

NGHỊ ĐỊNH VỀ KHUYẾN MẠI, QUẢNG CÁO THƯƠNG MẠI, HỘI CHỢ, TRIỂN LÃM THƯƠNG MẠI

Ngày 5/5/1999 Chính phủ ban hành Nghị định số 32/1999/NĐ-CP về khuyến mại, quảng cáo thương mại, hội chợ triển lãm thương mại. Nghị định gồm 6 chương - 36 điều.

Chương I Quy định chung 2 điều

Chương II 8 điều chia làm 2 mục quy định về khuyến mại và hình thức khuyến mại.

Chương III từ điều 11 đến điều 25 chia làm 4 mục quy định về quyền quảng cáo thương mại; hàng hoá dịch vụ quảng cáo, sản phẩm quảng cáo thương mại; Kinh doanh dịch vụ quảng cáo thương mại; Quản lý nhà nước với hoạt động quảng cáo thương mại và kinh doanh dịch vụ quảng cáo thương mại.

Chương IV từ điều 26 đến điều 33 - chia 4 mục quy định kinh doanh dịch vụ hội chợ, triển lãm thương mại; Hợp đồng dịch vụ hội trợ, triển lãm thương mại; Hàng hoá tham gia hội chợ triển lãm trong nước; Quản lý nhà nước với hoạt động hội chợ triển lãm thương mại.

Chương V và Chương VI quy định về xử lý vi phạm và điều khoản thi hành.

Thời hạn có hiệu lực của văn bản: sau 30 ngày kể từ ngày ký.

Nghị định này cụ thể hoá các quy định có liên quan đến hoạt động khuyến mại, quảng cáo thương mại, hội chợ triển lãm thương mại, quản lý nhà nước về các hoạt động này, được quy định tại các mục 12; 13; 14; 15 Chương II; và Chương V của Luật Thương mại.

Thương nhân được kinh doanh dịch vụ quảng cáo thương mại, hội chợ triển lãm thương mại phải có các điều kiện quy định tại điều 21; 26 của Nghị định là:

a. Là DN được thành lập theo quy định của pháp luật.

b. Là DN hoạt động độc lập chuyên kinh doanh dịch vụ quảng cáo thương mại (điều 21) hoặc chuyên kinh doanh dịch vụ hội chợ triển lãm thương mại (điều 26).

c. Không có hoạt động mua bán hàng hoá trừ việc mua bán các máy móc, thiết bị vật tư phục vụ cho ngành nghề của DN.

Các DN này được cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh các dịch vụ kể trên (quy định tại điểm 2 điều 2 của Nghị định 32/1999 - NĐCP).

Hàng hoá, dịch vụ dùng để khuyến mại quy định tại điều 3 có các điều kiện:

- Hàng hoá, dịch vụ được thương nhân tặng, thưởng, cung ứng cho khách trong thời gian khuyến mại.

- Hàng hoá không thực hiện cấm lưu thông; dịch vụ cấm thực hiện theo quy định của pháp luật.

- Trị giá hàng hoá, dịch vụ khuyến mại với một đơn vị hàng hoá khuyến mại không được vượt quá 30% giá của hàng hoá, dịch vụ khuyến mại trước thời gian khuyến mại. Giá hàng hoá, dịch vụ thương mại trong thời gian khuyến mại đối với từng mặt hàng, dịch vụ tại bất kỳ thời điểm nào không được dưới 70% giá hàng hoá, dịch vụ thương mại trước thời gian khuyến mại.

Các hình thức khuyến mại gồm đưa hàng mẫu để khách dùng không trả tiền (Điều 5); tặng hàng hoá cung ứng dịch vụ không thu tiền (điều 6) và một số hình thức khuyến mại khác như bán giá thấp (điều 7) bán kèm các hình thức thưởng (điều 8 đến điều 10) ■

Hiện nay hầu hết hàng XK của Việt Nam được ký hợp đồng theo điều kiện FOB và hàng NK được ký hợp đồng theo điều kiện CIF. Việc làm này đã hình thành ngay từ khi chúng ta tham gia buôn bán với thị trường thế giới và đã trở thành một thói quen. Các khách hàng nước ngoài cũng dần có thói quen hỏi mua với giá FOB và chào bán với giá CIF khi giao dịch mua bán với các DN Việt Nam.

Chúng ta có thể thấy được thực trạng này qua các con số sau:

Thị phần chuyên chở hàng hoá XNK của đội tàu biển Việt Nam năm 1996 đạt 14,25%, năm 1997 đạt 12,68% và năm 1998 là 13,43% trong tổng khối lượng hàng hoá XNK.

Năm 1997, kim ngạch hàng NK được bảo hiểm tại thị trường Việt Nam đạt khoảng gần 19%, đối với hàng XK chỉ đạt khoảng 4%. Năm 1998, mặc dù bảo hiểm hàng NK đã tăng 17,9% so với năm 1997 nhưng cũng chỉ bảo hiểm được 25% tổng kim ngạch hàng nhập

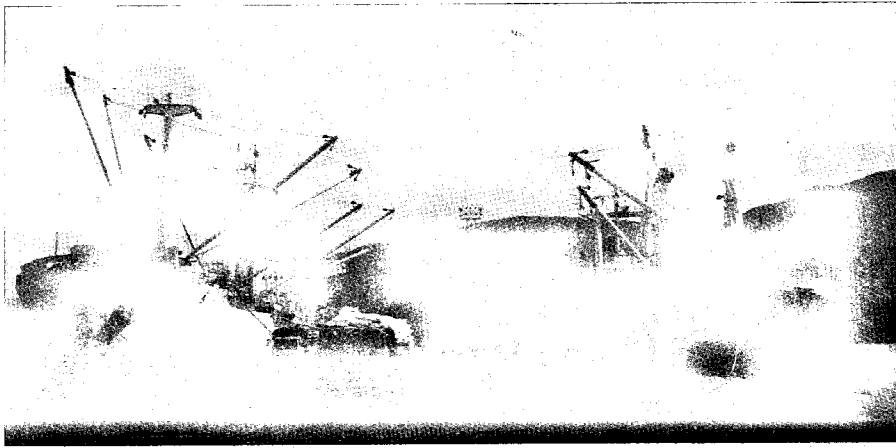
Thực trạng đáng buồn này tồn tại trong suốt một thời gian dài do những nguyên nhân sau:

*** Ngành hàng hải trong nước chưa thực sự đủ mạnh**

- Các DN làm dịch vụ hàng hải và đại lý vận tải chưa mở rộng được thị trường ra ngoài nước, mạng lưới vận tải của Việt Nam ở nước ngoài còn ít, hệ thống đại lý thưa thớt. Chính vì lý do này nên ngành hàng hải của Việt Nam trong suốt thời gian dài chưa đáp ứng được nhu cầu chuyên chở hàng hoá XNK.

- Giá cước vận chuyển của các Cty tàu biển Việt Nam quá cao. Nếu so sánh mặt bằng giá cước vận tải giữa các đội tàu vận tải biển Việt Nam và nước ngoài có thể thấy rằng giá cước của chúng ta cao hơn đáng kể, nguyên nhân chính là đội tàu thường cũ nát, lạc hậu nên mức tiêu hao nhiên liệu cao, chi phí cho sửa chữa lớn. Bên cạnh đó, các đội tàu của Việt Nam chủ yếu vận chuyển theo từng chuyến, tình trạng để tàu chạy không hàng còn nhiều. Điều này lại tiếp tục là nguyên nhân làm chi phí vận tải tăng, kéo giá thành vận tải tăng theo.

- Chất lượng của đội tàu biển Việt Nam chưa cao. Các tàu của Việt Nam có tuổi tương đối cao (tuổi phần lớn trong khoảng 10 - 20 năm, thậm chí có những



HỒNG DÂN

CFR), bán FOB nhưng với điều kiện chúng ta phải thuê tàu tại những hãng tàu của nước họ. Muốn tạo được sự liên kết này cần sự hỗ trợ của Nhà nước, sự hỗ trợ này đóng vai trò rất quan trọng và mang tính quyết định.

* Nhà nước chưa có những chính sách khuyến khích hoặc những quy định bắt buộc các Cty XNK thuê tàu và mua bảo hiểm trong nước.

Theo thông lệ buôn bán quốc tế, nước

Đâu là nguyên nhân của tình trạng "XUẤT FOB VÀ NHẬP CIF" TẠI VIỆT NAM

tàu 25 - 30 năm), trang thiết bị lạc hậu. Hàng hoá nếu được chuyên chở trên những tàu như vậy sẽ gặp nhiều rủi ro, phí bảo hiểm cho hàng hoá cũng tăng lên. Đó là chưa kể đến việc một số nước (như các nước G7) cấm tàu trên 20 tuổi vào cảng của họ.

- Cơ cấu đội tàu chưa phù hợp trong một thời gian dài, thiếu tàu chở container để chở hàng bách hoá, thiếu những tàu chuyên dụng.

* Ngành bảo hiểm chưa thực sự có uy tín

- Trong một thời gian dài trước đây, Việt Nam chỉ có một Cty bảo hiểm duy nhất là Cty Bảo Việt, do được độc quyền trong lĩnh vực bảo hiểm nên việc giải quyết khiếu nại và bồi thường tổn thất cho khách hàng còn chậm trễ và khó khăn, uy tín với khách hàng nước ngoài và ngay cả đối với khách hàng trong nước rất thấp.

- Đội ngũ cán bộ bảo hiểm được đào tạo chưa nhiều, do đó khi giải quyết khiếu nại của khách hàng thường rất lúng túng, kéo dài thời gian bồi thường. Điều này cũng làm giảm uy tín của Cty bảo hiểm.

- Vốn của các Cty bảo hiểm còn ít, vì vậy khi số tiền bảo hiểm lớn thường phải tái bảo hiểm ở các Cty bảo hiểm nước ngoài.

- Cách tính phí bảo hiểm của các Cty Bảo hiểm Việt Nam cho khách hàng

NK chưa hợp lý (1) khiến cho các Cty thấy rằng quyền lợi của họ khi được bồi thường không thoả đáng.

* Chưa có sự phối hợp đồng bộ giữa các ngành

Do thiếu sự phối hợp chặt chẽ giữa chủ hàng, chủ tàu và các nhà bảo hiểm Việt Nam nên nhiều khi có tình trạng có hàng để XK nhưng lại thiếu tàu chở (xuất than, gạo, dầu thô) hoặc ngược lại tàu "đói" hàng.

Có những chuyện ngược đời xảy ra: hàng XK theo điều kiện FOB, NK theo điều kiện CIF nhưng khách hàng nước ngoài lại thuê tàu của Việt Nam để chuyên chở, bảo hiểm tại Cty Bảo hiểm Việt Nam. Như vậy là khách hàng nước ngoài đã "làm hộ" các nhà XNK Việt Nam mua bảo hiểm và thuê tàu của Việt Nam. Hoặc xảy ra những trường hợp: hàng XK theo điều kiện FOB, nhưng người mua nhờ người bán lưu kho hàng tại những hãng tàu do họ chỉ định. Trong trường hợp này, chúng ta lại "làm hộ" khách hàng để giúp cho hãng tàu của họ.

Trong khi đó ở nước ngoài, sự liên kết giữa các DN XNK, vận tải và bảo hiểm rất gắn bó vì lợi ích bản thân và quốc gia của họ. Thậm chí có những khách hàng nước ngoài chấp nhận mua CIF (hoặc

TỔ BÌNH MINH

có hàng XK được hưởng quyền vận tải hàng đó đến nước mua, nếu là bằng đường biển, ít nhất khoảng 40% số lượng hàng hoá XK. Nhiều nước trên thế giới đã đưa ra những quy định phù hợp với thông lệ này. Về bảo hiểm, tính đến đầu năm 1991, trên thế giới đã có hơn 40 nước quy định hàng hoá NK của họ phải được mua bảo hiểm ở các Cty của chính phủ nước mình, để giảm đến mức tối thiểu chi phí ngoại tệ và để hỗ trợ các Cty bảo hiểm quốc gia.

Ở Việt Nam chưa có quy định nào về vấn đề này, nên các DN vẫn được "tự do" xuất FOB và nhập CIF.

* Một số Cty nước ngoài gây sức ép hoặc dùng những thủ thuật trong đàm phán để giành quyền kinh doanh vận tải, bảo hiểm.

Các thương nhân nước ngoài ngay từ đầu thường chào bán hàng với giá CIF và hỏi mua hàng với giá FOB. Đôi khi họ có những thủ thuật trong đàm phán: chào bán (hoặc đề nghị mua) giá FOB

(Xem tiếp trang 19)

Ảnh trên: Tàu nước ngoài trọng tải hàng nghìn tấn đang làm hàng ở Cầu Nhô cảng Quy Nhơn (Bình Định)

CÓ THỂ BẠN CHƯA BIẾT...

* Toà án quốc tế La Haye thông qua quy ước về một loại tội phạm mới

Vừa qua, Tổ chức Văn hoá - Khoa học - Giáo dục UNESCO trực thuộc Liên hợp quốc đã chủ trì phiên họp thường lệ ở La Haye (Hà Lan) thông qua quy ước về một loại tội phạm mới: "Tội chống văn hoá". Tại Hội nghị này có 93 đoàn đại biểu của các nước và lãnh thổ tham dự. Chỉ có 2 nước Thổ Nhĩ Kỳ và Israel bỏ phiếu chống việc thông qua quy ước về loại tội phạm mới vì những lý do riêng của họ.

Theo quy ước, kể từ nay, bất cứ một quốc gia nào đã là thành viên Liên hợp quốc nếu có xảy ra chiến tranh thì những kẻ chủ mưu phá huỷ các di tích, di sản văn hoá đã được UNESCO xếp hạng, đều thuộc loại tội phạm chống văn hoá. Những tên tội phạm này phải được đưa ra xét xử ở Toà án quốc tế La Haye.

N.Q

* In-đô-nê-xia: Các con cạu Tổng thống Suharto lần lượt bị ra toà

Ngành cảnh sát và tư pháp nước này đã bắt đầu xét xử các con của cạu Tổng thống Suharto, sau hơn một năm bị điều tra về tội trốn thuế, tham nhũng và hối lộ.

Ngày 3/5/1999, Hutomo Mandala Putra (tên thường gọi là Tommy) 37 tuổi - con trai út của ông Suharto bị đưa ra toà. Tommy là người giàu nhất, có thể lực nhất trong gia đình Suharto, vì được cha bao che tất cả mọi việc làm.

T.T

* Trung Quốc: 3.000 cảnh sát giám sát chiến dịch chống buôn lậu ở Quảng Đông

Chính phủ Trung Quốc đã quyết định đưa 3 ngàn cảnh sát vũ trang từ Bắc Kinh tới Quảng Đông giám sát chiến dịch chống buôn lậu của Trung ương. Số cảnh sát này được điều về các trạm hải quan và làm việc như nhân viên hải quan và mặc trang phục của ngành hải quan. Khi hành động lực lượng này không được phép đơn phương mà phải kết hợp với nhân viên hải quan và các ngành có liên quan.

Việc Chính phủ điều lực lượng cảnh sát vũ trang về đây hoạt động là do tình trạng buôn lậu ở Quảng Đông thời gian qua rất nghiêm trọng, hàng loạt nhân viên hải quan biến chất gây thiệt hại lớn về kinh tế và tạo dư luận xấu trong xã hội.

S.L

ĐẦU LÀ NGUYÊN NHÂN...

(Tiếp theo trang 15)

cao hơn giá CIF trừ đi phí bảo hiểm và cước phí vận tải (tức giá FOB > giá CIF - (I+F), rồi sau khi thương lượng họ chấp nhận bán với giá CIF (hoặc mua với giá FOB). Với thủ thuật này, các DN Việt Nam thường dễ chấp nhận bán FOB và mua CIF.

* Các DN XNK sợ rủi ro trong việc thuê tàu và mua bảo hiểm

Do xuất FOB bán CIF, các DN Việt Nam không phải thuê tàu và mua bảo hiểm cho hàng hoá nên có thể tránh được những rủi ro trong việc thuê tàu và mua bảo hiểm như: giá cước tăng, phí bảo hiểm tăng, không thuê được tàu, tàu không phù hợp... Vì sợ những rủi ro đó nên chúng ta "nhường" lại việc thuê tàu và bảo hiểm cho khách hàng nước ngoài.

* Thiếu kiến thức, kinh nghiệm về vận tải, bảo hiểm

Các nhà kinh doanh XNK Việt Nam chưa nắm vững nghiệp vụ thuê tàu và bảo hiểm, họ cũng không có mối quan

hệ tốt với các hãng vận tải và các Cty bảo hiểm để lựa chọn người chuyên chở và người có uy tín trên thị trường. Đặc biệt khi hàng hoá có số lượng lớn, phải thuê tàu chuyên để chuyên chở, nghiệp vụ thuê tàu chuyên rất phức tạp, trình độ cán bộ của nhiều DN XNK chưa thể đáp ứng được.

* Hiểu sai về điều kiện FOB và CIF

Nhiều người kinh doanh XNK không nắm vững về nghiệp vụ ngoại thương, thông thường họ hiểu lầm rằng: theo điều kiện FOB thì việc giao hàng tại cảng bốc, còn theo điều kiện CIF thì việc giao hàng tận cảng đến cho người mua (ngay cả trên báo chí cũng hay có sự hiểu lầm này). Chính vì vậy nên họ cho rằng: "xuất FOB an toàn hơn và được thanh toán nhanh hơn CIF" và nhập CIF an toàn và được thanh toán chậm hơn FOB".

Thực ra theo INCOTERMS, trong cả điều kiện FOB và CIF (kể cả CFR), người bán chỉ chịu rủi ro và các phí tổn phát sinh liên quan đến hàng hoá cho đến khi hàng hoá qua lan can tàu tại cảng bốc hàng, và ngày giao hàng đều là ngày cấp B/L hay ngày bốc hàng lên tàu. Việc thanh toán tiền hàng nhanh hay chậm

hoàn toàn tùy thuộc vào quy định trong hợp đồng chứ không phụ thuộc vào điều kiện FOB hay CIF.

* Các DN XNK gặp khó khăn về vốn

Vốn của nhiều DN XNK để thực hiện XK hay NK một lô hàng là vốn đi vay từ các ngân hàng, họ không đủ vốn để trả cước phí vận tải và bảo hiểm. Trong khi đó nhiều trường hợp các DN khi XK được khách hàng ứng trước và khi NK được khách hàng cho trả chậm.

Bên cạnh đó, hàng XK của Việt Nam chủ yếu là nguyên liệu thô hoặc sơ chế có giá trị thấp nên tỷ lệ cước phí so với tiền hàng khá lớn. Thông thường tiền cước vận chuyển chiếm từ 7% đến 10% giá CIF của hàng hoá, nhưng do hàng XK của Việt Nam thường công kênh, giá trị thấp nên tỷ lệ này cao hơn - có mặt hàng lên tới 50%.

Tóm lại, thực trạng xuất FOB - nhập CIF hiện vẫn đang rất phổ biến tại Việt Nam. Dựa trên những nguyên nhân tồn tại thực trạng này, nên chẳng cần nghĩ tới những biện pháp để hỗ trợ các DN Việt Nam có thể tiến tới việc xuất CIF và nhập FOB trong quá trình hội nhập quốc tế hiện nay ■