo điều kiện đầy đủ cho các nguồn hàng tiềm năng trở thành nguồn hàng XK để cung cấp những sản phẩm mới cho XK.

Nội dung nghiên cứu là phải nhận dạng được tất cả các nguồn hàng XK hiện hữu và tiềm năng, tiến hành phân loại nguồn hàng và tiến hành nghiên cứu theo các nội dung sau:

- Khả năng sản xuất của nguồn hàng.

Khi nghiên cứu khả năng sản xuất của nguồn hàng XK là nghiên cứu những chủng loại mặt hàng, kích cỡ, mẫu mã, đặc điểm riêng của từng loại hàng, những chỉ tiêu chất lượng, mức độ phù hợp và khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường nước ngoài của mặt hàng.

Ngoài ra khi nghiên cứu còn phải xác định khả năng đáp ứng về số lượng và thời điểm cung cấp của nguồn hàng, mức độ đồng nhất của các sản phẩm trong lô hàng... nhằm đáp ứng được mục tiêu đúng tên hàng, đúng số lượng, đúng chất lượng, đúng thời điểm giao hàng trong giao dịch TMQT.

Mặt khác, khi nghiên cứu khả năng sản xuất của nguồn hàng phải xác định được giá cả trong nước của các hàng hoá so với giá cả quốc tế, sau khi đã tính đủ những chi phí vào giá mua như chi phí thu mua, vận chuyển, bảo quản, bao gói, phân loại, thuế..... Thì các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh có phù hợp với mục tiêu chiến lược đã đề ra hay không.

- Tiềm lực tài chính, khả năng kỹ thuật của nguồn hàng: Tiềm lực tài chính và khả năng kỹ thuật quyết định nhiều đến khả năng

sản xuất của nguồn hàng XK. Những nguồn hàng có tiềm lực tài chính, có khả năng kỹ thuật là những nguồn hàng tiềm năng có khả năng cung cấp những sản phẩm có mẫu mã, chất lượng đáp ứng được nhu cầu của thị trường quốc tế, có thể cung cấp những lô hàng lớn, giao hàng đúng thời điểm và chi phí thấp nhất.

- Năng lực quản lý: Khả năng quản lý giữ vai trò quan trọng trong việc đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp. Do đó trong việc lựa chọn nguồn hàng không thể xem nhẹ việc đánh giá kỹ năng quản lý của người cung cấp tiềm năng, đặc biệt đối với những hợp đồng lớn và các sản phẩm phức tạp về kỹ thuật. Để đánh giá khả năng quản lý của nguồn hàng người ta xem xét trên hệ thống tiêu chuẩn; quan điểm về quản lý, cấu trúc của hệ thống và triển khai các nguồn nhân lực.

- Khả năng phát triển và đổi mới mặt hàng : Để xem xét nguồn hàng cần phân tích khả năng phát triển nguồn hàng trong tương lai để thấy được khả năng đáp ứng của nguồn hàng trong thời gian tới. Đồng thời xem xét khả năng đổi mới mặt hàng, vì khả năng đổi mới mặt hàng quyết định nhiều đến khả năng cạnh tranh và đẩy mạnh xuất khẩu của doanh nghiệp

- Khả năng tiếp cận nguồn hàng : Những nguồn hàng có tiềm năng, nhưng phải có khả năng tiếp cận dễ dàng để chuyển thành nguồn hàng hiện tại của doanh nghiệp.

Để nghiên cứu nguồn hàng XK các doanh nghiệp kinh doanh hàng XK có thể sử dụng các thông tin qua các phương tiện thông tin như: Đài phát thanh, đài truyền hình, các tạp chí, các báo, bản tin kinh tế, thông tin thị trường, quảng cáo, niên giám thống kê, đơn chào hàng, báo cáo tổng kết năm, 6 tháng, quý.... từ các nhân viên của doanh nghiệp, các nhân viên chào hàng... các tài liệu và thông tin lưu trữ. Bằng phương pháp này cho phép chúng ta nghiên cứu khái quát các nguồn hàng XK với chi phí thấp nhưng đòi hỏi người nghiên cứu phải có chuyên môn, biết cách thu thập tài liệu, thông tin và xử lý thông tin. Khi nghiên cứu chi tiết nguồn hàng cần áp

dụng phương pháp nghiên cứu thực tiễn, nghiên cứu cụ thể vào từng nguồn hàng với hai hình thức sau: 1. Gửi phiếu điều tra; 2. Cử các bộ phận trực tiếp nghiên cứu, nghiên cứu trực tiếp có thể thu thập được các thông tin sinh động, đảm bảo độ tin cậy, chính xác, kịp thời làm cơ sở đưa ra các quyết định lựa chọn nguồn hàng và hình thức giao dịch thích hợp.

- *Đánh giá lựa chọn các nguồn hàng.*

Để lựa chọn nguồn hàng cần phải có một quá trình đánh giá các nguồn hàng để lựa chọn. các nguồn hàng khác nhau có quá trình đánh giá khác nhau. Người xuất khẩu phải luôn luôn đánh giá các nguồn hàng hiện tại và các nguồn hàng mới.

Đánh giá lựa chọn nguồn hàng mới.

Khi nhìn nhận ở các góc độ khác nhau nên có nhiều quan niệm về nguồn hàng mới, nhưng đều thống nhất các dấu hiệu để nhận dạng một nguồn hàng mới là:

- Nguồn hàng mới tham gia cung cấp các mặt hàng XK .
- Nguồn hàng hiện tại nhưng cung cấp các mặt hàng mới.
- Nguồn hàng hiện tại nhưng tham gia cung cấp cho một khu vực thị trường mới.

Còn đối với một doanh nghiệp xuất khẩu nguồn hàng mới là nguồn hàng lần đầu có quan hệ cung cấp hàng cho doanh nghiệp hoặc đã có quan hệ buôn bán với doanh nghiệp nhưng hiện tại đã thay đổi về bản chất, thì vẫn phải xem xét đánh giá và lựa chọn như một nguồn hàng mới.

Doanh nghiệp xuất khẩu phải luôn đánh giá và lựa chọn các nguồn hàng mới bởi các lý do sau:

Một là, doanh nghiệp xuất hiện các nhu cầu về hàng xuất khẩu mới cho nên cần các nhà cung cấp mới; *Hai là*, các nhà cung cấp hiện tại không còn đủ khả năng cung cấp các mặt hàng hiện tại cho doanh nghiệp cho nên đòi hỏi doanh nghiệp phải lựa chọn các nhà cung cấp mới; *Ba là*, doanh nghiệp tìm kiếm lựa chọn các nguồn hàng mới hy

vọng cho việc cung cấp các mặt hàng hiện tại được tốt hơn. Vì vậy đánh giá lựa chọn các nguồn hàng mới là hoạt động thường xuyên và rất quan trọng của các nhà xuất khẩu. Quá trình đánh giá lựa chọn nguồn hàng mới có thể sử dụng các phương pháp sau:

+ Phương pháp 1: Phân tích các nguồn hàng trên các tiêu thức đã lựa chọn, sau đó sắp xếp các nguồn hàng theo thứ bậc ưu tiên để phân tích lựa chọn.

+ Phương pháp 2: Đánh giá theo hệ thống tính điểm để tiến hành lựa chọn (phương pháp tính điểm). Do mức độ khách quan của phương pháp đánh giá theo hệ thống điểm, cho nên nó được sử dụng phổ biến để đánh giá các nguồn hàng và được tiến hành theo các bước sau:

Bước 1: Xác định các yếu tố cần đánh giá: Khả năng sản xuất, khả năng tài chính, kỹ thuật, năng lực quản lý, khả năng phát triển và đổi mới mặt hàng, khả năng tiếp cận nguồn hàng.

Bước 2: Tính tỷ trọng cho từng yếu tố (W_i)

Bước 3: Phân tích đánh giá và cho điểm các yếu tố cần đánh giá.

Bước 4: Xác định tổng số điểm cho từng nguồn hàng theo công thức:

$$T_j = \sum_{i=1}^n W_i \cdot F_i$$

Trong đó: T_j : Tổng số điểm cho nguồn hàng thứ j

n : Số lượng các yếu tố cần đánh giá

W_i : Tỷ trọng của yếu tố thứ i

n

với, $\sum_{i=1} W_i = 1$

$i = 1$

F_i : Điểm số đánh giá của yếu tố thứ i

Bước 5: Xếp thứ tự các nguồn hàng theo T_j để tiến hành lựa chọn.

Đối với mỗi mặt hàng không nên chỉ chọn một người cung cấp để tiến hành giao dịch, như vậy sẽ không đảm bảo tính cạnh tranh, nhưng nếu chọn quá nhiều sẽ khó khăn cho vấn đề giao dịch và lựa chọn các đơn chào hàng của các nguồn hàng sau này. Tuy nhiên khi lựa chọn các nguồn hàng không chỉ thuần túy dựa vào các quá trình phân tích đánh giá để lựa chọn một cách cứng nhắc mà phải căn cứ vào một số các yếu tố khác như: Sự chỉ đạo của Chính phủ, các khả năng buôn bán đối lưu, khả năng có mối quan hệ dài hạn, hoặc tính đa dạng nguồn hàng để xem xét lựa chọn cho phù hợp nhất.

Đánh giá các nguồn hàng hiện tại

Nguồn hàng hiện tại là nguồn hàng đã và đang cung cấp hàng hoá cho doanh nghiệp. Các nhà xuất khẩu ở các nước đang phát triển ít khi đánh giá các nhà cung cấp hiện tại một cách hệ thống, mà thường quan hệ với các nguồn hàng cho đến khi không có nhu cầu xuất khẩu các mặt hàng của các nguồn hàng đó hoặc có các “sự cố” các nguồn hàng không còn khả năng cung cấp các hàng xuất khẩu, vì vậy phải loại các nhà cung cấp đó ra khỏi danh mục các nhà cung cấp của mình.

Trong kinh doanh hiện đại các nhà xuất khẩu phải thường xuyên đánh giá các nhà cung cấp hiện tại để: Một là, thẩm định đánh giá quá trình cung cấp mới; hai là, kiểm tra các nguồn hàng hiện tại nhằm loại bỏ các nhà cung cấp không đủ tiêu chuẩn, đồng thời tìm ra các sai lệch của nguồn hàng hiện tại để có các biện pháp tác động thích hợp nhằm nâng cao hiệu quả của quá trình chuẩn bị hàng.

Đánh giá các nguồn hàng hiện tại sử dụng thông tin sau khi thực hiện các hợp đồng TMQT trên các biểu thức cơ bản sau:

- Sự tuân thủ chất lượng của hàng hóa được giao
- Giao hàng

- Chất lượng dịch vụ, xem xét trên các mặt:
- + Tinh thần hợp tác.
- + Độ chính xác của chứng từ.
- + Tốc độ phản ứng giải quyết các tình huống phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng và tính hiệu quả của nó.
- + Dịch vụ sau khi làm.

Để phân loại nguồn hàng hiện tại người ta sử dụng các phương pháp sau:

- Phương pháp sơ đồ tuyệt đối: Phương pháp này chủ yếu mang tính phân tích suy xét. Dựa trên các tiêu thức đánh giá các bộ phận có liên quan đến quá trình xuất khẩu của doanh nghiệp bằng các kinh nghiệm của mình nhận xét từng hoạt động của các nhà cung cấp để phân loại các nhà cung cấp thành các loại “tốt”; “đạt” hoặc “chưa đạt”. Phương pháp này đơn giản, không cần lưu trữ các số liệu đặc biệt cho quá trình đánh giá này. Song trong trường hợp số lượng các nhà cung cấp ít, khối lượng giao dịch nhỏ thì phương pháp vẫn đảm bảo độ tin cậy của nó.

- Phương pháp tính điểm.

Phương pháp này rất thích hợp khi phải đưa ra các quyết định nhanh chóng về tìm nguồn hàng khi có nhu cầu xuất khẩu khẩn cấp. Phương pháp này được tiến hành theo các bước sau:

Bước 1: Xác định các tiêu thức đánh giá: Như đã đề cập ở trên các tiêu thức đánh giá là chất lượng, giao hàng, dịch vụ

Bước 2: Xác định mức độ quan trọng của các tiêu thức: Ví dụ: Chất lượng : 60%; Giao hàng: 30%, dịch vụ 10%

Bước 3: Phân tích hoạt động của các nguồn hàng cần đánh giá (Giả sử đánh giá 3 nguồn cung cấp là A,B,C) trong thời gian qua để tính điểm cho các tiêu thức:

i.Đánh giá việc tuân thủ chất lượng (thang điểm 100): Các sản phẩm không đạt chất lượng phải loại ra và cả các sản phẩm không đạt chất lượng nhưng vẫn nằm trong dung sai cho phép được người xuất khẩu chấp nhận không phải loại ra mà chỉ bị phạt theo quy định của hợp đồng vẫn bị coi là hàng kém phẩm chất và được tính toán đánh giá như sau:

Nhà cung cấp	Số lượng hàng giao	Số hàng kém phẩm chất	%số hàng kém phẩm chất	Điểm
A	1000	200	20	80
B	900	90	10	90
C	800	120	15	85

ii. Đánh giá về giao hàng: Được đánh giá theo số lần chậm trễ, ví dụ: Số ngày muộn từ 1-10 mỗi ngày trừ 1 điểm; từ 11-20 mỗi ngày trừ 2 điểm; từ 21- 25 mỗi ngày trừ 3 điểm. Giả sử số lần mua hàng của mỗi nguồn hàng là 4, có số liệu lưu trữ và kết quả đánh giá như sau:

Số lần mua hàng	Nguồn hàng A		Nguồn hàng B		Nguồn hàng C	
	Số ngày chậm	Điểm chậm trễ	Số ngày chậm	Điểm chậm trễ	Số ngày chậm	Điểm chậm trễ
1	5	5x1=5	12	10x1=10 2x2=4	10	10x1=10

2	12	10x1=10 2x2=4	8	8x1=8	11	10x1=10 1x2=2
3	14	10x1=10 4x2=8	15	10x1=10 5x2=10	7	7x1=7
4	8	8x1=8	5	5x1=5	5	5x1=5
Tổng điểm chậm trễ		45		47		34
Điểm chậm trễ / 1 lần giao hàng		11,25		11,75		8,5
Điểm đạt được		88,75		88,25		91,5

iii, Đánh giá về dịch vụ: Đánh giá trên các nội dung với các thang điểm như sau:

Nội dung đánh giá	Điểm	Nguồn A	Nguồn B	Nguồn C
Tinh thần hợp tác	30	21	18	24
Độ chính xác của chứng từ	20	14	12	18
Tốc độ phản ứng	20	13	10	17

Dịch vụ sau khi bán	30	24	16	25
Tổng điểm	100	72	56	84

Bước 4: Tính số điểm tổng hợp và đưa ra kết luận đánh giá.

Căn cứ vào kết quả tính toán, nguồn hàng C có số điểm cao nhất, tiếp đến là nguồn hàng B và C. Tùy thuộc vào số lượng hàng hóa cần tập trung, thời điểm giao hàng... mà quyết định lựa chọn các nguồn hàng cung cấp.

	Tỷ trọng	Nguồn hàng A	Nguồn hàng B	Nguồn hàng C
Chất lượng	0,6	80 x 0,6 = 48	90 x 0,6 = 54	85 x 0,6 = 51
Giao hàng	0,3	88,75 x 0,3 = 26,6	88,25 x 0,3 = 26,5	91,5 x 0,3 = 27,5
Dịch vụ	0,1	72 x 0,1 = 7,2	56 x 0,1 = 5,6	85 x 0,1 = 8,5
Tổng số điểm		81,8	86,1	87

- Phương pháp phân tích tỷ lệ chi phí. Nguyên tắc của phương pháp phân tích chi phí thể hiện trên công thức sau:

$$RC = \frac{\sum_{k=1}^n C_k}{C}$$

Trong đó: RC: Tỷ lệ chi phí phát sinh

C: Tổng trị giá các hợp đồng

C_k: Các chi phí phát sinh thêm cho người xuất khẩu do những thiếu sót trong hoạt động của nhà cung cấp.

Như vậy phải phân tích tính toán cụ thể các chi phí phát sinh do nguồn hàng giao hàng chậm, giao hàng kém phẩm chất phải thêm chi phí đổi hàng khác hay chi phí khiếu nại... Giao hàng chậm trễ dẫn đến tình trạng hiệu quả của kho thấp, hoặc đứt quãng trong dây chuyền sản xuất...

Để áp dụng được phương pháp này người xuất khẩu phải lưu trữ các số liệu về các chi phí phát sinh của từng nhà cung cấp một cách có hệ thống trên cơ sở các hợp đồng. Từ đó so sánh các tỷ lệ chi phí này để phân loại các nguồn hàng.

Trên cơ sở đánh giá phân loại các nguồn hàng như trên các nhà xuất khẩu phải đưa ra được các quyết định sau: Các nguồn hàng không đủ tiêu chuẩn cần loại bỏ; các nguồn hàng tốt cần duy trì; các nguồn hàng có thể duy trì nhưng cần những tác động cụ thể.

** Các hình thức giao dịch hàng XK.*

- *Mua hàng XK:* Các doanh nghiệp kinh doanh hàng XK có thể mua hàng XK thông qua các đơn hàng và hợp đồng kinh tế, mua hàng không theo hợp đồng, mua qua đại lý.

+ Mua theo đơn đặt hàng và hợp đồng kinh tế. Trong đơn đặt hàng phải xác định được yêu cầu cụ thể về hàng hoá như: tên hàng, chủng loại, quy cách, chất lượng, số lượng và thời gian giao hàng... Những yêu cầu này phải phù hợp với nhu cầu về hàng hoá XK của thị trường nước ngoài. Mua theo đơn đặt hàng thường áp dụng để mua các sản phẩm công nghiệp, thủ công mỹ nghệ... và đối với các doanh nghiệp có mối quan hệ kinh doanh sẵn có hoặc theo các chào hàng của người cung cấp. Một vấn đề quan trọng là trước khi trao đơn đặt hàng cho nguồn hàng phải nghiên cứu kỹ khả năng đáp ứng của nguồn hàng đối với đơn đặt hàng đó về số lượng, chất lượng của hàng hoá và thời gian giao hàng.

Một hình thức được áp dụng rộng rãi trong thu mua hàng XK là ký kết hợp đồng mua bán hàng XK.

Hợp đồng mua bán hàng XK có thể là hợp đồng một chiều nếu doanh nghiệp chỉ mua hàng XK hoặc hợp đồng hai chiều nếu áp dụng hình thức mua bán đối lưu. Một hợp đồng mua bán hàng XK phải có điều khoản cơ bản sau: Điều khoản tên hàng, chất lượng số lượng, thời gian và địa điểm giao hàng, giá cả và phương thức thanh toán. Trong đó các điều khoản tên hàng, số lượng, chất lượng, thời gian giao hàng phải phù hợp với yêu cầu về hàng XK, giá cả hợp lý đảm bảo được hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Mua hàng thông qua hợp đồng mua bán được áp dụng rộng rãi đối với cả hàng công nghiệp và hàng nông sản, thủy sản và thủ công mỹ nghệ... Mua hàng qua hợp đồng vừa tạo được nguồn hàng chủ động, ổn định cho doanh nghiệp vừa tạo được đầu ra ổn định cho nguồn hàng. Nhưng trong thực tế việc ký kết hợp đồng thu mua nông sản, thủy sản để xuất khẩu ở nước ta hiện nay còn nhiều bất cập và gặp nhiều khó khăn.

+ Mua hàng không theo hợp đồng kinh tế. Là hình thức mua hàng dựa trên cơ sở tự do thỏa thuận về giá cả và các điều kiện giao dịch sau khi người bán giao hàng, nhận tiền và người mua nhận hàng, trả tiền là kết thúc nghiệp vụ mua bán.

Đây là hình thức áp dụng đối với việc mua bán tập trung hàng XK, chủ yếu là hàng nông lâm thủy sản chưa qua chế biến của các cơ sở sản xuất có quy mô nhỏ, các hộ cá thể. Cho nên chất lượng hàng thu mua theo hình thức này không đồng đều, không cao, và thu mua theo hình thức này yêu cầu người thu mua phải có nghiệp vụ thông thạo, kỹ thuật kiểm tra chất lượng và số lượng hàng hoá, hệ thống thu mua và đảm bảo hàng hoá phải thích hợp, tối ưu.

+ Mua qua đại lý: ở những nơi nguồn hàng không tập trung, không mua thường xuyên, các doanh nghiệp có thể thu mua hàng thông qua các đại lý. Mua hàng qua đại lý cần lựa chọn đại lý để ký kết hợp đồng, trong hợp đồng đại lý người ta phải quy định cụ thể các vấn đề sau:

✓ Những yêu cầu đối với hàng hoá: Tên hàng, quy cách, phẩm chất.

- ✓ Số lượng thu mua.
- ✓ Địa bàn thu mua
- ✓ Giá thu mua.
- ✓ Thời hạn, địa điểm giao hàng, phương thức giao, phương thức nghiệm thu.
- ✓ Phương thức thanh toán và các điều khoản khác.

- *Gia công hoặc bán nguyên liệu thu mua hàng XK.* Gia công là hình thức doanh nghiệp XK giao nguyên liệu hay bán thành phẩm cho đơn vị sản xuất, để đơn vị sản xuất gia công chế biến thành sản phẩm, giao lại cho bên doanh nghiệp XK và nhận phí gia công. Với hình thức này quyền sở hữu nguyên vật liệu thuộc về doanh nghiệp XK, cho nên doanh nghiệp XK phải có các biện pháp để kiểm soát nguyên vật liệu và chất lượng sản phẩm. Quan hệ giữa doanh nghiệp XK và đơn vị gia công là quan hệ hợp đồng gia công hàng XK, trong hợp đồng người ta chú trọng đến các điều khoản chính như sau:

- ✓ Điều khoản về tên hàng, số lượng, chất lượng thành phẩm.
- ✓ Điều khoản về nguyên vật liệu: chủng loại, số lượng, chất lượng, định mức tiêu hao nguyên vật liệu.
- ✓ Điều khoản giao hàng: thời gian, địa điểm, phương thức giao nhận và nghiệm thu nguyên vật liệu và thành phẩm.
- ✓ Điều khoản về chi phí gia công và thanh toán.
- ✓ Điều khoản về kiểm tra và giám sát.

Hình thức bán nguyên liệu thu mua thành phẩm là hình thức doanh nghiệp XK thu mua hàng XK trên cơ sở bán nguyên vật liệu theo một định mức thỏa thuận cho đơn vị sản xuất để đơn vị này sản xuất ra hàng XK từ nguyên liệu nói trên. Với hình thức này giảm được rủi ro cho doanh nghiệp XK và phát huy được năng lực của doanh nghiệp sản xuất hàng XK.

Hình thức gia công hoặc bán nguyên liệu thu mua hàng XK thường áp dụng với các sản phẩm công nghiệp, nông lâm thủy sản và với các loại hình cơ sở sản xuất khác nhau, với các quy mô khác nhau: các doanh nghiệp, các hợp tác xã hoặc các cá thể....

- *Liên doanh, liên kết tạo nguồn hàng XK.* Đây là hình thức các doanh nghiệp XK liên doanh liên kết với doanh nghiệp sản xuất hàng XK, trên nguyên tắc đảm bảo lợi ích của các bên và lợi cùng hưởng, lỗ cùng chịu. Hình thức liên doanh liên kết sử dụng triệt để ưu thế của mỗi bên, tạo thêm được những nguồn hàng XK mới có tính ổn định tạo điều kiện cho doanh nghiệp chủ động trong tập trung hàng XK, liên doanh có thể là liên doanh ngắn hạn (cho một mặt hàng của một thương vụ) hoặc liên doanh dài hạn sản xuất một hoặc một số sản phẩm trong một thời gian dài. Quan hệ giữa các bên là quan hệ hợp đồng liên doanh liên kết, trong hợp đồng thường có các nội dung sau: hình thức liên doanh, trách nhiệm của mỗi bên trong hoạt động kinh doanh, phương pháp hạch toán, thời gian liên doanh, cách rút vốn và đình chỉ kinh doanh....

- *Xuất khẩu uỷ thác.* Trong hình thức này bên có hàng XK gọi là bên uỷ thác, doanh nghiệp XK gọi là bên nhận uỷ thác.

Xuất khẩu uỷ thác là bên nhận uỷ thác với danh nghĩa của mình tiến hành XK hàng hoá với chi phí của bên uỷ thác. Thực chất doanh nghiệp XK là đại lý XK cho bên uỷ thác và hưởng phí uỷ thác. Trong trường hợp này doanh nghiệp XK chắc chắn có hàng giao cho khách hàng để thực hiện hợp đồng XK.

* *Tổ chức hệ thống tập trung hàng XK.*

Tổ chức hệ thống tập trung hàng XK bao gồm hệ thống các chi nhánh, các đại lý, hệ thống kho hàng, hệ thống vận chuyển, hệ thống thông tin, hệ thống quản lý, kỹ thuật, công nghệ tập trung hàng XK và hệ thống nguồn lực thích hợp...

Tổ chức hợp lý hệ thống tập trung hàng XK để đảm bảo cung cấp đúng hàng hoá, đủ về số lượng, phù hợp về chất lượng, kịp thời

gian với chi phí thấp là mục tiêu của tổ chức hợp lý hệ thống.

Cơ sở để tổ chức hệ thống hợp lý là:

Đặc điểm mặt hàng: Các mặt hàng khác nhau sẽ có các tính chất khác nhau, đặc điểm bốc dỡ, vận chuyển bảo quản khác nhau... cho nên cần phải có đội ngũ cán bộ chuyên sâu về mặt hàng đó cũng như hệ thống hậu cần hỗ trợ thích hợp để đảm bảo hiệu quả của hệ thống.

Đặc điểm nguồn hàng: Phải xem xét đến vị trí nguồn hàng quy mô, mức độ tập trung, tần suất cung cấp, mức độ quan trọng của nguồn hàng trong việc cung cấp hàng XK cho doanh nghiệp.... để tổ chức hệ thống cho hợp lý.

Hình thức giao dịch: Khi đã lựa chọn được hình thức giao dịch với nguồn hàng thích hợp để phát huy hiệu quả của quá trình tập trung tập trung hàng XK cần tổ chức một hệ thống thu mua phù hợp với hình thức giao dịch đó. Ngoài ra để tổ chức hệ thống hợp lý doanh nghiệp XK còn cần phải căn cứ vào tình hình đặc điểm của doanh nghiệp mình, xu hướng phát triển của ngành hàng, nguồn hàng thị trường và hệ thống tập trung hàng XK của các đối thủ cạnh tranh ...

Để hệ thống tập trung hàng XK hoạt động có hiệu quả, cần phải thiết kế và chỉ đạo các bộ phận của hệ thống thực hiện theo kế hoạch. Cụ thể là:

- + Thiết lập hệ thống các kênh thu mua (các chi nhánh, các đại lý...) hợp lý và chỉ đạo thu mua theo từng mặt hàng, từng nhóm hàng hoặc theo từng khu vực địa lý khác nhau.

- + Tổ chức hệ thống kho hàng tại các điểm nút của kênh đảm bảo khả năng tiếp nhận và giải toả nhanh đảm bảo dòng vận động của hàng hoá cũng như bảo quản tốt được chất lượng hàng hoá.

+ Tổ chức hệ thống vận chuyển, bốc dỡ phù hợp với từng loại hàng, với số lượng hàng thu mua, tối ưu hoá dòng vận động hàng hoá với chi phí thấp nhất.

+ Sắp xếp hệ thống quản lý, cán bộ công nhân viên có năng lực, có trình độ, có trách nhiệm và sáng tạo trong công việc phù hợp với từng vị trí công tác để phát huy được hiệu lực của hệ thống.

+ Phát huy cao độ của hệ thống thông tin: thu thập, phân loại, phân tích xử lý và đưa ra các quyết định kịp thời, kiểm tra, giám sát và điều hành hệ thống, kịp thời phát hiện những ách tắc, trì trệ và các tình huống phát sinh để có biện pháp xử lý kịp thời đạt hiệu quả cao.

b. Bao gói hàng XK

Trong TMQT, không ít hàng hoá dễ trầy hay dễ rời, nhưng đại bộ phận hàng hoá yêu cầu phải được đóng gói bao bì trong quá trình vận chuyển và bảo quản. Vì vậy việc tổ chức đóng gói bao bì, kẻ ký mã hiệu là khâu quan trọng trong việc chuẩn bị hàng hoá. Để đóng gói bao bì cho hàng xuất khẩu người quản trị phải đưa ra các quyết định:

- Hàng hóa có cần đóng bao bì không.
- Kiểu cách và chất lượng của bao bì.
- Số lượng bao bì cần đóng gói.
- Nguồn và cách thức cung cấp bao bì.
- Cách thức đóng gói bao bì.

Bao bì là một loại vật phẩm dùng để bao gói và chứa đựng hàng hoá, hạn chế những tác động của môi trường bên ngoài nhằm bảo vệ hàng hoá trong quá trình vận chuyển, bảo quản đồng thời có tác dụng quảng cáo và hướng dẫn tiêu dùng.

b.1. Yêu cầu và cơ sở khoa học để lựa chọn bao bì đóng gói.

Yêu cầu đối với bao bì hàng hoá XK

- Bao bì phải đảm bảo an toàn cho hàng hoá trong suốt quá trình vận chuyển bảo quản để hàng hoá tới tay người tiêu dùng trong điều kiện hoàn hảo.

- Bao bì phải phù hợp với các điều kiện bốc dỡ, vận chuyển bảo quản nhằm tránh được các tác động xấu trong quá trình bốc dỡ, vận chuyển, bảo quản đồng thời khai thác triệt để hiệu năng của quá trình như công suất bốc dỡ, vận tải, dung tích diện tích nhà kho và năng suất lao động ...

- Bao bì phải phù hợp với các tiêu chuẩn, luật lệ, quy định, tập quán và thị hiếu tiêu dùng của thị trường XK cũng như tập quán của ngành hàng.

- Bao bì cần hấp dẫn thu hút khách hàng, hướng dẫn tiêu dùng, thuận tiện trong sử dụng, góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Bao bì hàng XK cần đảm bảo được các chỉ tiêu kinh tế như chi phí sản xuất và đóng gói bao bì, sự tương quan hợp lý giữa chi phí về bao bì và giá cả hàng hoá, tương quan giữa khối lượng bao bì và khối lượng hàng hoá trong quá trình vận chuyển...

Xuất phát từ yêu cầu về bao bì hàng XK. Khi lựa chọn bao bì đóng gói cần căn cứ vào các cơ sở khoa học sau:

+ *Căn cứ vào hợp đồng đã ký kết*: Đây là căn cứ quan trọng nhất để người XK thực hiện đúng được hợp đồng tránh được các tranh chấp có thể xảy ra. Trong hợp đồng có thể quy định; loại bao bì, hình dáng bao bì, kích thước bao bì, vật liệu làm bao bì...

+ *Căn cứ vào loại hàng hoá cần bao gói*: Khi lựa chọn bao bì, cần xem xét đến các tính chất của hàng hoá như lý tính, hoá tính, hình dạng, màu sắc, trạng thái của hàng hoá, mức độ tác động của môi trường và các điều kiện khác làm ảnh hưởng đến chất lượng của hàng hoá.

+ *Căn cứ vào các điều kiện vận tải*: Đó là các điều kiện như: Loại phương tiện vận tải và chất lượng của phương tiện vận tải;

Quãng đường vận tải và các yếu tố tác động đến hàng hoá trong quá trình vận tải; Thời gian vận tải; Khả năng chuyển tải dọc đường; Điều kiện bốc dỡ; Sự chung đụng với hàng hoá khác trong quá trình vận tải; Điều kiện bảo quản hàng hoá trong quá trình chuyển tải, hoặc ở ga, cảng...

+ *Căn cứ vào điều kiện pháp luật và tập quán ngành hàng*: ở một số quốc gia, luật pháp cấm xuất khẩu những hàng hoá có bao bì làm từ những loại nguyên liệu nhất định. Ví dụ : ở Mỹ và New Zealand, người ta cấm dùng bao bì bằng gỗ khô, gianh, rạ...Nhưng một vài quốc gia khác lại cho phép nhập hàng hoá có loại bao bì như vậy nếu chủ hàng xuất trình những giấy tờ chứng nhận rằng các nguyên liệu bao bì đã được khử trùng.

Ngoài ra theo tập quán của ngành hàng, một loại hàng hoá thường được đóng gói trong một loại bao bì nhất định nào đó.

b.2. Đóng gói hàng hoá

Để đóng gói cho hàng hoá XK cần phải kế hoạch hoá nhu cầu bao bì. Nghĩa là phải xác định được nhu cầu về bao bì tương thích với số hàng hoá cần bao gói và có kế hoạch để cung ứng bao bì phù hợp về chất lượng, đủ về số lượng và đúng về thời điểm.

Nhu cầu về bao bì được xác định theo công thức sau:

$$N_{bb} = \frac{Q_b (1 + p)}{N_{sp}} \quad (\text{cái, chiếc})$$

Trong đó:

Q_b : Số lượng hàng hoá cần bao gói.

N_{sp} : Số lượng hàng hoá trong một bao gói.

P: Phần trăm số bao bì không đóng gói đi kèm theo lô hàng.

N_{bb} : Nhu cầu về bao bì

Nếu trong hợp đồng không quy định số bao bì không đóng gói đi kèm theo lô hàng thì $p = 0$

Khi đó:

$$N_{bb} = \frac{Q_b}{N_{sp}} \text{ (cái, chiếc)}$$

Khi đóng gói người ta có thể áp dụng hai hình thức đóng gói là đóng gói hở và đóng gói kín. Đóng gói kín thường được áp dụng trong đa số trường hợp. Khi đóng gói hàng hoá yêu cầu phải đảm bảo đúng kỹ thuật. Hàng hoá phải được xếp gọn gàng trong bao bì, khi cần chèn lót phải lựa chọn đúng vật liệu lót và sử dụng đúng kỹ thuật chèn lót, sử dụng tối đa khoảng không gian trong bao bì, đảm bảo thuận tiện và tối ưu trong bốc xếp vận chuyển và bảo quản.

c. Kẻ ký hiệu mã hiệu hàng XK

Ký mã hiệu (Marking) là những ký hiệu bằng chữ, bằng số hoặc bằng hình vẽ được ghi trên các bao bì bên ngoài nhằm cung cấp các thông tin cần thiết cho quá trình giao nhận, bốc dỡ, vận chuyển và bảo quản hàng hoá. Kẻ ký mã hiệu là khâu cần thiết và là khâu cuối cùng trong quá trình chuẩn bị hàng XK. Để kẻ ký mã hiệu người quản trị phải quyết định:

- Nội dung kẻ ký mã hiệu.
- Vị trí kẻ ký mã hiệu trên bao bì.
- Chất lượng của ký mã hiệu.

Mục đích của kẻ ký mã hiệu là:

- Bảo đảm thuận lợi cho quá trình giao nhận.
- Hướng dẫn phương pháp, kỹ thuật bốc dỡ, vận chuyển và bảo quản hàng hoá.

Kẻ ký mã hiệu trên bao bì ngoài cho hàng hoá XK phải đảm bảo được các yêu cầu sau:

- Nội dung thông tin của ký mã hiệu phải đáp ứng được mục đích đề ra.

- Ký mã hiệu phải đơn giản và nhất quán về mọi chi tiết chủ yếu, cố gắng sử dụng tối đa các ký hiệu đã được tiêu chuẩn hoá quốc tế để mọi người dễ đọc, dễ hiểu.

- Phải kẻ ký mã hiệu ở vị trí dễ phát hiện và nhận ngay ra từ xa. Phải dùng vật liệu và kỹ thuật kẻ ký mã hiệu đảm bảo được chất lượng của các ký mã hiệu, những không làm ảnh hưởng đến chất lượng của hàng hoá.

Từ mục đích và yêu cầu trên nội dung ký mã hiệu bao gồm:

- Những nội dung thông tin cần thiết đối với người nhận hàng như: Tên người nhận, tên người gửi, trọng lượng tịnh, trọng lượng cả bì, số hợp đồng, số hiệu chuyển hàng, số hiệu kiện hàng.

- Những thông tin cần thiết cho việc vận chuyển hàng hoá như: Tên nước và tên địa điểm hàng đến, tên nước và tên địa điểm hàng đi, hành trình chuyên chở, số vận tải, tên tàu, số hiệu của chuyến đi.

- Những thông tin hướng dẫn cách xếp đặt, bốc dỡ, bảo quản hàng hoá như: Chống mưa, dễ vỡ, nguy hiểm, tránh ẩm, số kiện tối đa được phép xếp chồng lên nhau, hướng xếp đặt hàng hoá, không được móc ...

- Mã số và mã vạch của hàng hoá...

4.2.2.2. Kiểm tra hàng hoá xuất nhập khẩu

Kiểm tra hàng hoá xuất nhập khẩu là công việc cần thiết, là sự tiếp tục quá trình các công đoạn thực hiện hợp đồng TMQT.

Kiểm tra hàng hoá xuất nhập khẩu là kiểm tra mức độ phù hợp của hàng hoá xuất nhập khẩu so với yêu cầu đã đề ra trong hợp đồng TMQT. Sự phù hợp ở đây là phù hợp về chất lượng, bao bì, số lượng ...

Cho nên cơ sở để kiểm tra hàng hoá xuất nhập khẩu là hợp đồng và L/C cũng như các tài liệu có liên quan như tài liệu kỹ thuật, thiết kế, tiêu chuẩn, mẫu hàng... Sau đây chúng ta sẽ xem xét quá trình kiểm tra hàng hoá xuất khẩu và nhập khẩu

a. Kiểm tra hàng hoá XK

Trước khi giao hàng người XK có nghĩa vụ phải kiểm tra hàng hoá về chất lượng, số lượng, trọng lượng bao bì... (tức là kiểm nghiệm). Nếu hàng XK là động vật, thực vật thì phải kiểm tra thêm khả năng lây lan bệnh (tức là kiểm định động vật, kiểm dịch thực vật), nếu là hàng thực phẩm thì phải kiểm tra vệ sinh an toàn thực phẩm.

Kiểm tra hàng XK có tác dụng:

- Thực hiện trách nhiệm của người XK trong thực hiện hợp đồng TMQT, từ đó đảm bảo uy tín của nhà XK cũng như đảm bảo tốt mối quan hệ buôn bán trong TMQT.

- Ngăn chặn kịp thời các hậu quả xấu dẫn đến các khuyết tật, đổi hàng mới, giao hàng bù, hạ giá... làm giảm hiệu quả của hoạt động XK.

- Phân tích được trách nhiệm của các bên trong quá trình xuất nhập khẩu, đảm bảo được quyền lợi của khách hàng và của người XK.

Việc kiểm tra hàng hoá XK thực hiện ở hai cấp:

- Ở cơ sở: Như đơn vị sản xuất, trạm thu mua chế biến, gia công.... Việc kiểm tra ở cơ sở giữ vai trò quan trọng quyết định và có tác dụng triệt để nhất.

Nội dung kiểm tra thường là:

Kiểm tra về chất lượng: Chỉ cho phép những hàng hoá đủ tiêu chuẩn chất lượng theo hợp đồng quy định được phép XK. Kiểm tra sự phù hợp của bao bì như hình dáng, kích thước, số lớp, bao bì, vật liệu làm bao bì, tài liệu đi kèm theo bao gói, nội dung của ký mã hiệu và chất lượng của ký mã hiệu.

Kiểm tra số lượng và trọng lượng: Số lượng và trọng lượng của mỗi bao kiện, tổng số lượng và trọng lượng.

Việc kiểm tra ở cơ sở do tổ chức kiểm tra chất lượng sản phẩm tiến hành. Tuy nhiên thủ trưởng đơn vị vẫn là người chịu trách nhiệm chính. Việc kiểm dịch thực vật ở cơ sở do phòng bảo vệ thực vật (của quận, huyện, nông trường) tiến hành. Việc kiểm dịch động vật ở cơ sở do phòng thú y của quận, huyện hoặc nông trường tiến hành.

- Ở các cửa khẩu:

Trước khi bốc hàng lên phương tiện vận tải, người xuất khẩu phải kiểm tra lại hàng hóa. Việc kiểm tra hàng hóa có thể do các lý do sau:

+ Thẩm tra lại kết quả kiểm tra ở cơ sở.

+ Trong nhiều trường hợp theo quy định của Nhà nước, một số mặt hàng khi xuất khẩu phải kiểm tra nhà nước về mặt chất lượng. Đối với những mặt hàng nằm trong danh mục hàng hóa phải kiểm tra nhà nước trước khi xuất khẩu. Doanh nghiệp phải căn cứ vào các văn bản hướng dẫn mời cơ quan kiểm nghiệm, kiểm tra chất lượng theo tiêu chuẩn quy định và cấp giấy chứng nhận. Giấy chứng nhận chất lượng là chứng từ bắt buộc khi làm thủ tục hải quan xuất khẩu hàng hóa. Hàng hóa phải có chất lượng đạt tiêu chuẩn mới được phép xuất khẩu.

+ Hoặc theo yêu cầu của người Mua (đã được quy định trong hợp đồng) người xuất khẩu phải mời các cơ quan giám định độc lập như: Vinacontrol, Foodcontrol, Adil International Surveryors Co, Ltd - ADLL, Society General Supervision - SGS....để tiến hành giám định hàng xuất khẩu.

Khi đó người quản lý phải xác định:

1. Cơ quan giám định
2. Nội dung giám định: số lượng, chủng loại, bao bì, chất lượng...

3. Căn cứ để giám định

4. Thời gian , địa điểm giám định

5. Yêu cầu về chứng thư giám định

Căn cứ để giám định là hợp đồng xuất nhập khẩu và L/C. Để giám định hàng hoá, người XK phải làm đơn xin giám định hàng hoá. Trong đơn có nội dung chính như: Tên, địa chỉ của cơ quan xin giám định, tên hàng, số kiện, trọng lượng, tình trạng hàng hoá, nơi đi, địa chỉ người gửi, địa chỉ người nhận, phương tiện vận tải, yêu cầu giám định, số bản chứng thư xin cấp.

Cơ quan giám định căn cứ vào đơn và L/C để giám định hàng hoá. Kiểm tra thực tế về số lượng, trọng lượng, bao bì, ký mã hiệu, chất lượng hàng hoá và cấp các chứng thư. Chứng thư là một trong những chứng từ quan trọng trong việc thanh toán và giải quyết các tranh chấp sau này.

b. Kiểm tra hàng nhập khẩu

Hàng nhập khẩu khi về đến cửa khẩu cần phải kiểm tra kỹ càng. Mỗi cơ quan, tùy theo chức năng của mình phải tiến hành công việc kiểm tra đó. Mục đích của quá trình kiểm tra hàng nhập khẩu là để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của người mua và là cơ sở để khiếu nại sau này nếu có.

Nội dung cần kiểm tra là:

- Kiểm tra về số lượng: Số lượng hàng thiếu, số lượng hàng đổ vỡ và nguyên nhân.

- Kiểm tra về chất lượng:

+ Số lượng hàng hoá sai về chủng loại, kích thước, nhãn hiệu, quy cách, màu sắc....

+ Số lượng hàng hoá bị suy giảm về chất lượng, mức độ suy giảm, nguyên nhân suy giảm....

- Kiểm tra bao bì: Sự phù hợp của bao bì sơ với yêu cầu được quy định trong hợp đồng.

- Kiểm dịch thực vật nếu hàng hoá là thực vật.

- Kiểm dịch động vật nếu hàng hoá là động vật.

Thông thường đơn vị nhập khẩu sẽ nhận được thông báo nhận hàng với các thông tin về tên tàu, tên hàng, dự kiến thời gian hàng đến ga cảng... Ngoài ra còn kèm theo hoá đơn hàng nêu rõ số lượng kiện hàng, nội dung mỗi kiện, vận đơn, trong một số trường hợp còn cả giấy chứng nhận chất lượng, số lượng....

Khi nhận được tài liệu này phải so sánh với hợp đồng mua bán và các chứng từ khác. Nếu có sự sai lệch cần chuẩn bị tốt kế hoạch để kiểm tra hàng khi hàng đến. Khi nhận hàng, nếu có sai sót về số và chất lượng hàng hoá thì cần mời đại diện của cơ quan bảo hiểm, cảng, hãng vận tải và đại diện của người bán.

Khi nhận hàng từ phương tiện ga, cảng phải kiểm tra niêm phong, cặp chì trước khi dỡ hàng ra khỏi phương tiện vận tải.

Nếu hàng chuyên chở bằng đường biển mà bị thiếu hụt mất mát phải lập “Biên bản kết toán nhận hàng với tàu” - Report on Receipt of cargo. Nếu bị đổ vỡ phải lập “Biên bản hàng đổ vỡ hư hỏng” - Cargo Outturn Report (COR).

Nếu thấy nghi ngờ hoặc thực sự thấy hàng hoá bị sai chủng loại, kích thước, quy cách, bị tổn thất.... thì phải yêu cầu công ty bảo hiểm lập biên bản giám định, nếu tổn thất nằm trong phạm vi được bảo hiểm, hoặc mời công ty giám định tiến hành kiểm tra hàng hoá và lập chứng thư giám định (Inspection certificate) để có cơ sở pháp lý khiếu kiện sau này đồng thời thông báo ngay cho người bán biết.

Các cơ quan kiểm dịch phải tiến hành kiểm dịch, nếu hàng nhập khẩu là động vật và thực vật.

Nếu hàng nằm trong danh mục hàng phải kiểm tra nhà nước về chất lượng. Doanh nghiệp phải căn cứ vào các văn bản hướng dẫn mời cơ quan kiểm nghiệm, kiểm tra chất lượng theo tiêu chuẩn quy định và cấp giấy chứng nhận. Giấy chứng nhận chất lượng là chứng từ bắt buộc khi làm thủ tục hải quan nhập khẩu hàng hóa. Hàng hóa phải có chất lượng đạt tiêu chuẩn mới được phép nhập khẩu.

4.2.2.3. Thuê phương tiện vận tải

Nếu hợp đồng xuất nhập khẩu được ký kết theo điều kiện nhóm C và D (Incoterms-2000) bao gồm điều kiện CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DEQ, DDU, DDP thì người xuất khẩu phải tiến hành thuê phương tiện vận tải. Còn nếu điều kiện cơ sở giao hàng thuộc nhóm E và nhóm F bao gồm điều kiện EXW, FCA, FAS, FOB thì người nhập khẩu phải tiến hành thuê phương tiện vận tải. Phương tiện vận tải quốc tế bao gồm: phương tiện vận tải đường biển, đường bộ, đường sắt, đường hàng không, đường ống... Mỗi một loại phương tiện vận tải đều có những ưu nhược điểm riêng, tùy từng điều kiện cụ thể mà quyết định sử dụng loại phương tiện nào cho hợp lý và đạt hiệu quả kinh tế.

Thông thường trong các hợp đồng xuất nhập khẩu đã quy định loại phương tiện (đường biển hay đường sắt...) Khi đi thuê phương tiện vận tải người quản trị phải quyết định: loại phương tiện đó như thế nào; hình thức thuê; thuê của hãng vận tải nào; thời điểm thuê...

a. Những căn cứ để thuê phương tiện vận tải

Trong quá trình thực hiện hợp đồng TMQT việc thuê phương tiện vận tải phải dựa vào các căn cứ sau:

- Căn cứ vào hợp đồng TMQT như điều kiện cơ sở giao hàng, những quy định về đặc điểm của phương tiện vận tải, quy định về mức bốc dỡ, thưởng phạt bốc dỡ...

- Căn cứ vào khối lượng hàng hoá và đặc điểm hàng hoá: Khi thuê phương tiện vận tải phải căn cứ vào khối lượng hàng hoá để tối

ưu hoá tải trọng của phương tiện, từ đó tối ưu hoá được chi phí đồng thời phải căn cứ vào đặc điểm của hàng hoá để lựa chọn phương tiện đảm bảo an toàn cho hàng hoá trong quá trình vận chuyển.

- Căn cứ vào điều kiện vận tải: Đó là hàng rời hay hàng đóng trong container, là hàng hoá thông dụng hay hàng hoá đặc biệt. Vận chuyển trên tuyến đường bình thường hay tuyến đường đặc biệt, vận tải một chiều hay vận tải hai chiều, chuyên chở một chuyến hay chuyên chở nhiều chuyến... Ở Việt Nam hiện nay hầu hết hàng hoá xuất nhập khẩu được vận chuyển bằng đường biển.

b. Tổ chức thuê phương tiện vận tải(tàu biển)

Việc thuê phương tiện vận tải phục vụ cho chuyên chở hàng hoá xuất nhập khẩu có ý nghĩa quan trọng đối với các tác nghiệp của quy trình thực hiện hợp đồng. Nó trực tiếp ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng, đến sự an toàn của hàng hoá, dễ xảy ra rủi ro và có liên quan tới nhiều nội dung khác trong quá trình thực hiện hợp đồng. Chính vì vậy khi thuê phương tiện vận tải cần phải tiến hành nghiên cứu, phân tích để có quyết định thuê tàu cho thích hợp, đảm bảo thực hiện tốt được hợp đồng và hạn chế được rủi ro.

Để thuê tàu, doanh nghiệp cần có đầy đủ thông tin về các hãng tàu trên thế giới, về giá cước vận tải, các loại hợp đồng vận tải, các Công ước và Luật lệ quốc tế và quốc gia về vận tải....Có thể áp dụng hình thức trực tiếp đi thuê tàu hoặc uỷ thác việc thuê tàu cho một Công ty hàng hải như: Công ty thuê tàu và môi giới hàng hải (Vietfracht) công ty đại lý tàu biển Vosa, các đại lý tàu biển của nước ngoài tại Việt Nam....

Tùy theo vào các trường hợp cụ thể doanh nghiệp có thể lựa chọn một trong các phương thức thuê tàu sau:

Phương thức thuê tàu chợ (Liner)

Tàu chợ là tàu chạy theo một hành trình và thời gian xác định. Thuê tàu chợ có một số đặc điểm sau :

+ Tàu chạy theo một hành trình và thời gian xác định, cước phí được quy định trước, do đó doanh nghiệp có thể tính trước được chi phí vận chuyển và dự kiến được thời gian giao nhận hàng khi ký hợp đồng xuất nhập khẩu.

+ Quá trình giao dịch thuê tàu đa phần tuân thủ theo quy chế của tàu chợ (các điều kiện quy định sẵn trong vận đơn và biểu cước của hãng tàu) doanh nghiệp ít có điều kiện thoả thuận các điều kiện vận tải, nhưng thủ tục thuê đơn giản và nhanh chóng.

+ Hiện nay hệ thống tàu chợ rộng khắp trong khu vực và thế giới, đa phần là tàu chở container rất thuận tiện cho doanh nghiệp trong quá trình chuyên chở, nhất là chuyên chở các lô hàng nhỏ (doanh nghiệp chỉ cần thuê một phần con tàu).

+ Tàu chợ chịu trách nhiệm bốc hàng và dỡ hàng, chi phí vận tải đã bao gồm cả chi phí bốc và dỡ hàng, nhưng cước phí tàu chợ thường cao hơn cước phí thuê tàu chuyên và tàu định hạn.

Quá trình thuê tàu chợ được tiến hành theo các bước cơ bản sau:

- Xác định số lượng hàng cần chuyên chở, đặc điểm hàng cần chuyên chở, tuyến đường chuyên chở, thời điểm giao hàng.

- Nghiên cứu các hãng tàu: Đặc điểm của tàu có phù hợp với đặc điểm hàng hoá cần vận chuyển không, Lịch trình tàu chạy (hành trình của tàu, dự kiến ngày khởi hành (Estimated time of departure - ETD), dự kiến tàu đến (Estimated time of arrival - ETA), cước phí, uy tín của hãng và các quy định khác.

- Lựa chọn hãng tàu vận tải thích hợp

- Lập bảng kê khai hàng (Cargo list) và ký đơn xin lưu khoang (Booking note), đồng thời trả trước phí vận chuyển.

- Tập kết hàng để giao cho tàu và nhận vận đơn.

Phương thức thuê tàu chuyên (Voyage charter)

Thuê tàu chuyên là chủ tàu cho người thuê tàu thuê toàn bộ chiếc tàu để chuyên chở hàng hoá giữa hai hay nhiều cảng và nhận tiền cước thuê tàu do hai bên thoả thuận. Thuê tàu chuyên có đặc điểm sau :

- + Hàng hoá chuyên chở thường đầy tàu. Như vậy khi cần chuyên chở lượng hàng hoá lớn đủ trọng tải của một con tàu thì doanh nghiệp thuê tàu chuyên.

- + Tinh linh hoạt cao, có thể chọn hành trình và thời gian theo sự thoả thuận của hai bên.

- + Giá cước rẻ hơn tàu chợ, hai bên có thể tự do thoả thuận các điều kiện thuê tàu theo nguyên tắc các bên cùng có lợi.

- + Hàng được chuyên chở nhanh vì tàu không phải dừng lại các cảng dọc đường.

- + Để thuê tàu hai bên phải đàm phán và ký hợp đồng thuê tàu, do đó doanh nghiệp phải có đầy đủ các thông tin, kỹ năng đàm phán và nghiệp vụ thuê tàu, nếu không dễ gặp phải rủi ro.

Quá trình thuê tàu chuyên bao gồm các nội dung sau:

- Xác định nhu cầu vận tải gồm: Lượng hàng hoá cần vận chuyển, đặc điểm của hàng hoá, hành trình, lịch trình của tàu, tải trọng cần thiết của tàu, chất lượng tàu, đặc điểm của tàu.

- Xác định hình thức thuê tàu.

- + Thuê 1 chuyến (Single Voyage)

- + Thuê khứ hồi (Round Voyage)

- + Thuê nhiều chuyến (Consecutive Voyage)

- + Thuê bao cả tàu (Lumpsum)

- Nghiên cứu các hãng tàu trên các nội dung: Chất lượng tàu, chất lượng và điều kiện phục vụ, mức độ đáp ứng nhu cầu về vận tải, giá cước, uy tín... để lựa chọn những hãng tàu có tiềm năng nhất.

- Đàm phán và ký hợp đồng thuê tàu với hãng tàu.

Nội dung chủ yếu của một hợp đồng thuê tàu chuyển bao gồm:

- + Tên chủ tàu và người thuê tàu.
- + Quy định về con tàu
- + Thời gian tàu đến cảng xếp hàng.
- + Quy định về hàng hoá.
- + Quy định cảng xếp, cảng dỡ.
- + Quy định về chi phí xếp dỡ hàng
- + Cước phí và thanh toán cước phí.
- + Quy định thời gian xếp dỡ.
- + Thường phạt xếp dỡ
- + Trách nhiệm và miễn trách nhiệm của người chuyên chở.

4.2.2.4. Mua bảo hiểm cho hàng hoá

Bảo hiểm là một sự cam kết của người bảo hiểm bồi thường cho người được bảo hiểm về những mất mát, hư hỏng, thiệt hại của đối tượng bảo hiểm do những rủi ro đã thoả thuận gây ra, với điều kiện người được bảo hiểm đã mua cho đối tượng đó một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm.

Trong kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hoá thường phải vận chuyển đi xa, trong những điều kiện vận tải phức tạp, do đó hàng hoá dễ bị hư hỏng, mất mát, tổn thất trong quá trình vận chuyển. Chính vì vậy những người kinh doanh xuất nhập khẩu thường mua bảo hiểm cho hàng hoá để giảm bớt các rủi ro có thể xảy ra.

Đối với hợp đồng ký kết theo điều kiện CIF, CIP (theo Incoterms 2000) người bán có trách nhiệm phải mua bảo hiểm cho hàng hóa theo điều kiện tối thiểu (điều kiệnC) với tổng trị giá hàng hóa cần bảo hiểm bằng giá CIF (hoặc CIP) + 10% CIF (CIP). Còn khi ký hợp đồng xuất nhập khẩu theo điều kiện của nhóm E,F,C

(theo Incoterms 2000) tùy vào điều kiện cụ thể mà người nhập khẩu quyết định có mua bảo hiểm hay không và nếu mua thì mua ở điều kiện nào. Tương tự như vậy khi ký hợp đồng theo các điều kiện ở nhóm D ((theo Incoterms 2000) thì người xuất khẩu sẽ tùy vào điều kiện cụ thể để đưa ra quyết định có mua bảo hiểm hay không và mua như thế nào. Như vậy người quản lý phải đưa ra các quyết định: 1. Có mua bảo hiểm hay không; 2. Nếu mua thì mua điều kiện bảo hiểm nào, trị giá bảo hiểm là bao nhiêu; 3. Hình thức mua; 4. Mua ở hãng bảo hiểm nào; 5. Mua khi nào.

a. Các căn cứ để mua bảo hiểm cho hàng hoá

Để thực hiện được các quyết định trên khi mua bảo hiểm cho hàng hoá cần dựa vào các căn cứ sau:

- Căn cứ vào điều kiện cơ sở giao hàng trong hợp đồng TMQT. Một nguyên tắc có tính cơ bản là rủi ro về hàng hoá trong quá trình vận chuyển thuộc về người XK hay nhập khẩu, thì người đó cần xem xét để mua bảo hiểm cho hàng hoá. Nguyên tắc này do điều kiện cơ sở giao hàng trong hợp đồng TMQT quy định. Ngoại trừ trường hợp CIP và CIF người Bán phải có nghĩa vụ mua bảo hiểm cho hàng hoá ở phạm vi tối thiểu (điều kiện C).

- Căn cứ vào hàng hoá vận chuyển: Khi đã phân định được trách nhiệm mua bảo hiểm thì vấn đề đặt ra là có mua bảo hiểm hay không và nếu mua thì mua ở điều kiện bảo hiểm nào. Khối lượng của hàng hoá, giá trị của hàng hoá và đặc điểm của hàng hoá vận chuyển là các căn cứ quan trọng cho chúng ta lựa chọn các quyết định trên. Nếu lô hàng hoá có giá trị lớn lại dễ chịu tác động quá trình bốc xếp vận chuyển làm hư hỏng, hao hụt để tránh rủi ro cần bảo hiểm ở điều kiện A mới đáp ứng nhu cầu. Những hàng hoá vì bản chất vốn rất khó có thể bị hư hỏng, mất mát cho dù có những tác động từ bên ngoài thì có thể bảo hiểm ở điều kiện thấp hơn hoặc không cần bảo hiểm.

- Căn cứ vào điều kiện vận chuyển: Các điều kiện vận chuyển như: Loại phương tiện vận chuyển, chất lượng của phương tiện,

loại bao bì bốc dỡ. Đặc điểm của hành trình vận chuyển như: tính nguy hiểm của tuyến đường vận tải, chiến tranh, cướp biển, bão...các yếu tố tác động trong quá trình bốc dỡ, vận chuyển, chuyển tải... là các yếu tố tạo nên rủi ro cho hàng hoá mà chúng ta cần xem xét, phân tích để quyết định lựa chọn loại hình bảo hiểm cho thích hợp.

b. Tổ chức mua bảo hiểm cho hàng hoá

Để tiến hành mua bảo hiểm cho hàng hoá, doanh nghiệp TMQT cần tiến hành theo các bước sau:

- Xác định nhu cầu bảo hiểm: Từ các căn cứ trên doanh nghiệp phải phân tích để xác định nhu cầu bảo hiểm cho hàng hoá bao gồm xác định giá trị bảo hiểm và điều kiện bảo hiểm.

- + Giá trị bảo hiểm là giá trị thực tế của lô hàng, bao gồm giá hàng hoá, cước phí chuyên chở, phí bảo hiểm và các chi phí liên quan khác. Như vậy giá trị bảo hiểm thường là giá hàng hoá ở điều kiện CIF

- + Có nhiều điều kiện bảo hiểm khác nhau. Trên thế giới và Việt Nam hiện nay thường áp dụng ba điều kiện bảo hiểm chính sau:

Điều kiện bảo hiểm C

Những rủi ro, tổn thất được bảo hiểm:

- Những mất mát hư hỏng xảy ra cho hàng hoá được bảo hiểm có thể quy hợp lý cho các nguyên nhân sau:

- + Cháy hoặc nổ;
- + Tàu hay xà lan bị mắc cạn, đắm hoặc lật úp;
- + Tàu đâm va nhau hoặc tàu, xà lan hay phương tiện vận chuyển đâm va phải bất kỳ vật thể gì bên ngoài không kể nước hoặc bị mất tích;
- + Dỡ hàng tại một cảng nơi tàu gặp nạn;

+ Phương tiện vận chuyển đường bộ bị lật đổ, hoặc bị trật bánh;

- Những mất mát, hư hỏng xảy ra đối với hàng hoá được bảo hiểm do các nguyên nhân sau:

+ Hy sinh tổn thất chung;

+ Ném hàng khỏi tàu;

- Hàng hoá được bảo hiểm bị mất do tàu hoặc phương tiện chở hàng bị mất tích.

Điều kiện bảo hiểm B

Giống như điều kiện bảo hiểm C nhưng còn thêm một số rủi ro sau:

+ Động đất, núi lửa phun, sét đánh;

+ Nước cuốn hàng khỏi tàu;

+ Nước biển, nước hồ, nước sông chảy vào tàu, xà lan, hầm hàng, phương tiện vận chuyển, container hoặc nơi chứa hàng;

+ Tổn thất toàn bộ của bất kỳ kiện hàng nào do rơi khỏi tàu hoặc rơi trong khi đang xếp hàng lên hay đang dỡ hàng khỏi tàu hoặc xà lan.

Điều kiện bảo hiểm A

Theo điều kiện này thì người bảo hiểm phải chịu trách nhiệm về mọi rủi ro gây ra mất mát, hư hỏng cho hàng hoá bảo hiểm trừ những rủi ro ngoại trừ. Rủi ro được bảo hiểm theo điều kiện bảo hiểm này bao gồm cả những rủi ro chính (tàu mắc cạn, đắm, cháy, đâm va nhau, đâm va phải vật thể khác, mất tích...) và những rủi ro phụ (hư hỏng, đổ vỡ, cong, bẹp, gỉ, hấp hơi, thiếu hụt, trộm cắp, không giao hàng...) do tác động ngẫu nhiên bên ngoài trong quá trình vận chuyển, xếp dỡ, giao nhận, bảo quản, lưu kho hàng hoá.

Ngoài 3 điều kiện bảo hiểm gốc này ra còn một số điều kiện bảo hiểm khác nữa như bảo hiểm chiến tranh (War risk), bảo hiểm đình công (Strike)...

- Xác định loại hình bảo hiểm. Các doanh nghiệp TMQT thường sử dụng hai loại hình bảo hiểm chính: Hợp đồng bảo hiểm chuyển và hợp đồng bảo hiểm bao.

+ Hợp đồng bảo hiểm chuyển (Voyage Policy) là hợp đồng bảo hiểm được ký kết cho từng chuyến hàng chuyên chở từ địa điểm này đến địa điểm khác, được ghi trong hợp đồng bảo hiểm.

+ Hợp đồng bảo hiểm bao (Open policy) là hợp đồng bảo hiểm cho một khối lượng hàng vận chuyển trong nhiều chuyến kế tiếp nhau (thường thời hạn là 1 năm). Còn từng chuyến hàng khi giao hàng xuống tàu, doanh nghiệp chỉ gửi đến công ty bảo hiểm một thông báo bằng văn bản gọi là “Giấy báo bắt đầu vận chuyển”.

- Lựa chọn công ty bảo hiểm: Trừ trường hợp trong hợp đồng chỉ định rõ công ty bảo hiểm, còn thông thường doanh nghiệp lựa chọn các công ty bảo hiểm có uy tín và có quan hệ thường xuyên, tỷ lệ phí bảo hiểm thấp và thuận tiện trong quá trình giao dịch. Trong thực tiễn kinh doanh, các doanh nghiệp Việt Nam thường mua bảo hiểm tại Bảo Việt hoặc các công ty bảo hiểm hiện đang có mặt tại Việt Nam để tiện đòi bồi thường nếu có tổn thất.

- Đàm phán ký kết hợp đồng bảo hiểm, thanh toán phí bảo hiểm (I) nhận đơn bảo hiểm (Insurance Policy) hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Certificate).

4.2.2.5. Làm thủ tục hải quan

Để làm thủ tục hải quan, doanh nghiệp có thể trực tiếp tiến hành hoặc uỷ quyền cho đại lý làm thủ tục hải quan.

Nếu uỷ quyền cho đại lý, doanh nghiệp phải chuẩn bị đầy đủ các chứng từ và làm giấy uỷ quyền để đại lý tiến hành làm thủ tục hải quan, giám sát quá trình và giải quyết các vướng mắc phát sinh trong quá trình đại lý tiến hành thủ tục hải quan cho doanh nghiệp, đồng thời thanh toán phí và các chi phí cho đại lý. Hiện nay dịch vụ khai thuê hải quan cũng được nhiều doanh nghiệp áp dụng.

Theo pháp luật Việt Nam hiện hành, hàng hoá khi đi qua cửa khẩu Việt Nam (XK hoặc nhập khẩu) đều phải làm thủ tục hải quan. Quy trình làm thủ tục hải quan cho hàng hoá xuất nhập khẩu theo luật hải quan Việt Nam bao gồm các bước chính sau đây:

- Khai và nộp tờ khai hải quan
- Xuất trình hàng hoá
- Nộp thuế và thực hiện các nghĩa vụ tài chính

a. Khai và nộp hồ sơ hải quan

Người khai hải quan phải khai và nộp tờ khai hải quan đối với hàng hoá trong thời hạn quy định

Khai hải quan được thực hiện thống nhất theo mẫu tờ khai hải quan do Tổng cục hải quan quy định. Có hai hình thức khai hải quan là khai thủ công và khai điện tử.

Khai thủ công là người khai hải quan trực tiếp đến cơ quan hải quan để thực hiện khai trên tờ khai hải quan, đây là hình thức khai truyền thống, nhưng tốn kém thời gian và làm thủ tục hải quan bị kéo dài.

Khai điện tử là doanh nghiệp tiến hành khai trên tờ khai hải quan và truyền đến cho cơ quan hải quan qua Internet. Đây là hình thức khai tiên bộ được nhiều nước trên thế giới áp dụng. Nếu hệ thống thông tin của cơ quan hải quan hiện đại và được tích hợp, đồng thời chấp nhận chứng từ điện tử, áp dụng hệ thống quản lý rủi ro tự động sẽ hiện đại hoá được thủ tục hải quan và rút ngắn được thời gian thông quan.

Người khai hải quan sau khi khai vào tờ khai hải quan, cùng với các chứng từ tạo thành hồ sơ hải quan. Hồ sơ hải quan bao gồm các chứng từ theo quy định của luật hải quan. Hồ sơ nhập khẩu hàng hóa thường chứng từ phức tạp hơn hồ sơ hải quan xuất khẩu hàng hóa và số chứng từ còn phụ thuộc vào từng chủng loại hàng hóa và thị trường xuất nhập khẩu.

Hồ sơ hải quan được nộp, xuất trình cho cơ quan hải quan tại trụ sở hải quan. Trong một số trường hợp đặc biệt có thể gia hạn nộp một số chứng từ cho đến trước thời điểm kiểm tra thực tế hàng hoá của hải quan.

Hồ sơ hải quan sau khi tiếp nhận được qua hệ thống quản lý rủi ro tự động phân luồng: luồng xanh, luồng vàng, luồng đỏ. Hồ sơ luồng đỏ phải kiểm tra thực tế hàng hóa.

Khi khai hải quan và nộp hồ sơ hải quan, doanh nghiệp cần chú ý:

- Khai chính xác số lượng hàng hóa, khai đúng chủng loại và áp đúng mã để tính thuế xuất nhập khẩu (nếu hàng hóa phải nộp thuế xuất nhập khẩu).

- Chuẩn bị đầy đủ các chứng từ theo quy định của hồ sơ hải quan.

- Nộp thuế xuất nhập khẩu đầy đủ và đúng hạn.

Những doanh nghiệp chấp hành tốt pháp luật hải quan, khi làm thủ tục hải quan hồ sơ hải quan được tự động phân vào luồng xanh hoặc luồng vàng không phải kiểm tra thực tế hàng hóa tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp giải phóng nhanh hàng hóa khi làm thủ tục hải quan

b. Xuất trình hàng hoá

Đối với hồ sơ thuộc luồng đỏ doanh nghiệp phải xuất trình hàng hóa để cơ quan kiểm tra thực tế hàng hoá. Hệ thống quản lý rủi ro tự động xác định các hình thức kiểm tra:

- Kiểm tra đại diện không quá 10% đối với lô hàng xuất khẩu, nhập khẩu là nguyên liệu sản xuất hàng xuất khẩu và gia công xuất khẩu, hàng cùng chủng loại, hàng đóng gói đồng nhất...

- Kiểm tra toàn bộ lô hàng xuất khẩu, nhập khẩu của chủ hàng đã nhiều lần vi phạm pháp luật hải quan, lô hàng mà có dấu hiệu vi phạm pháp luật hải quan.

Khi xuất trình hàng hóa doanh nghiệp phải thống nhất với cơ quan hải quan về địa điểm và thời điểm kiểm tra hàng hóa vừa đảm

bảo đúng quy định của cơ quan hải quan vừa tạo điều kiện cho doanh nghiệp trong quá trình giao nhận hàng hóa và tối ưu hoá được các chi phí.

Trong quá trình kiểm tra thực tế hàng hoá, nếu doanh nghiệp không nhất trí với các kết luận của cơ quan hải quan, thì có thể yêu cầu giám định và dựa vào kết quả giám định để xác định đúng mã số và chất lượng hàng hoá.

c. Nộp thuế và thực hiện các quyết định của hải quan

Sau khi kiểm tra hồ sơ hải quan đối với hồ sơ luồng xanh, luồng vàng và kiểm tra thực tế hàng hoá, hải quan sẽ có quyết định sau:

- Cho hàng qua biên giới.
- Cho hàng hoá qua biên giới có điều kiện như phải sửa chữa khắc phục lại, phải nộp bổ sung thuế xuất nhập khẩu.
- Không được phép xuất nhập khẩu.

Nếu doanh nghiệp không nhất trí với các kết luận của cơ quan hải quan, thì có thể yêu cầu xem xét lại, nếu hai bên không thống nhất được thì doanh nghiệp có thể khiếu kiện theo trình tự của pháp luật.

Trong trường hợp phát hiện có dấu hiệu vi phạm pháp luật hải quan đối với hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu đã được thông quan, trong thời hạn 5 năm cơ quan hải quan được phép áp dụng biện pháp kiểm tra sau thông quan đối với doanh nghiệp.

4.2.2.6. Tổ chức giao nhận hàng với phương tiện vận tải

Trong kinh doanh TMQT có nhiều phương thức vận tải. Mỗi phương thức vận tải có quy trình nhận hàng hoá khác nhau. Sau đây chúng ta nghiên cứu có tính nguyên tắc các quy trình giao nhận đó.

a. Giao hàng XK

a.1. Giao hàng với tàu biển

Hàng XK của nước ta chủ yếu được giao bằng đường biển, nên đây là phương thức rất quan trọng. Nếu hàng hoá được giao bằng đường biển, doanh nghiệp XK phải tiến hành theo các bước sau:

- Căn cứ vào các chi tiết hàng XK, lập bảng kê hàng hoá chuyên chở (Cargo list) cho người vận tải để đối lấy sơ đồ xếp hàng (Cargo plan, stowage plan).

- Trao đổi với cơ quan điều độ cảng để nắm vững kế hoạch giao hàng.

- Lập kế hoạch và tổ chức vận chuyển hàng vào cảng.

- Bốc hàng lên tàu: Trong quá trình bốc hàng lên tàu phải thường xuyên giám sát theo dõi để nắm chắc số lượng hàng giao và giải quyết kịp thời các vướng mắc phát sinh.

- Sau khi giao nhận hàng xong lấy biên lai thuyền phó (Mate's receipt) để xác nhận hàng đã giao nhận xong trong đó xác nhận: Số lượng hàng hoá, tình trạng hàng hoá, cảng đến...

- Trên cơ sở hoá đơn thuyền phó đối lấy vận đơn đường biển (Bill of lading - B/L), điều quan trọng là phải lấy được vận đơn đường biển hoàn hảo (hay vận đơn sạch) (Clean Bill of lading).

a.2. Giao nhận hàng khi hàng chuyên chở bằng container

Giao hàng bằng container có hai hình thức: Khi hàng hoá đủ một container (Full container load - FCL) và khi hàng không đủ một container (Less than a container load - LCL).

- *Giao hàng đủ một container (FCL).*

Khi hàng hoá giao đủ một container người XK tiến hành theo các bước sau:

- + Căn cứ vào số lượng hàng giao, đăng ký mượn hoặc thuê container tương thích với số lượng hàng giao vận chuyển container rỗng về địa điểm đóng hàng.

+ Làm thủ tục hải quan, mời hải quan kiểm hoá đến xếp hàng vào container, niêm phong kẹp chì các container.

+ Giao hàng cho bãi (hoặc trạm) container để nhận biên lai xếp hàng.

+ Đổi biên lai xếp hàng lấy vận đơn.

- *Giao hàng không đủ một container.*

Khi hàng giao không đủ một container, người XK vận chuyển hàng đến bãi (hoặc trạm) container do người chuyên chở chỉ định để giao cho người chuyên chở. Việc giao hàng được coi là hoàn thành khi hàng được giao cho người chuyên chở hoặc người đại diện cho người chuyên chở.

a.3. Giao hàng cho người vận tải đường sắt

Giao hàng cho người vận tải đường sắt cũng có hai hình thức: Khi hàng chiếm đủ một toa xe (hoặc một container vận chuyển bằng đường sắt) và khi hàng hoá không chiếm hết một toa xe (hoặc một container vận chuyển bằng đường sắt).

- *Giao hàng khi hàng chiếm đủ một toa xe.* Người XK tiến hành theo các bước sau:

+ Căn cứ vào số lượng hàng giao kịp thời đăng ký với cơ quan đường sắt để cung cấp toa xe phù hợp với khối lượng tính chất của hàng hoá.

+ Khi được cấp toa xe, tổ chức vận chuyển hàng đến địa điểm quy định.

+ Làm thủ tục hải quan, mời cơ quan Hải quan kiểm tra hàng hoá, đồng thời bốc hàng lên toa tàu niêm phong kẹp chì.

+ Giao toa tàu đã được niêm phong kẹp chì cho cơ quan đường sắt để lấy vận đơn đường sắt (Way bill, bill of freight, rail road bill of lading).

- *Giao hàng khi hàng không chiếm đủ một toa xe*

Nếu hàng không đủ một toa xe người XK phải vận chuyển hàng đến nơi tiếp nhận hàng của đường sắt hoặc xếp hàng lên một toa xe do đường sắt chỉ định và nhận vận đơn.

a.4. Giao hàng cho người vận tải đường bộ

Nếu hàng giao tại cơ sở của người Bán, người Bán chịu trách nhiệm bốc và xếp hàng lên xe do người Mua chỉ định đến. Nếu hàng được giao tại cơ sở của người chuyên chở việc giao hàng coi là hoàn thành sau khi hàng đã được giao cho người chuyên chở đường bộ, hoặc người thay mặt cho người đó.

a.5. Giao hàng cho người vận tải đường hàng không

Người XK liên hệ với bộ phận giao nhận, vận chuyển hàng hoá đến trạm giao nhận chỉ định, làm thủ tục hải quan giao cho người vận tải hàng không và nhận vận đơn.

b. Nhận hàng từ phương tiện vận tải

b.1. Nhận hàng từ tàu biển

Bao gồm các bước sau:

- Chuẩn bị các chứng từ để nhận hàng.
- Ký hợp đồng uỷ thác cho cơ quan ga cảng về việc giao nhận hàng từ nước ngoài về.
- Xác nhận với cơ quan ga cảng về kế hoạch tiếp nhận hàng, lịch tàu, cơ cấu mặt hàng, điều kiện kỹ thuật khi bốc dỡ giao nhận và bảo quản hàng hoá.
- Cung cấp các tài liệu cần thiết cho việc giao nhận hàng hoá như vận đơn, lệnh giao hàng...
- Tiến hành nhận hàng: Nhận về số lượng, xem xét sự phù hợp về tên hàng, chủng loại, kích thước, thông số kỹ thuật, chất lượng, bao bì, mã hiệu của hàng hoá so với yêu cầu đã thoả thuận trong

hợp đồng. Người xuất khẩu phải kiểm tra, giám sát việc giao nhận phát hiện các sai phạm và giải quyết các tình huống phát sinh.

- Thanh toán chi phí giao nhận, bốc xếp, bảo quản hàng cho cơ quan ga cảng.

b.2. Nhận hàng chuyên chở bằng container, bao gồm các bước:

- Nhận vận đơn và các chứng từ khác.
- Trình vận đơn và các chứng từ khác (hoá đơn thương mại, phiếu đóng gói....) cho hãng tàu để đổi lấy lệnh giao hàng (D/O).

- Nhà xuất khẩu đến trạm hoặc bãi container để nhận hàng.

+ Nếu hàng đủ container (FCL), người xuất khẩu muốn nhận container về kiểm tra tại kho riêng thì trước đó phải làm đơn đề nghị với cơ quan hải quan, đồng thời đề nghị hãng tàu để mượn container. Khi được chấp thuận, chủ hàng kiểm tra niêm phong, kẹp chì của container, vận chuyển container về kho riêng, dỡ hàng sau đó hoàn trả container rỗng cho hãng tàu.

+ Nếu hàng không đủ container (LCL) doanh nghiệp đến bãi container làm thủ tục nhận hàng tại kho CFS và vận chuyển hàng về kho của doanh nghiệp.

b.3. Nhận hàng chuyên chở bằng đường sắt

- Nếu hàng đầy toa xe, nhận cả toa xe kiểm tra niêm phong, kẹp chì làm thủ tục hải quan, dỡ hàng, kiểm tra hàng hoá tổ chức vận chuyển hàng hoá về kho của doanh nghiệp.

- Nếu hàng hoá không đủ toa xe, người nhập khẩu nhận hàng tại trạm giao hàng của ngành đường sắt tổ chức vận chuyển hàng hoá về kho riêng.

b.4. Nhận hàng chuyên chở bằng đường bộ

- Nếu nhận tại cơ sở của người nhập khẩu (thường là đây một xe hàng) người nhập khẩu làm thủ tục và chịu trách nhiệm bốc hàng xuống để nhận hàng.

- Nếu nhận tại cơ sở của người vận tải người nhập khẩu phải kiểm tra hàng và tổ chức vận chuyển hàng về kho riêng.

b.5. Nhận hàng chuyên chở bằng đường hàng không

Người nhập khẩu làm thủ tục nhận hàng tại trạm giao nhận hàng không và tổ chức vận chuyển hàng về kho riêng của mình.

4.2.2.7. Thanh toán hàng xuất nhập khẩu

Thanh toán là một nội dung rất quan trọng trong tổ chức thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu, chất lượng của quá trình thanh toán có ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả của hoạt động kinh doanh. Từ lựa chọn phương thức và điều kiện thanh toán thích hợp, đàm phán ký kết hợp đồng thì việc thực hiện thanh toán theo hợp đồng đã ký kết là vấn đề mà tất cả các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đều quan tâm. Dù là phương thức thanh toán gì thì mục đích của quá trình thanh toán đối với nhà XK là khi giao hàng sẽ đảm bảo chắc chắn thanh toán được tiền hàng, còn đối với nhà nhập khẩu là khi thanh toán tiền hàng sẽ đảm bảo chắc chắn nhận được hàng theo đúng yêu cầu trong hợp đồng đã thỏa thuận. Khi hợp đồng lựa chọn các phương thức thanh toán khác nhau thì quá trình thanh toán cũng khác nhau. Có nhiều phương thức thanh toán trong TMQT, ở đây chúng ta nghiên cứu một số phương thức thanh toán mà các doanh nghiệp Việt Nam thường áp dụng.

a. Thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ

Hiện nay hầu hết các hợp đồng, đặc biệt là các hợp đồng có giá trị lớn được thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ. Đây là phương thức thanh toán yêu cầu người bán và người mua phải tuân thủ nghiêm ngặt nội dung và lịch trình thanh toán của nó.

a.1. Thực hiện hợp đồng XK

- Nhắc nhở mở L/C: Nếu hợp đồng XK quy định việc thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ. Trước khi đến thời hạn đã thoả thuận trong hợp đồng, doanh nghiệp XK phải nhắc nhở, đôn đốc người mua mở thư tín dụng (L/C) đúng thời hạn. Chỉ khi người mua mở L/C mới thể hiện rõ ý chí thực sự muốn nhận hàng và thanh toán tiền hàng của người mua làm cơ sở cho người bán thực hiện các bước tiếp theo trong hợp đồng.

- Kiểm tra L/C: Khi ngân hàng thông báo L/C đã được mở, cần kiểm tra kỹ L/C trên các nội dung sau:

+ Kiểm tra tính chân thực L/C.

+ Kiểm tra nội dung của L/C: Cơ sở khoa học để kiểm tra là hợp đồng TMQT mà các bên đã ký kết và các thoả thuận khác. Trong đó việc kiểm tra nội dung của L/C là khâu cực kỳ quan trọng trong việc thực hiện phương thức tín dụng chứng từ. Nội dung của L/C phải phù hợp với nội dung của hợp đồng. Nếu nội dung của L/C không phù hợp với hợp đồng mà người XK cứ chấp nhận và thực hiện giao hàng theo hợp đồng thì người XK sẽ không thanh toán được tiền. Ngược lại nếu thực hiện theo yêu cầu của L/C thì lại vi phạm hợp đồng. Nếu L/C phù hợp thì tiến hành giao hàng, nếu không phù hợp thì yêu cầu sửa L/C.

- Sửa L/C (tu chỉnh L/C- amendment): L/C có thể được tu chỉnh trong các trường hợp sau:

+ Khi phát hiện thấy nội dung L/C không phù hợp với hợp đồng (nội dung không có trong hợp đồng hoặc trái hợp đồng) hoặc trái với luật lệ, tập quán của các bên, gây bất lợi cho người bán hoặc không có khả năng thực hiện.

+ Khi L/C đã có hiệu lực nhưng vì một lý do nào, một trong hai bên khó có thể thực hiện được hợp đồng theo các quy định của L/C mà cần phải thoả thuận lại để có thể thực hiện tiếp hợp đồng, nếu được đề nghị và hai bên thống nhất thay đổi nội dung của hợp đồng thì phải sửa lại L/C cho phù hợp với nội dung thoả thuận mới.

Nguyên tắc tu chỉnh L/C:

- + Phải tu chỉnh trong thời gian hiệu lực của L/C.
- + Nội dung tu chỉnh phải được hai bên thoả thuận thống nhất.
- + Sự tu chỉnh phải được thông báo cho các bên và cho ngân hàng.
- + Nội dung tu chỉnh phải được xác nhận của ngân hàng mở L/C
- + Nội dung tu chỉnh phải định nội dung trước của L/C

Chỉ khi L/C đã được sửa đổi phù hợp, được ngân hàng mở L/C thông báo cho người xuất khẩu qua ngân hàng thông báo, người XK mới có thể tiến hành các hoạt động tiếp theo.

- Giao hàng và chuẩn bị chứng từ thanh toán: Sau khi L/C có hiệu lực thì người XK tiến hành giao hàng và thành lập bộ chứng từ để tiến hành thanh toán. Người xuất khẩu phải kiểm soát quá trình chuẩn bị bộ chứng từ để có bộ chứng từ phù hợp với yêu cầu của L/C để tiến hành thanh toán.

Bộ chứng từ thanh toán có thể bao gồm:

Hoá đơn thương mại (Commercial invoice)

Là chứng từ cơ bản của phục vụ cho công tác thanh toán. Nó là yêu cầu của người Bán đòi hỏi người Mua phải trả số tiền hàng đã được ghi trên hoá đơn. Hoá đơn nói rõ đặc điểm hàng hoá, đơn giá và tổng giá trị của hàng hoá, điều kiện cơ sở giao hàng, phương thức thanh toán, phương thức chuyên chở hàng.

Hoá đơn thường được lập làm nhiều bản và được dùng trong nhiều việc khác nhau: Hoá đơn được xuất trình chẳng những cho ngân hàng để đòi tiền hàng mà còn cho công ty bảo hiểm để tính phí bảo hiểm khi mua bảo hiểm hàng hoá, cho cơ quan quản lý ngoại hối của nước xuất khẩu để xin cấp ngoại tệ, cho Hải quan để tính tiền thuế.

Theo chức năng của nó, hoá đơn có thể được phân loại thành:

Hoá đơn tạm tính (Provisional invoice) là hoá đơn dùng trong việc thanh toán sơ bộ tiền hàng trong các trường hợp như: Giá hàng chỉ là giá tạm tính, việc nhận hàng về số lượng và chất lượng được

thực hiện ở cảng đến, hàng hoá được giao làm nhiều lần mà mỗi lần chỉ thanh toán một phần, cho đến khi bên bán giao xong mới thanh toán dứt khoát...

Hoá đơn chính thức (Final invoice) là hoá đơn dùng để thanh toán tiền hàng khi thực hiện toàn bộ hợp đồng, hoặc dùng thanh toán đối với hợp đồng lớn giao hàng thành nhiều lần.

Hoá đơn chi tiết (Detailed invoice) các tác dụng phân tích chi tiết các bộ phận của giá hàng.

Hoá đơn chiếu lệ (Proforma invoice) là loại chứng từ có hình thức như hoá đơn, nhưng không dùng để thanh toán bởi vì nó không phải là yêu cầu đòi tiền. Tuy nhiên điểm giống nhau trong chức năng của nó với hoá đơn thông thường là: Nó nói rõ giá cả và đặc điểm của hàng hoá. Vì vậy nó có tác dụng đại diện cho số hàng hoá gửi đi triển lãm, để gửi bán hoặc có tác dụng làm đơn chào hàng hoặc để làm thủ tục xin xuất khẩu.

Hoá đơn trung lập (Neutral invoice) trong đó không ghi rõ tên người bán.

Hoá đơn xác nhận (Certified invoice) là hoá đơn có chữ ký của Phòng thương mại và công nghiệp, xác nhận về xuất xứ của hàng hoá. Nhiều khi hoá đơn này được dùng như một chứng từ kèm cả chức năng hoá đơn lẫn chức năng giấy chứng nhận xuất xứ.

Vận đơn đường biển (Bill of lading - B/L)

Vận đơn đường biển là chứng từ do người chuyên chở cấp để xác nhận rằng mình đã nhận hàng để chở. Tuy mỗi hãng tàu đều có mỗi vận đơn riêng, nhưng về nội dung chúng có những điểm chung. ở mặt trước của B/L có ghi rõ tên người gửi, người nhận hoặc “theo lệnh”...), tên tàu, cảng bốc hàng, cảng dỡ hàng, tên hàng, kỹ mã hiệu, số lượng kiện, trọng lượng, giá cả, tổng trị giá, cách trả cước (cước trả trước hay trả tại cảng bến), tình hình xếp hàng, số bản gốc đã lập, ngày tháng cấp vận đơn... mặt sau ghi các điều kiện chuyên chở. Khi chuyên chở hàng vừa có hợp đồng vừa có vận đơn thì quan hệ giữa người vận tải và người nhận hàng do vận đơn điều

chính, còn quan hệ giữa người gửi hàng và người vận tải do hợp đồng thuê tàu điều chỉnh.

B/L có 3 chức năng cơ bản sau:

Là một biên lai của người chuyên chở xác nhận là họ đã nhận hàng để chở.

Là một bằng chứng về những điều khoản của một hợp đồng vận tải đường biển.

Là chứng chỉ về quyền sở hữu hàng hoá.

Vận đơn đường sắt (Waybill, bill of freight, railroad bill of lading)

Là chứng từ vận tải cơ bản trong việc chuyên chở hàng hoá bằng đường sắt. Vận đơn đường sắt có chức năng là bằng chứng của hợp đồng chuyên chở hàng hoá bằng đường sắt và là biên lai của cơ quan đường sắt xác nhận đã nhận hàng để chở.

Trong vận đơn đường sắt thường có những chi tiết cơ bản như: Tên người gửi hàng, tên, địa chỉ người nhận hàng, tên ga đi, tên ga đến và tên của ga biên giới thông qua, tên hàng, số lượng kiện, trọng lượng cả bì của hàng hoá, tiền cước chuyên chở.

Cơ quan đường sắt thường ký phát một bản chính của vận đơn đường sắt và một số bản phụ (Duplicate). Bản chính được gửi kèm theo hàng và sẽ được trao cho người nhận hàng. Bản phụ được trao cho người gửi hàng để người này dùng trong việc của mình như: Thanh toán tiền hàng, thông báo gian hàng...

Vận đơn đường không (Airway bill hoặc Aircraft bill of lading)

Là chứng từ do cơ quan vận tải hàng không cấp cho người gửi hàng để xác nhận việc đã nhận hàng để chở. Chức năng của vận đơn đường không là làm bằng chứng của hợp đồng chuyên chở đã được ký kết và làm biên lai nhận hàng để chở.

Vận đơn đường không do người gửi hàng điền vào ba bản chính rồi được giao cho người chuyên chở cùng với hàng hoá. Bản thứ nhất có đóng dấu “để cho người chuyên chở” thì do người gửi hàng ký tên. Bản thứ hai có đóng dấu “để cho người nhận hàng” thì do người chuyên chở và người nhận hàng cùng ký tên. Bản thứ ba có chữ ký của người chuyên chở được trả lại cho người gửi hàng sau khi người chuyên chở đã nhận hàng.

Nội dung của vận đơn bao gồm những chi tiết như: Tên người gửi, tên và địa chỉ người nhận, tên sân bay đi, tên sân bay đến, trị giá hàng, tên hàng, trọng lượng cả bì của hàng hoá....

Chứng từ bảo hiểm

Chứng từ bảo hiểm là chứng từ do tổ chức bảo hiểm cấp nhằm hợp thức hoá hợp đồng bảo hiểm và được dùng để điều tiết quan hệ giữa tổ chức bảo hiểm với người được bảo hiểm. Trong mối quan hệ này, tổ chức bảo hiểm nhận bồi thường cho những tổn thất xảy ra vì những rủi ro nhất định đến với người mua bảo hiểm, còn người được bảo hiểm phải nộp cho tổ chức bảo hiểm một số tiền nhất định gọi là phí bảo hiểm.

Chứng từ bảo hiểm thường được dùng là đơn bảo hiểm và giấy chứng nhận bảo hiểm:

Đơn bảo hiểm (Insurance policy)

Là chứng từ do tổ chức bảo hiểm cấp, bao gồm những điều khoản chủ yếu của hợp đồng bảo hiểm, và nhằm hợp thức hoá hợp đồng này. Đơn bảo hiểm 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 (như tên hàng, số lượng, kỹ mã hiệu, tên phương tiện chở hàng....) và về việc tính toán phí bảo hiểm (như giá trị bảo hiểm, số tiền bảo hiểm, điều kiện bảo hiểm đã được thoả thuận....)

Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance certificate)

Là chứng từ do tổ chức bảo hiểm cấp cho người được bảo hiểm để xác nhận một lô hàng nào đó đã được bảo hiểm theo điều kiện của một hợp đồng bảo hiểm dài hạn.

Nội dung của giấy chứng nhận bảo hiểm chỉ bao gồm những điều khoản nói lên đối tượng được bảo hiểm, các chi tiết cần thiết cho việc tính toán bảo hiểm và điều kiện bảo hiểm đã thoả thuận.

Chứng từ là những văn bản chứa đựng những thông tin dùng để chứng minh sự việc làm cơ sở cho việc thanh toán, khiếu nại đòi bồi thường và giải quyết các thủ tục khác...

Những chứng từ cơ bản trong quá trình thực hiện hợp đồng TMQT là những chứng từ xác nhận việc thực hiện hợp đồng đó. Những chứng từ này bao gồm nhiều loại, mỗi loại có nội dung và hình thức khác nhau. Nhưng nói chung chúng đều được trình bày trên các mẫu in sẵn. Sau đây là một số chứng từ cơ bản nhất.

Bảng kê chi tiết (Specification)

Là chứng từ về chi tiết hàng hoá trong kiện hàng. Nó tạo điều kiện thuận tiện cho việc kiểm tra hàng hoá. Ngoài ra nó có tác dụng bổ sung cho hoá đơn khi lô hàng bao gồm nhiều loại hàng có tên gọi khác nhau và có phẩm cấp khác nhau.

Phiếu đóng gói (Packing list)

Là bảng kê khai tất cả các hàng hoá đựng trong một kiện hàng (hòm, hộp, container...). Phiếu đóng gói được đặt trong bao bì sao cho người mua có thể dễ dàng tìm thấy, cũng có khi được để trong một túi gắn ở bên ngoài bao bì. Phiếu đóng gói ngoài dạng thông thường, có thể là phiếu đóng gói chi tiết (Detailed packing list) nếu nó có tiêu đề như vậy và nội dung tương đối chi tiết, hoặc là phiếu đóng gói trung lập (Neutral packing list) nếu nội dung của nó không chỉ ra tên người Bán. Cũng có khi người ta còn phát hành loại phiếu đóng gói kèm bản kê trọng lượng (Packing and weight list).

Giấy chứng nhận số lượng (Certificate of quantity) và giấy chứng nhận trọng lượng (Certificate of weight)

Giấy chứng nhận số lượng là chứng từ xác nhận số lượng của hàng hoá thực giao. Chứng từ này được dùng nhiều trong trường hợp hàng hoá mua bán là những hàng tính bằng số lượng (cái, chiếc) như: Chè gói, thuốc lá đóng bao, rượu chai... giấy này có thể do Công ty giám định cấp.

Giấy chứng nhận trọng lượng là chứng từ xác nhận trọng lượng hàng thực giao, thường được dùng trong mua bán những hàng mà trị giá tính trên cơ sở trọng lượng.

Giấy chứng nhận số lượng/ trọng lượng có thể do người cung cấp hoặc tổ chức kiểm nghiệm hàng xuất khẩu cấp, tùy theo sự thoả thuận trong hợp đồng. Cần chú ý đến địa điểm kiểm tra và tính chất pháp lý cuối cùng của giấy chứng nhận.

Giấy chứng nhận phẩm chất (Certificate of quality)

Là chứng từ xác nhận chất lượng của hàng thực giao, và chứng minh phẩm chất hàng phù hợp với các điều khoản của hợp đồng. Nếu hợp đồng không quy định gì khác, giấy chứng nhận phẩm chất có thể do xưởng hoặc xí nghiệp sản xuất hàng hoá cấp, cũng có thể do cơ quan kiểm nghiệm (hoặc giám định) hàng XK cấp.

Trong số các giấy chứng nhận phẩm chất, người ta phân biệt giấy chứng nhận phẩm chất thông thường và giấy chứng nhận phẩm chất cuối cùng (Final Certificate). Giấy chứng nhận phẩm chất cuối cùng có tác dụng khẳng định kết quả của việc kiểm tra phẩm chất ở một địa điểm nào đó, do hai bên thoả thuận.

Các giấy chứng nhận kiểm dịch và giấy chứng nhận vệ sinh

Là chứng từ do cơ quan có thẩm quyền của Nhà nước cấp cho chủ hàng để xác nhận hàng hoá đã được an toàn về mặt dịch bệnh, sâu hại, nấm độc.

Giấy chứng nhận kiểm dịch động vật (Veterinary certificate) do cơ quan thú y cấp khi hàng hoá là động vật (súc vật, cầm thú) hoặc có nguồn gốc động vật (lông cừu, lông thú, len, trứng...) hoặc khi bao bì của chúng có nguồn gốc động vật đã được kiểm tra và xử lý chống các dịch bệnh.

Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật (Phytosanitary Certificate), do cơ quan bảo vệ thực vật cấp khi hàng hoá là thực vật, thảo mộc hoặc có nguồn gốc thực vật, (hạt giống, bông, thuốc lá...) đã được kiểm tra và xử lý chống các dịch bệnh, nấm độc, cỏ dại là đối tượng kiểm dịch.

Trong các giấy chứng nhận kiểm dịch trên đây, các cơ quan có thẩm quyền xác nhận rằng ngoài việc đã kiểm tra và xử lý về dịch bệnh - đối tượng kiểm dịch, chúng còn xuất phát từ vùng an toàn về dịch bệnh.

Giấy chứng nhận vệ sinh (Sanitary Certificate) do cơ quan có thẩm quyền về kiểm tra phẩm chất hàng hoá hoặc về y tế cấp cho chủ hàng, sau khi đã kiểm tra hàng hoá (là thực phẩm, đồ uống, đồ hộp) và thấy trong đó không có vi trùng gây bệnh cho người dùng.

Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of origin - C/O)

Là chứng từ do tổ chức có thẩm quyền (ví dụ: Bộ thương mại, Phòng thương mại và công nghiệp) cấp để xác nhận nơi sản xuất hoặc khai thác ra hàng hoá.

Chứng từ này cần thiết cho cơ quan hải quan để tuỳ theo chính sách của Nhà nước vận dụng các chế độ ưu đãi khi tính thuế. Nó cũng cần thiết cho việc theo dõi thực hiện chế độ hạn ngạch. Đồng thời trong chừng mực nhất định, nó nói lên phẩm chất của hàng hoá - nhất là những nông thổ sản - bởi vì đặc điểm địa phương và điều kiện sản xuất ở đó có ảnh hưởng tới chất lượng hàng hoá.

Nội dung của chứng từ này bao gồm: Tên và địa chỉ của người mua, tên và địa chỉ của người bán, tên hàng, số lượng, ký mã hiệu, lời khai của chủ hàng về nơi sản xuất hoặc khai thác hàng, xác nhận của tổ chức có thẩm quyền.

Ngoài các chứng từ trên, tùy theo các loại hàng hóa khác nhau, L/C có thể yêu cầu một số loại chứng từ khác như Giấy chứng nhận khử trùng, Giấy chứng nhận kiểm tra hàng hóa do người mua lập....

Chuẩn bị bộ chứng từ có một vị trí quan trọng, nếu bộ chứng từ phù hợp với quy định của L/C thì ngân hàng mở L/C tiếp nhận bộ chứng từ và thanh toán tiền hàng, còn nếu bộ chứng từ không phù hợp ngân hàng mở L/C có quyền từ chối chứng từ và từ chối thanh toán. Khi chuẩn bị bộ chứng từ, cần kiểm soát để bộ chứng từ đảm bảo được các yêu cầu sau:

- + Phải đầy đủ các loại chứng từ do L/C quy định.
- + Trong mỗi loại chứng từ phải đủ số bản chứng từ.
- + Chứng từ phải đúng nơi cấp phát, đúng thời gian cấp phát.
- + Nội dung chứng từ phải phù hợp với quy định của L/C.
- + Các chứng từ không được mâu thuẫn nhau.
- + Các chứng từ phải được xuất trình cho ngân hàng mở L/C trong thời gian hiệu lực của L/C.

a.2. Thực hiện hợp đồng nhập khẩu

- Mở L/C: Khi hợp đồng quy định thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ, thì việc đầu tiên và rất quan trọng đối với người nhập khẩu để thực hiện hợp đồng mà hai bên đã thoả thuận là tiến hành mở L/C, việc mở L/C còn là hoạt động mang tính chất tiền đề cho hoạt động giao hàng của người XK. Tuy nhiên trước khi mở L/C, bằng các phương pháp kiểm tra và giám sát người nhập khẩu phải biết chắc chắn rằng người XK sẽ có hàng để giao. Căn cứ để mở L/C là hợp đồng TMQT mà hai bên đã ký kết.

Để tiến hành mở L/C người nhập khẩu phải đến ngân hàng làm đơn xin mở L/C trả tiền cho người xuất khẩu (đơn theo mẫu in sẵn của từng ngân hàng) và nộp tiền ký quỹ. Đơn xin mở L/C là cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp (nếu có) giữa ngân hàng mở

L/C và người xin mở L/C, đồng thời cũng là cơ sở để ngân hàng mở L/C cho bên XK. Vì vậy nhà nhập khẩu phải chú ý đến nội dung của đơn xin mở L/C sao cho chính xác, đúng mẫu đơn và phù hợp với nội dung mình mong muốn. Cần cân nhắc các điều kiện ràng buộc bên XK sao cho vừa chặt chẽ, đảm bảo quyền lợi của mình, vừa phải tôn trọng các điều khoản của hợp đồng, tránh mâu thuẫn, đảm bảo cho bên XK chấp nhận được.

Trong trường hợp người xuất khẩu thoả thuận yêu cầu tu chỉnh L/C, nếu thấy nội dung phù hợp cần nhanh chóng yêu cầu ngân hàng tu chỉnh L/C để người xuất khẩu giao hàng.

- Kiểm tra chứng từ: Sau khi L/C có hiệu lực, người XK sẽ tiến hành giao hàng, đồng thời gửi bộ chứng từ đến cho người nhập khẩu. Người nhập khẩu phải tiến hành kiểm tra bộ chứng từ. Nội dung bộ chứng từ thể hiện được trách nhiệm của người xuất khẩu trong vấn đề giao hàng. Thông qua việc kiểm tra chứng từ có thể biết được người xuất khẩu có giao hàng đúng như thoả thuận trong hợp đồng hay không. Nếu bộ chứng từ phù hợp thì người nhập khẩu nhận chứng từ để nhận hàng và thanh toán tiền hàng, nếu bộ chứng từ không phù hợp thì từ chối nhận chứng từ.

b. Thanh toán bằng phương thức nhờ thu

Nếu trong hợp đồng xuất nhập khẩu quy định thanh toán tiền hàng bằng phương thức nhờ thu (D/P hoặc D/A) thì ngay sau khi giao hàng, doanh nghiệp XK phải hoàn thành việc lập chứng từ nhanh chóng, chính xác, phù hợp và xuất trình cho ngân hàng để uỷ thác cho ngân hàng đòi tiền. Trong thư uỷ thác nhờ thu, người XK phải đề ra những điều kiện nhờ thu và được ngân hàng chấp nhận. Đây là văn bản pháp lý để điều chỉnh quan hệ giữa người Bán và ngân hàng phục vụ người Bán.

Khi nhận chứng từ ở ngân hàng doanh nghiệp nhập khẩu phải kiểm tra các chứng từ. Nếu chứng từ phù hợp theo hợp đồng hai bên đã ký kết thì chấp nhận trả tiền (D/A) hoặc trả tiền (D/P) để nhận chứng từ nhận hàng.

Nếu chứng từ không phù hợp theo quy định của hợp đồng thì người nhập khẩu có thể từ chối thanh toán. Việc vi phạm hợp đồng của người XK sẽ được hai bên trực tiếp giải quyết.

c. Phương thức chuyển tiền

Nếu hợp đồng TMQT quy định thanh toán bằng phương thức chuyển tiền (T/T hoặc M/T) thì người XK khi giao hàng xong phải nhanh chóng hoàn thành việc lập bộ chứng từ phù hợp với yêu cầu của hợp đồng, đồng thời chuyển đến cho người nhập khẩu. Khi người nhập khẩu chuyển tiền thanh toán đến, ngân hàng sẽ gửi giấy báo cho đơn vị XK.

Đối với người nhập khẩu khi nhận được bộ chứng từ do người XK chuyển đến, tiến hành kiểm tra, nếu thấy phù hợp thì viết lệnh chuyển tiền gửi đến ngân hàng yêu cầu ngân hàng chuyển tiền (bằng điện T/T, hoặc bằng thư M/T) để trả tiền cho người xuất khẩu, nếu bộ chứng từ không phù hợp thì từ chối nhận chứng từ.

d. Thanh toán bằng phương thức giao chứng từ trả tiền

Khi ký hợp đồng XK hàng hoá, trong đó quy định thanh toán bằng phương thức giao chứng từ trả tiền thì đến kỳ hạn mà hai bên đã thoả thuận, người XK phải nhắc nhở bên nhập khẩu đến ngân hàng làm thủ tục thanh toán. Khi ngân hàng thông báo cho nhà XK biết rằng đã thực hiện quá trình thanh toán, tài khoản ký thác (Trust account) đã bắt đầu hoạt động thì người XK tiến hành giao hàng cho nhà nhập khẩu và nhanh chóng hoàn thành bộ chứng từ phù hợp với yêu cầu của bản ghi nhớ (Memorandum) sau đó xuất trình chứng từ cho ngân hàng để thanh toán tiền hàng.

Nếu trong hợp đồng quy định thanh toán bằng phương thức giao chứng từ trả tiền. Thì đến kỳ hạn thanh toán người nhập khẩu đến ngân hàng phục vụ mình yêu cầu thực hiện dịch vụ CAD hoặc COD ký một bản ghi nhớ, đồng thời thực hiện ký quỹ 100% giá trị của thương vụ để lập tài khoản ký thác. Sau khi ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ do người XK chuyển đến nếu thấy phù hợp thì ngân hàng chấp nhận chứng từ và thanh toán cho bên XK đồng

thời chuyển chứng từ đó đến cho người nhập khẩu để tiến hành nhận hàng.

4.2.2.8. Khiếu nại và giải quyết khiếu nại

Khiếu nại là phương pháp giải quyết các phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng, bằng cách các bên trực tiếp tiếp thương lượng nhằm đưa ra các giải pháp mang tính pháp lý thoả mãn hay không thoả mãn các yêu cầu của bên khiếu nại.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng rất dễ xảy ra các tranh chấp, khiếu nại sẽ giúp các bên hiểu rõ về tranh chấp, dễ dàng giải quyết nhằm thoả mãn nhu cầu của nhau. Đồng thời thông qua khiếu nại các tranh chấp được giải quyết, đảm bảo quyền lợi của các bên mà không làm mất uy tín của nhau cũng như chi phí của mỗi bên.

Trong thực hiện hợp đồng thường có các trường hợp khiếu nại như sau:

a. Người Mua khiếu nại người Bán hoặc người Bán khiếu nại người Mua

Người mua có quyền khiếu nại người bán khi người bán vi phạm bất cứ điều khoản quy định về nghĩa vụ của người bán trong hợp đồng. Cụ thể người mua thường khiếu nại người bán trong các trường hợp sau:

- Giao hàng không đúng về số lượng, trọng lượng, quy cách.
- Hàng giao không đúng phẩm chất, nguồn gốc như hợp đồng quy định.
- Bao bì, ký mã hiệu sai quy cách không phù hợp với điều kiện vận chuyển, bảo quản làm hàng hoá bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển.
- Giao hàng chậm, cách thức giao hàng sai so với thoả thuận giữa hai bên như chuyển tải hàng hoá, giao hàng từng phần.
- Không giao hàng mà không phải do trường hợp bất khả kháng gây ra.

- Không giao, hoặc giao chậm tài liệu kỹ thuật không thông báo hoặc thông báo chậm việc hàng đã giao lên tàu, không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ các nghĩa vụ khác như thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm cho hàng hoá.... hoặc giao hàng hoá đang bị tranh chấp bởi bên thứ ba.

Trong nhiều trường hợp người bán có quyền khiếu nại người mua vì phạm các điều khoản quy định trong hợp đồng như: thanh toán chậm, không thanh toán, thanh toán không đúng lịch trình. Không chỉ định phương tiện đến nhận hàng hoặc đến chậm, đơn phương huỷ bỏ hợp đồng...

Để khiếu nại, người khiếu nại phải lập hồ sơ khiếu nại bao gồm: Đơn khiếu nại, bằng chứng về sự vi phạm và các chứng từ khác có liên quan.

Khi nhận được hồ sơ khiếu nại, bên bị khiếu nại cần nghiêm túc, nhanh chóng nghiên cứu hồ sơ tìm các giải pháp để giải quyết một cách thoả đáng nhất.

b. Người bán hoặc người mua khiếu nại người chuyên chở và bảo hiểm

Người bán hoặc mua khiếu nại người chuyên chở khi người chuyên chở vi phạm hợp đồng chuyên chở cụ thể: Khi người chuyên chở đưa tàu đến cảng bốc hàng không đúng quy định của hợp đồng chuyên chở. Hàng bị mất, thất lạc trong quá trình chuyên chở, bị thiếu về số lượng, trọng lượng so với vận đơn, hàng bị mất phẩm chất cho kỹ thuật bốc xếp bảo quản hàng trên phương tiện vận tải. Hồ sơ khiếu nại bao gồm đơn khiếu nại, các chứng từ kèm theo gửi trực tiếp đến cho người chuyên chở hoặc đại diện của người chuyên chở trong thời gian ngắn nhất.

Người bán hoặc người mua có thể khiếu nại người bảo hiểm, khi hàng hoá bị tổn thất do các rủi ro đã được mua bảo hiểm gây nên. Đơn khiếu nại phải kèm theo những bằng chứng về việc tổn thất cùng các chứng từ khác gửi đến công ty bảo hiểm trong thời gian ngắn nhất.

4.2.3. Giám sát và điều hành thực hiện hợp đồng TMQT

4.2.3.1. Giám sát thực hiện hợp đồng

a. Khái niệm và vai trò của giám sát

Một hợp đồng thường quy định hoặc ngầm quy định một loạt các nghĩa vụ và bổn phận của mỗi bên tham gia ký kết hợp đồng. Những ràng buộc này kéo theo hàng loạt hoạt động và công việc mà cả hai bên sẽ cam kết thực hiện. Thực hiện thành công một hợp đồng, chủ yếu phụ thuộc vào vấn đề các nghĩa vụ của mỗi bên có được thi hành trôi chảy trong một thời hạn đã định hay không. Hoạt động giám sát hợp đồng đề cập đến những công việc mà mỗi bên phải thực hiện để đảm bảo rằng mỗi bên có thực hiện các nghĩa vụ của mình và cần biết rõ bên kia có đang thực hiện các nghĩa vụ của mình như đã quy định hay ngầm quy định trong hợp đồng hay không.

Các nghĩa vụ riêng của mỗi bên cần phải thực hiện ở những thời điểm khác nhau trong giai đoạn thực hiện hợp đồng. Như vậy cần phải thiết lập một hệ thống nhắc nhở về các nghĩa vụ hợp đồng tại các thời điểm thích hợp để có thể thực hiện đúng các nghĩa vụ của mình trong hợp đồng. Đồng thời, một công việc không kém phần quan trọng là phải thiết lập hệ thống thu thập các thông tin về việc thực hiện hợp đồng của bên đối tác. Thông qua đó theo dõi tiến độ và thời gian biểu của các công đoạn để có thể nhắc nhở đối tác tại các thời điểm thích hợp nhằm đạt hiệu quả cao và tối ưu hoá quy trình thực hiện hợp đồng TMQT.

Như vậy về thực chất, giám sát hợp đồng là một hệ thống báo động sớm, cảnh tỉnh về các công việc mà mỗi bên phải thực hiện để đảm bảo cả hai bên tránh được chậm trễ hoặc sai sót trong thực hiện hợp đồng.

Giám sát hợp đồng nói chung liên quan đến việc nhận dạng và theo dõi chuỗi sự kiện và hành động khi đến thời điểm hành động hoặc khi cần phải hành động. Nó cũng lưu ý tới việc quản lý ở những điểm mấu chốt của vấn đề đang được đặt ra và tổ chức hàng

loạt hoạt động giám sát xung quanh những sự kiện đó nhằm phòng ngừa các rủi ro. Hoạt động giám sát còn tạo ra các dữ liệu thông tin quan trọng cho hoạt động điều hành hợp đồng.

Phạm vi của giám sát là giám sát cả nội dung và thời gian tiến hành công việc, giám sát cả công việc của mình và công việc của đối tác trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Mục đích của giám sát là để các công việc thực hiện hợp đồng của cả hai bên được xảy ra theo đúng nội dung và thời gian, hạn chế được rủi ro tranh chấp.

Giám sát là công việc có tính chất thông lệ, nhưng tùy vào tính chất của hợp đồng mà mức độ giám sát có khác nhau. Đối với những hợp đồng lớn có giá trị cao, có nhiều bên tham gia hơn, hoặc nhập khẩu những hàng có nhu cầu cấp thiết, hàng khan hiếm trên thị trường có thể dẫn đến việc người bán không giao hàng hoặc giao hàng không đúng hạn...thì việc giám sát sẽ phải tăng cường hơn. Hoặc trong cùng hợp đồng tùy vào điều kiện cụ thể, có những nội dung cũng cần được giám sát chặt chẽ hơn, như người xuất khẩu sẽ phải giám sát chặt chẽ hoạt động thanh toán nếu thanh toán theo phương thức chuyển tiền bằng điện (T/T).

b. Nội dung giám sát thực hiện hợp đồng

Việc giám sát một hợp đồng đầu tiên đòi hỏi phải xác định những thành phần chủ yếu trong hợp đồng có tính chất sống còn đối với việc thực hiện hợp đồng để tiến hành giám sát. Người bán và người mua có các nội dung giám sát khác nhau.

Nội dung giám sát của người bán:

- Giám sát quá trình chuẩn bị hàng: Giám sát các nguồn hàng, giám sát số lượng hàng hóa, chủng loại, số lượng của từng chủng loại, sự tuân thủ về chất lượng, sự phù hợp về bao bì, ký mã hiệu, thời gian, địa điểm tập trung hàng để giao.

- Giám định hàng: Giám sát thời gian giám định, địa điểm giám định, cơ quan giám định, nội dung yêu cầu giám định, sự phù

hợp của giấy chứng nhận giám định với hợp đồng, L/C hoặc theo quy định của pháp luật.

- Chi định tàu : Nếu hợp đồng quy định người bán chỉ định tàu để chở hàng, cần giám sát các đặc điểm của con tàu như tải trọng, tuổi tàu, đặc điểm về chở hàng của tàu, thời gian cập cảng để nhận hàng, địa điểm đến nhận hàng, địa điểm trả hàng, mức bốc dỡ, thưởng phạt bốc dỡ, giám sát quá trình đàm phán để thuê tàu, hợp đồng thuê tàu.

- Mua bảo hiểm: Giám sát thời điểm mua bảo hiểm, mức bảo hiểm, giá trị bảo hiểm, địa điểm mua bảo hiểm, hình thức mua bảo hiểm, giấy chứng nhận bảo hiểm.

- Lịch giao hàng: Lịch trình giao hàng, số lần giao hàng, ngày cuối cùng phải giao của từng lần giao hàng, thông báo giao hàng, các điều kiện về cảng, thông báo về điều kiện cảng, thời điểm dự tính tàu đến nơi, kế hoạch giao hàng..

- Thủ tục hải quan: Thời điểm khai và nộp hồ sơ hải quan, những chứng từ cần thiết để xuất trình Hải quan và các thủ tục khác: các loại chứng từ, thời điểm cần thiết để xuất trình. Thời điểm và địa điểm xuất trình hàng hóa để kiểm tra thực tế hàng hóa.

- Giá: Nếu là giá để ngỏ, thì thời điểm và địa điểm để gặp gỡ nhau đàm phán về giá, những thông tin và dữ liệu cần thiết để đàm phán lại giá.

- Thanh toán: Tiến độ thanh toán, hạn cuối cùng của từng lần thanh toán, các chứng từ cho mỗi lần thanh toán: các loại chứng từ, sự phù hợp của chứng từ, thời điểm xuất trình chứng từ, thời gian và nội dung kiểm tra L/C nếu thanh toán bằng L/C.

- Bảo hành: Thời gian bảo hành, địa điểm bảo hành, nội dung và phạm vi trách nhiệm về bảo hành, số lượng và khuyết tật bảo hành.

- Khiếu nại: Thời gian khiếu nại, đơn khiếu nại, chứng từ cần lập khi khiếu nại, giải quyết khiếu nại.

- Giải quyết tranh chấp: Cần giám sát về địa điểm trọng tài, luật xét xử, các nội dung về giải quyết tranh chấp, các chứng cứ...

Tuỳ vào từng hợp đồng mà có thể thêm hoặc bớt đi một số nội dung cần giám sát khác. Bên cạnh việc giám sát các công việc của mình người bán còn phải giám sát quá trình thực hiện hợp đồng của người mua như quá trình thanh toán của người mua, việc thuê tàu (nếu hợp đồng chỉ định người mua thuê tàu), quá trình tiếp nhận hàng, quá trình khiếu nại của người mua...

Nội dung giám sát của người mua:

Ngoài việc phải giám sát các nhiệm vụ như : thuê phương tiện vận tải (nếu hợp đồng quy định), mua bảo hiểm, làm thủ tục hải quan, khiếu nại, giải quyết tranh chấp tương tự như nhiệm vụ của người bán, người mua cần giám sát các nhiệm vụ sau:

- Nhận hàng ở cảng: Thời điểm và lịch trình nhận hàng, nội dung nhận hàng, mức bốc dỡ, thưởng phạt bốc dỡ, giải quyết hàng thiếu, hàng thừa, hàng đổ vỡ, vận chuyển hàng về kho.

- Chỉ định giám định: Khi hàng cần giám định , cần giám sát cơ quan giám định, nội dung giám định, căn cứ giám định, yêu cầu về chứng thư giám định, thông báo yêu cầu giám định đến các cơ quan có liên quan.

- Thanh toán: Giám sát tiến độ thanh toán, hạn cuối cùng của từng lần thanh toán, thời điểm mở L/C, yêu cầu về mở L/C, kỹ quỹ, tu chỉnh L/C, yêu cầu và thời gian kiểm tra chứng từ

c. Phương pháp giám sát

Công việc giám sát đòi hỏi phải xây dựng được một hệ thống nhắc nhở có hiệu quả để nhắc nhở người mua hay người bán những công việc nào cần thực hiện, khi nào cần thực hiện và khi nào cần phải hoàn thành. Kết quả là phải chuẩn bị để gửi và nhận mọi thông tin về tình hình của các sự kiện và công việc cần giám sát trong quá trình thực hiện hợp đồng. Như vậy, người giám sát có thể sử dụng mọi phương pháp và biện pháp liên lạc để thực hiện được điều đó.

Đề tiến hành giám sát hợp đồng, người ta sử dụng phương pháp thủ công như hồ sơ theo dõi hợp đồng, phiếu giám sát hợp đồng, phiếu chỉ số giám sát hợp đồng và các phương pháp sử dụng máy vi tính. Trong đó phương pháp phiếu giám sát hợp đồng và sử dụng máy vi tính được sử dụng nhiều hơn cả.

Sự thích ứng của mỗi phương pháp phụ thuộc vào đặc điểm của hợp đồng và tính chất của sản phẩm. Đối với những sản phẩm tương đối đơn giản thì chỉ cần giám sát bằng phương pháp thủ công, tuy nhiên mua bán nhà máy hay thiết bị thì đây là một hợp đồng phức tạp có liên quan đến một số hợp đồng phụ và nhiều hoạt động có tính chất liên kết và phụ thuộc lẫn nhau thì sử dụng phương pháp máy vi tính sẽ hiệu quả hơn.

- Phương pháp phiếu giám sát.

Nguyên tắc chung của các phương pháp thủ công đều liên quan đến việc thiết lập nội dung của các sự kiện và công việc cần giám sát và thời gian biểu của nó để nhằm báo hiệu khi nào thì có công việc cần phải làm, nội dung công việc đó là gì và công việc đó phải kết thúc khi nào, để giám sát đôn đốc để công việc đó xảy ra theo đúng lịch trình của nó.

Phương pháp áp dụng phiếu giám sát hợp đồng là liệt kê các sự kiện và công việc đã ngầm định hoặc đề cập rõ ràng trong các điều khoản của hợp đồng, ngày tháng mà những sự kiện đó xảy ra và các biện pháp giám sát, phòng ngừa cần được thực hiện. Mỗi một hợp đồng có thể bao gồm nhiều phiếu nhằm giám sát các hoạt động khác nhau như chuẩn bị hàng, kiểm tra hàng, vận tải, bảo hiểm, thủ tục hải quan, giao nhận, thanh toán... Về căn bản, hình thức của chúng như nhau, nếu không kể đến bản chất của các công việc cần giám sát, và bao gồm các phần cơ bản như sau:

+ Phần chung bao gồm: Số hợp đồng, ngày ký, tên sản phẩm, người mua (hoặc người bán), tên, địa chỉ, điện thoại, điện báo, fax, người liên hệ...

+ Bảng cụ thể bao gồm các cột ghi : Nội dung hoạt động cần giám sát, thời điểm thực hiện, thời điểm hoàn thành.

+ Các hoạt động đã được điều chỉnh: Ngày điều chỉnh, ngày bắt đầu tiến hành, ngày hoàn thành.

Một mẫu phiếu giám sát đơn giản có thể bao gồm các nội dung sau:

MẪU PHIẾU GIÁM SÁT HỢP ĐỒNG

Hợp đồng:Người bán(hoặc người mua):

Số:Tên :

Ngày tháng:Địa chỉ :

Sản phẩm:Điện thoại:

Người liên lạc:

STT	Nội dung giám sát	Thời gian cần hoàn thành	Thời gian dự tính		Thời gian thực tế		Hành động điều chỉnh			Ghi chú
			Bắt đầu	Kết thúc	Bắt đầu	Kết thúc	Thời gian phải hoàn thành	Bắt đầu	Kết thúc	
1	Thanh toán:									
	-									
	-									
	..									

+ Cột nội dung công việc: Liệt kê nội dung công việc và các sự kiện cần giám sát.

+ Cột thời gian cần hoàn thành: Số thời gian được tính bằng ngày, tuần...cần phải hoàn thành công việc đó theo yêu cầu của hợp đồng.

+ Thời gian dự tính: Công việc hay sự kiện đó được bắt đầu thực hiện từ ngày nào và phải hoàn thành vào ngày nào để đảm bảo thực hiện đúng hợp đồng.

+ Thời gian thực tế: Thời gian bắt đầu và kết thúc công việc của bộ phận thực tế thực hiện công việc đó.

+ Nếu thời gian thực tế và thời gian dự tính có sự sai lệch, bộ phận quản trị sẽ phải căn cứ vào kế hoạch thực hiện hợp đồng, điều kiện thực tế của bộ phận thực hiện, điều kiện nguồn lực, có biện pháp điều hành và hành động điều chỉnh, quyết định thời gian phải hoàn thành để thực hiện hợp đồng.

Khi giám sát bộ phận giám sát phải nhận dạng được tất cả các công việc và sự kiện quan trọng trong quá trình thực hiện hợp đồng cần giám sát, lập phiếu giám sát, xác định thời gian cần hoàn thành các công việc và sự kiện, thời gian bắt đầu và thời gian kết thúc. Trong quá trình giám sát, sắp đến thời điểm bắt đầu công việc phải thực hiện, bộ phận giám sát phải kiểm tra để biết được bộ phận thực hiện đã sẵn sàng thực hiện công việc chưa và tiến độ thời gian có đảm bảo hay không, trên cơ sở đó phát hiện các sai lệch và có hành động điều chỉnh cho thích hợp. Đồng thời kiểm tra nhắc nhở để các bộ phận thực hiện và hoàn thành công việc đúng thời điểm với chất lượng công việc đảm bảo. Chú ý các công việc căng thẳng về thời gian cần được giám sát chặt chẽ hơn, các công việc cần phải hoàn thành đúng thời hạn để làm cơ sở thực hiện các công việc sau như phải khai báo hải quan và hoàn thành đúng thời hạn để làm cơ sở giao hàng cũng cần phải tăng cường giám sát nhằm thực hiện tốt hợp đồng theo kế hoạch đã đề ra.

- Phương pháp sử dụng máy vi tính:

Cách tiếp cận cơ sở để giám sát hợp đồng bằng hệ thống máy vi tính về cơ bản là giống cách tiếp cận đã mô tả đối với phương pháp thủ công. Ưu điểm chính của hệ thống dùng máy vi tính là sự dễ dàng trong tổ chức và truy cập thông tin về quá trình giám sát hợp đồng và trong việc điều hành các hoạt động giám sát cũng như

việc liên lạc với các bộ phận thực hiện trong đơn vị và các cơ quan khác bên ngoài đơn vị.

Máy tính có thể đóng vai trò một công cụ giám sát đặc biệt hữu hiệu khi hợp đồng có tính phức tạp có liên quan đến nhiều bên như người vận tải, bảo hiểm, ngân hàng, người kiểm định, người giao nhận... Khi đó có thể trao đổi dữ liệu điện tử (EDI) thuận tiện và nhanh chóng hơn bằng các hệ thống quản lý tự động mà không cần phải tái nhập dữ liệu.

Tuy nhiên để giám sát bằng máy vi tính và sử dụng hệ thống tự động thì yêu cầu các máy tính phải tương thích và thống nhất sử dụng các biểu mẫu như hoá đơn, chứng từ vận tải... và mã hoá các yếu tố số liệu (ITC đã cho ra một phần mềm cơ sở “Hệ thống giám sát hợp đồng nhập khẩu” viết tắt là ICMOS để thống nhất sử dụng), đây cũng là vấn đề khó khăn trong giám sát hợp đồng bằng máy vi tính ở nước ta hiện nay.

4.2.3.2. Điều hành quá trình thực hiện hợp đồng

a. Khái niệm và vai trò của điều hành quá trình thực hiện hợp đồng

Khi cả hai bên thực hiện trung thành các nghĩa vụ hợp đồng thì thông thường kết quả hợp đồng sẽ được thực hiện một cách thoả đáng đối với cả hai bên. Tuy nhiên, trong thực tế có nhiều vấn đề nảy sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng mà lúc xây dựng hợp đồng không tính trước được. Có nhiều nguyên nhân, song có thể kể ra một số nguyên nhân chính như sau: *Một là*, các bên hiểu các điều kiện và điều khoản hợp đồng theo các nghĩa khác nhau cho nên hành động theo các hướng khác nhau; *Hai là*, có những sự cố mà không thể khắc phục để có thể trung thành với các nghĩa vụ trong hợp đồng. Chẳng hạn, một nguyên liệu cần dùng trong quá trình sản xuất có thể lại không tìm được. Vì thế nhà cung cấp không thể thực hiện đầy đủ theo các mô tả kỹ thuật của sản phẩm như đã ghi trong hợp đồng. Người cung cấp phải yêu cầu người Mua đồng ý hoặc phê chuẩn về các chi tiết kỹ thuật mới; *Ba là*, một số các điều

khoản của hợp đồng có khi còn được đề “mở” mà các bên phải quyết định trong quá trình thực hiện hợp đồng. Như vấn đề chọn cảng bốc hàng, cảng dỡ hàng, xác định lại giá do giá thị trường thay đổi... Một số các tình huống trên có thể là thứ yếu, nhưng một số khác lại có tính rất quan trọng mà yêu cầu mỗi bên phải có sự điều hành trước những thay đổi đó.

Điều hành hợp đồng là tất cả các quyết định cần phải đề ra để giải quyết những vấn đề không tính trước được hoặc không giải quyết được một cách đầy đủ trong thời gian xây dựng hợp đồng và do vậy không được chuẩn bị để đưa vào các quy định và điều kiện của hợp đồng.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, thường xuyên xuất hiện các tình huống phát sinh. Điều hành hợp đồng là giải quyết các tình huống này một cách có lợi nhất trên cơ sở đánh giá thực tế về tình hình và những khả năng lựa chọn có thể tìm được nếu có. Giám sát và điều hành hợp đồng là hoạt động không thể thiếu được trong quá trình thực hiện hợp đồng.

b. Nội dung điều hành.

Nội dung điều hành là những vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng cần phải tập trung giải quyết:

- *Trong chuẩn bị hàng:* Chuẩn bị hàng là nhiệm vụ quan trọng của người bán, phải tập trung lô hàng đủ về số lượng, đảm bảo về chất lượng, phù hợp về bao bì và đúng thời hạn giao hàng. Nhưng vì nhiều lý do, gần đến ngày giao hàng người bán mới phát hiện ra rằng mình khó khăn trong tiến độ giao hàng, hoặc hàng hóa bị sai chủng loại, hoặc một phần hay toàn bộ lô hàng không phù hợp về chất lượng (chất lượng thấp có thể người mua không chấp nhận, hoặc chất lượng nằm trong dung sai cho phép của người mua...), hoặc không phù hợp về bao bì. Một vấn đề đặt ra rằng người bán phải điều hành vấn đề này thế nào để thực hiện tiếp hợp đồng đảm bảo hiệu quả nhất. Dù người bán có điều hành như thế nào thì vấn đề này cũng sẽ được thông báo cho người mua, để thỏa thuận với

người mua cùng giải quyết, và người mua cũng phải nghiên cứu và điều hành vấn đề này như thế nào để thực hiện tiếp hợp đồng cho tối ưu nhất.

- *Thuê phương tiện vận tải*: Tùy theo từng hợp đồng trách nhiệm thuê phương tiện vận tải có thể thuộc về người bán hoặc thuộc về người mua. Dù thuộc về người bán hay thuộc về người mua thì trong quá trình thuê phương tiện vận tải cũng dễ phát sinh các tình huống mà các bên phải tiến hành điều hành như tàu không đến điểm nhận hàng đúng quy định, đặc điểm của con tàu không phù hợp với quy định của hợp đồng, tàu già, hợp đồng thuê tàu có quy định thưởng phạt bốc dỡ, nhưng trong hợp đồng xuất nhập khẩu không quy định về thưởng phạt bốc dỡ, tàu không hợp pháp, hàng hóa trong quá trình vận chuyển bị hư hỏng, mất mát mà trách nhiệm thuộc về phương tiện vận tải.

- *Bảo hiểm cho hàng hóa*: Tương tự như thuê phương tiện vận tải, trách nhiệm mua bảo hiểm có thể thuộc về bên bán hoặc bên mua. Hiện nay hầu hết các hợp đồng được ký theo các điều kiện của nhóm F hoặc nhóm C (Incoterms 2000) chỉ có điều kiện CIF, CIP người bán phải mua bảo hiểm, còn hầu hết quyền lựa chọn mua bảo hiểm thuộc về bên mua. Trong cả hai trường hợp CIF, CIP mặc dù người bán mua bảo hiểm, nhưng người hưởng chế độ bảo hiểm vẫn là người mua. Người mua phải làm nhiệm vụ kiểm tra hàng hóa có hư hại mất mát không, khi hàng hóa nằm trong diện được bảo hiểm phải điều hành để nhận được chế độ bảo hiểm từ hãng bảo hiểm là đầy đủ nhất.

- *Thủ tục hải quan*: Tất cả các hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu đều phải làm thủ tục hải quan, khi đi làm thủ tục hải quan phải tiến hành khai báo hải quan nộp hồ sơ hải quan, nộp thuế xuất nhập khẩu và các lệ phí khác. Một vấn đề rất dễ phát sinh trong thực tế là các chứng từ phải nộp trong hồ sơ hải quan không phù hợp hoặc bị thiếu như thiếu giấy chứng nhận chất lượng, giấy chứng nhận kiểm dịch, giấy xuất xứ hàng hóa... hoặc giữa doanh nghiệp và cơ quan hải quan không thống nhất được với nhau về việc áp mã tính thuế,

trị giá tính thuế, một vấn đề cần đặt ra cho điều hành là xin giải phóng hàng, hay yêu cầu giám định để áp mã tính thuế, hoặc phải điều hành thế nào khi cơ quan hải quan yêu cầu tham vấn giá...

- *Giao nhận hàng hóa*: Cũng có thể người mua hoặc người bán muốn thay đổi lịch giao hàng đã quy định trong hợp đồng vì nhiều lí do: chưa chuẩn bị kịp hàng để giao, sự ứ ứ tắc ở cảng bốc hàng, hoặc ở cảng dỡ hàng, trục trặc trong vấn đề thuê phương tiện vận tải hoặc các thủ tục cho hàng hoá. Hoặc khi nhận hàng người mua phát hiện thấy hàng bị thiếu, hàng không phù hợp về chủng loại, về chất lượng. Người mua cần giải quyết vấn đề này như thế nào: có mời đại diện của người bán, của phương tiện vận tải, của bảo hiểm không, có yêu cầu giám định hàng hóa không, nếu mời thì phải mời tổ chức nào, yêu cầu giám định và cấp giấy chứng nhận giám định như thế nào...

- *Điều chỉnh giá*: Sự xem xét về giá hợp đồng có thể phát sinh do điều kiện giá để “mở”. Hoặc đến tại thời điểm giao hàng giá cả hàng hóa tăng hoặc giảm quá mức quy định, hoặc giá cả hàng hóa trên thị trường thay đổi quá lớn dẫn đến việc người bán khó khăn trong mua hàng để giao hoặc người mua có ý định không muốn nhận hàng, hoặc người bán hay người mua đưa ra đề nghị thay đổi lại giá vì giá cả trên thị trường thay đổi lớn.

- *Các điều khoản thanh toán*: Việc thi hành các điều khoản thanh toán trong các hợp đồng giá cố định và thanh toán một lần là tương đối đơn giản. Tuy nhiên, việc thực hiện thanh toán nhiều lần thì điều hành hợp đồng phải bảo đảm những hoạt động điều kiện cho việc thanh toán phải được thực hiện đúng thời hạn để việc thanh toán được thực hiện đúng thời hạn. Trong quá trình thanh toán cũng có rất nhiều các phát sinh mà cần phải điều hành như người mua chậm mở L/C, L/C mở không đúng quy định trong hợp đồng, chứng từ không phù hợp với L/C, vấn đề tu chỉnh L/C, chứng từ về muộn hơn hàng hóa.

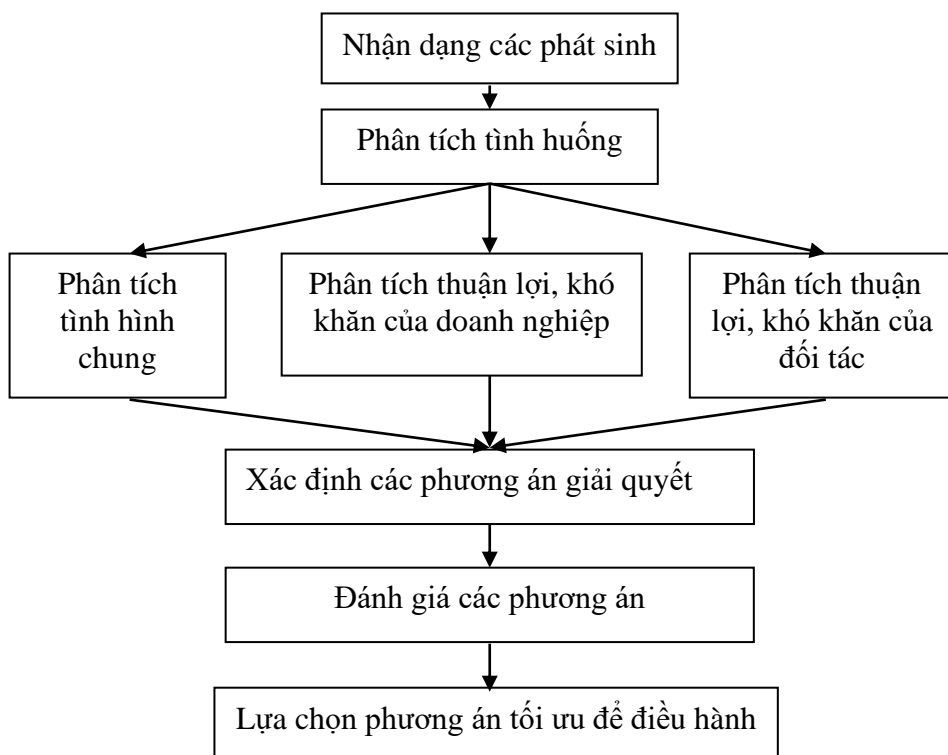
- *Giải quyết các khiếu nại*: Khi có khiếu nại là lúc người quản lý phải điều hành chặt chẽ nhất. Người quản lý phải đưa ra các

quyết định: có khiếu nại hay không, bằng chứng của việc khiếu nại, hồ sơ khiếu nại, yêu cầu về giải quyết khiếu nại. Còn bên bị khiếu nại phải xem xét việc khiếu nại của đối tác có đúng hay không, điều hành quá trình tham gia giải quyết khiếu nại, quyết định về giải quyết khiếu nại...

- *Các nội dung khác:* Ngoài các nội dung trên còn rất nhiều các vấn đề cần phải điều hành như giải quyết các tranh chấp, vấn đề bảo hành, vấn đề bất khả kháng, vấn đề bảo lãnh....để thực hiện tối ưu các hợp đồng đã ký kết, đảm bảo được quyền lợi của cả hai bên.

c. Mô hình điều hành hợp đồng

- Nhiệm vụ điều hành là của các nhà quản lý. Khi có các phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng, các nhà quản lý phải nhận dạng được các phát sinh, thu thập các thông tin, dữ liệu cần thiết, phân tích nguyên nhân của các phát sinh..



Hình 4.2 Mô hình điều hành hợp đồng

- Từ nhận dạng và phân tích được các nguyên nhân, các nhà quản lý phải phân tích tình huống bao gồm:

+ Phân tích tình hình chung: Là phân tích tình hình thị trường hiện tại có ảnh hưởng đến vấn đề giải quyết các phát sinh như: đặc điểm thị trường, tình hình cung cầu, giá cả của hàng hóa mua bán, giá cả vận tải, bảo hiểm, xu hướng vận động cung cầu và giá cả, tình hình tỷ giá, tình hình hệ thống ngân hàng, thanh toán, các chính sách của Chính phủ và các yếu tố khác tác động đến hoạt động kinh doanh của cả hai bên.

+ Phân tích thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp: Phân tích các đặc điểm của doanh nghiệp như quy mô, các nguồn lực, khả năng tài chính, khả năng sản xuất kinh doanh, hệ thống quản trị, vị thế và danh tiếng, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường thế giới, hệ thống khách hàng, hệ thống nguồn cung cấp, đối thủ cạnh tranh, mối quan hệ của doanh nghiệp với các bộ phận liên quan khác như hệ thống ngân hàng, vận tải, bảo hiểm, hải quan, các tổ chức giám định, nguồn cung cấp, khách hàng..., kinh nghiệm điều hành và các yếu tố khác.

Phân tích các yếu tố thuộc doanh nghiệp phải đặt trong tình hình chung của thị trường từ đó đánh giá các điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp trong giải quyết các vấn đề phát sinh này.

+ Phân tích thuận lợi và khó khăn của đối tác: Tương tự như phân tích các yếu tố thuộc doanh nghiệp. Trong phân tích các đặc điểm của đối tác cũng phải đặt trong điều kiện chung của thị trường từ đó đánh giá các điểm mạnh, điểm yếu của đối tác trong giải quyết các vấn đề phát sinh này.

- Trên cơ sở phân tích các tình huống, đặc điểm, thuận lợi của doanh nghiệp, đối tác trong giải quyết các vấn đề phát sinh cần xác định các phương án giải quyết, từ đó đánh giá các phương án, lựa chọn phương pháp phù hợp tối ưu nhất đối với doanh nghiệp và cả với đối tác, đảm bảo được cả quyền lợi của cả hai bên để điều hành giải quyết.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Phân tích ý nghĩa của quản trị quy trình thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế

2. Phân tích nội dung kế hoạch thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế

3. Phân tích quy trình chuẩn bị hàng xuất khẩu

4. Phân tích phương pháp đánh giá lựa chọn các nhà cung cấp hàng xuất khẩu

5. Phân tích nghiệp vụ thuê phương tiện vận tải

6. Phân tích nghiệp vụ mua bảo hiểm cho hàng hóa xuất nhập khẩu

7. Phân tích quy trình giao hàng xuất khẩu

8. Phân tích quy trình nhận hàng nhập khẩu

9. Phân tích nội dung kiểm tra hàng xuất nhập khẩu

10. Phân tích quy trình làm thủ tục hải quan cho hàng hóa xuất nhập khẩu

11. Phân tích nghiệp vụ thanh toán hàng xuất nhập khẩu

12. Phân tích nghiệp vụ khiếu nại

13. Phân tích nội dung và phương pháp giám sát quá trình thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu

14. Phân tích nội dung và phương pháp điều hành quá trình thực hiện hợp đồng thương mại quốc tế

15. Một công ty Việt Nam xuất khẩu 400 MT lạc nhân cho một công ty của Nhật Bản giao hàng đầu tháng 5 /2007 theo điều kiện FOB cảng Hải Phòng thanh toán bằng L/C không hủy ngang trả tiền ngay. Ngày 20/3/ 2007 người mua đã mở L/C trả tiền cho lô hàng,

nhưng ngày 1/5 kiểm tra thấy 50 tấn không phù hợp với tiêu chuẩn chất lượng được quy định trong hợp đồng. Anh chị hãy điều hành để thực hiện tiếp hợp đồng xuất khẩu

16. Một công ty Việt Nam xuất khẩu 200 thùng tôn đông lạnh cho một công ty của Nhật Bản giao hàng đầu tháng 6/2007 theo điều kiện FOB cảng TP Hồ Chí Minh thanh toán bằng L/C không huỷ ngang trả tiền ngay. Ngày 20/5/2007 người mua đã mở L/C trả tiền cho lô hàng. Theo quy định của hợp đồng trước khi xếp hàng vào container người bán đã mời công ty giám định SGS Việt Nam đến kiểm tra hàng hoá và đã được SGS cấp giấy chứng nhận chất lượng và bao bì phù hợp phía Việt Nam đã giao hàng và nhận vận đơn. Nhưng khi hàng đến cảng đến công ty Nhật Bản đã mời cơ quan giám định đến kiểm tra và có giấy chứng nhận kết luận 152 thùng tôn chất lượng thấp không phù hợp và thông báo ngay cho phía Việt Nam và yêu cầu bồi thường. Anh chị hãy điều hành để thực hiện tiếp hợp đồng xuất khẩu.

17. Một công ty Việt Nam nhập khẩu 200.000 mét vải để sản xuất sản hàng may mặc xuất khẩu của công ty Singapore theo điều kiện FOB Singapore giao hàng đầu tháng 7/2007, thanh toán bằng T/T, công ty phải thanh toán trước 10% trị giá hợp đồng (30.000USD). Đầu tháng 6/2007, theo hợp đồng công ty đã chuyển cho công ty Singapore 30.000USD qua ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Hải Dương. Nhưng đến 20/6/2007 người bán lại thông báo cho công ty vì lý do bất khả kháng nên chưa thể giao hàng vào đầu tháng 7/2007 được, mong công ty thông cảm. Là giám đốc công ty chị hãy điều hành tình huống trên

Chương 5

QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG TÁC NGHIỆP THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

5.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ RỦI RO, TỒN THẤT TRONG TÁC NGHIỆP THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

5.1.1. Khái niệm và phân loại rủi ro, tồn thất

Ngày nay có không ít định nghĩa được đưa ra về rủi ro nói chung theo những tiếp cận khác nhau. Tuy nhiên, về cơ bản các định nghĩa đều cho rằng, rủi ro là những sự kiện bất ngờ ngoài mong đợi của con người và gây những thiệt hại cho con người trong các hoạt động của mình. Mặc dù rủi ro là sự kiện khách quan, xảy ra ngoài ý muốn của con người, nhưng con người lại hoàn toàn có thể kiểm soát được rủi ro ở những mức độ khác nhau, từ đó có những biện pháp hạn chế tối đa những tổn thất do rủi ro mang đến. Ở đây cũng cần phân biệt giữa rủi ro và nguy cơ rủi ro. *Nguy cơ rủi ro là những đe dọa nguy hiểm có thể xảy ra, được đo lường bằng xác suất thống kê*, nghĩa là nguy cơ rủi ro là đề cập đến khả năng xảy ra những sự kiện, hiện tượng bất lợi đối với con người, luôn tiềm ẩn và song hành cùng các hoạt động của con người. Trong khi đó, nói đến rủi ro là đề cập đến một thực tại khách quan, đã xảy ra đối với con người và gây thiệt hại cho con người. Từ tiếp cận như trên, có thể định nghĩa *rủi ro là những sự kiện bất lợi, bất ngờ đã xảy ra gây tổn thất cho con người*¹.

Như vậy, khi nói đến rủi ro chúng ta cần lưu ý những vấn đề quan trọng sau:

Rủi ro là sự kiện bất ngờ đã xảy ra. Bất ngờ là con người không thể lường trước được một cách chắc chắn, nó có thể xuất hiện vào một thời điểm bất kỳ trong tương lai và bất kỳ ở đâu. Mọi

¹ Nguyễn Anh Tuấn (2006). *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại thương*. NXB Lao động - Xã hội (trang 16).

rủi ro đều là bất ngờ, cho dù mức độ bất ngờ có thể khác nhau và phụ thuộc rất nhiều vào nhận thức của con người, vào quy luật của rủi ro. Sự kiện bất ngờ đó phải đã xảy ra thì mới được coi là rủi ro. Trong thực tế có rất nhiều nguy cơ rủi ro (có khả năng xảy ra), nhưng không phải mọi nguy cơ đều mang đến rủi ro cho con người.

Rủi ro là những sự cố gây ra tổn thất. Khi rủi ro xảy ra, luôn để lại những hậu quả (có thể là hậu quả nghiêm trọng hoặc hậu quả ít nghiêm trọng, hậu quả trực tiếp hoặc hậu quả gián tiếp). Hay nói cách khác, mọi rủi ro đều dẫn đến tổn thất, nhưng trong không ít các trường hợp, tổn thất là không đáng kể hoặc tổn thất gián tiếp, khó nhận ra nên đã có quan niệm cho rằng không phải mọi rủi ro đều dẫn đến tổn thất.

Rủi ro là sự kiện ngoài mong đợi. Rủi ro mang lại tổn thất, là sự cố bất ngờ và vì thế, nó là điều không được mong đợi của mọi người trong mọi hoạt động. Bên cạnh đó, rủi ro là sự kiện ngoài mong đợi còn nói lên tính khó lường trước, tính khách quan và loại bỏ các ý đồ chủ quan của chủ thể tham gia các hoạt động.

Ba vấn đề trên được coi là ba điều kiện của rủi ro. Hay nói cách khác, một sự kiện được coi là rủi ro khi hội đủ (đồng thời thỏa mãn) ba điều kiện trên đây. Nếu sự kiện xảy ra là do chủ định hoặc đã biết trước chắc chắn sẽ xảy ra hoặc xảy ra nhưng không để lại hậu quả thì sự việc đó không được coi là rủi ro. Hoặc nếu như một sự kiện xảy ra gây tổn thất nhưng nằm trong kế hoạch dự định của chủ thể thì cũng không được coi là rủi ro.

Như vậy, việc nghiên cứu rủi ro thực chất nhằm đạt được mục đích cuối cùng là hạn chế những thiệt hại (tổn thất) cho các đối tượng có liên quan. Nghĩa là việc nghiên cứu rủi ro được xem xét trong những phạm vi nhất định, gắn với từng đối tượng nhất định trong từng hoạt động, bởi rất có thể một sự kiện xảy ra được coi là rủi ro với người này, với công ty này nhưng lại là cơ hội, sự may mắn đối với người khác hoặc công ty khác.

Từ đây chúng ta thấy rằng, nghiên cứu rủi ro không thể tách rời với nghiên cứu về tổn thất. Nói đến rủi ro luôn phải đi cùng với những hậu quả do rủi ro mang lại. Đó là những tổn thất mà các chủ thể tham gia hoạt động có thể phải hứng chịu. Thực tế thì con người chủ yếu quan tâm đến những tổn thất mà họ có thể phải gánh chịu, và nguyên nhân của những tổn thất đó lại là từ những rủi ro. Những rủi ro gây ra tổn thất càng lớn thì càng được quan tâm nhiều hơn.

Tổn thất là những thiệt hại, mất mát về tài sản; cơ hội mất hưởng; về con người, tinh thần, sức khỏe và sự nghiệp của họ do những nguyên nhân từ các rủi ro gây ra.

Tổn thất có thể là hữu hình (tổn thất tài sản, con người, sức khỏe) và cũng có thể là vô hình (cơ hội mất hưởng, tinh thần, đe dọa sự nghiệp...). Tổn thất vô hình hoàn toàn có thể đo lường và quy đổi ra thành tiền, và trong không ít các trường hợp tổn thất vô hình còn lớn hơn cả tổn thất hữu hình, chẳng hạn, vì rủi ro chậm trễ thời gian trong vận chuyển hàng hóa, đã bỏ lỡ cơ hội kinh doanh, dẫn đến không được hưởng lãi và còn bị phạt hợp đồng, giảm uy tín trong kinh doanh... Trong thực tế hoạt động thương mại quốc tế, thường người ta chỉ đề cập đến những tổn thất hữu hình. Chính vì vậy, không ít các tài liệu liên quan đến bảo hiểm trong hoạt động xuất nhập khẩu cho rằng có những rủi ro gây ra tổn thất và có những rủi ro không gây tổn thất.

Rủi ro và tổn thất là hai phạm trù khác nhau cùng phản ánh một sự kiện không may xảy ra, nhưng có mối quan hệ nhân quả, theo đó, rủi ro là nguyên nhân còn tổn thất là hậu quả. Rủi ro phản ánh về mặt chất của sự kiện, bao gồm nguyên nhân, mức độ, tính chất nguy hiểm còn tổn thất phản ánh về mặt lượng của sự kiện, nghĩa là phản ánh mức độ những thiệt hại, mất mát về vật chất và tinh thần có nguyên nhân từ rủi ro gây ra, qua đó thấy được mức độ nghiêm trọng của sự kiện.

Xuất phát từ những mục đích và hướng tiếp cận khác nhau, người ta có thể phân chia rủi ro trong kinh doanh nói chung và

thương mại quốc tế nói riêng thành các loại khác nhau dựa trên những dấu hiệu (tiêu chí phân loại) khác nhau.

- Dựa vào phạm vi ảnh hưởng của rủi ro, chia ra: *Rủi ro cơ bản* (là những rủi ro phát sinh từ những nguyên nhân ngoài tầm kiểm soát của con người) và *rủi ro riêng biệt* (là những rủi ro phát sinh từ các biến cố chủ quan và khách quan liên quan đến hành vi của con người).

- Dựa vào các yếu tố tác động của môi trường vĩ mô, chia ra: *Rủi ro kinh tế* (do các yếu tố kinh tế gây ra), *rủi ro chính trị* (do các yếu tố thuộc về thể chế chính trị gây ra), *rủi ro pháp lý* (do sự thay đổi luật pháp, các quy tắc, tập quán...), *rủi ro cạnh tranh* (do sự thay đổi thị hiếu, sự xuất hiện sản phẩm mới...), *rủi ro thông tin* (thông tin sai lệch, thiếu...).

- Dựa vào phạm vi được bảo hiểm, chia ra: *Rủi ro được bảo hiểm* (là những rủi ro được ghi trong các hợp đồng bảo hiểm, trong đó lại được chia nhỏ hơn thành rủi ro thông thường và rủi ro đặc biệt), *rủi ro không được bảo hiểm* (là những rủi ro sẽ không được các công ty bảo hiểm bồi thường khi có tổn thất xảy ra, lại được chia nhỏ hơn thành rủi ro loại trừ và rủi ro không thoả thuận).

- Dựa vào thời điểm phát sinh rủi ro trong quy trình tác nghiệp thương mại quốc tế, chia ra: *Rủi ro trong lựa chọn đối tác đàm phán và ký kết hợp đồng* (là những rủi ro xảy ra trong giai đoạn lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng thương mại quốc tế), *rủi ro trong chuẩn bị hàng xuất khẩu* (là những rủi ro xảy ra trong giai đoạn chuẩn bị hàng xuất khẩu, gồm cả thu gom, sản xuất, gia công, tái chế), *rủi ro trong giao nhận hàng hóa* (là những rủi ro xảy ra xảy ra trong quá trình giao nhận đối với hàng hóa xuất nhập khẩu); *rủi ro trong vận chuyển, mua bảo hiểm cho hàng hóa* (là những rủi ro xảy ra xảy ra trong quá trình), *rủi ro trong thanh toán tiền hàng* (là những rủi ro xảy ra xảy ra trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ thanh toán tiền hàng, tiền bảo lãnh, tiền đặt cọc...), *rủi ro trong khiếu nại và giải quyết khiếu nại* (là những rủi ro xảy

ra xảy ra trong quá trình thực hiện việc khiếu nại và giải quyết các khiếu nại trong thương mại quốc tế) và các rủi ro khác.

Đối với tổn thất người ta thường dựa vào các dấu hiệu sau để phân loại:

- Dựa vào mức độ của tổn thất, chia ra: *Tổn thất toàn bộ* (là tổn thất hoàn toàn đối tượng như mất kiện hàng, hư hỏng hoặc bị phá huỷ tất cả hàng hoá..., trong đó có thể lại được chia ra thành tổn thất toàn bộ thực sự và tổn thất toàn bộ ước tính), *tổn thất bộ phận* (là tổn thất một phần của đối tượng như đổ vỡ một số lượng nhất định hàng hoá, hàng bị ẩm mốc một phần..., trong đó có thể được chia ra thành tổn thất về số lượng và tổn thất về phẩm chất).

Dựa vào tính chất của tổn thất, chia ra: *Tổn thất riêng* (là những tổn thất của đối tượng bảo hiểm của từng bên tham gia bảo hiểm như tổn thất của chủ hàng khi bị mất hàng hoá vận chuyển, tổn thất về cước phí của người vận chuyển, tổn thất về con tàu của chủ tàu), *tổn thất chung* (là tổn thất hoặc những chi phí do hành động cố ý của người chuyên chở, thuyền trưởng ...gây ra nhằm mục đích an toàn chung cho toàn bộ hành trình vận chuyển trước những đe dọa bất ngờ)¹.

Dựa vào đối tượng bị thiệt hại, chia ra: *Tổn thất hữu hình* (là những thiệt hại về tài sản, hàng hoá, tiền bạc...), *tổn thất vô hình* (là những tổn thất về tinh thần, uy tín trong kinh doanh).

¹ Tổn thất chung và tổn thất riêng được đề cập khá kỹ trong các tài liệu về bảo hiểm cho hàng hoá xuất nhập khẩu. Theo đó, tổn thất riêng là những tổn thất của từng quyền lợi bảo hiểm trên tàu khi gặp rủi ro, chẳng hạn, tàu bị đâm va đá ngầm do sơ ý của thuyền trưởng và thủy thủ đoàn, khi đó, tổn thất với con tàu do chủ tàu gánh chịu, hàng bị hư hỏng do chủ hàng gánh chịu. Còn tổn thất chung là những hy sinh, chi phí do hành động có chủ đích của người chuyên chở nhằm mục đích an toàn chung cho hành trình đi biển, chẳng hạn, do bão, tàu phải tránh bão tại một đảo nhỏ, để chạy nhanh hơn, chủ tàu quyết định ném bớt hàng xuống biển, khi tránh bão, tàu bị mắc cạn, phải thuê tàu kéo, bánh lái tàu bị hư hỏng. Trong trường hợp này, toàn bộ tổn thất (chi phí kéo tàu, sửa chữa bánh lái, tổn thất hàng hoá) sẽ được phân bổ cho các bên có quyền lợi trên tàu (chủ tàu, chủ hàng, người chuyên chở) theo tỷ lệ giá trị tài sản của hành trình. Tổn thất chung là một phạm trù phức tạp, thường gây nhiều tranh cãi trong bảo hiểm hàng hải. Người chuyên chở luôn tìm cách tuyên bố tổn thất trong hành trình là tổn thất chung, trong khi các bên có quyền lợi khác (chủ hàng, chủ tàu, người bảo hiểm) lại luôn tìm cách chứng minh những tổn thất trong hành trình là tổn thất riêng để quy trách nhiệm cho những người quản trị tàu.

Trong thực tiễn hoạt động thương mại quốc tế, tùy theo góc độ tiếp cận khác nhau mà có thể nghiên cứu, quản trị rủi ro theo những phạm vi, mức độ không hoàn toàn giống nhau, từ đó, việc xác định mức độ thiệt hại (tổn thất) trong kinh doanh cũng không cố định theo một tiêu chí phân loại nào trong số các tiêu chí đã được nêu trên đây.

5.1.2. Phương pháp xác định nguy cơ rủi ro và đo lường tổn thất trong tác nghiệp thương mại quốc tế

5.1.2.1. Các phương pháp xác định nguy cơ rủi ro

Xác định nguy cơ rủi ro chính là xác định xác suất xảy ra rủi ro, thể hiện khả năng xảy ra rủi ro trong các hoạt động khác nhau của con người. Hiện nay, có nhiều phương pháp khác nhau để xác định xác suất rủi ro và không có phương pháp nào được coi là hoàn hảo và ưu việt nhất bởi mỗi phương pháp lại phù hợp và tối ưu với từng loại rủi ro cũng như từng hoạt động của con người, trong từng điều kiện tác động khác nhau của các yếu tố cả bên trong cũng như bên ngoài đến các hoạt động đó. Trong thực tế, người ta thường sử dụng kết hợp các phương pháp nhằm bổ sung và hỗ trợ cho nhau.

Phương pháp thống kê kinh nghiệm là phương pháp dựa trên các số liệu thống kê về những sự cố đã xảy ra trong một khoảng thời gian đã được quan sát liên quan đến một hoạt động cụ thể hoặc một nhóm các hoạt động có liên quan nào đấy.

Tần suất xuất hiện rủi ro (T) được xác định theo công thức sau:

$$T = \frac{r}{N} \quad (1)$$

Trong đó:

T: Tần suất xuất hiện rủi ro

r: Số lần xuất hiện rủi ro trong thời gian quan sát (tháng, quý, năm)

N: Tổng số thời gian quan sát (tháng, quý, năm)

Tuy nhiên, để có được số liệu chính xác hơn cho dự báo rủi ro, người ta không chỉ quan sát trong một khoảng thời gian nhất định, với một loại rủi ro mà thường quan sát nhiều lần với cùng một khoảng thời gian (tháng, quý hoặc năm), cho nhiều loại rủi ro, vì thế có thể áp dụng công thức chung cho cả một thời kỳ quan sát dưới đây:

$$T = \frac{\sum_{i=1}^n ri}{n} \quad (2)$$

Trong đó:

T: Tần suất xuất hiện rủi ro

$\sum_{i=1}^n ri$: Tổng số lần xuất hiện của i loại rủi ro trong thời gian quan sát

n: Tổng số lần quan sát

Phương pháp này hiện đang được nhiều doanh nghiệp thực hiện để dự báo rủi ro trong các hoạt động thương mại quốc tế, đặc biệt trong tác nghiệp thương mại quốc tế do có ưu điểm là đơn giản, dễ tiến hành, mặc dù nhược điểm là sử dụng các dữ liệu trong quá khứ nên chỉ có tính chất tham khảo, không loại trừ được các yếu tố tác động và dự báo được những biến động trong tương lai.

Phương pháp xác xuất thống kê là phương pháp ước lượng dựa trên các mô hình của khoa học về xác xuất thống kê, có tính đến các yếu tố tác động dự báo và thống kê kinh nghiệm của quá khứ quan sát rủi ro. Mô hình xác định xác xuất rủi ro được lập theo nhiều biến số với mẫu đại diện ngẫu nhiên. Khi mẫu đại diện càng lớn và càng nhiều biến số (mỗi biến số đặc trưng cho một yếu tố tác động hoặc những biến động dự báo trong tương lai) thì tính chính xác của kết quả sẽ càng cao. Phương pháp này thường được áp dụng để dự báo các rủi ro độc lập, đơn lẻ. Nhược điểm cơ bản của

phương pháp này là nghiên cứu trên mẫu đại diện nên kết quả bị phụ thuộc nhiều vào việc xác định mẫu và những lập luận để xác lập mô hình theo các biến số. Đây cũng là phương pháp được dùng khá phổ biến trong thương mại quốc tế, nhất là trong hoạt động bảo hiểm đối với hàng hoá xuất nhập khẩu.

Phương pháp phân tích, cảm quan là phương pháp dự đoán dựa trên cơ sở tổng hợp hàng loạt các sự cố ngẫu nhiên để tìm ra tính quy luật (lặp lại) cũng như tìm ra nội dung và bản chất của sự việc. Đây chính là phương pháp suy luận và có thể được thực hiện theo 2 hướng chính: *Một là*, phân tích các tình huống đã xảy ra, chỉ rõ nguyên nhân cũng như những tác động của các điều kiện ngoại cảnh, phân tích một cách khoa học các điều kiện môi trường, nhân tố ảnh hưởng trong tương lai, từ đó đưa ra các dự báo về rủi ro có thể gặp phải. Tuy nhiên, để thực hiện theo hướng này đòi hỏi phải có nhiều thông tin về đối tượng cần nghiên cứu; *Hai là*, Trên cơ sở phân tích và tổng hợp các yếu tố cộng với kinh nghiệm của chuyên gia nghiên cứu để đưa ra các dự báo về rủi ro. Sự trải nghiệm và nhạy cảm của các chuyên gia đóng vai trò quan trọng trong hướng nghiên cứu này. Tuy nhiên, do mang nặng tính chủ quan của chuyên gia nên hướng tiếp cận này còn gây nhiều tranh cãi.

Phương pháp chuyên gia là phương pháp dựa trên những nghiên cứu, phân tích và tổng hợp của các nhóm chuyên gia trong các lĩnh vực khác nhau có liên quan như bảo hiểm, quản trị rủi ro, quản trị kinh doanh...(còn được gọi là phương pháp đánh giá tổng hợp). Cách thức tiến hành như sau: Mỗi chuyên gia được cung cấp các thông tin quá khứ về rủi ro (gồm cả số lần xuất hiện rủi ro, những nhân tố tác động, các yếu tố biến động theo những chiều hướng khác nhau...), các chuyên gia sẽ phân tích tình hình dựa trên các số liệu quá khứ, sự trải nghiệm cá nhân và sự nhạy cảm của riêng mình, từ đó đưa ra dự báo bằng cách cho điểm vào mẫu phiếu thống nhất. Tổng hợp điểm của các chuyên gia và bình quân gia quyền điểm của tất cả các chuyên gia có tính đến hệ số quan trọng (trọng số) của các yếu tố sẽ là kết quả phân tích cuối cùng để đưa ra

các dự báo về rủi ro có thể xảy ra trong tương lai liên quan đến từng hoạt động cụ thể trong thương mại quốc tế.

Phương pháp này có tính khách quan cao, loại trừ được nhiều yếu tố liên quan và khai thác được kinh nghiệm của các chuyên gia, nhưng mức độ phức tạp khá cao, ít được các doanh nghiệp sử dụng.

Ngoài những phương pháp trên, còn có một số phương pháp khác cũng được sử dụng để dự báo rủi ro trong kinh doanh nói chung và trong thương mại quốc tế nói riêng, nhưng những phương pháp kể trên nói chung được sử dụng nhiều hơn cả, tuy mức độ chính xác và phạm vi sử dụng của chúng có khác nhau.

5.1.2.2. Các phương pháp đo lường tổn thất

Như trên đã trình bày, rủi ro luôn mang đến những tổn thất với những mức độ nhất định cho các chủ thể thực hiện hoạt động, việc dự báo rủi ro là cực kỳ cần thiết, song chưa phải là cuối cùng. Điều quan trọng nhất trong mọi hoạt động là phải làm sao hạn chế được tổn thất do những rủi ro mang đến bằng những biện pháp khác nhau. Con người không thể loại trừ được hoàn toàn các tổn thất do rủi ro, vì thế việc đo lường mức độ tổn thất (thực tế và dự báo) là cực kỳ quan trọng để có thể áp dụng các biện pháp ngăn cản, né tránh hoặc bù đắp thiệt hại.

Ngày nay, có rất nhiều phương pháp đo lường tổn thất và chúng có thể được chia ra thành nhóm các phương pháp định lượng và nhóm các phương pháp định tính trong đo lường tổn thất. Nội dung phần này không đi sâu phân tích cụ thể kỹ thuật của từng phương pháp đo lường tổn thất mà chỉ nêu hướng tiếp cận chủ yếu của một số phương pháp đo lường mà các doanh nghiệp có thể áp dụng trong thực tiễn kinh doanh hoặc trong hoạt động quản trị rủi ro mà các doanh nghiệp có thể tham khảo.

Phương pháp đo lường trực tiếp là phương pháp đơn giản nhất trong đo lường tổn thất. Để thực hiện, người ta tiến hành đo, đếm (xác định cụ thể tổn thất đã xảy ra) đối tượng bị tổn thất, từ đó tính toán giá trị thiệt hại thực tế của đối tượng. Phương pháp này

nhìn chung là đơn giản, trực quan và có thể xác định chính xác tổn thất trong không ít các trường hợp. Hạn chế cơ bản của phương pháp này là không lượng hoá được những thiệt hại liên đới và những thiệt hại vô hình của/hoặc do đối tượng gây ra. Đây là phương pháp được dùng nhiều nhất trong thương mại quốc tế, đặc biệt trong xác định tổn thất bộ phận hay tổn thất toàn bộ của hàng hoá vận chuyển, hàng hoá đã được bảo hiểm...

Việc tính toán tổn thất của hàng hoá theo phương pháp này cần phải chỉ ra được khối lượng hàng hoá bị tổn thất, mức độ tổn thất của từng đơn vị hàng hoá, chi phí khắc phục sửa chữa, thay thế (nếu có thể) và những thiệt hại trực tiếp có liên quan.

Phương pháp đo lường gián tiếp là phương pháp suy diễn trên cơ sở phân tích dữ liệu tổn thất thực tế của đối tượng và suy diễn các thiệt hại liên đới do đối tượng gây ra. Phương pháp này thường được dùng trong khi đo lường thiệt hại vô hình như giảm sút sức khoẻ và khả năng lao động; mất cơ hội kinh doanh; thiệt hại về uy tín và lợi nhuận dự tính... Tuy nhiên, do phải suy diễn nên tính chính xác thường bởi ảnh hưởng bởi tư duy và lập luận chủ quan của người tham gia đánh giá. Việc đo lường gián tiếp tổn thất không thể thực hiện độc lập mà không dựa trên những dữ liệu của phương pháp đo lường trực tiếp (trong đại đa số các trường hợp), vì thế thực tế đây là phương pháp kết hợp và còn có tên là phương pháp suy diễn.

Phương pháp xác suất thống kê là phương pháp xác định tổn thất của đối tượng thông qua xác định tổn thất của mẫu đại diện, từ đó xác định tỷ lệ tổn thất trung bình và tính toán tổn thất của toàn bộ đối tượng. Phương pháp này có chi phí thấp nhưng mức độ chính xác thường không cao và phụ thuộc nhiều vào tính chính xác của mẫu chuẩn và kích thước mẫu. Nói chung phương pháp này rất ít được dùng khi xác định tổn thất của hàng hoá có giá trị cao mà thường được áp dụng đối với những hàng hoá có khối lượng lớn, giá trị thấp hoặc trong tính toán tỷ lệ phí bảo hiểm và mức bồi thường trong các hợp đồng và quy định bảo hiểm trong kinh doanh bảo hiểm.

Phương pháp phân tích tổng hợp là phương pháp sử dụng tổng hợp nhiều phương pháp đo lường khác nhau để xác định thiệt hại của đối tượng. Một nhóm chuyên gia sẽ được tập hợp để tính toán giá trị thiệt hại dựa trên những dữ liệu của phương pháp đo lường trực tiếp, những suy diễn của phương pháp gián tiếp và tính toán xác suất từ mẫu chuẩn được thiết lập (nếu quy mô thiệt hại quá lớn, không thể đo lường trực tiếp). Phương pháp này không chỉ dùng để xác định tổn thất thực tế đã xảy ra mà còn có thể được áp dụng để dự báo tổn thất trong tương lai. Có rất nhiều mô hình khác nhau để tiến hành đo lường bằng phương pháp phân tích tổng hợp tùy theo mức độ và đối tượng bị tổn thất cần đánh giá.

Thực tế thì phương pháp phân tích tổng hợp có tính phức tạp cao và không dễ áp dụng ở quy mô doanh nghiệp, nhất là những doanh nghiệp nhỏ và vừa.

5.1.3. Các nguyên nhân của rủi ro trong thương mại quốc tế

Việc xác định nguyên nhân (nguồn) gây ra rủi ro thực tế có ý nghĩa quan trọng trong dự báo và áp dụng các biện pháp hạn chế tổn thất do rủi ro mang lại trong hoạt động thương mại quốc tế. Có rất nhiều nguyên nhân khác nhau dẫn đến rủi ro cho các hoạt động của con người và các đối tượng liên quan nói chung và trong thương mại quốc tế nói riêng và chúng có thể được chia thành hai nhóm cơ bản là những nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan. Việc phân chia nguyên nhân rủi ro thành 2 nhóm cơ bản trên đây chỉ mang tính chất tương đối, xuất phát từ hành vi của con người, tất nhiên, theo các dấu hiệu khác nhau người ta hoàn toàn có thể phân chia thành các nhóm nguyên nhân khác nhau.

Những nguyên nhân khách quan là những nguyên nhân không phải xuất phát từ những hành động trực tiếp của con người như:

- Những điều kiện tự nhiên bất lợi: gió, bão, sóng ngầm, mưa lụt, động đất, núi lửa phun, cháy rừng, ô nhiễm môi trường, hiệu ứng lồng kính...

Đây thực sự là những nguy cơ tiềm tàng dẫn đến các rủi ro và tác động không nhỏ đến hoạt động thương mại quốc tế. Những nguyên nhân này thường được đề cập và quan tâm rất nhiều trong các hoạt động bảo hiểm cho hàng hoá xuất nhập khẩu và trong không đa số các trường hợp người ta coi đó là nguyên nhân chủ yếu được xem xét đầu tiên.

- Những nguyên nhân từ môi trường kinh doanh: Cơ hội thị trường; các thay đổi và điều chỉnh của chính sách mặt hàng; hệ thống các rào cản thương mại quốc tế, khủng hoảng kinh tế; sự biến động tài chính, tiền tệ...

Thực tế đây là những nguyên nhân rất đa dạng, thường có sự liên hệ qua lại với nhau và khi xảy ra rủi ro từ những nguyên nhân này con người cũng khó đo lường được chính xác mức độ tổn thất của hàng hoá do trong không ít các trường hợp hàng hoá vẫn không bị suy giảm giá trị sử dụng của chúng và nếu không loại trừ được sự tác động riêng của từng nhân tố ảnh hưởng.

Nhìn chung, những nguyên nhân khách quan dẫn đến rủi ro là những nguyên nhân ngoài tầm kiểm soát, rất khó khống chế của doanh nghiệp và những rủi ro xảy ra do những nguyên nhân này thường dẫn đến thiệt hại nặng nề cho doanh nghiệp.

Những nguyên nhân chủ quan là những nguyên nhân xuất phát từ các hành vi trực tiếp hoặc gián tiếp của con người (cá nhân và tổ chức) tham gia hoặc có liên quan đến hoạt động thương mại quốc tế như:

- Sự không ổn định của thể chế chính trị; hệ thống pháp luật luôn thay đổi; pháp chế không nghiêm; sự khác biệt trong các quy tắc ứng xử, tập quán kinh doanh và tiêu dùng...

Những nguyên nhân này thường rất khó dự báo và chúng thường tác động khá mạnh đến quá trình kinh doanh của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, khi rủi ro phát sinh từ những nguyên nhân này cũng làm cho doanh nghiệp khó áp dụng các biện pháp hạn chế tổn thất theo các cách thông thường như thực hiện các biện pháp bảo hiểm.

- Sai lầm trong lựa chọn chiến lược kinh doanh, cơ chế quản lý; thiếu thông tin hoặc thông tin sai lệch; thiếu kiến thức và kỹ năng kinh doanh, quản trị doanh nghiệp; những sơ suất, bất cẩn của các cá nhân, tổ chức...

Đây là nhóm nguyên nhân thường xuyên nhất trong hoạt động thương mại quốc tế của các doanh nghiệp và những rủi ro từ những nguyên nhân này không phải khi nào cũng dễ dàng nhận ra được, tổn thất do những rủi ro này cũng không tức thì và vì thế phản ứng của doanh nghiệp với những nguyên nhân này thường không quyết liệt và không kịp thời.

- Buôn lậu; làm hàng giả; lừa đảo; cạnh tranh không lành mạnh; nạn tham nhũng, cửa quyền, quan liêu sách nhiễu...

Những nguyên nhân này cũng đang có xu hướng gia tăng và diễn biến tinh vi, phức tạp ở không ít các khu vực thị trường mà doanh nghiệp nhắm tới. Tổn thất mà doanh nghiệp phải gánh chịu do những rủi ro từ những nguyên nhân này thường xảy ra trong thời gian dài và không dễ dàng đo lường một cách chính xác, nhưng chúng tác động rất lớn đến khả năng tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Nghiên cứu nguyên nhân của rủi ro một hoạt động cần thiết trong thương mại quốc tế nhằm đưa ra được những dự báo và áp dụng các biện pháp phòng ngừa, hạn chế tối đa những tổn thất cho doanh nghiệp.

5.2. CÁC RỦI RO THƯỜNG GẶP TRONG TÁC NGHIỆP THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ VÀ NHỮNG BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA RỦI RO, HẠN CHẾ TỔN THẤT

Như trên đã phân tích, có thể chia rủi ro thành rất nhiều loại khác nhau tùy theo những tiêu thức phân loại được lựa chọn xuất phát từ quan điểm tiếp cận và mục đích nghiên cứu rủi ro. Trong nội dung của phần này, theo tiếp cận của quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế và nhằm mục đích cung cấp kiến thức về quản trị rủi ro cho các đối tượng trực tiếp tham gia từng tác nghiệp trong chuỗi

các tác nghiệp thương mại quốc tế, các rủi ro được sắp xếp một cách tương đối theo trình tự các nhóm tác nghiệp của quy trình nghiệp vụ xuất nhập khẩu. Việc phân chia như vậy, theo chúng tôi, sẽ thuận lợi hơn cho nghiên cứu và vận dụng trong điều kiện quản trị của các doanh nghiệp, mặc dù trong thực tế, các rủi ro thường không độc lập và không chỉ xảy ra riêng biệt ở một nhóm tác nghiệp nào. Mỗi rủi ro thường do những nguyên nhân khác nhau và chúng lại có những tác động liên hoàn với những mức độ khác nhau đến quá trình thực hiện từng nhóm tác nghiệp khác nhau. Trong một chừng mực nhất định, có nhiều rủi ro xảy ra ở nhóm tác nghiệp này lại là nguyên nhân dẫn đến những rủi ro xảy ra ở các nhóm tác nghiệp tiếp theo trong chuỗi các tác nghiệp thương mại quốc tế. Một rủi ro có thể do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan, nhưng một nguyên nhân cụ thể cũng có thể gây ra nhiều rủi ro khác nhau trong các nhóm tác nghiệp.

Chính vì vậy, việc phân chia các loại rủi ro theo tiếp cận của phần này là nhằm tạo điều kiện thuận lợi nhất cho nghiên cứu và vận dụng các biện pháp khác nhau trong quản trị rủi ro ở từng nhóm tác nghiệp độc lập trong chuỗi tác nghiệp thương mại quốc tế. Rất có thể cách phân chia như vậy lại không thích ứng với các tiếp cận và các nghiệp vụ khác trong hoạt động kinh doanh quốc tế (như đầu tư, chuyển giao công nghệ, chuyển nhượng thương quyền... hoặc trong kinh doanh bảo hiểm và kinh doanh vận tải).

5.2.1. Những rủi ro trong lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng

Lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng là nhóm tác nghiệp khởi đầu rất quan trọng trong chuỗi các tác nghiệp thương mại quốc tế, trong đó lựa chọn đối tác có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại của một thương vụ và trực tiếp ảnh hưởng đến các tác nghiệp sau đó.

Để lựa chọn một đối tác trong kinh doanh, doanh nghiệp phải căn cứ vào rất nhiều các căn cứ và dữ liệu như thông tin thị trường, đặc thù của sản phẩm, năng lực và hành vi của đối tác, phẩm chất

và những dấu hiệu bất bình thường trong các mối quan hệ của đối tác, các yếu tố có thể chi phối hành vi trong tương lai của đối tác...Chính vì vậy trong thực tiễn kinh doanh xuất nhập khẩu ngày nay, nếu doanh nghiệp không tỉnh táo và không dựa trên đồng thời nhiều căn cứ và dữ liệu để lựa chọn đối tác kinh doanh thì rất dễ gặp phải những rủi ro khác nhau. Có thể nêu ra một số rủi ro điển hình trong lựa chọn đối tác như:

- Rủi ro do mạo danh

Đó là việc một cá nhân hay tổ chức sử dụng trái phép danh nghĩa của một cá nhân hay tổ chức khác (có ý sử dụng trái phép hoặc sử dụng không chính danh) trong giao dịch với khách hàng. Đại bộ phận các trường hợp mạo danh đều là hành vi lừa đảo, nhưng cũng có một số ít trường hợp là do các bên thiếu kiến thức pháp lý nên dẫn đến sử dụng không chính danh (không đủ tư cách pháp lý) trong giao dịch. Cùng với hành vi mạo danh, không ít thương nhân khi tiến hành giao dịch còn cung cấp cho đối tác những thông tin sai lệch về năng lực kinh doanh của mình, thông tin sai lệch về sản phẩm, phóng đại các quan hệ thương mại để thực hiện những hành vi lừa đảo trong đàm phán, mưu lợi cho mình.

Có rất nhiều kiểu mạo danh khác nhau như: Mạo danh đại diện những công ty lớn, mạo danh đại diện khu vực của những tập đoàn nổi tiếng, mạo danh trung gian thương mại, mạo danh chuyên gia giám định chất lượng, mạo danh bên thứ ba để cam kết mua lại sản phẩm hoặc bán lại sản phẩm...

Tổn thất do những rủi ro này mang đến thường không gặp ngay trong quá trình đàm phán mà kéo theo là những hệ lụy trong các bước tác nghiệp sau đó và thường là dẫn đến hậu quả khôn lường cho doanh nghiệp bị hại (nhẹ thì hợp đồng phải huỷ bỏ, nặng thì mất tiền, mất hàng và thậm chí là phá sản).

Thực tế tại Việt Nam đã có không ít doanh nghiệp gặp phải những rủi ro này như những trường hợp ký hợp đồng với thương nhân nước ngoài mạo danh là đại diện của những tập đoàn lớn,

hoặc lựa chọn đối tác là những công ty "ma", đối tác nước ngoài mạo danh để bán hàng đang tồn kho,...

Biện pháp phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất trong trường hợp này được khuyến cáo là:

- + Phải điều tra, nghiên cứu thật kỹ về đối tác thông qua nhiều kênh khác nhau, đặc biệt là cần xác định một cách tin cậy về nhân thân của người sẽ giao dịch và đàm phán với chúng ta. Thường kẻ lừa đảo đã chuẩn bị rất kỹ những điều cần cung cấp cho đối tác khi bị kiểm tra, vì thế, khi tiếp xúc và giao dịch các doanh nghiệp cần khéo léo và rất nhanh chóng kiểm tra bằng cách liên hệ trực tiếp với công ty hoặc tập đoàn lớn được nghi là bị mạo danh thông qua các đại chỉ website, e-mail hoặc fax, telephone.

- + Lòng tham luôn là kẻ hớ lớn nhất mà những kẻ lừa đảo có thể lọt qua. Các doanh nghiệp cần hết sức tỉnh táo khi có cơ hội quá lớn mang đến cho mình, trong khi chúng ta lại chưa có những nỗ lực đáng kể nào. Trong giao dịch, khi đối tác chấp nhận cho ta lợi ích càng lớn, cơ hội càng nhiều thì nguy cơ bị lừa đảo sẽ càng cao.

- + Kiên quyết bảo vệ quan điểm thanh toán tiền hàng bằng phương thức an toàn như L/C, T/T trả trước, sẽ hạn chế được nhiều hơn những thiệt hại có thể phải gánh chịu.

- Rủi ro do đối tác không đủ năng lực thực hiện hợp đồng và do hợp đồng soạn thảo thiếu chặt chẽ, có nhiều sơ hở

Đây là rủi ro chiếm một tỷ lệ không nhỏ trong số các rủi ro trong lựa chọn đối tác và đàm phán hợp đồng, mà có thể là đối tác gặp khó khăn về khung khổ pháp lý (vấn đề hạn ngạch của hàng hoá, các rào cản mới được xác lập hoặc đã không được lường trước); khả năng thanh toán tiền hàng (với đối tác nhập khẩu) hoặc cung ứng hàng hoá (với đối tác xuất khẩu); nhân lực và thời gian cho triển khai các bước tiếp theo trong quy trình nghiệp vụ...

Các nội dung về hàng hoá và giá cả không được chặt chẽ, không tính hết các yếu tố biến động của thị trường thế giới và khu

vực. Cũng không loại trừ các trường hợp do chủ quan, các doanh nghiệp Việt Nam đã xem nhẹ vai trò của hợp đồng, thiết lập hợp đồng mang tính chiếu lệ trong khi tập trung tôn trọng các thoả thuận riêng nên bị đối tác lợi dụng, chèn ép. Đây là tình trạng khá phổ biến ở những doanh nghiệp mới tham gia thị trường hoặc những doanh nghiệp nhỏ ít kinh nghiệm trong đàm phán hợp đồng thương mại quốc tế hoặc những doanh nghiệp luôn kỳ vọng vào những hành vi gian lận thương mại, kinh doanh khuất tất.

Khi gặp những rủi ro này thường dẫn đến hủy bỏ hợp đồng hoặc hợp đồng bị kéo dài, hoặc mất đi cơ hội trong kinh doanh, hoặc phát sinh nhiều chi phí cho giải quyết sự cố, dẫn đến những thiệt hại cả về tài chính và uy tín của doanh nghiệp. Có thể thấy rằng, khi gặp rủi ro ở giai đoạn này, nhưng hậu quả lại liên đới và kéo dài trong nhiều khâu kế tiếp của quy trình tác nghiệp.

Nguyên nhân chủ yếu là do các doanh nghiệp đã không tiến hành điều tra kỹ về đối tác nên không có khả năng đánh giá được về năng lực thực hiện hợp đồng của đối tác. Rủi ro này thường rất hay gặp khi doanh nghiệp tiến hành chào hàng cố định và hậu quả là doanh nghiệp bị mất đi cơ hội kinh doanh. Trong trường hợp hợp đồng đã được ký kết thì thiệt hại đôi khi còn lớn hơn nhiều.

Biện pháp phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất được khuyến cáo thường là:

- + Điều tra thật kỹ về đối tác thông qua nhiều nguồn thông tin khác nhau, có thể tham vấn ngân hàng để tìm hiểu về năng lực của doanh nghiệp trong các giao dịch trước đó (hiện nay hầu hết các ngân hàng đều sẵn sàng chia sẻ và tư vấn cho doanh nghiệp trong lựa chọn đối tác);

- + Xác lập điều khoản phạt (penalty) trong hợp đồng và rà soát thật kỹ các điều khoản của hợp đồng trước khi đặt bút ký;

- + Tăng cường hoạt động giám sát thực hiện hợp đồng để kịp thời có những điều chỉnh nội dung hợp đồng và L/C nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho đối tác thực hiện nghĩa vụ của mình.

- Rủi ro do các hành vi lừa đảo khác của đối tác

Cùng với những rủi ro đã nêu ở trên, trong quá trình lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng còn có thể xảy ra các rủi ro liên quan đến các hành vi lừa đảo như: Đánh tráo hợp đồng (một bên dự thảo hợp đồng theo những thoả thuận hoặc đàm phán trước đó, bên kia cũng tiến hành soạn một văn bản hợp đồng tương tự nhưng với một số nội dung được sửa lại, chẳng hạn thời hạn giao hàng được kéo dài hoặc thời hạn trả tiền được kéo dài... Khi tiến hành ký, họ đề nghị được đọc lại toàn bộ hợp đồng và nhanh chóng đánh tráo bản hợp đồng đã được sửa đổi để hai bên cùng ký); đưa ra các điều kiện giao dịch rất thuận lợi để lừa đảo (đánh vào lòng tham của đối tác, như chấp nhận giá cao hơn bình thường để được chấp nhận thanh toán bằng T/T, sau đó thì không trả tiền khi đã nhận được hàng, hoặc chấp nhận trả trước một khoản tiền để lấy lòng tin đối với người bán sau đó lừa lấy cả lô hàng mà không trả tiền...); lừa mua để bán hoặc lừa bán để mua (lừa ký hợp đồng với giá rất cao lô hàng mà họ đang bị ế, sau đó tìm cách bán chính lô hàng đó cho đối tác của mình hoặc lừa trong các quan hệ buôn bán đối lưu ...).

Những rủi ro loại này xảy ra không ít trong giai đoạn những năm 1995 - 2000 khi mà các doanh nghiệp Việt Nam còn thiếu rất nhiều kinh nghiệm và chưa có được chỗ đứng vững chắc ở nhiều khu vực thị trường.

Thiệt hại khi gặp những rủi ro này thường rất lớn bởi hầu hết các trường hợp là mất toàn bộ hoặc gần như toàn bộ lô hàng, với những doanh nghiệp nhỏ chỉ cần một vụ bị lừa đảo là đã có thể dẫn đến phá sản.

Biện pháp phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất cổ điển và chủ yếu nhất vẫn là:

+ Điều tra thật kỹ đối tác trước khi tiến hành giao dịch và đàm phán, có thể tham vấn ý kiến của ngân hàng về tình trạng kinh doanh của đối tác; cùng với đó, các doanh nghiệp cần hết sức cảnh

giác với những lời mời chào hấp dẫn trong mua bán hàng hoá (giá rẻ khi mua, đắt khi bán, mua với số lượng rất lớn...);

+ Đàm phán để được thanh toán bằng những phương thức chắc chắn như L/C hoặc T/T trả trước với tỷ lệ cao, yêu cầu các bên cùng ký quỹ tại ngân hàng...;

+ Thường xuyên đề ý chống đánh tráo hợp đồng trong khi ký hoặc đọc lại những nội dung quan trọng của hợp đồng trước khi ký...

5.2.2. Những rủi ro trong quá trình chuẩn bị hàng xuất khẩu

- Rủi ro do khan hiếm nguồn hàng cung ứng cho xuất khẩu

Do những yếu tố bất lợi về thời tiết, dịch bệnh, nguồn nguyên liệu, năng lực sản xuất có thể dẫn đến khan hiếm nguồn hàng xuất khẩu. Khi đó, người xuất khẩu luôn tìm mọi cách để giảm lượng hàng xuất khẩu hoặc yêu cầu thay thế bằng hàng hoá khác hoặc kéo dài thời gian chuẩn bị hàng hoá, thậm chí là tự ý không thực hiện việc giao hàng. Ngay cả trong một số trường hợp, nguồn hàng cung ứng cho xuất khẩu thực tế không thiếu, nhưng do người bán đã không tổ chức tốt công tác thu gom hàng hoá nên đã không có hàng cho xuất khẩu, tạo ra sự khan hiếm "giả tạo" ở một thời điểm nhất định. Như vậy thì nguyên nhân dẫn đến khan hiếm nguồn hàng xuất khẩu có thể là khách quan (ảnh hưởng của thời tiết, dịch bệnh, cạn kiệt nguồn nguyên liệu...) và cũng có thể là chủ quan (hạn chế xuất khẩu của chính phủ, không tổ chức tốt công tác thu mua,...). Trường hợp nhiều doanh nghiệp Việt Nam đầu năm 2008 bị phạt hợp đồng xuất khẩu gạo do chính sách hạn chế xuất khẩu gạo của Việt Nam là một ví dụ về những nguyên nhân chủ quan theo tiếp cận hành vi của con người.

Thiệt hại trong trường hợp này không chỉ riêng đối với người nhập khẩu mà cả đối với người xuất khẩu. Với người nhập khẩu thì do chậm nhận hàng, nhận không đủ lượng hàng hoặc không nhận được hàng sẽ dẫn đến những thiệt hại về lợi nhuận, đọng vốn do mở

L/C, suy giảm uy tín trong các giao dịch kế tiếp, ảnh hưởng nhiều đến kế hoạch sản xuất, kinh doanh. Với người xuất khẩu thì do không có hàng để thực hiện hợp đồng nên có thể bị phạt do vi phạm hợp đồng, suy giảm lợi nhuận, suy giảm uy tín thương mại, nguy cơ mất thị trường và khách hàng, phát sinh nhiều chi phí để giải quyết lượng hàng đã được chuẩn bị nhưng không xuất khẩu được ...

Tình trạng này đã xảy ra không ít ở Việt Nam với các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản như cà phê, hạt tiêu, rau quả chế biến. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro này thì có rất nhiều nhưng chủ yếu vẫn là do các doanh nghiệp xuất khẩu đã không có được kế hoạch bền vững và nhất quán trong sản xuất và cung ứng hàng xuất khẩu, không gắn kết được kế hoạch xuất khẩu với kế hoạch thu mua hàng hoá, không lường trước được những yếu tố biến động về nguồn hàng để có được những thoả thuận hợp lý với đối tác.

Để hạn chế thiệt hại từ những rủi ro trên, có thể áp dụng các biện pháp như:

- + Trước hết, doanh nghiệp cần có kế hoạch hợp lý trong thu gom hàng hoá xuất khẩu trên cơ sở xác định năng lực cung ứng của từng nguồn hàng, xác lập được danh mục các yếu tố biến động và dự báo được xác suất xuất hiện nguy cơ rủi ro, xây dựng phương án dự phòng trong chuẩn bị hàng xuất khẩu (thông qua việc ký các hợp đồng lệch nhau về thời gian giao hàng, thoả thuận thay thế linh hoạt hàng hoá, thoả thuận các trường hợp bất khả kháng...).

- + Người nhập khẩu cũng cần thường xuyên cập nhật thông tin về thị trường và tình hình cung ứng hàng xuất khẩu để có biện pháp xử lý kịp thời, sẵn sàng cùng người xuất khẩu thoả thuận để có được lợi ích tốt nhất cho cả hai bên (như chấp nhận lô hàng ít hơn so với hợp đồng, chấp nhận tăng giá hợp lý để có được lượng hàng mong muốn, hỗ trợ bên xuất khẩu thu gom hàng...).

- Rủi ro do sự biến động giá cả hàng hoá

Trong nền kinh tế thị trường, sự biến động của giá cả hàng hoá diễn ra một cách thường xuyên dưới những tác động của hàng loạt các yếu tố từ môi trường kinh tế vĩ mô và những điều chỉnh

trong chính sách vi mô của mỗi quốc gia. Với những biến động giảm giá thường ít được xem như là rủi ro trong quá trình chuẩn bị hàng xuất khẩu, ngoại trừ trường hợp doanh nghiệp xuất khẩu để đảm bảo chắc chắn nguồn hàng đã ký hợp đồng thu mua với số lượng lớn hơn nhiều lượng hàng xuất khẩu của hợp đồng. Khi đó với mức độ xuất khẩu hạn chế sẽ gây thiệt hại cho doanh nghiệp. Các trường hợp còn lại thường được xem xét khi giá cả hàng hoá có biến động tăng. Rõ ràng khi giá cả tăng, việc thu mua sẽ trở nên khó khăn hơn, lợi nhuận sẽ bị suy giảm đến mức thậm chí bị thua lỗ. Nguy cơ hàng giao không đủ số lượng hoặc chậm giao hoặc từ chối giao hàng là rất cao.

Tổn thất trong trường hợp này cũng không chỉ xảy ra riêng đối với người xuất khẩu mà cả đối với người nhập khẩu. Người xuất khẩu có thể bị thua lỗ, bị phạt hợp đồng, suy giảm uy tín thương mại, mất dần khách hàng, trong khi đó, với người nhập khẩu cũng rất dễ bị tổn thương do giá hàng tăng cao (do không có đủ lượng hàng như đã thoả thuận, phải chấp nhận giá cao hoặc phải tìm kiếm những nguồn hàng khác thay thế dẫn đến phát sinh nhiều chi phí và bỏ lỡ cơ hội kinh doanh).

Biện pháp hạn chế tổn thất chủ yếu trong trường hợp này là:

+ Các bên cùng bàn bạc để khắc phục theo hướng cùng chung nhau gánh chịu hậu quả rủi ro nếu muốn duy trì quan hệ thương mại lâu dài, thiết lập quỹ dự phòng rủi ro do biến động giá cả, thực hiện các biện pháp tự bảo hiểm thông qua các giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá (nếu có điều kiện).

+ Bên cạnh đó, khi đàm phán và ký kết hợp đồng cũng cần nêu cụ thể các điều kiện ràng buộc trách nhiệm và hướng xử lý những tình huống không mong đợi, trong đó có tình huống biến động tăng của giá cả hàng hoá.

- Rủi ro do mất khả năng kiểm soát về chất lượng và số lượng hàng hoá xuất khẩu

Đây là rủi ro có nguyên nhân từ những hành vi chủ quan của những người tham gia và có liên quan đến công tác chuẩn bị hàng

xuất khẩu. Người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu, vì những nguyên nhân khác nhau bị mất khả năng kiểm soát về số lượng và chất lượng của hàng hoá xuất khẩu, chẳng hạn không thể kiểm tra được toàn bộ số lượng và chất lượng lô hàng do được tập kết cùng thời điểm với số lượng lớn, do chủ quan và tin tưởng ở những bên cung ứng, do thiếu kiểm soát trong các hợp đồng giao hàng tay ba (giữa nhà sản xuất với người xuất khẩu và người vận chuyển hoặc người nhập khẩu), thiếu các phương tiện kiểm tra chất lượng, do điều kiện thời tiết bất lợi hoặc những điều kiện khác như chiến tranh, bạo động...

Với những trường hợp này, có thể gây ra những tổn thất khi thì cho người xuất khẩu khi thì cho người nhập khẩu và thậm chí cho cả người xuất khẩu và người nhập khẩu. Mất kiểm soát về chất lượng và số lượng có thể là hàng hoá được chuẩn bị không đủ số lượng, không đúng chất lượng, bị lẫn chủng loại, bị sai quy cách, bao bì thiếu hoặc không phù hợp dẫn đến nguy cơ suy giảm chất lượng trong vận chuyển và bảo quản... Khi đó, người xuất khẩu có thể phải sửa chữa hàng hoá, thay thế bằng một số lượng hàng hoá khác, tiến hành bổ sung hoặc thay thế bao bì. Mức độ thiệt hại sẽ phụ thuộc nhiều vào mức độ vi phạm về số và chất lượng so với hợp đồng hoặc thoả thuận. Cũng đã có không ít trường hợp các doanh nghiệp Việt Nam khi nhận hàng tại cảng đến đã phát hiện hàng hoá thừa về số lượng và trong nhiều tình huống đó phần thiệt hại đã thuộc về đối tác xuất khẩu nước ngoài.

Với người nhập khẩu, khi bị mất khả năng kiểm soát đối với số lượng và chất lượng hàng hoá trong quá trình chuẩn bị của đối tác thì nguy cơ thiệt hại lại là rất cao, bởi trong thương mại quốc tế, ngày nay, người ta sử dụng rất rộng rãi phương thức thanh toán bằng tính dụng chứng từ (L/C), một phương thức thanh toán chủ yếu dựa vào chứng từ chứ không dựa vào thực tế số lượng và chất lượng hàng hoá. Nên khi phát hiện hàng hoá bị sai lệch về số và chất lượng thì cũng đã muộn và phải tốn rất nhiều công sức, tiền bạc để khiếu nại, giải quyết.

Các biện pháp phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất trong trường hợp này được đề xuất là:

+ Tăng cường kiểm soát về số lượng và chất lượng thông qua các thoả thuận sử dụng các cơ quan giám định độc lập có uy tín.

+ Bên cạnh đó, người xuất khẩu trong quá trình chuẩn bị hàng hoá cần có nhân viên theo dõi trực tiếp quá trình thu mua, thường xuyên đối chiếu giữa thực tế hàng hoá với các chỉ tiêu được quy định trong các hợp đồng, tính toán thời gian hợp lý cho công tác chuẩn bị hàng hoá để có thể tiến hành kiểm tra được toàn bộ lô hàng (theo phương pháp kiểm tra đại diện hoặc kiểm tra toàn bộ).

+ Bên nhập khẩu cũng cần có phương án kiểm tra lượng hàng hoá do bên xuất khẩu chuẩn bị (trực tiếp cho nhân viên kiểm tra hoặc thoả thuận để thuê khoán chuyên gia tiến hành kiểm tra, xác nhận). Rất nhiều hợp đồng xuất khẩu nông sản, thủy sản của Việt Nam đã phải chấp nhận để chuyên gia nước ngoài tiến hành kiểm tra lô hàng xuất khẩu trong quá trình chuẩn bị ngay tại nhà máy hoặc kho của người xuất khẩu Việt Nam. Văn bản xác nhận về việc đã được kiểm tra sơ bộ của chuyên gia nước ngoài là một chứng từ không thể thiếu để doanh nghiệp Việt Nam thanh toán tiền hàng xuất khẩu.

+ Với những rủi ro do các yếu tố khách quan như đình công, chiến tranh, bạo động dẫn đến các bên bị mất khả năng kiểm soát về số lượng và chất lượng hàng hoá trong quá trình chuẩn bị hàng xuất khẩu thì biện pháp ưu việt được khuyến cáo là mua bảo hiểm đặc biệt cho hàng hoá (nếu trị giá lô hàng lớn) hoặc các bên cùng nhau thoả thuận chi tiết về các trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng và những thoả thuận riêng khác tùy theo từng loại hàng hoá cụ thể.

- Rủi ro do những biến đổi phẩm chất hàng hoá xuất khẩu

Với không ít trường hợp, giai đoạn chuẩn bị hàng xuất khẩu kéo dài hàng tháng trong những điều kiện thời tiết khắc nghiệt, trong khi không phải ở đâu và lúc nào điều kiện kho tàng cũng đủ

để bảo quản hàng hoá theo đúng những quy định. Vì thế, ngay trong quá trình chuẩn bị, hàng hoá có thể bị suy giảm chất lượng do những tác động từ môi trường tự nhiên cũng như từ ý thức và hành vi của con người (chất xếp không đúng, vận chuyển sai quy định, bảo quản không tốt...). Ngoài trừ những trường hợp hàng hoá bị suy giảm chất lượng rõ rệt như ngâm nước mưa, vón cục, vỡ bao bì, chảy nhão...thì rất nhiều trường hợp những biến đổi chất lượng trong giai đoạn này là không dễ dàng nhận thấy bằng cảm quan nên các doanh nghiệp xuất khẩu thường ít có các biện pháp đối phó hợp lý. Do để hàng ngoài trời nắng nhiều ngày có thể làm cho bề mặt của sản phẩm bị nhăn, phai màu, kém bóng; do độ ẩm không khí cao dẫn đến độ ẩm của hàng hoá cao hơn tiêu chuẩn, hàng hoá bị lẫn mùi, mất mùi...là những tổn thất khó nhận thấy trong quá trình chuẩn bị hàng xuất khẩu.

Tổn thất do những rủi ro này mang lại thường là loại tổn thất bộ phận và nó tác động đến cả người xuất khẩu và người nhập khẩu. Người xuất khẩu có thể phải chịu nhiều chi phí sửa chữa, thay thế hàng hoá, thậm chí bị trả lại hàng do người mua từ chối nhận lô hàng không đảm bảo chất lượng như thoả thuận. Bên cạnh đó, người nhập khẩu có thể phải gánh chịu hậu quả nếu sau khi nhận hàng mức độ suy giảm chất lượng gia tăng nhanh chóng do nguyên nhân từ khâu chuẩn bị hàng hoá không tốt của người xuất khẩu. Uy tín thương mại của người nhập khẩu sẽ giảm đáng kể nếu hàng được đưa ra bán cho người tiêu dùng khi đã bị suy giảm chất lượng.

Các biện pháp khuyến cáo áp dụng để hạn chế tổn thất gồm:

- + Lường trước được những biến động của tự nhiên (mưa gió, bão, lụt...), hành vi không mong muốn (cháy, nổ, phá hoại...) để hạn chế tối đa những suy giảm chất lượng trong quá trình chuẩn bị hàng xuất khẩu là biện pháp cần phải được áp dụng triệt để.

- + Người xuất khẩu cũng cần tổ chức tốt quá trình chuẩn bị hàng hoá và các yếu tố hậu cần phục vụ cho công tác thu gom, bảo quản hàng xuất khẩu.

+ Thỏa thuận kiểm tra, giám định hàng hoá trước khi xếp hàng là biện pháp cần được các nhà nhập khẩu áp dụng triệt để để hạn chế tối đa những thiệt hại do suy giảm chất lượng trong công đoạn chuẩn bị hàng xuất khẩu của người xuất khẩu.

+ Trong những trường hợp đặc biệt, do sự khắc nghiệt của thời tiết hoặc điều kiện rất hạn chế về các phương tiện hậu cần, người nhập khẩu có thể có các biện pháp hỗ trợ người xuất khẩu trong bảo quản hàng đã thu gom được (tất nhiên với những thỏa thuận cụ thể về kinh phí và giá cả hàng hoá).

+ Mua bảo hiểm cho hàng hoá trong thời gian lưu kho chờ xuất khẩu để đề phòng thiệt hại do cháy nổ, ngập lụt...).

5.2.3. Những rủi ro trong quá trình giao, nhận hàng hoá

- Rủi ro do người bán không giao đúng số lượng, chất lượng và chủng loại hàng hoá

Trong thực tiễn kinh doanh, có thể vì rất nhiều nguyên nhân khác nhau, trong đó phần nhiều là do những nguyên nhân chủ quan của người xuất khẩu, hàng hoá đã không được cung cấp đúng như quy định trong hợp đồng hoặc trong L/C (về số lượng, chất lượng, chủng loại) mặc dù người nhập khẩu đã mở L/C hoặc thực hiện ký quỹ tại ngân hàng. Sự chủ quan của người xuất khẩu trong chuẩn bị hàng hoá; giá cả hàng hoá biến động tăng gây bất lợi cho người xuất khẩu; người xuất khẩu tìm kiếm được hợp đồng xuất khẩu có lợi hơn; người xuất khẩu không tin tưởng khả năng nhận hàng và thanh toán của người nhập khẩu; sự thỏa thuận không rõ ràng trong hợp đồng về số lượng, chất lượng và chủng loại; sự suy giảm chất lượng hàng hoá trong quá trình chuẩn bị hàng xuất khẩu; mất khả năng kiểm soát về số và chất lượng của người xuất khẩu; các hạn chế xuất khẩu của chính phủ thường là những nguyên nhân được nhắc đến nhiều hơn khi đề cập đến nhóm rủi ro này.

Việc cung cấp hàng hoá không đúng số lượng có thể là thừa hoặc thiếu về số lượng, trọng lượng (bao gồm cả phần dung sai nếu hợp đồng có quy định dung sai và người được quyền chọn dung

sai). Khi xác định mức độ tổn thất do giao hàng không đúng số lượng cần tính toán và loại trừ cả sự gia tăng độ ẩm hàng hoá (nếu có). Sai lệch về chủng loại và tỷ lệ giữa các loại hàng trong một lô hàng được xác định căn cứ và thảo thuận trong hợp đồng. Rất có thể trọng lượng không sai lệch nhưng chủng loại lại có sai lệch hoặc sai về màu sắc, kích cỡ của hàng hoá. Những sai lệch này thường không phải ít gặp khi các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu thuỷ sản, nông sản (chẳng hạn một công ty giao 15MT tôm đông lạnh, trong đó 10MT loại 30 con/kg và 5MT loại 40 con/kg, trong khi hợp đồng quy định 13MT loại 30 con/kg và 2MT loại 40 con/kg). Giao hàng không đúng về số lượng cũng ghi nhận cả trường hợp giao hàng không đúng tiến độ của từng chủng loại (trong trường hợp cho phép giao hàng từng phần, chẳng hạn với thiết bị toàn bộ thì nhóm thiết bị sẽ lắp đặt trước lại được giao sau trong khi những thiết bị lắp đặt sau lại được giao trước).

Thực tế xác định mức độ tổn thất do giao hàng không đúng chủng loại và chất lượng là không dễ dàng để có căn cứ yêu cầu bồi thường thiệt hại, khi mà trong hợp đồng không chỉ rõ đơn giá của từng loại hàng. Chẳng hạn, một hợp đồng xuất khẩu phi lê cá bá sa đông lạnh chỉ ghi là đơn giá 3,5 USD/kg (cho cả loại phi lê thịt trắng và phi lê thịt vàng), trong đó 70% khối lượng lô hàng là phi lê thịt trắng và 30% khối lượng là phi lê thịt vàng. Người xuất khẩu đã giao 50% loại thịt trắng và 50% loại thịt vàng. Trong trường hợp này thật khó xác định tổn thất do rủi ro giao không đúng chủng loại hàng hoá theo những cách thông thường.

Mức độ thiệt hại mà người nhập khẩu phải gánh chịu trong các trường hợp này không giống nhau và phụ thuộc rất nhiều vào mức độ vi phạm của bên xuất khẩu, vào đặc điểm của hàng hoá và các yếu tố thị trường. Tuy nhiên không phải mọi trường hợp đều do nguyên nhân chủ quan và những hành động cố ý của người xuất khẩu, những sơ suất của người xuất khẩu giao hàng không đúng có thể cũng gây những thiệt hại nhất định cho chính họ như giảm uy tín thương mại, khách hàng rời bỏ doanh nghiệp, thiệt hại do bị

phạt hoặc phải sửa chữa, thay thế hàng hoá, thậm chí phải tái nhập khẩu lô hàng khi bị những lỗi nghiêm trọng về chất lượng (như nhiều lô hàng thuỷ sản xuất khẩu sang Nhật Bản năm 2007 và 2008 bị buộc phải tiêu huỷ hoặc buộc phải quay trở lại Việt Nam, những chi phí khi đó sẽ cực kỳ lớn mà người xuất khẩu phải gánh chịu).

Để phòng ngừa những rủi ro liên quan đến việc người bán giao hàng không đúng theo thoả thuận và hạn chế tối đa những tổn thất do những rủi ro đó mang lại, các doanh nghiệp có thể áp dụng một số các biện pháp sau đây:

- + Trước hết cần tìm hiểu bạn hàng thật kỹ lưỡng cả về uy tín thương mại và về khả năng cung cấp hàng hoá;

- + Tham khảo ý kiến ngân hàng về quá trình kinh doanh của người xuất khẩu; quy định trong hợp đồng điều khoản phạt (penalty), trong đó quy định phạt bên nào không thực hiện nghĩa vụ của mình một cách đầy đủ;

- + Yêu cầu cả hai bên (mua và bán) cùng ký quỹ tại một ngân hàng để đảm bảo thực hiện hợp đồng;

- + Sử dụng các công cụ mạnh của ngân hàng như: L/C dự phòng (standby L/C), bảo lãnh ngân hàng (bank guarantee), đảm bảo thực hiện hợp đồng (performance bond). Tất nhiên những công cụ mạnh này thường chỉ được áp dụng đối với những hợp đồng lớn và khách hàng không quen biết nhau để đảm bảo quyền lợi nhà nhập khẩu.

- Rủi ro do chậm giao hàng hoặc không giao hàng

Người xuất khẩu có thể chậm giao hàng theo như tiến độ đã được quy định trong hợp đồng và không ít trường hợp họ còn không có khả năng giao hàng. Việc xác định rạch ròi giữa chậm giao hàng và không giao hàng không phải khi nào cũng dễ dàng khi trong hợp đồng không quy định cụ thể thời hạn cuối cùng và trong các hợp đồng có thời hạn giao hàng kéo dài, giao từng phần.

Rủi ro do chậm giao hàng có thể do nhiều nguyên nhân khác nhau cả chủ quan và khách quan. Tuy nhiên, trong thực tế hoạt động

thương mại quốc tế người ta thường nói nhiều đến những nguyên nhân chủ quan và trong đa số các trường hợp khi người bán chậm giao hàng thì người mua thường tìm mọi lý lẽ chứng minh đó là ý muốn chủ quan của người bán. Các nguyên nhân khách quan dẫn đến chậm giao hoặc không thể giao hàng của người bán có thể là do những biến động mạnh về nguồn cung (giá cả tăng quá nhanh, không còn nguồn hàng xuất khẩu do thiên tai, hiểm họa tự nhiên...). Mức độ thiệt hại của trường hợp chậm giao hoặc không giao hàng về cơ bản cũng như trường hợp giao không đủ lượng hàng, sẽ làm suy giảm đáng kể lợi nhuận, làm mất đi cơ hội kinh doanh và tạo ra những thiệt hại liên đới cho người nhập khẩu. Tuy nhiên, rủi ro này cũng mang đến những tổn thất nhất định cho cả bên xuất khẩu (ngoại trừ trường hợp họ cố ý không giao hàng vì lợi ích của riêng mình).

Các biện pháp có thể áp dụng để phòng ngừa rủi ro và hạn chế thiệt hại do những rủi ro liên quan đến chậm giao hoặc không giao hàng được khuyến cáo gồm:

- + Ước lượng thời gian chuẩn bị hàng và gom hàng với sự tính toán các yếu tố tác động (thực chất là tính toán có dự phòng thời gian gom hàng sao cho hợp lý để người xuất khẩu có cơ hội chuẩn bị và gom hàng);

- + Tính toán hợp lý và thỏa thuận hoặc điều chỉnh với người bán và người chuyên chở về thời gian xếp hàng lên tàu để người bán có nhiều cơ hội nhất giao hàng đúng thời hạn; thực hiện tu chỉnh L/C nếu thấy khả năng người bán không kịp giao hàng;

- + Quy định trong hợp đồng điều khoản phạt (penalty), trong đó quy định phạt bên nào không thực hiện nghĩa vụ của mình một cách đầy đủ;

- + Yêu cầu cả hai bên (mua và bán) cùng ký quỹ tại một ngân hàng để đảm bảo thực hiện hợp đồng;

- + Sử dụng các công cụ mạnh của ngân hàng như: L/C dự phòng (standby L/C), bảo lãnh ngân hàng (bank guarantee), đảm bảo thực hiện hợp đồng (performance bond).

- Rủi ro do người mua không nhận hàng

Người mua trả tiền để được nhận hàng. Đó là lẽ thường trong kinh doanh nói chung và trong thương mại quốc tế nói riêng. Như vậy thì việc nhận hàng chính là quyền lợi của người mua. Tuy nhiên, đi kèm với quyền lợi được nhận hàng thì trong các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms) người ta cũng quy định nghĩa vụ của người mua là phải trả tiền và nhận hàng. Điều này nghĩa là, một khi người bán đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của mình thì người mua không được quyền từ chối nhận hàng. Với lập luận như vậy, một khi người mua nếu không muốn nhận hàng thì phải tìm mọi cách chứng minh rằng người bán đã có lỗi trong quá trình giao hàng hoặc thực hiện các nghĩa vụ của hợp đồng. Như vậy, khi người mua không nhận hàng sẽ được xem như là rủi ro đã xảy ra đối với người bán.

Nguyên nhân dẫn đến người mua không nhận hàng có thể là gặp tình thế bất lợi (giá cả giảm nhanh sẽ thua lỗ khi nhận hàng hoặc tình thế thị trường có những bất lợi do cạnh tranh), người mua nghi ngờ về chất lượng lô hàng đã giao, người bán có lỗi khi giao hàng (không đúng về chủng loại, số lượng hoặc thời gian giao hàng).

Thiệt hại mà người bán phải gánh chịu thường là chi phí khiếu kiện, thời gian lưu tàu, lưu kho và đôi khi là rất lớn do phải tái nhập khẩu hoặc chuyển bán lô hàng sang một khu vực thị trường khác.

Tuy nhiên, không phải trường hợp nào thiệt hại cũng xảy ra với người bán. Một khi người mua không đưa ra được những bằng chứng thuyết phục mà từ chối nhận hàng thì thiệt hại lại xảy đến với người mua như trường hợp của một công ty Việt Nam khi từ chối nhận lô hàng 13.000MT phân bón của công ty HELM (Đức). Hậu quả là công ty Việt Nam phải chịu phí tổn tại toà gần 60.000 USD và toàn bộ trị giá lô hàng gần 4 triệu USD. Đây có lẽ là bài học đắt giá cho các doanh nghiệp Việt Nam khi từ chối nhận hàng một cách thiếu căn cứ. Những tổn thất vô hình và liên đới do người mua từ chối nhận hàng như suy giảm uy tín thương mại, mất khách hàng, bỏ lỡ cơ hội kinh doanh, chịu phạt với khách hàng trong nước

do không có hàng cung cấp...cũng hoàn toàn không phải là nhỏ cả đối với người bán và đối với người mua.

Các biện pháp được khuyến cáo áp dụng để phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất có thể gồm:

- + Lựa chọn kỹ đối tác khi ký kết hợp đồng;
- + Gia tăng tỷ lệ ký quỹ tại ngân hàng, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ theo quy định của hợp đồng và L/C;
- + Chia sẻ một phần thiệt hại với người mua khi thị trường có những biến động quá bất lợi cho người mua (nếu có thể, như giảm giá một phần cho lô hàng hiện tại hoặc cho những lô hàng sau đó).

5.2.4. Những rủi ro trong quá trình vận chuyển, mua bảo hiểm cho hàng hoá

Với đặc điểm hàng hoá xuất nhập khẩu thường có khối lượng lớn với nhiều chủng loại hàng hoá đa dạng, phải di chuyển qua biên giới của ít nhất là một quốc gia, đặc biệt thường được vận chuyển bằng đường biển nên luôn tiềm ẩn những nguy cơ gây rủi ro và khi bị rủi ro, mức độ thiệt hại thường rất lớn. Thực tế, những rủi ro gặp phải trong quá trình vận chuyển, mua bảo hiểm cho hàng hoá thường chiếm tỷ lệ rất cao và rất đa dạng so với các quá trình khác của quy trình tác nghiệp thương mại quốc tế. Có thể tìm hiểu về một số rủi ro đặc trưng trong quá trình vận chuyển và mua bảo hiểm cho hàng hoá dưới đây:

- Các rủi ro do lựa chọn hãng tàu không đủ tin cậy, lừa đảo hàng hải

Trong 13 điều kiện của Incoterms 2000, có những điều kiện người bán phải thuê phương tiện vận tải (thường là thuê tàu biển) như điều kiện CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP và những điều kiện còn lại, nghĩa vụ thuê phương tiện vận tải là thuộc về người mua (EXW, FCA, FAS, FOB). Vấn đề là, trong đại đa số các điều kiện của Incoterms 2000, rủi ro xảy ra đối với hàng hoá trong quá trình vận chuyển lại do người mua phải gánh chịu

nghĩa vụ thuê tàu, nhưng nếu có rủi ro xảy ra trên đường vận chuyển thì người mua phải gánh chịu - một động lực để bên có nghĩa vụ thuê tàu thường tìm mọi cách để thuê tàu sao cho có lợi nhất có thể. Chính vì vậy, rủi ro do thuê tàu và lựa chọn hãng tàu không đủ tin cậy, gặp các trường hợp lừa đảo hàng hải diễn ra khá phức tạp và với tỷ lệ không hề nhỏ.

- *Thuê tàu không đủ khả năng đi biển* là trường hợp khá phổ biến, theo đó, bên thuê tàu đã thuê những con tàu không đủ khả năng đi biển (tất nhiên chi phí thuê tàu sẽ giảm đi khá nhiều), hoặc chủ tàu đã cung cấp những con tàu không đủ khả năng đi biển để chuyên chở hàng hoá. Mặc dù trong các công ước quốc tế về vận tải bằng đường biển cũng đã quy định rõ ràng, chủ tàu phải có nghĩa vụ cung cấp cho người thuê tàu con tàu có đủ khả năng đi biển, nhưng để tập hợp chứng cứ chứng minh con tàu không đủ khả năng đi biển lại không mấy dễ dàng khi mà chủ tàu đã tìm mọi cách hợp thức hoá khả năng đi biển của con tàu bằng những bằng chứng đôi khi là gian lận. Trong hành trình, do không đủ khả năng đi biển, con tàu có thể gặp trục trặc và kéo theo rất nhiều chi phí phát sinh, lịch trình bị kéo dài, hư hỏng hàng hoá... Tổn thất mà người mua phải gánh chịu đôi khi rất lớn (mất hàng, hàng bị hư hỏng, lỗ cơ hội kinh doanh, bị phạt trong những hợp đồng liên đới tiếp theo với khách hàng trong nước, chi phí khắc phục sự cố...).

- *Thuê tàu của những chủ tàu hoặc người thuê tàu định hạn để chuyên chở hàng hoá không có năng lực tài chính* nên khi có sự cố dọc đường (hỏng hóc, gặp nạn, bị cầm cố, bắt giữ do nợ tiền...) chủ tàu thường tìm mọi cách để thoái thác trách nhiệm với hàng hoá trên tàu và thậm chí là bỏ rơi con tàu. Tổn thất mà doanh nghiệp gánh chịu trong các trường hợp này rất lớn, có khi là mất trắng lô hàng chuyên chở. Đã có một số lô hàng nhập khẩu của các công ty Việt Nam nằm trên những con tàu như vậy và thực tế thiệt hại mà các doanh nghiệp Việt Nam phải gánh chịu là thời gian giải

quyết sự cố kéo dài hàng năm trời với tổn thất tiền bạc lên đến hàng triệu USD.

- *Thuê phải những con tàu "ma"* là trường hợp thuê tàu của những chủ tàu lừa đảo, những con tàu không có lý lịch rõ ràng, giả mạo hồ sơ để lừa đảo. Trong hàng hoá quốc tế, có rất nhiều con tàu đã bị bọn hải tặc, cướp biển bắt giữ và chúng thay đổi tên, quốc tịch tàu, lập hồ sơ giả để tiến hành lừa đảo. Hàng hoá được xếp lên những con tàu này sẽ được bán bất hợp pháp khi tàu đã rời khỏi cảng và thiệt hại là chủ hàng bị mất trắng lô hàng nhưng không thể khiếu kiện vì sẽ không bao giờ tìm được chủ tàu và con tàu. Trường hợp của Công ty vật tư Hà Anh (Việt Nam) bị mất 5.000MT phân urê khi chuyên chở trên con tàu Brilliant 08, hoặc những trường hợp doanh nghiệp Việt Nam bị tàu "ma" lừa hàng chục nghìn tấn gạo xuất khẩu là những ví dụ điển hình.

Các biện pháp phòng ngừa được khuyến cáo thường là:

+ Giành quyền chủ động thuê tàu (khi nhập khẩu theo các điều kiện của nhóm F), khi đó bên nhập khẩu sẽ có cơ hội lựa chọn được những hãng tàu có uy tín, có thể đàm phán về lịch trình và tuyến đường hợp lý;

+ Chỉ định hãng tàu nổi tiếng (khi nhập khẩu theo các điều kiện của nhóm C), hoặc quy định chi tiết những yêu cầu đối với con tàu trong hợp đồng nhập khẩu và ràng buộc trách nhiệm của bên bán khi thuê tàu không đúng yêu cầu. Phương án tối ưu là nên chỉ định thuê tàu của các hãng có văn phòng giao dịch tại nước nhà nhập khẩu để dễ dàng trong theo dõi lịch trình và giải quyết sự cố;

+ Mua bảo hiểm cho hàng hoá chuyên chở theo những điều kiện phù hợp với thời gian vận chuyển trong năm, tuyến đường vận chuyển và đặc tính của hàng hoá.

- Các rủi ro do xếp hàng không đúng quy cách, chuyên chở không đúng lịch trình, chuyển tải hàng hoá

Đây là những rủi ro chủ yếu do hành vi của con người gây ra, có thể là xếp hàng trong khoang tàu không đúng quy định và không

phù hợp với đặc tính của hàng hoá gây đổ vỡ, lẫn mùi... Nguyên nhân của tình trạng này có thể là do chủ hàng đã không cung cấp một cách đầy đủ thông tin về hàng hoá và những yêu cầu đối với việc chất xếp hàng hoá trên tàu, hoặc do sơ suất, chủ quan, sự thiếu trách nhiệm của người chuyên chở cũng như bên xếp hàng trong quá trình xếp hàng trên tàu. Bên cạnh đó cũng có những nguyên nhân khách quan khác như chiến tranh, bạo động, thiên tai... hoặc cấm vận, buộc tàu phải thay đổi lịch trình và tuyến đường để đảm bảo an toàn cho hành trình.

Chuyên chở không đúng lịch trình cũng dễ dàng gây ra những tổn thất cho hàng hoá vận chuyển như bị biến dạng, suy giảm chất lượng do thời gian vận chuyển có thể bị kéo dài, tàu đi vào vùng biển có nguy hiểm, độ ẩm quá cao. Hậu quả có thể không chỉ dừng lại ở chất lượng hàng hoá bị suy giảm mà có thể là chậm trễ trong cung ứng, dẫn đến những thiệt hại liên đới trong các thoả thuận kế tiếp, bỏ lỡ cơ hội kinh doanh. Những tổn thất này thường khó đo lường được một cách chính xác như những tổn thất về hàng hoá thông thường khác.

Một số rủi ro trong vận chuyển không đúng lịch trình và chất xếp không đúng quy cách có thể dẫn đến phải chuyển tải hàng hoá như trong trường hợp tàu bị sự cố, hàng bị đổ vỡ buộc phải chuyển tải sang phương tiện khác hoặc dỡ hàng lên bờ thường kéo theo những thiệt hại không chỉ cho chủ hàng mà còn cho cả người vận chuyển. Chi phí khắc phục sự cố có thể bao gồm rất nhiều từ phí kéo tàu, phí sửa chữa, phí dỡ hàng và chuyển tải, lệ phí qua cảng và hàng loạt thiệt hại từ sự suy giảm chất lượng, đổ vỡ, thay thế hàng hoá.

Để phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất trong các trường hợp này, khuyến cáo các doanh nghiệp nên:

- + Ràng buộc trách nhiệm của nhà xuất khẩu trong vấn đề xếp hàng lên tàu như thoả thuận trong hợp đồng nhập khẩu theo điều kiện FOB stowed (FOB xếp hàng), hoặc CFR stowed, CIF stowed... Khi đó sẽ hạn chế tối đa những tổn thất do xếp hàng không đúng quy cách;

+ Đàm phán đề nhập khẩu theo các điều kiện nhóm C, khi đó người nhập khẩu sẽ có cơ hội lựa chọn hãng tàu, chủ động lựa chọn lịch trình và tuyến đường vận chuyển;

+ Khảo sát tuyến vận tải ngay sau khi ký hợp đồng và chọn những hãng tàu có thể mạnh về tuyến vận chuyển đó;

+ Thuê tàu chuyên nếu khối lượng hàng hoá vận chuyển lớn. Trong trường hợp giao hàng từng phần cần trước hết đọc kỹ những yêu cầu của L/C và giám sát chặt chẽ thời gian giao hàng, số lần giao hàng, khối lượng và chủng loại hàng giao từng lần sao cho phù hợp với yêu cầu của bên nhập khẩu;

+ Thực hiện tu chỉnh L/C nếu cần thiết để phù hợp với thực tế vận chuyển hàng hoá.

- Các rủi ro do những tai hoạ tiềm ẩn trong quá trình vận chuyển

Đây được coi là nhóm rủi ro phức tạp và đa dạng nhất trong quá trình vận chuyển bằng đường biển. Vận chuyển đường biển luôn tiềm ẩn quá nhiều hiểm họa cả trên mặt biển và dưới mặt nước biển, các va chạm với vật thể không phải là nước, sự khắc nghiệt và bất thường của các hiện tượng tự nhiên như gió bão, động đất băng tan, băng trôi...các hiện tượng do con người như bạo động, cướp biển, đình công, chiến tranh. Nhóm các rủi ro này cũng thường được đề cập nhiều nhất trong bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường biển.

Theo phân loại trong nghiệp vụ bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường biển, có thể liệt kê một số loại rủi ro chủ yếu thuộc nhóm này như:

+ Cháy hoặc nổ;

+ Tàu hay xà lan bị mắc cạn, đắm hoặc lật úp;

+ Tàu đâm va nhau hoặc tàu, xà lan hay phương tiện vận chuyển đâm va phải bất kỳ vật thể gì bên ngoài không kể nước hoặc bị mất tích;

- + Phương tiện vận chuyển đường bộ bị lật đổ, hoặc trật bánh;
- + Những hy sinh tổn thất chung, ném hàng khỏi tàu để đảm bảo an toàn cho toàn bộ hành trình đi biển;
- + Rủi ro do chiến tranh, đình công, bạo động, cấm vận...;
- + Mìn, thuỷ lôi, bom hay những vũ khí chiến tranh khác đang trôi dạt;
- + Động đất núi lửa phun, sét đánh;
- + Nước cuốn hàng khỏi tàu;
- + Nước biển, nước hồ, nước sông chảy vào tàu, xà lan, hầm hàng, phương tiện vận chuyển, container hoặc nơi chứa hàng;
- + Các nguyên nhân khác.

Mặc dù ngày nay, con người đã tìm mọi cách để hạn chế tối đa những sự cố có thể xảy ra và tổn thất khi xảy ra rủi ro trong quá trình vận chuyển trên biển, nhưng tỷ lệ rủi ro vẫn chiếm khá cao so với các quá trình khác trong quy trình nghiệp vụ thương mại quốc tế. Khi xảy ra rủi ro, tổn thất mà các bên phải gánh chịu thường không hề nhỏ và không chỉ xảy ra với riêng chủ hàng.

Các biện pháp được khuyến cáo áp dụng để phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất trong các trường hợp này có thể là:

- + Mua bảo hiểm cho hàng hoá chuyên chở theo những điều kiện hợp lý¹. Có rất nhiều điều kiện bảo hiểm khác nhau (điều kiện

¹ Trong Quy tắc chung về bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường biển của Việt Nam QTCB-1998 (tương đồng với các điều kiện bảo hiểm của Anh - ICC 1982) có 3 điều kiện bảo hiểm gốc là điều kiện A, B và C. Ngoài ra có các điều kiện bảo hiểm đặc biệt khác như bảo hiểm chiến tranh, bảo hiểm rò chảy, bảo hiểm lây mùi, nước tràn...

Điều kiện C (còn gọi là điều kiện bảo hiểm tối thiểu) quy định chỉ một số rủi ro nhất định mới được bảo hiểm như: Cháy, nổ; Tàu hay xà lan bị mắc cạn, đắm hoặc lật úp; Tàu hay xà lan đâm va nhau hoặc tàu, xà lan hay phương tiện vận chuyển đâm va phải bất kỳ vật thể gì bên ngoài không kể nước hoặc mất tích; Dỡ hàng tại một cảng nơi tàu gặp nạn; Phương tiện vận chuyển đường bộ bị lật đổ hoặc bị trật bánh; Những hy sinh tổn thất chung; Ném hàng khỏi tàu; Hàng hoá bị mất do tàu hoặc phương tiện chở hàng bị mất tích.

Điều kiện B gồm những rủi ro được bảo hiểm như điều kiện C và thêm một số rủi ro như: Động đất, núi lửa phun, sét đánh; Nước cuốn hàng khỏi tàu; Nước biển, nước hồ,

A, B, C, bảo hiểm chiến tranh, bảo hiểm đặc biệt khác), doanh nghiệp cần chủ động và tính toán hợp lý để mua bảo hiểm sao cho với chi phí thấp nhất và phạm vi bảo hiểm cao nhất cho từng lô hàng cụ thể.

+ Không phải mọi rủi ro xảy ra đều được bảo hiểm cho dù chủ hàng có mong muốn được bảo hiểm, vì thế để hạn chế, các nhà nhập khẩu cần chủ động đàm phán để nhập khẩu theo các điều kiện nhóm F để có thể chủ động thuê tàu biển có đủ khả năng đi biển, tàu trẻ, khoẻ và chủ động lịch trình, tuyến đường vận chuyển sao cho hợp lý, tránh được những sự cố có thể gặp phải.

+ Thường xuyên giám sát lịch trình tàu chạy để có thể đưa ra những biện pháp hợp lý hạn chế tổn thất khi gặp rủi ro trong hành trình.

- *Các rủi ro do bị mất cắp hàng hoá, trục lợi bảo hiểm, cướp biển*

Hàng hoá vận chuyển có thể bị mất cắp do chính những người vận chuyển hoặc do những người khác. Cũng có thể, lợi dụng những sự cố trên biển, người chuyên chở đã tìm cách lấy cắp hàng hoá và quy hợp lý cho những tổn thất chung hoặc trục lợi bảo hiểm bằng cách bán toàn bộ lô hàng và tiến hành đánh đắm con tàu để lấy tiền bảo hiểm thân vỏ tàu. Việc điều tra nguyên nhân trong những trường hợp này không phải khi nào cũng dễ dàng và có hiệu quả. Mặc dù những trường hợp này không phải thường xuyên xảy ra nhưng khi gặp những rủi ro này, tổn thất xảy ra đối với chủ hàng thường là không nhỏ.

nước sông chảy vào tàu, xà lan, hầm hàng, phương tiện vận chuyển, container hoặc nơi chứa hàng; Tổn thất toàn bộ của bất kỳ kiện hàng nào do rơi khỏi tàu trong khi đang xếp hàng lên hay đang dỡ hàng khỏi tàu hoặc xà lan.

Điều kiện A, người bảo hiểm phải chịu trách nhiệm về mọi rủi ro gây ra mất mát, hư hỏng cho hàng hoá trừ những rủi ro được ngoại trừ như: Chiến tranh, nội chiến, khởi nghĩa, phản loạn, quần chúng nổi dậy; Chiếm giữ, bắt giữ tài sản; Mìn, thủy lôi, bom, vũ khí chiến tranh; Đỉnh công, cắm xương; Khủng bố, hành động thù địch; Khuyết tật vốn có hoặc tính chất riêng của hàng hoá; Phá huỷ hàng hoá do chủ tâm hoặc sai lầm của bất kỳ người nào; Việc làm xấu cố ý của người được bảo hiểm; Chậm trễ; Tàu hoặc xà lan không có khả năng đi biển...

Cướp biển cũng là rủi ro có nguy cơ bùng phát trong thời gian gần đây ở nhiều vùng biển trên thế giới. Các biện pháp phối hợp ngăn chặn đường như tờ chưa có hiệu quả khi mà bọn cướp biển được trang bị rất hiện đại và hành động rất táo tợn.

Tổn thất không chỉ xảy ra với chủ hàng mà còn cả đối với chủ tàu, những người chuyên chở, người bảo hiểm và thuyền viên. Tuy nhiên, chủ hàng dù ở trường hợp nào thì cũng bị thiệt hại không nhỏ (mất cơ hội kinh doanh, mất chi phí giải quyết sự cố, tổn thất tài chính khi không mua bảo hiểm một cách đầy đủ...).

Chính vì vậy biện pháp được khuyến cáo áp dụng thường là:

- + Mua bảo hiểm cho hàng hoá ở những công ty bảo hiểm có uy tín, tốt nhất nên mua bảo hiểm ở những công ty có đại diện hoặc văn phòng, chi nhánh ở nước người nhập khẩu, hoặc mua bổ sung bảo hiểm cho hàng hoá (các loại bảo hiểm đặc biệt như bảo hiểm chiến tranh, bảo hiểm mất cắp...).

- + Lựa chọn hoặc chỉ định tuyến đường vận chuyển an toàn hơn để tránh cướp biển (cân đối với chi phí bổ sung khi chuyển sang các tuyến đường khác).

- + Trong những trường hợp đặc biệt, chấp nhận mua hàng theo các điều kiện của nhóm D như DES, DEQ để tránh thiệt hại cho dù giá cả hàng hoá có thể cao hơn nhiều.

5.2.5. Những rủi ro trong quá trình thanh toán tiền hàng

Thanh toán tiền hàng luôn là khâu quan trọng trong quy trình tác nghiệp thương mại quốc tế, đặc biệt đối với người xuất khẩu. Có rất nhiều phương thức thanh toán quốc tế khác nhau và mỗi phương thức lại có những ưu điểm và hạn chế khác nhau. Sử dụng phương thức thanh toán chắc chắn, có sự ràng buộc cao như thanh toán bằng L/C sẽ loại trừ được nhiều nguy cơ rủi ro trong giao dịch như lừa đảo, không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng..., nhưng lại đòi hỏi các bên phải rất chú ý và thực hiện nghiêm chỉnh, đầy đủ các quy định trong L/C. Vì vậy mà trong nghiệp vụ thanh toán tiền

hàng cũng luôn hàm chứa những rủi ro ở những mức độ và quy mô khác nhau.

- Rủi ro do thanh toán dựa trên chứng từ giả, chứng từ không trung thực

Trong nhiều trường hợp của nghiệp vụ thanh toán quốc tế, việc trả tiền được tiến hành dựa trên kết quả xem xét bộ chứng từ (cho dù thực tế hàng hoá có thể có những khác biệt). Đây chính là một kẽ hở để những kẻ trục lợi, gian lận có thể lợi dụng bằng cách cung cấp bộ chứng từ thanh toán giả mạo, chứng từ không trung thực. Chứng từ giả mạo có thể là vận đơn giả, C/O giả, C/Q giả, thậm chí là toàn bộ hồ sơ thanh toán đều là những chứng từ giả mạo. Ở mức độ thấp hơn, có thể những chứng từ thanh toán không đủ tin cậy, thiếu trung thực là do những cơ quan hoặc các bên liên quan không đủ thẩm quyền cấp (như vận đơn - B/L do không phải hãng tàu lập mà chỉ là đại diện người chuyên chở hoặc người gom hàng cấp).

Đi kèm với những chứng từ giả mạo và không trung thực thường là chất lượng lô hàng không như thoả thuận hoặc không có hàng để giao hoặc hàng đã bị đánh tráo trên đường vận chuyển. Những rủi ro này có nguyên nhân hầu hết là do lừa đảo trong thương mại quốc tế, vì thế tổn thất xảy đến với người nhập khẩu thường là rất lớn.

Một khó khăn không nhỏ đối với cả người nhập khẩu và ngân hàng là khả năng kiểm tra tính xác thực của các chứng từ còn chưa cao, nhất là trong các trường hợp thanh toán bằng điện chuyển tiền (T/T) hoặc bằng các phương thức nhờ thu phiếu trơn, nhờ thu kèm chứng từ.

Để phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất do rủi ro do chứng từ giả, chứng từ không trung thực, cần yêu cầu toàn bộ chứng từ phải do những cơ quan đáng tin cậy cấp, cụ thể như:

+ Đối với vận đơn đường biển (loại chứng từ thường bị làm giả), đối với những lô hàng lớn có giá trị cần yêu cầu người xuất

khẩu cung cấp vận đơn do hãng tàu đích danh lập. Khi xếp hàng hoá lên tàu phải có sự giám sát của đại diện phía nhà nhập khẩu để kịp thời đối chiếu sự thật giả của vận đơn và lịch trình tàu (đối với những lô hàng có giá trị lớn) và đề nghị nhà xuất khẩu gửi thẳng 1/3 bộ vận đơn gốc (bản chính) thẳng tới nhà nhập khẩu để có thể kiểm tra tính xác thực của lô hàng;

+ Trong trường hợp cần thiết, yêu cầu bên xuất khẩu cung cấp hoá đơn thương mại có sự xác nhận của đại diện phía nhà nhập khẩu hoặc của Phòng Thương mại hoặc hoá đơn lãnh sự (Consular's invoice);

+ Giấy chứng nhận chất lượng do cơ quan có uy tín ở nước xuất khẩu hoặc quốc tế cấp hoặc có sự giám sát kiểm tra và ký xác nhận vào giấy chứng nhận của đại diện phía nhà nhập khẩu;

+ Giấy chứng nhận số lượng cũng phải có sự giám sát của đại diện phía nhà nhập khẩu hoặc đại diện thương mại nước người nhập khẩu tại nước ngoài cấp.

- *Rủi ro từ ngân hàng mở L/C*

Trong thanh toán bằng L/C, ngân hàng mở L/C cam kết sẽ trả tiền cho người bán khi người bán thực hiện đầy đủ những nội dung được nêu ra trong bức thư tín dụng. Hay nói cách khác, thanh toán bằng L/C là phương thức thanh toán dựa vào chứng từ chứ không dựa vào thực tế hàng hoá và khi người xuất khẩu xuất trình đầy đủ chứng từ theo yêu cầu thì ngân hàng mở L/C buộc phải thanh toán. Vì thế, việc thanh toán tiền hàng phần nhiều phụ thuộc vào ngân hàng mở L/C. Tuy nhiên, trong thực tế có thể gặp phải trường hợp ngân hàng mở L/C mất khả năng tài chính hoặc không trung thực hoặc cố ý chây ỳ, lừa đảo trong thanh toán. Với những trường hợp này, khả năng lấy được tiền hàng của người xuất khẩu dường như bằng không cho dù có sự tác động mạnh từ ngân hàng của người xuất khẩu.

Rủi ro do ngân hàng mất khả năng thanh toán thường xảy ra khi người bán bỏ ngỏ yêu cầu người mua mở L/C ở ngân hàng có

uy tín, vì thế họ có thể mở L/C ở những ngân hàng nhỏ với chi phí hoặc tỷ lệ ký quỹ thấp. Tất nhiên cũng không loại trừ trường hợp khủng hoảng tài chính dẫn đến hàng loạt ngân hàng mất khả năng tài chính cho dù đó là ngân hàng lớn.

Rủi ro do đạo đức của ngân hàng mở L/C thường xảy ra khi xuất khẩu hàng hoá vào những khu vực thị trường mà các quan hệ thanh toán liên ngân hàng giữa các ngân hàng bên xuất khẩu và ngân hàng bên nhập khẩu chưa được xác lập chắc chắn hoặc xuất khẩu vào những khu vực thị trường có những biến động mạnh về tình hình chính trị, hoặc thanh toán với những ngân hàng nhỏ ở những khu vực thị trường mới, kinh doanh không nghiêm túc. Với những trường hợp này, các ngân hàng sẵn sàng từ chối thanh toán cho dù người bán thực tế không vi phạm quy định trong L/C. Một số doanh nghiệp Việt Nam cũng đã gặp rủi ro này khi xuất khẩu sang một số quốc gia Đông Âu giai đoạn những năm 90 (thế kỷ 20) sau khi Liên Xô tan rã.

Biện pháp được đề xuất để phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất do ngân hàng mở L/C thường được khuyến cáo là:

- + Yêu cầu người mua mở L/C tại các ngân hàng uy tín, có tên tuổi (có thể tham vấn ngân hàng tại nước xuất khẩu để lựa chọn ngân hàng có uy tín, hoặc đề nghị mở L/C tại những ngân hàng có chi nhánh tại nước xuất khẩu);

- + Sử dụng L/C có xác nhận (nếu cần thiết) và chỉ định đích danh ngân hàng xác nhận là ngân hàng đại lý của ngân hàng phát hành L/C tại nước xuất khẩu.

- + Khi xuất khẩu vào những khu vực thị trường mới, có nhiều mạo hiểm cần đàm phán để được thanh toán một phần tiền hàng bằng T/T trả trước.

- Rủi ro do bộ chứng từ thanh toán không phù hợp quy định của L/C

Thư tín dụng (L/C) có hai tính chất quan trọng, một là tính độc lập (L/C được mở trên cơ sở của một thoả thuận, nhưng khi đã mở

rồi thì L/C lại độc lập với hợp đồng và trực tiếp điều chỉnh tất cả các chứng từ liên quan), hai là, tính hình thức của L/C (mọi sai sót dù chỉ là về hình thức giữa chứng từ và L/C đều không được chấp nhận cho dù về nội dung không có sai sót, nghĩa là khi thanh toán bằng L/C, yêu cầu đầu tiên là bộ chứng từ phải phù hợp với yêu cầu của L/C về hình thức, đây được coi là một tính chất rất máy móc của L/C). Chính vì vậy, trong thanh toán bằng L/C, những sai sót trong bộ chứng từ so với yêu cầu của L/C thường rất hay xảy ra.

Những sai sót có thể là: Không thống nhất khi thể hiện đơn vị đo lường trên các chứng từ khác nhau; ghi sai hoặc không rõ đơn vị tiền tệ, thể hiện không thống nhất về giá trị lô hàng; ghi không đầy đủ, thiếu thống nhất tên và địa chỉ các bên trên chứng từ; chứng từ không đầy đủ như quy định của L/C; chứng từ được cấp không đúng thẩm quyền theo yêu cầu L/C... Nói chung là mọi sai sót dù là nhỏ giữa chứng từ và yêu cầu của L/C đều có thể bị từ chối thanh toán.

Tổn thất mà người xuất khẩu có thể phải gánh chịu trong trường hợp này thường là bị chậm được trả tiền hoặc bị từ chối trả tiền; phải chấp nhận giảm giá để được trả tiền hoặc phải lập lại bộ chứng từ... dẫn đến không chỉ là mất thời gian, lỡ cơ hội kinh doanh mà còn thiệt hại về tài chính do chậm nhận được tiền và phải giảm giá. Mức độ thiệt hại sẽ tăng lên đáng kể khi đối tác (người nhập khẩu hoặc ngân hàng mở L/C) không có thiện chí, gây sức ép đối với người xuất khẩu.

Các biện pháp được khuyến cáo gồm:

- + Bố trí nhân sự giỏi về nghiệp vụ ở khâu lập bộ chứng từ thanh toán để hạn chế tối đa sự sai sót;

- + Lựa chọn đối tác có uy tín, có thiện chí để dễ dàng chia sẻ và cùng chung tay giải quyết những sự cố có thể xảy ra với bộ chứng từ thanh toán;

- + Thỏa thuận rõ ràng và đầy đủ với nhà nhập khẩu những chứng từ cần xuất trình ngay khi ký hợp đồng xuất khẩu;

+ Đọc, nghiên cứu kỹ những quy định của L/C đối với bộ chứng từ thanh toán. Trong trường hợp có những nội dung mập mờ, chưa rõ cần yêu cầu bên nhập khẩu giải thích rõ ràng và nếu cần đề nghị tu chỉnh L/C cho phù hợp với điều kiện của người xuất khẩu.

5.3. QUẢN TRỊ RỦI RO TRONG TÁC NGHIỆP THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP

5.3.1. Quan điểm tiếp cận về phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất trong tác nghiệp thương mại quốc tế nói riêng và kinh doanh nói chung

Trong thực tế có không ít những quan điểm và ý kiến khác nhau về rủi ro và tổn thất cũng như các khả năng phòng ngừa rủi ro, hạn chế tổn thất. Nội dung phần này không đi sâu phân tích tính hợp lý xác đáng hay sự hạn chế của từng quan điểm mà chỉ đưa ra cách tiếp cận đa chiều về khả năng phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất trong tác nghiệp thương mại quốc tế dựa trên nhận thức rằng, mọi rủi ro đều gây ra tổn thất (có thể là tổn thất rõ rệt hoặc tổn thất không rõ rệt); hoàn toàn có thể lường trước và giảm bớt các nguy cơ rủi ro bằng nhiều biện pháp khác nhau; các biện pháp phòng ngừa khi được áp dụng đồng bộ và hợp lý sẽ hạn chế tối đa những tổn thất cho các doanh nghiệp trong thực hiện các tác nghiệp thương mại quốc tế. Xuất phát từ đó, một số quan điểm về phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất được đề cập như:

- Quản trị rủi ro là một trong số các chức năng chính (quản trị chiến lược, quản trị hoạt động và quản trị rủi ro...) của một doanh nghiệp, nhằm để nhận dạng, đánh giá, đối phó với những nguyên nhân và hậu quả của rủi ro đối với doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh của mình. Là một nội dung của quản trị rủi ro trong doanh nghiệp, *quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế là hệ thống các nghiệp vụ nhằm nhận dạng, đánh giá, đối phó với những nguyên nhân và hậu quả của rủi ro trong quá trình tiến hành các tác nghiệp thương mại quốc tế*. Như vậy quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế không chỉ đơn thuần là nhận dạng được rủi ro mà quan trọng hơn là phải đánh giá được

mức độ nguy hiểm của rủi ro và đưa ra các biện pháp hạn chế tới mức thấp nhất những tổn thất do rủi ro mang đến trong từng tác nghiệp của chuỗi tác nghiệp thương mại quốc tế từ khi lựa chọn đối tác cho đến khi thanh toán tiền hàng và thực hiện các nghĩa vụ liên quan khác. Quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế cần phải được tiến hành một cách đồng bộ từ xác lập kế hoạch nhân sự đến triển khai các tác nghiệp trong từng khâu, từng tác nghiệp với khả năng huy động và vận dụng tối đa các nguồn lực cả bên trong và bên ngoài doanh nghiệp theo phương châm "phòng ngừa" được ưu tiên trước nhất.

- Không phải mọi nguy cơ rủi ro đều dẫn đến rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế và nguy cơ có thể do các yếu tố khách quan tạo ra cũng có thể (đôi khi chiếm tỷ lệ không hề nhỏ) là do hành vi chủ quan của chính con người trong các tác nghiệp liên quan tạo ra. Nhận dạng được các nguy cơ sẽ cho phép dự báo ở một mức độ nhất định khả năng xảy ra rủi ro trong từng nhóm nghiệp vụ cũng như các hoạt động liên quan trong tác nghiệp thương mại quốc tế.

Cùng một sự cố khi xảy ra, có thể mang đến rủi ro cho nhóm quyền lợi này, nhưng rất có thể lại mang đến cơ hội cho nhóm quyền lợi khác (chẳng hạn, sự biến động tăng của giá cả hàng hoá có thể sẽ mang đến rủi ro và những tổn thất nhất định cho người bán nhưng có thể lại mang lại cơ hội to lớn cho người mua). Vì thế, khi nghiên cứu về rủi ro cần xác định rõ phạm vi ảnh hưởng và đối tượng hứng chịu rủi ro (đối tượng trực tiếp và những đối tượng liên đới, gián tiếp). Đây là quan điểm tiếp cận trong thương mại quốc tế và không trùng hoàn toàn với quan điểm trong bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu.

- Con người không thể loại trừ hoàn toàn được rủi ro, nhưng với khả năng quản trị một cách đồng bộ các nhóm tác nghiệp dựa trên phân tích đầy đủ và áp dụng đồng thời nhiều biện pháp khác nhau nhằm phòng ngừa rủi ro, xác suất xảy ra rủi ro sẽ giảm thiểu đáng kể và tổn thất khi xảy ra rủi ro cũng sẽ được hạn chế ở mức thấp nhất. Để hoàn toàn không phải đối mặt với những rủi ro chỉ có cách duy nhất là con người không tham gia vào các hoạt động (như

không vận chuyển hàng hoá, không tiến hành kinh doanh thì sẽ không phải đối mặt với rủi ro trong vận chuyển và rủi ro trong kinh doanh). Tuy nhiên, điều đó chỉ là giả định không xảy ra trong thực tế. Vì vậy, con người trong các hoạt động của mình nói chung và hoạt động thương mại quốc tế nói riêng phải biết chấp nhận và đối mặt với những rủi ro. Tất nhiên, chấp nhận rủi ro không có nghĩa là phó mặc cho những sự cố và số phận mà con người biết chấp nhận và dám mạo hiểm dựa trên những tính toán, dự báo, vận dụng các kỹ năng và khai thác tốt các công cụ để có thể kiểm soát được một phần nào đây những tác động từ các rủi ro.

- Con người quan tâm nhất khi nghiên cứu về rủi ro không phải là xác suất rủi ro mà là hậu quả do rủi ro mang đến, nghĩa là những tổn thất (tổn thất hữu hình và tổn thất vô hình) do rủi ro. Như vậy rủi ro không bao giờ tách rời khỏi tổn thất, nghiên cứu rủi ro là nghiên cứu nguyên nhân còn đi liền với nó, nghiên cứu tổn thất là nghiên cứu hậu quả. Quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế được tiếp cận cả với những tổn thất trực tiếp cho đối tượng gặp rủi ro và những tổn thất liên đới, phát sinh bởi tổn thất của đối tượng này có thể là nguyên nhân gây ra rủi ro và tổn thất cho các đối tượng và hoạt động khác kế tiếp (chẳng hạn, do bão, tàu chở hàng bị đắm, hàng hoá chuyên chở trên tàu bị chìm theo tàu và hư hỏng hoàn toàn. Tổn thất xảy ra với lô hàng đó là tổn thất trực tiếp, nhưng kéo theo đó, doanh nghiệp bị lỡ kế hoạch kinh doanh, không giao được hàng cho đối tác khác, có thể bị phạt vi phạm hợp đồng và suy giảm uy tín thương mại... là những tổn thất gián tiếp. Những tổn thất gián tiếp, liên đới thường không được tính đến khi xem xét quyền lợi bảo hiểm, nhưng rất cần phải được quan tâm đầy đủ trong quản trị rủi ro trong các doanh nghiệp).

5.3.2. Các nghiệp vụ chủ yếu quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế tại các doanh nghiệp

Hình thành các vị trí nhân sự quản trị rủi ro

Khó có thể thực hiện quản trị rủi ro một cách hiệu quả khi không có các vị trí nhân sự cho quản trị rủi ro. Với những doanh

ngiệp lớn, một nhóm nhân sự hoặc một bộ phận chuyên trách về quản trị rủi ro có thể dễ dàng được hình thành, nhưng ở những doanh nghiệp nhỏ, điều này dường như là không thể. Vì thế việc chỉ định một nhân sự cụ thể thuộc phòng kinh doanh hoặc phòng xuất nhập khẩu phụ trách các nội dung nghiệp vụ và chịu trách nhiệm trước Ban Giám đốc về vấn đề quản trị nhân sự là rất cần thiết và sẽ có tính khả thi hơn nhiều.

Với vai trò kiêm nhiệm, những nhân sự này có thể tham gia đầy đủ và tích cực vào nhiều nhóm tác nghiệp thương mại quốc tế khác nhau tại doanh nghiệp, vì thế có nhiều cơ hội và thực tiễn để phân tích, dự báo nguồn rủi ro, đối tượng rủi ro và những tổn thất có thể phải gánh chịu khi rủi ro xảy ra.

Nghiên cứu, nhận dạng rủi ro

Đây là các nghiệp vụ quan trọng trong quản trị rủi ro nhằm thu thập và phân tích các nguồn thông tin về những rủi ro, các nguy cơ rủi ro cũng như nguyên nhân dẫn đến các rủi ro trong quá khứ hoặc dự báo, từ đó phân loại rủi ro theo những tiêu chí khác nhau và làm căn cứ xác lập các biện pháp phòng ngừa theo từng nhóm rủi ro đã phân loại.

- Nghiên cứu về nguồn rủi ro và đối tượng rủi ro

Có rất nhiều nguồn gây rủi ro khác nhau như từ những hành vi của con người, từ các yếu tố tự nhiên... Mỗi nguồn rủi ro lại có thể có những tác động rất khác nhau đến các tác nghiệp thương mại quốc tế, vì thế khi nghiên cứu nguồn rủi ro cần phân chia hợp lý chúng thành từng nhóm, chẳng hạn, chia ra thành nhóm các nguồn rủi ro từ hành vi của người bán, nhóm nguồn gây rủi ro từ hành vi của người chuyên chở và chủ tàu, nhóm nguồn gây rủi ro từ sự điều chỉnh của chính sách, nhóm nguồn rủi ro từ các yếu tố tự nhiên, thời tiết... Việc phân chia nguồn rủi ro phụ thuộc nhiều vào đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp và khả năng mà doanh nghiệp tham gia vào những nhóm tác nghiệp khác nhau trong hoạt động xuất nhập khẩu cũng như bối cảnh và môi trường cụ thể. Nguồn rủi ro được xác lập bởi người bán sẽ khác với nguồn rủi ro được xác lập bởi người mua.

Khi nghiên cứu nguồn rủi ro cần chú ý rằng việc không bao quát hết các nguồn rủi ro có thể dẫn đến bị động trong các hoạt động ứng phó khi xảy ra rủi ro và thiệt hại có thể bị tăng thêm vì lý do này.

Nghiên cứu đối tượng rủi ro chính là nghiên cứu những đối tượng (tài sản, con người, uy tín, cơ hội kinh doanh...) sẽ chịu thiệt hại, tổn thất do rủi ro xảy ra. Tùy từng hoạt động cụ thể trong kinh doanh xuất nhập khẩu mà đối tượng rủi ro có thể sẽ khác nhau. Tuy nhiên, trong hầu hết các trường hợp, đối tượng trực tiếp và quan trọng nhất thường luôn được đề cập chính là hàng hoá mua bán, mặc dù đó không phải là đối tượng duy nhất cần được nghiên cứu. Cũng cần lưu ý rằng, không chỉ nghiên cứu các đối tượng trực tiếp của rủi ro mà cần quan tâm cả những đối tượng vô hình của rủi ro như uy tín thương mại, cơ hội mất hưởng, sức khoẻ con người; các đối tượng liên đới, gián tiếp trong các quan hệ thương mại tiếp sau...

- Nhận dạng các rủi ro

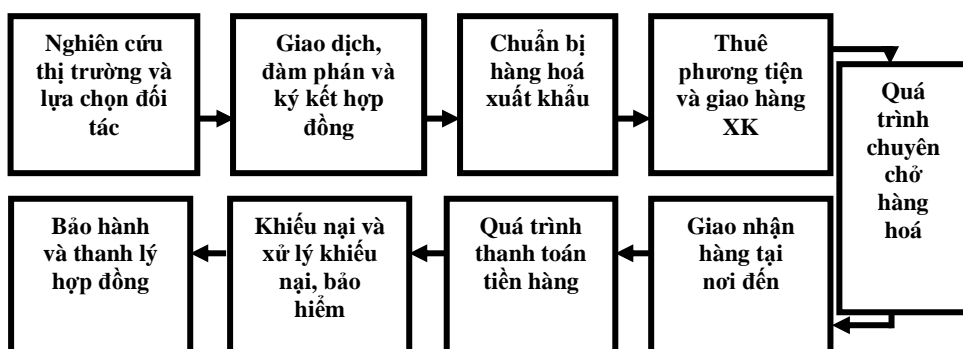
Từ kết quả nghiên cứu và phân tích về nguồn rủi ro và đối tượng rủi ro, trong nghiệp vụ quản trị rủi ro, các nhà quản trị cần sử dụng các phương pháp khác nhau để nhận dạng được rủi ro một cách càng chính xác càng tốt để không bỏ sót rủi ro. Mỗi nguồn rủi ro có thể gây ra một hoặc nhiều rủi ro khác nhau và một rủi ro có thể do một hay nhiều nguồn gây rủi ro tạo ra. Một nhà quản trị rủi ro dù giỏi đến đâu cũng không thể nhận dạng được toàn bộ rủi ro. Vấn đề quan trọng là nhà quản trị rủi ro cần phải sử dụng các phương pháp khác nhau để có thể nhận dạng được tối đa các rủi ro mà doanh nghiệp của mình có thể phải đối mặt, từ đó mới có được các biện pháp xử lý và ứng phó tương thích.

Các phương pháp nhận dạng rủi ro có thể được áp dụng là:

Phân tích các báo cáo tài chính để nhận dạng rủi ro được tiến hành bằng cách phân tích từng tài khoản, chi tiết các khoản chi phí và lợi nhuận, đối chiếu với kế hoạch tài chính được thiết lập đầu năm tài chính để có được những số liệu và nhận định về những rủi ro đã gặp phải. Đây là phương pháp khách quan, có độ tin cậy, nhưng khó áp dụng tại nhiều doanh nghiệp do đòi hỏi nhân sự quản

trị rủi ro phải có năng lực tốt và kỹ năng cao cả về rủi ro, tổn thất và về kế toán tài chính để có thể loại trừ các yếu tố ngoài rủi ro.

Phương pháp nhận dạng theo nhóm tác nghiệp dựa trên sự phân chia chuỗi các tác nghiệp thương mại quốc tế thành các nhóm tác nghiệp nhất định theo đặc thù của tác nghiệp hoặc theo công đoạn tiến hành nội dung nghĩa vụ và các cam kết để từ đó chỉ ra được những rủi ro cho từng nhóm tác nghiệp. Thường các nhóm tác nghiệp được phân chia như sau:



Đây là phương pháp được sử dụng rất phổ biến không chỉ trong các doanh nghiệp mà ngay cả trong nghiên cứu về rủi ro bởi nó cho phép các doanh nghiệp có thể nhận dạng rất linh hoạt các rủi ro theo những nhóm tác nghiệp mà mình tham gia và bởi một doanh nghiệp thường không tham gia và tất cả các nhóm tác nghiệp. Thực chất phương pháp nhận dạng theo nhóm tác nghiệp là phân chia các nguy cơ rủi ro dựa theo các nhóm tác nghiệp thương mại quốc tế để dễ dàng theo dõi, ứng phó.

Yêu cầu cơ bản trong nhận dạng rủi ro là phải chỉ ra được những nguy cơ có thể xảy ra với từng nhóm tác nghiệp và sắp xếp chúng theo tần suất xuất hiện của các rủi ro (nguy cơ) dựa trên những số liệu quá khứ của chính doanh nghiệp và của nhiều doanh nghiệp trong cùng ngành hoặc khác ngành. Việc sử dụng số liệu thống kê của chỉ một doanh nghiệp sẽ không đảm bảo độ tin cậy trong nghiên cứu nhận dạng rủi ro.

Phân tích và dự báo tổn thất

Phân tích tổn thất được tiến hành dựa trên các số liệu quá khứ về tổn thất (thực tế đã tổn thất hoặc suýt đã xảy ra tổn thất) mà

doanh nghiệp đã trải nghiệm cũng như các nguồn thông tin bên ngoài doanh nghiệp về những trường hợp tương tự trong toàn bộ các khâu của quy trình tác nghiệp thương mại quốc tế.

Khi phân tích tổn thất cần chia tách riêng các tổn thất về tài sản, tổn thất về nguồn nhân lực, tổn thất liên đới, tổn thất về uy tín thương mại... Thường thì với các số liệu quá khứ, đặc biệt liên quan đến những tổn thất trong nghiệp vụ bảo hiểm hàng hoá thì khó có thể tách riêng từng loại tổn thất. Vì vậy, cần sử dụng nghiệp vụ dự báo, suy đoán để phân tích các tổn thất gián tiếp, liên đới. Kết quả phân tích tổn thất phải phản ánh được mức độ tổn thất, tỷ lệ tổn thất, tình trạng nguy hiểm của tổn thất nguyên nhân của tổn thất.

Để có được những thông tin và dữ liệu phục vụ cho phân tích tổn thất, bộ phận quản trị rủi ro cần xây dựng mẫu báo cáo tổn thất và yêu cầu áp dụng trong mọi bộ phận có liên quan của doanh nghiệp. Mỗi cá nhân khi tham gia và triển khai một hoặc nhiều nội dung cụ thể của quy trình tác nghiệp cần phải điền đầy thông tin liên quan vào mẫu báo cáo tổn thất (gồm cả những tổn thất đã xảy ra và những tổn thất suýt xảy ra, kèm theo những số liệu thực tế hoặc suy đoán). Mẫu báo cáo có thể gồm các nội dung như:

- Bộ phận báo cáo (ghi bộ phận, phòng,... làm báo cáo);
- Họ và tên người lập báo cáo;
- Nội dung công việc được phụ trách, đảm nhận (nếu có nhiều công việc đồng thời, có liên quan thì có thể tiến hành kẻ bảng để tiện theo dõi);
- Thời điểm tiếp nhận công việc và thời hạn hoàn thành;
- Tóm lược quá trình triển khai các nội dung công việc;
- Liệt kê các tổn thất đã xảy ra và nêu rõ chi phí tổn thất (bằng tiền với những tổn thất trực tiếp về tài sản);
- Liệt kê những trường hợp suýt xảy ra tổn thất (dự kiến nếu không may mắn hoặc nỗ lực để vượt qua thì chi phí tổn thất là bao nhiêu);
- Liệt kê các biện pháp, nỗ lực đã được triển khai áp dụng (ghi rõ nỗ lực của từng bộ phận, cá nhân tham gia khắc phục);

- Tóm lược một số nhận định về đối tác trong khắc phục hậu quả của rủi ro;

- Các cảnh báo, đề xuất và kiến nghị để phòng ngừa rủi ro, hạn chế tổn thất.

Thiết lập bảng liệt kê cảnh báo rủi ro, tổn thất

Từ các bước tác nghiệp trên đây, một nhiệm vụ đặt ra trong quản trị rủi ro là thiết lập bảng liệt kê cảnh báo rủi ro để phục vụ cho triển khai các bước tác nghiệp trong thương mại quốc tế. Bảng liệt kê rủi ro có thể theo những khuôn mẫu khác nhau tùy theo yêu cầu và nội dung công việc của từng doanh nghiệp. Có thể tham khảo mẫu bảng liệt kê rủi ro dưới đây:

Bảng liệt kê cảnh báo rủi ro và tổn thất trong xuất khẩu hàng hoá

THÔNG TIN	Các rủi ro có thể gặp phải	Nguyên nhân gây ra rủi ro	Các tổn thất có thể	Các biện pháp được khuyến cáo áp dụng
<i>I</i>	<i>Lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng</i>			
1.1	Bị mạo danh	<p>Không lựa chọn kỹ đối tác.</p> <p>Thiếu kỹ năng thẩm tra hồ sơ, chứng từ của đối tác.</p> <p>Quá tin tưởng vào người môi giới.</p> <p>...</p>	<p>Mất toàn bộ lô hàng.</p> <p>Mất cơ hội bán hàng do hợp đồng bị huỷ.</p>	<p>- Điều tra kỹ đối tác.</p> <p>- Nhờ ngân hàng thẩm tra năng lực của đối tác.</p> <p>- Cảnh giác trước những lợi ích lớn được đưa ra từ phía đối tác.</p>

II	Chuẩn bị hàng xuất khẩu và giao hàng xuất khẩu			
1.2	Chậm hoặc không chuẩn bị được hàng xuất khẩu	Hạn chế bởi nguồn cung hàng xuất khẩu. Chính sách hạn chế xuất khẩu. Không đủ năng lực thu mua. Thiên tai, mất mùa. ...	Bị phạt hợp đồng. Bị từ chối nhận hàng. Mất khách hàng và thị trường. Buộc phải giảm giá. ...	- Tạo liên kết trong cung ứng hàng xuất khẩu. - Tính toán hợp lý thời gian giao hàng. - Yêu cầu hỗ trợ và chia sẻ từ phía nhà nhập khẩu. - Hiệu chỉnh L/C. ...
...				
III	...			

Tương tự như vậy, sẽ thiết lập bảng liệt kê cảnh báo rủi ro, tổn thất trong nhập khẩu hàng hoá.

Lưu ý khi thiết lập bảng liệt kê cảnh báo rủi ro và tổn thất là phải liệt kê được chi tiết các rủi ro có thể gặp phải và dự báo những tổn thất có thể phải đối mặt. Liệt kê càng chi tiết sẽ càng thuận lợi trong triển khai các biện pháp phòng ngừa cả về kinh tế kỹ thuật và nghiệp vụ kinh doanh. Tuỳ theo điều kiện và thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp mà bảng liệt kê có thể lập theo nhóm các nghiệp vụ kinh doanh riêng biệt hoặc lập riêng cho từng khu vực thị trường, không loại trừ lập đồng thời theo cả hai cách trên.

Xây dựng phương án né tránh rủi ro và hạn chế tổn thất

Xây dựng phương án né tránh rủi ro và hạn chế tổn thất không thể tiến hành chung cho mọi trường hợp (mọi hợp đồng mà doanh

nghiệp thực hiện) mà cần phải được thiết lập riêng cho từng trường hợp cụ thể căn cứ vào mặt hàng kinh doanh, đối tác lựa chọn, đặc điểm khu vực thị trường và những nhân tố khách quan khác. Để xây dựng phương án né tránh rủi ro và hạn chế tổn thất, nhà quản trị rủi ro sẽ dựa trên bảng liệt kê rủi ro và kết quả phân tích tổn thất để đề xuất phương án (gồm cả dự toán tài chính cho phòng ngừa, khắc phục hậu quả).

Thông thường ở nhiều doanh nghiệp, phương án né tránh rủi ro và hạn chế tổn thất được triển khai đồng thời (như một nội dung) trong phương án triển khai hợp đồng. Tuy nhiên, đại đa số các trường hợp, việc đề xuất phương án còn chưa chi tiết và chưa thể hiện được tính đặc thù của từng thương vụ.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Phương pháp xác định nguy cơ rủi ro và đo lường tổn thất trong tác nghiệp thương mại quốc tế

2. Phân tích những rủi ro trong lựa chọn đối tác, đàm phán và ký kết hợp đồng

3. Phân tích những rủi ro trong quá trình chuẩn bị hàng xuất khẩu

4. Phân tích những rủi ro trong quá trình giao, nhận hàng hoá

5. Phân tích những rủi ro trong quá trình vận chuyển, mua bảo hiểm cho hàng hoá

6. Phân tích những rủi ro trong quá trình thanh toán tiền hàng

7. Phân tích tiến trình quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế tại các doanh nghiệp

8. Một doanh nghiệp xuất khẩu tôm đông lạnh sang thị trường Hoa Kỳ. Hãy nhận dạng các rủi ro và xác định các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong chuẩn bị hàng xuất khẩu

9. Một doanh nghiệp xuất khẩu cà phê sang thị trường Đức. Hãy nhận dạng các rủi ro và xác định các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong thanh toán bằng L/C

10. Một doanh nghiệp nhập khẩu ô tô từ thị trường Nhật bản. Hãy nhận dạng các rủi ro và xác định các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong nhận hàng nhập khẩu

11. Một doanh nghiệp nhập khẩu thép từ thị trường Trung Quốc. Hãy nhận dạng các rủi ro và xác định các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong thanh toán bằng L/C

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Đào thị Bích hòa, PGS.TS. Doãn Kế Bôn, PGS.TS. Nguyễn Quốc Thịnh, TS. Nguyễn Thị Mão (2006). *Kỹ thuật thương mại quốc tế*. Nhà xuất bản Thống kê
2. Vũ hữu TỬ (1998). *Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương*. Nhà xuất bản giáo dục
3. PGS.TS. Trần Chí Thành (1996) *Giáo trình quản trị kinh doanh quốc tế* . Nhà xuất bản giáo dục
4. GS.TS. Tô Xuân Dân (1998) *Đàm phán và ký kết hợp đồng kinh doanh quốc tế*. Nhà xuất bản Thống kê
5. Nguyễn Xuân Thơm, Nguyễn Văn Hồng (1997) *Kỹ thuật đàm phán thương mại quốc tế*. Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội
6. PGS.TS. Đoàn Thị Hồng Vân(2004). *Đàm phán trong kinh doanh quốc tế* . Nhà xuất bản Thống kê
7. TS. Ngô Thị Ngọc Huyền và các tác giả (2001) *Rủi ro trong kinh doanh*. Nhà xuất bản Thống kê
8. Luật Thương mại (2006) Nhà xuất bản chính trị quốc gia
9. Luật Hải quan (2006) Nhà xuất bản chính trị quốc gia
10. Tài liệu nghiệp vụ do Sida- Thủy Điện tài trợ(1996). Đánh giá tạo nguồn cung cấp trong nhập khẩu
11. Tài liệu nghiệp vụ do Sida- Thủy Điện tài trợ(1996). Hợp đồng mua sắm quốc tế chiến lược giảm rủi ro
12. Tài liệu nghiệp vụ do Sida- Thủy Điện tài trợ(1996). Tóm tắt về quản lý nhập khẩu
13. Tài liệu nghiệp vụ do Sida- Thủy Điện tài trợ(1996)Các hướng dẫn về vận tải biển dành cho người nhập khẩu

14. Tài liệu nghiệp vụ do Sida- Thủy Điền tài trợ(1996). Quản lý giá nhập khẩu

15. Tài liệu nghiệp vụ do Sida- Thủy Điền tài trợ(1996). Thông tin cải tiến quản lý nhập khẩu

16. Tài liệu nghiệp vụ do Sida- Thủy Điền tài trợ(1996). Quản lý và điều hành công tác mua sắm

17. Tài liệu nghiệp vụ do Sida- Thủy Điền tài trợ(1996). Giám sát hợp đồng và điều hành quản lý nhập khẩu

18. GS.TS. Võ Thanh Thu(2003) Hỏi đáp về kỹ thuật thực hành kinh doanh xuất nhập khẩu. Nhà xuất bản thống kê

19. TS.Doãn Kế Bôn(2003) *Nâng cao khả năng đàm phán cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu Việt Nam*. Đề tài nghiên cứu khoa học cấp bộ

20. PGS.TS. Doãn Kế Bôn(2008) *Hoàn thiện hệ thống thủ tục hải quan liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa trong thương mại quốc tế cho Việt Nam theo tiếp cận với các định chế của WTO*. Đề tài nghiên cứu khoa học cấp bộ

21. Nguyễn Anh Tuấn (2006). *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại thương*. NXB Lao động - xã hội.

22. Ngô Quang Huân và các tác giả khác (2003). *Quản trị rủi ro*. NXB Giáo dục.

23. Nguyễn Hữu Thân (1991). *Phương pháp mạo hiểm và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh*. NXB Thông tin.

24. Tạp chí Hàng hải (2003, 2004, 2005, 2006).

25. Yamaguchi. Hướng dẫn thực hành nghiệp vụ ngoại thương hiện đại

26. SYLVIE GRAUMANN. Hướng dẫn thực hành thương mại quốc tế

27. Incoterms-2000

MỤC LỤC

	<i>Trang</i>
Phần mở đầu	3
Chương 1. Các phương thức giao dịch thương mại quốc tế	7
1.1 Giao dịch trực tiếp (giao dịch thông thường)	7
1.2 Giao dịch qua trung gian	9
1.3 Giao dịch đối lưu (counter trade)	14
1.4 Đấu giá quốc tế	29
1.5 Đấu thầu quốc tế	34
1.6 Gia công quốc tế	39
1.7 Giao dịch tại hội chợ và triển lãm	43
1.8 Giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá	51
1.9 Giao dịch tái xuất	61
Câu hỏi ôn tập và thảo luận	64
Chương 2. Các điều kiện giao dịch trong thương mại quốc tế	66
2.1 Điều kiện cơ sở giao hàng	67
2.2 Điều kiện tên hàng	89
2.3 Điều kiện chất lượng hàng hoá	91
2.4 Điều kiện số lượng hàng hoá	104

2.5 Điều kiện bao bì hàng hoá	113
2.6 Điều kiện giá cả hàng hoá	124
2.7 Điều kiện thanh toán trả tiền	137
2.8 Điều kiện kiểm nghiệm hàng hoá	152
2.9 Điều kiện giao hàng	160
2.10 Điều kiện khiếu nại	168
2.11 Điều kiện bảo hành	174
2.12 Điều kiện về trường hợp bất khả kháng	176
2.13 Điều kiện trọng tài	181
2.14 Điều kiện bốc dỡ, vận tải	187
Câu hỏi ôn tập và thảo luận	191
Chương 3. Quản trị quy trình giao dịch đàm phán ký kết hợp đồng thương mại quốc tế	193
3.1 Quản trị quy trình giao dịch trong TMQT	193
3.2 Quản trị đàm phán trong TMQT	207
3.3 Ký kết hợp đồng thương mại quốc tế	244
Câu hỏi ôn tập và thảo luận	257
Chương 4 Quản trị quá trình thực hiện hợp đồng TMQT	258
4.1 Ý nghĩa của việc quản trị quá trình thực hiện hợp đồng TMQT	258
4.2 Quản trị quá trình thực hiện hợp đồng TMQT	259
Câu hỏi ôn tập và thảo luận	334
	391

Chương 5 Quản trị rủi ro trong tác nghiệp TMQT	336
5.1 Một số vấn đề chung về rủi ro, tổn thất trong tác nghiệp thương mại quốc tế	336
5.2 Các rủi ro thường gặp trong tác nghiệp thương mại quốc tế và những biện pháp phòng ngừa rủi ro, hạn chế tổn thất	348
5.3 Quản trị rủi ro trong tác nghiệp thương mại quốc tế tại các doanh nghiệp	377
Câu hỏi ôn tập và thảo luận	387
Tài liệu tham khảo	388