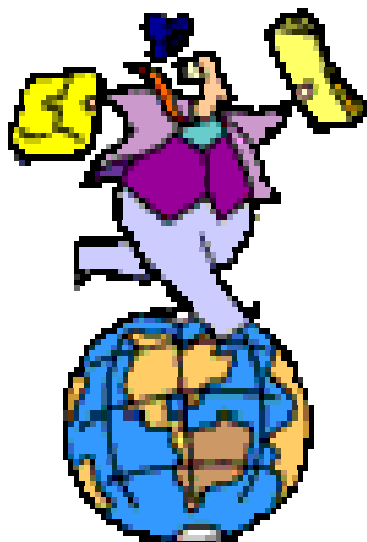


---

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG TP HỒ CHÍ MINH

*TÀI LIỆU HỌC TẬP*

# GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ



**Biên soạn: ThS. TÔ BÌNH MINH**

---

Thành phố Hồ Chí Minh – 03/2008

## MỤC LỤC

## CHƯƠNG 1: CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1.1 Giới thiệu chung về INCOTERMS.....	trang 4
1.1.1 Mục đích .....	trang 4
1.1.2 Cấu trúc của Incoterms .....	trang 4
1.2 Giải thích các điều kiện .....	trang 4
1.2.1 EXW- Ex work .....	trang 4
1.2.2 FCA- Free carrier .....	trang 4
1.2.3. FAS- Free alongside ship .....	trang 7
1.2.4. FOB- Free on board. ....	trang 8
1.2.5. CFR- Cost and freight. ....	trang 8
1.2.6. CIF- Cost, insurance and freight .....	trang 9
1.2.7. CPT- Carriage paid to- Cước phí trả tới .....	trang 10
1.2.8. CIP- Carriage and insurance paid to. ....	trang 10
1.2.9. DAF- Delivered at frontier. ....	trang 10
1.2.10. DES -Delivered ex ship. ....	trang 10
1.2.11. DEQ- Delivered ex quay. ....	trang 11
1.2.12. DDU- Delivered duty unpaid .....	trang 11
1.2.13. DDP- Delivered duty paid .....	trang 12
1.3 Lựa chọn Incoterms.....	trang 12
1.4 Một số điểm cần lưu ý khi sử dụng.....	trang 12

## CHƯƠNG 2: HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

2.1 Những điều trình bày ( Representations) .....	trang 14
2.2 Các điều kiện của hợp đồng (Terms of contract) .....	trang 14
2.2.1 Phân loại .....	trang 14
2.2.2 Một số điều kiện thông dụng.....	trang 14
❖ Tên hàng hóa (Name of goods/ Commodity/ Description) .....	trang 14
❖ Qui cách/ phẩm chất (Specification/ Quality) .....	trang 14
❖ Số lượng (Quantity) .....	trang 16
❖ Bao bì (Packing) .....	trang 17

❖ Ký mã hiệu (Marking) .....	trang 18
❖ Giao hàng (Delivery) .....	trang 18
❖ Vận tải (Transportation) .....	trang 18
❖ Bảo hiểm (Insurance) .....	trang 20
❖ Giá cả (Price) .....	trang 20
❖ Thanh toán (Payment) .....	trang 21
❖ Kiểm tra (Inspection) .....	trang 22
❖ Bảo hành (Warranty) .....	trang 23
❖ Khiếu nại (Claim) .....	trang 23
❖ Chế tài (Sanction) .....	trang 23
❖ Trường hợp bất khả kháng (Force majeure) .....	trang 24
❖ Trọng tài (Arbitration) .....	trang 24
❖ Các điều kiện khác.....	trang 24
2.3 Chữ ký của các bên.....	trang 24

### CHƯƠNG 3: MỘT SỐ PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH ĐẶC BIỆT TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

3.1 Buôn bán đối ứng (Counter trade) .....	trang 25
3.1.1 Khái niệm.....	trang 25
3.1.2 Các hình thức.....	trang 25
3.1.3 Yêu cầu cân bằng.....	trang 25
3.1.4 Các biện pháp đảm bảo thực hiện.....	trang 26
3.2 Tái xuất khẩu (Re- exportation) .....	trang 26
3.2.1 Khái niệm.....	trang 26
3.2.2 Kỹ thuật nghiệp vụ.....	trang 26
3.3. Đấu giá (Auction) .....	trang 27
3.3.1 Khái niệm.....	trang 27
3.3.2 Các loại đấu giá.....	trang 27
3.3.3 Cách thức tiến hành.....	trang 27
3.4 Đấu thầu (Tender/ Bidding) .....	trang 28
3.4.1 Khái niệm.....	trang 28
3.4.2 Các loại đấu thầu.....	trang 28

3.4.3 Cách thức tiến hành.....	trang 28
3.5 Đại lý (Agent) .....	trang 30
3.5.1 Khái niệm.....	trang 30
3.5.2 Các loại đại lý .....	trang 30
3.5.3 Hợp đồng đại lý.....	trang 30
3.6 Gia công (Processing) .....	trang 31
3.6.1 Khái niệm.....	trang 31
3.6.2 Các hình thức gia công.....	trang 31
3.6.3 Hợp đồng gia công.....	trang 32

#### CHƯƠNG 4: THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

4.1 Thực hiện hợp đồng xuất khẩu.....	trang 33
4.1.1 Kiểm tra khả năng thanh toán .....	trang 33
4.1.2 Chuẩn bị hàng hóa.....	trang 33
4.1.3 Xin giấy phép xuất khẩu.....	trang 34
4.1.4 Thuê phương tiện vận tải.....	trang 34
4.1.5 Làm thủ tục hải quan.....	trang 34
4.1.6 Giao hàng và thông báo giao hàng .....	trang 35
4.1.7 Mua bảo hiểm cho hàng hóa.....	trang 35
4.1.8 Yêu cầu thanh toán.....	trang 35
4.1.9 Giải quyết khiếu nại.....	trang 35
4.2 Thực hiện hợp đồng nhập khẩu.....	trang 35
4.2.1 Đảm bảo thanh toán .....	trang 35
4.2.2 Xin giấy phép nhập khẩu.....	trang 35
4.2.3 Thuê phương tiện vận tải.....	trang 36
4.2.4 Mua bảo hiểm.....	trang 36
4.2.5 Làm thủ tục hải quan.....	trang 36
4.2.6 Tiếp nhận và kiểm tra hàng hóa .....	trang 36
4.2.7 Thanh toán.....	trang 36
4.2.8 Khiếu nại.....	trang 37
TÀI LIỆU THAM KHẢO .....	trang 37

**CHƯƠNG 1****CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ****1.1 Giới thiệu chung về INCOTERMS**

INCOTERMS (International Commercial Terms) là tài liệu của Phòng Thương mại quốc tế- ICC (International Chamber of Commerce) ban hành để hướng dẫn việc buôn bán giữa các nước có những luật lệ và tập quán buôn bán khác nhau. Incoterms được xuất bản lần đầu tiên vào năm 1936, sau đó được sửa đổi và bổ sung vào những năm 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 và 2000.

**1.1.1 Mục đích**

Mục đích của Incoterms là cung cấp một hệ thống trọn vẹn các quy tắc quốc tế để giải thích các điều kiện thương mại thường được sử dụng rộng rãi nhất trong ngoại thương.

**1.1.2 Cấu trúc của Incoterms**

Từ Incoterms 1990, các điều kiện đã được chia ra thành 4 nhóm khác nhau về cơ bản. Bắt đầu là điều kiện mà người bán chỉ có nghĩa vụ chuẩn bị hàng sẵn sàng cho người mua tại cơ sở của mình (điều kiện nhóm “E”: Giao tại xưởng). Tiếp đó là người bán phải giao hàng cho người chuyên chở do người mua chỉ định (nhóm “F”: FCA, FAS, FOB); tiếp đó là nhóm “C”, người bán phải ký hợp đồng vận tải mà không chịu rủi ro về mất mát hay hư hỏng đối với hàng hóa hay những chi phí phát sinh do các trường hợp xảy ra sau khi bốc hàng và gửi hàng (CFR, CIF, CPT, CIP). Cuối cùng là nhóm “D”, người bán phải chịu mọi chi phí và rủi ro cần thiết để đưa hàng hoá đến nơi đến (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

**1.2 Giải thích các điều kiện****1.2.1 EXW- Ex work (...named place)- Giao tại xưởng (...nơi qui định)**

Người bán giao hàng, chưa được thông quan xuất khẩu và cũng chưa được bốc lên bất cứ phương tiện vận tải nào đến nhận hàng, khi đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua tại cơ sở của người bán (xưởng, nhà máy, kho, v.v...).

Nếu các bên muốn người bán chịu trách nhiệm bốc hàng, điều đó cần được qui định rõ trong hợp đồng mua bán. Khi người mua không thể trực tiếp hay gián tiếp thực hiện các thủ tục về xuất khẩu, nên sử dụng điều kiện FCA, với điều kiện là người bán đồng ý chịu chi phí và rủi ro bốc hàng.

**1.2.2 FCA- Free carrier (...named place)- Giao cho người chuyên chở (...nơi qui định)**

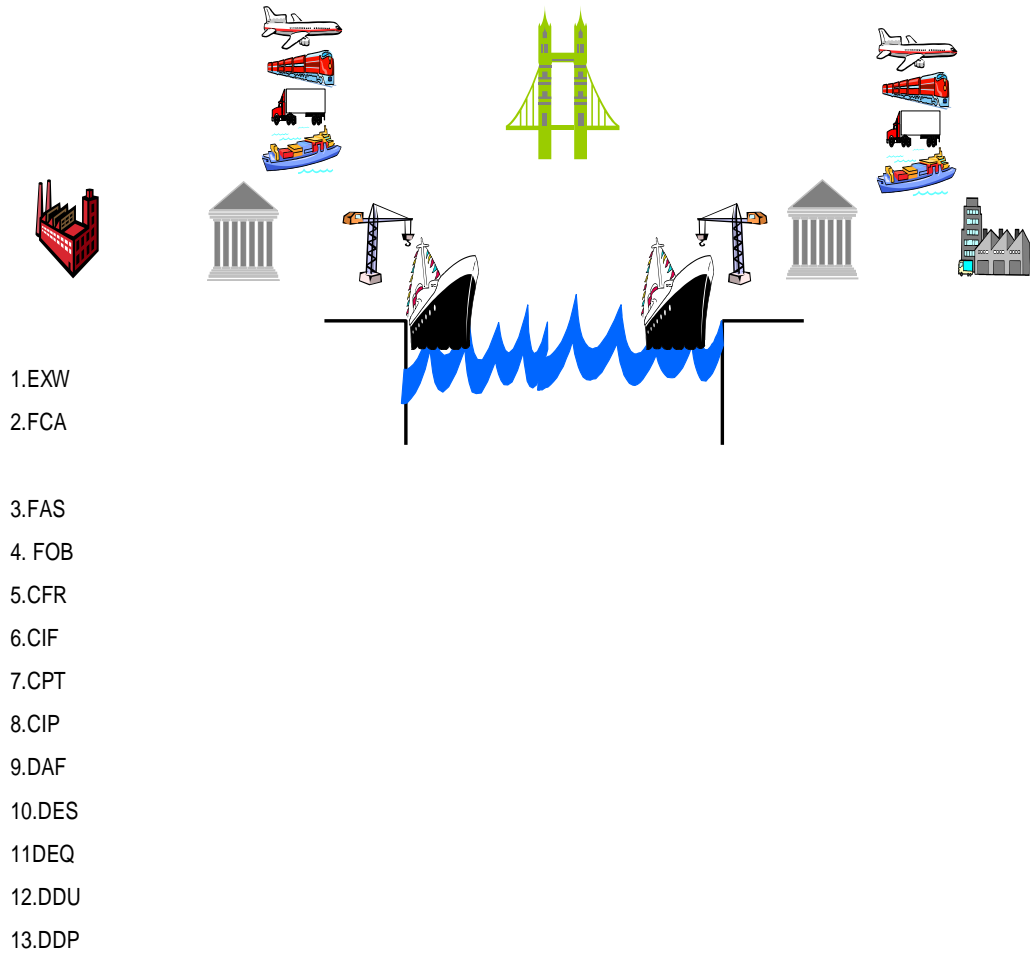
Người bán giao hàng, đã thông quan xuất khẩu, cho người chuyên chở do người mua chỉ định tại nơi qui định. Nếu giao hàng tại cơ sở của người bán, thì người bán chịu trách nhiệm bốc hàng. Nếu giao hàng tại bất cứ địa điểm nào khác, thì người bán không chịu trách nhiệm dỡ hàng.

Điều kiện này có thể được sử dụng cho bất cứ phương thức vận tải nào, kể cả vận tải đa phương thức.



**Bảng 1.1: Nghĩa vụ ký hợp đồng vận tải và nơi giao hàng**

Thứ tự	Điều kiện	Nhóm	Nghĩa vụ ký hợp đồng vận tải	Nơi giao hàng
	EXW	E		
	FAS FOB FCA	F		
	CFR CPT CIF CIP	C		
	DAF DES DEQ DDU DDP	D		

**Bảng 1.2: Phân chia chi phí và rủi ro**



**Bảng 1.3: Phương thức vận tải và điều kiện thương mại quốc tế thích hợp**

	
FAS	EXW
FOB CFR CIF	FCA CPT CIP
DES DEQ	DAF DDU DDP
<b>Biển/ Thủy</b>	<b>Mọi phương thức</b>

### 1.2.3 FAS- Free alongside ship (...named port of shipment)- Giao dọc mạn tàu (...cảng bốc hàng qui định)

Người bán giao hàng khi hàng đã được đặt dọc mạn tàu tại cảng bốc hàng. Người mua phải chịu mọi chi phí và rủi ro của hàng hóa kể từ thời điểm đó.

Điều kiện FAS đòi hỏi người bán phải thông quan hàng hóa để xuất khẩu. Tuy nhiên, nếu các bên muốn người mua phải thông quan hàng hóa để xuất khẩu, thì phải qui định rõ trong hợp đồng mua bán.

Điều kiện này chỉ được sử dụng cho vận chuyển đường biển hoặc đường thủy nội địa.



**1.2.4 FOB- Free on board (...named port of shipment)- Giao trên tàu (...cảng bốc hàng qui định).**

Người bán giao hàng khi hàng qua lan can tàu tại cảng bốc hàng qui định. Người mua phải chịu mọi chi phí và rủi ro về hàng hóa kể từ điểm đó.

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

Nghĩa vụ của người bán:

- Trả các chi phí về việc kiểm tra hàng hóa (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết cho mục đích giao hàng.
- Chịu phí tổn để cung cấp bao bì (trừ khi theo tập quán của ngành buôn bán hữu quan hàng hóa mà hợp đồng mô tả được gửi không có bao bì) cần thiết cho việc chuyên chở hàng hóa, khi những chi tiết liên quan đến việc chuyên chở (ví dụ như phương thức, nơi đến) được báo cho người bán biết trước khi ký hợp đồng mua bán. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu thích hợp.
- Giao hàng lên tàu do người mua chỉ định vào ngày hoặc trong thời hạn đã thỏa thuận tại cảng bốc hàng qui định và theo tập quán tại cảng.
- Thông báo thích hợp cho người mua là hàng đã được giao.
- Chịu phí tổn để cung cấp cho người mua bằng chứng thường lệ về việc giao hàng. Trừ khi chứng từ đó là chứng từ vận tải, theo yêu cầu của người mua và do người mua chịu rủi ro và phí tổn, người bán phải giúp đỡ người mua để lấy được một chứng từ về hợp đồng vận tải.

Nghĩa vụ của người mua:

- Trả các phí tổn về bất cứ việc kiểm tra nào trước khi gửi hàng, trừ khi việc kiểm tra đó theo yêu cầu của các cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu.
- Chịu phí tổn để ký hợp đồng chuyên chở hàng hóa từ cảng bốc hàng qui định. Thông báo thích hợp cho người bán về tên tàu, địa điểm bốc hàng và thời gian giao hàng mong muốn.
- Chịu mọi rủi ro và chi phí về hàng hóa:

+ kể từ khi hàng đã qua lan can tàu tại cảng bốc hàng qui định; và

+ phát sinh do không thông báo thích hợp, hoặc do con tàu chỉ định không đến đúng hạn, hoặc không thể nhận hàng, hoặc đình chỉ việc nhận hàng trước thời gian được thông báo, kể từ ngày thỏa thuận hoặc ngày hết hạn của thời gian thỏa thuận cho việc giao hàng, tuy nhiên, với điều kiện là hàng hóa đã được cá biệt hóa một cách thích hợp, tức là được tách hẳn hoặc được phân biệt bằng một cách nào khác đó là hàng của hợp đồng.

**1.2.5 CFR- Cost and freight (...named port of destination)- Tiền hàng và cước phí (...cảng đến qui định).**

Người bán giao hàng khi hàng qua lan can tàu tại cảng bốc hàng.

Người bán phải trả các phí tổn và cước phí cần thiết để đưa hàng tới cảng đến qui định, NHƯNG rủi ro về hàng hóa, cũng như bất cứ chi phí phát sinh nào do những tình huống xảy ra sau khi giao hàng, được chuyển từ người bán sang người mua.

Điều kiện này chỉ sử dụng cho vận chuyển hàng hóa bằng đường biển hoặc đường thủy nội địa. Nếu các bên không có ý định giao hàng qua lan can tàu, nên sử dụng điều kiện CPT.

Người bán phải chịu phí tổn ký hợp đồng theo những điều kiện thông thường để chuyên chở hàng hóa đến cảng đến qui định theo tuyến đường thường lệ bằng một con tàu đi biển (hoặc tàu thủy nội địa tùy từng trường hợp) thuộc loại thường sử dụng để chuyên chở hàng hóa được mô tả trong hợp đồng.

Người bán phải chịu phí tổn để cung cấp cho người mua không chậm trễ chứng từ vận tải thường lệ đến cảng đến đã thỏa thuận. Chứng từ này phải bao gồm hàng hóa của hợp đồng, được đề ngày trong thời hạn gửi hàng đã thỏa thuận, làm cho người mua có quyền đòi nhận hàng từ người chuyên chở tại cảng đến và, trừ khi đã thỏa thuận khác đi, làm cho người mua có thể bán lại hàng hóa trong quá trình chuyên chở bằng cách chuyển nhượng chứng từ cho một người mua tiếp theo. Khi một chứng từ vận tải như vậy được phát hành làm nhiều bản chính, một bộ đầy đủ các bản chính phải được xuất trình cho người mua.

Người bán phải cung cấp và chịu phí tổn bao bì (trừ khi theo tập quán của ngành buôn bán hữu quan hàng hóa mà hợp đồng mô tả được gửi không có bao bì) cần thiết cho việc chuyên chở hàng hóa do người bán thu xếp. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu thích hợp.

#### **1.2.6 CIF- Cost, insurance and freight (...named port of destination)- Tiền hàng, phí bảo hiểm và cước phí (... cảng đến qui định).**

Người bán giao hàng khi hàng qua lan can tàu tại cảng bốc hàng.

Người bán phải trả các phí tổn và cước phí cần thiết để đưa hàng tới cảng đến qui định, NHƯNG rủi ro về hàng hóa cũng như bất cứ chi phí phát sinh nào do những tình huống có thể xảy ra sau khi giao hàng, được chuyển từ người bán sang người mua. Người bán CIF còn phải mua bảo hiểm đường biển để người mua tránh được những rủi ro về mất mát hay hư hỏng hàng hóa trong quá trình chuyên chở.

Người mua cần chú ý rằng người bán được đòi hỏi mua bảo hiểm chỉ ở mức tối thiểu. Nếu người mua muốn được bảo hiểm ở mức cao hơn, người mua cần thỏa thuận rõ ràng với người bán hoặc tự mua bảo hiểm bổ sung.

Điều kiện này chỉ sử dụng cho vận chuyển hàng hóa bằng đường biển hoặc đường thủy nội địa. Nếu các bên không có ý định giao hàng qua lan can tàu, nên sử dụng điều kiện CIP.

Người bán phải chịu phí tổn mua bảo hiểm như thỏa thuận trong hợp đồng với những điều kiện, mà người mua hoặc bất kỳ người nào khác có lợi ích bảo hiểm đối với hàng hoá, có quyền trực tiếp đòi bảo hiểm bồi thường, và cung cấp cho người mua một đơn bảo hiểm hoặc bằng chứng khác về hợp đồng bảo hiểm.

Bảo hiểm phải được mua ở một người bảo hiểm hay một công ty bảo hiểm có tín nhiệm và, trừ khi có qui định khác, phải phù hợp với mức bảo hiểm tối thiểu theo các điều kiện bảo hiểm hàng hoá (của Hội những người bảo hiểm London) hoặc những điều kiện tương tự. Thời hạn bảo hiểm phải phù hợp với việc giao nhận hàng và di chuyển rủi ro. Nếu người mua yêu cầu, do người mua chịu phí tổn, người bán phải cung cấp cho người mua bảo hiểm rủi ro chiến tranh, đình công, bạo động và dân biến nếu có thể được. Bảo hiểm tối thiểu bao gồm giá hàng qui định trong hợp đồng cộng 10% (tức là 110%) và phải được thể hiện bằng đồng tiền của hợp đồng.

### **1.2.7 CPT- Carriage paid to (... named place of destination )- Cước phí trả tới (...nơi đến qui định)**

Người bán giao hàng cho người chuyên chở do người bán chỉ định và phải trả cước phí chuyên chở cần thiết để đưa hàng đến nơi đến qui định. Người mua phải chịu mọi rủi ro và bất cứ phí tổn nào khác phát sinh sau khi hàng đã được giao như vậy.

Điều kiện này có thể được sử dụng cho bất cứ phương thức vận tải nào, kể cả vận tải đa phương thức.

### **1.2.8 CIP- Carriage and insurance paid to (... named place of destination)- Cước phí và phí bảo hiểm trả tới (... nơi đến qui định).**

Người bán giao hàng cho người chuyên chở do người bán chỉ định và phải trả cước phí chuyên chở cần thiết để đưa hàng đến nơi đến qui định. Người mua phải chịu mọi rủi ro và bất cứ phí tổn nào phát sinh sau khi hàng đã được giao như vậy. Tuy nhiên, người bán CIP còn phải mua bảo hiểm để người mua tránh được những rủi ro về mất mát hay hư hỏng hàng hóa trong quá trình vận chuyển.

Người mua cần chú ý rằng người bán được đòi hỏi mua bảo hiểm chỉ ở mức tối thiểu. Nếu người mua muốn được bảo hiểm ở mức cao hơn, người mua cần thỏa thuận rõ ràng với người bán hoặc tự mua bảo hiểm bổ sung.

### **1.2.9 DAF- Delivered at frontier (...named place)- Giao tại biên giới (...nơi qui định).**

Người bán giao hàng khi hàng, đã thông quan xuất khẩu, nhưng chưa thông quan nhập khẩu, được đặt dưới quyền định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải chở đến nơi đến, tại nơi biên giới qui định, nhưng trước "biên giới hải quan" của nước tiếp giáp. Từ "biên giới" có thể sử dụng cho mọi loại biên giới, kể cả biên giới của nước xuất khẩu. Vì vậy phải xác định rõ biên giới được nói tới bằng cách chỉ đích danh địa điểm giao hàng.

Tuy nhiên, nếu các bên muốn người bán chịu trách nhiệm, rủi ro và phí tổn dỡ hàng từ phương tiện vận tải chở đến biên giới, điều đó cần qui định rõ trong hợp đồng mua bán.

Điều kiện này có thể được sử dụng mọi phương thức vận chuyển khi hàng được giao tại biên giới đất liền. Khi việc giao hàng được thực hiện tại cảng đến, trên tàu hoặc trên cầu cảng (cầu tàu), nên sử dụng điều kiện DES hoặc DEQ.

### **1.2.10 DES -Delivered ex ship (...named port of destination)- Giao tại tàu (...cảng đến qui định).**

Người bán giao hàng khi hàng, chưa thông quan nhập khẩu, được đặt dưới sự định đoạt của người mua trên tàu tại cảng đến qui định. Người bán phải chịu mọi phí tổn và rủi ro để chở hàng đến cảng đến qui định trước khi dỡ hàng.

Nếu các bên muốn người bán chịu phí tổn và rủi ro trong việc dỡ hàng, nên sử dụng điều kiện DEQ.

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

Người bán phải chịu phí tổn cung cấp cho người mua lệnh giao hàng và/hoặc chứng từ vận tải thông thường để người mua có quyền nhận hàng từ người chuyên chở tại cảng đến.

#### **1.2.11 DEQ- Delivered ex quay (... named port of destination)- Giao tại cầu cảng (...cảng đến qui định).**

Người bán giao hàng khi hàng, chưa thông quan nhập khẩu, được đặt dưới sự định đoạt của người mua trên cầu cảng (cầu tàu) tại cảng đến qui định. Người bán phải chịu mọi phí tổn và rủi ro để chở hàng đến cảng đến qui định và phí dỡ hàng lên cầu cảng (cầu tàu).

Điều kiện DEQ đòi hỏi người mua phải thông quan hàng nhập khẩu và trả tất cả các thứ thuế và lệ phí cho việc nhập khẩu. Nếu các bên muốn nghĩa vụ của người bán phải chịu toàn bộ hoặc một phần chi phí có thể phải trả khi nhập khẩu hàng hóa, điều đó cần được qui định rõ trong hợp đồng mua bán.

Điều kiện này chỉ được sử dụng khi hàng hóa được giao khi dỡ hàng từ tàu lên cầu cảng (cầu tàu) tại cảng đến bằng đường biển hay đường thủy nội địa hoặc bằng vận tải đa phương thức. Tuy nhiên nếu các bên muốn nghĩa vụ của người bán phải chịu rủi ro và phí tổn trong việc vận chuyển hàng hóa từ cầu cảng đến địa điểm khác (kho, bãi, bến,...) ở trong hoặc ở ngoài cảng, nên sử dụng điều kiện DDU hoặc DDP.

#### **1.2.12 DDU- Delivered duty unpaid (...named place of destination)-Giao hàng chưa thông quan (...Nơi đến qui định).**

Người bán giao hàng, chưa thông quan nhập khẩu và chưa được dỡ từ bất cứ phương tiện vận tải nào chở đến, cho người mua tại nơi đến qui định. Người bán phải chịu các phí tổn và rủi ro liên quan đến việc chuyên chở hàng tới nơi đến đó, trừ các thứ “duty” (thuật ngữ bao hàm trách nhiệm để thực hiện thủ tục hải quan, và các khoản thuế và lệ phí hải quan khác) để nhập khẩu vào nước đến, nếu có. Người mua phải chịu khoản “duty” như vậy cũng như bất cứ chi phí và rủi ro nào xảy ra do người mua không kịp thời làm thủ tục nhập khẩu.

Tuy nhiên, nếu các bên muốn người bán phải thực hiện thủ tục hải quan và chịu chi phí và rủi ro phát sinh từ việc đó cũng như một số chi phí có thể phải trả khi nhập khẩu hàng hóa, điều đó cần được qui định rõ trong hợp đồng mua bán.

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận chuyển nhưng khi việc giao hàng được thực hiện tại cảng đến trên tàu hoặc trên cầu cảng (cầu tàu), nên sử dụng điều kiện DES hoặc DEQ.

### **1.2.13 DDP- Delivered duty paid (... named place of destination)- Giao hàng đã thông quan (... Nơi đến qui định).**

Người bán giao hàng, đã thông quan nhập khẩu, và chưa được dỡ từ bất cứ phương tiện vận tải nào chở đến, cho người mua tại nơi đến qui định. Người bán phải chịu các phí tổn và rủi ro liên quan đến việc chuyên chở hàng tới nơi đến đó, kể cả các thứ “duty” (thuật ngữ bao hàm trách nhiệm để thực hiện thủ tục hải quan, và các khoản thuế và lệ phí hải quan khác) để nhập khẩu hàng hóa ở nước đến, nếu có.

Nếu các bên muốn người mua phải chịu mọi rủi ro và chi phí nhập khẩu, nên sử dụng điều kiện DDU.

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận chuyển nhưng khi việc giao hàng được thực hiện tại cảng đến trên tàu hoặc trên cầu cảng (cầu tàu), nên sử dụng điều kiện DES hoặc DEQ.

## **1.3 Lựa chọn Incoterms**

Để lựa chọn điều kiện nào trong Incoterms, cần xem xét đến các yếu tố:

- Phương thức vận tải
- Địa điểm giao hàng
- Phân chia rủi ro và chi phí
- Loại tàu chuyên chở
- Tình hình cạnh tranh trên thị trường hàng hóa
- Khả năng thuê phương tiện vận tải và mua bảo hiểm
- Thị trường cước phí chuyên chở và phí bảo hiểm
- Tình hình chính trị xã hội tại các địa điểm mà hàng hóa đi qua
- Các qui định về thủ tục, thông quan xuất nhập khẩu
- Các qui định và hướng dẫn của nhà nước,...

## **1.4 Một số điểm cần lưu ý khi sử dụng**

- ❖ Hợp đồng cần dẫn chiếu đến Incoterms hiện hành. Bộ Luật Thương mại thống nhất (UCC) của Mỹ dẫn chiếu theo những định nghĩa trong ngoại thương của Mỹ năm 1941.
- ❖ Incoterms chỉ giới hạn đối với những vấn đề liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán liên quan đến việc giao hàng (với ý nghĩa “hàng hoá hữu hình”).
- ❖ Qui định trong hợp đồng những vấn đề mà Incoterms không đề cập. Incoterms không đề cập đến nhiều vấn đề có thể phát sinh trong hợp đồng như: quyền sở

hữu hàng hoá và các quyền sở hữu khác; việc vi phạm hợp đồng và hậu quả của sự vi phạm hợp đồng đó; trường hợp miễn trách...

- ❖ Cần có những qui định cụ thể trong hợp đồng để ràng buộc nghĩa vụ của khách hàng.
- ❖ Sử dụng điều kiện FCA, CPT, CIP thay cho FOB, CFR, CIF khi nơi giao hàng không phải là lan can tàu tại cảng bốc hàng.
- ❖ Hợp đồng mua bán theo các điều kiện thuộc nhóm C, giống như nhóm F, thuộc loại “hợp đồng gửi hàng” chứ không phải là “hợp đồng hàng đến” ở nhóm D.
- ❖ Không nên bổ sung những thuật ngữ vào Incoterms để nói rõ hơn quy định của điều kiện đó. Incoterms không đưa ra bất cứ hướng dẫn nào cho việc bổ sung này. Nếu các bên không dựa vào tập quán thương mại thịnh hành để giải thích những bổ sung này, có thể gặp phải những rắc rối nghiêm trọng khi không chứng minh được hai bên đã hiểu một cách thống nhất những bổ sung đó.
- ❖ Sử dụng đúng ký hiệu viết tắt trong Incoterms.
- ❖ Người bán và người mua phải thông tin đầy đủ cho nhau về những tập quán trong ngành buôn bán và tại khu vực khi hai bên đàm phán hợp đồng. Nếu phát sinh những vấn đề chưa rõ ràng, các bên nên quy định rõ ràng trách nhiệm pháp lý trong hợp đồng mua bán.
- ❖ Sử dụng những điều kiện, theo đó giành được quyền thuê phương tiện vận tải và mua bảo hiểm.



## CHƯƠNG 2

**HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ****2.1 Những điều trình bày ( Representations)**

Số của hợp đồng; Ngày tháng và nơi ký kết; Tên và địa chỉ của các bên; Người đại diện cho các bên; Những định nghĩa dùng trong hợp đồng; Các phụ kiện kèm theo của hợp đồng; Căn cứ để ký kết

**2.2 Các điều kiện của hợp đồng (Terms of contract)****2.2.1 Phân loại**

## □ Cách biểu hiện:

- Những điều kiện rõ ràng (Express terms): được thể hiện rõ ràng trong hợp đồng.
- Những điều kiện ngụ ý (Implied terms): được suy ra từ những điều kiện rõ ràng.

## □ Tầm quan trọng:

- Những điều kiện cơ bản (Conditions): Nếu một bên vi phạm thì bên kia có quyền hủy hợp đồng.
- Những điều kiện thứ yếu (Warranties): Nếu một bên vi phạm thì phía bên kia vẫn không có quyền hủy hợp đồng mà chỉ có quyền đòi bồi thường thiệt hại.

## □ Mức độ sử dụng

- Điều kiện riêng (Specific terms): áp dụng cho từng giao dịch riêng biệt
- Điều kiện chung (General terms): áp dụng cho nhiều giao dịch khác nhau

**2.2.2 Một số điều kiện thông dụng**

Sau đây là những điều kiện phổ biến được dùng để qui định trong hợp đồng .

**❖ Tên hàng hóa (Name of goods/ Commodity/ Description)**

Điều kiện tên hàng hoá tuy chỉ để xác định sơ bộ đối tượng mua bán nhưng nó là một điều kiện cơ bản của hợp đồng.

Để qui định tên hàng hoá có thể qui định tên thông thường của hàng hóa kèm với tên khoa học, tên nơi sản xuất, tên nhà sản xuất, qui cách chủ yếu, công dụng, hay mã số của hàng hóa.

**❖ Qui cách/ phẩm chất (Specification/ Quality)**

Điều kiện qui cách phẩm chất xác định cụ thể đối tượng mua bán, làm cơ sở để xác định giá cả và để người mua kiểm tra nghĩa vụ của người bán.

□ Mẫu hàng (Sample): Căn cứ vào phẩm chất của một số ít hàng hoá được lấy làm đại diện để đánh giá cho phẩm chất của toàn bộ lô hàng.

□ Tiêu chuẩn (Standard):

Việc sử dụng tiêu chuẩn sẽ có một số thuận lợi cho người mua: Giảm giá thành sản phẩm; Có nhiều nguồn cung cấp để lựa chọn; Thuận lợi cho việc bảo hành chất lượng; Đơn giản hoá việc xây dựng những qui cách phẩm chất...

Lưu ý:

- Tìm hiểu kỹ nội dung của tiêu chuẩn
- Ghi rõ cơ quan ban hành, năm ban hành tiêu chuẩn, số tiêu chuẩn
- Có thể sửa đổi một số nội dung trong tiêu chuẩn bằng cách qui định rõ ràng trong hợp đồng

□ Nhãn hiệu thương mại (Trade mark):

Người mua có thể gặp những bất lợi như sau: Giá có thể cao hơn so với các sản phẩm khác; Phụ thuộc vào một nguồn cung cấp; Có thể phải trả tiền cho một mức chất lượng không có thực

Mua hàng trong trường hợp:

- Quá trình sản xuất theo bằng sáng chế
- Sản xuất gồm cả việc sử dụng qui trình chế tạo bí mật
- Khi mua sản phẩm bán cho những người tiêu dùng mà họ thích một nhãn hiệu nhất định.

Người mua cần lưu ý:

- Chỉ sử dụng nhãn hiệu đã được đăng ký tại thị trường mua bán
- Cần ghi kèm năm, đợt sản xuất ra hàng hóa
- Chú ý đến các nhãn hiệu khác tương tự với nhãn hiệu sử dụng.

□ Tài liệu kỹ thuật: Khi mua bán hàng hoá là máy móc thiết bị người ta thường sử dụng tài liệu kỹ thuật để qui định qui cách phẩm chất.

Khi sử dụng tài liệu kỹ thuật người mua cần lưu ý: Cần nghiên cứu kỹ nội dung tài liệu kỹ thuật trước khi ký kết hợp đồng; Gắn tài liệu kỹ thuật với hợp đồng.

□ Kiểm tra trước khi gửi hàng: Người mua được quyền kiểm tra phẩm chất của hàng hóa trước khi ký kết hợp đồng hoặc sau khi ký kết hợp đồng nhưng trước khi giao hàng.

Người mua sẽ chỉ còn quyền khiếu nại về phẩm chất của hàng hóa với người bán nếu chứng minh được: Hàng hóa có ẩn tỳ (latent defect); hoặc hàng hóa chưa được cá biệt hóa sau khi kiểm tra.

□ Mô tả:

◆ Mô tả bằng những chỉ tiêu cụ thể

- Hàm lượng: Những chất mà hàm lượng của nó càng cao làm cho phẩm chất của hàng hóa càng tốt cần qui định hàm lượng tối thiểu phải có. Những chất mà hàm lượng



của nó càng thấp làm cho phẩm chất của hàng hóa càng tốt cần qui định hàm lượng tối đa được phép có

- Chỉ số năng suất: Việc sử dụng hàng hóa là nguyên vật liệu hoặc bán thành phẩm mà tạo ra năng suất càng cao sẽ chứng tỏ hàng hóa có phẩm chất càng tốt nếu việc sử dụng đó trong cùng một điều kiện như nhau.

- Dung trọng: Là trọng lượng của một đơn vị thể tích hàng hóa. Đối với hàng lỏng cần qui định ở một nhiệt độ nhất định, còn đối với hàng khô cần qui định ở một độ ẩm nhất định

- Kích cỡ của hàng hóa: Kích cỡ ảnh hưởng tới chất lượng hàng hoá và cũng có khi ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng hàng hoá.

- Màu sắc hàng hóa: Màu sắc có thể ảnh hưởng tới phẩm chất hàng hoá và cũng có khi ảnh hưởng tới thị hiếu sử dụng hàng hoá.

- Mùi vị hàng hóa...

- ◆ Mô tả bằng những chỉ tiêu chung chung:

- Chỉ tiêu đại khái quen dùng:

FAQ- (Fair Average Quality): Phẩm chất của hàng hóa không xấu hơn phẩm chất bình quân của loại hàng đó vẫn thường được gửi từ một cảng nhất định trong một thời gian nhất định

GMQ- (Good Merchantable/ Marketable Quality)- Phẩm chất tiêu thụ tốt: Hàng hóa phải có phẩm chất thông thường được mua bán ở trên thị trường để sao cho người mua dễ dàng bán lại hàng hóa đó. Nếu hàng hoá có nhiều công dụng mà người mua không qui định rõ hàng hoá phải đáp ứng được công dụng nào thì người bán chỉ cần giao hàng đáp ứng được một công dụng là đủ.

- Hiện trạng: Hàng hóa được giao theo đúng với tên gọi của hàng hóa cho dù có phẩm chất tốt hay xấu. Phương pháp này thường được sử dụng khi mua bán hàng hoá chưa thu hoạch hay chưa thể xác định phẩm chất vào lúc ký kết hợp đồng.

#### ❖ Số lượng (Quantity)

- Đơn vị tính số lượng:

Khi qui định đơn vị tính số lượng cần phải tìm hiểu kỹ nội dung và qui định cụ thể trong hợp đồng vì:

- Có nhiều đơn vị tính số lượng có cùng tên gọi nhưng nội dung lại rất khác nhau trong những ngành buôn bán khác nhau.

- Việc sử dụng đồng thời nhiều hệ thống đo lường trong buôn bán quốc tế.

Ví dụ: 1MT= 1000 Kg (Hệ Pháp)

1LT = 1016,047Kg (Hệ Anh)

1ST = 907,184Kg (Hệ Mỹ)

□ Địa điểm xác định số lượng: Nếu số lượng hàng hoá được xác định tại địa điểm đi, người mua sẽ phải chịu những rủi ro về số lượng hàng hoá trong chuyến chở, nếu số lượng hàng hoá được xác định tại địa điểm đến, người bán sẽ phải chịu những rủi ro đó.

"Hàng đến nơi an toàn" (Safe arrival) hoặc "Không đến không bán" (No sale, no arrival): Các bên chỉ cam kết thực hiện hợp đồng nếu hàng hoá đến nơi đến.

" Miễn bồi thường"(Franchise): Người bán không chịu trách nhiệm bồi thường cho những tổn thất về số lượng hàng hóa nếu mức tổn thất thấp hơn tỉ lệ đã được qui định.

□ Phương pháp qui định số lượng:

- Qui định chính xác: Các bên qui định chính xác một số lượng cụ thể hàng hóa khi mua bán một số ít hàng hóa.
- Qui định khoảng chừng: Khi mua bán một số lượng lớn hàng hóa, các bên qui định một khoảng số lượng cho phép được giao, khoảng cho phép đó được gọi là "dung sai" (Tolerance).

Khi sử dụng phương pháp này các bên cần thỏa thuận những nội dung:

- Mức dung sai: +/-; more/ less; from. . . to. . . ; min/ max; about; approximate,...
- Bên được quyền chọn dung sai: do người bán chọn, do người mua chọn
- Giá của dung sai được tính : theo giá hợp đồng, theo giá thị trường

□ Phương pháp qui định trọng lượng

- Trọng lượng tịnh- Net weight: Là trọng lượng của bản thân hàng hóa

Sử dụng khi giá trị bao bì và giá trị hàng hóa khác xa nhau, hoặc khi trọng lượng của bao bì chiếm một tỷ trọng đáng kể so với trọng lượng của hàng hóa

- Trọng lượng cả bì- Gross weight: Là trọng lượng của hàng hóa tính cả bao bì đóng gói

Sử dụng khi giá trị bao bì và giá trị hàng hóa tương đương nhau, hoặc khi trọng lượng của bao bì chiếm một tỷ trọng nhỏ không đáng kể so với trọng lượng hàng hóa.

Muốn thể hiện việc sử dụng trọng lượng cả bì, cần qui định rõ trong hợp đồng là "Cả bì coi như tịnh" (Gross weight for net).

#### ❖ Bao bì (Packing)

□ Cung cấp bao bì:

- Người bán cung cấp bao bì cùng với hàng hóa
- Người bán cung cấp bao bì, nhưng sau khi nhận hàng người mua phải trả lại bao bì cho người bán.
- Người mua cung cấp bao bì cho người bán đóng gói hàng hóa

□ Chi phí về bao bì:

- Được tính gộp trong giá hàng: giá hàng đã bao gồm cả những chi phí về bao bì

- Được tính riêng với giá hàng: có thể tính theo chi phí thực tế, hoặc theo một mức phần trăm nhất định của giá hàng, hoặc như giá hàng.

□ Chất lượng bao bì:

- Qui định cụ thể: Người mua nên sử dụng đối với hàng hóa quen thuộc

- Qui định chung chung: Người mua nên sử dụng đối với hàng hóa chưa quen biết.

#### ❖ Ký mã hiệu (Marking)

Ký mã hiệu là những ký hiệu bằng hình vẽ, bằng chữ, bằng số được ghi trên bao bì của hàng hóa để hướng dẫn việc giao nhận vận chuyên và bảo quản hàng hóa, và còn để cá biệt hóa hàng hóa.

#### ❖ Giao hàng (Delivery)

□ Điều kiện thương mại quốc tế:(INCOTERMS)

□ Thời hạn giao hàng: Thời hạn giao hàng là thời gian mà người bán phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng của mình tại địa điểm giao hàng qui định

□ Thông báo giao hàng:

Cần thoả thuận những nội dung: Bên có nghĩa vụ thông báo và bên nhận được thông báo; Thời hạn thông báo; Phương tiện thông báo; Nội dung trong thông báo.

□ Các qui định khác: Gửi hàng từng phần- Partial shipment; Chuyển tải- Transshipment; ...

#### □ Vận tải (Transportation)

□ Phương tiện vận tải

□ Hành trình chuyên chở

□ Thời gian phương tiện vận tải đến (Laydays)

Tàu được coi là tàu đến cảng (arrived ship) khi:

- Tàu đã cập cầu cảng ở cảng hoặc qui định đã đến vùng thương mại của cảng qui định trong C/P

- Đã hoàn thành mọi thủ tục để bốc dỡ

- Đã trao Thông đạt sẵn sàng- NOR (Notice of readiness) cho người được ghi trong C/P .

□ Chi phí bốc dỡ

- Điều kiện tàu chợ- Liner terms: Người chuyên chở chịu toàn bộ chi phí bốc dỡ và san xếp hàng trong hầm tàu giống như trong thuê tàu chợ

- Điều kiện miễn phí bốc hàng- F.I (Free in): Người chuyên chở không chịu phí bốc hàng, nhưng phải chịu chi phí dỡ hàng tại cảng đến.

- Điều kiện miễn phí dỡ hàng- F.O (Free out): Người chuyên chở không chịu phí dỡ hàng, nhưng phải chịu chi phí bốc hàng lên tàu tại cảng bốc.

- Điều kiện miễn phí bốc và san xếp hàng- F.I.S./ T.( Free in stowed/ trimmed): Người chuyên chở không chịu phí bốc, xếp hoặc san hàng trong hầm tàu.

- Điều kiện miễn phí bốc và dỡ hàng - F.I.O.( Free in and out): Người chuyên chở không chịu phí bốc và dỡ hàng

- Điều kiện miễn phí bốc, dỡ và san xếp hàng - F.I.O.S./ T.( Free in and out stowed/ trimmed): Người chuyên chở không chịu phí bốc, dỡ và xếp hoặc san hàng

□ Thời gian bốc dỡ (hay tốc độ bốc dỡ):

Qui định chung chung: theo tập quán của cảng (COP-Custom of port) hay theo mức bốc dỡ nhanh thường lệ (CQD -Customary quick despatch)

Qui định cụ thể:

- Khái niệm về ngày:

+ Ngày (Day): được tính từ 0 h đến 24 h , kể cả chủ nhật và ngày lễ

+ Ngày làm việc (Working day): là ngày làm việc thông thường tại cảng được tính từ 0 h đến 24 h, không tính ngày chủ nhật và ngày lễ.

+ Ngày làm việc 24 tiếng (Working day of 24 hours): cứ đủ 24 tiếng làm việc được tính là một ngày, cho dù 24 tiếng đó được làm trong nhiều ngày trên lịch.

+ Ngày làm việc thời tiết cho phép (Weather working day): là ngày 24 tiếng làm việc với điều kiện thời tiết không xấu .

- Cách tính ngày:

+ Tính cả chủ nhật và ngày lễ- S.H.INC.(Sundays and Holidays included)

+ Không tính chủ nhật và ngày lễ- S.H.EX.(Sundays and Holidays excepted)

- Không tính chủ nhật và ngày lễ cho dù có làm- S.H.EX.E.U.(Sundays and Holidays excepted even if used)

+ Không tính chủ nhật và ngày lễ trừ khi có làm- S.H.EX.U.U.(Sundays and Holidays excepted unless used)

Các cách qui định:

- Tính cả chủ nhật và ngày lễ- S.H.INC.(Sundays and Holidays included)

- Không tính chủ nhật và ngày lễ- S.H.EX.(Sundays and Holidays excepted)

- Không tính chủ nhật và ngày lễ cho dù có làm- S.H.EX.E.U.(Sundays and Holidays excepted even if used)

- Không tính chủ nhật và ngày lễ trừ khi có làm- S.H.EX.U.U.(Sundays and Holidays excepted unless used)

□ Thường phạt bốc dỡ

- Thường (Despatch money): Nếu bốc dỡ nhanh hơn qui định.

- Phạt (Demurrage): Nếu bốc dỡ chậm hơn qui định, thường gấp đôi mức thưởng

□ ....

❖ **Bảo hiểm (Insurance)**

- Công ty bảo hiểm
- Điều kiện bảo hiểm
  - Điều kiện A (Mọi rủi ro- A.R- All Risks)
  - Điều kiện B (Có tổn thất riêng- W.A- With particular average)
  - Điều kiện C (Miễn tổn thất riêng- F.P.A- Free from particular average)
- Số tiền bảo hiểm
- Phí bảo hiểm.

❖ **Giá cả (Price)**

- Đồng tiền tính giá: Cần qui định rõ tên gọi của đồng tiền và nước có đồng tiền đó
- Đơn vị tính giá :Cần phải qui định phù hợp với đơn vị tính số lượng.
- Đơn giá :
  - \* Giá không thay đổi: có thể được qui định vào lúc ký kết hợp đồng hoặc được qui định căn cứ vào giá thị trường của hàng hóa lúc giao hàng
  - \* Giá thay đổi :
    - Theo sự biến động của giá thị trường: giá của hợp đồng sẽ được điều chỉnh lại nếu giá thị trường vào lúc giao hàng có biến động quá một mức độ biến động nhất định.
    - Theo sự biến động của chi phí sản xuất: giá hàng hoá được điều chỉnh theo sự biến động của giá nguyên vật liệu sản xuất và giá nhân công.

$$P_1 = P_0 \left( a + b \frac{M_1}{M_0} + c \frac{S_1}{S_0} \right)$$

P<sub>0</sub> :Giá cơ sở được qui định vào lúc ký kết hợp đồng

P<sub>1</sub>: Giá đã được điều chỉnh

a: Tỷ trọng của chi phí cố định trong giá (%)

b: Tỷ trọng của chi phí về nguyên vật liệu trong giá (%)

c: Tỷ trọng của chi phí về nhân công trong giá (%)

a+ b+ c = 100%

M<sub>0</sub>: Giá nguyên vật liệu ở thời kỳ ký kết hợp đồng

M<sub>1</sub>: Giá nguyên vật liệu ở thời kỳ thỏa thuận

- 
- So: Giá nhân công ở thời kỳ ký kết hợp đồng
  - S1: Giá nhân công ở thời kỳ thỏa thuận
    - Tổng trị giá: được ghi bằng số và chữ
    - Giảm giá
      - \* Giảm giá số lượng (Quantity discount)
        - Theo số lượng hàng hóa trong một lần mua bán: chỉ sử dụng khi mua bán một mặt hàng nhất định
        - Theo trị giá hàng hóa trong một lần mua bán hay trong một thời gian nhất định: sử dụng khi mua bán nhiều mặt hàng khác nhau.
      - \* Giảm giá thời vụ (Seasonal discount): Khi mua hàng vào lúc thời vụ sử dụng đã kết thúc.
      - \* Giảm giá do trả tiền sớm (Cash discount)
      - \* Giảm giá thương mại (Trade discount): Theo sự phân loại khách hàng của người bán, không cần căn cứ vào số lượng hay trị giá của từng đơn đặt hàng
      - \* Giảm giá riêng lẻ (Individual discount): Được biểu hiện bằng một mức phần trăm nhất định so với giá của hợp đồng.
      - \* Giảm giá chuỗi (Series discount): Một chuỗi nhiều giảm giá riêng lẻ khác nhau.
        - Các chi phí tính trong giá:
          - Chi phí liên quan đến giao nhận hàng (Incoterms)
          - Chi phí bao bì, vật liệu chèn lót .
          - Chi phí về phụ tùng thay thế.
          - Chi phí về đào tạo,...
  - ❖ **Thanh toán (Payment)**
    - Đồng tiền thanh toán: Cần qui định rõ tên của đồng tiền và nước có đồng tiền đó
    - Địa điểm thanh toán: Nếu địa điểm thanh toán ở nước người bán, người bán sẽ thu tiền về nhanh hơn. Nếu địa điểm thanh toán ở nước người mua, người mua sẽ đỡ bị đọng vốn.
    - Thời hạn thanh toán:
      - Thanh toán trước khi: Người mua cấp tín dụng cho người bán, hoặc người mua đặt cọc để đảm bảo thực hiện hợp đồng .
      - Thanh toán ngay khi: người bán đã sẵn sàng giao hàng/ giao hàng/ xuất trình bộ chứng từ gửi hàng/ hàng hóa đến nơi.
      - Thanh toán sau khi: Người bán cấp tín dụng cho người mua hoặc người mua muốn kiểm tra hàng hóa trước khi thanh toán tiền hàng.

□ Bộ chứng từ thanh toán: Là những chứng từ mà người bán phải xuất trình cho ngân hàng hay người mua để được thanh toán tiền.

- Phương thức thanh toán
- Điều kiện đảm bảo tiền tệ

#### ❖ Kiểm tra (Inspection)

□ Thời gian và địa điểm kiểm tra: Nơi sản xuất ra hàng hóa; Cảng bốc hàng; Cảng dỡ hàng; Nơi người mua sử dụng hàng hóa

□ Người kiểm tra có thể là: Người sản xuất; Người bán; Người mua; Tổ chức trung gian (Vinacontrol, SGS, OMIC,...)

□ Phương pháp kiểm tra:

- Kiểm tra toàn bộ hàng hóa: thường dùng khi mua bán với một số lượng ít hàng hoá
- Kiểm tra đại diện: thường dùng khi mua bán với một số lượng lớn hàng hoá, kiểm tra phẩm chất đòi hỏi phải sử dụng thử.

□ Phí tổn kiểm tra: Có thể thỏa thuận do người bán chịu hoặc người mua chịu hoặc cả hai bên cùng chịu

□ Phương pháp xác định trọng lượng:

- Cân hàng: Việc xác định trọng lượng bằng cách cân thực tế

- Trọng lượng lý thuyết (Theoretical weight): Là trọng lượng hàng hóa được tính toán dựa trên cơ sở lý thuyết chứ không dựa trên kết quả cân thực tế

+ Dựa vào trọng lượng riêng, thể tích mỗi đơn vị hàng hóa và số lượng các đơn vị hàng hóa: Sử dụng đối với những hàng hóa có qui cách kích thước cố định như sắt thép, tôn, máy móc...

+ Dựa vào mớn nước của tàu lúc trước và sau khi bốc hoặc dỡ hàng hóa: khi giá trị hàng hóa không cao và số lượng hàng hóa lớn.

+ Dựa vào dung tích hàng hóa: Thường sử dụng đối với hàng lỏng đựng trong bể chứa (Tank)

+ Dựa vào độ ẩm của hàng hóa (Trọng lượng thương mại- Commercial weight): Thường sử dụng đối với hàng hoá có độ ẩm dễ thay đổi và hàng hoá có giá trị cao

Trọng lượng thương mại  $W_c$  có độ ẩm tiêu chuẩn qui định trong hợp đồng  $M_c$

Trọng lượng thực tế  $W_a$  có độ ẩm thực tế  $M_a$

Độ ẩm là tỷ lệ phần trăm của trọng lượng nước trên tổng trọng lượng hàng hóa:

$$W_c = W_a \times \frac{1 - M_a}{1 - M_c}$$

Độ ẩm là tỷ lệ phần trăm của trọng lượng nước trên trọng lượng hàng hóa khô hoàn toàn:

$$W_c = W_a \times \frac{1 + M_c}{1 + M_a}$$

#### ❖ **Bảo hành (Warranty)**

Bảo hành là sự đảm bảo của người bán đối với người mua về chất lượng hàng hóa

□ Thời hạn bảo hành:

- Một khoảng thời gian tính từ: ngày sản xuất; ngày gửi hàng; ngày hàng đến nơi; ngày người mua tiêu thụ ; ngày bắt đầu sử dụng hàng hóa.

- Một mức độ sử dụng

- Trường hợp được kéo dài: người bán chậm giao tài liệu kỹ thuật hoặc phải khắc phục những bộ phận hư hỏng của hàng hóa trong thời hạn bảo hành.

□ Phạm vi bảo hành: thông thường về thiết kế sản phẩm, nguyên vật liệu chế tạo, trình độ tay nghề chế tạo,...

□ Phạm vi không được bảo hành: Những hư hỏng do người mua gây ra; Những bộ phận chóng hao mòn; Những hao mòn tự nhiên của hàng hóa...

□ Trách nhiệm của người bán trong thời hạn bảo hành: cần qui định nghĩa vụ phải thực hiện và thời hạn thực hiện nghĩa vụ đó

#### ❖ **Khiếu nại (Claim)**

Là biện pháp giải quyết tranh chấp giữa các bên bằng con đường thương lượng trực tiếp.

□ Thể thức khiếu nại: Hình thức bằng văn bản; Đơn khiếu nại phải đầy đủ; Hồ sơ khiếu nại phải đầy đủ các chứng từ có liên quan; Khiếu nại phải được gửi đúng thời hạn

□ Thời hạn khiếu nại: có thể được tính từ ngày gửi hàng hoặc từ ngày hàng đến hoặc tính theo thời hạn bảo hành

□ Thời hạn trả lời khiếu nại: có thể tính từ khi gửi đơn khiếu nại hoặc từ khi nhận được đơn khiếu nại

#### ❖ **Chế tài (Sanction)**

Là hình thức trách nhiệm của bên vi phạm hợp đồng đối với bên kia.

□ Thực hiện thực sự: Bên vi phạm vẫn phải thực hiện đúng với nghĩa vụ của mình đã được qui định trong hợp đồng.

□ Phạt: Bên vi phạm phải nộp cho bên bị vi phạm một số tiền đã được qui định.



□ Bồi thường thiệt hại tính trước: Bên vi phạm phải bồi thường cho bên bị vi phạm những thiệt hại tính trước đã được qui định.

□ Bồi thường thiệt hại: Bên vi phạm phải nộp cho bên bị vi phạm một số tiền theo mức thiệt hại xảy ra.

□ Hủy hợp đồng

#### ❖ Trường hợp bất khả kháng (Force majeure)

□ Những tiêu chuẩn xem xét: tính khách quan, trong lúc thực hiện nghĩa vụ, không thể lường trước, ảnh hưởng trực tiếp đến việc thực hiện nghĩa vụ.

□ Liệt kê sự kiện: được coi và không được coi là Bất khả kháng.

□ ICC 421

□ Thời hạn được phép đình chỉ việc thực hiện nghĩa vụ: Nếu quá thời hạn này thì hợp đồng sẽ bị hủy bỏ.

□ Nghĩa vụ của bên gặp phải trường hợp bất khả kháng: Thông báo cho phía bên kia biết về thời gian xảy ra và chấm dứt; Lấy giấy chứng nhận của cơ quan có thẩm quyền.

#### ❖ Trọng tài (Arbitration)

Là biện pháp dùng người thứ ba để giải quyết tranh chấp khi những tranh chấp này không thể giải quyết được bằng con đường thương lượng và các bên cũng không muốn đưa ra trước tòa án để xét xử.

□ Hội đồng trọng tài:

- Trọng tài qui chế: là một tổ chức hoạt động thường xuyên, được thành lập để chuyên giải quyết những tranh chấp xảy ra trong buôn bán, có trụ sở riêng, có đội ngũ trọng tài viên riêng và có qui chế xét xử riêng

- Trọng tài không qui chế (Ad hoc): được thành lập chỉ để xét xử một vụ tranh chấp nhất định rồi giải thể.

□ Phí trọng tài: Thường do bên thua kiện chịu

□ Phán quyết của trọng tài: Có giá trị chung thẩm và ràng buộc các bên

#### ❖ Các điều kiện khác:

Trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, các bên còn cần qui định về một số điều kiện khác như: Thẻ thức thay đổi, bổ sung, hủy bỏ hợp đồng; Hiệu lực của hợp đồng; Cấm chuyển nhượng quyền lợi và nghĩa vụ cho bên thứ ba; Cấm tái xuất hàng hóa; Ngôn ngữ của hợp đồng; Luật áp dụng....

### 2.3 Chữ ký của các bên

Phải ký chữ ký đầy đủ và bằng bút mực, không ký chữ ký tắt và bằng bút chì hay bút bi. Bên soạn thảo ra hợp đồng ký vào bên phải, phía bên kia ký chấp nhận vào bên trái.

### CHƯƠNG 3

## MỘT SỐ PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH ĐẶC BIỆT TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Thông thường các bên mua bán tiến hành giao dịch với nhau một cách hoàn toàn tự do. Theo đó, người mua và người bán giao dịch trực tiếp với nhau tại bất cứ địa điểm và thời gian nào, các điều kiện giao dịch được hoàn toàn tự do thỏa thuận, giao dịch này hoàn toàn độc lập với các giao dịch khác. Ngoài ra, các bên có thể giao dịch với nhau theo những cách thức tiến hàng và những yêu cầu đặc biệt khác.

### 3.1 Buôn bán đối ứng (Counter trade)

#### 3.1.1 Khái niệm

Một phương thức mua bán theo đó các bên cam kết cùng trao đổi những lợi ích cho nhau kèm với hợp đồng mua bán.

Giải quyết những khó khăn:

- về hàng hoá
- về đồng tiền

#### 3.1.2 Các hình thức

- ◆ **Đổi hàng (Barter):** Các bên trao đổi với nhau những hàng hóa có giá trị tương đương.
- ◆ **Thỏa thuận bù trừ (Compensation agreement):** Là thỏa thuận mà người bán chấp nhận việc thanh toán một phần bằng hàng hóa ,phần còn lại bằng dịch vụ hoặc tiền.
- ◆ **Mua đối ứng (Counter purchase):** Người bán cam kết sẽ mua lại hàng của người mua hoặc của người do người mua chỉ định, hoặc thỏa thuận một bên thứ ba sẽ mua hàng của họ.
- ◆ **Mua lại sản phẩm (Buy- back):** Người bán thỏa thuận sẽ mua lại những sản phẩm do hàng hóa mà mình bán sản xuất ra.
- ◆ **Bồi hoàn (Offset):** Thỏa thuận thực hiện những hoạt động nhất định ở một nước để trao đổi với những ưu đãi trong kinh doanh, đầu tư, hoặc ưu đãi khác.
- ◆ **Chuyển giao nghĩa vụ (Switch trading):** Người mua chuyển giao nghĩa vụ thanh toán của mình cho một bên khác.
- ◆ **Thỏa thuận hợp tác (Co-operation agreement):** Hai bên ký kết văn bản thỏa thuận trong đó qui định những điều kiện chung cho việc mua bán hàng hoá cho nhau, dựa vào đó các bên sẽ ký tiếp những hợp đồng cụ thể để mua bán hàng hoá của nhau.

#### 3.1.3 Yêu cầu cân bằng

- ◆ Cân bằng về hàng hóa.
- ◆ Cân bằng về giá cả.
- ◆ Cân bằng về điều kiện giao hàng
- ◆ Cân bằng về thời gian giao hàng

### **3.1.4 Các biện pháp đảm bảo thực hiện**

- ◆ Ràng buộc bán hàng
  - Dùng yếu tố giá cả
  - Dùng người thứ ba không chế chứng từ sở hữu hàng hóa
  - Thư tín dụng dự phòng
  - Phạt, bồi thường mọi thiệt hại...
- \* Ràng buộc mua hàng
  - Thư tín dụng đối ứng
  - Thư tín dụng dự phòng
  - Mở một tài khoản riêng để theo dõi việc giao hàng

## **3.2 Tái xuất khẩu (Re- exportation)**

### **3.2.1 Khái niệm**

Là việc xuất khẩu hàng hóa trước đây đã nhập khẩu vào trong nước mà chưa được qua chế biến.

### **3.2.2 Kỹ thuật nghiệp vụ**

- ◆ Hàng hóa :
  - Đặc điểm về cung cầu
  - Qui cách phẩm chất
  - Bao bì, ký mã hiệu.
  - Số lượng
- ◆ Giao hàng:
  - Thời hạn giao hàng
  - Điều kiện giao hàng
- ◆ Giá cả
- ◆ Thanh toán
  - Thời hạn thanh toán.
  - Phương thức thanh toán

- Bộ chứng từ

◆ Khiếu nại

### 3.3 Đấu giá (Auction)

#### 3.3.1 Khái niệm

Là một phương pháp bán hàng công khai được tổ chức ở một địa điểm nhất định và vào một thời gian nhất định, tại đó hàng hóa được trưng bày để cho những người mua xem. Những người mua sẽ cạnh tranh với nhau trong việc trả giá, hàng hóa sẽ được bán cho người mua nào trả với giá cao nhất.

#### 3.2.2 Các loại đấu giá

◆ Đấu giá có bảo lưu (Auction with reserve): Người mua nào cho dù đã trả với giá cao nhất cũng không có quyền đòi được mua hàng

◆ Đấu giá không bảo lưu (Auction without reserve): Người mua nào trả với giá cao nhất có quyền đòi được mua hàng.

#### 3.3.3 Cách thức tiến hành

◆ Chuẩn bị đấu giá

- Chuẩn bị hàng hóa: Hàng hoá được tập trung tại kho của ban tổ chức đấu giá và được phân thành từng lô (lot).

- Xây dựng thể lệ của cuộc đấu giá: đồng tiền sử dụng, mức tối thiểu cho mỗi lần trả giá, phương pháp đấu giá, số tiền đặt cọc trước khi tham dự và sau khi ký hợp đồng,...

- Quảng cáo: mô tả hàng hoá đấu giá, thời gian và địa điểm đấu giá

- Trưng bày hàng hóa để cho những người mua xem hàng. Sau này người mua nào đã mua hàng sẽ không có quyền khiếu nại với người bán về phẩm chất hàng hoá nữa trừ khi hàng hoá có ẩn tỳ.

◆ Đấu giá:

- Phương pháp nâng giá (Đấu giá kiểu Anh-English Auction): giá khởi điểm thấp nhất

- Phương pháp hạ giá (Đấu giá kiểu Hà lan-Dutch Auction): giá khởi điểm cao nhất

◆ Ký hợp đồng và giao hàng

Hợp đồng mẫu do ban tổ chức đấu giá soạn thảo

Người mua phải đặt cọc một số tiền nhất định sau khi ký hợp đồng .

Người mua thanh toán nốt số tiền còn lại trước khi nhận hàng.

### **3.4 Đấu thầu (Tender/ Bidding)**

#### **3.4.1 Khái niệm**

Là một phương thức mua sắm đặc biệt, trong đó những người bán tham gia cạnh tranh nhau trong việc cung cấp hàng hóa, hoặc dịch vụ theo những điều kiện mà người mua công bố trước. Hợp đồng sẽ được ký kết với người bán nào đưa ra giá cả và các điều kiện có lợi nhất cho người mua.

#### **3.4.2 Các loại đấu thầu**

- Đấu thầu mở rộng (Global tender)

Thu hút tất cả những người cung cấp muốn tham gia dự thầu, thường sử dụng để mua sắm những máy móc thiết bị hay công trình cỡ nhỏ và vừa.

Đấu thầu mở rộng có thể có sát hạch (with pre-qualification) hoặc không có sát hạch (without pre-qualification)

- Đấu thầu hạn chế (Limited tender)

Chỉ cho phép một số người dự thầu là những hãng có uy tín tham gia dự thầu, thường sử dụng để mua sắm những máy móc thiết bị hay công trình cỡ lớn.

- Đấu thầu riêng lẻ (Single tender)

Chỉ mời một người dự thầu duy nhất tham gia

- Đấu thầu kết hợp với đàm phán

Khi nhận được đơn chào hàng, một uỷ ban sẽ chọn ra người đấu thầu tốt nhất, chú trọng đến các nhân tố khác bên cạnh giá. Uỷ ban này sau đó đàm phán giá với nhà đấu thầu đã được chọn.

#### **3.4.3 Cách thức tiến hành**

- ◆ Gọi thầu (Invitation to tender)
- ◆ Xây dựng thể lệ đấu thầu (Bidding document)

Nội dung của thể lệ đấu thầu gồm:

- Hướng dẫn đấu thầu
- Điều kiện chung của hợp đồng.
- Điều kiện riêng của hợp đồng.
- Lịch biểu các yêu cầu.
- Thuyết minh đặc điểm kỹ thuật.
- Mẫu đơn thầu và biểu giá
- Mẫu bảo lãnh đấu thầu.
- Mẫu hợp đồng.

- 
- Mẫu bảo lãnh thực hiện hợp đồng.
  - Tài liệu xác định tư cách và năng lực của người dự thầu
  - Tài liệu xác định tính phù hợp của hàng hóa với tài liệu đấu thầu
  - Thời hạn hiệu lực của hồ sơ đấu thầu
  - Yêu cầu của hồ sơ đấu thầu
  - ◆ Thu nhận đơn thầu
    - Đơn thầu kết hợp: Đơn thầu bao gồm giá và các thông số kỹ thuật.
    - Đơn thầu hai thành phần, một giai đoạn: Người dự thầu phải nộp đơn đấu thầu làm hai phần, một phần bao hàm phần kỹ thuật và một phần là giá, mỗi phần được để trong một phong bì riêng và được gửi đi cùng lúc.
    - Đấu thầu hai thành phần, hai giai đoạn: đơn đấu thầu kỹ thuật được nộp trước và chỉ sau khi đơn đấu thầu kỹ thuật được đánh giá mới nộp đơn đấu thầu giá.
  - ◆ Mở thầu
    - Phương pháp mở thầu kín: đơn thầu được mở trước hội đồng thầu, các thành viên thuộc các phòng mua sắm, tài chính và dịch vụ thông tin hay quản lý thị trường.
    - Phương pháp mở thầu công khai: đơn thầu được mở trước sự có mặt của những người dự thầu hay đại diện của họ, các điểm chính và giá của từng đơn đấu thầu sẽ được công bố.
  - ◆ Đánh giá các đơn thầu
    - Đối với hàng tiêu chuẩn, người ta xem xét các nội dung sau:
      - Chuyển đổi tiền tệ
      - Lịch giao hàng
      - Điều kiện thương mại
      - Qui cách chất lượng
      - Điều kiện thanh toán
    - Đối với hàng không tiêu chuẩn cần xem xét những điểm đặc biệt:
      - Chi phí hoạt động cùng với chi phí cố định
      - Bảo hành và sửa chữa
      - Các đặc tính công nghệ
      - Tuổi thọ sử dụng
  - ◆ Ký kết hợp đồng: Việc ký kết hợp đồng phải dựa vào thể lệ đấu thầu

### **3.5 Đại lý (Agent)**

#### **3.5.1 Khái niệm**

Đại lý (Agent) là một người được một người khác (gọi là người ủy thác- Principal) trao cho quyền đại diện hoặc thay mặt trong mối quan hệ với một người thứ ba.

#### **3.5.2 Các loại đại lý**

◆ Theo phạm vi ủy thác:

- Đại lý toàn quyền (Universal Agent): Người đại lý có toàn bộ quyền của người ủy thác.

- Tổng đại lý (General Agent): Người đại lý có toàn bộ quyền của người ủy thác trong một lĩnh vực nhất định

- Đại lý đặc biệt (Special Agent): người đại lý có quyền mà người ủy thác giao cho trong một hoặc một số trường hợp nhất định

◆ Theo mức độ ủy thác

- Môi giới (Broker): Người môi giới không được quyền hoạt động với danh nghĩa của mình và cũng không được quyền chiếm hữu hàng hoá của người ủy thác.

- Đại lý hoa hồng (Commission Agent): Người đại lý hoa hồng được quyền hoạt động với danh nghĩa của chính mình nhưng không được quyền chiếm hữu hàng hoá

- Đại lý buôn bán (Mercantile Agent): Người đại lý buôn bán được quyền hoạt động với danh nghĩa của chính mình và cũng được quyền chiếm hữu hàng hoá

◆ Các loại đại lý khác

- Đại lý khi cần thiết (Agent of necessity): Khi người đại lý đang chiếm hữu hàng hoá của người ủy thác và chỉ có quyền giới hạn trong những tình huống cấp thiết cấp thiết xảy ra để bảo vệ tài sản của người ủy thác.

- Đại lý độc quyền (Sole/Exclusive Agent): Là người đại lý duy nhất của người ủy thác trên một thị trường nhất định.

- Đại lý đảm bảo thanh toán (Del credere Agent): Là người đại lý đứng ra đảm bảo khả năng thanh toán của khách hàng mà mình giới thiệu.

#### **3.5.3 Hợp đồng đại lý**

◆ Tên và địa chỉ các bên: Bên ủy thác và bên đại lý

◆ Hàng hóa: Danh mục những hàng hoá mà người ủy thác giao cho người đại lý mua hoặc bán

◆ Khu vực hoạt động của đại lý: Nếu là đại lý độc quyền, người ủy thác phải bảo vệ khu vực cho đại lý hoạt động

◆ Giá cả mua bán: Giá tối thiểu để không ảnh hưởng đến lợi nhuận, giá tối đa để không ảnh hưởng đến mức tiêu thụ cũng như khả năng cạnh tranh của hàng hoá.

◆ Tiền thù lao và các chi phí: Thù lao tính theo một số tiền cố định hay theo tỉ lệ % trị giá hàng hoá hay theo mức chênh lệch giữa giá qui định và giá thực hiện. Chi phí nào người ủy thác chịu, chi phí nào đại lý chịu

◆ Nghĩa vụ của đại lý: Cần mẫn hợp lý; Thông báo mọi tình hình cơ bản cho người ủy thác; Không nhận đút lót và kiếm những lợi nhuận bí mật; Không để lộ những thông tin bí mật của người ủy thác; Thanh toán cho người ủy thác tiền hàng; Không cạnh tranh với người ủy thác; Đảm bảo mức tiêu thụ tối thiểu...

◆ Nghĩa vụ của người ủy thác: Cung cấp hàng hoá đầy đủ;, Thanh toán tiền thù lao; các chi phí cho người đại lý...

◆ Thể thức thay đổi, hủy bỏ, kéo dài hợp đồng

◆ Giải quyết tranh chấp: Trọng tài; Phạt; Khiếu nại;...

### **3.6 Gia công (Processing)**

#### **3.6.1 Khái niệm**

Là một phương thức buôn bán trong đó một bên (gọi là bên giao gia công) cung cấp nguyên vật liệu (hoặc bán thành phẩm) cho một bên khác (gọi là bên nhận gia công) để sản xuất ra thành phẩm (hoặc bán thành phẩm) và giao trở lại cho bên giao gia công.

#### **3.6.2 Các hình thức gia công**

◆ Mức độ gia công

- Từ nguyên vật liệu gia công thành thành phẩm
- Từ nguyên vật liệu gia công thành bán thành phẩm
- Từ bán thành phẩm gia công thành thành phẩm

◆ Cung cấp nguyên vật liệu

- Bên giao gia công cung cấp toàn bộ nguyên vật liệu
- Bên giao gia công chỉ cung cấp những nguyên vật liệu chính, bên nhận gia công đóng góp một số nguyên vật liệu phụ

◆ Trả tiền nguyên vật liệu

- Bên nhận gia công không phải trả tiền nguyên vật liệu cho bên giao gia công
- Bên nhận gia công phải trả tiền nguyên vật liệu cho bên giao gia công

◆ Giá gia công

- Giá khoán: Nếu bên nhận gia công chi phí thấp sẽ có lãi, còn chi phí cao sẽ bị lỗ
- Giá theo chi phí thực tế: Bên nhận gia công luôn có lãi.



### 3.6.3 Hợp đồng gia công

- ◆ Tên và địa chỉ các bên
- ◆ Nguyên vật liệu: tên nguyên vật liệu, qui cách phẩm chất, số lượng, mức tiêu hao, thời hạn giao hàng ...
- ◆ Thành phẩm
- ◆ Giá gia công
- ◆ Thanh toán
- + Thư tín dụng đối ứng
- + Thư tín dụng giáp lưng
- + Thư tín dụng không hủy ngang
- + Thư tín dụng dự phòng
- + Chuyển tiền
- ◆ Nghiệm thu
- ◆ Giải quyết tranh chấp



**CHƯƠNG 4****THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN  
HÀNG HÓA QUỐC TẾ****4.1 Thực hiện hợp đồng xuất khẩu****4.1.1 Kiểm tra khả năng thanh toán**

Nếu hợp đồng qui định thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ, cần phải nhận được thư tín dụng và kiểm tra nội dung của thư tín dụng đó về các mặt:

- Nội dung phải phù hợp với hợp đồng
- Yêu cầu phải rõ ràng và dễ dàng thực hiện
- Thư tín dụng phải đảm bảo việc thu tiền về chắc chắn và nhanh chóng

Kiểm tra những nghĩa vụ khác của người nhập khẩu liên quan đến khả năng thanh toán như: mở PB, tài khoản ký thác,...

**4.1.2 Chuẩn bị hàng hóa****4.1.2.1 Tạo nguồn hàng xuất khẩu****◆ Hợp đồng mua bán hàng xuất khẩu**

Đơn vị có hàng xuất khẩu bán cho công ty xuất khẩu những hàng hoá nhất định để xuất khẩu, hàng hoá sẽ được chuyển quyền sở hữu sang công ty xuất khẩu. Công ty xuất khẩu phải thanh toán tiền hàng theo qui định trong hợp đồng.

**◆ Hợp đồng gia công hàng xuất khẩu**

Công ty xuất khẩu giao nguyên vật liệu hoặc bán thành phẩm cho đơn vị sản xuất gia công và yêu cầu đơn vị sản xuất gia công, chế biến thành thành phẩm xuất khẩu. Công ty xuất khẩu phải trả một khoản tiền phí gia công cho đơn vị sản xuất.

**◆ Hợp đồng đại lý thu mua hàng xuất khẩu**

Công ty xuất khẩu uỷ thác cho đơn vị trong nước tiến hành thu mua hàng xuất khẩu tại một khu vực nhất định và phải trả một khoản phí đại lý thu mua.

**◆ Hợp đồng uỷ thác xuất khẩu**

Doanh nghiệp có hàng xuất khẩu (bên uỷ thác) uỷ thác cho công ty xuất khẩu (bên nhận uỷ thác) tiến hành xuất khẩu hàng hoá với danh nghĩa của bên nhận uỷ thác nhưng chi phí do bên uỷ thác chịu.

**◆ Hợp đồng liên kết xuất khẩu**

Công ty xuất khẩu và đơn vị sản xuất trong nước cùng bỏ vốn và cùng chịu rủi ro để kinh doanh hàng xuất khẩu.

#### **4.1.2.2 Đóng gói bao bì**

Ngoài những yêu cầu trong hợp đồng và L/C, cần xem xét đến các nhân tố như tính chất của hàng hóa, điều kiện vận tải, điều kiện khí hậu, điều kiện về luật pháp và thuế quan để đóng gói bao bì cho phù hợp.

#### **4.1.2.3 Kể ký mã hiệu**

◆ Nội dung ký mã hiệu

- Ký mã hiệu tiêu chuẩn: Những chữ tắt hay tên người nhận, Số tham chiếu, Nơi đến và chuyên tải (nếu có), Số thứ tự kiện.

- Ký mã hiệu thông tin: G.W, N.W, Nước sản xuất,...

- Ký mã hiệu bốc dỡ: Hàng dễ vỡ, tránh mưa, xếp theo chiều này,...

- Ký mã hiệu đặc biệt: Hàng nguy hiểm, độc hại,...

\* Yêu cầu: Dễ thấy, dễ đọc; Không phai, không nhòe; Không ảnh hưởng đến phẩm chất hàng hóa; Thống nhất trên tất cả các kiện hàng.

#### **4.1.2.4 Kiểm tra hàng hóa**

Bao gồm kiểm tra số lượng, chất lượng, kiểm dịch (nếu hàng hoá là động vật, thực vật), vệ sinh (nếu hàng hoá là thực phẩm, đồ uống).

Hồ sơ yêu cầu kiểm tra gồm: Giấy yêu cầu kiểm tra kèm với bản sao hợp đồng và L/C.

Sau khi kiểm tra nếu đạt kết quả, cơ quan kiểm tra sẽ cấp giấy chứng nhận số lượng, chất lượng hay kiểm dịch, vệ sinh đối với hàng hoá.

#### **4.1.3 Xin giấy phép xuất khẩu**

Đối với những mặt hàng và nhóm hàng quản lý bằng giấy phép của cơ quan quản lý Nhà nước.

#### **4.1.4 Thuê phương tiện vận tải**

Khi xuất khẩu hàng hóa theo những điều kiện nhóm C và D.

Người xuất khẩu có thể ký hợp đồng thuê tàu nếu hàng hoá được chuyên chở bằng tàu chuyên.

Nếu hàng hoá được chuyên chở bằng tàu chợ thì người xuất khẩu sẽ phải lập Giấy lưu cước tàu (Booking Note) và gửi đến cho hãng tàu chợ.

#### **4.1.5 Làm thủ tục hải quan**

Điều 12 Pháp lệnh Hải quan qui định thủ tục hải quan bao gồm:

- Khai báo và nộp tờ khai hải quan
- Đưa đối tượng kiểm tra đến địa điểm qui định để kiểm tra
- Thực hiện nghĩa vụ nộp thuế xuất nhập khẩu

#### **4.1.6 Giao hàng và thông báo giao hàng**

Yêu cầu:

- Giao hàng hoá phù hợp với hợp đồng (Số lượng, chất lượng, bao bì, ký mã hiệu).
- Giao hàng đúng phương tiện vận tải mà người mua chỉ định (nếu người mua được quyền chỉ định phương tiện vận tải)
- Giao đúng thời gian và địa điểm qui định.
- Lấy được vận đơn hoàn hảo đã bốc hàng.

Sau khi giao hàng, phải thông báo kết quả giao hàng cho người mua biết. Nội dung của thông báo tùy thuộc vào qui định trong hợp đồng hay trong L/C

#### **4.1.7 Mua bảo hiểm cho hàng hóa**

Khi xuất khẩu hàng hóa theo điều kiện CIF, CIP, mua bảo hiểm cho hàng hóa theo qui định của hợp đồng và L/C.

Khi xuất khẩu hàng hóa theo những điều kiện nhóm D, mua bảo hiểm cho hàng hóa căn cứ vào tính chất của hàng hóa, điều kiện chuyên chở, bao bì,...

#### **4.1.8 Yêu cầu thanh toán**

Nếu việc thanh toán dựa trên cơ sở bộ chứng từ, phải tiến hành lập bộ chứng từ hợp lệ và xuất trình đúng thời hạn.

#### **4.1.9 Giải quyết khiếu nại**

\* Nếu có khiếu nại của người mua, cần xem xét:

- Thời hạn khiếu nại
- Hồ sơ khiếu nại

\* Cách giải quyết:

- Khiếu nại về chất lượng: thay thế, giảm giá, sửa chữa
- Khiếu nại về số lượng: giao bổ sung, hoàn lại tiền
- Khiếu nại về thời hạn giao hàng: nộp tiền phạt hoặc bồi thường

### **4.2 Thực hiện hợp đồng nhập khẩu**

#### **4.2.1 Đảm bảo thanh toán**

Nếu hợp đồng qui định thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ, phải tiến hành mở L/C. Điền các chi tiết vào " Đơn xin mở tín dụng nhập khẩu" và gửi đến cho ngân hàng mở L/C được qui định trong hợp đồng.

Thực hiện những nghĩa vụ liên quan đến đảm bảo thanh toán theo như hợp đồng qui định như: mở PB, tài khoản ký thác,...

#### **4.2.2 Xin giấy phép nhập khẩu**

Đối với những mặt hàng và nhóm hàng quản lý bằng giấy phép nhập của của các cơ quan quản lý Nhà nước.

#### **4.2.3 Thuê phương tiện vận tải**

Khi nhập khẩu hàng hóa theo điều kiện nhóm E và F

#### **4.2.4 Mua bảo hiểm**

Khi nhập khẩu hàng hóa theo điều kiện nhóm E, F hay điều kiện CFR, CPT.

Khi nhập khẩu theo điều kiện CIF, CIP có thể phải mua bảo hiểm bổ sung.

Cần phải xét tới tính chất của mặt hàng, bao bì đóng gói, điều kiện vận chuyển,... để yêu cầu bảo hiểm theo những điều kiện bảo hiểm phù hợp.

Làm giấy yêu cầu bảo hiểm với đầy đủ những chi tiết sau:

- Tên người được bảo hiểm .
- Tên hàng hóa cần được bảo hiểm .
- Loại bao bì, cách đóng gói và ký mã hiệu hàng hóa được bảo hiểm (có thể khai báo bổ sung sau).
- Trọng lượng hay số lượng hàng hóa được bảo hiểm .
- Tên tàu biển hoặc loại phương tiện vận chuyển (có thể khai báo bổ sung sau).
- Cách thức xếp hàng được bảo hiểm xuống tàu (xếp trên boong, dưới hầm tàu, chở rời vv...)
- Nơi bắt đầu vận chuyển, chuyển tải và nơi nhận hàng hóa được bảo hiểm .
- Ngày tháng phương tiện khởi hành (có thể khai báo bổ sung sau)
- Giá trị hàng hóa được bảo hiểm và số tiền bảo hiểm.
- Điều kiện bảo hiểm .
- Nơi thanh toán bồi thường.

#### **4.2.5 Làm thủ tục hải quan**

Kèm với Tờ khai hàng nhập khẩu cần có bản sao B/L, Lệnh giao hàng.

#### **4.2.6 Tiếp nhận và kiểm tra hàng hóa**

Yêu cầu:

- Tiếp nhận hàng hoá kịp thời để tránh chi phí lưu kho, bãi, container.
- Phát hiện những tổn thất của hàng hoá, mời các cơ quan chức năng tiến hành giám định và lập biên bản đầy đủ, kịp thời để có căn cứ khiếu nại sau này

#### **4.2.7 Thanh toán**

Nếu việc thanh toán dựa trên cơ sở bộ chứng từ cần kiểm tra bộ chứng từ hoặc hàng hóa kỹ lưỡng trước khi thanh toán.

#### 4.2.8 Khiếu nại

◆ Khiếu nại người bán

Nếu người bán không thực hiện đúng nghĩa vụ trong hợp đồng mua bán mà không chứng minh được lý do để miễn trách. Cần dựa vào hợp đồng mua bán để khiếu nại đúng thời hạn và nêu đầy đủ chứng từ để chứng minh.

◆ Khiếu nại người chuyên chở: Nếu hàng hoá bị thiếu hụt số lượng so với B/L, hay bị tổn thất trong quá trình chuyên chở mà người chuyên chở không được miễn trách.

◆ Khiếu nại người bảo hiểm

Khi hàng hóa bị tổn thất do những rủi ro đã được bảo hiểm gây ra, cần dựa vào Đơn hoặc Giấy chứng nhận bảo hiểm để khiếu nại.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. GS. TS. Hoàng Văn Châu, ThS. Tô Bình Minh- *Các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms 2000)- Giải thích và hướng dẫn sử dụng*- Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, năm 2001, năm 2004, năm 2006.
2. Tô Bình Minh- *Hướng dẫn sử dụng điều kiện FOB, CIF và C&F trong buôn bán quốc tế*- Trường Kinh tế đối ngoại, năm 1993 (Lưu hành nội bộ).
3. Tô Bình Minh- *Về cách tính phí bảo hiểm đối với hàng nhập khẩu*- Tạp chí Tài chính (Bộ Tài chính), số 5/ 1998.
4. Tô Bình Minh- *Cách tính phí bảo hiểm đối với hàng nhập khẩu hiện nay có hợp lý không?*- Tạp chí Tài chính (Bộ Tài chính), số 4/ 1999.
5. Tô Bình Minh- *Đâu là nguyên nhân của tình trạng "xuất FOB và nhập CIF" tại Việt Nam*- Tạp chí Thương mại (Bộ Thương mại), số 10/ 2000.
6. Tô Bình Minh- *Necessity and Benefits of the CIF based export & FOB based import*- Vietnam business (Ministry of Trade), October 2000.