# CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1. **Khái quát về giao dịch thương mại quốc tế**

* Khái niệm: Giao dịch thương mại quốc tế (GDTMQT) là một quá trình mà trong đó các chủ thể tiếp xúc, trao đổi, thảo luận, đàm phán với nhau để xây dựng các mối quan hệ thương mại (có thể là mối quan hệ có được từ giao dịch thông tin hoặc hàng hóa) để đạt được mục tiêu chung của giao dịch.
* Đặc điểm:

+ Các chủ thể trong giao dịch ở các quốc gia khác nhau => Dẫn đến nhiều vấn đề: Luật nào điều chỉnh? (mỗi quốc gia có một luật khác nhau) (phải là Luật Quốc Tế, không phải là thế mạnh của các doanh nghiệp Việt Nam)

+ Khoảng cách vận chuyển hàng hóa xa => Cần sử dụng các phương tiện hiện đại

+ Mỗi bên đều có mục tiêu kinh tế thương mại (Ví dụ bên bán sẽ có mục tiêu là bán giá cao nhất có thể, còn bên mua có mục tiêu là mua với giá thấp nhất có thể). Đa số mục tiêu của các doanh nghiệp là mục tiêu kinh tế, là lợi nhuận, nhưng cũng có một số doanh nghiệp có mục tiêu xã hội.

+ Xuất hiện các phương thức thanh toán mới (thay vì chở tiền, vàng trực tiếp) như thanh toán bằng hối phiếu, thanh toán bằng séc, thanh toán nhờ thu, thanh toán bằng thư tín dụng

+ Các dịch vụ mới: dịch vụ bảo hiểm

# Chủ thể tham gia vào giao dịch thương mại quốc tế

* Chủ thể tham gia vào GDTMQT có thể là: doanh nghiệp, quốc gia, tổ chức phi chính phủ, tổ chức quốc tế,…
* Tuy nhiên, môn này chủ yếu nghiên cứu về các vấn đề của các doanh nghiệp khi tham gia vào GDTMQT (nghiên cứu ở tầm vi mô), giúp doanh nghiệp đưa ra được những quyết định phù hợp như: có xuất/ nhập khẩu hàng hóa không? nếu có thì kèm theo điều kiện gì để vượt qua rào cản pháp lý và mang lại lợi ích cho doanh nghiệp.
* Đặc điểm của doanh nghiệp VN khi tham gia vào GDTMQT:

+ Là những doanh nghiệp vừa và nhỏ (một số doanh nghiệp đc coi là lớn ở VN thì cũng chỉ là doanh nghiệp vừa và nhỏ ở tầm thế giới) => quy mô nhỏ => không đáp những được những đơn hàng lớn. VD. Đã có những công ty về nội thất đồ gỗ của Mỹ sang Việt Nam tìm đối tác để gia công hàng hóa và sau đó lại xuất sang Mỹ cho họ. Tuy nhiên, sau khi tìm hiểu các công ty đồ gỗ của Việt Nam thì họ không ký hợp đồng, vì quy mô của các công ty này đều quá nhỏ, kho xưởng sản xuất đều không đủ lớn cho một đơn hàng của họ, cùng với đó là thiếu các trang thiết bị hiện đại.

+ Kinh nghiệm hạn chế. Đó có thể là *kinh nghiệm về hàng hóa*. Cụ thể, rất khó tìm được một người có kinh nghiệm về hàng hóa. Đó cũng có thể là *kinh nghiệm về pháp lý*. Các luật sư, phòng pháp chế thường không được coi trọng ở các doanh nghiệp Việt Nam, mà thường nhân viên bán hàng được coi trọng hơn. Đó cũng là *kinh nghiệm về giải quyết tranh chấp*. Cụ thể, trung tâm trọng tài quốc tế là một trong những đơn vị có thể làm được điều này, và xét đến trung tâm VIAC (nổi tiếng, có uy tín) có khoảng 600 luật sư, và mỗi năm trung tâm này chỉ giải quyết khoảng 500 vụ tranh chấp => sẽ có những luật sư không giải quyết được vụ nào => kiến thức, kỹ năng không được trau dồi. => khi tranh cãi với các công ty nước ngoài thì thường bị thua thiệt.

+ Kiến thức về kinh doanh hạn chế. Đã có nhiều vấn đề xảy ra vì kiến thức kinh doanh hạn chế. Điển hình như: trước kia các doanh nghiệp VN thường xuất hàng đi châu Âu và họ sử dụng giấy dầu để đóng bao hàng hóa. Tuy nhiên khi chuyển hàng đi châu Phi, vì thiếu kinh nghiệm nên họ vẫn sử dụng loại giấy này, và hậu quả là khí hậu nhiệt đới ở châu Phi đã khiến giấy dầu chảy ra và dính vào hàng hóa và làm hỏng hàng hóa.

# Các phương thức giao dịch

## Phương thức giao dịch thông thường trực tiếp

* Trong phương thức giao dịch này, người mua và người bán tiếp xúc trực tiếp với nhau (thông qua các phương tiện hiện đại như điện thoại, email, fax, mạng xã hội,…) mà **không qua cầu nối** nào cả.
* Giao dịch thông thường trực tiếp có thể được thực hiện ở bất kỳ nơi đâu, bất kỳ thời điểm nào miễn là hai bên đồng thuận nhau. Điều này khác với một số giao dịch đặc biệt thì phải tiến hành ở một trụ sở thông báo từ trước, ví dụ như đấu thầu thì phải tiến hành ở chỗ bên mời thầu, đấu giá thì phải theo quy định của bên tổ chức đấu giá, mua bán tại sở giao dịch thì theo quy định của sở giao dịch.
* Thực tế ở Việt Nam, người ta hay tiến hành giao dịch mua bán hàng hóa trên bàn nhậu. Cụ thể, trên bàn nhậu, người ta bàn bạc, thỏa thuận về cơ bản các nội dung chính và sau đó khi làm việc chính thức thì ký kết luôn hợp đồng.
* Đặc trưng của phương thức giao dịch thông thường trực tiếp:

+ Thực hiện trên nguyên tắc tự nguyện, tự do

+ Đồng tiền thanh toán có thể là ngoại tệ với ít nhất một bên tham gia. Tuy nhiên có những trường hợp chủ thể từ quốc gia giao dịch với nhau nhưng lại không dùng đến ngoại tệ. Đó là khi hai quốc gia đó sử dụng đồng tiền chung. Ví dụ: hai nước trong khu vực EU giao dịch với nhau.

+ Chủ thể có trụ sở thương mại ở các quốc gia khác nhau. => nguồn luật áp dụng để điều chỉnh hợp đồng là nguồn luật quốc tế. Nguồn luật quốc tế bao gồm nhiều bậc khác nhau trong đó cao nhất là các công ước quốc tế, điều ước quốc tế (gồm những điều mà các quốc gia đó hoặc tổ chức mà các quốc gia đó tham gia đã ký kết tham gia), cao thứ hai là các quy định pháp luật (thường là luật thương mại) của từng quốc gia, cao thứ ba là các tập quán thương mại quốc tế (*đó chính là Incoterms (các quy tắc, thuật ngữ thương mại quốc tế) hoặc UCP (quy tắc để thống nhất trong việc thanh toán bằng thư tín dụng chứng từ)*), cao thứ tư là các tiền lệ án (án lệ) (Việt Nam công nhận tiền lệ án từ năm 2015, ra văn bản năm 2017)

+ Hàng hóa có thể đi qua biên giới hoặc biên giới hải quan của quốc gia => Phải làm thủ tục hải quan, thông quan cho lô hàng. Việt Nam có một bộ luật quản lý xuất nhập khẩu, quản lý ngoại thương cho việc những mặt hàng nào được phép thông quan, và làm thủ tục hải quan như thế nào. Tuy vậy vẫn có những trường hợp mà hàng hóa giao dịch không đi qua biên giới, đó là trường hợp của hàng xuất khẩu tại chỗ (người nước ngoài đặt hàng và thanh toán cho một công ty Việt Nam và chỉ định công ty này giao hàng đến một công ty khác ở Việt Nam). Ví dụ, một dự án ODA của Nhật Bản tài trợ tiền cho Việt Nam, trong đó công ty của Nhật ký hợp đồng với công ty của Việt Nam để công ty này cung cấp sắt thép xây cầu và trong hợp đồng thì điều kiện giao hàng là chỉ định người sản xuất giao sắt thép đến chỗ xây cầu thay vì đến Nhật.

# 6 bước tiến hành giao dịch thông thường trực tiếp

## Bước 1 - Hỏi giá (hỏi hàng)

* Xét về mặt pháp lý: hỏi hàng chỉ là lời thỉnh cầu bước vào giao dịch của bên mua (mà theo điều 14 công ước Viên là “an invitation to make offer”). Vì không bắt buộc phải mua hàng đã hỏi giá => không bị ràng buộc phải nhận hàng hóa đã hỏi
* Xét về mặt thương mại (kỹ thuật): Hỏi giá là khi bên mua đề nghị bên bán báo cho mình biết giá cả của hàng hóa và các điều kiện để mua hàng.

## Bước 2 – Chào (bán) hàng

* ***Khái niệm:*** Chào hàng là lời đề nghị ký kết hợp đồng xuất phát từ bên bán (theo như điều 14 trong công ước Viên là “proposal for concluding a contract”)
* Cần lưu ý rằng khái niệm “chào hàng” trên là khái niệm của Việt Nam. Khái niệm này có phần khác với khái niệm “chào hàng” trong điều 14 của công ước Viên.
* Cụ thể, trong công ước Viên, không có quy định bắt buộc lời chào hàng phải đến từ người bán. Nói cách khác, chỉ cần là một lời đề nghị ký kết hợp đồng thì đã là một lời chào hàng, không nhất thiết phải từ người bán hay người mua). Và cả 2 đều là offer
* Ngược lại, ở Việt Nam có chia ra chào hàng từ người bán (gọi là “chào hàng” – offer) và chào hàng từ người mua (gọi là “đặt hàng” - order) (mặc dù sự phân chia này không được quy định trong văn bản nào)

**Điều 14 – Công ước Viên**

1. Một đề nghị ký kết hợp đồng gửi cho một hay nhiều người xác định được coi là một chào hàng nếu có đủ chính xác và nếu nó chỉ rõ ý chí của người chào hàng muốn tự ràng buộc mình trong trường hợp có sự chấp nhận chào hàng đó. Một đề nghị là đủ chính xác khi nó nêu rõ hàng hóa và ấn định số lượng về giá cả một cách trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc quy định thể thức xác định những yếu tố này.
2. Một đề nghị gửi cho những người không xác định chỉ được coi là một lời mời làm chào hàng, trừ phi người đề nghị đã phát biểu rõ ràng điều trái lại.

Tóm tắt: chào hàng là một lời đề nghị kí kết hợp đồng phải đầy đủ, chính xác gửi cho 1/nhiều người xác định

**Tự tìm hiểu: Viết một thư chào hàng**

***Hình thức chào hàng***:

Công ước Viên 1980: Văn bản, lời nói, hành vi cụ thể

+ Trong điều 11, công ước Viên 1980 có quy định những lời đề nghị ký kết hợp đồng này có thể ở dạng văn bản (viết thư chào hàng gửi cho bên kia), lời nói (gọi điện => minh chứng: ghi âm, nhân chứng cuộc trò chuyện), hành vi cụ thể (ví dụ hai công ty đã từng giao dịch nhiều lần, khi 1 công ty gửi lời đề nghị mua thì công ty kia giao hàng ngay mà không trả lời, đáp lại lời đề nghị trước)

* Theo luật Thương Mại 2005:

+ Hành vi thương mại trong nước (không có yếu tố quốc tế) có thể được giao kết theo cả ba hình thức: văn bản, lời nói, hành vi cụ thể.

+ Hành vi thương mại có yếu tố quốc tế thì phải lập thành văn bản

=> Tuy Việt Nam đã tham gia công ước Viên, Việt Nam (và một số quốc gia khác) đã quyết định bảo lưu **điều 96** và Việt Nam chỉ chấp nhận hình thức văn bản đối với các hành vi thương mại mang yếu tố quốc tế.

***Phân loại chào hàng***

* Căn cứ vào sự chủ động của người chào hàng: chào hàng chủ động/chào hàng bị động
* Căn cứ vào sự ràng buộc của người chào hàng trong việc thực hiện lời chào hàng:

c.1.CHÀO HÀNG CỐ ĐỊNH

Xác định đầy đủ các yếu tố cần thiết của hợp đồng

Thể hiện ý chí của bên chào muốn được ràng buộc về hợp đồng

c.2. CHÀO HÀNG TỰ DO

- Lời đề nghị gửi cho nhiều người.

- Không ràng buộc trách nhiệm của bên chào hàng.

- Thể hiện trên bề mặt là chào hàng tự do

**=> Phân biệt chào hàng cố định và chào hàng tự do:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tiêu chí | Chào hàng cố định | Chào hàng tự do |
| Tiêu đề chào hàng | Tiêu đề là “firm offer” | Tiêu đề là “free offer” |
| Nội dung | Có những câu như “Chúng tôi cam kết sẽ thực hiện lời chào hàng với  các điều kiện sau… | Có những câu như “Chúng tôi không cam kết giao hàng…” hoặc “đơn hàng này sẽ được thực hiện với người đầu tiên chấp nhận chào hàng” |
| Cơ sở viết thư | Có những lời dẫn về thỏa thuận trước đó giữa 2 bên, ví dụ “Căn cứ vào hiệp định được ký kết giữa  Việt Nam và Philippines,…” | Có câu như “Căn cứ vào nhu cầu của các bên, nhu cầu thị trường…” |
| Bên nhận chào hàng | Thường phải ghi rõ người nhận chào hàng (và không có những câu như “giao hàng cho người đầu tiên  đồng ý…” | Thường không ghi rõ người nhận chào hàng, hoặc có nhưng có những câu như “giao hàng cho  người đầu tiên đồng ý…” |
| Thời hạn hiệu lực  chào hàng | Có thời hạn hiệu lực chào hàng | Không có thời hạn hiệu lực chào  Hàng (có thể có hoặc không) |

***Điều kiện hiệu lực của đơn chào hàng (cố định):***

* Theo điều 15 của công ước Viên, chào hàng có hiệu lực khi nó được gửi tới người được chào hàng (được ghi trên đơn chào hàng)
* Chào hàng có hiệu lực khi nó hợp pháp:
* Chủ thể hợp pháp: Người mua và người bán phải có đủ năng lực pháp lý để ký hợp đồng mua bán quốc tế, không thuộc diện cấm kinh doanh, mất năng lực hành vi,…Tiêu chí “chủ thể hợp pháp” đôi khi được quy định khác nhau giữa các nước. Ở Việt Nam, để ký được hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, thì thương nhân phải có đăng ký kinh doanh. Ở Mỹ, có bang quy định rằng một thương nhân kinh doanh hợp pháp tại một địa chỉ cụ thể được đăng ký kinh doanh thì có quyền ký hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, các bang khác lại quy định: chỉ cần có đăng ký kinh doanh, không cần có địa chỉ cụ thể.
* Nội dung hợp pháp: Nội dung phải có đủ các điều khoản cơ bản của một hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và không có quy định nào trái pháp luật. VD theo công ước Viên có 3 phần cơ bản (tên hàng, số lượng, giá cả)
* Hình thức hợp pháp: Theo công ước Viên thì hình thức hợp pháp là văn bản, lời nói và hành động cụ thể. Tuy nhiên do Việt Nam đã bảo lưu điều 96 trong công ước Viên nên đối với thương nhân Việt Nam thì hình thức hợp pháp là văn bản. Tuy vậy, trong thực tiễn hiện nay, đã có nhiều biến thể, cụ thể là những lời chào hàng gửi qua email, mạng xã hội (không được coi là văn bản), nhưng vẫn là hợp pháp.
* Đối tượng (mua bán) hợp pháp (nói cách khác là hàng hóa hợp pháp): Đối tượng phải là các hàng hóa được phép xuất nhập khẩu, không là hàng cấm.
  + Trong nghị định 69 năm 2018 về hướng dẫn thi hành, quản lý xuất nhập khẩu, ngoại thương, hàng hóa xuất nhập khẩu được chia thành 3 nhóm: Nhóm 1 là hàng hóa cấm xuất/nhập khẩu (VD. vũ khí, ma túy, động vật quý hiếm và sản phẩm từ chúng,…), Nhóm 2 là nhóm xuất nhập khẩu có điều kiện (thuốc – theo điều kiện của Bộ Y tế; cây giống, con giống – theo điều kiện của Bộ Nông nghiệp;…), Nhóm 3 là nhóm được chỉ định xuất/nhập khẩu. (không có quy định nào cả)
* Chào hàng có hiệu lực khi lời chào hàng đó vẫn đang trong thời hạn hiệu lực của nó. Ví dụ, nếu trong lời chào hàng ghi: “Lời chào hàng này có hiệu lực trong vòng 21 ngày kể từ ngày ký đơn (ngày ghi trên đơn)” thì điều này có nghĩa là quá thời hạn này thì đơn chào hàng không còn hiệu lực.
* Chào hàng có hiệu lực khi chào hàng chưa bị thu hồi, hủy bỏ hợp pháp (điều 15-19 trong công ước Viên)
* Chào hàng vẫn còn hiệu lực khi người chào hàng chưa nhận được thông báo từ chối lời chào hàng của bên được chào. Ngược lại, chào hàng, ngay cả khi không thể hủy bỏ, vẫn sẽ chấm dứt hiệu lực kể từ thời điểm bên chào hàng nhận được thông báo từ chối của bên được chào hàng.

***Thu hồi và hủy bỏ chào hàng*** (tôi gọi chung là “rút lại lời chào hàng”)

+ Trước khi chào hàng có hiệu lực, hành động của người đưa ra chào hàng nhằm rút lại lời

chào hàng đó được gọi là thu hồi chào hàng (withdrawal)

+ Sau khi chào hàng có hiệu lực, hành động của người đưa ra chào hàng nhằm rút lại lời chào hàng đó được gọi là hủy ngang chào hàng (revocation)

+ Chào hàng sẽ mất hiệu lực khi người được chào hàng nhận được thông báo về việc thu hồi chào hàng (withdrawal) trước hoặc cùng thời điểm nhận được chào hàng, hoặc nhận được thông báo hủy ngang (revocation) trước khi người được chào hàng đưa ra quyết định.

+ Nếu bên chào hàng hối hận với lời chào của mình thì phải gửi thông báo thu hồi hoặc hủy ngang trước khi bên được chào hàng nhận được chào hàng, hoặc trước khi bên được chào hàng đưa ra chấp nhận.

+ Trong thực tế, khi bên chào hàng gửi đơn rút lại lời chào hàng trước đó thì lời chào hàng trước đó có thể đã đến (nhưng chưa trả lời) hoặc chưa đến tay bên được chào hàng. Chính vì thế, trên tiêu đề của đơn rút lại chào hàng bao giờ cũng bao gồm cả hai loại tên gọi: “Thông báo thu hồi và hủy bỏ chào hàng”

+ Chào hàng cố định không thể được hủy ngang khi trong lời chào hàng có: Ấn định thời gian để trả lời phụ thuộc bên nhận chào hàng, hoặc Ấn định không thể hủy ngang, hoặc Bên được chào hành động trên cơ sở tin tưởng chào hàng là không thể hủy ngang.

## Bước 3 – Đặt hàng

* Khái niệm (ở Việt Nam): Đặt hàng là lời đề nghị ***chắc chắn*** ký kết hợp đồng **xuất phát từ phía người mua.**
* Khái niệm đặt hàng trong công ước Viên không có từ “chắc chắn”. Vì thế, theo như trong công ước Viên, nếu người mua đặt hàng, họ có quyền có hoặc không ký hợp đồng đó. Tuy nhiên đối với Việt Nam, đặt hàng tự do (theo công ước Viên) không được coi là đặt hàng mà chỉ có đặt hàng cố định, tức là chỉ những trường hợp là lời đề nghị chắc chắn sẽ ký kết hợp đồng mới được coi là đặt hàng.

## Bước 4 – Hoàn giá (Counter-offer)

* Khái niệm: Hoàn giá là sự mặc cả về giá cả và các điều kiện giao dịch. Hoàn giá bao gồm nhiều sự trả giá.
* Về mặt pháp lý: Hoàn giá là hủy bỏ chào hàng trước đó và tự mình đưa ra lời đề nghị mới.
* Ví dụ: Doanh nghiệp A gửi đơn chào hàng mặt hàng gạo giá $300/tấn đến doanh nghiệp B. Doanh nghiệp B gửi lại thông báo rằng họ chỉ chấp nhận nếu mức giá là $250/tấn => Thông báo này đóng vai trò là một hoàn giá. Giả sử sau khi doanh nghiệp B gửi thông báo đó, giá gạo trên thị trường tăng và mức giá $300/tấn trước đó là một giá hời. Lúc này, doanh nghiệp B lại gửi thông báo đồng ý mua với giá $300/tấn. Và cho dù thời điểm người bán nhận được thông báo thứ 2 vẫn nằm trong thời hạn hiệu lực của đơn chào hàng ban đầu, thì người bán lúc này cũng không có nghĩa vụ phải giao hàng với giá $300/tấn hoặc thậm chí $250/tấn bởi vì hoàn giá đã hủy bỏ đơn chào hàng giá $300/tấn của bên A và đồng thời đưa ra lời đề nghị mới (mà bên A có quyền đồng ý hoặc từ chối lời đề nghị này).

## Bước 5 – Chấp nhận chào hàng

* Đây là một bước quan trọng vì nó quyết định thời điểm hợp đồng có hiệu lực, và thời điểm hợp đồng có hiệu lực lại ảnh hưởng đến các ràng buộc trong hợp đồng,…
* Theo quy định của Việt Nam, chấp nhận chào hàng là sự đồng ý các nội dung của chào hàng mà bên chào hàng đưa ra, thể hiện ý chí đồng ý với các nội dung trong chào hàng để ký kết hợp đồng. (đã đồng ý thì phải đồng ý tất cả những nội dung trong đơn chào)
* Theo điều 18 – công ước Viên, một lời tuyên bố hay một hành vi khác của người được chào hàng biểu lộ sự đồng ý với chào hàng cấu thành chấp nhận chào hàng. Sự im lặng hoặc bất hợp tác không mặc nhiên có giá trị một chấp nhận.
* Phân loại chấp nhận chào hàng:

+ Chấp nhận vô điều kiện (ở Việt Nam chỉ có loại này)

+ Chấp nhận có bảo lưu: là chấp nhận chào hàng nhưng có thay đổi và không hay đổi nội dung cơ bản của đơn chào hàng. (Nếu thay đổi nội dung cơ bản của đơn chào hàng thì trở thành hoàn giá)

* Chấp nhận chào hàng có hiệu lực khi:

+ Người nhận chào hàng cuối cùng chấp nhận chào hàng đó.

+ Chấp nhận không có sự phụ thuộc vào một vài bước tiếp theo mà các bên thực hiện.

+ Chấp nhận trong thời hạn hiệu lực của chào hàng.

+ Chấp nhận phải được truyền đạt đến người phát ra đề nghị.

+ Chấp nhận có hình thức phù hợp.

=> Chấp nhận chào hàng có hiệu lực thì hợp đồng mới được ký kết.

* Hình thức của chấp nhận chào hàng: **Văn bản**, lời nói, hành vi cụ thể.
* Chấp nhận chào hàng vô hiệu khi thông báo hủy/ thu hồi chấp nhận chào hàng đến tay bên chào trước hoặc cùng lúc chấp nhận chào hàng có hiệu lực. (theo điều 21 – công ước Viên)

## Bước 6 – Xác nhận mua bán hàng

* Thông thường, sau khi đạt được bước 5 thì hợp đồng đã được hình thành, nhưng trong trường hợp: trước đó hai bên đã có quá nhiều thỏa thuận, trao đổi, thì bước 6 có tác dụng tổng kết lại những gì đã đạt được. Trong đó xác nhận mua hàng được gửi đi từ phía người mua và xác nhận bán hàng được gửi đi từ phía người bán.

Tóm tắt: 6 bước

B1: Hỏi giá: không bị ràng buộc bởi luật lệ

B2: Chào hàng: 2 loại cố định và tự do, Đk để một chào hàng hợp lệ,

B3: Đặt hàng:

B4: Hoàn giá: mặc cả giá, xóa bỏ chào hàng trước đó

B5: chấp nhận chào hàng

B6: Xác nhận mua bán hàng hóa

CÁC HÌNH THỨC THAM GIA VÀO THỊ TRƯỜNG NƯỚC NGOÀI

## Phương thức giao dịch qua trung gian

* Khái niệm: Là phương thức thiết lập mối quan hệ giữa người bán và người mua thông qua người thứ ba là **Trung gian thương mại** (TGTM).
* Theo luật Thương Mại năm 2005, các hoạt động trung gian thương mại là hoạt động của **thương nhân** để thực hiện các giao dịch thương mại cho một hoặc một số thương nhân được xác định, bao gồm hoạt động **đại diện cho thương nhân**, **môi giới thương mại**, **ủy thác mua bán hàng hóa** và **đại**  **lý thương mại**. => Có 4 hình thức trung gian thương mại
* Đặc điểm của giao dịch qua trung gian:

+ TGTM là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng, người bán và người mua

+ Trung gian thương mại hành động theo sự uỷ thác (cụ thể là theo hợp đồng được kỳ giữa người ủy thác và trung gian, ví dụ như hợp đồng đại lý, hợp đồng môi giới.

+ Tính chất phụ thuộc: Khi giao dịch qua trung gian, người ủy thác sẽ bị mất đi quyền chủ động trên thị trường, phụ thuộc vào trung gian => rủi ro vì không phải tất cả trung gian đều làm việc hiệu quả

+ Lợi nhuận bị chia sẻ

* Điều kiện sử dụng giao dịch qua trung gian:

+ Thâm nhập vào thị trường mới.

+ Khi giới thiệu và kinh doanh mặt hàng mới.

+ Tập quán thị trường đòi hỏi phải qua trung gian.

+ Mặt hàng cần sự chăm sóc đặc biệt : hàng tươi sống,..

* Ưu điểm và nhược điểm của giao dịch trung gian:

|  |  |
| --- | --- |
| Ưu điểm | Nhược điểm |
| * Đẩy mạnh hoạt động buôn bán và tránh rủi ro tại những thị trường mới * Tiết kiệm được chi phí đầu tư trực tiếp * Đẩy mạnh hoạt động bán hàng thông qua các dịch vụ của người | * Mất sự liên hệ trực tiếp với thị trường * Lợi nhuận bị chia sẻ. * Rủi ro lớn nếu lựa chọn nhầm người trung gian. * Đôi khi bị trung gian đòi hỏi, yêu sách. |

* 1. *Môi giới thương mại*
* Khái niệm: Môi giới là một thương nhân làm trung gian cho các bên mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ trong việc đàm phán, giao kết Hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ và được hưởng thù lao theo Hợp đồng.
* Theo điều 50 trong luật Thương Mại 2005 của Việt Nam: Môi giới là thương nhân làm trung gian cho các thương nhân khác trong việc đàm phán, giao kết Hợp đồng và được hưởng thù lao theo Hợp đồng.

=> Môi giới không tham gia vào việc ký kết hợp đồng giữa hai bên. Môi giới chỉ tham gia vào quá trình mua bán bằng cách cung cấp thông tin của người bán cho người mua hoặc ngược lại.

* Đặc điểm của môi giới:

+ Mối quan hệ giữa người môi giới và người ủy thác là mối quan hệ pháp lý dựa trên hợp đồng môi giới, dựa trên sự ủy thác từng lần (trong hợp đồng quy định rõ số lượng công việc và sau khi các bên hoàn thành công việc của mình thì hợp đồng tự chấm dứt).

+ Người môi giới không đứng tên trên Hợp đồng

+ Người môi giới cũng không đại diện cho quyền lợi của bên nào.

+ Người môi giới không tham gia thực hiện hợp đồng mua bán.

+ Người môi giới có thể ăn hai mang (tức là có thể nhận thù lao môi giới cả từ người mua và người bán)

* Dịch vụ của môi giới có thể được thể hiện qua các công ty xúc tiến xuất khẩu (các công ty thu thập được rất nhiều thông tin của rất nhiều các công ty để kết nối họ với nhau), hoặc có thể các công ty này tổ chức các buổi gặp gỡ, thảo luận, các gian trưng bày sản phẩm để các bên tìm hiểu, đàm phán và đi đến ký kết hợp đồng.
  1. *Đại lý thương mại*
* Theo luật Thương Mại 2005: Đại lý thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý[[1]](#footnote-1) và bên đại lý thỏa thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hóa cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao.
* Định nghĩa đại lý thương mại trên thế giới rộng hơn: Đại lý là thương nhân tiến hành một hay nhiều hành vi theo sự ủy thác của người ủy thác. Quan hệ giữa người ủy thác và đại lý là quan hệ Hợp đồng đại lý.

=> Sự khác biệt giữa định nghĩa ở Việt Nam và trên thế giới:

+ Khái niệm ở Việt Nam thu hẹp ở nghĩa vụ bán hàng hóa, dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng, còn khái niệm trên thế giới thì không có giới hạn này.

+ Ở Việt Nam, đại lý phải nhân danh chính mình, còn trên thế giới, ngoài nhân danh chính mình, đại lý còn có thể hoạt động theo sự ủy thác của người ủy thác. => Chính vì ở Việt Nam, đại lý chỉ có thể nhân danh chính mình, nên ở Việt Nam còn tồn tại hai loại hình trung gian thương mại khác mà trên thế giới không có là: đại diện cho thương nhân và ủy thác mua bán hàng hóa.

* Đặc điểm của đại lý: (ngược lại hoàn toàn với đặc điểm của môi giới)

+ Đại lý đứng tên trong hợp đồng mua bán

+ Đại lý chỉ đại diện cho quyền lợi của một bên: hoặc là đại lý mua (đại diện cho người mua để thu mua hàng hóa), hoặc là đại lý bán (đại diện cho người bán để bán hàng)

+ Mối quan hệ giữa người ủy thác và đại lý là mối quan hệ dài hạn, theo thời gian, không phải mối quan hệ ủy thác từng lần. Khi một đại lý có ý định hợp tác với một hãng thì họ thường yêu cầu khoảng thời gian tối thiểu mà họ sẽ được làm đại lý cho hãng này. Khoảng thời gian này là bao lâu được quyết định dựa trên tỷ lệ hoàn vốn của việc mua bán. Cụ thể, khi đồng ý làm đại lý cho một hãng, bên đại lý sẽ phải bỏ vốn thuê, xây dựng cửa hàng, gian trưng bày,…và điều họ cân nhắc là phải yêu cầu một khoảng thời gian hợp tác dài bao lâu thì mới lấy lại được số vốn đó. Khoảng thời gian này có thể khác nhau đối với những loại hàng hóa khác nhau.

+ Đại lý không thể ăn hai mang, chỉ được hưởng thù lao từ một bên, người mua hoặc người

bán.

+ Theo điều 170, luật Thương Mại 2005, bên uỷ thác là người chủ sở hữu về hàng hoá hay tiền tệ đã được giao cho người đại lý. Tuy nhiên trên thực tế, điều này có thể không chính xác và đôi khi đại lý là chủ sở hữu hàng hóa và tiền tệ. Cụ thể, đối với những mặt hàng thông thường, đại lý thường lấy chịu hàng và sau khi bán xong mới trả tiền. Tuy nhiên khi đại lý muốn lấy những hàng hóa của thương hiệu nổi tiếng, được ưa chuộng về bán thì họ phải trả hết tiền từ trước => đại lý sở hữu hàng hóa và tiền bán được.

#  Phân loại đại lý:

**- Căn cứ vào mối quan hệ giữa người ủy thác và đại lý:** Đại lý được phân chia làm 3 loại: đại lý thụ ủy, đại lý hoa hồng, đại lý kinh tiêu, (và trong luật Thương Mại Việt Nam thì có thêm một loại nữa là “đại lý gửi bán”)

+ Đại lý thụ ủy (đại lý theo lệnh): Chỉ làm theo lệnh của người ủy thác

+ Đại lý hoa hồng nhân danh chính mình để thực hiện công việc được giao. Ví dụ công ty Toyota ký hợp đồng đại lý với một công ty Việt Nam để bán hàng tại Việt Nam qua đại lý đó. Nếu xe khách hàng mua gặp hỏng hóc thì khách hàng phải liên hệ với đại lý đó để giải quyết các vấn đề bảo hành, bởi vì đại lý hoa hồng này nhân danh chính mình nhập hàng, ghi tên của họ trên các thủ tục nhập hàng,…Tuy nhiên, người ủy thác sẽ chi trả chi phí phát sinh.

+ Đại lý kinh tiêu là đại lý tự mình đứng ra thực hiện hoạt động kinh doanh và mua và tiêu thụ hàng hóa. Họ cũng đồng thời chịu mọi chi phí phát sinh để thực hiện công việc.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Đại lý | Nhân danh ai để thực hiện công việc | Người chi trả chi phí thực hiện công việc | Tiền thù lao nhận được |
| Đại lý thụ ủy (mandatory) | người ủy thác | người ủy thác | - một khoản tiền  - % kim ngạch |
| Đại lý hoa hồng (commission) | chính mình | người ủy thác | % giá mua, giá bán hàng hóa dịch vụ |
| Đại lý kinh tiêu (merchant agent) | chính mình | chính mình | chênh lệch giữa giá bán và giá mua |

# - Căn cứ vào phạm vi của đại lý:

+ Đại lý toàn quyền là đại lý có phạm vi hoạt động là toàn bộ các công việc kinh doanh, có quyền quyết định mọi hoạt động kinh doanh. Ví dụ: Hãng P&G trên thế giới có một công ty trách nhiệm hữu hạn P&G ở Việt Nam thì đó là đại lý toàn quyền của P&G thế giới. Ở Việt Nam, công ty này có toàn quyền quyết định về việc bán hàng cho ai, bán như thế nào, chính sách marketing ra sao, chính sách phát triển kinh doanh như thế nào, nhân sự ra sao,…

+ Tổng đại lý là người thực hiện nhiệm vụ cơ bản nhất của một đại lý, bao gồm việc: xây dựng hệ thống kênh phân phối,…

+ Đại lý đặc biệt có phạm vi hoạt động nhỏ, chỉ thực hiện một số công việc nhất định như khai thuê hải quan, thuê tàu,…

# - Căn cứ vào quyền hạn của đại lý:

+ Đại lý thường là đại lý không có gì đặc biệt. Tuy nhiên nếu bán hàng tốt, trở nên uy tín, thì đại lý thường có thể thỏa thuận với bên giao đại lý cho mình trở thành đại lý độc quyền.

+ Đại lý độc quyền là đại lý duy nhất của người giao ủy thác trên một khu vực thị trường nhất định. (chứ không phải là đại lý chỉ bán hàng của người giao ủy thác). Để trở thành đại lý độc quyền thì một đại lý phải chứng minh kinh nghiệm, khả năng tiêu thụ hàng hóa của mình,…

+ Đại lý bán độc quyền cũng là đại lý duy nhất của người giao ủy thác trên một khu vực thị trường nhất định, tuy nhiên bên giao đại lý vẫn giữ lại quyền phân phối hàng hóa của mình trên khu vực đó (nếu đại lý hoạt động không hiệu quả). Đại lý này ra đời do nhiều bên ủy thác muốn chủ động trong việc xâm nhập thị trường mà không muốn bị phụ thuộc hoàn toàn vào một đại lý.

# - Căn cứ vào lĩnh vực hoạt động của đại lý:

+ Đại lý xuất khẩu

+ Đại lý nhập khẩu

+ Đại lý giao nhận

+ Đại lý làm thủ tục hải quan,…

#  Hợp đồng đại lý

# Hình thức: Văn bản

* Theo điều 168 luật Thương Mại năm 2005, hợp đồng đại lý bắt buộc phải lập thành văn bản, hoặc các hình thức khác cho giá trị pháp lý tương đương (các hình thức này phải đáp ứng 2 điều kiện: người nhận có thể đọc và đồng ý với tất cả điều khoản trong hợp đồng và sau khi họ đã đồng ý thì không thể sửa đổi được, ví dụ như fax, telex,…)
* Nội dung hợp đồng bao gồm:

+ Phần mở đầu

+ Ngày hiệu lực và hết hạn hợp đồng

+ Tên, quy cách, tính chất sản phẩm

+ Quy định về khu vực lãnh thổ

+ Quyền và nghĩa vụ của bên đại lý

+ Quyền và nghĩa vụ của bên ủy thác

+ Giá cả

+ Thù lao và chi phí

+ Thanh lý hợp đồng và các quy định về chấm dứt hợp đồng

+ Chữ ký các bên

Xuất nhập khẩu trực tiếp:

Ưu điểm

Cập nhật các diễn biến thị trường và nhu cầu của khách hàng

Chủ động đối phó với biến động thị trường

Nhược điểm

Rủi ro lớn

Chi phí tốn kém

Yêu cầu kiến thức và kinh nghiệm kinh doanh

## Phương thức mua bán đối lưu

* Khái niệm: Mua bán đối lưu là phương thức giao dịch trao đổi hàng hóa trong đó người xuất khẩu cũng chính là người nhập khẩu, người bán đồng thời là người mua. Hàng hóa trong phương thức này vừa là phương tiện vừa là mục tiêu của sự trao đổi.
* Như vậy, mua bán đối lưu thực chất chỉ là sự trao đổi hàng hóa giữa các bên tham gia. Đồng tiền chỉ đóng vai trò cơ bản là chức năng tính toán chứ không sử dụng vai trò là chức năng thanh toán. Người mua và người bán vừa phải làm thủ tục xuất hàng đi và làm thủ tục nhập hàng về.

VD. Trong một thời gian dài, nhiều công ty Việt Nam từng nhập khẩu máy móc thiết bị, nhưng đồng thời lại xuất khẩu những nguyên liệu để phục vụ cho sự hoạt động của các máy móc thiết bị đó.

* Hàng hóa trong phương thức này vừa là phương tiện vừa là mục tiêu của sự trao đổi. Cụ thể, giả sử nước A xuất khẩu mặt hàng a sang nước B và nhập khẩu lại mặt hàng b từ nước B. Khi đó, mặt hàng b có thể là mục tiêu của nước A (tức là nước A thực sự cần đến mặt hàng b) hoặc cũng có thể chỉ là một phương tiện để đạt được các mục tiêu khác như mục tiêu chính trị (mối quan hệ giữa 2 nước), những ưu đãi về mặt đầu tư,…
* Đặc điểm:

+ Người bán chính là người mua, xuất khẩu gắn liền với nhập khẩu

+ Quan tâm tới giá trị sử dụng của hàng hóa trao đổi, tiền không phải là quan trọng nhất nữa.

+ Đồng tiền làm chức năng tính toán (không làm chức năng thanh toán như trong các giao dịch khác) do trong phương thức giao dịch này, người nhập khẩu thanh toán bằng một loại hàng hóa của mình mà không dùng đến tiền.

+ Đảm bảo sự cân bằng: Có 4 yêu cầu cân bằng:

* + cân bằng về tổng trị giá (của hàng hóa trao đổi),
  + cân bằng về các điều kiện giao dịch (Ví dụ: nếu giá giao đi được tính bằng giá FOB thì giá nhận về cũng phải tính theo giá FOB),
  + tổng giá cân bằng thể hiện tỷ lệ trao đổi và thống nhất trên thị trường (nếu hàng giao đi là tính theo giá cao trên thị trường thì hàng nhận về cũng phải tính theo giá cao trên thị trường –các đối tác của doanh nghiệp Việt Nam trong mua bán đối lưu thường không thỏa mãn yêu cầu này),
  + cân bằng về mức độ quý hiếm và giá trị của hàng hóa.
* Các loại hình mua bán đối lưu

a. Hàng đổi hàng

* Đây là nghiệp vụ sơ đẳng, cơ bản nhất.
* Hàng đổi hàng được chia thành:

+ Hàng đổi hàng cổ điển là loại hình hàng đổi hàng mà chỉ có 2 bên tham gia vào giao dịch và không dùng tới tiền để thanh toán. => Giá trị của hàng giao đi và giá trị của hàng nhận về bằng nhau. => Khó xảy ra do chỉ xảy ra nếu có sự trùng hợp về nhu cầu và giá trị hàng hóa của hai bên

+ Hàng đổi hàng hiện đại là loại hình hàng đổi hàng trong đó bên thứ 3 được cho phép tham gia vào giao dịch và cho phép thanh toán một phần bằng tiền.

b Nghiệp vụ mua đối lưu

* Đây là nghiệp vụ mua đối lưu trong đó công ty A xuất khẩu hàng hóa X cho công ty B mà đồng thời cam kết sẽ nhập khẩu mặt hàng Y từ công ty B trong tương lai.
* Ví dụ: Công ty Viglacera tham gia khi tham gia vào mua bán đối lưu đã cam kết xuất khẩu thủy tinh chất lượng cao để xây dựng và nhập lại những thiết bị, vật liệu cho xây dựng như xi măng, gạch ốp,…
* Hai bên có thể thỏa thuận danh mục hàng hóa giao đi và nhận về khác nhau.

1. Giao dịch bồi hoàn

* Trong giao dịch bồi hoàn, người ta đổi hàng hóa và/hoặc dịch vụ lấy những dịch vụ và ưu huệ khác.
* Ví dụ: Các quan chức lãnh đạo của Trung Quốc từng tổ chức các cuộc viếng thăm các quốc gia châu Phi. Trong cuộc viếng thăm này, họ đã lần lượt đi qua các quốc gia châu Phi để làm việc với các quốc gia này. Trung Quốc đã cam kết viện trợ hàng hóa, hỗ trợ các quốc gia châu Phi xây dựng trường học, bệnh viện đạt chuẩn, hỗ trợ về y tế, giáo dục. Ngược lại, phía bên châu Phi cam kết sẽ xuất khẩu dầu hỏa sang Trung Quốc. => Như vậy, cam kết của các quốc gia châu Phi là một ưu huệ.
* Đối với các doanh nghiệp, việc bán hàng để đổi lấy dịch vụ và ưu huệ là gì? Ví dụ, đối với hãng máy bay Boeing, sản phẩm của họ có yêu cầu kỹ thuật rất cao, vậy nên các nhà cung cấp chi tiết máy bay, hàng hóa khác cho họ cũng được yêu cầu phải cung cấp sản phẩm chất lượng cao. Và để các nhà cung cấp này cam kết cung cấp được những hàng hóa như thế thì hãng Boeing có thể cam kết cho phép các nhà cung cấp này mua một tỷ lệ cổ phiếu nhất định của hãng (do làm như vậy thì sự giàu có của các nhà cung cấp phụ thuộc vào tình hình kinh doanh của Boeing). Đó chính là một kiểu ưu huệ. Ngoài ra ưu huệ đối với doanh nghiệp có thể là hỗ trợ về kỹ thuật, hỗ trợ về marketing và tiêu thụ sản phẩm.

1. Nghiệp vụ mua lại sản phẩm

* Thường gặp trong lĩnh vực xuất nhập khẩu máy móc thiết bị. VD: A bán máy móc cho B, A sẽ cam kết tiêu thụ một lượng hàng hóa mà máy móc đó làm ra hộ B
* Khái niệm: Trong nghiệp vụ mua lại sản phẩm, bên cung cấp toàn bộ thiết bị, 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 chế tạo ra.
* Khi mua máy móc thiết bị về, người ta sẽ phải cân nhắc rằng liệu máy móc đó có khả năng hoàn vốn trong tương lai không, sản phẩm sản xuất từ máy móc đó có tiêu thụ được không. Và để tác động đến người mua, khiến họ nhanh chóng đưa ra quyết định mua hàng thì phía bán hàng cam kết sẽ mua lại sản phẩm mà máy móc thiết bị đó sản xuất ra (có thể là 80%, 90% hoặc thậm chí 100% số sản phẩm đó)
* Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp bán chỉ cam kết để nhanh chóng bán được máy móc, nhưng đến khi người mua sản xuất được hàng thì họ lại làm lơ và từ chối mua lại. Tuy nhiên, cũng có không ít doanh nghiệp thành công với mô hình này. Ví dụ, Việt Nam từng nhập một dây chuyền sản xuất nước giải khát của Nhật. Do người Nhật ưa chuộng nước vải nhưng Việt Nam lại không có dây chuyền nào đạt chuẩn, đạt được yêu cầu của Nhật Bản. Do đó, Nhật Bản đã bán lại dây chuyền sản xuất trên do Việt Nam và cam kết nhập lại sản phẩm nước giải khát đó (do chắc chắn sản phẩm này đã đạt chuẩn)

1. Nghiệp vụ chuyển nợ

* Trong nghiệp vụ chuyển nợ, bên nhận hàng không thanh toán mà chuyển khoản nợ về tiền hàng cho một bên thứ ba để bên thứ ba này trả tiền. Trong đó bên thứ ba thường là con nợ hoặc là công ty con của bên nhận hàng.
* Có thể thấy nghiệp vụ này rất rủi ro, cho nên hợp đồng của nghiệp vụ này cũng có những sự ràng buộc rất chặt chẽ, quy định quyền lợi, nghĩa vụ của các bên để bảo vệ người giao hàng.
* Hợp đồng mua bán đối lưu

1. Hình thức

* Hợp đồng mua bán đối lưu được lập thành văn bản (do có yếu tố quốc tế)
* Hợp đồng có thể được viết theo nhiều dạng khác nhau. Có thể là dưới dạng 1 hợp đồng với 2 danh mục hàng hóa, cũng có thể là dưới dạng 2 hợp đồng với mỗi hợp đồng 1 danh mục hàng hóa.
* Các bên cũng có thể ký các thỏa thuận này dưới hình thức hợp đồng khung, bản thỏa ước, bản ghi nhớ,…nhưng đó chỉ là các văn bản quy định những nguyên tắc chung của việc trao đổi (trên cơ sở đó ký kết các hợp đồng mua bán cụ thể).

1. Nội dung của hợp đồng mua bán đối lưu: Danh mục hàng hóa (giao và nhận), số lượng và trị giá, giá cả và cách xác định, điều kiện

giao hàng,...

1. Các biện pháp bảo đảm thực hiện: Phạt, bên thứ ba khống chế, thư tín dụng

## Phương thức giao dịch tái xuất

* Khái niệm: Kinh doanh tái xuất là việc xuất khẩu hàng hóa đã nhập về trước đây mà chưa qua khâu chế biến nào tại nước tái xuất, nhằm mục đích kiếm lời.
* Lợi nhuận của giao dịch tái xuất có thể đạt được thông qua việc mua bán sản phẩm với các đối tượng ở các thị trường khác nhau dẫn đến mức giá khác nhau. Ví dụ: dầu mỏ ở khu vực Trung Đông luôn rẻ hơn dầu mỏ ở Mỹ và mức giá dầu mỏ ở hai nơi này thì đều rẻ hơn ở Nhật Bản.
* Tuy nhiên, hiện nay không có nhiều mặt hàng có sự chênh lệch giá đó bởi vì hiện nay thế giới là thế giới phẳng, trong đó các mặt hàng được điều chỉnh về cùng mức giá ở nhiều nơi khác nhau.
* Thông thường, các doanh nghiệp kinh doanh tái xuất đạt được lợi nhuận thông qua việc: sau khi nhập hàng thì chờ một khoảng thời gian cho giá thay đổi (cao hơn) và bán lại.
* Đặc điểm của giao dịch tái xuất:

+ Người bán chính là người mua hàng trước đó

+ Hàng hóa chưa qua bất kỳ một khâu gia công, chế biến nào trong nước tái xuất. Về điều này, quan điểm của các quốc gia là khác nhau. Ở Việt Nam, khi đã đăng ký kinh doanh làm tạm nhập tái xuất thì hàng hóa phải được niêm phong kẹp chì, và cam kết là không đưa vào hoạt động chế biến, chỉnh sửa nào. Tuy nhiên, ở một số quốc gia thì quy định này được thả lỏng hơn. Hàng hóa tạm nhập tái xuất có thể được chỉnh sửa, chế biến miễn là sản phẩm không bị chuyển thành một dòng khác, có mã HS khác. Ví dụ như: nhập đường dạng gói 5kg thì có thể đóng lại thành gói 2kg.

+ Mục đích của người tái xuất là thu về một số ngoại tệ lớn hơn vốn bỏ ra ban đầu.

+ Giao dịch luôn có sự tham gia của 3 bên – Giao dịch tam giác. Bên thứ nhất gọi là bên tái xuất. Bên tái xuất sẽ ký một hợp đồng với bên xuất khẩu và một hợp đồng với bên nhập khẩu một cách hoàn toàn độc lập về pháp lý (nhưng hai hợp đồng có sự tương quan về quy định với nhau)

+ Áp dụng với những hàng hóa có cung cầu lớn và thường xuyên biến động

+ Giao dịch tái xuất thường được hưởng ưu đãi về thuế và hải quan

* Các loại hình tái xuất

1. Tái xuất đúng thực nghĩa (tạm nhập tái xuất)

* Trong loại hình tái xuất này, hàng hóa được làm thủ tục nhập khẩu (hoặc thủ tục tạm nhập tái xuất) vào nước tái xuất, và một thời gian sau đó được làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi nước tái xuất.
* Điều kiện kinh doanh tạm nhập tái xuất được quy định trong điều 13, NĐ 69/2018/ NĐ-CP (trong slide). Tuy nhiên, đây chỉ là quy định pháp lý.

Hàng Tiền

Nước xuất khẩu

Nước nhập khẩu

Nước tái xuất

(Làm thủ tục xuất khẩu và nhập khẩu)

Nhược điểm: Chi phí cao, quãng đường vận chuyển dài; có thời gian để chờ giá lên

Ưu điểm: Không bị lộ nguồn hàng

1. Chuyển khẩu

* Trong loại hình tái xuất này:

+ Hàng hóa chuyển từ nước xuất khẩu sang nước nhập khẩu mà không qua các cửa khẩu của nước tái xuất (con đường 1 trong hình). Hình thức này gọi là ***chuyển khẩu công khai***.

+ Hàng hóa đi từ nước xuất khẩu sang nước tái xuất nhưng không làm thủ tục nhập khẩu mà được gửi vào kho ngoại quan, khu vực trung chuyển hàng hoặc được gửi lại tại cửa khẩu trung chuyển và ngay sau đó được chuyển đến nước nhập khẩu. (con đường 2 trong hình). Hình thức này gọi là ***chuyển khẩu bí mật***. Trên thực tế, thời gian lưu hàng hóa tại kho ngoại quan không được dài, bởi vì phí lưu kho rất cao, có thể bào mòn hết lãi suất của giao dịch tái xuất đó.

Hàng

(2)

(2)

Nước nhập khẩu

(1)

Nước xuất khẩu

(2)

(2)

(1,2)

Tiền

|  |
| --- |
| Nước tái xuất  (không làm thủ tục xuất khẩu và nhập khẩu) |
| Cửa khẩu trung chuyển |
| Kho ngoại quan hoặc khu vực trung chuyển hàng |

* Đặc điểm của chuyển khẩu công khai:

+ Giữ nguyên B/L (Bill of Landing – Tờ vận đơn), chỉ thay hóa đơn thương mại.

+ Trên tờ vận đơn ghi rõ tên người xuất khẩu, nước xuất khẩu, tên người nhập khẩu, nước nhập khẩu. Và đến lần giao dịch sau, hai bên này sẽ tự hợp tác với nhau và không cần đến nước tái xuất nữa => dễ lộ nguồn hàng.

+ Hình thức này thường được áp dụng với những khu vực thị trường có rào cản pháp lý, ngoại giao, dẫn đến bắt buộc phải nhập qua một bên thứ 3.

+ Người chuyển khẩu ít chịu rủi ro chi phí.

* Đặc điểm của chuyển khẩu bí mật:

+ Hàng hóa sẽ đến nước tái xuất, và vào kho ngoại quan. Tại đây, vận đơn thứ nhất chấm dứt. Sau đó hàng hóa được bốc lên tàu và chở đến nước nhập khẩu với vận đơn thứ hai (chỉ có tên của nước tái xuất) => Khó lộ nguồn hàng.

+ Người chuyển khẩu và nước nhập khẩu chịu nhiều rủi ro hơn.

* Thực hiện giao dịch tái xuất: Để thực hiện giao dịch tái xuất thì ta thường phải ký hai hợp đồng riêng biệt về mặt pháp lý (một với bên xuất khẩu và một với bên nhập khẩu), nhưng lại có quan hệ chặt chẽ với nhau (cùng tên hàng, số lượng, đóng gói, bao bì, chất lượng)
* Các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng:

+ Đặt cọc: Bên nhập khẩu đặt cọc cho bên tái xuất một khoản tiền để đảm bảo rằng họ sẽ nhận hàng mà bên tái xuất nhập về từ bên xuất khẩu.

+ Phạt

+ Thư tín dụng giáp lưng (back to back L/C)

## Phương thức gia công quốc tế

* 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 giao gia công để thực hiện một hoặc nhiều công đoạn trong quá trình sản xuất theo yêu cầu của bên giao gia công để hưởng thù lao.
* Gia công quốc tế:

+ Bên giao gia công và bên nhận gia công: Có trụ sở thương mại ở hai nước khác nhau hoặc hai khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.

+ Nguyên liệu, bán thành phẩm và thành phẩm di chuyển qua biên giới.

* Gia công quốc tế là một hoạt động kinh doanh thương mại trong đó một bên (gọi là bên nhận gia công) nhập khẩu nguyên liệu, bán thành phẩm và/ hoặc tiêu chuẩn kỹ thuật của một bên khác (gọi là bên đặt/giao gia công) để chế biến thành ra thành phẩm, giao lại cho bên đặt gia công và nhận thù lao (gọi là phí gia công).
* Các ví dụ về gia công quốc tế: Việt Nam nhận gia công ngành may mặc, da giày, linh kiện điện tử, cơ khí,…Trước đây, Việt Nam từng tập trung nhận gia công các mặt hàng yêu cầu nhiều sức lao động (để tận dụng nguồn lao động dồi dào). Tuy nhiên trong những năm gần đây, Việt Nam bắt đầu nhận gia công những mặt hàng có yêu cầu kỹ thuật cao như linh kiện điện tử, cơ khí,…
* Đặc điểm:

+ Là hoạt động mà xuất nhập khẩu gắn liền với quá trình sản xuất, sử dụng sức lao động.

+ Tiền thù lao gia công tương đương với lượng lao động hao phí để làm ra thành phẩm.

+ Quyền sở hữu về nguyên vật liệu, bán thành phẩm giao để gia công thuộc về bên giao gia công.

Trong thực tiễn, có những trường hợp sau khi bên nhận gia công nhận nguyên vật liệu thì họ cũng được yêu cầu phải trả một khoản tiền tương ứng với giá trị của số nguyên vật liệu đó (vì hai bên không đủ tin tưởng nhau) và khoản tiền này sẽ được hoàn lại (kèm với phí gia công) sau khi hàng đã được gia công và giao lại. Lúc này thì nguyên vật liệu vẫn ***không*** được coi là thuộc quyền sở hữu của bên nhận gia công. Cụ thể, dù họ đã trả một khoản tiền cho nguyên vật liệu đó, họ vẫn không có quyền bán chúng, mà chỉ có quyền sử dụng, chế biến chúng đúng như quy định trong hợp đồng.

+ Hưởng ưu đãi về thuế và hải quan: Hàng nhận gia công không phải chịu thuế nhập khẩu khi chúng được nhập khẩu vào Việt Nam. Hàng nhận gia công cũng được miễn thuế xuất khẩu với điều kiện là chúng phải được đăng ký và làm các thủ tục hải quan đúng quy trình dành cho hàng gia công quốc tế.

* Phân loại gia công quốc tế:

1. Căn cứ vào quyền sở hữu nguyên liệu (việc bên nhận gia công có phải thanh toán tiền nguyên vật liệu hay không)

* Giao nguyên liệu, nhận thành phẩm (bên nhận gia công không phải thanh toán tiền nguyên vật liệu): Bên đặt gia công giao nguyên liệu, 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 thời gian chế tạo, gia công quyền sở hữu về nguyên vật liệu vẫn thuộc về bên đặt gia công.
* Mua nguyên vật liệu, bán thành phẩm (bên nhận gia công có phải thanh toán tiền nguyên vật liệu):

+ Loại 1: Bên đặt gia công bán nguyên vật liệu cho bên nhận gia công và sau thời gian sản xuất, chế tạo sẽ mua lại thành phẩm, và các bên có tiến hành việc thanh toán thì coi như là hai hợp đồng mua bán riêng biệt có sự ràng buộc lẫn nhau. Nếu không có quy định gì thì bên nhận gia công vẫn có quyền khống chế thành phẩm. Vì vậy các bên cần lưu ý quy định rõ trong hợp đồng để ràng buộc trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên trong việc quản lý, kiểm soát và sử dụng hàng hóa.

+ Loại 2: Bên đặt gia công chào hàng mẫu mã sản phẩm và hỗ trợ tài liệu kỹ thuật. Bên nhận gia công trên cơ sở đó tự tìm nguồn nguyên vật liệu đầu vào (có thể nhập khẩu từ bên giao gia công hoặc không). Bên nhận gia công khi hòan thành sẽ giao thành phẩm cho bên đặt gia công. Đối với hình thức này trong Hợp đồng thường quy định trách nhiệm tiêu thụ thành phẩm thuộc về bên đặt gia công.

* Hình thức kết hợp: Kết hợp của hai hình thức trên.

1. Căn cứ vào giá cả gia công

* Hợp đồng thực chi, thực thanh (Cost Plus Contract): Người giao gia công không quan tâm tới chi phí gia công là ít hay nhiều; và khi giao hàng, chỉ cần bên nhận gia công liệt kê được tất cả các khoản chi phí họ đã bỏ ra để hoàn thành công việc thì bên giao gia công sẽ chi trả toàn bộ chi phí đó và phí gia công.
* Hợp đồng khoán: Bên giao gia công đã xác định trước một giá định mức (target price) cho mỗi sản phẩm, bao gồm chi phí định mức và thù lao định mức và họ chỉ thanh toán chi phí, thù lao trong phạm vi đó.

Quy định giá gia công.

• CMT ( Cutting, Making , Trimming)

• CMP ( Cutting, making , packing)

• CMQ ( cutting, making , quota)

• CMTQ, CMPQ

1. Căn cứ vào số bên tham gia

* Gia công hai bên (gia công giản đơn): Chỉ có 1 bên giao gia công và 1 bên nhận gia công
* Gia công nhiều bên (gia công chuyển tiếp): 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 vẫn chỉ có một bên đặt gia công.
* NĐ69/2018/NĐ-CP. Đ.34. Gia công chuyển tiếp: Thương nhân được quyền gia công chuyển tiếp sản phẩm gia công của hợp đồng gia công công đoạn trước được giao cho thương nhân theo chỉ định của bên đặt gia công cho hợp đồng gia công công đoạn tiếp theo
* Hợp đồng gia công
* Khái niệm: Hợp đồng gia công là sự thoả thuận giữa các bên, theo đó bên nhận gia công thực hiện công việc để tạo ra sản phẩm theo yêu cầu của bên đặt gia công, còn bên đặt gia công nhận sản phẩm và trả tiền công.
* Hình thức: Theo điều 179, luật Thương Mại Việt Nam 2005, hợp đồng gia công bắt buộc phải được lập thành **văn bản**.
* Cần lưu ý: Khác với các hợp đồng mua bán hàng hóa trong nước, trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nói chung thì không có quốc hiệu, tiêu ngữ của bất kỳ bên nào tham gia vào hợp đồng mua bán đó.
* Nội dung: Theo điều 39, nghị định 69 năm 2018, nội dung hợp đồng gia công bao gồm:

1)Tên và địa chỉ các bên

2) Sản phẩm gia công

3) Giá gia công4) Thời hạn và phương thức thanh toán

 Chuyển tiền

 Nhờ thu

+ Nhận nguyên vật liệu: D/A

+ Giao thành phẩm: D/P

 Thư tín dụng

+ Nhận NVL, giao thành phẩm: Bên nhận gia công mở L/C trả chậm, bên đặt gia công mở L/C trả ngay (L/C dự phòng)

+ Mua NVL, bán thành phẩm: Bên nhận gia công mở L/C trả ngay và bên đặt gia công mở L/C trả ngay.

(5) Danh mục, số lượng, trị giá nguyên liệu, phụ liệu, vật tư nhập khẩu và nguyên liệu, phụ liệu, vật tư sản xuất trong nước (nếu có) để gia công; định mức sử dụng nguyên liệu, phụ liệu, vật tư; định mức vật tƣ tiêu hao và tỷ lệ hao hụt nguyên liệu trong gia công

6) Danh mục và trị giá máy móc thiết bị cho thuê, cho mượn hoặc tặng cho để phục vụ gia công

7) Biện pháp xử lý phế liệu, phế thải và nguyên tắc xử lý máy móc, thiết bị thuê mượn, nguyên liệu, phụ liệu vật tư dư thừa sau khi kết thúc HĐGC

8) Địa điểm và thời gian giao hàng

9) Nhãn hiệu hàng hóa và tên gọi xuất xứ

10) Thời hạn hiệu lực HĐ

+ Tên và địa chỉ các bên:

* + Tên của các bên phải là tên trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (nếu trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh có nhiều tên thì có thể dùng bất cứ tên nào trong số đó).
  + Về vấn đề địa chỉ: Ví dụ, một công ty có trụ sở thương mại ở Hà Nội, có một văn phòng đại diện ở Hải Phòng và một chi nhánh ở TPHCM. Giả sử, văn phòng đại diện ở Hải Phòng tìm được khách hàng và ký được hợp đồng thì lúc này địa chỉ trong hợp đồng phải là địa chỉ của trụ sở ở Hà Nội (*bởi vì văn phòng đại diện không có tư cách pháp nhân và không thể đại diện cho thương nhân để đứng ra ký kết hợp đồng, nó chỉ có tư cách đại diện trụ sở chính làm một số công việc được giao*). Nếu một cán bộ ở chi nhánh TPHCM tìm được khách hàng và ký kết được hợp đồng thì địa chỉ trên hợp đồng này có thể là địa chỉ chi nhánh TPHCM (*vì chi nhánh có quyền đại diện theo ủy quyền và việc thành lập chi nhánh giống việc thành lập doanh nghiệp: phải đăng ký thành lập, công bố điều lệ hoạt động,…chỉ có điều nó hoạt động dưới sự giám sát, quản lý của công ty mẹ*). Tuy nhiên trong thực tế, không phải lúc nào cũng có thể đặt địa chỉ của chi nhánh trong hợp đồng vì đôi khi điều lệ của công ty quy định giám đốc chi nhánh chỉ có quyền ký hợp đồng trị giá dưới một khoản tiền nhất định. Trong trường hợp chi nhánh tìm được khách muốn ký hợp đồng có trị giá lớn hơn khoản tiền này, thì phải địa chỉ phải ghi theo trụ sở chính ở Hà Nội. Tuy nhiên trong thực tế, các chi nhánh thường lách luật bằng cách tách hợp đồng lớn đó thành các hợp đồng nhỏ hơn để ký.

+ Tên hợp đồng là ***không bắt buộc về mặt pháp lý***. Tuy nhiên trong thực tế phần lớn các hợp đồng đều có tên. Điều này là bởi vì một hợp đồng bao giờ cũng liên quan đến cả một quá trình giao dịch. Trong quá trình giao dịch này, cần phải dẫn chiếu tên hợp đồng ở rất nhiều các loại văn bản khác. Chính vì thế, nếu thiếu tên hợp đồng thì việc thực hiện hợp đồng sẽ rất phức tạp.

+ Sản phẩm gia công: Trên hợp đồng phải có tên, số lượng, quy cách, phẩm chất của sản phẩm gia công.

+ Giá gia công (thù lao gia công): có thể quy định theo giá khoán hoặc giá thực chi, thực thanh

+ Thời hạn và phương thức thanh toán:

* Phương thức thanh toán: chuyển tiền (ít an toàn nhất), nhờ thu và thư tín dụng (an toàn nhất)
  + Nhờ thu (*người nhận gia công sau khi giao hàng xong sẽ nhờ ngân hàng thu hộ tiền hàng, gồm hai loại: nhờ thu kèm chứng từ và nhờ thu phiếu trơn. Trong nhờ thu kèm chứng từ, bên nhận gia công bàn giao toàn bộ chứng từ gửi hàng cho ngân hàng và người giao gia công phải trả tiền cho ngân hàng để nhận được chứng từ đó để nhận được hàng. Đối với nhờ thu phiếu trơn, thì chỉ gửi cho ngân hàng đơn yêu cầu dịch vụ nhờ thu mà không kèm giấy tờ nào của giao dịch => khả năng cao bên giao gia công từ chối thanh toán*),
  + thư tín dụng (*phương thức thanh toán phổ biến nhất; người giao gia công tiến hành mở thư tín dụng, người bán tiến hành kiểm tra thư tín dụng, và nếu không có vấn đề gì thì tiến hành giao hàng bởi vì thư tín dụng là cam kết của ngân hàng trong việc thanh toán*)
* Thời hạn thanh toán: Đối với **chuyển tiền**, thời hạn thanh toán quy định trong hợp đồng: có thể là chuyển tiền trả trước hoặc chuyển tiền trả ngay hoặc chuyển tiền trả sau. Đối với **nhờ thu**, nếu là mua đứt bán đoạn (người nhận gia công không phải trả tiền nguyên vật liệu) thì khi nhận nguyên vật liệu, người nhận gia công phải thanh toán trả chậm (vì hai bên không tin tưởng nhau) (ký hiệu: D/A – Document against acceptance), còn khi giao hàng, bên giao gia công sẽ thanh toán trả ngay (ký hiệu: D/P - Document against payments). Cũng đối với **nhờ thu**, nếu người nhận gia công phải thanh toán tiền nguyên vật liệu thì khi họ nhận nguyên vật liệu phải thanh toán D/P và khi giao, người giao gia công cũng phải thanh toán D/P. Đối với **thư tín dụng**, đối với loại hình nhận nguyên vật liệu giao thành phẩm thì sau khi nhận nguyên vật liệu, người nhận gia công phải mở L/C trả chậm (L/C dự phòng), khi giao thành phẩm, người giao gia công phải mở L/C trả ngay. Nếu là loại hình mua nguyên vật liệu, bán thành phẩm thì khi nhận nguyên vật liệu, bên nhận gia công phải mở L/C trả ngay và khi giao thành phẩm, bên giao gia công cũng phải mở L/C trả ngay.

+ Danh mục, số lượng, trị giá nguyên liệu, phụ liệu, vật tư nhập khẩu và nguyên liệu, phụ

liệu, vật tư sản xuất trong nước (nếu có) để gia công; định mức sử dụng nguyên liệu, phụ liệu, vật tư; **định mức vật tư tiêu hao** (*quy định số lượng vật tư tiêu hao trong quá trình gia công, thông tin này liên quan đến vấn đề thuế. Cụ thể, giả sử trong hợp đồng, nguyên vật liệu là 3000m vải và định mức vật tư tiêu hao là 3m/áo thì sau khi giao hàng, phải giao được 1000 cái áo thì mới được miễn thuế nhập khẩu, nếu giao được ít hơn thì phải trả tiền thuế nhập khẩu cho số vải bị thiếu. Ở Việt Nam, pháp luật quy định: bên nhận gia công phải chịu trách nhiệm cho tính chính xác của định mức vật tư tiêu hao trong hợp đồng.*) và tỷ lệ hao hụt nguyên liệu trong gia công

+ Danh mục và trị giá máy móc thiết bị cho thuê, cho mượn hoặc tặng cho để phục vụ gia

công

+ Biện pháp xử lý phế liệu, phế thải và nguyên tắc xử lý máy móc, thiết bị thuê mượn, nguyên liệu, phụ liệu vật tư dư thừa sau khi kết thúc hoạt động gia công. Trong những năm gần đây, quy định này được kiểm soát chặt chẽ hơn.

+ Địa điểm và thời gian giao hàng

+ Nhãn hiệu hàng hóa và tên gọi xuất xứ (bên giao gia công chịu trách nhiệm về điều này)

+ Thời hạn hiệu lực hợp đồng

* Biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng:

+ Bảo lãnh

+ Phạt

+ L/C dự phòng (L/C trả chậm do bên nhận gia công mở cho bên giao gia công)

## Phương thức đấu giá quốc tế

* 1. *Khái niệm* (Điều 185 Luật Thương Mại 2005)
* Đấu giá là hoạt động thương mại, theo đó người bán hàng tự mình hoặc thuê người tổ chức đấu giá thực hiện việc bán hàng hóa **công khai** để chọn **người mua trả giá cao nhất**.
  1. *Đặc điểm*
* Hàng hóa được đem ra đấu giá là những hàng hóa khó tiêu chuẩn hóa và/hoặc hàng hóa quý hiếm, độc đáo có giá trị lớn. VD. kim cương quý, áo cầu thủ nổi tiếng mặc trong trận đấu chung kết World Cup,… Tuy nhiên, cũng có khi hàng được đưa ra đấu giá là những mặt hàng thanh lý. Người tổ chức đấu giá có thể là người bán hàng hóa, hoặc là người kinh doanh dịch vụ đấu giá hàng hóa. Hàng hóa được đem ra đấu giá được chia thành hai loại là: hàng hóa dùng cho hoạt động sản xuất kinh doanh và hàng hóa dùng cho nhu cầu tiêu dùng của cá nhân, hộ gia đình.
* Tổ chức công khai ở một nơi nhất định, tại thời điểm xác định đã được công bố từ trước (phải đăng ký trước với cơ quan có thẩm quyền và phải thông báo cho các bên các thông tin này trước ít nhất 3 ngày) => Đặc điểm này khiến cho đấu giá, đấu thầu và mua bán tại sở giao dịch được gọi là những phương thức giao dịch đặc biệt.
* Người mua **được xem hàng trước** và tự do cạnh tranh
* Thị trường thuộc về người bán (vì chỉ có 1 người bán và rất nhiều người mua tham dự) => Giá cao và có lợi cho người bán
  1. *Phân loại đấu giá*
* Căn cứ tính chất của đấu giá:

+ Đấu giá thương nghiệp: Mua hàng về để phục vụ sản xuất kinh doanh => Loại đấu giá này thường diễn ra nhanh

+ Đấu giá phi thương nghiệp: Mua hàng về để phục vụ cho nhu cầu của cá nhân và hộ gia đình

* Căn cứ vào cách tiến hành đấu giá:

+ Có tiếng nói: Khi một người lên tiếng trả giá thì những người mua khác trong khán phòng có thể nghe thấy và biết được người đó đang trả giá bao nhiêu và liệu có nên đưa ra múc giá tốt hơn mức giá đó hay không.

* + Trả giá lên (kiểu Đức) => Thường thấy hơn
  + Đặt giá xuống (kiểu Hà Lan): Người bán đưa ra một mức giá cao đầu tiên (không người mua nào muốn mua với mức giá này), và sau đó hạ thấp dần cho đến khi có người đồng ý mua đầu tiên.

+ Không có tiếng nói: Nếu một người mua tham gia vào cuộc đấu giá không có tiếng nói, những người mua khác sẽ không biết người đó trả giá bao nhiêu. Cụ thể, người mua được phát một bộ hồ sơ, và họ được yêu cầu phải hoàn thành bộ hồ sơ đó với mức giá họ muốn trả và nộp lại trong một khoảng thời gian nhất định. Sau khi hết thời gian nhận hồ sơ, ban tổ chức sẽ kiểm tra xem ai là người trả giá cao nhất thì được gọi để ký hợp đồng.

* 1. *Các bước tiến hành đấu giá*
* Bước 1: Chuẩn bị đấu giá

+ Ký HĐ tổ chức

+ Chuẩn bị hàng hoá

+ Xây dựng thể lệ đấu giá

+ Thông báo, niêm yết thông tin

* Bước 2: Trưng bày hàng hóa
* Bước 3: Tiến hành đấu giá
* Bước 4: Lập hợp đồng bán đấu giá
* Bước 5: Giao hàng hóa

## Phương thức đấu thầu quốc tế

* 1. *Khái niệm*
* Đấu thầu quốc tế là phương thức giao dịch trong đó **một bên mua hàng** (còn gọi là bên mời thầu) dựa trên cơ sở cạnh tranh của các nhà bán hàng (bên dự thầu) sẽ lựa chọn người cung cấp có **giá và các điều kiện khác thuận lợi nhất**.
* Theo điều 214, luật Thương Mại 2005: Đấu thầu hàng hóa, dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó một bên mua hàng hóa, dịch vụ thông qua mời thầu (gọi là bên mời thầu) nhằm lựa chọn trong số các thương nhân tham gia đấu thầu (gọi là bên dự thầu) **thương nhân đáp ứng tốt nhất các yêu cầu do bên mời thầu đặt ra** và được lựa chọn để ký kết và thực hiện hợp đồng (gọi là bên trúng thầu).
  1. *Đặc điểm*
* Hàng hóa: Trị giá cao, khối lượng lớn, phức tạp và đa dạng. Vừa có tính chất hữu hình, vừa có tính chất vô hình. Cụ thể, giả sử một bên mời thầu mở cuộc đấu thầu để chọn đối tác cho dự án “sữa học đường” thì điều mà bên mời thầu muốn không chỉ là sản phẩm sữa (hữu hình) mà còn là những dịch vụ đi kèm như chất lượng sữa, thời gian giao hàng đúng giờ, nhanh chóng,…
* Phương thức giao dịch đặc biệt (tổ chức công khai tại địa điểm nhất định, theo những tiêu chí, thể lệ được công bố từ trước)
* **Bị ràng buộc bởi các điều kiện vay và sử dụng vốn**
* Cạnh tranh giữa những **người bán** trên cơ sở các điều kiện người mua qui định
  1. *Các hình thức đấu thầu*
* Căn cứ vào số lượng người tham gia (Điều 20, 21, 22 – Luật Đấu thầu 2013)
* Đấu thầu rộng rãi: Không sử dụng các biện pháp để hạn chế số lượng bên dự thầu. (Cạnh tranh sòng phẳng, cạnh tranh cao tuy nhiên thời gian dài, mất công, chi phí cao)

+ Không sơ tuyển

+ Có sơ tuyển

* Đấu thầu hạn chế: Đưa ra các điều kiện để hạn chế số lượng bên dự thầu. Hình thức này thường được áp dụng khi: bên cho vay yêu cầu áp đặt những điều kiện đó, dự án có yêu cầu cao về kỹ thuật hoặc về nghiên cứu thử nghiệm. Tuy nhiên, vẫn phải mời tối thiểu 5 nhà thầu.
* Chỉ định thầu : Là khi bên mời thầu chỉ định ra một người, và mời người đó đến để thương thảo và ký kết hợp đồng. Trường hợp áp dụng:

+ Bên mời thầu cần khắc phục ngay những sự cố nghiêm trọng như: sạt lở đất,…

+ Bên cho vay yêu cầu

+ Bí mật quốc gia

+ Đảm bảo sự tương thích. Ví dụ. Một chiếc máy mua từ một hãng bị hỏng thì bên sở hữu máy có thể áp dụng chỉ định thầu để mời hãng đó về sửa máy => Hiệu quả hơn

* Ngoài 3 loại trên, trong luật Đấu thầu 2013 còn có các hình thức: Chào hàng cạnh tranh, Mua sắm trực tiếp, Tự thực hiện, Trường hợp đặc biệt, Tham gia thực hiện của cộng đồng.
* Căn cứ vào phương thức lựa chọn nhà thầu
* Đấu thầu 1 giai đoạn: Chỉ có một giai đoạn chọn ra người bán cung cấp với những điều kiện thuận lợi nhất. Đấu thấu 1 giai đoạn được chia làm 2 loại:

+ Đấu thầu 1 giai đoạn 1 túi hồ sơ: Trong quá trình đấu thầu, các đề xuất về giá cả và kỹ thuật được để chung vào 1 túi hồ sơ.

+ Đấu thầu 1 giai đoạn 2 túi hồ sơ: Áp dụng với một số hàng hóa có yêu cầu đặc biệt (có yêu cầu kỹ thuật phức tạp). Người ta yêu cầu những bên dự thầu phải để các đề xuất về giá cả và kỹ thuật phải được để trong 2 túi hồ sơ riêng biệt. Khi người ta mở hồ sơ để chấm điểm các bên dự thầu thì người ta sẽ mở túi hồ sơ kỹ thuật trước, tức là xét xem bên nào đủ điều kiện về mặt kỹ thuật rồi mới xét đến vấn đề giá cả.

* Đấu thầu 2 giai đoạn: Là khi mà bên mời thầu chưa biết họ cần sản phẩm như thế nào và giai đoạn 1 để xác định sản phẩm, quy cách, tiêu chuẩn của sản phẩm, và trong giai đoạn 2 thì mới chọn lựa người bán. Ví dụ: Ủy ban nhân dân tỉnh Quảng Ninh từng được cấp tiền để xây dựng một cây cầu qua hai eo biển Hòn Gai, nhưng ban đầu họ không biết cây cầu nào là hợp lý bởi vì chiếc cầu này phải có đặc điểm là: không ảnh hưởng đến việc đi lại của tàu thuyền qua eo biển, đảm bảo lượng xe lưu thông lớn trên cầu, đảm bảo sự an toàn,…Lúc đó, các công ty tư vấn cho tỉnh các hình thức cầu như: cầu quay, cầu dây văng và một số hình thức khác, và cuối cùng chọn ra được hình thức tối ưu là cầu dây văng. Đó là giai đoạn 1 (yêu cầu các bên dự thầu đưa ra đề xuất kỹ thuật hợp lý). Trong giai đoạn 2, các bên dự thầu đưa ra các thiết kế kỹ thuật, tài chính cho cầu dây văng trong các túi hồ sơ của mình. Đấu thầu 2 giai đoạn cũng được phân chia thành: đấu thầu 2 giai đoạn 1 túi hồ sơ và đấu thầu 2 giai đoạn 2 túi hồ sơ.
* Căn cứ vào đối tượng
* Đấu thầu cung ứng dịch vụ
* Đấu thầu mua sắm hàng hóa
* Căn cứ vào hình thức tính giá trong hợp đồng thầu
* Hình thức trọn gói (đa số các hợp đồng thầu của Việt Nam hiện nay là theo hình thức này): Giả sử một bên dự thầu trúng thầu với mức giá người mua phải trả là A thì bên trúng thầu chỉ thực hiện công việc trong vòng số vốn là A đó. Người mua không có nghĩa vụ trả thêm cho dù chi phí để thực hiện công việc có thể thay đổi theo thời gian.
* Hình thức theo đơn giá. Ví dụ: khi nhà nước chỉ định xây dựng cảng nước sâu, bên công ty xây dựng phải dự toán được: để xây được thì phải đào bao nhiêu m3 bùn, đổ bao nhiêu m3 bê tông để từ đó tính toán chi phí. Do nhà nước không thể dự toán được điều đó nên không thể sử dụng hình thức trọn gói mà phải dùng hình thức theo đơn giá (số tiền phải thanh toán phụ thuộc vào khối lượng công việc không tính toán trước được)
* Hình thức theo tỷ lệ phần trăm: Thường áp dụng với các hợp đồng tư vấn, thiết kế, giám sát,…
* Hình thức theo thời gian
  1. *Cách thức đấu thầu*
* Chuẩn bị đấu thầu: Bên mời thầu sẽ thiết kế bộ hồ sơ mời thầu, đưa ra thông báo mời thầu, những thể lệ đấu thầu,…=> Những bên dự thầu sẽ mua hồ sơ, điền hồ sơ, niêm phong và nộp lại
* Thu nhận và quản lý hồ sơ
* Mở thầu: Mở hồ sơ các bên dự thầu, ghi tóm tắt các ý chính của hồ sơ từng bên,…=> Mời các chuyên gia để đánh giá, cho điểm các hồ sơ => Chọn ra người trúng thầu
* Ký hợp đồng mua bán hàng.
* **Chú ý**: Trước bước mở thầu, tất cả các thông tin trong hồ sơ của các bên dự thầu phải mang tính bảo mật, không được tiết lộ cho các bên dự thầu khác (vì họ sẽ điều chỉnh hồ sơ của mình để dìm các đối thủ cạnh tranh)

=> Quy trình tiến hành đấu thầu được thể hiện trong bảng sau:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Bên dự thầu | Bên mời thầu | Cơ quan quản lý |
|  | Kế hoạch đấu thầu | Duyệt |
| Tiếp nhận | Thông báo mời thầu |  |
| Làm đơn xin dự thầu | Sơ tuyển lên danh sách ngắn | Duyệt |
| Mua hồ sơ dự thầu | Bán hồ sơ dự thầu | Duyệt |
|  | Giải đáp thắc mắc |  |
| Nộp hồ sơ dự thầu + đặt cọc | Tiếp nhận |  |
| Tham dự | Mở thầu |  |
|  | Đánh giá | Phê duyệt |
| Ký hợp đồng | Ký hợp đồng | Phê duyệt |

## Phương thức mua bán hàng hóa tại sở giao dịch

* 1. *Khái niệm*
* Sở giao dịch hàng hóa là một thị trường đặc biệt tại đó thông qua những người 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 được cho nhau. Sở giao dịch hàng hóa Việt Nam (MXV)
* Trong hình thức này, người mua và người bán không làm việc trực tiếp với nhau. Người mua lên sở giao dịch đặt lệnh mua và người bán đến đó để đặt lệnh bán. Nếu tìm được hai lệnh mua và lệnh bán khớp nhau thì hai bên sẽ được gọi đến trung tâm lưu ký của sở giao dịch để làm các thủ tục tiếp theo như: ký hợp đồng, chuyển tiền,…
  1. *Đặc điểm*
* Là giao dịch đặc biệt: giao dịch diễn ra tại sở giao dịch, thời gian cố định.
* Hàng hóa: Có tính chất đồng loại, tiêu chuẩn hóa cao, khối lượng mua bán lớn, dễ dàng thay thế cho nhau.
* Việc mua bán thông qua môi giới mua bán Sở giao dịch chỉ định. (nguyên tắc khớp lệnh,...)
* Việc mua bán tuân theo những quy định, tiêu chuẩn của Sở giao dịch.
* Sở giao dịch hàng hóa tập trung cung và cầu về một mặt hàng giao dịch trong một khu vực, ở một thời điểm nhất định, thể hiện được sự biến động của giá cả. => Người ta có thể sử dụng giá ở sở giao dịch để dự đoán tương lai giá của hàng hóa.
* **Chủ yếu là giao dịch khống** (giao dịch không trả bằng giá mà chỉ thanh toán phần giá trị thay đổi tăng/giảm do biến động giá tạo ra mà thôi, và cũng không có giao dịch thật, không có hàng hóa

(mua để đầu cơ – khi nhận biết được giá sắp tăng thì thu mua để đợi giá cao và bán ra)

* 1. *Các loại hình giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa.*
* Giao dịch giao ngay (spot transaction): Sau khi khớp lệnh, hàng hóa được giao ngay (đến sở giao dịch và sau đó được giao lại cho người mua) và trả tiền vào lúc ký kết hợp đồng. Cần lưu ý, việc giao ngay ở đây không phải là sau khi khớp lệnh 1,2 phút thì phải giao ngay, mà theo như quy định của từng sở giao dịch. Ví dụ, có sở sẽ quy định giao trong vòng 3 ngày thì khi đó giao trong vòng 3 ngày được gọi là giao ngay.

=> Giao dịch giao ngay thường là giao dịch hàng thật (mua hàng về có mục đích sử dụng thực sự, chứ không phải giao dịch khống – chỉ mua về để đầu cơ)

* Giao dịch kỳ hạn (forward transaction):

+ Giao dịch mà giá cả được ấn định vào lúc ký kết hợp đồng nhưng việc thực hiện hợp đồng (giao hàng và thanh toán) 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 thực hiện hợp đồng.

+ Giao dịch theo hình thức này chủ yếu là giao dịch khống do những người đầu cơ thực hiện. Có hai loại đầu cơ: Đầu cơ giá lên (bull) và đầu cơ giá xuống (bear). Những người đầu cơ giá lên là những người dự báo giá sẽ tăng và họ sẽ đến sở giao dịch đặt lệnh mua. Ngược lại, những người đầu cơ giá xuống là những người dự báo giá sẽ giảm, họ đến sở giao dịch để đặt lệnh bán.

+ Các bên có thể linh hoạt thực hiện nghiệp vụ hoãn mua hoặc hoãn bán bằng các khoản đền bù hoãn mua (do bên mua trả cho bên bán) và khoản đền bù hoãn bán (do bên bán trả cho bên mua), để hoãn ngày thanh toán đến kỳ hạn sau.

+ Hầu hết các giao dịch kỳ hạn là giao dịch khống

Giao dịch khống là giao dịch kỳ hạn (Vì giao ngay thì chưa đủ time để biến động giá), nhưng giao dịch kỳ hạn chưa chắc là giao dịch khống

+ Ví dụ về giao dịch kỳ hạn: Ngày 1/10, ký hợp đồng kỳ hạn 1 tháng bán 10 tấn hàng hoá X với giá 500$/tấn. Ngày 30/10, giá hàng hoá X trên thị trường giảm xuống còn 400$/tấn: Người bán (Bear) lãi 1000$, người mua (Bull) lỗ 1000$. Người bán nhận 1000$ do người mua nộp tại phong thanh toán bù trừ.

* Nghiệp vụ tự bảo hiểm (hedging):

+ Là nghiệp vụ mua bán mà bên cạnh việc mua bán thực tế người ta tiến hành các nghiệp vụ mua bán khống tại sở giao dịch nhằm tránh được những rủi ro do biến động về giá cả.

+ Ví dụ về nghiệp vụ tự bảo hiểm: Bên bán mua một lô hàng X trên thị trường giá 300USD/tấn để bán lại 1 tháng sau đó. Bên bán dự kiến giá hàng X sẽ giảm sau 1 tháng nên vào sở giao dịch bán khống lô hàng đó giá 300USD/tấn. Sau 1 tháng nếu giá hàng X giảm xuống 200USD/tấn thì người bán sẽ lỗ 100USD/tấn trong giao dịch trên thị trường thực nhưng lãi 100USD/tấn trong giao dịch khống tại sở giao dịch và ngược lại.

* Hợp đồng quyền chọn (Optional contract): Hợp đồng về quyền chọn mua hoặc quyền chọn bán là thỏa thuận, theo đó bên mua quyền có quyền được mua hoặc bán một hàng hóa xác định với mức giá định trước (gọi là giá giao kết) và phải trả một khoản tiền nhất định để mua quyền này (gọi là tiền mua quyền). Bên mua quyền có quyền chọn thực hiện hoặc không thực hiện việc mua hoặc bán hàng hóa đó.

# CHƯƠNG 2. INCOTERMS 2020

1. **Khái niệm Incoterms và vai trò của Incoterms**

## Khái niệm

* Incoterms là văn bản/bộ quy tắc do Phòng thương mại quốc tế (ICC) ban hành để giải thích các **điều kiện thương mại quốc tế** liên quan tới vấn đề giao nhận hàng hóa giữa người bán và người mua theo hợp đồng mua bán được hai bên giao kết.

*Hợp đồng mua bán = giao nhận + thanh toán (Incoterm chỉ giải quyết vấn đề giao nhận )*

*Incorterm theo HĐ mua bán chứ không phải HĐ vận tải*

*Chỉ quan hệ giữa người bán và người mua*

* Các điều kiện thương mại quốc tế là các thuật ngữ viết tắt được sử dụng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nhằm **phân chia nghĩa vụ, trách nhiệm, chi phí, rủi ro** đối với hàng hóa trong quá trình giao nhận hàng hóa giữa người mua và người bán.

## Vai trò của Incoterms

* Là nền móng của thương mại quốc tế
* Là ngôn ngữ thương mại quốc tế
* Thúc đẩy quá trình đàm phán, giao kết hợp đồng (vì nó giúp cho việc tính toán chi phí, hiệu quả, lợi nhuận dễ dàng và rõ ràng hơn)
* Khi các thông lệ đã trở nên phổ biến, được sử dụng rộng rãi trên thế giới => Thúc đẩy sự phát triển của thương mại quốc tế

# Lịch sử hình thành và phát triển

* Incoterms 1936 gồm 7 điều kiện: EXW, FCA , FOT/FOR, FAS, FOB, C&F, CIF
*  Incoterms 1953 gồm 9 điều kiện: Bổ sung DES và DEQ
  + - Năm 1967: Bổ sung DAF và DDP
    - Năm 1976: Bổ sung FOA
*  Incoterms 1980 gồm 14 điều kiện: Bổ sung CIP và CPT
*  Incoterms 1990 gồm 13 điều kiện:
  + - Bỏ FOA và FOT/FOR
    - Bổ sung DDU
*  Incoterms 2000: Giữ nguyên 13 điều kiện như Incoterms 1990
* song sửa đổi 3 điều kiện FCA, FAS và DEQ.
*  Incoterms 2010: 11 điều kiện
  + - Bỏ DES, DEQ, DDU, DAF
    - Bổ sung DAT, DAP
    - Một số sửa đổi khác
*  Incoterms 2020: Thay DAT bằng DPU và một số sửa đổi khác.

# Mối quan hệ giữa Incoterms và hợp đồng ngoại thương

* Là những tập quán thương mại quốc tế, không bắt buộc.

+ Tiện lợi, nhanh gọn

+ Ai cũng dùng vì nó là tập quán

* Những vấn đề Incoterms giải quyết là phân chia nghĩa vụ, chi phí và rủi ro giữa các bên mua và bán trong quá trình giao nhận hàng hóa. Incoterms không giải quyết các vấn đề khác như thanh toán, quy định về chất lượng của hàng hóa, quy định về trọng tài bất khả kháng,…

+ Phân chia chi phí

+ Phân chia rủi ro (địa điểm và time chuyển giao rủi ro) - nhưng không phải rủi ro nào cũng được chuyển

* Phải được dẫn chiếu trong Hơp đồng

+ Thường dẫn chiếu vào điều khoản giá vì nó giải thích nhiều vấn đề liên quan chi phí giúp thương nhân hiểu rõ cơ cấu của chi phí; giúp thương nhân so sánh giá của các loại hợp đồng chính xác hơn (Chưa chắc 1050 FOB đã đắt hơn 1000CIF)

+ Chi tiết địa điểm càng tốt VD FOB Hải An Hải Phòng Việt Nam Incoterm 2020

+ Trích đúng Incornterm năm nào, điều khoản nào (đúng 3 chữ cái)

* Hai bên còn có quyền thay đổi, bổ sung, cắt giảm các trách nhiệm và nghĩa vụ.

+ Nhưng không nên sửa Incorterm đến mức bóp méo, biến đổi của các điều khoản trong Incoterm

# Nội dung các điều kiện thương mại của Incoterms 2020

* Incoterms 2020 gồm 11 thuật ngữ: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP, FAS, FOB, CFR, CIF.
* 11 thuật ngữ này được phân chia làm 2 nhóm:

+ Nhóm thuật ngữ được dùng cho mọi phương thức vận tải (đường biển, đường sắt, hàng không, container,…), bao gồm: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP

+ Nhóm thuật ngữ chỉ dùng cho vận tải đường biển: FAS, FOB, CFR, CIF.

* Trong Incoterms 2020, từng nhóm thuật ngữ này được viết theo trình tự: nghĩa vụ của người bán tăng dần.

+ Nhóm E: EXW người bán không phải làm gì

+ Nhóm F: Free là giải phóng cho người bán, tức là những nghĩa vụ sau, cước tàu là người mua trả; địa điểm chuyển giao ở nước xuất khẩu

+ Nhóm C: Cước tàu, bảo hiểm người bán trả (chi phí chuyển giao ở nước đến), địa điểm rủi ro ở nước xuất khẩu

+ Nhóm D: chuyển giao chi phí + rủi ro ở nước nhập khẩu

DAP: người mua phải làm thủ tục nhập cảng, người bán không thể tiếp tục đưa hàng về At Place

***- Trong phần trình bày về các thuật ngữ dưới đây, phần nghĩa vụ chính của người bán, người mua chỉ đề cập một số nghĩa vụ chính, đặc trưng của từng thuật ngữ. Khi đi thi vấn đáp, nếu được hỏi trình bày về nghĩa vụ của người bán, người mua trong thuật ngữ nào đó thì cần phải trình bày hết 10 nghĩa vụ có trong Incoterms 2020.***

1. **Điểm mới chủ yếu của Incoterms 2020**

* DPU thay thế DAT: Trong bản Incoterms 2010, DAT không tuân thủ quy luật “viết theo trình tự nghĩa vụ của người bán tăng dần”. Cụ thể DAT được viết trước DAP, tuy nhiên trong DAT, người bán phải dỡ hàng ra khỏi phương tiện vận tải, và trong DAP, người bán chỉ cần giao hàng trên phương tiện vận tải chở đến chưa dỡ và sẵn sàng để dỡ. Có thể thấy như vậy, so với DAT, nghĩa vụ người bán trong DAP giảm dần. Chính vì điều này mà trong bản Incoterms 2020, người ta đã thay DAT bằng DPU.
* Thay đổi về mức bảo hiểm trong CIP: Trong các phiên bản trước, nguyên tắc bảo hiểm cho CIP ở mức tối thiểu là 10% theo điều kiện C của Hiệp hội những người bảo hiểm London. Nhưng trong bản Incoterms 2020, người ta yêu cầu CIP mua bảo hiểm điều kiện A, còn CIF thì mua bảo hiểm điều kiện C như cũ.
* Chi tiết, cụ thể hơn vấn đề phân chia chi phí (Cost Allocation): Làm rõ những chi phí như: người bán nhờ người mua làm hộ, người mua nhờ người bán làm hộ.
* Bổ sung quy định về an ninh vận tải (Transport Sercurity): Ghi rõ hơn ai sẽ phải thực hiện các quy định về an ninh vận tải, ví dụ: nếu người bán làm hộ người mua thì người mua vẫn phải trả tiền cho người bán.
* Bổ sung vấn đề Tự vận tải hàng hóa (Using Own Transport)
* Vận đơn “hàng đã bốc” trong FCA (On Board BL)
* Sắp xếp lại thứ tự nghĩa vụ (Verticle) (A1-A10, B1-B10 của từng điều kiện)
* Bổ sung cách trình bày Horizontal (A1-A10, B1-B10 của tất cả 11 điều kiện)
* Trình bày rõ ràng, dễ hiểu hơn trong từng điều kiện.

# Nghĩa vụ các bên theo Incoterms 2020

* Có 10 nghĩa vụ của người bán (A) và 10 nghĩa vụ của người mua được viết theo từng thuật ngữ. Trong Incoterms quy định, trang bên trái sẽ trình bày từ A1 đến A10 (nghĩa vụ của người bán) và tương ứng đó, trang bên phải sẽ trình bày từ B1 đến B10 (nghĩa vụ của người mua)

|  |  |
| --- | --- |
| **NGHĨA VỤ NGƯỜI BÁN (A)** | **NGHĨA VỤ NGƯỜI MUA (B)** |
| A1: Nghĩa vụ chung (General Obligations)   * Cung cấp hàng đúng hợp đồng, chứng minh bằng chứng từ, hóa đơn Thương mại | B1: Nghĩa vụ chung (General Obligations)   * Trả tiền hàng |
| **A2: Giao hàng (Delivery)** | B2: Nhận hàng (Taking Delivery) |
| A3: Chuyển giao rủi ro (Transfer of Risks) | B3: Chuyển giao rủi ro (Transfer of Risks) |
| A4: Vận tải (Carriage) | B4: Vận tải (Carriage) |
| A5: Bảo hiểm (Insurance) | B5: Bảo hiểm (Insurance) |

|  |  |
| --- | --- |
| A6: Chứng từ giao hàng – Chứng từ vận tải  (Delivery – Transport Document) | B6: Chứng từ giao hàng – Chứng từ vận tải  (Delivery – Transport Document) |
| A7: Thông quan xuất nhập khẩu (Export –  Import Clearance) | B7: Thông quan xuất nhập khẩu (Export –  Import Clearance) |
| A8: Kiểm tra – Đóng gói bao bì – Kẻ kí mã hiệu  (Checking – Packaging – Marking) | B8: Kiểm tra – Đóng gói bao bì – Kẻ kí mã hiệu  (Checking – Packaging – Marking) |
| A9: Phân chia chi phí (Allocation of costs) | B9: Phân chia chi phí (Allocation of costs) |
| A10: Thông báo (Notices) | B10: Thông báo (Notices) |

A2B2 và A3B3 đi cùng với nhau: Địa điểm và thời điểm giao nhận hàng hóa giữa người bán và người mua cũng là địa điểm và thời điểm chuyển giao rủi ro

Thuật ngữ nhận hàng từ người bán (Taking Delivery) khác nhận hàng từ vận tải khác nhau

A4: Vận tải: EF là người mua, CD là người bán

Trong F: người mua phải thuê phương tiện vận tải (tuy nhiên có thể thỏa thuận người bán tự thuê với giá thành thông thường)

A5: Bảo hiểm (cho người bán) CIP, CIF. Các TH còn lại thì ai chịu rủi ro thì người đó nên mua

A6 đi kèm A2: Giao hàng phải đi kèm chứng từ giao hàng (là bất kì chứng từ nào đúng quy định điều kiện Incorterm áp dụng). Thông thường là chứng từ vận tải, ngoài ra còn nhiều chứng từ khác có thể chứng minh.

*Ai là người thuê vận tải thì sẽ có chứng từ vận tải, nhưng chứng từ lại cấp cho người giao hàng (người bán), nên với EF thì người bán là người lấy hộ*

A7: Thông quan Xuất khẩu: người mua làm cả xuất khẩu và nhập khẩu, DDP: người bán làm cả; còn lại thì mua làm nhập khẩu, bán làm xuất khẩu

+ Khai nộp truyền tờ khai hải quan

+ Nhận kqua phân luồng, xuất trình giấy tờ

+ Nộp thuế, lệ phí, hải quan, bảo lãnh

A8,B8: Kiểm tra, đóng gói: thuộc người bán

A9,B9: Phân chia chi phí: Người bán chịu chi phí đến địa điểm giao hàng (trừ nhóm C – chịu thêm vận tải, và bảo hiểm nếu có)

A10: Thông báo: Đầy đủ, chính xác, kịp thời

* Trong số 10 nghĩa vụ này thì nghĩa vụ số 1 (A1 và B1) của cả 11 thuật ngữ là giống hệt nhau.
* Nghĩa vụ số 2 và nghĩa vụ số 3 thường gắn liền với nhau. Nghĩa vụ số 3 trong Incoterms cho ta biết điểm chuyển giao rủi ro nằm ở đâu. Tất cả những nghĩa vụ phát sinh sau khi qua điểm chuyển giao rủi ro thì sẽ thuộc người mua, ngược lại, những công việc, chi phí phát sinh trước khi qua điểm chuyển giao rủi ro thì thuộc người bán. Ví dụ: Xét trường hợp trong ý số 4, mục 1, phần I, nếu đó là một hợp đồng giao hàng FOB thì người mua sẽ phải chịu rủi ro đó, bởi vì rủi ro được chuyển khi hàng được xếp lên tàu ở nước xuất khẩu.
* Đối với nghĩa vụ số 4 và 5, cần đọc kỹ các nghĩa vụ này của các thuật ngữ nhóm C, còn lại của các nhóm khác không có gì đặc biệt.

+ VD Nghĩa vụ 4: Người bán thu xếp HĐ vận tải trong nhóm C (thuê phương tiện vận tải vì quyền lợi ng mua), D (vì quyền lợi chính mình), người mua thuê vận tải trong nhóm E,F

+ NV5: Nhóm C: người bán mua bảo hiểm cho ng mua hưởng lợi, còn lại tự mua nếu muốn

* Đối với nghĩa vụ số 7, trong Incoterms 2020 có một quy tắc chung đó là người bán sẽ làm thủ tục thông quan xuất khẩu còn người mua sẽ làm thủ tục thông quan nhập khẩu (do mỗi bên sẽ hiểu rõ hơn về thủ tục pháp lý của nước mình). Chỉ ngoại trừ 2 thuật ngữ không tuân theo quy tắc này đó là: EXW (người mua phải làm cả thủ tục xuất và nhập khẩu) và DDP (người bán phải làm cả thủ tục xuất và nhập khẩu).
* Đối với nghĩa vụ số 8, chỉ trừ EXW có sự khác biệt, còn lại ở các thuật ngữ khác thì đều giống nhau.
* Đối với nghĩa vụ 10:

+ Có 2 loại thông báo giao hàng là thông báo trước khi giao hàng và thông báo sau khi giao

hàng.

+ Ví dụ: Trong trường hợp mà người bán phải giao hàng lên một phương tiện mà người mua

thuê và chỉ định thì trước khi giao hàng, người mua sẽ phải thông báo cho người bán biết về phương tiện đó => Đó chính là thông báo trước khi giao hàng. Sau khi người bán giao hàng lên phương tiện đó thì phải thông báo lại cho người mua về số vận đơn, thông tin giao hàng, tình trạng của hàng đã giao ở trên tàu. => Đó là thông báo sau khi giao hàng.

+ Trên đây là 2 loại thông báo được quy định và được thỏa thuận trong Incoterms 2020. Có những thuật ngữ thì không có quy định về loại thông báo nào, có những thuật ngữ lại có quy định về cả 2 loại thông báo, lại có những thuật ngữ chỉ quy định 1 lần thông báo.

+ Tuy nhiên, trong thực tiễn, có tới 3 loại thông báo. Loại thứ 3 là thông báo của người bán trước khi giao hàng nhằm yêu cầu người mua chuyển khoản thanh toán để người bán giao hàng.

# Nội dung các điều kiện thương mại Incoterms 2020

## Các điều kiện dùng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương thức.

* Trình tự của các thuật ngữ trong nhóm này là E => F => C => D (em phải cố đi)
* Đặc trưng của thuật ngữ đầu E là nghĩa vụ của người bán là tối thiểu. => Phù hợp với những người bán không có nhiều kinh nghiệm trong hoạt động thương mại quốc tế.
* Đặc trưng của các thuật ngữ đầu F:

+ Giá hàng hóa tính theo các thuật ngữ đầu F là giá chưa bao gồm cước phí vận tải (vì người bán không phải trả phí vận tải).

+ Khi sử dụng các thuật ngữ nhóm F, nghĩa vụ thuê tàu thuộc về bên người mua và người mua phải trả cước phí vận tải.

+ Ngoài ra, chữ F trong các thuật ngữ đầu F là viết tắt của từ Free (hết trách nhiệm), nên các thuật ngữ đầu F mô tả thời điểm mà bên bán hết trách nhiệm với hàng hóa.

+ Rủi ro xảy ra với hàng hóa trên đường vận chuyển do người mua chịu. Phí bảo hiểm do người mua chi trả.

* Đặc trưng của các thuật ngữ đầu C:

+ Tiền hàng đã bao gồm cả cước phí vận chuyển (do người bán trả cước phí này)

+ Khi sử dụng các thuật ngữ nhóm C, điểm chuyển giao rủi ro là ở nước xuất khẩu => Rủi ro trên đường vận chuyển sẽ do người mua chịu.

+ Do người bán chịu cước phí vận chuyển, họ có xu hướng thuê phương tiện vận chuyển với giá càng thấp càng tốt, ví dụ như thuê một con tàu cũ. Điều này dẫn tới việc bên mua phải chịu nhiều rủi ro hơn (do chất lượng của phương tiện vận tải có thể không tốt). Chính vì mâu thuẫn đó, cần phải lưu ý đọc kỹ trước khi quyết định sử dụng các thuật ngữ đầu C.

+ Quy định về vận tải và bảo hiểm: mức tối thiểu mà người bán phải cung cấp.

+ Quy định về bộ chứng từ thanh toán ở các thuật ngữ đầu C rất chi tiết.

* Đặc trưng của các thuật ngữ đầu D:

+ Điểm chuyển giao rủi ro là ở nước nhập khẩu => Rủi ro phát sinh trên đường giao hàng do người bán chịu

# EXW (EX Works)

* Đây là một trong những thuật ngữ mà nghĩa vụ của người bán là thấp nhất. Thuật ngữ này được đưa vào một cách khá gò ép để dành riêng cho những người bán có ít kinh nghiệm về thương mại quốc tế. Gò ép là bởi vì những quy định trong thuật ngữ này không tuân thủ các tập quán, thông lệ trong mua bán hàng hóa quốc tế. Điều này tăng nguy cơ tranh chấp xảy ra giữa các bên khi sử dụng EXW. Trên thực tế, thuật ngữ này cũng ít khi được sử dụng, và nếu có sử dụng thì người bán cũng sẽ bị ép bán giá thấp.
* ***Điểm chuyển giao rủi ro*** khi sử dụng EXW là khi hàng hóa được giao cho người mua, hay nói cách khác là khi hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của người mua. Có thể là người mua không đến tận nơi xuất khẩu để nhận hàng trực tiếp, nhưng người mua vẫn có thể chỉ định người bán giao hàng tại một địa điểm chỉ định, thì sau khi người bán giao hàng đến đó là họ đã không còn trách nhiệm gì với hàng hóa.
* Ví dụ: Đối với hoạt động khai thác than, khi người khai thác đã chất đầy than ở nơi người mua chỉ định thì người khai thác đã hết trách nhiệm với chỗ than đó. Giả sử chỗ than đó bị trộm thì tổn thất là do người mua chịu.
* Tuy nhiên, thực tế không đơn giản như vậy. Trên thực tế, hai bên thống nhất với nhau một ngày giao hàng quy định và điểm chuyển giao rủi ro là hàng được giao và sau khi hết ngày quy định đó, đồng thời người bán phải cung cấp được bằng chứng về việc mình đã giao đủ hàng đến nơi quy định. Khi đủ 3 điều kiện trên thì người mua mới chịu hoàn toàn trách nhiệm về hàng hóa.
* Cách ghi trong hợp đồng: Ghi tên cơ sở người bán ở nước xuất khẩu sau tên thuật ngữ. Cụ thể cấu trúc là: “EXW + tên cơ sở người bán”. Ví dụ, EXW Toyota Việt Nam, Vĩnh Phúc, Việt Nam – Incoterms 2020.
* Nghĩa vụ chính của người bán
* Cung cấp hàng hoá theo đúng hợp đồng, hóa đơn và chứng từ (giấy chứng nhận số lượng, giấy chứng nhận chất lượng,…) dưới dạng văn bản hoặc điện tử.
* Kiểm tra, bao bì, kí mã hiệu, đặc định hàng hóa (làm cho hàng hóa trở nên riêng biệt, để chứng minh rằng hàng hóa đó là giao cho hợp đồng này).
* Giao hàng chưa bốc lên phương tiện vận tải của người mua.
* Chuyển rủi ro từ thời điểm giao hàng **hoặc sớm hơn** (sớm hơn trong trường hợp khi hàng chưa đến nơi quy định thì bên người mua gặp khó khăn về tài chính hoặc có lý do gì đó khiến họ phải bán lô hàng đó cho một người mua thứ 2, lúc này rủi ro đã được chuyển giao từ trước thời điểm giao hàng).
* Chịu chi phí đến khi hoàn thành giao hàng.
* Thông báo cho người mua: thông tin an ninh vận tải, thông in bảo hiểm, hỗ trợ thông tin thông quan XK…
* Nghĩa vụ chính của người mua
* Thanh toán và chấp nhận hóa đơn, chứng từ người bán cung cấp.
* Kí hợp đồng vận tải, trả cước để chuyên chở hàng hóa.
* Nhận hàng, nhận di chuyển rủi ro khi người bán hoàn thành giao hàng hoặc sớm hơn.
* Cung cấp bằng chứng nhận hàng cho người bán. => Khá ngược đời và trái thông lệ nên EXW ít khi được sử dụng.
* Chịu chi phí kể từ khi người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng. Chịu các chi phí người bán hỗ trợ.
* Thông quan xuất khẩu, nhập khẩu (nếu có).
* Thông báo cho người bán về thời điểm, địa điểm nhận hàng, phương tiện vận tải…(1 lần thông báo)
* Lưu ý:
* Phù hợp với mọi phương thức vận tải
* Phù hợp với giao dịch nội địa (không có thủ tục thông quan, hải quan)
* Xác định rõ điểm giao hàng (Delivery Point vs Place of delivery).
* Nghĩa vụ bốc hàng là của người mua (khá ngược đời, trái thông lệ do người bán sẽ thuận lợi hơn trong việc bốc hàng trên đất nước họ)
* Nghĩa vụ thông báo về an ninh vận tải là của người bán.

## Điểm chuyển giao rủi ro và điểm chuyển giao chi phí là trùng nhau.

=> EXW là một thuật ngữ rất rủi ro. Mặc dù EXW có ưu thế là người bán có ít trách nhiệm, nhưng cũng vì vậy mà người bán chịu thiệt về tiền (giá bán bị ép xuống thấp). Ngoài ra, một số nghĩa vụ rất khó thực hiện do trái thông lệ.

# FCA (Free Carrier)

* Cách viết trong hợp đồng: FCA + địa điểm giao hàng quy định. Ví dụ: FCA Sân bay Nội Bài Việt Nam – Incoterms 2020
* Đặc điểm:

+ Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sau khi đã giao hàng cho người mua thông qua người chuyên chở do người mua chỉ định tại địa điểm quy định.

+ Đặc biệt, thuật ngữ FCA ***có 2 điểm chuyển giao rủi ro***.

* + Trong trường hợp bên mua cho phương tiện vận chuyển đến cơ sở của người bán để lấy hàng, thì lúc này điểm chuyển giao sẽ là ngay tại cơ sở của người bán. Trong trường hợp này, người bán có trách nhiệm và chịu chi phí, rủi ro chuyển hàng lên phương tiện của người mua. Sau khi chuyển hàng lên phương tiện xong, người bán không còn trách nhiệm.
  + Trường hợp thứ 2 là việc giao hàng được tiến hành tại một địa điểm không nằm trong cơ sở của người bán. Địa điểm này không phải là địa điểm công cộng, mà là một công ty vận tải được bên mua chỉ định. Người bán sẽ **phải** tiến hành mang hàng đến công ty vận tải **trên phương tiện vận tải chưa dỡ và sẵn sàng để dỡ** (hàng đã được làm hết các thủ tục kiểm tra an ninh, kiểm tra hải quan để được giao cho người chuyên chở và chỉ chờ được dỡ xuống). Sau khi bên bán mang hàng đến nơi chỉ định đó và giao cho người chuyên chở thì họ cũng đã chuyển giao rủi ro cho người mua. Chi phí dỡ hàng lúc này thuộc về bên mua. Xét trường hợp thực tế: giả sử bên bán được yêu cầu giao hàng đến cảng hàng không, tuy nhiên khi bên bán chở hàng đến thì cảng hàng không yêu cầu hàng hóa phải được trải qua các thủ tục như sang chiếu hải quan, đóng gói bao bì theo đúng quy định hàng không. Tóm lại là bên cảng không nhận số hàng đó ngay mà yêu cầu hàng hóa đó phải trải qua các quy trình phụ khác. Lúc này, bên bán phải có trách nhiệm xử lý hàng quá trải qua các thủ tục đó để giao được hàng cho người chuyên chở, bởi vì trách nhiệm của họ chỉ thực sự hết khi người chuyên chở chấp nhận hàng hóa.
* Nghĩa vụ chính của người bán
* Giao hàng cho người chuyên chở quy định tại địa điểm quy định nằm trong nước người bán. Chuyển rủi ro ở thời điểm giao hàng hoặc sớm hơn.
* Bốc hàng lên phương tiện vận tải của người mua nếu địa điểm giao hàng là tại cơ sở của mình hoặc giao hàng cho người vận tải trên phương tiện vận tải chở đến chưa dỡ ra nếu giao tại một địa điểm khác cơ sở của mình.
* Đảm bảo an ninh vận tải đến địa điểm giao hàng.
* Nếu có thỏa thuận, người bán ký hợp đồng vận tải theo những điều kiện thông thường.
* Cung cấp chứng từ giao hàng thông thường (vận đơn, phiếu gửi hàng, biên lai bưu điện,…- bất kỳ chứng từ nào có thể chứng minh đã giao hàng), giúp người mua lấy chứng từ vận tải hoặc chứng từ vận tải ghi chú “hàng đã bốc” (On board BL) (nếu trong hợp đồng có ghi rõ yêu cầu chứng từ có ghi “hàng đã bốc” thì bên bán mới phải cung cấp, còn nếu không thì bên bán có thể tùy chọn giao bất kỳ loại chứng từ thông thường nào, dù bên bán yêu cầu ra sao)
* Thông báo cho người mua về tình trạng giao hàng, an ninh vận tải, thông tin bảo hiểm... (đủ 3 lần thông báo trong thực tiễn và 2 lần thông báo trong Incoterms)
* Chịu các chi phí cho đến khi hoàn thành giao hàng, chi phí cung cấp chứng từ giao hàng thông thường, thuế phí XK, chi phí hỗ trợ của người mua.
* Thông quan xuất khẩu.
* Nghĩa vụ chính của người mua
* Kí hợp đồng vận tải và trả cước phí.
* Thông báo cho người bán về thời gian, địa điểm giao hàng, người vận tải, phương thức vận tải và các yêu cầu an ninh vận tải.
* Nhận hàng và rủi ro kể từ khi người bán hoàn thành việc giao hàng.
* Chấp nhận bằng chứng giao hàng. Hoặc yêu cầu người vận tải phát hành cho người bán chứng từ vận tải ghi chú hàng đã bốc.
* Phải làm thông quan nhập khẩu
* Chịu các chi phí từ thời điểm người bán hoàn thành việc giao hàng; thuế phí nhập khẩu, quá cảnh; chi phí giúp đỡ của người bán; chi phí phát sinh do lỗi thông báo hay người vận tải không nhận hàng.
* Lưu ý:
* Áp dụng cho mọi phương thức vận tải
* Điểm mới về On board BL trong FCA Incoterms 2020.

## Điểm chuyển giao rủi ro trùng với điểm chuyển giao chi phí trong 2 trường hợp.

1. **CPT (Carriage Paid To)**

* Cách ghi trong hợp đồng: CPT + địa điểm đích quy định (bên người mua) VD. CPT Noibai Airport, Vietnam – Incoterms 2020
* Đặc điểm: Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sau khi giao cho người vận tải do chính mình thuê tại địa điểm quy định trong nước người bán.
* Chú ý:

+ CPT giống như FCA, chỉ khác nhau ở 3 điều:

* + Nghĩa vụ về thuê phương tiện vận tải là của người bán (thay vì là của người mua

trong FCA)

* + Nghĩa vụ về thông báo giao hàng (chuyển từ thông báo 3 lần xuống thông báo 2

lần). Điều này là hệ quả của chú ý trên. Do đối với FCA thì thuê phương tiện vận tải là nghĩa vụ của người mua nên người mua cần phải có thông báo trước giao hàng cho bên bán về phương tiện này. Tuy nhiên, do trong CPT, nghĩa vụ thuê phương tiện vận tải là của người bán nên thông báo trước giao hàng của bên mua là không cần thiết. Tuy nhiên, trong điều kiện B10 của CPT lại viết rằng “người mua thông báo cho người bán biết về thời gian, địa điểm mà phương tiện vận tải đến nhận hàng nếu người mua có quyền quyết định về thời gian và địa điểm này”. Lý do là bởi vì trong một số trường hợp đặc biệt, bên mua vẫn có quyền thỏa thuận về thời gian và địa điểm này, và trong những trường hợp như vậy thì họ vẫn cần thông báo cho bên bán.

* + Nghĩa vụ cung cấp chứng từ vận tải. Đối với FCA, người bán phải cung cấp một chứng từ vận tải thông thường, không có giải thích gì thêm. Chứng từ này có thể là vận đơn, phiếu gửi hàng hoặc thậm chí biên lai bưu điện. Tuy nhiên, đối với hai thuật ngữ CPT, mặc dù quy định trong Incoterms về nghĩa vụ cung cấp bằng chứng của việc giao hàng là “người bán phải cung cấp chứng từ vận tải thông thường”, nhưng “chứng từ vận tải thông thường” của CPT phải có ghi tên hàng trong hợp đồng, thời gian cấp chứng từ đó phải không vượt quá thời gian giao hàng quy định trong hợp đồng, có địa điểm chuyên chở hàng hóa từ nơi đi đến nơi đến, chứng từ đó phải có thể chuyển nhượng được và trọn bộ các bản gốc phải được giao cho người mua. Và cuối cùng chốt lại là chỉ có **vận đơn** mới thỏa mãn được các điều kiện trên và chỉ vận đơn được chấp nhận.

+ Về nguyên tắc, CPT, CIP và FCA giống nhau về ***điểm chuyển giao rủi ro***, cụ thể là người bán sẽ hết trách nhiệm khi giao hàng cho người chuyên chở tại một điểm quy định ở nước xuất khẩu; chỉ có điều FCA chia điểm chuyển giao thành hai trường hợp chi tiết. => Đó cũng là lý do người ta gọi đây là các thuật ngữ nơi đi.

+ ***Điểm chuyển giao chi phí*** của CPT không trùng với điểm chuyển giao rủi ro của nó. Người bán chuyển giao chi phí cho người mua khi hàng được giao đến bên người mua.

* Nghĩa vụ chính của người bán
* Ký hợp đồng vận tải (Hợp đồng thông thường, tuyến đường và cách thức vận tải thông thường, phù hợp tính chất hàng hóa) (*Lưu ý: Trong Incoterms quy định là người bán có nghĩa vụ ký hợp đồng vận tải thông thường với tuyến đường và cách thức vận tải thông thường, phù hợp với tính chất hàng hóa, nhưng trong thực tế, cần phải xét trong hợp đồng trước tiên, nếu trong hợp đồng có quy định riêng về hợp đồng vận tải, ví dụ như: phải dùng container lạnh, thì phải ưu tiên thực hiện đúng như trong hợp đồng. Chỉ khi trong hợp đồng không có quy định đó thì mới thực hiện như trong quy định như trên của Incoterms. Và “thường” ở đây là theo như thông lệ.*). Thực hiện yêu cầu an ninh vận tải đến điểm đích. (**phần nghĩa vụ vận tải của CPT và CIP là giống nhau**)
* Giao hàng, chuyển rủi ro.
* Thông báo cho người mua tình trạng giao hàng, an ninh vận tải, thông tin bảo hiểm...
* Theo yêu cầu của người mua, cung cấp trọn bộ chứng từ vận tải thông thường được phát hành trong thời hạn giao hàng quy định giúp người mua nhận hàng hoặc bán hàng trên hành trình.
* Thông quan xuất khẩu.
* Trả cước, chi phí cung cấp bằng chứng giao hàng thông thường, an ninh vận tải, thuế phí xuất khẩu. Trả chi phí liên quan đến chuyển tải, quá cảnh, chi phí dỡ hàng nếu có quy định trong hợp đồng vận tải.
* Nghĩa vụ chính của người mua
* Nhận hàng, chịu di chuyển rủi ro.
* Chịu mọi chi phí sau khi hàng người bán hoàn thành giao hàng; chi phí trên đường vận chuyển cũng như chi phí dỡ hàng tại nơi đến nếu những chi phí này chưa nằm trong hợp đồng vận tải; thuế phí nhập khẩu; chi phí giúp đỡ của người bán…
* Thông báo cho người bán thời điểm, địa điểm nhận hàng ở nơi đến nếu thỏa thuận.
* Thông quan nhập khẩu.
* Lưu ý:
* CPT dùng cho mọi phương thức vận tải kể cả vận tải đa phương thức.
* Thỏa thuận cụ thể điểm giao hàng ở nơi đi (First Carrier) và nơi đến.
* Phân biệt Taking delivery và Receiving goods.
* Chi phí dỡ hàng.

# CIP (Carriage and Insurance Paid to)

* Cách ghi trong hợp đồng: CIP + địa điểm đích quy định (bên người mua) Ví dụ: CIP Noibai airport, Vietnam – Incoterms 2020
* Đặc điểm: Điều kiện này hoàn toàn giống với CPT song chỉ khác ở nghĩa vụ số 5, cụ thể người bán có thêm nghĩa vụ mua bảo hiểm cho hàng hóa để người mua hưởng lợi. => Và theo lẽ thường, người bán sẽ tìm loại bảo hiểm có mức phí rẻ nhất cho hàng hóa đó (vì họ không quan tâm đến việc người mua sẽ được bồi thường bao nhiêu với loại bảo hiểm đó) => Chính vì vậy mà trong Incoterms cũng đã đưa ra quy định về các điều kiện bảo hiểm
* Nghĩa vụ mua bảo hiểm theo điều kiện CIP: Incoterms 2010 chỉ yêu cầu phải bảo hiểm ở mức tối thiểu cho cả thuật ngữ CIP và CIF. Tuy nhiên trong bản Incoterms 2020, hàng hóa cần được mua bảo hiểm theo điều kiện A của “Hiệp hội những người bảo hiểm London”, phải mua bảo hiểm từ một công ty uy tín (theo như cách hiểu ở Việt Nam thì đó phải là một công ty có đủ điều kiện pháp lý, năng lực pháp lý), giá trị của bảo hiểm tối thiểu là 110% hóa đơn, mua bằng đồng tiền của hợp đồng, có hiệu lực trên toàn bộ hành trình, chứng từ bảo hiểm chuyển nhượng được (để cho người mua có thể đi đòi bảo hiểm từ công ty đó, dù người mua bảo hiểm là người bán) ***(Vẫn cần ưu tiên hợp đồng trước nếu hợp đồng có quy định về bảo hiểm)***
* Phạm vi bảo hiểm của các điều kiện A, B, C theo “Hiệp hội những người bảo hiểm London”: (xem trong slide)

# DAP (Delivery At Place)

* Cách viết trong hợp đồng: DAP + Tên địa điểm đích (địa điểm bên phía người mua) VD. DAP Công ty May 10, Đức Giang, Gia Lâm, Hà Nội, Việt Nam - Incoterms 2020
* Đặc điểm chung:

+ Chữ D trong tên DAP cũng như trong các thuật ngữ nhóm D khác là viết tắt của Delivery, thể hiện rằng đây là các thuật ngữ nơi đến.

+ Người bán chịu mọi rủi ro, chi phí phát sinh (***điểm chuyển giao rủi ro và chi phí trùng nhau***) cho đến khi đặt hàng hóa dưới sự định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải chưa dỡ, nhưng sẵn sàng để dỡ tại nơi đến quy định (thường là nằm ở nước nhập khẩu, nhưng trong một số trường hợp đặc biệt vẫn có thể nằm ở nước thứ 3) => Chi phí, rủi ro khi bốc dỡ hàng do người mua chịu (trừ phi trong hợp đồng có quy định khác)

* Nghĩa vụ chính của người bán
* Thông quan xuất khẩu, quá cảnh.
* Ký hợp đồng vận tải, thực hiện yêu cầu an ninh vận tải tới nơi đến.
* Giao hàng, chuyển rủi ro tại nơi đến.
* Cung cấp bất kỳ chứng từ giao hàng nào người mua yêu cầu để nhận hàng.
* Trả cước, chi phí cung cấp bằng chứng giao hàng, an ninh vận tải, thuế phí xuất khẩu, quá cảnh. Trả chi phí dỡ hàng nếu có quy định trong hợp đồng vận tải.
* Thông báo để người mua nhận hàng.
* Nghĩa vụ chính của người mua
* Thông báo thời điểm, địa điểm nhận hàng.
* Thông quan nhập khẩu.
* Nhận hàng, nhận di chuyển rủi ro.
* Dỡ hàng, trả phí dỡ nếu không được quy định trong hợp đồng vận tải.
* Lưu ý:
* Mọi phương thức vận tải.
* Cụ thể địa điểm giao hàng.
* Người mua không thực hiện được nghĩa vụ thông quan nhập khẩu: Nếu bên mua thất bại trong việc làm thủ tục thông quan nhập khẩu thì mọi rủi ro gây ra từ việc này do người mua chịu, cho đến khi hàng hóa được thông quan vào nước xuất khẩu thành công thì người bán lại tiếp tục chịu chi phí, rủi ro cho đến khi dỡ hàng xuống tại một địa điểm cố định.

# DPU (Delivery at Place Unloaded)

* Cách ghi trong hợp đồng: DPU + Tên địa điểm đích (địa điểm bên phía người mua) VD. DPU Công ty May 10, Đức Giang, Gia Lâm, Hà Nội, Việt Nam - Incoterms 2020
* Đặc điểm: Người bán hoàn thành giao hàng khi đặt hàng hóa dưới sự định đoạt của người mua trong tình trạng ***đã dỡ*** tại nơi đến quy định. => Điều này tạo nên một trong những sự khác biệt giữa DAP và DPU
* Nghĩa vụ chính của người bán
* Thông quan xuất khẩu, quá cảnh.
* Ký hợp đồng vận tải, thực hiện yêu cầu an ninh vận tải tới nơi đến.
* ***Dỡ hàng***, giao hàng, chuyển rủi ro tại nơi đến.
* Cung cấp bất kỳ chứng từ giao hàng nào người mua yêu cầu để nhận hàng.
* Trả cước, chi phí cung cấp bằng chứng giao hàng, an ninh vận tải, thuế phí xuất khẩu, quá cảnh.
* Thông báo để người mua nhận hàng.
* Nghĩa vụ chính của người mua
* Thông báo thời điểm, đại điểm nhận hàng.

# Thông quan nhập khẩu

* Nhận hàng, nhận di chuyển rủi ro.
* Lưu ý:
* Mọi phương thức vận tải.
* Cụ thể địa điểm giao hàng.
* Điều kiện duy nhất trong Incoterms 2020 quy định người bán dỡ hàng.
* Người mua không thực hiện được nghĩa vụ thông quan NK. Nếu bên mua thất bại trong việc làm thủ tục thông quan nhập khẩu thì mọi rủi ro gây ra từ việc này do người mua chịu, cho đến khi hàng hóa được thông quan vào nước xuất khẩu thành công thì người bán lại tiếp tục chịu chi phí, rủi ro cho đến khi dỡ hàng xuống tại một địa điểm cố định.
* ***Điểm chuyển giao rủi ro và chi phí trùng nhau***. Người bán chuyển giao rủi ro và chi phí cho người mua khi đã dỡ hàng tại nơi đến được chỉ định.

# DDP (Delivered Duty Paid)

* Cách ghi trong hợp đồng: DDP + Tên địa điểm đích (địa điểm bên phía người mua) VD. DDP Công ty May 10, Đức Giang, Gia Lâm, Hà Nội, Việt Nam - Incoterms 2020
* Tổng quan: Người bán hoàn thành giao hàng khi đặt hàng hóa đã thông quan nhập khẩu dưới sự định đoạt của người mua trong tình trạng chưa dỡ nhưng sẵn sàng để dỡ tại nơi đến quy định.
* Nghĩa vụ chính của người bán
* Thông quan ***xuất nhập khẩu***, quá cảnh.
* Ký hợp đồng vận tải, thực hiện yêu cầu an ninh vận tải tới nơi đến.
* Giao hàng, chuyển rủi ro tại nơi đến.
* Cung cấp bất kỳ chứng từ giao hàng nào người mua để nhận hàng.
* Trả cước, chi phí cung cấp bằng chứng giao hàng, an ninh vận tải, ***thuế phí xuất nhập khẩu***, quá cảnh.
* Thông báo để người mua nhận hàng.
* Nghĩa vụ chính của người mua
* Thông báo thời điểm, địa điểm nhận hàng.
* Nhận hàng, chịu di chuyển rủi ro.
* Dỡ hàng, trả phí dỡ nếu không quy định trong hợp đồng vận tải.
* Lưu ý:
* Nghĩa vụ tối đa cho người bán => Thuật ngữ này được sử dụng khi người mua thiếu kinh nghiệm trong thương mại quốc tế và cũng vì vậy mà thường bị ép mua giá cao.
* Người bán có khả năng thông quan nhập khẩu.
* Người bán có sản phẩm cạnh tranh tại nước nhập khẩu.
* Cụm từ “nộp thuế” = Thông quan NK.
* Điểm chuyển giao rủi ro và chi phí trùng nhau. Người bán chuyển giao rủi ro và chi phí cho người mua khi đã dỡ hàng tại nơi quy định (sau khi người bán đã làm thủ tục nhập khẩu)

## Các điều kiện chỉ sử dụng cho vận tải biển và thủy nội địa

1. FAS (Free Alongside Ship)

* Cách ghi trong hợp đồng: FAS + cảng bốc hàng quy định (của bên người bán) VD. FAS cảng Hải Phòng, Việt Nam – Incoterms 2020
* Đặc điểm: Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sau khi đặt hàng **dọc mạn con tàu** do người mua chỉ định tại địa điểm bốc tại cảng bốc hàng. Đặt dọc mạn con tàu tức là đặt hàng ở đủ gần con tàu sao cho cần cẩu trên tàu có thể với tới để bốc hàng lên tàu. Trong thực tế, có một trường hợp xảy ra khi bên mua không biết được độ rộng cảng của bên bán, hay không biết về thủy triều của biển bên bán nên không thể cho tàu vào tận cảng. Điều này phát sinh một chi phi đó là chi phí thuê xà lan để cẩu hàng hóa đến gần tàu (tàu không vào được cảng và đậu ở tận ngoài khơi). Trong Incoterms 2010 không có quy định rõ về chi phí đó là do ai chịu, nhưng đến Incoterms 2020 thì quy định rõ ràng hơn. Cụ thể, trong trường hợp trên, người bán phải chịu chi phí thuê xà lan đó bởi vì họ chỉ hết trách nhiệm khi đặt hàng đủ gần tàu sao cho cần cẩu có thể bốc hàng lên tàu.
* Nghĩa vụ chính của người bán
* Thông quan xuất khẩu.
* Có thể thuê tàu theo điều kiện thông thường nếu có thỏa thuận.
* Giao hàng dọc mạn tàu. Chuyển rủi ro ở thời điểm giao hàng hoặc **sớm hơn**.
* Thông báo cho người mua về tình trạng giao hàng, an ninh vận tải, thông tin bảo hiểm...
* Thực hiện các yêu cầu về an ninh vận tải cho đến khi giao hàng.
* Cung cấp chứng từ giao hàng thông thường, hoặc giúp người mua lấy chứng từ vận tải.
* Chịu các chi phí cho đến khi hoàn thành giao hàng, chi phí cung cấp chứng từ giao hàng thông thường, thuế phí xuất khẩu, chi phí hỗ trợ của người mua.
* Nghĩa vụ chính của người mua
* Kí hợp đồng thuê tàu và trả cước phí.
* Thông báo cho người bán về thời gian, địa điểm giao hàng, tàu vận tải và các yêu cầu an ninh vận tải.
* Nhận hàng và rủi ro kể từ khi người bán hoàn thành việc giao hàng.
* Chấp nhận bằng chứng giao hàng được người bán cung cấp.
* Thông quan nhập khẩu
* Chịu các chi phí từ thời điểm người bán hoàn thành việc giao hàng; thuế phí nhập khẩu, quá cảnh; chi phí giúp đỡ của người bán; chi phí phát sinh do lỗi thông báo hay tàu chậm hoặc không nhận hàng.
* Lưu ý:
* Hàng đóng trong container nên chuyển sang dùng FCA.

***- Điểm chuyển giao rủi ro và chi phí trùng nhau.*** Đều chuyển cho người mua khi hàng được xếp dọc mạn tàu.

# FOB (Free On Board)

* Cách ghi trong hợp đồng: FOB + cảng bốc hàng quy định (bên nước xuất khẩu, phía người bán) VD. FAS cảng Hải Phòng, Việt Nam – Incoterms 2020
* Đặc điểm: Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sau khi đặt hàng ***trên con tàu*** do người mua chỉ định tại địa điểm bốc tại cảng bốc hàng.
* Nghĩa vụ chính của người bán
* Thông quan xuất khẩu.
* Có thể thuê tàu theo điều kiện thông thường nếu có thỏa thuận.
* Giao hàng trên tàu. Chuyển rủi ro ở thời điểm giao hàng hoặc sớm hơn.
* Thông báo cho người mua về tình trạng giao hàng, an ninh vận tải, thông tin bảo hiểm...
* Thực hiện các yêu cầu về an ninh vận tải cho đến khi giao hàng.
* Cung cấp chứng từ giao hàng thông thường, hoặc giúp người mua lấy chứng từ vận tải.
* Chịu các chi phí cho đến khi hoàn thành giao hàng, chi phí cung cấp chứng từ giao hàng thông thường, thuế phí xuất khẩu, chi phí hỗ trợ của người mua.
* Nghĩa vụ chính của người mua
* Kí hợp đồng thuê tàu và trả cước phí.
* Thông báo cho người bán về thời gian, địa điểm giao hàng, tàu vận tải và các yêu cầu an ninh vận tải.
* Nhận hàng và rủi ro kể từ khi người bán hoàn thành việc giao hàng.
* Chấp nhận bằng chứng giao hàng được người bán cung cấp.
* Thông quan nhập khẩu
* Chịu các chi phí từ thời điểm người bán hoàn thành việc giao hàng; thuế phí nhập khẩu, quá cảnh; chi phí giúp đỡ của người bán; chi phí phát sinh do lỗi thông báo hay tàu chậm hoặc không nhận hàng.
* Lưu ý:
* Hàng đóng trong container nên chuyển sang dùng FCA.
* Có nhiều loại FOB: **FOB dưới cần cẩu** (*Rủi ro và tổn thất về hàng hóa được chuyển từ người bán sang người mua kể từ khi móc cẩu móc vào hàng để đưa hàng lên tàu tại cảng đi*), **FOB tàu chợ** (*lượng hàng không đủ lớn nên phải tìm tàu đi theo tuyến cố định và gửi hàng lên đó*), **FOB tàu chuyến** (*do lượng hàng đủ lớn nên thuê một con tàu riêng để chở hàng*),… Nếu dùng tàu chợ thì thường chi phí bốc hàng và dỡ hàng sẽ được bao gồm trong cước phí chung và cước phí này do người mua trả. Điều này khác với FOB thường vì trong FOB thường, người bán phải chịu chi phí bốc hàng lên tàu.
* ***Điểm chuyển giao rủi ro và chi phí trùng nhau.*** Đều chuyển cho người mua khi hàng được xếp trên tàu.

1. CFR (Cost and Freight)

* Cách ghi trong hợp đồng: CFR + cảng đến quy định (bên nước nhập khẩu) VD. CFR cảng Hải phòng, Việt Nam – Incoterms 2020
* Tổng quan:

+ Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sau khi đã giao hàng trên tàu tại cảng bốc hàng. Dù vậy, người bán vẫn phải thu xếp hợp đồng vận tải để mang hàng đến nước nhập khẩu, trả các khoản phí để mang hàng đến nước nhập khẩu.

+ CFR giống với FOB, chỉ khác nhau ở ba điểm. Trong CFR:

* + Nghĩa vụ thuê tàu thuộc bên bán (thay vì bên mua)
  + Thông báo giao hàng (2 lần thay vì 3 lần)
  + Bằng chứng của việc giao hàng (là bộ chứng từ vận tải thông thường nhưng có điều kiện – cụ thể xem ý 1 phần chú ý của CPT hoặc phần nghĩa vụ chính của người bán dưới đây)
* Nghĩa vụ chính của người bán
* Ký hợp đồng thuê tàu (Hợp đồng thông thường, tuyến đường và cách thức vận tải thông thường, phù hợp tính chất hàng hóa). Thực hiện yêu cầu an ninh vận tải đến điểm đích.
* Giao hàng, chuyển rủi ro.
* Thông báo cho người mua tình trạng giao hàng, thông tin bảo hiểm...
* Cung cấp trọn bộ chứng từ vận tải thông thường được phát hành trong thời hạn giao hàng quy định giúp người mua nhận hàng hoặc bán hàng trên hành trình.
* Thông quan xuất khẩu.
* Trả cước, chi phí, cung cấp bằng chứng giao hàng thông thường, an ninh vận tải, thuế phí xuất khẩu. Trả chi phí liên quan đến chuyển tải, quá cảnh, chi phí dỡ hàng nếu có quy định trong hợp đồng vận tải.
* Nghĩa vụ chính của người mua
* Nhận hàng trên tàu cảng bốc, chịu di chuyển rủi ro. Nhận hàng tại cảng dỡ từ người vận tải.
* Chịu mọi chi phí sau khi hàng người bán hoàn thành giao hàng; chi phí trên đường vận chuyển cũng như chi phí dỡ hàng, lõng hàng… tại nơi đến nếu những chi phí này chưa nằm trong hợp đồng vận tải; thuế phí nhập khẩu; chi phí giúp đỡ của người bán…
* Thông báo cho người bán thời điểm, địa điểm nhận hàng ở cảng đến nếu thỏa thuận. (thường không có nghĩa vụ này vì người mua không quyền vận tải)
* Thông quan nhập khẩu.
* Lưu ý:
* CFR chỉ dùng cho vận tải biển và thủy nội địa.
* Ghi cụ thể cảng đi bốc và điểm dỡ hàng tại cảng đến trong hợp đồng.
* Chi phí dỡ hàng. (CFR thường thì do người mua trả còn CFR tàu chợ thì do người bán trả)
* ***Địa điểm di chuyển rủi ro không trùng với địa điểm phân chia chi phí.*** Rủi ro được chuyển giao khi hàng hóa được giao lên tàu, nhưng bên bán vẫn chịu chi phí vận tải trong suốt quá trình giao hàng. Chi phí chuyển giao khi hàng đến cảng của nước xuất khẩu.
* Người mua nên dỡ hàng nhanh (để phát hiện ra tổn thất, mất mát của hàng hóa để kịp thời khiến nại)
* Không nên quy định thời gian đến theo điều kiện CFR (và các điều kiện nhóm C nói chung) trong hợp đồng.
* Không sử dụng những cách viết tắt khác: C+F, CNF, C&F (như trong các bản Incoterms trước)
* Hàng đóng trong container nên dùng CPT thay CFR.

1. CIF (Cost Insurance Freight)

* Cách ghi trong hợp đồng: CIF + cảng đến quy định (bên nước nhập khẩu) VD. CIF cảng Hải Phòng, Việt Nam – Incoterms 2020.
* Tổng quan: Bản chất giống CFR, khác biệt duy nhất là người bán CIF có thêm nghĩa vụ mua bảo hiểm cho hàng hoá và cung cấp chứng từ bảo hiểm cho người mua (tương tự CIP, chỉ khác là CIP thì phải mua mức bảo hiểm tối thiểu theo điều kiện A, còn CIF thì chỉ phải mua bảo hiểm mức tối thiểu ở điều kiện C).
* Nghĩa vụ bảo hiểm theo điều kiện CIF (nếu hợp đồng không có quy định rõ):

+ Mua tại 1 công ty bảo hiểm có uy tín.

+ Giá trị bảo hiểm = 110% tổng Giá CIF. Con số 110% có 2 mục đích. Thứ nhất là để nhằm tránh bên bán mua hợp đồng có giá trị quá thấp. Thứ hai, mua bảo hiểm giá trị lớn hơn 100% đơn hàng là bởi vì, để có được đơn hàng này, người mua không chỉ phải trả chi phí đơn hàng, mà phải trả các loại chi phí khác, họ hy vọng rằng sau khi nhập hàng về có thể bán lại và đạt được lợi nhuận. Chính vì thế mà nếu để giá trị bảo hiểm là 100% giá đơn hàng thì là thiệt cho người mua.

+ Mua bằng đồng tiền của hợp đồng

+ Mua bảo hiểm theo điều kiện tối thiểu - Điều kiện C của Hiệp hội những người bảo hiểm London.

+ Thời hạn bảo hiểm: Phải bảo vệ được người mua về mất mát hư hỏng hàng hoá trong suốt quá trình vận chuyển.

+ Giấy chứng nhận bảo hiểm hay bảo hiểm đơn có tính chuyển nhượng.

* Lưu ý: - ***Địa điểm di chuyển rủi ro không trùng với địa điểm phân chia chi phí.*** Rủi ro được chuyển giao khi hàng hóa được giao lên tàu, nhưng bên bán vẫn chịu chi phí vận tải trong suốt quá trình giao hàng. Chi phí chuyển giao khi hàng đến cảng của nước xuất khẩu.
* Công thức quy dẫn giá FOB và CIF:

CIF = C + I + F = CFR + I = FOB + I + F = FOB + r.110%.CIF + F

=> CIF = (FOB + F)/(1 – 110%.r)

Trong đó: I là phí bảo hiểm, r là tỷ lệ phí bảo hiểm, p là lãi dự tính (nếu trong hợp đồng không có quy định gì khác thì là 10% theo Incoterms 2020), C là giá hàng hóa nhập khẩu (giá FOB), F là cước phí vận chuyển.

## Một số lưu ý khi sử dụng Incoterms

* Hợp đồng cần dẫn chiếu đến phiên bản Incoterms được thỏa thuận
* Không áp dụng với hàng hóa “vô hình”
* Qui định trong hợp đồng các vấn đề mà Incoterms ko đề cập
* Bổ sung các qui định ràng buộc nghĩa vụ của bên kia: Đóng gói bao bì, vận tải, bảo hiểm, nơi đi, nơi đến, thông báo giao hàng,… trong hợp đồng
* Sử dụng FCA/CPT/CIP khi hàng hóa được vận chuyển bằng Cont.
* Hợp đồng theo nhóm C là hợp đồng gửi hàng hay hợp đồng nơi đi
* Không bổ sung thuật ngữ vào Incoterms
* Sử dụng đúng ký hiệu viết tắt trong Incoterms
* Tìm hiểu các tập quán có liên quan.

# CHƯƠNG 3. HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

* 1. **Khái quát về hợp đồng mua bán quốc tế**

## Các định nghĩa

* Hợp đồng là sự thoả thuận tự do giữa các bên đương sự làm thay đổi, điều chỉnh, phát sinh hay chấm dứt một quan hệ pháp lý nào đó.
* Hợp đồng mua bán là hợp đồng trong đó bên bán cam kết chuyển vào quyền sở hữu của bên mua 1 loại hàng hoá, dịch vụ và được nhận một khoản tiền tương đương trị giá hàng hoá và dịch vụ đó.
* Hợp đồng mua bán quốc tế là hợp đồng mua bán có tính chất quốc tế, cụ thể các bên trong hợp đồng có trụ sở thương mại tại các quốc gia vùng lãnh thổ khác nhau.

## Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

* Đặc điểm chung (đặc điểm của hợp đồng mua bán)

+ Có sự chuyển quyền sở hữu từ người bán sang người mua

+ Mang tính chất đền bù: Tiền bán hàng và giá trị hàng hóa phải tương đương với nhau. Trong Luật của Việt Nam cũng đã có một số quy định liên quan đển tính chất này, mục đích là để ngăn các công ty có vốn đầu tư nước ngoài tìm cách trốn thuế đến những khu thiên đường thuế, bằng cách ghi hàng hóa không đúng với giá trị thực tế.

+ Mang tính chất song vụ: Hai bên có những nghĩa vụ song song, tương ứng với nhau.

* Đặc điểm riêng (yếu tố quốc tế của hợp đồng)

+ Chủ thể của hợp đồng: các bên ký kết có trụ sở thương mại ở các nước khác nhau => Được điều chỉnh bởi luật quốc tế

+ Hàng hoá: di chuyển qua biên giới

+ Đồng tiền thanh toán là ngoại tệ với ít nhất một quốc gia

## Điều kiện hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

* Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có hiệu lực khi nó thể hiện ý chí thực sự thỏa thuận của hai bên.
* Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có hiệu lực khi:

+ Chủ thể của hợp đồng phải hợp pháp:

+ Nội dung hợp đồng là hợp pháp

+ Đối tượng của hợp đồng là hàng hoá được phép xuất nhập khẩu

+ Hình thức của hợp đồng phải hợp pháp: Công ước Viên cho phép hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được lập theo 3 hình thức: lời nói, hành vi, văn bản. Tuy nhiên, Việt Nam bảo lưu điều 96 trong công ước Viên, nên thương nhân Việt Nam khi tham gia vào hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thì hợp đồng bắt buộc phải lập thành văn bản.

## Nội dung của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

(Phần này giới thiệu những nội dung sẽ được đề cập cụ thể trong phần II – xem slide)

# Các điều kiện giao dịch trong mua bán thương mại quốc tế

## Điều khoản tên hàng

* Là điều khoản chủ yếu của hợp đồng
* Nói lên chính xác đối tượng của hợp đồng
* Yêu cầu diễn đạt chính xác

# - Nên sử dụng kết hợp ít nhất 2 phương pháp ghi tên hàng dưới đây.

* Có tất cả 7 phương pháp ghi tên hàng:

+ Ghi tên hàng theo mã HS (Harmonized System). Mã HS là mã số dùng để phân loại hàng hóa xuất nhập khẩu trên toàn thế giới theo Hệ thống phân loại hàng hóa do Tổ chức Hải quan thế giới WCO phát hành có tên là “Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa” (HS – Harmonized Commodity Description and Coding System). (xem thêm trong slide) Chúng ta có thể tra mã HS của hàng hóa ở trên trang web của Tổng cục Hải quan. Mỗi hàng hóa có mã HS riêng, không có hai loại hàng hóa nào khác nhau nhưng có cùng mã HS, chính vì thế mà đây là cách ghi tên hàng hóa chính xác nhất. Trong các hợp đồng của Việt Nam, mã HS hiếm khi được sử dụng. Lý do là bởi vì hải quan của các quốc gia sẽ có những điều chỉnh, giải thích khác đi về mã HS, gây ra vấn đề đó là thương nhân dễ ghi sai mã HS và gây ra những tranh cãi với bộ phận hải quan, và phải mất thời gian điều chỉnh hợp đồng, chứng từ,…Chỉ có số ít các hợp đồng, ví dụ như hợp đồng của Rạng Đông thì có sử dụng mã HS vì họ thường kinh doanh những mặt hàng cố định, nên đã nắm chính xác mã HS của hàng hóa của họ.

+ Ghi tên thương mại, kèm tên thông thường và tên khoa học của hàng hóa: Áp dụng với các hàng hóa như hóa chất; hàng hóa có nguồn gốc từ động vật, thực vật;…

+ Ghi tên hàng kèm tên địa phương sản xuất ra hàng hoá đó: Áp dụng nếu địa phương đó nổi tiếng hơn các địa phương khác về việc sản xuất và chất lượng hàng hóa. Khi ghi tên hàng kèm tên địa phương sản xuất thì phải tuân thủ các quy định về bảo hộ chỉ dẫn địa lý. Cụ thể, nếu chỉ dẫn địa lý đó đã được đăng ký bảo hộ thì để được ghi tên địa phương đó vào sản phẩm thì phải được cấp quyền.

+ Ghi tên hàng kèm tên nhà sản xuất: Áp dụng khi nhà sản xuất đã nổi tiếng về chất lượng hàng hóa của mình. (Thông thường đã ghi tên nhà sản xuất thì sẽ ghi luôn cả tên của nhãn hiệu hàng hóa vì một nhà sản xuất có thể có nhiều nhãn hiệu hàng hóa khác nhau)

+ Ghi tên hàng kèm nhãn hiệu hàng hóa

+ Ghi tên hàng kèm quy cách chính (tiêu chuẩn cần đạt của hàng hóa): Áp dụng với hàng hóa là những máy móc, thiết bị,…Ví dụ: tên hàng là gạo trắng N24 *5% tấm* vụ hè thu – Nam Việt Nam; TV màn hình 50 inch;…

+ Ghi tên hàng kèm công dụng của hàng hóa: Mỗi hàng hóa có thể có nhiều công dụng và mỗi công dụng lại có thể được đáp ứng bằng nhiều loại hàng hóa khác nhau. Chính vì thế mà nếu chỉ ghi tên hàng kèm với công dụng thì sẽ gây ra tranh chấp, khiến cho tên hàng hóa không rõ ràng. Riêng phương pháp ghi tên hàng này được quy định trong công ước Viên: Nếu trong hợp đồng mà có quy định về công dụng của hàng hóa thì người bán sẽ phải đáp ứng tốt nhất các công dụng đó. Ví dụ: tên hàng là xe nâng hàng, sơn chống gỉ,…Trên thực tế, đã có những vụ tranh chấp giữa cơ quan hải quan và thương nhân về việc ghi tên hàng hóa kèm công dụng này. Điển hình như tranh chấp về công dụng của ô tô nhập khẩu. Cụ thể, trong biểu thuế của Việt Nam, mặt hàng ô tô 4 chỗ bị đánh thuế rất cao, nhưng ô tô phục vụ mục đích vận tải lại chịu mức thuế suất thấp hơn. Các thương nhân lợi dụng điều này bằng cách khai gian công dụng của xe trong hợp đồng nhập khẩu (khai là xe bán tải) để chịu ít thuế hơn, nhưng sau đó lại bán lại xe đó cho người tiêu dùng với mục đích sử dụng là phương tiện di chuyển thông thường. Một ví dụ khác là: thời bao cấp, các thương nhân Việt Nam từng giàu lên nhanh chóng nhờ việc xuất khẩu rượu sang Liên Xô (mặt hàng được ưa chuộng tại đây) mặc dù mặt hàng rượu bị đánh thuế rất cao. Thực chất, họ không ghi tên hàng hóa là “rượu” mà ghi tên hàng hóa dưới dạng tên thuốc như thuốc bổ thận,…và từ đó được hưởng ưu đãi về thuế.

## Điều khoản số lượng

* Đây là một điều khoản chủ yếu của hợp đồng, nêu lên chính xác về mặt lượng của đối tượng mua bán. Nếu bên bán giao thiếu hàng thì bên mua có quyền khiếu nạt, yêu cầu bên mua giao bổ sung.
* Nếu bên bán giao thừa thì bên mua có quyền thông báo lại cho người bán để trả lại hoặc bên mua đồng ý mua thêm phần thừa đó. Do thực tế chi phí trả lại hàng rất cao (thuê tàu, thủ tục hải quan,…) nên nếu có giao thừa thì người mua và người bán thường thỏa thuận với nhau để người mua đồng ý mua thêm phần thừa đó với chiết khấu lớn.
* Cũng cần chú ý đến vấn đề như thế nào thì được gọi là giao thừa và giao thiếu. Nếu con số quy định trong hợp đồng đó là một con số cụ thể thì việc giao ít hơn là giao thiếu và giao nhiều hơn và giao thừa, tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, số lượng được quy định kèm với dung sai, tức là số lượng hàng giao được phép chênh lệch trong khoảng dung sai đó. Ví dụ, số lượng hàng hóa là 1000 tấn gạo, dung sai 5% thì giao thiếu sẽ là giao lượng gạo ít hơn 950kg và giao thừa sẽ là giao hơn 1050kg.
* Số lượng hàng hóa được ghi trên hóa đơn thương mại là số lượng hàng hóa thực giao. Ví dụ: số lượng hàng hóa trong hợp đồng là 1000 tấn với dung sai 5% mà bên bán giao 980 tấn thì hóa đơn thương mại sẽ ghi số lượng là 980 tấn.
  + - 1. *Đơn vị tính số lượng*

1. Đơn vị số đếm: số đếm đơn lẻ (cái, chiếc,…) hoặc số đếm theo đơn vị tập hợp
2. Đơn vị đo lường: gồm hệ đo lường Anh Mỹ, hệ mét,

* Lưu ý: Các đơn vị số đếm và đo lường trên có thể được hiểu khác nhau ở các quốc gia khác nhau, nhưng thậm chí có cùng tên gọi. Chính vì thế, khi lựa chọn đơn vị tính trong hợp đồng thì phải chắc chắn rằng hai bên đã làm rõ được sự khác nhau là thống nhất được đơn vị chung chính xác nhất. Ví dụ, “một bộ cốc chén” có thể là gồm 6 cốc hoặc 10 cốc và để bên mua và bên bán hiểu rõ hơn thì khái niệm “bộ” cần được quy định rõ trong hợp đồng. Một ví dụ khác, khái niệm “tấn” ở các quốc gia theo hệ mét được hiểu là 1000kg nhưng ở các quốc gia theo hệ đo lương Anh Mỹ lại được hiểu là 906kg hoặc là 1016kg. Con số 1016kg vẫn còn chấp nhận được do dung sai không vượt quá 10%, nhưng con số 906kg đã vượt quá dung sai 10% và không chấp nhận được. => Cần quy định rõ, “tấn” là theo hệ nào trong hợp đồng.
  + - 1. *Phương pháp quy định số lượng*

1. Quy định chính xác (không đặt dung sai)

* Được áp dụng khi:

+ Khi đơn vị tính là cái chiếc

+ Hàng dễ cân đo đong đếm

+ Hàng có giá trị cao, đơn giá lớn

+ Tổng số lượng mua nhỏ

* Ví dụ: Đối với hàng hóa là ô tô thì thường không bao giờ người ta đặt dung sai, bởi vì sự chênh lệch 1,2 cái đã làm thay đổi lớn giá trị hợp đồng.

1. Quy định phỏng chừng (có đặt dung sai)

* Cho phép một mức chênh lệch trong giao nhận số lượng hàng hoá để tạo điều kiện cho hai bên trong quá trình giao nhận hàng hóa.
* Được áp dụng khi:

+ Hàng hóa dễ bị hao hụt trên đường vận chuyển như: bóng đèn,…

+ Hàng khối lượng lớn

+ Tận dụng dung tích vận tải

* Cần chú ý đối với các quy định về:
  + Độ lớn của dung sai: Phụ thuộc vào tập quán của từng ngành hàng. Ví dụ, đối với ngành hàng xuất khẩu gỗ, than đá, quặng thì dung sai thường là 10%, những mặt hàng lương thực thực phẩm thì thường dung sai là 3-5% (cà phê 3%, gạo 5%,…)
  + Người có quyền chọn dung sai:
  + Giá của dung sai:
* Ví dụ: Gross weight for net: MT 3000+-5% at the charterer’s option.

Final certificate of Quantity issued by Vinacontrol at HaiPhong port.

* + - 1. *Phương pháp xác định trọng lượng*

1. Trọng lượng cả bì (Gross Weight)

* Công thức: Trọng lượng cả bì = Trọng lượng hàng hóa + Trọng lượng bao bì
* Cách ghi trong hợp đồng: Gross weight for net
* Được áp dụng khi:

+ Trọng lượng bao bì không đáng kể

+ Giá trị một đơn vị bao bì nhỏ

+ Hàng hoá và bao bì cùng là một loại vật phẩm

+ Thị trường thuộc về người bán

1. Trọng lượng tịnh (Net weight)

* Trọng lượng tịnh là trọng lượng thực tế của bản thân hàng hóa
* Công thức: Nw (net weight) = Gw (Gross weight) – Tare (trọng lượng bao bì)
* Có 3 cách tính trọng lượng bì:

+ Trọng lượng bì thực tế (Actual Tare)

+ Trọng lượng bì bình quân

+ Trọng lượng bì quen dùng (Customary Tare)

* Các loại trọng lượng tịnh:

+ Trọng lượng tịnh thuần túy (Net net weight)

+ Trọng lượng nửa tịnh (Semi-net weight)

+ Trọng lượng tịnh định luật

1. Trọng lượng thương mại (Commercial weight)

* Là trọng lượng của hàng hóa có độ ẩm tiêu chuẩn (theo thỏa thuận về độ ẩm trong hợp đồng mua bán)
* Thường được áp dụng cho mặt hàng có độ ẩm không ổn định và có giá trị kinh tế cao.
* Công thức tính trọng lượng thương mại:

𝐺

𝑇𝑀 𝑇𝑇

= 𝐺

× (100 + 𝑊𝑇𝐶)

(100 + 𝑊𝑇𝑇)

Trong đó: + GTM là trọng lượng thương mại của hàng hóa

+ GTT là trọng lượng thực tế của hàng hóa

+ WTC là độ ẩm tiêu chuẩn (không đưa % vào công thức)

+ WTT là độ ẩm thực tế (không đưa % vào công thức)

* Bài tập: Một hợp đồng nhập khẩu len với số lượng 1000 MT +- 3% ở độ ẩm tiêu chuẩn là 5%. Vào thời điểm giao hàng, người bán giao số lượng hàng là 1020MT là độ ẩm là khoảng 10%. Hỏi: Trên hóa đơn thương mại, người bán sẽ ghi số hàng giao là bao nhiêu? Người bán đã hoàn thành nghĩa

vụ giao hàng chưa? (Lượng hàng giao đã đủ chưa?) Chỉ biết rằng độ ẩm của lô hàng là 10%, người bán cần giao một lượng hàng nằm trong khoảng nào?

=> Giải: ● Ở độ ẩm tiêu chuẩn là 5%, người bán sẽ cần giao lượng len trong khoảng: 970- 1030MT. Ta có tại độ ẩm 10%, lô hàng có khối lượng 1020MT => Theo công thức trên, trọng lượng thương mại của 1020MT len là xấp xỉ 1068,6 MT. Trên hóa đơn thương mại sẽ ghi trọng lượng thương mại hàng hóa theo độ ẩm tiêu chuẩn là 5% và sẽ là 1068,6 tấn.

* Khối lượng hàng được giao đã nằm ngoài khoảng dung sai cho phép nên người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng và thậm chí còn giao thừa.
* Ở độ ẩm 10%, người bán cần giao khối lượng hàng trong khoảng 925,4-983,2MT thì mới hoàn thành nghĩa vụ giao hàng.

1. Trọng lượng lý thuyết (Theoretical weight)

* Là trọng lượng được tính toán đơn thuần bằng lý thuyết (không dựa vào cân đo thực tế) được áp dụng với các mặt hàng có kích thước cố định hoặc mua bán theo thiết kế.
  + - 1. *Địa điểm xác định số lượng trọng lượng*
* Địa điểm xác định số lượng trọng lượng phải:

+ Phù hợp với các điều kiện thương mại quốc tế (điểm kiểm tra phải trùng với điểm chuyển giao rủi ro)

+ Theo trọng lượng bốc/xếp

+ Theo trọng lượng dỡ

* Ví dụ: Gross weight for net: MT 3000+-5% at the charterer’s option.

## Final certificate of Quantity issued by Vinacontrol at HaiPhong port.

=> Địa điểm kiểm tra này phù hợp nếu như xuất khẩu theo điều kiện CIF, FOB,…tóm lại là các thuật ngữ nơi đi (có điểm chuyển giao rủi ro ở bên người bán), không phù hợp với các thuật ngữ nơi đến.

## Điều kiện chất lượng

* Trong điều khoản này, người mua và người bán thỏa thuận với nhau về chất lượng về hàng hóa được giao. Nếu người bán giao hàng có chất lượng kém hơn so với thỏa thuận trong hợp đồng thì sẽ vi phạm hợp đồng và người mua có quyền yêu cầu người bán thực hiện đúng hợp đồng, cụ thể là phải giao hàng khác có chất lượng đúng như thỏa thuận trong hợp đồng. Trong thực tiễn, để từ chối không nhận một đơn hàng thì người mua phải chứng minh nhiều vấn đề, mà đặc biệt là chứng minh: với hàng hóa có phẩm chất kém như vậy thì bên mua không thực hiện được mục đích của việc giao hàng. Ví dụ: bên mua mua một lô gạo và yêu cầu tỷ lệ sạn không được quá 0,1% nhưng giả sử tỷ lệ sạn của lô gạo là 0,12% thì bên mua liệu có quyền từ chối lô hàng đó hay không? Có nhiều cách giải thích cho vấn đề này. Có thể là bên mua vẫn phải nhận hàng (nhưng được chiết khấu) vì chênh lệch thực tế cho với tiêu chuẩn là không đáng kể. Cũng có thể bên mua sẽ có quyền từ chối lô hàng vì họ giải thích rằng khách hàng của họ là khách khó tính và sẽ không chấp nhận gạo này.
* Có tất cả 12 cách để diễn đạt chất lượng hàng hóa và trong hợp đồng nên áp dụng kết hợp tối thiểu 2 phương pháp để quy định chất lượng.
  + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng theo mẫu hàng*
* Mẫu hàng là 1 đơn vị hàng hoá lấy ra từ lô hàng và đại diện cho lô hàng đó về mặt qui cách, phẩm chất.
* Cụ thể cách quy định chất lượng theo mẫu hàng như sau:

+ Trường hợp 1: ***Mẫu do người bán đưa ra***: Người bán gửi mẫu hàng cho người mua để chào hàng và nếu người mua đồng ý với mẫu hàng đó thì tiến hành ký kết hợp đồng. Hoặc người mua đến thăm quan xưởng sản xuất của người bán và chọn ra một mẫu ưng ý và yêu cầu người bán sản xuất để giao hoặc giao một số lượng hàng hóa giống như mẫu mà người mua ưng ý đó. Trong cả hai tình huống trên, mẫu hàng sau khi đã được lựa chọn và thống nhất sẽ được nhân thành 3 bản (có thể nhiều hơn tùy hàng), được đóng gói cẩn thận, bên ngoài được hai bên ký tên, đóng dấu, để người bán giữ một mẫu, một mẫu do người mua giữ, mẫu còn lại do bên thứ ba giữ để làm cơ sở giải quyết tranh chấp xảy ra sau này.

+ Trường hợp 2: ***Mẫu do người mua đưa ra***: Người mua gửi một mẫu hàng cho người bán với mong muốn người bán sản xuất ra hàng như mẫu sẵn đó và giao lại. Khi nhận được mẫu này, người bán sẽ tiến hành sản xuất mẫu đối (sản xuất thử) và giao lại cho người mua. Nếu mẫu đối đó được chấp nhận thì tiến hành ký kết hợp đồng (mẫu đối này có giá trị pháp lý cuối cùng). Mẫu đối cũng được nhân thành 3 bản, cũng được đóng gói, ký tên,.. như trường hợp trên và giao cho 3 bên.

* Cách quy định chất lượng này được áp dụng khi hàng hoá khó tiêu chuẩn hoá, khó mô tả, có phẩm chất ổn định.
* Hàng hóa được coi là phù hợp với mẫu khi:

+ Hàng hóa phù hợp về mặt phẩm chất với mẫu.

+ Người mua được tạo điều kiện để đối chiếu hàng hóa được giao với mẫu mà 2 bên đã thống

nhất.

+ Mẫu không có ẩn tỳ (Ẩn tỳ là lỗi của hàng hóa mà không thể nhìn thấy được bằng mắt

thường).

* Ví dụ liên quan đến ẩn tỳ: Một thương nhân Việt Nam từng xuất khẩu một lô hàng khăn mặt bông sang nước ngoài với giá rất có ưu thế (trước đó người mua và người bán đã quy định chất lượng bằng một mẫu khăn mặt bông). Sau một thời gian, bên mua khiếu nại bên bán do khi giặt chung khăn mặt bông này với đồ khác thì sẽ lem màu lên các đồ khác đó (do trong khăn mặt bông có thuốc nhuộm). Bên mua cho rằng chất lượng khăn mặt bông là quá kém, yêu cầu người bán phải bồi thường. Người bán quả quyết rằng hàng được sản xuất đúng như mẫu mà hai bên đã thống nhất và bên mua đã đồng ý mẫu đó thì phải chấp nhận. Thật vậy, khi kiểm tra thì quả thực mẫu đó cũng có thuốc nhuộm và cũng sẽ lem màu cho đồ khác nếu giặt chung. Trong trường hợp này, nếu trọng tài phán rằng: “lỗi lem màu do có thuốc nhuộm” là một ẩn tỳ, thì lúc đó người bán sẽ phải bồi thường bởi vì ẩn tỳ là không thể nhìn thấy bằng mắt thường, nên người mua không phát hiện (và nếu họ biết thì họ sẽ không chấp nhận mẫu đó). Tuy nhiên, trọng tài đã phán rằng: với kinh nghiệm 20 năm trong nghề của người mua thì khi nhìn mẫu đó, họ đã phải phát hiện được rằng mẫu đó có thuốc nhuộm và sẽ lem màu cho đồ khác khi giặt cùng, nên đây không được coi là ẩn tỳ. Do đó, bên Việt Nam đã thắng vụ kiện. Tuy nhiên, về sau, khăn mặt bông của Việt Nam xuất khẩu đi thường là khăn trắng để tránh phai màu.
* Chú ý:

+ Mẫu phải được đặc định hoá, ghi rõ ngày tháng chọn mẫu để sao cho sau khi ký hợp đồng thì bên nào cũng không thể thay thế mẫu đó. Việc đặc định này sẽ khác nhau đối với từng sản phẩm. Ví dụ, nếu hàng là áo, thì hai bên sẽ ký tên lên mẫu; nếu là cà phê, gạo thì được cho vào túi, niêm phong lại và ký lên túi.

+ Mẫu phải được bảo quản cẩn thận đến khi hết hạn khiếu nại về phẩm chất. Nếu trong hợp đồng không có quy định khác thì thời hạn khiếu nại là 6 tháng kể từ ngày giao hàng. (theo luật Thương Mại năm 2005 thì thời hạn khiếu nại là 3 tháng đối với số lượng vào 6 tháng đối với chất

lượng, kể từ ngày giao hàng)

+ Mỗi hợp đồng nên có 1 mẫu riêng

+ Mẫu thường không bị tính tiền => quy định chất lượng bằng mẫu thường áp dụng với các hàng hóa không có giá trị cao.

+ Nhiều doanh nghiệp bán ô tô mở các showroom trưng bày ô tô mẫu, cho người mua đi thử và nếu họ hài lòng với mẫu đó thì họ có thể mua chiếc ô tô tương tự như vậy. Tuy nhiên việc này không phải là quy định chất lượng theo mẫu hàng. Cụ thể, việc quy định chất lượng của ô tô là qua một bảng thông số kỹ thuật phức tạp còn việc cho người mua đi thử xe ở showroom chỉ là một hình thức quảng cáo. Nếu chiếc xe mà người mua mua về có sai sót kỹ thuật so với bảng thông số đó thì họ có quyền khiếu nại. Tuy nhiên, nếu người mua cảm giác rằng chiếc xe họ mua về không được êm, thoải mái như chiếc xe họ đã thử thì họ cũng không có quyền khiếu nại bởi thực chất đó không phải là việc mua hàng theo mẫu xe họ đã đi thử. Tất nhiên là họ có quyền thông báo cho bên bán, nhưng việc bên bán có giải quyết hay không phụ thuộc vào thiện chí của họ, và họ hoàn toàn không có trách nhiệm phải xử lý thông báo đó.

* ***Cách ghi trong hợp đồng***: Phẩm chất hàng hoá tương tự/ giống như mẫu số…do bên bán đưa ra, được lập thành 3 mẫu, được 2 bên ký tên trên mẫu ngày…; giao cho bên bán, bên mua, và Vinacontrol nắm giữ.
* Kết luận: Phương pháp quy định chất lượng theo mẫu hàng áp dụng được với đa số sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam: nguyên liệu, may mặc gia công, giày dép, thủ công mỹ nghệ,…Tuy nhiên, phương pháp này không được sử dụng với các hàng hóa như máy móc thiết bị, một số loại nông sản dễ bị hư hỏng trong quá trình bảo quản.
  + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng theo tiêu chuẩn và phẩm cấp*
* Thường áp dụng với một số mặt hàng như nông sản, một số sản phẩm được sản xuất trong nhà máy như dược phẩm, sắt thép,…
* Tiêu chuẩn là những qui định về sự đánh giá chất lượng về phương pháp sản xuất, chế biến đóng gói, kiểm tra hàng hoá… thường được ban hành bởi các cơ quan có thẩm quyền hoặc các tổ chức quốc tế. Ở Việt Nam, cơ quan ban hành tiêu chuẩn là “Tổng cục đo lường và chất lượng”. Hiện tại, tổng cục có thư viện mở và cho phép người dùng đến mở thẻ và tra cứu các tiêu chuẩn đã được công bố. Trên thực tế, còn nhiều các cơ quan khác ban hành các tiêu chuẩn, ví dụ như các bộ sẽ ban hành tiêu chuẩn về các loại hàng hóa do bộ đó quản lý, hay do các cơ sở ban hành (và được các cơ quan nhà nước phê duyệt). Ví dụ, tiêu chuẩn chất lượng ISO (*tiêu chuẩn đánh giá hệ thống quản lý chất lượng của một cơ sở, nếu một cơ sở đạt chuẩn ISO thì tỷ lệ phế phẩm, sản phẩm lỗi của doanh nghiệp là rất thấp*), tiêu chuẩn Việt Nam (*tiêu chuẩn quốc gia cho nhiều lĩnh vực*), tiêu chuẩn cơ sở (*các cơ sở sản xuất tự đưa ra và được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt*), tiêu chuẩn Vietgap (*chứng nhận quy trình canh tác, trồng trọt, tưới tiêu là đạt chuẩn, trong sạch, không ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa*)
* Một bộ tiêu chuẩn sẽ bao gồm một loạt các chỉ tiêu: phương pháp sản xuất, đánh giá, bảo quản, đóng gói, kiểm tra hàng hóa,…Các chỉ tiêu này có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Nếu ta thay đổi bất kỳ một chỉ tiêu nào thì sẽ ảnh hưởng đến các chỉ tiêu khác trong tiêu chuẩn. => Không nên đưa thêm các chỉ tiêu khác với tiêu chuẩn vào hợp đồng nếu đã sử dụng tiêu chuẩn đó.
* Trong một tiêu chuẩn, người ta cũng đưa ra các cách để đánh giá và kiểm tra một mặt hàng, hay nói cách khác là có quy định về phẩm cấp của hàng. Phẩm cấp của hàng hóa được xác định dựa trên ba bộ chỉ số về thông số, chất lượng của của hàng hóa, chia hàng hóa đó thành 3 loại: loại 1 , loại 2 và loại 3. Ví dụ, đối với tiêu chuẩn về gạo, người ta có quy định gạo loại 1 là gạo dưới 5% tấm, gạo loại 3 là gạo trên 25% tấm. => Chính vì thế, khi viết tiêu chuẩn trong hợp đồng, cũng cần lưu ý về

phẩm cấp của hàng hóa theo như tiêu chuẩn đó quy định.

* Qua các năm, tiêu chuẩn của các loại sản phẩm thì đều được nâng cao. Sản phẩm phẩm cấp loại 1 theo tiêu chuẩn các năm trước có thể chỉ mang phẩm cấp loại 2 theo tiêu chuẩn hiện tại.
* Chú ý:

+ Cần dẫn chiếu đến tiêu chuẩn hoặc đính kèm tiêu chuẩn với hợp đồng. Ví dụ, trong hợp đồng phải viết: “Chất lượng hàng hóa là phù hợp với tiêu chuẩn … do Tổng cục đo lường và chất lượng Việt Nam ban hành vào…, bản sao của tiêu chuẩn được các bên đọc và ký nháy là một bộ phận không tách rời của hợp đồng”. Ngoài ra, chúng ta cũng cần quy định về ngôn ngữ, “một bản sao của tiêu chuẩn bằng tiếng Anh là bộ phận không tách rời của hợp đồng”.

+ Tiêu chuẩn là chỉ tiêu tổng hợp không nên qui định thêm hay thay đổi các chỉ tiêu. Ví dụ. Chỉ tiêu của lạc là 2200 hạt/kg cho loại 1, và ứng với chỉ tiêu đó là một chỉ tiêu khác: phải dùng sàng lỗ cỡ 16, 17, nếu hạt lạc không bị lọt qua lỗ sàng thì lạc mới đạt loại 1. Nếu ta thay đổi chỉ tiêu thành 2500 hạt/kg cho loại 1 thì sẽ gặp vấn đề với chỉ tiêu thứ 2 bên trên.

+ Ghi rõ tên cơ quan ban hành cùng năm ban hành, số hiệu

* Cách quy định trong hợp đồng: có 2 cách ghi:

+ Chất lượng hàng giao sẽ phù hợp với tiêu chuẩn Việt Nam số 1658.04 TCĐLCL 10-2004.

+ Chất lượng hàng hoá được xác định theo tiêu chuẩn quốc gia Việt Nam số hiệu TCVN…do tổng cục tiêu chuẩn, đo lường và chất lượng ban hành ngày…Một bản sao của tiêu chuẩn này được 2 bên ký và đính kèm như một bộ phận không tách rời của hợp đồng.

* + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng dựa vào các chỉ tiêu đại khái quen dùng*
* Chỉ tiêu đại khái quen dùng là các chỉ tiêu về chất lượng được sử dụng phổ biến ở một khu vực thị trường nhất định, trở thành thông lệ mua bán của ngành hàng trên khu vực đó. Ví dụ: Ở khu vực Bắc Mỹ, sản phẩm ngũ cốc là một sản phẩm thường xuyên được giao dịch với số lượng lớn. Trong nhiều trường hợp mua bán như tại sở giao dịch, đấu giá,…thì người bán và người mua khó có cơ hội để đàm phán chi tiết với người mua về chất lượng chi tiết của từng lô hàng, chính vì thế người bán thường phải khẳng định chất lượng hàng hóa của mình là đạt mức chất lượng bình quân tốt hay mức bình quân khá. Do số lượng giao dịch lớn nên hàng năm, thị trường cũng công bố chính xác, chi tiết: như thế nào là mức chất lượng bình quân tốt, khá,…
* Một số từ viết tắt trong chỉ tiêu đại khái quen dùng:

+ FAQ (Fair Average Quality): Phẩm chất bình quân khá

+ GMQ (Good Merchantable Quality): Phẩm chất tiêu thụ khá

+ Good ordinary brand (đối với những mặt hàng thương hiệu)

+ Độ lên men thông thường, tốt (hàng ca cao, cà phê)

* + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng dựa vào hàm lượng chất chủ yếu*
* Chủ yếu áp dụng cho các mặt hàng nguyên liệu, bán thành phẩm như nông sản, thủy sản, khoáng sản.
* Xác định chất lượng thông qua hàm lượng một chất chủ yếu nào đó. Có trường hợp hàm lượng chất chủ yếu càng cao thì chất lượng hàng càng cao hoặc càng thấp. (do chất chủ yếu này có thể là một chất có lợi hoặc có hại)
* Có hai loại chất chủ yếu:

+ Chất có ích: Hàm lượng chất chủ yếu có ích cao hơn thì hàng có chất lượng cao hơn. Ví dụ: Hàm lượng cacbon trong than đá, hàm lượng vitamin E trong sữa rửa mặt,…

+ Chất có hại: Hàm lượng chất chủ yếu có hại cao hơn thì hàng có chất lượng thấp hơn. Ví

dụ: Hàm lượng chì, asen, thủy ngân trong các sản phẩm thực phẩm; chất tạo đạm, dư lượng kháng sinh trong thủy hải sản;…

* Có thể qui định thưởng nếu chất lượng tốt hơn và phạt nếu chất lượng thấp. Quy định này thường được áp dụng đối với mặt hàng quặng. Ví dụ: nếu hàm lượng của oxit sắt II và sắt III trong quặng sắt cao hơn quy định thì được thưởng.
  + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng dựa vào quy cách và phẩm chất hàng hóa*
* Khi sử dụng phương pháp này, ta phải liệt kê một loạt các thông số kỹ thuật của hàng hóa để thể hiện mức chất lượng của hàng hóa. Thông thường người ta có thể liệt kê những điều này trong hợp đồng, nhưng đối với các máy móc có nhiều thông số kỹ thuật phức tạp thì người ta thường lập thành một phụ lục về thông số, quy cách, chất lượng,…
* Áp dụng với hàng hoá là sản phẩm công nghiệp được sản xuất tại nhà máy như hàng tiêu dùng.
  + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng dựa vào lượng thành phẩm thu được từ hàng hóa*
* Áp dụng với nguyên liệu, bán thành phẩm.
* Ví dụ: Nếu một công ty mua mía để sản xuất đường, thì có thể quy định chất lượng của mía bằng lượng đường sản xuất ra được từ lô mía đó.
* Cách này không chính xác vì số lượng thành phẩm thu được ko chỉ phụ thuộc vào chất lượng nguyên liệu, mà còn phụ thuộc vào cách chế biến nguyên liệu đó, quá trình trình quản lý chất lượng chế biến của người mua,…
  + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng dựa vào hiện trạng của hàng hóa*
* Người bán chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hoá đúng như khi bốc hàng. Đây là phương pháp mô tả chất lượng hàng hóa dựa vào hiện trạng thực tế của hàng hóa, người bán chỉ chịu trách nhiệm giao hàng theo đúng tên gọi mà không chịu trách nhiệm về chất lượng của hàng. Vì vậy, cách này được sử dụng trong các trường hợp mua hàng khi tàu đến, hàng bán tại kho, bán hàng thanh lý hoặc khi thị trường thuộc về người bán. Ví dụ: Giả sử khi hai bên mua bán mặt hàng gạo mà sử dụng biện pháp quy định chất lượng này thì chỉ cần khi bốc hàng, mặt hàng đó là gạo thì người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, mà không cần quan tâm đến tỷ lệ sạn, mọt,…
* Quy định trong hợp đồng: Sale as it is
  + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng dựa vào xem hàng trước*
* Khi sử dụng phương pháp này, người mua được tạo điều kiện xem hàng trước khi ký hợp đồng. Sau khi mua, người mua không có quyền khiếu nại về chất lượng hàng hóa.
* Quy định trong hợp đồng: Đã mua và đồng ý (Inspected and Agree)
* Áp dụng cho mua bán tại kho, bán thanh lý, bán đồ cũ.
  + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng dựa vào dung trọng hàng hóa*
* Dung trọng là trọng lượng tự nhiên của 1 đơn vị dung tích hàng hoá, phản ánh tính chất vật lý, tỷ lệ tạp chất…của hàng hóa đó. Ví dụ: dung trọng của một lít nước là 1kg, của một lít dầu là khoảng 0,8kg. Tuy vào đặc điểm dung trọng của từng loại hàng hóa mà đưa ra quy định về chất lượng dựa trên dung trọng đó. Ví dụ: dầu có dung trọng càng nhỏ thì chất lượng càng cao.
* Thường áp dụng với các mặt hàng như: dầu, than đá, gỗ, ngũ cốc (gạo (do gạo vừa thu hoạch có dung trọng cao hơn gạo đã thu hoạch và để lâu)),…
  + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng dựa vào tài liệu kỹ thuật*
* Trong hợp đồng phải định nghĩa tài liệu kỹ thuật của hợp đồng đề cập đến là gì. Ví dụ: Tài liệu kỹ thuật gồm bản vẽ kỹ thuật, sơ đồ láp ráp, bản thuyết minh tính năng và tác dụng, bản hướng dẫn sử dụng ghi rõ các chỉ tiêu chất lượng của sản phẩm (đối với các sản phẩm khác nhau thì tài liệu kỹ thuật có thể khác nhau)
* Ví dụ: Các hàng sản xuất đồ gia dụng trên thế giới mỗi năm đều in một quyển danh mục hàng hóa (catalogue). Trên đó là tất cả các sản phẩm họ kinh doanh kèm với mã và thông số kỹ thuật của từng sản phẩm. Bên mua có thể sử dụng bản catalogue này để làm tài liệu kỹ thuật cho sản phẩm trong hợp đồng với người bán (yêu cầu người bán giao sản phẩm có chất lượng, thông số y hệt như trong bản catalogue đó), nhưng phải ghi rõ hãng phát hành catalogue, mã sản phẩm, số trang,…
* Đối với các bản tài liệu kỹ thuật của các máy móc phức tạp, hai bên sẽ phải thỏa thuận với nhau để thống nhất: bản tài liệu kỹ thuật gồm những văn bản nào, nhà xuất bản nào, thời gian phát hành, ngôn ngữ gì,…
* Chú ý:

+ Trong hợp đồng phải ghi rõ tài liệu kỹ thuật đó là tài liệu nào.

+ Ghi rõ nhà xuất bản, năm xuất bản bởi vì tôn chỉ mục đích của mỗi nhà xuất bản là khác nhau nên công dụng sẽ nêu khác nhau, hoặc nội dung bản in trước không được cập nhật, ngôn ngữ của tài liệu kỹ thuật.

+ Các bên phải làm các dấu hiệu đặc định hóa để tài liệu trở thành bộ phận không tách rời của hợp đồng bằng cách ký tên, đóng dấu lên bản tài liệu kỹ thuật đó.

+ Qui định rõ trách nhiệm của các bên có liên quan đến tài liệu kỹ thuật. Ví dụ: Người bán giao cho người mua quyển hướng dẫn sử dụng, nhưng bản quyền của quyển hướng dẫn sử dụng đó vẫn thuộc về người bán, người mua không có quyền sao chép, tái bản,…

* + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng dựa vào nhãn hiệu hàng hóa*
* Nhãn hiệu là những dấu hiệu, hình vẽ hay chữ viết để phân biệt hàng hoá của nhà sản xuất này với hàng hóa của nhà sản xuất khác.
* Chọn một nhãn hiệu để quy định chất lượng hàng hóa. Cần tránh viết sai tên nhãn hiệu.
* Áp dụng mặt hàng công nghiệp, hàng nông sản chế biến.
* Chỉ được áp dụng khi mà nhãn hiệu hàng hóa đó đã được đăng ký sở hữu trí tuệ ở nước nhập khẩu.
  + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng dựa vào mô tả hàng hóa*
* Nếu hàng hóa bên mua cần quá phức tạp mà cả 11 phương pháp trên đều không quy định được chất lượng thì sử dụng phương pháp này.
* Trong hợp đồng mô tả kỹ lưỡng về hàng hoá như hình dạng màu sắc, kích thước, công suất, hiệu suất… và người bán có nghĩa vụ giao hàng theo đúng các mô tả đó.
* Phương pháp này thường được dùng kèm với phương pháp khác bởi vì nếu chỉ dùng phương pháp này thì sẽ gây ra nhiều tranh chấp do mô tả về hàng hóa có thể chủ quan, không rõ ràng.

## \* Chú ý chung về quy định chất lượng trong hợp đồng:

* Kết hợp sử dụng các phương pháp qui định.
* Phù hợp với các yêu cầu quản lý chất lượng hàng hóa xuất nhập khẩu của Nhà nước.
* Cần căn cứ vào các yếu tố sau để chọn phương pháp quy định chất lượng:

+ Tính chất hàng hoá

+ Tập quán tiêu dùng

+ Phương thức mua bán

+ Vị thế của người mua và người bán

## \* Kiểm tra chất lượng

* Địa điểm điểm tra: Nơi sản xuất, nơi giao hàng (VD. tại cảng) hoặc nơi sử dụng (đối với những mặt hàng như máy móc thiết bị thì phải sau một thời gian sử dụng mới có thể kiểm tra)
* Người kiểm tra: Người sản xuất (áp dụng với nhà sản xuất có uy tín và họ tự cấp giấy chứng nhận chất lượng cho hàng hóa của họ - VD. các sản phẩm dược, thép,…), trung gian (VD. Vinacontrol) hoặc đại diện của nhà nước (đối với những mặt hàng thuộc diện kiểm tra bắt buộc của nhà nước).
* Giấy tờ chứng minh (giấy chứng nhận chất lượng): có thể có giá trị pháp lý cuối cùng hoặc chỉ có pháp lý sơ bộ. Ví dụ: Trong trường hợp nhập khẩu máy móc thiết bị, khi người bán đóng gói máy móc thiết bị xong thì người bán sẽ sơ bộ đánh giá chất lượng sản phẩm, chỉ khi về đến tay người mua, lắp đặt chạy thử, nếu chạy ổn thì mới cấp giấy chứng nhận chất lượng cuối cùng.

## Điều kiện bao bì, ký mã hiệu

* + - 1. *Phương pháp quy định chất lượng bao bì*

1. Quy định cụ thể

* Nhờ một người rất am hiểu về cách thức đóng bao và tập quán đóng bao của mặt hàng để ghi tất cả các yêu về cụ thể đối với bao bì của hàng hóa vào hợp đồng.
* Những người mới kinh doanh trong ngành hàng thì thường sẽ không thể áp dụng quy định cụ thể này.
* Cụ thể, có các quy định như sau:

+ Yêu cầu về vật liệu bao bì: Trong giao dịch thương mại quốc tế, yêu cầu về vật liệu bao bì có thể rất đa dạng, nếu là dạng bao thì có bao đay, bao gai, bảo vải bố,… nếu là dạng thùng thì có thùng gỗ, thùng thiếc,…Bên cạnh đó, cách thức đóng bao cũng sẽ được quy định rõ.

+ Hình thức của bao bì: bao hình hình lập phương, hình hộp chữ nhật, hình trụ, hình cầu, hình chóp,…Hình hộp chữ nhật hay được sử dụng bởi vì nó tiết kiệm thể tích nhất và cũng dễ tính cước vận tải theo thể tích kiện hàng nhất.

+ Số lớp của bao bì và cách thức cấu tạo mỗi lớp

+ Sức chứa của bao bì: Trước khi quy định về điều nay trong hợp đồng thì phải lưu ý tham khảo sức chứa cho phép của “Hiệp hội những người bốc vác” của các quốc gia khác nhau. Cụ thể, tại mỗi cảng khác nhau, người ta sẽ quy định khổi lượng lớn nhất của một kiện hàng để bảo vệ sức khỏe của người bốc vác.

+ Gia cố của bao bì: Trong quá trình vận chuyển, nhiều trường hợp hàng hóa bị xếp thành chồng cao, khiến cho sản phẩm ở dưới cùng chịu áp lực và dễ bị rách, vỡ. Đó là lý do tại sao phải gia cố hàng hóa (bằng cách bọc thêm bao bì phía ngoài,…) hoặc thậm chí phải chia ngăn, để tránh hàng hóa bị đổ vỡ trong quá trình vận chuyển.

1. Quy định chung chung

* Đặc điểm: Dễ viết nhưng khó làm
* Để sử dụng quy định chung chung, có thể ghi trong hợp đồng:

+ Bao bì phù hợp với phương thức vận tải nào đó (cần lưu ý sự khác nhau giữa các phương

thức)

* Vận tải đường biển: Quãng đường vận tải lâu, sóng biển gây va đập, nước biển ngấm vào hàng hóa => Bao bì cần bảo vệ được hàng hóa như thế nào?
  + Vận tải đường không: Hình thù của khay hàng (palet) của hàng không khác với palet thường nên bao bì cần tận dụng được thể tích của khay hàng nếu sử dụng vận tải đường không, đồng thời giảm khối lượng bao bì hàng hóa và hàng hóa.
  + Vận tải đường sắt:

+ Bao bì phù hợp với tính chất hàng hóa (thông lệ): Theo thông lệ thì các mặt hàng khác nhau sẽ có bao bì khác nhau.

* Ví dụ về quy định bao bì trong hợp đồng

+ **Packing**: Export standard with Sea transportation ***=> Quy định chung chung***

+ **Packing**: In about 60kg net/ 60.7 kg gross, 300 bags per container ***=> Quy định đã chi tiết, cụ thể nhưng chưa đầy đủ***

+ **Packing**: In about 60kgs net , 0,65 kgs tare. New uniform jute bags required for the whole lot, to be closed by jute yarn or cotton yarn. Weight for payment is the net shipping weight, 0,5% franchise (Đóng gói: Đóng gói trong bao 60kg tịnh, trọng lượng bao là 0,65kg. Tất cả các bao phải là bao đay mới, được khâu bằng chỉ sợi đay xe đôi hoặc chỉ cotton. Khối lượng thanh toán là khối lượng tịnh được giao, có tính 0,5% nhượng quyền thương mại)

* + - 1. *Phương thức cung ứng bao bì*
* Người bán cung cấp bao bì cùng với hàng hoá
* Người bán cung ứng bao bì, nhưng sau đó người mua phải trả lại
* Người mua ứng trước bao bì để người bán đóng gói hàng hoá
  + - 1. *Ký mã hiệu*
* Ký mã hiệu là những ký hiệu hàng chữ hướng dẫn giao nhận vận chuyển bảo quản hàng hoá.
* Kỹ mã hiệu phải được kẻ trên bao bì của hàng hóa để khiến người khác nhận ra được hàng hóa, đọc được các thông tin về hàng hóa và và thông tin về hướng dẫn bảo quản hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển.
* Yêu cầu ký mã hiệu:

+ Được viết bằng sơn hoặc mực không phai, không nhoè.

+ Dễ đọc dễ thấy

+ Không ảnh hưởng đến phẩm chất của hàng hoá

+ Màu sắc phù hợp (Không nên kẻ ký mã hiệu bằng các màu như cam, đỏ vì những màu đó thường chỉ được dùng cho những hàng hóa nguy hiểm, dễ chảy nổ, độc hại và bị tính cước rất cao.)

+ Bề mặt viết ký mã hiệu phải bào nhẵn

+ Phải viết theo thứ tự nhất định

+ Kích thước của ký mã hiệu phải tỷ lệ thuận với kích thước của độ lớn của diện tích bề mặt. (tuy nhiên kích thước vẫn phải lớn hơn một mức tối thiểu quy định)

=> Về cơ bản, trước khi xây dựng điều khoản bao bì thì cần đọc các điều khoản mẫu trong các hợp đồng từ trước vì mỗi loại hàng hóa có một cách thức đóng bao theo thông lệ.

## Điều khoản giá cả

* Là điều khoản quy định về số tiền mà người mua sẽ trả cho người bán.
* Ví dụ: Đơn giá: 510USD/ 1 MT *=> Phải ghi rõ đồng tiền thanh toán và đơn vị tính*

Tổng giá: khoảng 8670000USD *=> “Khoảng” có thể thay thế bằng* ± *hoặc chữ “hơn”, “kém”. Thường phải ghi cả số tiền ở dạng chữ viết để tránh việc thêm bớt dấu chấm, phảy vào giữa*

*số tiền.*

Giá CFR Singapore theo Incoterms 2000 đã bao gồm cả chi phí bao bì. *=> Cần nói rõ*

*chi phí nào đã bao gồm và chưa bao gồm trong giá.*

* + - 1. *Đồng tiền tính giá*
* Các bên có thể chọn đồng tiền của nước người mua, nước người bán hoặc một nước thứ ba.
* Khi đã chọn được đồng tiền thì phải ghi chính xác tên, mã quốc tế của đồng tiền và quốc gia sở hữu đồng tiền đó.
* Trong giao dịch, bên mua thường có xu hướng thanh toán bằng đồng tiền xấu (có giá trị bấp bênh, không ổn định) trong khi bên bán lại muốn được thanh toán bằng những đồng tiền mạnh, ổn định.
  + - 1. *Phương pháp quy định giá*

1. Giá cố định

* Từ xưa, coi trọng giá cả là một nét văn hóa của người Việt Nam và điều này cũng một phần nào lý giải cho việc phương pháp quy định giá cố định thường được áp dụng trong phần lớn các hợp đồng giao dịch ở Việt Nam.
* Quy định giá cố định là khi hai bên ấn định một mức giá cho hàng hóa giao dịch vào thời điểm ký kết hợp đồng và mức giá này sẽ không thay đổi, không xem xét lại trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng, cho dù mức giá thị trường của hàng hóa đó có thay đổi đi chăng nữa.
* Phương pháp quy định giá này được áp dụng với:

+ Các mặt hàng bách hóa, mặt hàng chế tạo ngắn ngày

+ Hợp đồng có hiệu lực trong thời gian ngắn

+ Trên thị trường có các giá cả ít biến động

+ Mua bán ở các thị trường đặc biệt: sở giao dịch hàng hóa, đấu thầu, đấu giá.

* Ưu điểm của giá cố định là tiện lợi, dễ quy định trong hợp đồng, hai bên dễ dàng tính toán chi phí, lợi nhuận để đưa ra quyết định phù hợp. Nhược điểm là một bên có thể chịu thiệt nếu giá trên thị trường biến động do không thể điều chỉnh giá sau khi hợp đồng đã được ký kết.

1. Giá quy định sau

* Trái ngược hoàn toàn với giá cố định, khi hai bên quyết định sử dụng phương pháp quy định giá này thì vào thời điểm ký kết hợp đồng, không có mức giá nào được đưa ra, mà hai bên chỉ thỏa thuận cách tính ra mức giá đó khi thanh toán trong tương lai.
* Có 3 cách xác định giá khi sử dụng phương pháp này:

+ Theo thỏa thuận của hai bên trước khi giao hàng. Ví dụ: Hợp đồng quy định “Trước ngày giao hàng dự kiến 10 ngày, bên bán sẽ báo giá của lô hàng cho bên mua và nếu bên mua không đồng ý thì phải báo lại ngay lập tức cho bên bán và nếu không có thông báo gì thì bên bán hiểu là người mua chấp nhận mức giá đó và tiến hành giao hàng vào ngày dự kiến.”

+ Theo giá niêm yết tại sở giao dịch hàng hóa vào ngày giao hàng. Khi sử dụng cách này cần chú ý rằng một sở giao dịch hàng hóa thì có rất nhiều loại giá như giá đóng cửa, giá mở cửa, giá niêm yết,…và thậm chí còn có trường hợp khi mà trong ngày không tồn tại giao dịch nào của hàng hóa trong hợp đồng của hai bên thì mức giá ở sở giao dịch chỉ mang tính chất tượng trưng (giá danh nghĩa), được lấy lại từ những ngày trước.

+ Theo giá bán trên thị trường chính của mặt hàng. Từng mặt hàng cụ thể có thể có nhiều thị trường chính khác nhau. Ví dụ như dầu hỏa có 3 thị trường chính là thị trường Trung Đông (giá dầu luôn thấp nhất), thị trường Mỹ (có giá dầu hỏa cao thứ hai) và thị trường Nhật Bản (có mức giá dầu hỏa cao nhất). Hay ví dụ như Việt Nam sẽ là thị trường chính của các mặt hàng như cà phê, cacao,

gạo trắng hạt dài,… và khi các bên giao dịch các mặt hàng này thì có thể tham khảo giá được công bố trên cổng thông tin điện tử của bộ Công Thương.

* Phương pháp này thường được áp dụng cho những hợp đồng hàng hóa được thực hiện trong một khoảng thời gian dài (ví dụ: 5 năm) khi mà giá cả của hàng hóa có sự thay đổi lớn do sự thay đổi giá của nguyên vật liệu,…
* Ưu điểm của giá này là cực kỳ linh hoạt, giá thị trường bao nhiêu thì giá trong hợp đồng sẽ là bấy nhiêu, tuy nhiên nhược điểm là hai bên không thể hoạch tính chi phí, lợi nhuận của mình một cách chính xác trước khi giao hàng, thanh toán,…

1. Giá linh hoạt (là “con lai” của hai loại giá trên)

* Khi áp dụng giá linh hoạt, trong hợp đồng của hai bên sẽ thỏa thuận một mức giá cố định, nhưng (khác với phương pháp giá cố định ở chỗ là) mức giá cố định này có thể thay đổi nếu như thị trường biến động quá mức quy định. Ví dụ, trong hợp đồng xuất khẩu dầu hỏa, hai bên có thể thỏa thuận: “Giá dầu hỏa là $90 một thùng và hai bên sẽ thỏa thuận lại nếu như trên sở giao dịch New York biến động quá 10% vào ngày thực hiện hợp đồng (ngày giao hàng).”
* Giá linh hoạt được áp dụng đối với những mặt hàng có biến động giá lớn, có thể ảnh hưởng đến quyền lợi các bên tham gia ký kết hợp đồng.
* Khi áp dụng giá linh hoạt thì hợp đồng phải quy định rõ: giá gốc (giá cố định), thời gian xác định lại giá, mức chênh lệch tối đa giữa giá hợp đồng và giá thị trường, nguồn tài liệu để xác định sự biến động giá.

1. Giá di động

* Phương pháp quy định giá này thường áp dụng với các mặt hàng máy móc, những sản phẩm có thời gian chế tạo dài, do rất nhiều những bộ phận nhỏ hơn cấu thành nên. Khi đó, giá của các sản phẩm này sẽ được tính toán theo sự biến động của các bộ phận cấu thành này.
* Ví dụ: Khi đóng một con tàu thủy, ta cần số lượng nguyên vật liệu các loại rất lớn và giá trị con tàu cũng rất lớn, có thể lên đến hàng triệu đô-la Mỹ. Lúc này, người ta sẽ phải sử dụng phương pháp quy định giá di động cho hợp đồng mua bán tàu thủy đó.
* Công thức tính giá di động:

𝑃 = 𝑃 × (𝐴 + 𝐵 × 𝐵1 + 𝐶 × 𝐶1)

1

0

𝐵0

𝐶0

Trong đó: + 𝑃1 là giá tại thời điểm giao hàng

+ 𝑃0 là giá tại thời điểm ký hợp đồng

+ *A* là tỷ trọng của chi phí cố định trong giá

+ *B* là tỷ trọng của chi phí tiền lương nhân công trong giá

+ 𝐵1 là chỉ số biến động giá của tiền lương nhân công

𝐵0

+ *C* là tỷ trọng của nguyên vật liệu trong giá

+ 𝐶1 là chỉ số biến động của chi phí của nguyên vật liệu

𝐶0

=> Công thức này giả định rằng chỉ có 3 yếu tố cấu thành nên hàng hóa là chi phí cố định, chi phí tiền lương nhân công và chi phí nguyên vật liệu (A + B + C =1). Tuy nhiên trong thực tế, đã từng có những hợp đồng mà hàng hóa của nó được chia thành hàng trăm nhóm yếu tố cấu thành, khi đó công thức tính giá tại thời điểm giao hàng cũng phải đề cập đủ các yếu tố đó mà không chỉ là ba yếu tố như trên)

* + - 1. *Giảm giá (giảm tải, tự đọc trong giáo trình hoặc slide)*
      2. *Các quy định khác có liên quan*
* Tuy chỉ là “các quy định khác” nhưng các quy định này rất quan trọng và nếu không có chúng thì giá có thể bị tăng lên hoặc giảm xuống một cách bất thường.
* Trong hợp đồng phải có các điều kiện khác là:

+ Điều kiện cơ sở giao hàng để tính giá: hai bên có thể sử dụng một thuật ngữ Incoterms gắn với cách tính giá trong hợp đồng

+ Quy định về chi phí bao bì: chi phí bao bì đã bao gồm trong giá hay chưa

+ Quy định về chi phí phụ tùng

## Điều khoản giao hàng (terms of delivery)

* Là điều khoản chủ yếu của hợp đồng mua bán hàng hóa, thỏa thuận về các điều kiện giao nhận hàng hàng hóa, phân chia chi phí và trách nhiệm giữa các bên.
* Các hợp đồng mua bán các mặt hàng khác nhau thì cũng sẽ có những quy định về điều khoản giao hàng khác nhau. Tuy nhiên, đa số đều có đủ 4 mục: thời hạn giao hàng, địa điểm giao hàng, phương thức giao hàng, thông báo giao hàng.
  + - 1. *Thời hạn giao hàng*
* Hai bên sẽ thỏa thuận một ngày cuối cùng trong một khoảng thời gian mà người bán phải giao hàng cho người mua bằng cách thức mà hai bên đã thỏa thuận. Thời hạn giao hàng sẽ luôn gắn liền với cách thức giao hàng được quy định đối với từng thuật ngữ Incoterms khác nhau được sử dụng trong hợp đồng để quy định về điều khoản giao hàng. Ví dụ, nếu trong hợp đồng sử dụng thuật ngữ FOB, và thời hạn giao hàng là tháng 7 năm 2021, thì người bán phải **bốc hàng lên tàu** muộn nhất là vào ngày 31 tháng 7 và lấy được vận đơn có ghi ngày 31 tháng 7 thì mới được coi là hoàn thành nghĩa vụ giao hàng.
* Cách quy định thời hạn giao hàng:

+ Giao hàng theo định kỳ: tức là giao hàng trong một khoảng thời gian theo lịch. Ví dụ: các cách quy định giao hàng: ngày 25/6/2021; tháng 8; quý 4;…đều là giao hàng định kỳ. Tuy nhiên, không nên quy định thời hạn giao hàng chỉ trong một ngày bởi vì trong ngày đó có thể có xảy ra những sự cố rủi ro như: bão, sân bay cấm bay, cấu tàu ra khơi,…khiến hàng không đến được đúng hạn.

+ Giao hàng theo điều kiện: Vào thời điểm ký hợp đồng thì hai bên không ấn định thời hạn giao hàng, mà chỉ quy định: khi nào có một điều kiện được thỏa mãn trong tương lai thì mới phải giao hàng. Ví dụ: Cách quy định “Thời hạn giao hàng là 7 ngày kể từ ngày người mua mở thư tín dụng” hay “Thời hạn giao hàng là 1 tháng kể từ sau khi xin được giấy phép nhập khẩu”. => Đây là cách quy định thời hạn giao hàng theo điều kiện.

+ Giao hàng ngay theo các thuật ngữ (không phải các thuật ngữ trong Incoterms): “Các thuật ngữ” là các thuật ngữ trong tập quán mua bán hàng hóa quốc tế. Ví dụ, khi mua bán hàng hóa ở sở giao dịch, hai bên không thể đàm phán các điều kiện trong hợp đồng mà chỉ có thể chấp nhận và ký hợp đồng có sẵn ở sở giao dịch. Trong hợp đồng đó, chúng ta bắt gặp khái niệm “giao ngay”. Đó là một dạng thuật ngữ trong tập quán mua bán hàng hóa quốc tế. “Giao ngay” có thể được hiểu khác nhau ở các sở giao dịch khác nhau, có thể là sau 2 ngày, 3 ngày hoặc 5 ngày,…Chính vì tính không thống nhất này mà phải nêu rõ định nghĩa về thuật ngữ đó và cùng vì đó mà cách quy định thời hạn giao hàng này thường ít được sử dụng.

* + - 1. *Phương thức giao hàng (có thể không có trong hợp đồng)*
      2. *Địa điểm giao hàng*
* Có hai căn cứ để chọn địa điểm giao hàng là phương thức chuyên chở hàng hóa và điều kiện cơ sở giao hàng.
* Trong hợp đồng thường có 2 địa điểm giao hàng là nơi đi và nơi đến. Tuy nhiên, cũng có trường hợp chỉ có ghi nơi đi, hoặc chỉ có ghi nơi đến, và thậm chí nếu hành trình giao hàng phức tạp, qua nhiều điểm trung chuyển thì có thể ghi thêm các địa điểm trung chuyển đó.
* Mỗi địa điểm giao hàng trong hợp đồng đều có thể được ghi theo hai cách. Cách thứ nhất là chỉ ghi duy nhất một địa điểm cố định. Ví dụ: “Nơi đi: Cảng Hải Phòng, nơi đến: cảng Singapore”. Điều này có nghĩa là người bán chỉ được phép giao hàng đi ở cảng Hải Phòng và nơi hàng đến phải là cảng Singapore, nếu người bán giao hàng đi ở cảng Quảng Ninh thì đã vi phạm điều khoản địa điểm hợp đồng. Cách thứ hai là ghi một chuỗi các lựa chọn cho mỗi địa điểm. Ví dụ: “Nơi đi: một cảng bất kỳ tại miền Bắc Việt Nam”. Cách này được sử dụng có thể do vào thời điểm ký kết hợp đồng, hai bên chưa tham khảo thông tin bên các hãng tàu và không rõ lịch trình chạy của tàu ở các cảng, vì thế mà phải đưa ra các lựa chọn. Tuy nhiên cách quy định này thường không được sử dụng ở Việt Nam vì lý do như trên (chưa tìm hiểu được lịch trình) thì có thể dễ dàng được khắc phục. Nó thường được sử dụng ở các vùng khí hậu lạnh như vùng Siberi của Nga, nơi mà nước biển có thể đóng băng bất cứ khi nào và khiến việc giao hàng bị chậm trễ, khi đó người ta phải đưa ra nhiều địa điểm giao hàng lựa chọn.
  + - 1. *Thông báo giao hàng*
* Trong hợp đồng cần có quy định về số lần thông báo, nội dung, thời hạn, cách thức thông báo mỗi lần thông báo.
* Có hai loại thông báo: thông báo trước khi giao hàng (pre-shipment advice) và thông báo sau khi giao hàng (post-shipment advice).
* Nếu hai bên thống nhất sử dụng một thuật ngữ Incoterms trong hợp đồng thì số lần thông báo quy định sẽ khác nhau đối với các thuật ngữ khác nhau.
* Ví dụ: Với thuật ngữ FOB, ta có 3 lần giao hàng:

+ Lần 1: Người bán thông báo sẵn sàng giao hàng, chậm nhất là 10 ngày trước ngày giao hàng dự kiến, nội dung thông báo là “Hàng đã sẵn sàng để giao”, thông báo bằng thư, email (do thông báo này không quan trọng nên cách thức khá thoải mái),…

+ Lần 2: Người mua thông báo về tàu đến nhận hàng; chậm nhất là 7 ngày trước ngày giao hàng dự kiến; nội dung thông báo thường bao gồm các chi tiết về tên, số hiệu của tàu, ngày dự kiến tàu đến nhận hàng (ETA) và ngày dự kiến tàu rời cảng (ETD); thông báo bằng fax (lần thông báo này quan trọng nên thường được yêu cầu thông báo bằng văn bản).

+ Lần 3 (lần quan trọng nhất): Người bán thông báo về việc đã giao hàng; chậm nhất là 48 giờ sau khi lấy được vận đơn; nội dung bao gồm tình trạng hàng đã giao, tên, số hiệu của con tàu, số vận đơn, tên và số lượng của hàng hóa ghi trên vận đơn, ngày phát hành vận đơn, ngày dự kiến tàu rời cảng ở nơi đi và ngày dự kiến con tàu đến cảng ở nơi đến; cách thức thông báo là fax hoặc thư tín (do quan trọng nên sử dụng văn bản để thông báo).

* + - 1. *Các quy định khác trong điều khoản giao hàng (các chỉ thị giao hàng)*
* Cho phép giao hàng từng phần (partial shipment allowed). Giao hàng từng phần tức là chia nhỏ lô hàng để giao trong nhiều lần. Người mua thường không thích giao hàng từng phần bởi vì họ sẽ mất thêm chi phí để đi nhận hàng, và bởi người bán thường có xu hướng giao hàng kém chất lượng

hơn trong các lần giao hàng thứ 2,3,…Giao hàng từng phần thường chỉ được cho phép khi tàu không thể chở hết cả lô hàng hoặc người bán chưa có đủ hàng để giao trong một lần.

* Cho phép chuyển tải (transhipment allowed). Trong thực tế, mỗi một lần chuyển tải sẽ gây nhiều hư hỏng và mất mát cho hàng hóa. Chính vì thế mà chuyển tải cũng không được người mua ưa thích bằng giao hàng thẳng. Tuy nhiên, đôi khi người mua vẫn phải chấp nhận cho phép chuyển tải khi không có chuyến tàu, chuyến bay… trực tiếp từ nơi đi đến nơi đến.
* Có cho phép xếp hàng trên boong (loaded on deck) không? Theo quy định của bộ chứng từ thanh toán bằng L/C là không được phép. Tuy nhiên trong trường hợp lô hàng quá lớn và cồng kềnh thì phải có quy định cho phép xếp hàng trên boong, và khi đó thì phí bảo hiểm cũng tăng lên và phí thanh toán bằng L/C cũng sẽ tăng lên.
* Vận đơn đến chậm có được cho phép hay không? Vận đơn là chứng từ sẽ được gửi cho người mua để người mua nhận được hàng ở nơi đến. Sẽ có những trường hợp mà hàng hóa đến nơi đến trước vận đơn đến tay người mua (vận đơn được gửi qua hệ thống ngân hàng).
* Vận đơn người thứ ba được chấp nhận.

## Điều kiện thanh toán

* + - 1. *Đồng tiền thanh toán*
* Đồng tiền thanh toán là đồng tiền dùng vào việc thanh toán hợp đồng và điều khoản về đồng tiền thanh toán phải quy định rõ tên nước và tên đồng tiền. Giống như đồng tiền tính giá, đồng tiền được lựa chọn làm đồng tiền thanh toán thường phải là đồng tiền mạnh, ổn định, có tính thanh khoản cao, được chấp nhận rộng rãi trên thế giới.
* Trong các hợp đồng, đồng tiền tính giá thường chính là đồng tiền thanh toán, cho nên người ta sẽ không quy định thêm nhiều về đồng tiền thanh toán. Tuy nhiên, nếu đồng tiền thanh toán và tính giá không giống nhau thì trong hợp đồng phải xác định tỷ giá quy đổi giữa hai đồng tiền đó, và cụ thể là phải quy định: thời điểm xác định khi nào, địa điểm xác định ở ngân hàng nào, tỷ giá thuộc loại nào (tỷ giá mua vào, tỷ giá bán ra, tỷ giá mở cửa, tỷ giá đóng cửa hay tỷ giá chéo,…)
* Cơ sở để hai bên lựa chọn đồng tiền thanh toán là:

+ Vị trí và sức mua của đồng tiền: chọn đồng tiền mạnh hay đồng tiền thông thường,…

+ Dựa vào tập quán mua bán của ngành hàng để chọn đồng tiền phù hợp. Ví dụ: dầu hỏa thì thường thanh toán bằng đô-la Mỹ, ngành kim loại màu thường được thanh toán bằng đồng bảng Anh,…

+ Mục đích, ý đồ của các bên: người bán thích thanh toán bằng đồng tiền tốt trong khi người mua lại ưa thanh toán bằng đồng tiền xấu.

+ Căn cứ vào các hiệp định. Ví dụ, nếu có hiệp định quy định giao dịch giữa hai quốc gia chỉ được thanh toán bằng đồng USD và VND thì hai bên không thể thỏa thuận thanh toán bằng đồng tiền khác.

* + - 1. *Thời hạn thanh toán*
* Có thể vận dụng ba loại thời hạn thanh toán:

+ Thanh toán trả trước: Người mua thanh toán tiền hàng trước khi người bán giao hàng hoặc thực hiện đơn đặt hàng. Trong loại thời hạn thanh toán này, rủi ro thuộc về bên mua, có lợi cho bên bán. Nếu sử dụng loại thời hạn này thì thường có hai mục đích. Thứ nhất là để đảm bảo thực hiện hợp đồng, có ý nghĩa như một khoản đặt cọc (người bán yêu cầu trả trước để tránh người mua đổi ý và không chịu thanh toán, gây ra nhiều chi phí). Thứ hai là khi người mua và người bán có mối quan hệ thương mại tốt, thường xuyên giao dịch với nhau, nhưng trong một lần giao dịch, người

bán không có đủ vốn để mua nguyên vật liệu để sản xuất và giao hàng cho người mua thì nếu tài chính dồi dào, người mua có thể trả trước tiền hàng để người bán có thế tiến hành sản xuất và giao hàng. Với mục đích này, khoản tiền trả trước có ý nghĩa là tín dụng thương mại.

+ Thanh toán trả ngay: Người mua thanh toán vào cùng lúc người bán giao hàng cho người mua. Trong thực tế, khó có thể có được sự đồng thời đến mức hoàn hảo mà thường sẽ có một độ trễ nhất định. Chính vì thế, cũng giống như việc “giao ngay” trong mua bán ở sở giao dịch, “trả ngay” cũng có thể là trả tiền sau một khoảng thời gian nhất định (3-5 ngày) tính từ ngày giao hàng. Ngoài cách tính thời điểm thanh toán ngay đã được đề cập trong định nghĩa trên (lúc người bán giao hàng cho người mua), thì người ta có có thể xác định thời điểm thanh toán ngày dựa trên nhiều mốc khác, ví dụ như vào lúc người bán bàn giao bộ chứng từ gửi hàng cho người mua.

+ Thanh toán sau (trả chậm): Người mua thanh toán tiền hàng sau khi người bán giao hàng. Nếu là sau 3-5 ngày thì thường vẫn được coi là thanh toán trả ngay, nên thường trong hợp đồng phải ghi rõ trả chậm sau khoảng thời gian bao lâu (15 ngày, 40 ngày,…)

* + - 1. *Phương thức thanh toán*

1. Thanh toán bằng tiền mặt (Cash)

* Đối với thanh toán bằng tiền mặt, cần biết các thuật ngữ đối với thanh toán tiền mặt như sau:

+ CWO (Cash With Order): trả tiền ngay sau khi đặt hàng => trả trước

+ CBD (Cash Before Delivery): trả tiền trước khi giao hàng => trả trước

+ COD (Cash On Delivery): trả tiền ngay khi giao hàng => trả ngay

+ CAD (Cash Against Document): trả tiền khi nhận được bộ chứng từ => trả ngay

* Ưu điểm của thanh toán trả ngay:

+ Thủ tục đơn giản, gọn nhẹ

+ Không mất phí

* Nhược điểm của thanh toán trả ngay:

+ Không gắn trả tiền với nhận hàng

+ Quá nhiều rủi ro

* Các công cụ thay thế:

+ Hối phiếu (B/E - Bill of Exchange – Draft) là một mệnh lệnh đòi tiền vô điều kiện do người bán kí phát để đòi tiền người mua.

+ Séc (Check) là lệnh của người chủ tài khoản gửi cho ngân hàng nơi mình có tài khoản để yêu cầu ngân hàng thanh toán số tiền ghi trên séc cho người hưởng lợi do chủ tài khoản chỉ định.

+ Kỳ phiếu: là văn bản của người bị nợ gửi cho chủ nợ cam kết trả cho chủ nợ một khoản tiền vào một thời điểm nhất định (IOU)

1. Phương thức chuyển tiền (Remittance)

* Người mua yêu cầu ngân ngân hàng của mình chuyển một số tiền nhất định cho người bán.
* Có 3 loại chuyển tiền:

+ Chuyển tiền bằng thư (Mail Transfer – M/T)

+ Chuyển tiền bằng phiếu (D/T)

+ Chuyển tiền bằng điện (T/T và T/TR) (quan trọng, cần tìm hiểu thêm)

* Trình tự chuyển tiền (xem trong slide)
* Phương thức này là phương thức thanh toán có cước phí thấp nhất trong tất cả các phương thức, nhưng trong phương thức này thì ngân hàng chỉ thực hiện nghiệp vụ ghi tiền và chuyển tiền từ tài khoản này sang tài khoản khác mà không thực hiện các chức năng của một ngân hàng hiện đại như

tài trợ thương mại, cam kết trả tiền thay cho người mua,…

* Ưu điểm: Thủ tục đơn giản, cách tiến hành tương đối nhanh chóng
* Nhược điểm:

+ Không gắn được trách nhiệm trả tiền với việc nhận hàng

+ Không phát huy được vai trò của ngân hàng

* Trường hợp áp dụng và điều kiện chuyển tiền (xem slide)

1. Phương thức ghi sổ (Open Account)

* Người bán mở một tài khoản đặc biệt để ghi lại số tiền hàng đã giao cho người mua, còn người mua theo định kỳ (tháng, quý, năm) sẽ trả tiền cho người bán => Trả tiền sau.
* Đặc điểm:

+ Chỉ có hai bên tham gia là người mua và người bán.

+ Rủi ro cao cho người xuất khẩu và có lợi cho người nhập khẩu.

* Trình tự ghi sổ, các trường hợp áp dụng, chú ý khi áp dụng (xem slide)

1. Phương thức nhờ thu (Collection)

* Là phương thức thanh toán trong đó người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, uỷ thác ngân hàng thu hộ tiền hàng hoá hoặc dịch vụ đó trên cơ sở hối phiếu do người bán lập sẵn.
* Các bên tham gia:

+ Người bán, người hưởng lợi (Principle)

+ Ngân hàng bên bán (Remitting Bank)

+ Ngân hàng đại lý (Collecting Bank)

+ Người mua (Drawee)

* Có hai loại nhờ thu là nhờ thu phiếu trơn và nhờ thu kèm chứng từ
* Nhờ thu phiếu trơn (Clean Collection):

+ Người bán giao hàng gửi thẳng chứng từ gửi hàng (bao gồm cả vận đơn) cho người mua không thông qua ngân hàng.

+ Đặc điểm:

* Ngân hàng thu hộ tiền trên cơ sở hối phiếu, không nắm được chứng từ
* Người mua có thể dùng bộ chứng từ nhận được theo đường bưu điện để đi nhận hàng mà vẫn chưa phải trả tiền

+ Trình tự nhờ thu phiếu trơn (xem slide)

=> Có thể thấy nhờ thu phiếu trơn rất rủi ro cho người bán bởi vì người mua có thể từ chối nhận hàng hoặc nhận hàng nhưng quịt không trả tiền (vì họ năm chứng từ trong tay). Kể cả khi làm phiếu nhờ ngân hàng thu hộ tiền hàng thì vẫn chỉ có thể thu được tiền nếu người mua có thiện chí trả tiền.

* Nhờ thu kèm chứng từ:

+ Người bán giao hàng và giao toàn bộ chứng từ gửi hàng cùng hối phiếu uỷ thác cho ngân hàng thu hộ tiền hàng của người mua. Ngân hàng khống chế bộ chứng từ và chỉ giao cho người mua nếu người mua thanh toán tiền hàng.

+ Đặc điểm:

* Người mua muốn nhận được hàng thì phải trả tiền
* Người bán chưa khống chế được việc trả tiền của người mua
* Việc trả tiền rất chậm chạp
* Ngân hàng chỉ làm trung gian thu hộ tiền

+ Quy trình nhờ thu kèm chứng từ (xem slide)

+ Có hai loại nhờ thu kèm chứng từ là

* Nhờ thu kèm chứng từ trả ngay (D/P): hối phiếu đi kèm là hối phiếu trả ngay, người phải tiền thì mới lấy được bộ chứng từ để nhận hàng
* Nhờ thu kèm chứng từ trả chậm (D/A): hối phiếu đi kèm là hối phiếu trả chậm. Khi nhận được hối phiếu, người mua phải ký vào mặt sau của hối phiếu nhằm xác nhận đồng ý trả tiền và đến thời hạn ghi trên hối phiếu thì mới phải thực sự trả tiền cho hợp đồng này. “Document against acceptance” hàm ý là đổi bộ chứng từ lấy chữ ký xác nhận sẽ trả tiền của người mua.

+ Các giấy tờ cần thiết trong bộ chứng từ nhờ thu (xem slide)

+ Các quy định khác trong hợp đông (xem slide)

+ Trường hợp áp dụng (xem slide)

=> Nhờ thu kèm chứng từ tuy đã loại bỏ được rủi ro là người mua nhận hàng và không chịu trả tiền, nhưng lại không loại bỏ được rủi ro người bán không chịu nhận hàng.

1. Phương thức tín dụng chừng từ (Documentary Credit)

* Ngân hàng theo yêu cầu của bên mua, phát hành một thư tín dụng (L/C - Letter of Credit) cam kết sẽ trả tiền cho bên bán khi bên bán xuất trình bộ chứng từ gửi hàng và thực hiện đầy đủ các yêu cầu được quy định trong thư tín dụng đó. Cụ thể hơn, ngân hàng thay mặt cho người mua, đứng ra cam kết trả tiền cho người bán, kể cả khi người mua từ chối trả tiền bằng bất cứ lý do nào, miễn là người bán không làm sai điều gì và xuất trình được các chừng từ theo với quy định của Incoterms.
* Các bên tham gia:

+ Người xin mở thư tín dụng

+ Ngân hàng mở thư tín dụng (ngân hàng mở L/C)

+ Ngân hàng thông báo

+ Người hưởng lợi thư tín dụng

* Quy trình thanh toán bằng L/C:

+ Bước 1: Người mua gửi đơn yêu cầu ngân hàng tại nước nhập khẩu mở thư tín dụng (Ngân hàng có phải cân nhắc xem có nên đồng ý mở L/C hay không)

+ Bước 2: Ngân hàng mở L/C sau khi mở L/C thì sẽ chuyển L/C đó cho ngân hàng thông báo

+ Bước 3: Ngân hàng thông báo chuyển bản gốc L/C cho người hưởng lợi (người bán)

+ Bước 4: Sau khi xác nhận L/C, người bán tiến hàng giao hàng cho người vận chuyển, để lấy được vận đơn

+ Bước 5: Dùng vận đơn và một số giấy tờ khác, người bán tập hợp thành bộ chứng từ thanh toán (theo quy định của thư tín dụng) để gửi cho ngân hàng mở L/C thông qua ngân hàng thông báo

+ Bước 6: Ngân hàng mở L/C sẽ kiểm tra bộ chứng từ đó và trả tiền cho người bán qua ngân hàng thông báo

+ Bước 7: Ngân hàng mở L/C thông báo cho người mua về bộ chứng từ

+ Bước 8: Người mua kiểm tra bộ chừng từ và tiến hành thanh toán cho ngân hàng mở L/C và mang bộ chứng từ đó đi nhận hàng từ người vận chuyển.

* Đặc điểm của thư tín dụng L/C:

+ Là một công cụ quan trọng của phương thức thanh toán thư tín dụng

+ L/C là một bản cam kết của ngân hàng mở L/C sẽ trả tiền cho người bán nếu họ xuất trình được bộ chứng từ phù hợp với quy định trong L/C

+ Là văn bản pháp lý điều chỉnh mối quan hệ giữa ngân hàng và người mua

+ Ngân hàng mở L/C căn cứ vào hợp đồng mua bán để mở L/C, nhưng sau khi lập L/C xong thì L/C hoàn toàn độc lập với hợp đồng mua bán.

# - Các nội dung cần quy định trong hợp đồng thanh toán thư tín dụng:

+ Loại thư tín dụng?

+ Người hưởng lợi? Người yêu cầu mở thư tín dụng?

+ Trị giá, đồng tiền?

+ Hàng hóa? (không bắt buộc)

+ Ngân hàng phát hành? Ngân hàng thông báo? Ngân hàng trả tiền? Ngân hàng xác nhận?

+ Ngày phát hành L/C, thời hạn giao hàng, ngày xuất trình bộ chứng từ, ngày ngân hàng trả tiền cho người bán, ngày hết hạn của L/C (5 thông tin này phải có sự logic với thời gian giao hàng và nên được lập thành đồ thị thời gian để rõ ràng hơn) (Thời gian giao hàng có thể không đề cập vì nó đã được đề cập trong điều khoản giao hàng. Nếu thời hạn xuất trình bộ chứng từ và thời hạn ngân hàng thanh toán cho bộ chứng từ đó không khác gì so với UCP 600 ***(xem thêm về quy định của UCP 600 ở trang 75)*** thì có thể không ghi, nhưng 2 thông tin còn lại là ngày phát hành L/C và ngày hết hạn L/C thì bắt buộc phải có)

* Phân loại L/C:

+ Hủy ngang (Revocable L/C)

+ Không hủy ngang (Irrevocable L/C)

+ Trả ngay (at sight L/C)

+ Trả chậm (deferred L/C)

+ Xác nhận (Confirmed)

+ Không xác nhận (Not confirmed)

+ Miễn truy đòi (Without Recourse)

+ Chuyển nhượng đươc

+ Tuần hoàn

+ Thư tín dụng giáp lưng

+ Thư tín dụng đối ứng

+ Thư tín dụng dự phòng

=> Người bán sẽ mong muốn một thư tín dụng: không hủy ngang, trả tiền ngay, có xác nhận, miễn truy đòi.

## Điều khoản khiếu nại

* Khiếu nại là việc một bên yêu cầu bên kia giải quyết những tổn thất hoặc thiệt hại do bên kia vi phạm thoả thuận gây nên. Điều khoản khiếu nại trong một hợp đồng thường có 4 thông tin.
* Thông tin quan trọng nhất trong điều khoản khiếu nại là thời hạn khiếu nại. Trong nhiều hợp đồng, trong điều khoản khiếu nại chỉ có duy nhất thông tin này, bởi vì các 3 thông tin còn lại là quyền và nghĩa vụ của các bên, thể thức khiếu nại, cách thức giải quyết khiếu nại thì có thể chiếu theo pháp luật. Nếu hai bên có những thỏa thuận khác đi so với luật thì có thể quy định thêm 3 thông tin trên trong hợp đồng. Ba thông tin trên co được là do hai bên dự tính các vấn đề có thể xảy ra và quy định luôn cách giải quyết.
  + - 1. *Thời hạn khiếu nại*
* Căn cứ vào:

+ Tính chất hàng hóa: Những hàng hóa dễ bị hư hỏng thì thời hạn khiếu nại ngắn; ngược lại, những hàng hóa để sử dụng lâu dài thì thời hạn khiếu nại cũng dài hơn.

+ Quan hệ giữa các bên trong giao dịch: Những hàng hóa có kênh phân phối ngắn (được đưa vào sản xuất, sử dụng ngay) thì thời hạn khiếu nại ngắn; ngược lại, những hàng hóa có kênh phân phối dài (qua nhiều trung gian mới đến được người sử dụng cuối cùng) thì thời hạn khiếu nại cũng dài hơn.

+ Luật dẫn chiếu quy định trong hợp đồng. Đa số các nguồn luật đều quy định thời hạn khiếu nại và các nguồn luật khác nhau sẽ có quy định khác nhau về thời hạn này.

* Mốc tính thời hạn khiếu nại: kể từ ngày giao hàng hóa hoặc kể từ khi hàng hóa được đưa vào sử dụng.
  + - 1. *Quyền và nghĩa vụ của các bên*
* **Ở đây xét trường hợp thông thường là người mua sẽ đi khiếu nại người bán**, trong các trường hợp: người bán giao hàng thiếu, người bán giao hàng chậm hay thậm chí là không giao hàng, đóng bao bì không phù hợp gây tổn thất cho hàng hóa.
* Ngoài ra, cũng có trường hợp người bán sẽ khiếu nại người mua khi người mua không trả tiền, không trả đúng hạn, trả không đúng đồng tiền quy định, không nhận hàng, chậm trễ trong việc thuê tàu đến nhận hàng, hay thậm chí là khi con tàu người mua thuê có đến cảng nhưng không thể nhận hàng chở đi vì bị giữ lại do vấn đề nợ nần.

1. Bên mua

* Giữ nguyên trạng hàng hoá, bảo quản cẩn thận (phải cho hàng vào trong môi trường, nơi bảo quản thích hợp để hàng hóa không bị hư hỏng thêm nữa). Ví dụ, một công ty nhận một lô gạo xuất khẩu, và khi mở hầm tàu thì họ phát hiện có một tỷ lệ gạo nhất định bị mốc do độ ẩm cao. Khi phát hiện ra điều đó, công ty này đã dỡ gạo ra khỏi tàu, phủ bạt lên gạo, giám định tổn thất, gửi thông báo cho người bán và yêu cầu người bán giải quyết. Kết quả là bên mua đã không được bồi thường vì họ chưa làm tròn nghĩa vụ “giữ nguyên trạng hàng hóa”. Cụ thể, nếu chỉ phủ bạt lên thì gạo có thể sẽ tiếp tục bị hư hỏng và nhẽ ra họ đã phải cho gạo vào các kho mát để tránh gạo bị mốc thêm, bị côn trùng ăn,…
* Khẩn trương thông báo cho bên bán (có thể là trong vòng 1 tháng hay 3 tháng…)
* Giám định tổn thất và gửi hồ sơ khiếu nại trong thời hạn: Tìm công ty giám định để giám định tổn thất theo như thỏa thuận thống nhất của hai bên. (nên quy định luôn về công ty giám định trong điều khoản khiếu nại)
* Hợp tác với bên bán để giải quyết phù hợp

=> Việc khiếu nại lô hàng này không phải là nguyên nhân hợp lý để từ chối nhận lô hàng tiếp theo

1. Bên bán

* Kiểm tra lại hàng hoá tại chỗ: Không phải lúc nào cũng là người bán đích thân đến xem hàng mà người bán có thể chỉ định một công ty giám định nào đó đại diện cho mình đến giám định tổn thất.
* Khẩn trương trả lời bên mua
* Xác nhận lại khiếu nại
* Phối hợp với bên mua để giải quyết khiếu nại hợp lý
  + - 1. *Thể thức khiếu nại*
* Thường sẽ là một bên phải gửi đơn khiếu nại phù hợp. Trong hợp đồng thì thường chỉ đề cập đến khiếu nại giữa người mua và người bán, nhưng trong thực tế thì có thể sẽ phải khiếu nại rất nhiều bên. Ví dụ: xét một lô hàng hư hỏng, ta phải xem xét xem rủi ro gây ra tổn thất đó có được bảo hiểm

hay không, nếu có thì sẽ đi khiếu nại bên bảo hiểm trước; nếu rủi ro là do người chuyên chở (ví dụ như để hầm hàng quá ẩm) thì người chuyên chở sẽ phải bồi thường;...Như vậy trên thực tế, việc đầu tiên người mua cần làm là xác định chính xác người cần đi khiếu nại và gửi đơn khiếu nại đi.

* Tuy nhiên, hợp đồng chỉ bàn về mối quan hệ giữa người mua và người bán, và trong hợp đồng phải quy định rõ nội dung đơn khiếu nại cần có những mục nào, thường là cần có 2 mục: cơ sở đi khiếu nại và yêu cầu của người đi khiếu nại. Ngoài ra cần quy định rõ, kèm theo đơn khiếu nại cần có những giấy tờ, tài liệu nào, thường là các tài liệu như: Bản sao HĐ, Bản sao B/L (nói lên tình trạng của hàng hoá), Biên bản giám định, Biên bản của cơ quan bảo hiểm, Giấy chứng nhận số lượng, Giấy chứng nhận phẩm chất, Biên bản giao hàng với cảng.
  + - 1. *Cách giải quyết khiếu nại*
* Các cách giải quyết khiếu nại thường thấy là:

+ Thay thế hàng hoá, nguyên liệu, máy móc, thiết bị => Người bán không mong muốn nhất

+ Sửa chữa miễn phí => Phương án được người bán ưa thích nhất

+ Giảm giá hàng tương ứng với tổn thất

+ Khấu trừ một số tiền nhất định

+ Nhận lại hàng

+ Giao tiếp hàng còn thiếu

## Điều khoản bảo hành (terms of guaranty)

* Bảo hành là sự bảo đảm của người bán (người sản xuất) về một số chỉ tiêu chất lượng nhất định của hàng hóa trong một khoảng thời gian (gọi là thời hạn bảo hành)
* Điều khoản này chỉ áp dụng với các mặt hàng là máy móc thiết bị.
  + - 1. *Phạm vi bảo hành*
* Tùy vào sự phức tạp của máy móc thiết bị mà người ta sẽ chia phạm vi bảo hành làm 3 nhóm:

+ Bảo hành thông thường (General guarantee): Bảo đảm rằng hàng hóa thực hiện được các chức năng cơ bản của nó. Áp dụng với các mặt hàng tiêu dùng thông thường như nồi cơm điện (cam kết sẽ nấu được cơm), điện thoại (cam kết nghe gọi được,…),…

+ Bảo hành cơ khí (Mechanical guarantee): Máy móc được đảm bảo sẽ có những chỉ tiêu kỹ thuật cụ thể. Ví dụ, nồi hơi áp suất công nghiệp được cam kết là sẽ nén được áp lực 700 atmosphere.

+ Bảo đảm hoạt động đồng bộ (Performance guarantee): Áp dụng đối với các dây chuyền máy móc thiết bị. Đảm bảo các máy móc sẽ hoạt động đồng bộ với nhau để cả dây chuyền hoạt động tốt. Phạm vi bảo hành này nhấn mạnh việc cả dây chuyền hoạt động đồng bộ, khớp nhau. Nếu khi các máy móc hoạt động riêng lẻ rất tốt, nhưng ghép lại thành dây chuyền không thể đồng bộ thì không đạt yêu cầu.

* + - 1. *Thời hạn bảo hành*
* Người bán sẽ muốn thời hạn bảo hành ngắn, trong khi người mua lại muốn thời hạn bảo hành dài hơn.
* Căn cứ để xác định thời hạn bảo hành:

+ Tính chất hàng hóa: Đối với các hàng gia dụng thông thường thì thời hạn bảo hành thường là 3-6 tháng, còn đối với các hàng phức tạp như máy tính, điện thoại thì thời hạn bảo hành có thể lên đến 1,2,3 năm.

+ Quan hệ các bên trong thương vụ: Nếu quyền lực thị trường nằm bên người mua thì thời

hạn bảo hành sẽ dài hơn và nếu quyền lực thị trường thuộc về người bán thì thời hạn bảo hành sẽ ngắn hơn.

+ Khoảng cách giữa nước người bán và nước người mua.

+ Thời gian giao nhận hàng, thời gian dỡ hàng, thời gian xây dựng và láp ráp, thời gian lập và luân chuyển các chứng từ.

+ Tập quán buôn bán của ngành hàng.

* Mốc tính thời gian bảo hành có thể là:

+ Tính từ ngày giao hàng / ngày người bán thông báo hàng đã sẵn sàng để giao. Mốc thời gian này bất lợi cho người mua. Đã có những trường hợp khi Việt Nam nhập khẩu các máy móc hiện đại dùng trong y tế như máy siêu âm, máy chụp cộng hưởng từ,…nhưng sau khi nhập về mới phát hiện là chưa có người nào biết vận hành máy đó. Khi đó, người ta mới cử người ra nước ngoài để học vận hành máy đó, và 3 năm sau khi người này trở về thì máy đó cũng đã hết thời hạn bảo hành => Bất lợi cho bên mua

+ Tính từ ngày đưa vào sử dụng => Bất lợi cho người bán bởi vì vào thời điểm mà bên mua khiếu nại hỏng hóc và yêu cầu bên bán sửa chữa thì có thể là rất lâu sau khi giao hàng và thậm chí là những linh kiện cần thiết để thay thế thì đã không còn sản xuất nữa.

+ Kết hợp. Ví dụ, hợp đồng ghi: “Thời hạn bảo hành là 6 tháng kể từ ngày sử dụng nhưng không quá 1 năm kể từ ngày giao hàng.”

* Đơn vị tính thời hạn bảo hành:

+ Theo thời gian: ngày, tháng, năm

+ Theo công suất: số km đi được (ô tô), số xi măng sản xuất được (máy sản xuất xi măng),…

* + - 1. *Trách nhiệm của các bên trong quá trình bảo hành*

1. Người mua (người được hưởng bảo hành)

* Khẩn trương đưa hàng hoá vào sử dụng. “Khẩn trương” là như thế nào thì thường được quy định rõ trong hợp đồng, ví dụ như “Thời hạn bảo hành là 6 tháng kể từ ngày sử dụng nhưng không quá 1 năm kể từ ngày giao hàng.” => Phải sử dụng khẩn trương trong 6 tháng sau khi nhận hàng
* Sử dụng đúng hướng dẫn của người bán. Ví dụ: nếu nồi cơm điện có hướng dẫn là phải sử dụng nguồn điện có hiệu điện thế 110V, mà người mua lại sử dụng nguồn điện 120V gây hỏng hóc thì người mua không được bảo hành.
* Khi hàng hoá có hư hỏng thì báo cho người bán biết và bảo quản hàng hoá không để hỏng thêm.

1. Người bán (người bảo hành)

* Hướng dẫn người mua sử dụng hàng. Ví dụ, hợp đồng quy định: “Bên người bán sẽ đào tạo miễn phí 200 nhân công về cách sử dụng hàng cho bên mua và từ người thứ 201 thì bên mua phải trả phí.”
* Sửa chữa thay thế hàng hoá miễn phí trong thời hạn bảo hành.
* Bồi thường thiệt hại do khuyết tật gây ra cho người mua. Trách nhiệm này thường bị bỏ quên, không được bao gồm trong hợp đồng.

1. Quy định các trường hợp không được bảo hành

* Các quy định này thường là:

+ Hao mòn tự nhiên của hàng hoá

+ Đối với các thiệt hại do bên mua gây ra như lắp ráp không đầy đủ và không đúng với hướng dẫn của người bán, bảo quản không cẩn thận, sử dụng quá tải…

* Ví dụ về điều kiện bảo hành trong hợp đồng (đã được cắt ngắn)

*Thiết bị được bảo hành trước mọi khuyết tật về chế tạo trong 1 năm kể từ ngày giao hàng. Ngoại trừ mọi hư hỏng do hao mòn thông thường, biến chất hay sơ ý, sử dụng sai quy trình. Bảo hành chỉ giới hạn về việc thay thế thuần túy các chi tiết, không có bồi thường nào khác.Thay thế 1 chi tiết không dẫn đến việc kéo dài hay tính lại thời hạn bảo hành. Địa điểm bảo hành: tại nhà máy và tất cả các đại lý của người bán- có địa chỉ kèm theo.*

## Điều khoản bất khả kháng (Force majeure)

* Sự kiện bất khả kháng là các trường hợp không thể lường trước được, không thể khắc phục được, xảy ra sau khi ký hợp đồng và cản trở việc thực hiện hợp đồng.
* Điều khoản bất khả kháng (hay còn gọi là điều khoản miễn trừ) trong hợp đồng không chỉ định nghĩa rõ những trường hợp nào được coi là bất khả kháng, mà còn là nơi để người mua và người bán thống nhất rằng: nếu sự kiện bất khả kháng xảy ra thì sao? và câu trả lời thường là người gặp phải sự kiện bất khả kháng sẽ được miễn hoặc hoãn thi hành một số nghĩa vụ tùy theo hậu quả mà sự kiện bất khả kháng đó gây ra.
  + - 1. *Cách quy định các trường hợp miễn trách*
* Mục này sẽ chứa các thông tin sau về: các trường hợp được coi là bất khả kháng. Các sự kiện bất khả kháng thường thấy là thiên tai, cướp biển, các sự kiện xã hội như chiến tranh, đảo chính, thay đổi chính sách,…
* Có 3 cách để quy định về các trường hợp miễn trách:

+ Hai bên có thể liệt kê và định nghĩa các trường hợp được coi là bất khả kháng. Vì tính chất không lường trước được của sự kiện bất khả kháng mà việc liệt kê này chỉ mang tính chất dự đoán và có thể không đầy đủ. Ví dụ: Việt Nam luôn nổi tiếng là một trong những quốc gia xuất khẩu gạo hàng đầu. Tuy nhiên vào năm 2008, một trận bão đã ảnh hưởng mạnh đến ngành sản xuất lúa gạo Việt Nam. Nhận thấy nguy cơ đối với an ninh lương thực quốc gia, chính phủ đã đưa ra lệnh cấm xuất khẩu gạo. Lệnh cấm này là chưa từng có trong lịch sử và ngay lập tức khiến các doanh nghiệp xuất khẩu gạo điêu đứng do trong hợp đồng đã lỡ ký không hề có quy định về trường hợp bất khả kháng này.

+ Ngoài cách liệt kê và định nghĩa, hai bên cũng có thể đưa ra các tiêu chí để một sự kiện được coi là bất khả kháng, ví dụ như: không thể lường trước, không thể khắc phục, ảnh hưởng đến việc thực hiện hợp đồng.

+ Ngoài ra, hai bên cũng có thể sử dụng điều khoản bất khả kháng mẫu của ICC trong ấn phẩm số 421 để quy định.

* + - 1. *Thủ tục ghi nhận trường hợp bất khả kháng*
* Trong điều khoản bất khả kháng phải có quy định về thủ tục để một sự kiện được ghi nhận là sự kiện bất khả kháng. Thường trong hợp đồng sẽ quy định 3 yếu tố:

+ Tìm mọi cách khách phục hậu quả của bất khả kháng

+ Kịp thời thông báo cho phía đối tác

+ Xin giấy xác nhận của cơ quan có thẩm quyền (Ở Việt Nam, có thể xin xác nhận về bất khả kháng xảy ra ở các chi nhánh của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam trên toàn quốc)

* Ví dụ, trong hợp đồng có thể quy định: “Ngay khi gặp phải các sự kiện bất khả kháng, bên gặp phải bất khả kháng sẽ phải áp dụng các biện pháp cần thiết để hạn chế và khắc phục hậu quả của

bất khả kháng. Trong vòng 3 ngày làm việc, bên gặp bất khả kháng sẽ phải gửi thông báo cho phía còn lại biết về trường hợp bất khả kháng đã xảy ra. Chậm nhất là trong 7 ngày làm việc kể từ ngày xảy ra bất khả kháng, bên gặp phải bất khả kháng sẽ phải gửi các xác nhận của cơ quan có thẩm quyền về sự kiện bất khả kháng đã xảy ra đối với phía bên kia.”

* + - 1. *Cách giải quyết khi gặp phải sự kiện bất khả kháng*
* Hợp đồng cũng phải quy định rõ về cách giải quyết khi gặp phải trường hợp bất khả kháng. Các cách giải quyết thường gặp là:

+ Kéo dài thời hạn thực hiện hợp đồng

+ Miễn giảm một phần nghĩa vụ hợp đồng

+ Hủy hợp đồng

* + 1. Điều khoản trọng tài
* Trọng tài là một bên thứ 3 (cá nhân, pháp nhân hoặc thể nhân) được hai bên trong một tranh chấp thống nhất cử ra để giải quyết và cam kết sẽ tuân theo phán quyết của trọng tài này. Như vậy, nếu một trong hai bên không đồng ý giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thì trọng tài sẽ không nghiễm nhiên có quyền xử lý tranh chấp. Nếu một bên không đồng ý giải quyết tranh chấp bằng trọng tài thì việc giải quyết tranh chấp sẽ được thực hiện bởi tòa án, theo quy định của pháp luật.
* Có hai loại trọng tài:

+ Trọng tài tổ chức là một tổ chức hoạt động thường xuyên, có trụ sở, có những người trọng tài có chuyên môn, kinh nghiệm để giải quyết các tranh chấp. Ví dụ: Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) là một trọng tài tổ chức. Khi giải quyết tranh chấp với trọng tài tổ chức thì có lợi thế là họ luôn đưa ra quy chế hoạt động của riêng họ trong việc giải quyết tranh chấp, tức là sẽ dùng luật nào để giải quyết tranh chấp, quy trình xử lý tranh chấp như thế nào,…

+ Trọng tài vụ việc là một hội đồng trọng tài được lập ra để giải quyết một tranh chấp cụ thể và một khi tranh chấp được giải quyết xong thì hội đồng trọng tài này sẽ bị giải tán. Chính vì trọng tài vụ việc chỉ được lập cho riêng một vụ tranh chấp, nên hai bên sẽ phải thỏa thuận thêm các nội dung trong hợp đồng như áp dụng nguồn luật nào?, chi phí trong giải quyết tranh chấp?, trình tự giải quyết?,…Mặc dù phức tạp là vậy, nhưng trọng tài vụ việc vẫn được sử dụng bởi vì nhiều trường hợp hai bên tin tưởng vào một người có nhiều kinh nghiệm cá nhân trong ngành hàng, nhưng người này lại không có bằng cấp chính thức về luật và họ không hoạt động trong các trung tâm trọng tài.

* Đặc điểm của xử tranh chấp bằng trọng tài so với xử tranh chấp bằng tòa án:

|  |  |
| --- | --- |
| Tòa án (Judge) | Trọng tài (Arbitration) |
| Không được lựa chọn người xử | Được lựa chọn người xử |
| Thủ tục phức tạp, tốn kém | Thủ tục đơn giản, tiết kiệm |
| Xử nhiều lần | Chỉ xử một lần |
| Xử công khai | Xử kín |
| Không tự do tranh biện | Được tự do tranh biện |
| Phán quyết có tác dụng cưỡng chế | Phán quyết có tác dụng cưỡng chế kém |

* Lưu ý: Đặc điểm “Phán quyết có tác dụng cưỡng chế kém” không phải là hai bên có quyền không tuân theo phán quyết của trọng tài mà là bởi vì hai lý do như sau:

+ Xét trường hợp giải quyết tranh chấp ở tòa án, khi tòa án nhận được thông tin của một bên báo cáo bên kia vi phạm thì ngay lập tức tòa sẽ cho phong tỏa tài sản của bên vi phạm để có khoản bồi thường trong trường hợp bên bị báo cáo thua kiện. Tuy nhiên, nếu giải quyết bằng trọng tài thì trọng tài không có quyền phong tỏa đó. Điều này dẫn đến vấn đề có thể là bên vi phạm sẽ bán hết

tài sản trước khi vụ kiện có phán quyết và nếu bên vi phạm có thua kiện đi chăng nữa thì cũng chẳng bắt họ bồi thường được vì họ đã trắng tay, không còn tài sản.

+ Lý do thứ hai: Lại xét trường hợp giải quyết tranh chấp ở tòa án, sau khi tòa án đưa ra phán quyết thì tòa sẽ chuyển phán quyết đó cho bên cưỡng chế thi hành án để buộc hai bên phải chấp nhận và tuân theo phán quyết đó. Tuy nhiên, đối với trọng tài, sau khi trọng tài đưa ra phán quyết thì phải gửi phán quyết đó cho cho bên tòa án để bên tòa án công nhận phán quyết của trọng tài quốc tế (theo công ước New York 1958) thì khi đó phán quyết mới có tính cưỡng chế. Tuy nhiên, nhiều khi phán quyết của trọng tài không được công nhận bởi vì có sự khác biệt giữa luật quốc tế so với luật Việt Nam, và thậm chí là do tòa án kết luận rằng: Trọng tài không đủ thẩm quyền, chuyên môn,… để xử lý tranh chấp. Nhưng kể từ năm 2018 đến nay, các phán quyết của trọng tài đã được công nhận nhiều hơn và việc xử lý tranh chấp bằng trọng tài cũng phổ biến hơn ở Việt Nam.

* Về nội dung của điều khoản trọng tài trong hợp đồng, nếu hai bên thống nhất sử dụng trọng tài tổ chức thì điều khoản trọng tài không có nhiều quy định, bởi vì trọng tài tổ chức đã có những quy chế xử lý của riêng họ. Khi thống nhất sử dụng trọng tài tổ chức, hai bên có thể sao chép điều khoản mẫu về trọng tài có sẵn trên trang web của các trung tâm trọng tài đó mà không cần sáng tạo gì thêm. Ngược lại, nếu hai bên thống nhất sử dụng trọng tài vụ việc thì trong hợp đồng phải quy định các nội dung cần thiết.
* Điều khoản trọng tài cần có các nội dung sau:
  + - 1. *Địa điểm trọng tài*
* Mục này quy định: chọn trọng tài ở nước người bán hay nước người mua. Thường thì mỗi bên sẽ có xu hướng thích chọn trọng tài ở phía nước mình. Xu hướng này không chỉ là bởi vì trọng tài bên nước mình sẽ am hiểu tập quán, quy định pháp luật của nước mình hơn mà còn là bởi vì nếu chọn trọng tài của bên nào thì thường cũng sẽ áp dụng luật của bên đó để xử lý tranh chấp => Có lợi nếu trọng tài được chọn ở nước mình.
  + - 1. *Quy trình xét xử bằng trọng tài*
* Trong hợp đồng phải có quy định về quy trình xét xử và quy trình này thường là:

+ Mọi tranh chấp được ưu tiên tự hòa giải trước

+ Nếu không tự hòa giải được, thì sẽ nhờ đến trọng tài phân xử (nêu tên trọng tài)

+ Tổ chức ủy ban trọng tài bằng cách mỗi bên sẽ cử ra một trọng tài viên cho riêng mình và hai trọng tài này thống nhất cử ra một chủ tịch hội đồng trọng tài.

+ Tiến hành xét xử

+ Các bên tiến hành hòa giải. Cụ thể, khi tham gia giải quyết tranh chấp thì mỗi bên đều xu hướng tin rằng mình đúng và bước hòa giải này ý chỉ trọng tài viên của mỗi bên thuyết phục bên mình chấp nhận một phán quyết. Nếu hòa giải thành, thì quyết định của trọng tài sẽ dựa trên hòa giải này và quyết định đó sẽ có pháp lý cuối cùng và **không có hai bước tiếp theo**. Tuy nhiên, nếu hòa giải không thành, thì **tiếp tục với hai bước dưới đây**.

+ Hai bên sẽ ngồi lại với nhau để đưa ra căn cứ, lập luận cho hành động của mình. Với minh chứng các bên đưa ra, các trọng tài viên sẽ đưa ra tài quyết và tài quyết này có giá trị chung thẩm (tức là có giá trị cuối cùng và không bên nào được xem xét, giải quyết lại)

+ Tài quyết này sẽ được gửi đến các tòa án để được công nhận theo công ước New York 1958 và đưa được vào thực thi.

* + - 1. *Luật áp dụng để xét xử, ngôn ngữ để xét xử, chi phí để xét xử*
* Có thể quy định thêm các nội dung này trọng hợp đồng.
* Luật áp dụng để xét xử thì thường chỉ quy định nếu xét xử bằng trọng tài vụ việc.
* Hai ví dụ về điều khoản trọng tài trong hợp đồng:

Mọi tranh chấp xảy ra ưu tiên giải quyết bằng hoà giải. Nếu không hoà giải được sẽ đưa ra trọng tài. Trọng tài được chọn là Hội đồng Trọng tài Quốc tế Việt Nam, bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam và cam kết tuân theo quy chế của trọng tài này.

Mọi tranh chấp xảy ra ưu tiên giải quyết bằng hoà giải. Nếu không hoà giải được sẽ đưa ra trọng tài. Trọng tài được lựa chọn là Hội đồng Trọng tài Quốc tế Việt Nam, bên cạnh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.

Mỗi bên chọn ra một trọng tài, hai trọng tài này cử ra một người thứ 3 làm chủ tịch hội đồng trọng tài. Luật xét xử là luật Việt Nam. Phán quyết của trọng tài có giá trị ràng buộc hai bên. Chi phí trọng tài do bên thua kiện chịu

# CHƯƠNG 4. GIAO DỊCH XUẤT KHẨU HÀNG HÓA

1. **Chuẩn bị và đàm phán ký kết hợp đồng**

## Nghiên cứu lựa chọn thị trường

* Nghiên cứu hàng hóa và yếu tố của thị trường: Nghiên cứu về quan hệ cung cầu và dung lượng thị trường. => Công thức: Lượng hàng xuất khẩu = Lượng hàng sản xuất ra – Lượng hàng tiêu dùng

+ Lượng hàng nhập khẩu

* Nghiên cứu lựa chọn thị trường:

+ Sử dụng PESTEL. PESTEL là từ được tạo nên từ 6 chữ cái đầu của 6 từ tiếng Anh: Political, Economic, Social, Technological, Environmental, Legal. Mô hình PESTEL được sử dụng để nghiên cứu môi trường kinh doanh của một ngành hàng cụ thể trên một khu vực thị trường cụ thể.

* + Chữ P là Political (Chính trị): Xem xét chính trị có ổn định hay không? Chính trị ổn định góp phần tạo điều kiện cho kinh tế phát triển. Nên thực hiện giao dịch thương mại quốc tế với những thương nhân có trụ sở tại các quốc gia có chính trị ổn định.
  + Chữ E là Economic (Kinh tế): Xem xét các yếu tố như GDP, GDP bình quân đầu người, tỷ giá hối đoái,…Yếu tố kinh tế cũng phần nào quyết định nhà đầu tư có nên đầu tư dài hạn vào một khu vực thị trường nào đó hay không và đầu tư như thế nào. Ví dụ, ở khu vực Bắc Âu, nếu đầu tư thì chất lượng sản phẩm đầu tư phải cao, còn nếu là khu vực châu Phi với các chỉ số kinh tế thấp thì phải lựa chọn các hàng hóa có giá thấp nhất có thể.
  + Chữ S là Social (Xã hội): Xem xét các cấu trúc xã hội để xem nhóm người nào có ảnh hưởng và văn hóa sẽ ảnh hưởng đến thị hiếu của họ như thế nào. Ví dụ. Khi Cocacola thâm nhập vào thị trường Ấn Độ thì không thể giữ vỏ sản phẩm màu đỏ mà phải chuyển thành màu xanh. Ở các quốc gia châu Á, quan hệ là một yếu tố đặc trưng và rất quan trọng, ví dụ khi muốn tham gia vào thị trường Trung Quốc, phải tìm đến các thương nhân có uy tín để gia nhập được vào hệ thống, thiết lập quan hệ với họ và sau đó mới có thể đưa hàng vào.
  + Chữ T là Technology (Công nghệ): Cần xem xét yếu tố công nghệ của thị trường để biết được liệu trình độ công nghệ của sản phẩm mình có cạnh tranh được trên thị trường hay không, các yêu cầu đối với sản phẩm thay thế, bổ sung của sản phẩm của mình là gì, có được phổ biến rộng rãi hay không.
  + Chữ E là Environmental (Môi trường): Quy định bảo vệ môi trường đã trở thành một xu hướng, đã được các quốc gia đưa vào luật pháp của mình. => Hàng hóa phải đạt được các tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường.
  + Chữ L là Legal (Pháp luật): Xem xét các hiệp định song phương, đa phương quy định về các điều kiện đối với các hàng hóa được phép xuất nhập khẩu,…

+ Nghiên cứu về tập quán của ngành hàng

+ Nghiên cứu các điều kiện liên quan đến thị trường xuất khẩu như tỷ giá, điều kiện tiền tệ, kênh tiêu thụ.

* Nghiên cứu lựa chọn đối tác:

+ Căn cứ vào hình thức tổ chức của đối tác. Ví dụ: Công ty cổ phần sẽ có độ tin cậy cao hơn công ty trách nhiệm hữu hạn. Và trong các loại công ty cổ phần thì công ty cổ phần niêm yết có mức độ tin cậy cao nhất (vì công ty cổ phần niêm yết sẽ có báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo đó lại kiểm định bởi một công ty kiểm toán uy tín trên thế giới.

+ Căn cứ vào khả năng tài chính của đối tác: Có thể lên các diễn đàn để tìm hiểu về điều này vì trong diễn đàn đó sẽ có thể có người đã từng làm việc tại đó. Ngoài ra, ta còn có thể dựa vào báo cáo thuế để đánh giá về khả năng tài chính của đối tác.

+ Uy tín của đối tác

+ Lĩnh vực kinh doanh của đối tác

+ Thiện chí của đối tác

## Lựa chọn hình thức xuất khẩu

* Có thể chọn 1 trong ba hình thức xuất khẩu:

+ Xuất khẩu trực tiếp

+ Xuất khẩu gián tiếp

+ Xuất khẩu tại chỗ

## Xây dựng giá hàng xuất khẩu

* + 1. *Cơ sở để xây dựng giá cả*
* Sự chấp nhận giá của khách hàng (Customer): Xây dựng giá sao cho khách hàng chấp nhận
* Cạnh tranh (Competition): Đối thủ cạnh giá bán sản phẩm với mức giá bao nhiêu
* Bản chất của sản phẩm (Cost): Sản xuất sản phẩm hết bao nhiêu chi phí

=> Căn cứ vào 3 yếu tố cơ bản này để chọn giá. Cụ thể, chọn giá sao cho khách hàng chấp nhận, tương quan với giá của đối thủ cạnh tranh, và phải cao hơn chi phí để có lãi. Tuy nhiên, trong hoạt động xuất nhập khẩu, ta phải quan tâm thêm hai yếu tố khác là:

* Đồng tiền và sự biến động tỷ giá
* Các điều kiện thương mại quốc tế
  + 1. *Quy trình xây dựng giá xuất khẩu*
* Bước 1: Chọn mục tiêu định giá (bước chính). Ví dụ, trong thời kỳ dịch bệnh khó khăn, giá bán chỉ cần bù đắp được chi phí biến đổi là chấp nhận được, nhưng trong dài hạn, giá phải bù đắp được cả chi phí cố định. Ví dụ khác, nếu đặt giá hớt váng (đặt ra một mức giá rất cao để tạo cảm giác sản phẩm cao cấp) thì mục tiêu là để thu lợi nhuận và trong tương lai sẽ giảm giá để tiêu diệt đối thủ cạnh tranh mới.
* Bước 2: Xác định cầu của thị trường
* Bước 3: Xác định chi phí
* Bước 4: Phân tích giá của đối thủ cạnh tranh

=> Ba bước này là để xác định cơ sở định giá

* Bước 5: Chọn kỹ thuật định giá phù hợp (định giá hớt váng, định giá theo đối thủ cạnh tranh)
* Bước 6: Đưa ra mức giá cuối cùng: Cần xem xét đối với từng khách hàng thì có cần phải có chính sách giảm giá hay không và trong cùng một sê ri thì giá của các sản phẩm sẽ phải liên quan với nhau như thế nào.
  + 1. *Kỹ thuật điều chỉnh giá*
* Giảm giá: Do các nguyên nhân khác nhau: do mùa vụ, do hàng đã qua sử dụng, giảm giá số lượng,...)
* Phân biệt giá (theo khách hàng, theo thời gian, theo sản phẩm)
* Định giá theo tâm lý
* Định giá để quảng cáo

## Phương án kinh doanh

* + 1. *Cơ sở xây dựng phương án kinh doanh*
* Các thông tin thu thập được từ nghiên cứu thị trường thương nhân
* Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp
  + 1. *Nội dung phương án kinh doanh*
* Thông tin về thị trường và thương nhân
* Các mục tiêu đề ra
* Đánh giá hiệu quả kinh tế
* Giải pháp thực hiện
  + 1. *Đánh giá hiệu quả*
* Chỉ tiêu chi phí, doanh thu
* Chỉ tiêu tỷ suất ngoại tệ xuất khẩu
* Chỉ tiêu thời gian hoàn vốn
* Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận
* Chỉ tiêu điểm hòa vốn

## Giao dịch đàm phán ký kết hợp đồng xuất khẩu

* Đàm phán là nói chuyện đạt được một điều gì đó. Hai bên sẽ trao đổi thông tin, tiếp xúc, trao đổi qua lại để thống nhất được các ý kiến của mình và đạt được một thỏa thuận chung có lợi cho cả hai bên.
* Vào những năm 70 của thế kỷ trước, người ta chia đàm phàn thành hai loại:

+ Đàm phán kiểu cứng là khi một trong hai bên đàm phán ở vị thế cao hơn, có quyền lực hơn bên còn lại và chính vì thế, bên có vị thế cao sẽ dùng quyền lực của mình để chèn ép bên còn lại, phải đồng ý, chấp thuận những nội dung mình đưa ra. Đàm phán kiểu này sẽ không duy trì được lâu dài mối quan hệ của hai bên.

+ Đàm phán kiểu mềm là khi một bên luôn luôn chấp nhận hy sinh lợi ích của mình để làm vừa lòng đối phương => Đàm phán kiểu này cũng không dài lâu bởi vì trong tương lai, sẽ có khi bên luôn chấp nhận chịu thiệt sẽ không thể chịu thiệt được nữa.

* Đến những năm 90 thế kỷ trước, một lý thuyết mới về đàm phán mới manh nha xuất hiện. Đó là đàm phán kiểu nguyên tắc, và đến nay vẫn được sử dụng rộng rãi. Nếu đàm phán kiểu cứng và kiểu mềm thì chú trọng về vị thế của hai bên thì đàm phán kiểu nguyên tắc luôn nhấn mạnh lợi ích của các bên, hướng đến việc cả hai bên cùng có lợi. Và ngoài ra, đối với đàm phán kiểu nguyên tắc, con người là một vấn đề riêng biệt và tách rời khỏi nội dung đàm phán. Cụ thể là, trong bàn đàm phán, nếu một người đưa ra ý kiến thì phải dựa trên các yếu tố khách quan như các định luật khoa học, các nguyên tắc đã được công nhận,…để đánh giá các ý kiến đó là đúng hay sai chứ không phải dựa vào trình độ, sức mạnh công ty,…của người đó để đánh giá.
  + 1. *Chuẩn bị giao dịch đàm phán*

1. Thu thập thông tin

* Thông tin về thị trường giá cả
* Thông tin về đối tác
* Thông tin về nhân sự đàm phán

1. Tiến hành xúc tiến thương mại
2. Kiểm tra, so sánh giá

* Để so sánh được giá cả của các đơn hàng khác nhau (có thể khác nhau về thời điểm, khác đơn vị

tính, khác đồng tiền mua bán, khác về điều kiện thương mại quốc tế), ta cần phải quy dẫn các đơn hàng về chung một mặt bằng.

* Các cách quy dẫn giá:

+ Quy dẫn về cùng một đơn vị đo lường: Sử dụng bảng quy đổi giữa hai đơn vị đo lường.

+ Quy dẫn về cùng một đồng tiền: Sử dụng tỷ giá hối đoái để quy dẫn. Cần lưu ý, có nhiều loại tỷ giá bởi vì tỷ giá luôn luôn thay đổi => Cần ấn định một thời điểm cụ thể để lấy tỷ giá.

+ Quy về cùng một thời gian: Sử dụng chỉ số thay đổi giá của mặt hàng đang nghiên cứu, sử dụng tỷ lệ lạm phát.

+ Quy định về cùng điều kiện thương mại quốc tế: Dùng công thức quy đổi giá FOB và giá CIF (xem lại công thức trang 36). Hàng xuất khẩu thì nên quy về giá FOB, hàng nhập khẩu nên quy về giá CIF.

+ Quy dẫn về cùng một điều kiện tín dụng: Trong một giao dịch, người bán có nghĩa vụ giao hàng và người mua có nghĩa vụ thanh toán. Tuy nhiên nếu người mua phải thanh toán trả trước thì khi đó người mua được coi là đã cấp cho cho người bán một khoản tín dụng (nói cách khác là người mua cho người bán vay tiền). Tương tự như vậy nếu người mua thanh toán trả sau thì người bán được coi là đã cấp cho người mua một khoản tín dụng (hay nói cách khác là người bán cho người mua vay tiền). Chính vì trong các đơn chào hàng khác nhau có thể có quy định điều kiện thanh toán trả trước, trả chậm khác nhau mà ta cần quy dẫn về cùng một điều kiện tín dụng là trả trước, trả ngay hay trả chậm thì mới so sánh được đơn nào đáng nhận nhất. Để quy dẫn về cùng một điều kiện tín dụng, ta cần thực hiện hai bước. **Bước 1** là tính thời hạn tín dụng bình quân (TTB) theo công thức dưới đây. Thời hạn tín dụng bình quân được hiểu là khoảng thời gian mà ta được sử dụng 100% giá trị lô hàng mà không phải trả lãi. Ví dụ: Người bán cấp khoản tín dụng cho người mua bằng cách cho phép trả chậm theo cách sau: 20% trả chậm 2 tháng, 30% trả chậm 4 tháng và 50% trả chậm 6 tháng. Do cấp khoản tín dụng trả chậm trong 3 đợt, nên n = 3, 𝑡𝑖 chính là khoảng thời gian

cho phép của đợt trả chậm thứ i tình từ ngày giao hàng (ví dụ. 𝑡1 = 2 (tháng)), 𝑥𝑖 chính là phần trăm

cho phép trả chậm của đợt thứ i (ví dụ. 𝑥1= 20%). Trong trường hợp trả trước thì 𝑡𝑖 sẽ mang giá trị âm. Cần lưu ý thời gian các khoảng trả chậm đợt 2,3,… cần được tính từ ngày giao hàng (ví dụ. “trả chậm 4 tháng” là tính từ ngày giao hàng). Bước 2 là dùng thời hạn tín dụng bình quân vừa tính được

để quy dẫn các lựa chọn về cùng giá trả chậm hoặc giá trả ngay theo công thức thứ 2. Chú ý: Trong công thức thứ 2, đơn vị thời gian của thời hạn tín dụng bình quân và của lãi suất phải giống nhau.

𝑇

𝑇𝐵

=

σ𝑛 1 𝑡𝑖 𝑥𝑖

𝑖=

σ𝑛

𝑖=1

𝑥𝑖

𝑃𝑐𝑟 = 𝑃𝐶𝑂𝐷 + 𝑃𝐶𝑂𝐷. 𝑇𝑇𝐵. 𝑟 = 𝑃𝐶𝑂𝐷(1 + 𝑇𝑇𝐵. 𝑟) Trong đó: 𝑃𝑐𝑟 là giá trả chậm (giá tín dụng); 𝑃𝐶𝑂𝐷 là giá trả ngay, 𝑇𝑇𝐵 là thời hạn tín dụng bình quân, r là lãi suất ngân hàng

* + 1. *Các hình thức đàm phán*
* Đàm phán có thể được tiến hành bằng nhiều cách:

+ Bằng điện thoại. Ưu điểm là nhanh gọn, có được câu trả lời ngay từ đối tác, chi phí rẻ. Nhược điểm là sự bất tiện của hai bên do vấn đề múi giờ (bên này có thể gọi điện đàm phán trong khi bên kia đang ngủ do lệch múi giờ), hoặc gọi điện đến văn phòng nhưng người cần gặp lại không có mặt. Nhược điểm thứ hai là không có bằng chứng (để khắc phục điều này thì thường sau khi đàm phán xong, một bên sẽ đánh máy lại những nội dung chính và gửi email và gửi fax cho bên kia để chốt lại những nội dung hai bên đã thỏa thuận). Nhược điểm thứ ba là về vấn đề ngôn ngữ không tương đồng của hai bên, dẫn đến hiểu sai (ví dụ: nghe nhầm “fifty” thành “fifteen”) => cũng cần văn

bản hóa để khắc phục điều này.

+ Bằng văn bản: Chủ yếu là dùng email, không còn dùng thư tín. Khi dùng email cần chú ý các vấn đề liên quan đến hình thức, văn phong trong email sao cho bức thư chuyên nghiệp, ngắn gọn, dễ hiểu. Ưu điểm của đàm phán văn bản là việc chúng ta có thể cân nhắc câu chữ sử dụng cẩn thận trước khi gửi đi để làm rõ ý của mình hơn, và có thể giấu đi mục đích của mình (ví dụ như hết hàng khách hỏi nhưng muốn gợi ý cho khách mặt hàng khác đang có sẵn). Nhược điểm của đàm phán văn bản là mất thời gian và không có câu trả lời ngay lập tức của đối tác.

+ Qua gặp mặt trực tiếp: Yêu cầu người đàm phán có nghiệp vụ cao, thể hiện được phong thái tự tin, đĩnh đạc trong quá trình đàm phán. Ưu điểm của đàm phán trực tiếp: dễ thuyết phục đối tác hơn, có thể quan sát được phản ứng của đối tác và phát hiện họ có đang có khúc mắc hay hiểu sai vấn đề gì không, lập tức đưa ra được các thông mà bên đối tác cần,…Nhược điểm của kiểu đàm phán này là tốn nhiều chi phí (thời gian, tiền bạc), khó khăn trong việc sắp xếp thời gian giữa hai bên, một bên phải lên kế hoạch tổ chức buổi đàm phán (kế hoạch làm việc như thế nào, đưa đón ra sao, ai dẫn đoàn,…), các vấn đề sinh hoạt của bên kia (ở đâu, ăn uống như thế nào, chi phí do ai chi trả,…). Nhược điểm thứ hai là khi đàm phàn trực tiếp thì khó giấu đi ý đồ của mình. Một nhược điểm khác là một trong hai bên gặp vấn đề về visa, và khi đó hai bên phải tính đến phương án, chuyển đổi địa điểm đàm phán. Ngoài ra, đàm phán trực tiếp có thể gây ra những hiểu lầm không đáng có nếu không có sự chuẩn bị kỹ càng.

* + 1. *Chiến lược và chiến thuật đàm phán*
* Chiến lược là kế hoạch hành động nhằm đạt được mục đích nhất định, thể hiện tính nhất quán, tính tổng thể và tính sáng tạo của chủ thể.
* Chiến thuật mang tư duy ứng biến, luôn thay đổi theo các tình huống.
  + 1. *Kỹ thuật đàm phán* (chủ yếu tự tìm hiểu - học kỹ hơn trong môn Đàm phán)
* Kỹ thuật đàm phán giá cả: Ban đầu đưa ra giá cao, sau đó tìm cách hạ giá xuống để làm hài lòng đối tác.
* Kỹ thuật triển khai cơ bản: Ví dụ. Bạn muốn mua một căn nhà. Khi đến xem nhà, bạn phàn nàn về những khuyết điểm của căn nhà và yêu cầu người bán giảm giá. Lúc này có thể người bán chưa đồng ý bán. Những ngày sau đó, bạn cử những tốp người đến xem nhà và cũng chê trách, đòi mua căn nhà nhưng với giá thấp hơn giá bạn đưa ra ban đầu. Sau một thời gian, bạn quay lại và ngỏ ý mua với giá đó thì có thể người bán sẽ đồng ý bán.
* Kỹ thuật chống thái độ xấu của đối phương
* Kỹ thuật giao tiếp
* Kỹ thuật kết thúc đàm phán

# Tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu

* Trong thực tế, có thể sẽ không có đủ 10 bước tổ chức thực hiện hợp đồng được nêu dưới đây. Trình tự của các bước dưới đây cũng có thể sẽ thay đổi phụ thuộc vào hàng hóa và điều kiện thương mại quốc tế của hợp đồng. Cần chú ý, trình tự dưới đây là trình tự thực hiện một hợp đồng sử dụng thuật ngữ Incoterms FCA hoặc FOB. Nếu hợp đồng sử dụng các thuật ngữ khác thì cần thêm, bớt các bước cho phù hợp. Ví dụ, nếu hợp đồng sử dụng điều kiện CIP thì cần thêm bước mua bảo hiểm. Trình tự dưới đây là trình tự thực hiện hợp đồng với phương thức thanh toán là L/C. Nếu hợp đồng yêu cầu thanh toán trả ngay thì trình tự cũng sẽ khác.

## Chuẩn bị hàng xuất khẩu

* Theo lý thuyết, người bán phải chuẩn bị hàng xuất khẩu trước khi thông báo cho người mua và yêu cầu người mua mở L/C (bước 2). Tuy nhiên, trong thực tế, để tránh rủi ro, người bán thường thông báo trước cho người mua để người mua mở L/C cho mình hưởng lợi, rồi sau đó mới chuẩn bị hàng. Tuy nhiên, trong trường hợp thời gian chuẩn bị hàng hóa quá lâu (Ví dụ như để chuẩn bị gạo cho xuất khẩu cần mất thời gian đợi đến khi thu hoạch, tách vỏ, đóng bao,…hay như để xuất khẩu thuốc thì cần xin giấy phép và mất rất nhiều thời gian), thì ta vẫn cần thực hiện đúng trình tự này, tức là chuẩn bị hàng trước tiên, bởi vì việc yêu cầu người mua mở L/C mà lại bắt họ đợi lâu thì khiến họ tổn thất rất nhiều tiền (do khi mở L/C thì tiền của họ bị đóng băng trong tài khoản).
* Đặc điểm của thương nhân Việt Nam là vừa và nhỏ, nguồn vốn hạn chế, năng lực sản xuất cũng hạn chế. Chính vì thế mà khi nhận được đơn thì họ phải đi tập hợp hàng từ các nguồn khác nhau. Để làm được điều đó, cần chú ý các bước sau:
  + 1. *Phân loại hàng xuất khẩu*
* Theo tính chất hàng hóa
* Theo nhà cung cấp
* Theo cấp quản lý
* Theo khu vực địa lý
  + 1. *Nghiên cứu hàng xuất khẩu*
* Cần phải lập phiếu theo dõi mặt hàng và nhà sản xuất vì sau này cơ quan có thẩm quyền có thể sẽ yêu cầu xuất trình giấy tờ chứng nhận nguồn gốc của hàng hóa.
  + 1. *Lựa chọn phương thức huy động hàng xuất khẩu*
* Có 3 phương thức huy động mà người bán có thể lựa chọn

+ Huy động trực tiếp: chính là các hình thức: mua bán tự do, gia công xuất khẩu, trao đổi hàng hóa, đặt hàng.

+ Huy động qua trung gian: chính là các hình thức: ủy thác xuất khẩu, đại lý thu mua.

+ Liên doanh liên kết: mỗi bên góp một yếu tố sản xuất và chia thành phẩm hợp lý (ví dụ: một bên góp vốn, một bên góp nhân công)

* + 1. *Ký kết và thực hiện hợp đồng huy động hàng xuất khẩu*
* Phải ký hợp đồng huy động hàng xuất khẩu (hợp đồng nội) ở trong nước để huy động hàng xuất khẩu sau khi đã lựa chọn được phương thức như trên.
  + 1. *Thanh toán hàng đã huy động*
    2. *Gửi kho hàng*
    3. *Bao gói, kẻ ký mã hiệu cho hàng hóa*
* Nguyên tắc đóng gói:

+ Chi phí bao bì thấp nhất có thể: dùng các vật liệu thông thường, đóng bao phù hợp (để giảm cước phí vận chuyển)

+ Tận dụng hết dung tích bao bì. Ví dụ: đối với mặt hàng quần áo mà vận chuyển đường hàng không thì người ta thường trải phẳng hàng, dùng nilon cuộn lại để giảm thể tích của hàng.

+ Không xếp các mặt hàng có suất cước khác nhau vào cùng một kiện.

* Nguyên tắc kẻ ký mà hiệu:

+ Kẻ kí mã hiệu ở trên kiện hàng và ở nơi dễ nhìn thấy.

+ Kẻ bằng mực không phai, không ảnh hưởng đến chất lượng hàng.

+ Kẻ trên một bề mặt phẳng.

* Các loại ký mã hiệu:

+ Ký hiệu về thông tin liên quan đến hàng hóa

+ Ký hiệu về thông tin liên quan đến người gửi và người nhận

+ Ký hiệu về số vận đơn, người chuyên chở, cảng đi cảng đến

+ Các ký hiệu đặc biệt khác

## Thông báo giao hàng, kiểm tra L/C

* Sau khi chuẩn bị hàng, người mua sẽ thông báo cho người mua biết để họ mở L/C cho bên mua hưởng lợi.
* Sau khi người mua đã mở L/C, thì việc đầu tiên người bán làm không phải là giao hàng ngay mà là kiểm tra L/C đó.
* Để kiểm tra L/C, người bán có thể căn cứ vào hợp đồng mua bán hoặc căn cứ vào UCP 600 (ưu tiên kiểm tra hợp đồng trước, rồi sau đó mới kiểm tra theo UCP 600)
* Cần kiểm tra những gì hay nói cách khác, nội dung kiểm tra là gì? => Cần kiểm tra lỗi chính tả trên L/C và lỗi kỹ thuật trên L/C (kiểm tra tính chân thực của L/C, các lỗi liên quan đến ngày tháng trên thư,…).
* Nếu phát hiện L/C chưa hợp lệ thì phải thông báo cho bên mua, để bên mua đến ngân hàng mở L/C yêu cầu họ sửa lại thư tín dụng.

# Các bước 3, 4, 5 sau đây thường được thực hiện chung bởi một công ty kiểm định:

## Kiểm tra chất lượng hàng hóa

* + 1. *Kiểm tra để chứng minh hàng hóa có phẩm chất phù hợp với hợp đồng*
* Địa điểm kiểm tra tùy thuộc vào điều kiện giao hàng mà hai bên áp dụng trong hợp đồng, ví dụ, nếu sử dụng EXW thì địa điểm kiểm tra là một địa điểm trong cơ sở của người bán, nếu sử dụng FOB hay CIF thì địa điểm kiểm tra là cảng tại nước xuất khẩu, hay nếu sử dụng FCA thì địa điểm kiểm tra là bất cứ đâu mà hai bên thỏa thuận, nếu sử dụng các thuật ngữ nhóm D thì địa điểm kiểm tra sẽ là một địa điểm ở nước xuất khẩu.
* Người kiểm tra:

+ Nếu kiểm tra tại cơ sở sản xuất thì việc kiểm tra sẽ được tiến hành bởi bộ phận quản lý (bộ phận KCS hay bộ phận QA) chất lượng của nhà máy.

+ Hai bên cũng có thể thống nhất để một công ty giám định độc lập đến kiểm tra. Công ty này có thể là Vinacontrol hoặc SGS. Khi đó, người bán sẽ có các nghĩa vụ là: ký hợp đồng với cơ quan giám định, xuất trình giấy chứng nhận phẩm chất của cơ sở, xuất trình hàng hóa để lấy mẫu kiểm tra và trả phí dịch vụ giám định.

=> Giấy chứng nhận do người bán hoặc công ty giám định cấp sẽ ghi “hàng hóa phù hợp với những quy định của hợp đồng”

* + 1. *Kiểm tra nhà nước về phẩm chất hàng xuất khẩu*
* Hàng hóa còn phải thông qua kiểm tra nhà nước về phẩm chất hàng xuất khẩu. Khi đó, người kiểm tra là người theo như quy định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền, ví dụ như là một công ty giám định của nhà nước hay chính là “Bộ Khoa học và Công nghệ”.
* Các thủ tục cần thực hiện:

+ Viết đơn xin kiểm tra

+ Cung cấp giấy chứng nhận phẩm chất cơ sở

+ Xuất trình hàng hóa để kiểm tra lấy mẫu

+ Nộp phí

=> Giấy chứng nhận do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp sẽ ghi “hàng hóa phù hợp với những tiêu chuẩn và quy định xuất khẩu”

## Kiểm dịch động thực vật

* Tương tự như bước trên, để kiểm dịch động thực vật cần có các thủ tục sau:

+ Viết đơn yêu cầu kiểm dịch

+ Cung cấp giấy chứng nhận kiểm dịch của cơ sở

+ Xuất trình hàng hóa

+ Trả lệ phí kiểm tra

* Các loại giấy chứng nhận:

+ Giấy chứng nhận kiểm dịch động vật (veterinary certificate)

+ Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật (phytosanitary certificate)

+ Giấy chứng nhận vệ sinh (sanitary certificate)

## Xin phép xuất khẩu

* Đối với một số mặt hàng có thể gặp rủi ro trong việc xin phép xuất khẩu hoặc thời gian xin phép xuất khẩu lâu (ví dụ như khoảng sản, thuốc, máy móc thiết bị y tế) thì người ta có thể đẩy bước này lên đầu tiên.
* Theo nghị định 69/2018/NĐ-CP, có 3 loại hàng:

+ Hàng cấm xuất khẩu: Phải có sự đồng ý của thủ tướng thì mới được xuất khẩu

+ Hàng xuất khẩu có điều kiện: Các bộ quản lý chuyên ngành sẽ đưa ra điều kiện xuất khẩu cho từng mặt hàng và nhiệm vụ của thương nhân là phải đáp ứng được đầy đủ các điều kiện đó nếu như muốn xuất khẩu các hàng này

+ Hàng được chỉ định xuất khẩu

## Thủ tục hải quan

* Trước đây, các doanh nghiệp phải làm thủ tục hải quan bằng giấy, nhưng hiện tại thì hình thức làm hải quan điện tử đã phổ biến hơn. Để làm được thủ tục hải quan điện tử thì mỗi doanh nghiệp trước hết phải download phần mềm làm thủ tục hải quan, trả phí và đăng ký mã số để khai hải quan điện tử.
* Trước đây, Việt Nam áp dụng chế độ hải quan tiền kiểm. Điều này có nghĩa là mọi hàng hóa phải được kiểm tra, nếu đáp ứng hết các tiêu chuẩn thì mới được thông quan. Việc này gây ra một vấn đề là thiếu cán bộ kiểm tra (vì tất cả mọi đơn hàng đều phải kiểm tra), từ đó gây ùn ứ hàng hóa ở cửa khẩu. Sau này, chúng ta mới áp dụng chế độ hải quan hậu kiểm, có nghĩa là sau khi doanh nghiệp khai báo, thì sẽ được thông quan luôn. Tuy nhiên, sẽ có một hệ thống quản lý rủi ro đánh giá lô hàng dựa trên thông tin khai báo, và nếu lô hàng nào được đánh giá là có rủi ro cao thì sẽ bị kiểm tra sau thông quan.
* Quy trình làm thủ tục hải quan gồm các bước sau đây:

+ Đăng ký tờ khai hải quan: Khai báo hải quan online bằng phần mềm, kết hợp với việc mang các chứng từ đến xuất trình cho các cơ quan có thẩm quyền.

+ Kiểm tra hàng hóa (nếu có): Sau khi những thông tin đã khai được truyền về tổng cục hải

quan thì hệ thống phần mềm quản lý rủi ro hải quan sẽ phân tích để xem xét nguy cơ rủi ro của lô hàng. Căn cứ vào mức độ rủi ro hải quan, người ta tiến hàng phân lô hàng vào 1 trong 3 luồng dưới đây:

* + Luồng xanh (tương ứng với mã phân loại kiểm tra là số 1): Nếu lô hàng được phân luồng xanh thì chúng được miễn kiểm tra thực tế hàng hóa và miễn kiểm tra chi tiết bộ hồ sơ. Đây là luồng mà doanh nghiệp mong lô hàng của mình được phân vào.
  + Luồng vàng (tương ứng với mã phân loại kiểm tra là số 2): Nếu lô hàng được phân luồng vàng thì lô hàng được miễn kiểm tra thực tế hàng hóa, nhưng phải kiểm tra chi tiết bộ hồ sơ (tức là doanh nghiệp phải xuất trình các chứng từ liên quan để cán bộ hải quan kiểm tra). Nếu kiểm tra thấy bộ hồ sơ có vấn đề thì cán bộ hải quan sẽ phân lô hàng vào luồng đỏ để tiếp tục kiểm tra thực tế hàng hóa. Còn nếu không có vấn đề gì thì lô hàng được phép thông quan.
  + Luồng đỏ (tương ứng với mã phân loại kiểm tra là số 3): Nếu lô hàng được phân luồng đỏ thì lô hàng phải được kiểm tra cả thực tế hàng hóa và chi tiết bộ hồ sơ. Các doanh nghiệp thường sợ lô hàng của mình được phân vào luồng đỏ bởi vì việc làm thủ tục hải quan sẽ mất nhiều thời gian và phải chuẩn bị nhiều nhân công, dụng cụ để phục vụ cho việc kiểm tra của cán bộ kiểm hóa. Trong luồng đỏ lại có 2 mức độ kiểm tra thực tế hàng hóa là kiểm tra xác suất (người ta chỉ kiểm tra 10% số kiện hàng) và kiểm tra toàn bộ (áp dụng kiểm tra với tất cả các kiện hàng). Nếu kiểm tra xác suất mà phát hiện vấn đề thì cán bộ sẽ áp dụng kiểm tra toàn bộ để xác định mức độ vi phạm của chủ hàng.

+ Nộp thuế và phí hải quan: Nếu được thông quan thì doanh nghiệp sẽ tiến hành làm thủ tục đóng thuế, phí hải quan, sau đó tập hợp, kiểm tra bộ hồ sơ (hay còn gọi là phúc tập hồ sơ) và lưu tại chỗ.

+ Trong vòng 5 năm kể từ ngày thông quan, cơ quan hải quan có quyền yêu cầu doanh nghiệp phục vụ hoạt động kiểm tra sau thông quan nếu cơ quan hải quan phát hiện ra vấn đề.

## Giao nhận hàng hóa

* + 1. *Giao hàng đường biển*
* Đối với các doanh nghiệp không có nhiều kinh nghiệm xuất khẩu hoặc chỉ tập trung vào sản xuất hàng xuất khẩu thì họ sẽ thuê một công ty cung cấp dịch vụ giao nhận hàng hóa, hoặc ủy thác cho một công ty khác. Khi đó, bước này sẽ do công ty đó thực hiện. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu lớn, đa phần họ sẽ có riêng một phòng ban làm nhiệm vụ giao nhận hàng hóa này. Phần này xét trường hợp doanh nghiệp tự thực hiện bước giao nhận hàng hóa này. Quá trình giao nhận hàng hóa được chia làm hai giai đoạn:

1. Chuẩn bị giao hàng

* Khi nhận được thông báo của người mua về phương tiện vận tải được chỉ định đến nhận hàng thì người bán sẽ làm các thủ tục ký các hợp đồng như hợp đồng ủy thác vận tải (ký hợp đồng thuê xe để chở hàng ra cảng), hợp đồng thuê cẩu, hợp đồng với cảng để giao nhận hàng hóa,…
* Người bán cũng sẽ phải chuẩn bị các chứng từ có liên quan đến hàng hóa như bản kê hàng hóa, các chứng từ như giấy chứng nhận số lượng, chất lượng, phiếu đóng gói,…
* Trong suốt quá trình chuẩn bị cho đến ngày ETA (Estimated Time of Arrival – ngày tàu đến (ở đây là đến cảng để nhận hàng)) thì doanh nghiệp bán phải liên hệ với các bên có liên quan để lấy được sơ đồ xếp hàng (để biết hàng của mình được đặt cạnh hàng gì trong khoang và liệu hàng đó có ảnh hưởng gì đến hàng của mình hay không và nếu có thì phải khiếu nại với hãng tàu ngay), để nắm

được tình hình của con tàu (có bị đi qua vùng giông bão hay không), nắm được tình hình giao hàng (lượng hàng hóa, các bên liên quan trong quá trình giao hàng đã sẵn sàng hết chưa).

1. Tiến hàng giao hàng

* Đến ngày ETA (ngày con tàu đến cảng của người bán để nhận hàng) thì doanh nghiệp bán phải bố trí phương tiện để đưa hàng ra cảng. Cần lưu ý: Có những con tàu khi đến cảng thì sẽ nhận hàng của bên mình ngay và trong trường hợp đó thì việc đưa hàng ra cảng ngay lập tức trong ngày ETA là không có vấn đề gì. Tuy nhiên, có những con tàu khi đến thì không nhận hàng của mình ngay mà nhận hàng của một bên khác trước, rồi sau đó (vài ngày sau ngày ETA) mới nhận hàng bên mình và trong trường hợp này, nếu bên mình mà đưa hàng ra cảng ngay vào ngày ETA thì xảy ra vấn đề là tàu chưa chấp nhận hàng và khi đó bên mình phải chi trả thêm chi phí lưu kho để giữ hàng ngoài cảng, hoặc để nguyên hàng trên phương tiện vận tải, hoặc thậm chí là mang hàng về. Vì vậy, ta phải nắm được thông tin về thứ tự bốc hàng của tàu để không phải chịu thêm các chi phí.
* Bước tiếp theo là bước giao hàng lên tàu. Nhưng doanh nghiệp chỉ thực hiện bước này sau khi nhận được một thông báo là NOR (Notice Of Readiness – Thông báo sẵn sàng). NOR là thông báo được phát hành bởi người vận chuyển (có thể là thuyền trưởng của con tàu), dùng để thông báo thời gian làm hàng (lúc tàu sẵn sàng để chuyển hàng lên hoặc để dỡ hàng xuống). Nội dung của NOR sẽ có quy định rõ là “nếu thông báo này được tống đạt (đến tay) người nhận vào buổi sáng (trước 12h trưa) thì thời gian làm hàng được tính từ 15 giờ ngày hôm đó, còn nếu được tống đạt vào buổi chiều (sau 12h trưa) thì thời gian làm hàng sẽ được tính vào 7 giờ sáng hôm sau. Khi nhận được thông báo này thì người bán phải khẩn trương đưa hàng ra cảng hoặc chuẩn bị bốc hàng lên tàu (có những doanh nghiệp sau khi nhận được thông báo mới bắt đầu thực hiện bước trên – đưa hàng ra cảng). Trong bước giao hàng lên tàu này, các doanh nghiệp Việt Nam thường phải cứ 4 người đi làm việc:

+ Cử 1 người theo dõi, lấy biên lai thuyền phó

+ Cử 1 người để chuẩn bị dụng cụ đóng gói hàng hóa khi cần thiết.

+ Cử 2 cán bộ hiện trường (operator) để theo dõi việc xếp hàng lên tàu, thu thập các số liệu theo từng ca, giải quyết vướng mắc xảy ra

* Sau khi giao hàng lên tàu, bên bán sẽ nhận được một biên lai thuyền phó, được cấp bởi thuyền phó phụ trách trên tàu và trên biên lai đó có ghi rõ số lượng hàng đã nhận để chuyên chở. Tuy nhiên biên lai thuyền phó lại không cho phép người mua nhận hàng từ người chuyên chở và khiếu nại người chuyên chở ở nơi đến. Chính vì thế, người bán có thêm một nhiệm vụ là trả thêm tiền để đổi biên lai thuyền phó để lấy vận đơn đường biển. Khi đổi vận đơn đường biển cần chú ý phải yêu cầu người chuyên chở cung cấp vận đơn đúng như những yêu cầu trong hợp đồng (vận đơn loại nào, nội dung ghi trên vận đơn là gì,…). Cần chú ý, **bên bán chỉ phải thực hiện bước này** khi điều kiện thương mại quốc tế được sử dụng trong hợp đồng hoặc trong hợp đồng có quy định về việc bên bán phải cung cấp vận đơn. Trong thực tế, điều khoản thanh toán trong các hợp đồng thường yêu cầu bên bán xuất trình vận đơn, chính vì thế mà dù điều kiện Incoterms có quy định hay không thì bên bán vẫn phải lấy vận đơn (thì họ mới được thanh toán).
  + 1. *Giao hàng container*
* Có hai loại giao hàng container là giao hàng nguyên container (Full Container Load – FCL) và giao hàng lẻ container (Less than Container Load).
* Việc giao hàng nguyên container ở nơi đi không đồng nghĩa với việc hàng sẽ đến đích trong nguyên container ở nơi đến. Ví dụ: nếu trên chứng từ ghi FCL/FCL thì có nghĩa là giao hàng nguyên công ở nơi đi và giao hàng nguyên công ở nơi đến, nhưng nếu trên chứng từ ghi là CY/CFS thì có nghĩa là

ở nơi đi thì giao hàng nguyên container, ở nơi đến thì giao hàng lẻ container.

1. Giao hàng nguyên container (FCL)

* Giao hàng nguyên container được áp dụng khi bên bán có một lượng hàng đủ lớn để chất đầy một container. Trường hợp hàng chưa đầy một container thì có thể kết hợp với một chủ hàng khác để chất đầy một container. Địa điểm để giao container là bãi container (CY – Container Yard), nơi chuyên giao nhận hàng nguyên container.
* Trình tự giao hàng nguyên container là:

+ Người bán thuê container rỗng và chở container đó về nơi để hàng. Trong thực tế, thường xảy ra tình trạng thiếu container trong năm nay và vì vậy, bên hãng tàu thường ép giao cho bên bán container cũ xấu, khiến bên bán phải chịu nhiều rủi ro hơn.

+ Sau khi đã chở container rỗng về nơi để hàng, người bán sẽ lập bản kê hàng hóa trong container (container list)

+ Sau khi lập xong container list, người bán tiến hành chất hàng hàng vào container dưới sự giám sát của hải quan và công ty giám định

+ Yêu cầu Hải quan và giám định niêm phong, cặp chì cho container.

+ Chở hàng ra bãi container CY giao hàng cho người chuyên chở và lấy vận đơn đi thanh

toán

1. Giao hàng lẻ container (LCL)

* Giao hàng lẻ container được áp dụng khi bên bán có số lượng hàng hóa không đủ để chất đầy một container.
* Quy trình giao hàng lẻ container như sau:

+ Sau khi lập danh mục hàng hóa xuất khẩu, bên bán sẽ chở hàng ra trạm đóng hàng container (CFS – Container Freight Station). Trạm đóng hàng container là nơi người chuyên chở nhận hàng lẻ từ các chủ hàng khác nhau, gom chúng lại vào một container để giao đi.

+ Sau khi đã chuyển hàng đến CFS, người bán sẽ hoàn thành các thủ tục hải quan và giao hàng cho người chuyên chở

+ Cuối cùng, người bán lấy vận đơn để làm thủ tục thanh toán.

## Thanh toán tiền hàng

* + 1. *Thanh toán bằng thư tín dụng*
* Đầu tiên, người bán có nhiệm vụ lập bộ chứng từ thanh toán. Bộ chứng từ này phải được ưu tiên lập trên cơ sở của L/C, sau đó mới đến hợp đồng, bởi vì L/C tuy được mở theo hợp đồng những lại tách rời khởi hợp đồng và chính L/C mới điều chỉnh mối quan hệ giữa người bán và ngân hàng phát hành.
* Sau khi đã lập xong bộ chứng từ thanh toán đó, bên bán phải tiến hành kiểm tra bộ chứng từ thanh toán. Các doanh nghiệp lớn đều có một bộ quy trình riêng để kiểm tra bộ chứng từ đó. Bước này rất quan trọng bởi vì nó cho phép bên bán sửa chữa, khắc phục những sai sót trong bộ chứng từ. Còn nếu bỏ bước kiểm tra để đem ra ngân hàng đòi thanh toán mà để ngân hàng phát hiện ra sai sót thì ngân hàng sẽ từ chối thanh toán và khi đó bên bán sẽ không còn cơ hội sửa chữa nữa.
* Bước cuối cùng là đem xuất trình bộ chứng từ đã chuẩn bị với ngân hàng để được thanh toán. Cần lưu ý, phải xuất trình được bộ chứng từ này trong thời hạn quy định. Theo UCP 600, thời hạn quy định để xuất trình bộ chứng từ thanh toán là 21 ngày kể từ ngày giao hàng và ngân hàng sẽ kiểm tra bộ chứng từ đó trong 3-5 ngày làm việc và đưa ra quyết định có thanh toán hay không.

## Xin giấy chứng nhận xuất xứ (CO – Certificate of Origin)

* + 1. *Các loại CO* (xem thêm trong slide – lưu ý: trong slide chỉ liệt kê một số form, chưa liệt kê hết)
    2. *Cơ quan cấp CO*
* Ở Việt Nam có 2 cơ quan cấp CO là phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (hoạt động theo tiêu chuẩn của ICC và cấp CO với form chuẩn quốc tế) và bộ Công Thương. Mỗi cơ quan này chỉ có thể cấp CO một số form nhất định (xem thêm về các form CO trong slide)
* Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam chỉ được cấp CO các form A, B, O, X, T,…
* Sau khi Việt Nam ký hiệp định CEPT, thì do CEPT quy định bộ Công Thương của nước thành viên đứng ra cấp CO form D, nên khi đó chỉ riêng bộ Công Thương mới có thể cấp CO form D. Sau này xuất hiện thêm các hiệp định ASEAN + 1, thì bộ Công Thương cấp thêm CO form E (xuất khẩu hàng sang Trung Quốc), AK (xuất khẩu hàng sang Hàn Quốc), AJ (xuất khẩu hàng sang Nhật Bản), AANZ (xuất khẩu hàng sang Úc và New Zealand)
* Hiện nay, theo quy định của Luật Đầu tư, trong ban quản lý chế xuất mỗi một khu công nghiệp sẽ có 2 đại diện của Bộ Công Thương và VCCI (phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam). Hai người này sẽ đại diện cho cơ quan của mình cấp CO cho hàng hóa trong khu công nghiệp. Việc này là có lợi cho doanh nghiệp vì nó giúp tiết kiệm thời gian xin CO.
* Ngoài ra, hiện nay, các doanh nghiệp đủ điều kiện còn có thể tự cấp CO.
  + 1. *Hồ sơ xin cấp CO*

1. Bộ công thương

* Cần chuẩn bị các giấy tờ:

+ Giấy chứng nhận mẫu D, E, S đã khai hoàn chỉnh

+ Giấy kiểm tra xuất xứ hàng hóa (thành phần ASEAN)

+ Tờ khai hải quan đã thanh khoản

+ Hóa đơn thương mại

+ Vận đơn

1. Phòng thương mại và công nghiệp

* Cần chuẩn bị các giấy tờ:

+ Đơn xin

+ Các bản CO đã khai hoàn chỉnh

+ Hóa đơn thương mại (bản sao)

+ Tờ khai HQ đã thanh khoản (bản sao)

## Giải quyết tranh chấp (đọc thêm trong slide)

**CHƯƠNG 5. GIAO DỊCH NHẬP KHẨU HÀNG HÓA**

1. **Chuẩn bị đàm phán ký kết hợp đồng (xem lại phần I của chương 4)**
2. **Tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu**

* Người ta chia quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu thành 3 giai đoạn là:

+ Trước khi người bán giao hàng cho người chuyên chở. Trong giai đoạn này, người mua có 3 nhiệm vụ lần lượt là: mở L/C, xin giấy phép nhập khẩu và thuê phương tiện vận tải.

+ Sau khi người bán giao hàng. Ba nhiệm vụ của người mua trong giai đoạn này lần lượt là: mua bảo hiểm cho hàng hóa, làm thủ tục hải quan cho hàng hóa, làm thủ tục thanh toán với ngân hàng để được nhận bộ chứng từ và đi nhận hàng.

+ Nhận hàng tại nơi đến (khi hàng cập cảng nơi đến). Người mua có 3 nhiệm vụ lần lượt là: Nhận hàng hóa, kiểm tra hàng và giải quyết tranh chấp.

=> Trên đây là trình tự thực hiện hợp đồng nhập khẩu theo điều kiện FOB. Tuy từng mặt hàng, điều kiện thương mại quốc tế khác nhau mà các bước trên có thể sẽ khác nhau. Ví dụ như nếu hàng hóa nhập khẩu là loại khiến người mua gặp nhiều rủi ro và mất thời gian trong việc xin giấy phép nhập khẩu thì người mua phải đẩy bước xin giấy phép nhập khẩu lên trước bước mở L/C.

* Bước số 1 (mở L/C) là bước tương ứng với bước yêu cầu mở L/C của hợp đồng xuất khẩu nên có thể xem lại bước này ở chương 4. Bước số 2 (xin giấy phép nhập khẩu) cũng đã được đề cập trong nghị định 69 năm 2018. Bước số 5 (làm thủ tục hải quan) cũng tương tự như làm thủ tục hải quan của hợp đồng nhập khẩu (cũng gồm 4 bước). Trong phần II này, chỉ đi vào chi tiết 4 bước: bước 3 (thuê phương tiện vận tải), bước 4 (mua bảo hiểm cho hàng hóa), bước 7 (nhận hàng hóa) và bước 8 (kiểm tra hàng).

## Mở L/C

* Để mở được thư tín dụng thì người mua phải chuẩn bị hai hồ sơ:

+ Hồ sơ tài chính: chứng nhận có tài khoản ngân hàng, có tiền ký quỹ trong ngân hàng.

+ Hồ sơ đề nghị mở L/C: bao gồm đơn yêu cầu mở L/C và các chứng từ hợp đồng đi kèm theo yêu cầu của ngân hàng.

* Sau khi chuẩn bị hai loại hồ sơ trên, người mua phải giao dịch với ngân hàng phát hành để đảm bảo L/C được phát hành chính xác và đúng hạn.

## Xin giấy phép nhập khẩu (xem slide)

* 1. ***Thuê tàu / lưu cước***
* Do trong chương 4 chưa đề cập đến việc thuê tàu của **người bán** nhưng chi tiết dưới đây có thể được áp dụng cho việc thuê tàu của cả người mua vào người bán. Khi nào thì người bán phải thuê tàu? Khi hợp đồng sử dụng các điều kiện nhóm C thì người bán phải thuê tàu vì quyền lợi của người mua. Còn khi hợp đồng sử dụng các điều kiện nhóm D thì người bán thuê tàu vì quyền lợi của chính mình. Tương tự, nếu hợp đồng sử dụng điều kiện FOB thì người mua phải thuê tàu.
* Người thuê tàu thường sẽ quan tâm đến hai phương thức thuê tàu là tàu chợ và tàu chuyến. Thuê tàu chuyến được áp dụng khi có đủ hàng để chất đầy một con tàu. Khi thuê tàu chuyến, người thuê có thể thỏa thuận các điều kiện chuyên chở trong hợp đồng thuê tàu. Còn khi không có lượng hàng đủ lớn để chất đầy một con tàu thì người thuê phải thuê tàu chợ, tức là phải tìm một con tàu đi ngang qua cảng mà có tuyến đường, hành trình, thời gian phù hợp để thuê một góc của con tàu đó và chất hàng lên (người ta gọi việc này là “lưu cước”).

## Mua bảo hiểm

* Có hai loại bảo hiểm:

+ Bảo hiểm chuyến: chỉ mua bảo hiểm cho duy nhất một chuyến, một lô hàng.

+ Bảo hiểm bao: bảo hiểm cho nhiều chuyến hàng, lô hàng khác nhau. Được sử dụng khi doanh nghiệp thường xuyên giao dịch thì doanh nghiệp sẽ ký hợp đồng bảo hiểm bao. Khi đã ký hợp đồng bảo hiểm bao, mỗi khi có lô hàng mới thì doanh nghiệp chỉ cần báo cho công ty bảo hiểm thì hợp đồng bao lại bắt đầu có hiệu lực.

* Có 3 điều kiện mua bảo hiểm là A, B và C. Ba mức này, theo thứ tự từ A đến C, sẽ bảo hiểm cho ít dần các loại rủi ro. Tức là điều kiện A sẽ bảo hiểm cho nhiều loại rủi ro nhất, B sẽ bảo hiểm cho ít loại rủi ro hơn và C sẽ bảo hiểm cho ít loại rủi ro nhất (về chi tiết xem thêm slide chương 2). Ngoài ba mức độ này, có thể lựa chọn mua thêm bảo hiểm chưa bao gồm trong A, B, C như bảo hiểm chống gỉ sét, ngập nước, chiến tranh.
* Cần lưu ý: Nếu là người bán mua bảo hiểm cho lô hàng vì quyền lợi của người mua thì phải tuân theo quy định mua bảo hiểm của Incoterms. Còn nếu là người mua mua bảo hiểm thì họ mua vì quyền lợi của mình, nên họ sẽ căn cứ vào thực tế hàng hóa,… để lựa chọn điều kiện bảo hiểm phù hợp với nhu cầu của mình.

## Thông quan nhập khẩu hàng hóa

* 1. ***Làm thủ tục thanh toán***
  2. ***Nhận hàng hóa***
     1. *Ủy thác cho người giao nhận*
* Người mua có thể ký hợp đồng ủy thác cho một người khác tiến hành nhận hàng. Khi đó công việc của người giao nhận là:

+ Nhận hàng từ người xuất khẩu tại nơi giao hàng hoặc từ người chuyên chở tại nơi đến

+ Thu thập các chứng từ có liên quan

+ Thu xếp lưu kho, quá cảnh

+ Làm thủ tục hải quan

+ Giao hàng cho người ủy thác, giúp khiếu nại người chuyên chở

* + 1. *Tự tiến hành giao nhận*

1. Nhận hàng rời (không đóng container)

* Cũng được chia thanh 3 giai đoạn:

+ Trước khi có ETA: Lúc này người mua mới chỉ biết tàu đang trên đường đến, chưa biết ngày nào tàu sẽ đén. Khi đó, người mua có nhiệm vụ thu thập thông tin về tàu, chuẩn bị chứng từ cần thiết, đặc biệt là tìm hiểu xem tàu có đi vào vùng có bão không, nếu có thì ngay khi tàu đến phải làm các chứng từ pháp lý ban đầu để phục vụ cho việc khiếu nại sau này.

+ Khi nhận được ETA (khi biết ngày dự kiến tàu đến): Thường chỉ biết ngày ETA vài trước ngày ETA. Khi biết ETA, người mua cần ký trước các hợp đồng ủy thác với cơ quan ga cảng, ký hợp đồng thuê phương tiện vận tải để lấy hàng. Người mua phải đăng kí kiểm nghiệm, kiểm dịch, kiểm tra chất lượng, giám định, cung cấp chứng từ cho các bên liên quan nếu cần. Ngoài ra, người mua phải ký hợp đồng thuê mướn nhận công và dụng cụ dỡ hàng và cử người giải quyết vướng mắc và chịu trách nhiệm.

+ Khi nhận được thông báo sẵn sàng làm hàng NOR (Notice Of Readiness): Người mua phải khẩn trương ra cảng nhận hàng bởi vì khi nhận được NOR thì chỉ còn mấy tiếng nữa là đến thời gian làm hàng mà nếu vi phạm thời hạn làm hàng này thì có thể bị phạt hàng chục nghìn đô-la Mỹ. Cụ thể, việc đầu tiên sẽ là đổi vận đơn lấy lệnh giao hàng (D/O – Delivery of Order). Người mua

phải giao D/O cho bảo vệ của cảng để vào nhận hàng và để mang được hàng ra khỏi cảng. Người mua cũng phải thanh toán các chi phí liên quan đến việc nhận hàng. Sau khi nhận hàng, người mua phải tiến hành thu thập các chứng từ pháp lý ban đầu. Ngoài ra, người mua phải đôn đốc các cơ quan hữu quan phối hợp công việc. Chú ý, các chứng từ pháp lý ban đầu là:

* + Biên bản giám định dưới hầm tàu (CR) – Trước khi dỡ hàng: Khi tàu đến cảng (đặc biệt là những con tàu đi qua khu vực có bão thì bên mua nghi ngờ rằng hàng sẽ bị hư hỏng đổ vỡ, và khi đó họ sẽ lập biên bản này. Biên bản này còn được gọi là Survey Record. Biên bản này là để kiểm tra xem hàng hóa có được chất xếp phù hợp ở dưới hầm hay không, hàng có bị ướt hay không (nếu có thì là do người chuyên chở), hàng có bị đổ võ hay không (nếu có thì đó là do bão và công ty bảo hiểm sẽ chịu), bao bì có bị rách vỡ hay không (nếu có thì do người chuyên chở) => Biên bản này không nói lên được mức độ tổn thất, nhưng lại nói lên được nguyên nhân của tổn thất, từ đó làm căn cứ xác định người khiếu nại cho phù hợp.
  + Biên bản kết toán nhận hàng với tàu (ROROC – Report On Receipt Of Cargo). Trong biên bản này có 3 cột. Cột thứ 1 là số lượng hàng mà người chuyên chở phải giao (căn cứ theo vận đơn mà người bán đã gửi). Cột thứ 2 là số lượng hàng hóa mà người chuyên chở thực giao (thường sẽ nhỏ hoặc bằng hơn số lượng ở cột 1). Cột thứ 3 là cột xác nhận thừa hoặc thiếu hàng. Nếu xuất hiện hàng “thiếu” thì tức là giao hàng thiếu và tùy theo nguyên nhận xác định được từ biên bản CR trên mà người bán, người chuyên chở hay công ty bảo hiểm phải bồi thường. Thuyền trưởng của tàu phải ký vào biên bản này. Trường hợp tàu đã đi và thuyền trưởng không kịp ký vào biên bản kết toán thì đại diện hãng tàu phải ký tên vào hai loại giấy tờ dưới đây (COR và CSC)
  + Biên bản hàng đổ vỡ (COR – Cargo Outturn Report)
  + Giấy chứng nhận hàng thiếu (CSC – Certificate on Shortage of Cargo)
  + Thư dự kháng (LOR – Letter Of Reservation)

1. Nhận hàng đóng trong container

* Nhận hàng lẻ (LCL)
* Sau khi nhận được NOR, người mua phải:

+ Đổi vận đơn lấy lệnh DO.

+ Nhận hàng tại trạm đóng hàng của người giao nhận (CFS)

+ Thu thập các biên bản cần thiết nếu phát hiện có tổn thất với hàng hóa.

* Nhận nguyên container (FCL)
* Nếu nhận hàng nguyên container, người mua phải

+ Ký hợp đồng mượn container (bước này là optional, nếu có thì được chở container đó về cơ sở của mình và thuận lợi hơn trong việc dỡ hàng)

+ Nhận giấy thông báo hàng đến, cầm B/L, giấy giới thiệu đi lấy lệnh giao hàng (DO)

+ Qua hãng tàu để xác nhận DO

+ Nhận container chứa hàng tại bãi CY

+ Dỡ hàng ra khỏi container: tại CY (nếu không có bước 1) hoặc tại kho hàng (có bước 1)

+ Trả vỏ container lại cho người chuyên chở.

+ Lập các chứng từ cần thiết

* 1. *Kiểm tra chất lượng hàng hóa, kiểm dịch và giám định hàng hóa*
  2. *Giải quyết tranh chấp*

# Một số bài tập soạn hợp đồng mẫu (tự làm)

## Đề: Soạn các điều khoản tên hàng, số lượng, chất lượng, giá cả, giao hàng, thanh toán cho hợp đồng

***XK 20.000 tấn gạo từ Việt Nam sang Singapore theo giá FOB, thanh toán bằng L/C***

1. Tên hàng: Gạo ST-25 5% tấm vụ hè thu
2. Số lượng: Trọng lượng tịnh MT20000 +-5% người thuê tàu chọn dung sai. Giấy chứng nhận số lượng cuối cùng được cấp bởi Vinacontrol tại cảng Hải Phòng.
3. Chất lượng: Chất lượng hàng hóa phải phù hợp với tiêu chuẩn quốc gia Việt Nam số hiệu TCVN11888:2017 do tổng cục tiêu chuẩn, đo lường và chất lượng ban hành năm 2017. Một bản sao của tiêu chuẩn này được 2 bên ký và đính kèm như một bộ phận không tách rời của hợp đồng. Đồng thời, chất lượng hàng hóa phải tương tự như mẫu số A-53 do bên bán đưa ra, được lập thành 3 mẫu, được hai bên ký tên trên mẫu ngày 15 tháng 8 năm 2021, giao cho bên bán, bên mua và Vinacontrol nắm giữ.
4. Giá cả: Đơn giá: 510USD / 1MT

Tổng giá: +-10200000USD (Mười triệu hai trăm nghìn đô-la Mỹ)

Giá FOB cảng Hải Phòng, Việt Nam Incoterms 2020 đã bao gồm cả chi phí bao bì.

1. Giao hàng

* Thời hạn giao hàng là tháng 9 năm 2021.
* Chỉ dẫn giao hàng (phương thức giao hàng): Giao hàng nhiều lần là không được phép
* Địa điểm giao hàng: nơi đi: cảng Hải Phòng, nơi đến: cảng Singapore
* Có tất cả 3 lần thông báo:

+ Lần 1: Người bán thông báo sẵn sàng giao hàng, chậm nhất là 10 ngày trước ngày giao hàng dự kiến. Nội dung thông báo là “Hàng đã sẵn sàng để giao”, thông báo bằng email.

+ Lần 2: Người mua thông báo về tàu đến nhận hàng, chậm nhất là 7 ngày trước ngày giao hàng dự kiến. Nội dung thông báo bao gồm tên, số hiệu của tàu, ngày dự kiến tàu đến, ngày dự kiến tàu rời cảng, thông báo bằng fax.

+ Lần 3: Người bán thông báo về việc đã giao hàng, chậm nhất là 48 giờ sau khi đã lấy được vận đơn. Nội dung thông báo bao gồm tình trạng hàng đã giao, tên, số hiệu của con tàu, số vận đơn, tên và số lượng của hàng hóa ghi trên vận đơn, ngày phát hành vận đơn, ngày dự kiến tàu rời cảng ở nơi đi, ngày dự kiến tàu đến cảng ở nơi đến. Thông báo bằng fax.

1. Thanh toán: Việc thanh toán được thực hiện bằng thư tín dụng không hủy ngang trả tiền ngay, bằng đồng đô-la Mỹ với trị giá thư tín dụng bằng 100% tổng trị giá hợp đồng cho bên bán hưởng lợi. Thư tín dụng được mở tại ngân hàng có uy tín tại Phillipines, thông báo qua ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam chi nhánh Thành Công. Thư tín dụng được mở ít nhất 45 ngày kể từ ngày giao hàng và có hiệu lực trong vòng 45 ngày kể từ ngày giao hàng. Thư tín dụng được thanh toán ngay khi người hưởng lợi xuất trình bộ chứng từ thanh toán bao gồm:

+ Hối phiếu ký phát đòi tiền ngân hàng phát hành

+ Bộ gốc đầy đủ (3/3) vận đơn đường biển hoàn hảo, ghi rõ “hàng đã bốc”, theo lệnh ngân hàng phát hành, thông báo cho người mua **(vận đơn phải bắt buộc có đóng dấu “Prepaid”)**

+ 3 bản gốc, 3 bản sao hóa đơn thương mại đã ký

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận chất lượng và số lượng do Vinacontrol cấp ở cảng đi có giá trị pháp lý cuối cùng.

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận xuất xứ do cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu cấp.

# + Giấy chứng nhận bảo hiểm có thể chuyển nhượng được, cho phép người mua có thể khiếu nại công ty bảo hiểm ở nơi đến

**(Lưu ý: Trên đây là điều kiện thanh toán của hợp đồng theo điều kiện CIF. Nếu hợp đồng theo**

**điều kiện FOB thì cần bỏ đi hai phần chữ xanh, nếu là điều kiện CFR thì chỉ cần bỏ đi phần chữ**

**xanh thứ 2 (Giấy chứng nhận bảo hiểm))**

**Điều khoản thanh toán mẫu bằng nhờ thu (kèm chứng từ)**

Việc thanh toán được thực hiện bằng hình thức nhờ thu thanh toán đổi chứng từ (D/P) cho người bán hưởng lợi 100% trị giá hóa đơn thương mại bằng đồng đô-la Mỹ.

Ngân hàng của bên bán (ngân hàng nhờ thu) là Vietcombank chi nhánh Thành Công, Hà Nội, Việt Nam. Ngân hàng của bên mua, ngân hàng thu hộ là Mizuho Corporate Bank, Manila, Phillipines. Bộ chứng từ giao hàng gồm:

+ Hối phiếu ký phát đòi tiền người nhập khẩu.

+ Bộ gốc đầy đủ (3/3) vận đơn đường biển hoàn hảo, ghi rõ “hàng đã bốc”, theo lệnh ngân hàng phát hành, thông báo cho người mua **(vận đơn phải bắt buộc có đóng dấu “Prepaid”)**

+ 3 bản gốc, 3 bản sao hóa đơn thương mại đã ký

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận chất lượng và số lượng do Vinacontrol cấp ở cảng đi có giá trị pháp lý cuối cùng.

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận xuất xứ do cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu cấp.

# + Giấy chứng nhận bảo hiểm có thể chuyển nhượng được, cho phép người mua có thể khiếu nại công ty bảo hiểm ở nơi đến

**(Lưu ý: Trên đây là điều kiện thanh toán của hợp đồng theo điều kiện CIF. Nếu hợp đồng theo**

**điều kiện FOB thì cần bỏ đi hai phần chữ xanh, nếu là điều kiện CFR thì chỉ cần bỏ đi phần chữ**

**xanh thứ 2 (Giấy chứng nhận bảo hiểm))**

**Điều khoản thanh toán mẫu bằng chuyển tiền bằng điện**

Việc thanh toán được tiến hành bằng hình thức chuyển tiền bằng điện (T/T) cho người bán hưởng lợi 100% trị giá hóa đơn thương mại bằng đồng đô-la Mỹ trong vòng 3 ngày kể từ khi người mua nhận được bộ chứng từ giao hàng do người bán gửi tới qua hình thức chuyển phát đảm bảo.

Số tài khoản của người bán: ……..

Ngân hàng: Vietcombank chi nhánh Thành Công, Hà Nội, Việt Nam Bộ chứng từ giao hàng:

+ Hối phiếu ký phát đòi tiền người nhập khẩu.

+ Bộ gốc đầy đủ (3/3) vận đơn đường biển hoàn hảo, ghi rõ “hàng đã bốc”, theo lệnh ngân hàng phát hành, thông báo cho người mua **(vận đơn phải bắt buộc có đóng dấu “Prepaid”)**

+ 3 bản gốc, 3 bản sao hóa đơn thương mại đã ký

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận chất lượng và số lượng do Vinacontrol cấp ở cảng đi có giá trị pháp lý cuối cùng.

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận xuất xứ do cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu cấp.

# + Giấy chứng nhận bảo hiểm có thể chuyển nhượng được, cho phép người mua có thể khiếu nại công ty bảo hiểm ở nơi đến

**(Lưu ý: Trên đây là điều kiện thanh toán của hợp đồng theo điều kiện CIF. Nếu hợp đồng theo**

**điều kiện FOB thì cần bỏ đi hai phần chữ xanh, nếu là điều kiện CFR thì chỉ cần bỏ đi phần chữ**

**xanh thứ 2 (Giấy chứng nhận bảo hiểm))**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Bài 1. Soạn thảo điều khoản tên hàng, chất lượng, số lượng, giá cả, thanh toán và giao hàng của hợp*** | |
| ***đồng nhập khẩu máy ảnh của Thái Lan với mức giá là 200 đô la, 10000 chiếc, giao hàng tháng 6 năm*** | |
| ***2021 theo điều kiện CIP, thanh toán bằng L/C.*** |  |

Bài 1:

1. Tên hàng: Máy ảnh HS 90064000 độ phân giải 50MG lắp ráp ở Thái Lan
2. Chất lượng: Chất lượng hàng hóa phải tương tự như bản tài liệu kỹ thuật “ABC” mà bên bán phát hành 18/8/2021. Tài liệu kỹ thuật bao gồm bản vẽ kỹ thuật, sơ đồ láp ráp, bản thuyết minh tính năng và tác dụng, bản hướng dẫn sử dụng ghi rõ các chỉ tiêu chất lượng của sản phẩm. Một bản sao của tài liệu kỹ thuật này được hai bên ký nháy ở tất cả các trang và trở thành một bộ phận không tách rời của hợp đồng. Người bán toàn quyền sở hữu bản tài liệu kỹ thuật này và người mua không có quyền sao chép, tái bản nó.
3. Số lượng: 10000 chiếc

Giấy chứng nhận số lượng có pháp lý cuối cùng được cấp bởi Vinacontrol tại cảng Bangkok, Thái Lan.

1. Giá cả:

* Đơn giá: USD200/cái (Hai trăm đô-la Mỹ)
* Tổng giá: USD2,000,000 (Hai triệu đô-la Mỹ)
* Giá CIP cảng Cát Lái, Thành phố Hồ Chí Minh, Incoterms 2020, giá đã bao gồm bao bì.

1. Thanh toán: Việc thanh toán được thực hiện bằng thư tín dụng không hủy ngang trả tiền ngay, bằng đồng đô-la Mỹ với trị giá thư tín dụng bằng 100% tổng trị giá hợp đồng cho bên bán hưởng lợi. Thư tín dụng được mở tại ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam, chi nhánh Thánh phố Hồ Chí Minh, thông báo qua ngân hàng Thái Lan. Thư tín dụng được mở ít nhất 45 ngày kể từ ngày giao hàng và có hiệu lực trong vòng 45 ngày kể từ ngày giao hàng. Thư tín dụng được thanh toán ngay khi người hưởng lợi xuất trình bộ chứng từ thanh toán bao gồm:

+ Hối phiếu ký phát đòi tiền ngân hàng phát hành

+ Bộ gốc đầy đủ (3/3) vận đơn đường biển hoàn hảo bắt buộc có đóng dấu “Prepaid”, ghi rõ “hàng đã bốc”, theo lệnh ngân hàng phát hành, thông báo cho người mua

+ 3 bản gốc, 3 bản sao hóa đơn thương mại đã ký

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận chất lượng và số lượng do Vinacontrol cấp ở cảng đi có giá trị pháp lý cuối cùng.

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận xuất xứ do cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu cấp.

+ Giấy chứng nhận bảo hiểm có thể chuyển nhượng được, cho phép người mua có thể khiếu nại công ty bảo hiểm ở nơi đến

1. Giao hàng:

* Thời hạn giao hàng là tháng 9 năm 2021.
* Chỉ dẫn giao hàng (phương thức giao hàng): Giao hàng nhiều lần là không được phép
* Địa điểm giao hàng: nơi đi: cảng Bangkok, Thái Lan, nơi đến: cảng Cát Lái, Thành phố Hồ Chí Minh.
* Có tất cả 3 lần thông báo:

+ Lần 1: Người bán thông báo sẵn sàng giao hàng, chậm nhất là 10 ngày trước ngày giao hàng dự kiến. Nội dung thông báo là “Hàng đã sẵn sàng để giao”, thông báo bằng email.

+ Lần 2: Người bán thông báo về việc đã giao hàng, chậm nhất là 48 giờ sau khi đã lấy được vận đơn. Nội dung thông báo bao gồm tình trạng hàng đã giao, tên, số hiệu của con tàu, số vận đơn,

tên và số lượng của hàng hóa ghi trên vận đơn, ngày phát hành vận đơn, ngày dự kiến tàu rời cảng ở nơi đi, ngày dự kiến tàu đến cảng ở nơi đến. Thông báo bằng fax.

***9 năm 2021 theo điều kiện CIP, thanh toán bằng L/C.***

***đồng xuất khẩu 1000 tấn cà phê của Việt Nam sang Châu Âu với giá 1687 đô la/ tấn, giao hàng tháng***

***Bài 2. Soạn thảo điều khoản tên hàng, chất lượng, số lượng, giá cả, thanh toán và giao hàng của hợp***

1. Tên hàng: Cà phê hạt Rusta Việt Nam đã đánh bóng vỏ.
2. Chất lượng: Chất lượng hàng hóa phải phù hợp với tiêu chuẩn quốc gia Việt Nam số hiệu TCVN4193:2014 do tổng cục tiêu chuẩn, đo lường và chất lượng ban hành năm 2014. Một bản sao của tiêu chuẩn này được 2 bên ký và đính kèm như một bộ phận không tách rời của hợp đồng. Đồng thời, chất lượng hàng hóa phải tương tự như mẫu số A-53 do bên bán đưa ra, được lập thành 3 mẫu, được hai bên ký tên trên mẫu ngày 15 tháng 8 năm 2021, giao cho bên bán, bên mua và Vinacontrol nắm giữ.
3. Số lượng:

* Trọng lượng tịnh MT1000 +-5% người mua dung sai.
* Giấy chứng nhận số lượng có giá trị pháp lý cuối cùng được cấp bởi Vinacontrol tại cảng Hải Phòng.

1. Giá cả:

* Đơn giá: USD1687 / 1MT (Một nghìn sáu trăm tám mươi bảy đô-la Mỹ)
* Tổng giá: USD1678000 (Một triệu sáu trăm tám mươi bảy nghìn đô-la Mỹ)
* Giá CIP Cảng Hải Phòng, Việt Nam, Incoterms 2020 đã bao gồm chi phí bao bì.

1. Thanh toán: Việc thanh toán được thực hiện bằng thư tín dụng không hủy ngang trả tiền ngay, bằng đồng đô-la Mỹ với trị giá thư tín dụng bằng 100% tổng trị giá hợp đồng cho bên bán hưởng lợi. Thư tín dụng được mở tại một ngân hàng uy tín tại Đức, thông báo qua ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam, chi nhánh Hoàn Kiếm. Thư tín dụng được mở ít nhất 45 ngày kể từ ngày giao hàng và có hiệu lực trong vòng 45 ngày kể từ ngày giao hàng. Thư tín dụng được thanh toán ngay khi người hưởng lợi xuất trình bộ chứng từ thanh toán bao gồm:

+ Hối phiếu ký phát đòi tiền ngân hàng phát hành

+ Bộ gốc đầy đủ (3/3) vận đơn đường biển hoàn hảo bắt buộc có đóng dấu “Prepaid”, ghi rõ “hàng đã bốc”, theo lệnh ngân hàng phát hành, thông báo cho người mua

+ 3 bản gốc, 3 bản sao hóa đơn thương mại đã ký

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận chất lượng và số lượng do Vinacontrol cấp ở cảng đi có giá trị pháp lý cuối cùng.

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận xuất xứ do cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu cấp.

+ Giấy chứng nhận bảo hiểm có thể chuyển nhượng được, cho phép người mua có thể khiếu nại công ty bảo hiểm ở nơi đến

1. Giao hàng:

* Thời hạn giao hàng là tháng 9 năm 2021.
* Chỉ dẫn giao hàng (phương thức giao hàng): Giao hàng nhiều lần là không được phép
* Địa điểm giao hàng: nơi đi: cảng Hải Phòng, Việt Nam, nơi đến: cảng Hamburg, Đức
* Có tất cả 3 lần thông báo:

+ Lần 1: Người bán thông báo sẵn sàng giao hàng, chậm nhất là 10 ngày trước ngày giao hàng dự kiến. Nội dung thông báo là “Hàng đã sẵn sàng để giao”, thông báo bằng email.

+ Lần 2: Người bán thông báo về việc đã giao hàng, chậm nhất là 48 giờ sau khi đã lấy được vận đơn. Nội dung thông báo bao gồm tình trạng hàng đã giao, tên, số hiệu của con tàu, số vận đơn,

tên và số lượng của hàng hóa ghi trên vận đơn, ngày phát hành vận đơn, ngày dự kiến tàu rời cảng ở nơi đi, ngày dự kiến tàu đến cảng ở nơi đến. Thông báo bằng fax.

***Bài 3. Soạn các điều khoản tên hàng, số lượng, chất lượng, giá cả, giao hàng thanh toán cho hợp***

***đồng NK 2.000 chiếc tivi từ Thái Lan sang Việt Nam theo giá CIF, thanh toán bằng L/C***

1. Tên hàng: Tivi Casper 65 inch
2. Số lượng: 2000 chiếc

Giấy chứng nhận đạt chuẩn số lượng có pháp lý cuối cùng do Vinacontrol cấp tại cảng Bangkok, Thái Lan

1. Chất lượng: Chất lượng hàng hóa phải tương tự như bản tài liệu kỹ thuật “ABC” mà bên bán phát hành 18/8/2021. Tài liệu kỹ thuật bao gồm bản vẽ kỹ thuật, sơ đồ láp ráp, bản thuyết minh tính năng và tác dụng, bản hướng dẫn sử dụng ghi rõ các chỉ tiêu chất lượng của sản phẩm. Một bản sao của tài liệu kỹ thuật này được hai bên ký nháy ở tất cả các trang và trở thành một bộ phận không tách rời của hợp đồng. Người bán toàn quyền sở hữu bản tài liệu kỹ thuật này và người mua không có quyền sao chép, tái bản nó.
2. Giá cả:

* Đơn giá: USD300 / chiếc (Ba trăm đô-la Mỹ)
* Tổng giá: USD600000 (Sáu trăm nghìn đô-la Mỹ)
* Giá CIF cảng Cát Lái, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam, Incoterms 2020 đã bao gồm bao bì.

1. Thanh toán: Việc thanh toán được thực hiện bằng thư tín dụng không hủy ngang trả tiền ngay, bằng đồng đô-la Mỹ với trị giá thư tín dụng bằng 100% tổng trị giá hợp đồng cho bên bán hưởng lợi. Thư tín dụng được mở tại ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam, chi nhánh Thánh phố Hồ Chí Minh, thông báo qua ngân hàng Thái Lan. Thư tín dụng được mở ít nhất 45 ngày kể từ ngày giao hàng và có hiệu lực trong vòng 45 ngày kể từ ngày giao hàng. Thư tín dụng được thanh toán ngay khi người hưởng lợi xuất trình bộ chứng từ thanh toán bao gồm:

+ Hối phiếu ký phát đòi tiền ngân hàng phát hành

+ Bộ gốc đầy đủ (3/3) vận đơn đường biển hoàn hảo bắt buộc có đóng dấu “Prepaid”, ghi rõ “hàng đã bốc”, theo lệnh ngân hàng phát hành, thông báo cho người mua

+ 3 bản gốc, 3 bản sao hóa đơn thương mại đã ký

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận chất lượng và số lượng do Vinacontrol cấp ở cảng đi có giá trị pháp lý cuối cùng.

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận xuất xứ do cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu cấp.

+ Giấy chứng nhận bảo hiểm có thể chuyển nhượng được, cho phép người mua có thể khiếu nại công ty bảo hiểm ở nơi đến

1. Giao hàng:

* Thời hạn giao hàng là tháng 9 năm 2021.
* Chỉ dẫn giao hàng (phương thức giao hàng): Giao hàng nhiều lần là không được phép
* Địa điểm giao hàng: nơi đi: cảng Bangkok, Thái Lan, nơi đến: cảng Cát Lái, Thành phố Hồ Chí Minh
* Có tất cả 3 lần thông báo:

+ Lần 1: Người bán thông báo sẵn sàng giao hàng, chậm nhất là 10 ngày trước ngày giao hàng dự kiến. Nội dung thông báo là “Hàng đã sẵn sàng để giao”, thông báo bằng email.

+ Lần 2: Người bán thông báo về việc đã giao hàng, chậm nhất là 48 giờ sau khi đã lấy được vận đơn. Nội dung thông báo bao gồm tình trạng hàng đã giao, tên, số hiệu của con tàu, số vận đơn, tên và số lượng của hàng hóa ghi trên vận đơn, ngày phát hành vận đơn, ngày dự kiến tàu rời cảng ở nơi đi, ngày dự kiến tàu đến cảng ở nơi đến. Thông báo bằng fax.

|  |  |
| --- | --- |
| **Đề 4: Công ty A&T, quận Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam dự kiến sẽ nhập khẩu 17 tấn cá basa fillet** | |
| **đông lạnh từ tập đoàn OI, Thâm Quyến, Trung Quốc trong tháng 10 năm 2021 với giá 1.47USD/kg,** | |
| **thanh toán bằng L/C không hủy ngang, trả tiền ngay. Bạn hãy soạn thảo điều khoản tên hàng, số** | |
| **lượng, chất lượng, giá cả, giao hàng và thanh toán của giao dịch này.** |  |

1. Tên hàng: Cá basa fillet đông lạnh, HS 03027210
2. Số lượng: Khối lượng tịnh MT17 +-5%, người mua chọn dung sai. Giấy chứng nhận số lượng có giá trị pháp lý cuối cùng được cấp bởi Vinacontrol tại cảng Hải Phòng.
3. Chất lượng:

* Chất lượng hàng hóa phải phù hợp với tiêu chuẩn quốc gia Việt Nam số hiệu 28TCN117:1998 do Bộ Thủy Sản ban hành ngày 10/9/1998. Một bản sao của tiêu chuẩn này được 2 bên ký và đính kèm như một bộ phận không tách rời của hợp đồng.
* Mỗi 100g cá phải chứa ít nhất 18g protein

1. Giá cả:

* Đơn giá: 1.47USD/kg (Một phảy bốn mươi bảy đô-la Mỹ)
* Tổng giá: 24990USD (Hai mươi tư nghìn chín trăm chín mươi đô-la Mỹ)
* Giá CIF cảng Hải Phòng, Việt Nam, Incoterms 2020, đã bao gồm chi phí bao bì.

1. Giao hàng:

* Thời hạn giao hàng là tháng 9 năm 2021.
* Chỉ dẫn giao hàng (phương thức giao hàng): Giao hàng nhiều lần là không được phép
* Địa điểm giao hàng: nơi đi: cảng Thâm Quyến, Trung Quốc, nơi đến: cảng Hải Phòng, Việt Nam
* Có tất cả 2 lần thông báo:

+ Lần 1: Người bán thông báo sẵn sàng giao hàng, chậm nhất là 10 ngày trước ngày giao hàng dự kiến. Nội dung thông báo là “Hàng đã sẵn sàng để giao”, thông báo bằng email.

+ Lần 2: Người bán thông báo về việc đã giao hàng, chậm nhất là 48 giờ sau khi đã lấy được vận đơn. Nội dung thông báo bao gồm tình trạng hàng đã giao, tên, số hiệu của con tàu, số vận đơn, tên và số lượng của hàng hóa ghi trên vận đơn, ngày phát hành vận đơn, ngày dự kiến tàu rời cảng ở nơi đi, ngày dự kiến tàu đến cảng ở nơi đến. Thông báo bằng fax.

1. Việc thanh toán được thực hiện bằng thư tín dụng không hủy ngang trả tiền ngay, bằng đồng đô- la Mỹ với trị giá thư tín dụng bằng 100% tổng trị giá hợp đồng cho bên bán hưởng lợi. Thư tín dụng được mở tại ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam, chi nhánh Hoàn Kiếm, thông báo qua ngân hàng Thâm Quyến. Thư tín dụng được mở ít nhất 45 ngày kể từ ngày giao hàng và có hiệu lực trong vòng 45 ngày kể từ ngày giao hàng. Thư tín dụng được thanh toán ngay khi người hưởng lợi xuất trình bộ chứng từ thanh toán bao gồm:

+ Hối phiếu ký phát đòi tiền ngân hàng phát hành

+ Bộ gốc đầy đủ (3/3) vận đơn đường biển hoàn hảo bắt buộc có đóng dấu “Prepaid”, ghi rõ “hàng đã bốc”, theo lệnh ngân hàng phát hành, thông báo cho người mua

+ 3 bản gốc, 3 bản sao hóa đơn thương mại đã ký

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận chất lượng và số lượng do Vinacontrol cấp ở cảng đi có giá trị pháp lý cuối cùng.

+ 3 bản gốc, 3 bản sao Chứng nhận xuất xứ do cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu cấp.

+ Giấy chứng nhận bảo hiểm có thể chuyển nhượng được, cho phép người mua có thể khiếu nại công ty bảo hiểm ở nơi đến

1. * Bên giao đại lý là thương nhân giao hàng hoá cho đại lý bán hoặc giao tiền mua hàng cho đại lý mua hoặc là thương nhân uỷ quyền thực hiện dịch vụ cho đại lý cung ứng dịch vụ.

   [↑](#footnote-ref-1)