

## **NỘI DUNG CÁC ĐIỀU KHOẢN TRONG HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG – HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG SONG NGỮ MẪU**

### **CÁC ĐIỀU KHOẢN CỦA HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG – SALES CONTRACT**

Trong hợp đồng ngoại thương, có các điều khoản (Article) bắt buộc như:

1. Commodity/Description of Goods/Materials: điều khoản tên, mô tả hàng hóa
2. Quantity/weight: Số lượng, trọng lượng hàng
3. Quality/ Specifications: Chất lượng/ Phẩm chất hàng hoá
4. Price: đơn giá hàng, kèm theo điều kiện thương mại
5. Shipment/Delivery terms: thời hạn, địa điểm giao hàng, cách thức giao hàng
6. Necessary documents/document required/negotiation documents: Chứng từ giao hàng
7. Settlement/payment: phương thức, thời hạn thanh toán

Ngoài ra, có các điều khoản tự chọn nhằm đảm bảo thêm tính đầy đủ của hợp đồng như:

8. Warranty: bảo hành hàng hóa (nếu có)
9. Packing & Marking: quy cách đóng gói, và ghi nhãn hiệu hàng hóa
10. Insurance: Bảo hiểm
11. Force Majeure: bất khả kháng
12. Claim: khiếu nại
13. Arbitration: trọng tài
14. Other conditions: các quy định khác
15. Termination of the contract: chấm dứt hợp đồng
16. Patent right: vi phạm bản quyền
17. Installation – Test run – Commissioning – Tranning: Lắp đặt – Chạy thử – Nghiệm thu- Đào tạo

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

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

– Tên hàng kèm theo tên thương mại.

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

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

Cooking oil Neptune (do Kouk sản xuất)

– Tên hàng kèm tên khoa học

Urea fertilizer đạm u – rê

Weave Fabrriic ( vải dệt thoi)

Knitting fabrriic (Vải dệt kim)

– Tên hàng kèm theo công dụng của nó

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

- Ghi tên hàng kèm theo mô tả tổng hợp  
Honda super cub custom C70 CMR – IC  
Colour: Candy raspberry red
- Tên hàng kèm theo chất lượng hàng hoá.  
Skinless whole dried squid.(Mực lột da)  
Frozen polypus (octopus). Bạch tuộc đông lạnh.
- Tên hàng kèm theo tiêu chuẩn kỹ thuật định trước  
Tiger Brand Home appliances made in Japan( 220v- 50hz) ( Đồ gia dụng hiệu Tiger chế tạo tại Nhật bản nguồn điện sử dụng là 220v 50 hz.

### **Điều khoản 2: Số lượng/ Khối lượng (Article 2: Quantity/ Weight)**

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

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

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

-Cách thứ 2: ghi chính xác. cách này áp dụng đối với những mặt hàng có sử dụng hệ thống đo lường dân gian để tính toán như con, cái , chiếc đôi, thùng, kiện, bao.v.v. Hàng xuất khẩu của Việt nam phần lớn là hàng nông sản , nguyên liệu thô, với khối lượng tương đối lớn, như vậy sẽ có hao hụt trong quá trình vận chuyển, lưu kho. Nhưng trên hợp đồng hay quên quy định mức dung sai cần thiết do vậy nhiều khi xảy tranh chấp trong quá trình thực hiện .

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

### **Điều khoản 3: Chất lượng & Phẩm chất hàng hóa (Article 3: Quality/ Specification)**

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

Hay một ví dụ khác: Một công ty ở Sài gòn ký hợp đồng mua 30,000 m vải của Hongkong với điều kiện trả chậm trong vòng 3 tháng. Bên Việt nam hy vọng có hàng nhập khẩu để kinh doanh trong nội địa luân chuyển vốn nhanh. Nhưng phía Hong kong đã gửi sang loại vải không phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng Việt nam chất lượng

kém, độ dày của vải, độ mịn, kỹ thuật in hoa trên vải cũng vô cùng kém .v.v. hàng không bán được phải lưu kho và cũng không có chứng cứ gì để khiếu nại người bán bởi vì trên hợp đồng không quy định rõ quy cách phẩm chất, chủng loại hàng. Sau 3 tháng khách hàng đòi tiền, nhà nhập khẩu Việt nam phải đi vay tiền để thanh toán.

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

– Chất lượng được giao như mẫu: Trong hợp đồng sử dụng cụm từ as the sample hoặc as agreed samples

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

– Xác định theo hàm lượng chất chủ yếu trong hàng hoá: Phương pháp này thường dùng với những hợp đồng mua bán nông sản, hàng rời như xi măng, hoá chất.

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

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

– Moisture 13.0 % Max

– Ad mixture 1.0% Max

– Mould (hạt mục) 0.2% Max

– Small beans below screen size 13 (5.0mm) not to exceed 10%

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

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

Moisture 12.0% Max

Broken 25.0% Max

Foreign matter 0.5% Max

Red kernel 4.0% Max

Damage kernel 2.0% Max

Immature kernel 1.0% Max

Whole grain: 40% Min

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

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

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

các bản vẽ catalogue để tránh bất lợi cho người mua.

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

– Xác định chất lượng hàng hoá dựa vào bảng thiết kế kỹ thuật hoặc catalogue

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

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

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

Ví dụ:

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

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

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

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

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

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

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

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

Commodity: Spearmint TP 4472

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

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

#### **Điều 4: Giá \* (Article 4: Price)**

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

– Đồng tiền tính giá:

Trong hợp đồng ngoại thương giá cả hàng hoá có thể được tính bằng tiền của nước người bán, có thể được tính bằng tiền của nước người mua hoặc có thể được tính bằng tiền của nước thứ ba. Đối với người bán luôn chọn đồng tiền có xu hướng tăng giá trị trên thị

trường hời đỏi, với người mua thì ngược lại. Do vậy người ta thường thống nhất chọn đồng tiền nào có giá ổn định trên thị trường hời đỏi, đó là những đồng tiền có khả năng chuyển đỏi cao, hay gọi là đồng tiền mạnh, hiện nay nếu sắp xếp theo mức độ chuyển đỏi thì những đồng tiền sau đây được sử dụng phổ biến hơn cả: USD, JPY, EUR, GBP.

– Phương pháp tính giá.

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

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

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

VD: trường hợp XK gạo:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

Ví dụ:

While 30 days after L/C issued date

Within 30 days after effective date of this agreement

Giao hàng ngay lập tức (Prompt/ immediately)

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

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

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

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

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

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

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

– Có cho phép chuyển tải hay không (Transshipment)

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

+ Allowed: được phép (chuyển tải)

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

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

– Giao hàng toàn bộ hay giao hàng từng phần (Partial shipment)

– Giao hàng một lần hay giao hàng nhiều lần (Shipment by Instalment)

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

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

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

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

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

– Total shipment.

– Partial shipment: Not allowed.

– Partial shipment: Prohibited.

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

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

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

• NM thông báo cho NB:

+ Tên tàu, số hiệu của tàu, tên người vận tải, địa điểm giao hàng, thời gian giao hàng... (nếu mua hàng theo điều kiện nhóm F).

• NB phải thông báo cho NM: toàn bộ những thông tin về việc giao hàng:

+ Kết quả giao hàng

+ Số lượng và chất lượng hàng thực giao

+ Ngày xếp hàng lên tàu

+ Ngày được cấp B/L và số của B/L

+ Ngày tàu khởi hành từ cảng đi và dự kiến ngày tàu đến cảng dỡ hàng

### **Điều khoản 6: Thanh toán (Article 6: Thanh toán)**

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

– Phương thức thanh toán:

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

\* Độ an toàn trong thanh toán.

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

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

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

\* Chi phí dịch vụ.

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

\* Trị giá của lô hàng.

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

\* Quan hệ các bên

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

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

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

\* Thời hạn thanh toán (Time of payment)

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

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

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

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

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

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

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

– Trả tiền sau: Đối với những lô hàng có giá trị lớn bên bán thường chấp nhận cho bên mua trả tiền sau thông qua phương thức D/A trong phương thức nhờ thu hoặc Usance L/C trong phương thức tín dụng chứng từ. Theo cách này thì sau khi gửi hàng cho bên mua bên bán lập bộ chứng từ nhờ thu nhờ ngân hàng thu hộ tiền từ người mua theo chỉ thị nhờ thu hoặc lập bộ chứng từ thanh toán theo quy định trong L/C gửi đến ngân hàng mở L/C yêu cầu chấp nhận thanh toán. Khi nhận được chứng từ nhờ thu hoặc nhận được chứng từ thanh toán ngân hàng yêu cầu người mua đến ngân hàng ký hối phiếu chấp nhận



trả tiền và giao chứng từ cho người mua đi nhận hàng. Người bán có thể dùng bộ chứng từ đã được người mua chấp nhận trả tiền để thế chấp vay vốn tại ngân hàng hoặc chiết khấu với một ngân hàng nào đó để lấy tiền ngay.

### **Điều khoản 7: Chứng từ giao hàng (Article 7: Shipping Documents)**

Mục này yêu cầu Người bán phải cung cấp cho Người mua những chứng từ chứng minh việc đã giao hàng cho người vận tải như hai bên đã thoả thuận. Nếu bộ chứng từ Người bán xuất trình là đầy đủ và hợp lệ mới được thanh toán bởi Người mua hoặc ngân hàng phục vụ Người mua.

Những chứng từ cần thiết hay Bộ chứng từ thanh toán mà Người bán bắt buộc phải gửi cho Người mua hoặc ngân hàng phục vụ Người mua:

- Hối phiếu (Bill of Exchange)
  - Vận tải đơn (Bill of Lading/Airwaybill/Railwaybill...)
  - Hoá đơn bán hàng (Commercial Invoice)
  - Bảng kê chi tiết hàng hoá (Packing List)
  - Giấy chứng nhận số lượng, chất lượng hàng hoá thực giao do người sản xuất xác nhận đảm bảo về lượng hàng mua bán (Certificate of Quantity/Certificate of Quality)
- Số lượng mỗi loại chứng từ (bao nhiêu bản chính, bao nhiêu bản phụ) và gửi tới đâu sẽ do hai bên thoả thuận khi đàm phán để ký hợp đồng

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

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

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

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

Mode of payment and necessary documents:

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

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

+ Negotiation documents:

3 originals clean on board ocean B/L.

3 originals of signed commercial invoice

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

3 originals of certificate of quality/ Quantity issued by manufacturer

3 originals of detailed packing list

1 original & 2 copies of insurance certificate covering "All risk" with 110% invoice value claim payable at Bao Viet Ho Chi Chinh city.

1 copy of advising fax

+ Special instructions:

Third party's documents are acceptable.

**Mẫu hợp đồng xuất khẩu song ngữ**

## SALES CONTRACT

No:.....

Date:.....

BETWEEN:.....

.....

Address:.....

.....

Tel:..... Telex:.....

Fax:.....

Represented by Mr.

.....

Director

Hereinafter called THE BUYER

AND:.....

.....

Address:.....

.....

Tel:..... Telex:.....

Fax:.....

Represented by Mr.

.....

.....

Hereinafter called THE SELLER

It has been agreed that the Seller commits to sell and the Buyer commits to buy commodity under the following terms and conditions:

1/ COMMODITY: Goundnut Kernel Mix Grade New Crop 1993

2/ SPECIFICATION: Grade 290 seeds/100 gr.max

- \* Moisture: 08.5% max.
- \* Foreign matters: 1.0% max.
- \* Broken kernels: 3.00% max.
- \* Other color kernels: 3.00% max.
- \* Detective: 8.00% max.
- \* Aflatoxin: 5/billion max.
- \* Well dry. Not mouldy. Not infested
- \* Origin: South Vietnam

3/ PACKING: in new single jute bags of 50 kgs net each

4/ QUANTITY: 400.00 MT (5% more or less at Seller option)

5/ UNIT PRICE: USD540.00/MT FOB Saigon Port – INCOTERMS 1990

6/ TOTAL AMOUNT: About USD216,000.00

(Say: United States Dollars two hundred sixteen thousand)

7/ PAYMENT: By T.T.Reimbursement through EXIMBANK seven days after the Export Documents be received by the Buyer representative in HCM Cty, Vietnam.

Ten days after Export Documents are presented. If the Buyer fails to do the payment on due time he has to bear an overdue interest rate of 0,05% per day.

#### 8/ INSPECTION AND FUMIGATION

– The inspection of quality/weight/packing to be effected final by Vinacontrol prior to shipment at the Seller's account.

– Fumigation: To be effected on board of vessel after completion of loading at the Seller's expenses. The expenses for vessel's crew who will land on shore during fumigation on such as accommodation and meals etc. shall be at the Buyer's account.

9/ SHIPMENT: To be effected latest to March 05th 1994

10/ EXPORT DOCUMENTS: The list and details of all export documents shall be confirmed by separate telex and to include, but not limited to the following documents:

- 3/3 Clean on Board Bill of Lading marked Freight Prepaid
- Commercial Invoice
- Packing list issued by Shipper
- Certificate of origin issued by the Vietnam Chamber of Commerce
- Phytosanitary certificate issued by the Ministry of Agriculture

- Certificate of quality, quantity, weight and packing issued by Vinacontrol HCM City.
- Certificate of fumigation issued by the Ministry of Agriculture

#### 11/ SHIPMENT TERMS

- Seven days prior to the date of arrival at loading port, the owners or the Buyer shall cable to the Seller indicating the date of presentation of the vessel.
- Three days prior to the date of presentation of vessel a telegraphic notice on precise date of her arrival.
- Prior to vessel's arrival owners or the Buyer to get in touch with the VOSA HCM so as to fulfill necessary entry for malities of vessel into loading port.

Once the Seller was informed about nomination of vessel:

- Seller must ensure cargo readiness
- Seller must bear dead freight it cargoes rejected by Buyer due to quality not conform to the specification stipulated in the contract.
- Seller must bear dead freight it Seller unable to ship the full contracted quantity regardless of whatsoever reason.
- Buyer must bear 10pct value contract, if the vessel unable to present loading port before March 15th 1993.
- Buyer must bear 100pct value contract, if the vessel is presented at loading after March 31st, 1993.

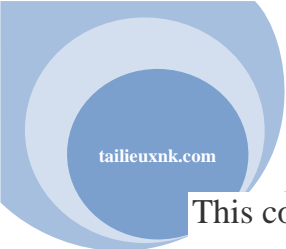
12/ INSURANCE: Shall be covered by the Buyer

#### 13/ FORCE MAJEURE

Seller is not liable for any penalty of delay delivery of all or any of this contract caused by any contingency beyond its control or beyond the control of, or conevered by its contract to furnish this commodity. Such contingencies shall include, but not limited to governmental or other restraints affecting shipment or credit, strikes, lockouts, floods, droughts, short or reduced supply of fuel or raw materials declared or undeclared wars revolutions, fires cyclones or hurricanes, epidemics or any other acts of good or force majeure.

14/ ARBITRATION: In case of disputes and it contracting parties can not reach an amicable settlement of the claim within 60 days from its occurrence the case will be transfered to the arbitration chamber of Hochiminh City Chamber of Commerce for final settlement. A panel of 3 Arbitration will be formed, each party appointing one arbitrator and both shall appointing a third one as president of panel. The decision taken by the arbitration panel shall be final and binding.

Arbitration fees shall be at the losing party's account.



This contract is made into 04 copies. Each party keeps 02 copies.

**THE BUYER**

**THE SELLER**

\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*

**HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU LẠC NHÂN**

Số: ..... Ngày: .....

GIỮA:

.....  
.....

Địa  
chỉ:.....  
.....

Điện thoại:..... Telex:  
..... Fax:.....

Được đại diện bởi  
Ông:.....  
.....

Dưới đây được gọi là Bên Bán.

VÀ:  
.....  
.....

Địa  
chỉ:.....  
.....

Điện thoại:.....  
Telex:..... Fax:.....  
...

Được đại diện bởi Ông:  
.....  
.....

Dưới đây được gọi là Bên mua.



Hai bên đã đồng ý về việc bên bán cam kết bán và bên mua cam kết mua những hàng hóa theo những điều kiện và điều khoản dưới đây:

1. TÊN HÀNG: Đậu phộng nhân loại hỗn hợp, vụ mùa mới năm 1993
2. QUY CÁCH PHÂM CHẤT: Loại 290 hạt/tối đa 100gr
  - Độ ẩm: tối đa 8,50%
  - Tạp chất: tối đa 1,00%
  - Đậu phộng nhân vỡ: tối đa 3,00%
  - Đậu phộng nhân khác màu: tối đa 3,00%
  - Detective: tối đa 8,00%
  - Aftoxin: tối đa 5 phần tỷ
  - Phải khô sạch, không bị mốc, không bị sâu mọt
  - Nguồn gốc xuất xứ: Nam Việt Nam
3. BAO BÌ ĐÓNG GÓI: Trong những bao đay đơn, mới, với trọng lượng tịnh là 50 kg/bao
4. SỐ LƯỢNG: 400 metric tấn ( 5% theo quyền lựa chọn của bên bán)
5. ĐƠN GIÁ: 540 đô la Mỹ/metric tấn FOB Cảng Sài gòn theo tập quán thương mại quốc tế Incoterms 1990.
6. TỔNG TRỊ GIÁ: Khoảng 216.000 Đô la Mỹ (Bằng chữ: Hai trăm mười sáu ngàn Đô la Mỹ chẵn)
7. THANH TOÁN: Chuyển tiền bằng điện qua Ngân hàng XNK EXIMBANK 7 ngày sau khi người đại diện của bên mua ở Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam nhận được các chứng từ xuất khẩu.
  - 10 ngày sau khi trình các chứng từ xuất khẩu nếu bên mua không thanh toán đúng hạn, bên mua phải chịu lãi suất nợ quá hạn là 0,05% một ngày.
8. KIỂM TRA VÀ HUN KHÓI KHỬ TRÙNG
  - Việc kiểm tra số lượng, trọng lượng, bao bì đóng gói sẽ do Vinacontrol thực hiện lần cuối trước khi giao hàng và do bên bán chịu mọi phí tổn.
  - Hun khói khử trùng: sau khi hoàn tất bốc hàng lên tàu, mọi phí tổn trong lúc thực hiện việc hun khói khử trùng trên boong tàu sẽ do bên bán chịu. Bên mua sẽ chịu mọi phí tổn ăn, ở... cho thủy thủ tàu khi họ ghé bờ trong lúc hun khói khử trùng.
9. GIAO HÀNG: Được thực hiện trễ nhất đến ngày 15-03-1993.

**10. CÁC CHỨNG TỪ XUẤT KHẨU:** Danh sách và những chi tiết của các chứng từ liên quan đến xuất khẩu:

- 3/3 vận đơn đường biển hoàn hảo hàng đã xếp có ghi "cước trả sau"
- Hóa đơn thương mại.
- Bảng liệt kê do người vận tải cấp
- Giấy chứng nhận xuất xứ do Phòng Thương Mại Việt Nam cấp
- Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật do Bộ Nông nghiệp cấp
- Giấy chứng nhận số lượng, phẩm chất hàng hóa, trọng lượng và bao bì đóng gói do Vinacontrol cấp
- Giấy chứng nhận hun khói khử trùng do Bộ Nông nghiệp cấp

**11. NHỮNG ĐIỀU KHOẢN VẬN TẢI**

- 7 ngày trước ngày tàu đến để bốc hàng tại cảng bốc hàng, những chủ sở hữu hàng hoặc bên mua sẽ điện cho bên bán biết ngày tàu đến.
- 3 ngày trước ngày tàu đến, phải có 1 bức điện báo trước ngày chính xác tàu đến.
- Trước ngày tàu đến, những chủ sở hữu hay bên mua liên hệ với VOSA Tp. Hồ Chí Minh để hoàn tất những thủ tục cần thiết cho tàu vào cảng bốc hàng.

Một khi bên bán được thông báo về sự chỉ định con tàu:

- Bên bán phải đảm bảo đã chuẩn bị sẵn sàng hàng hóa.
- Bên bán phải chịu toàn bộ cước phí tàu chạy không hàng nếu hàng hóa bị bên mua từ chối vì chất lượng không phù hợp với quy cách phẩm chất đã được quy định trong hợp đồng.
- Bên bán phải chịu phần cước phí tàu chạy không hàng nếu bên bán không thể giao đủ số lượng đã thỏa thuận trong hợp đồng bất kể vì bất cứ lý do gì.
- Bên mua phải chịu phạt 10% giá trị hợp đồng nếu tàu không thể đến cảng bốc hàng trước ngày 15-03-/1993.
- Bên mua phải chịu 100% giá trị hợp đồng nếu tàu đến cảng bốc hàng sau ngày 31-03-1993.

**12. BẢO HIỂM:** Do bên mua chịu

**13. BẤT KHẢ KHÁNG:** Bên bán sẽ không chịu trách nhiệm cho bất cứ khoản phạt nào về việc trì hoãn giao hàng toàn bộ hay một phần của hợp đồng này bị gây ra bởi bất kỳ biến cố ngẫu nhiên nào nằm ngoài sự kiểm soát của họ, hay phải chịu phí tổn để cung cấp hàng hóa này. Những biến cố ngẫu nhiên trên bao gồm, nhưng không được giới hạn tới những hạn chế của Chính phủ hoặc hạn chế khác ảnh hưởng đến việc giao hàng hay tín

dụng, đình công, đóng cửa nhà máy, lũ lụt, hạn hán, nguồn cung cấp nhiên liệu hoặc nguyên liệu thiếu hay bị giảm, chiến tranh có tuyên bố hay không tuyên bố, cách mạng, cháy, khí xoáy, bão tố, dịch bệnh hay bất cứ tác động nào của Thượng đế hay bất khả kháng.

14. TRỌNG TÀI: Trong trường hợp tranh chấp và nếu 2 bên chủ thể hợp đồng không thể đi đến hòa giải của khiếu nại này trong vòng 60 ngày từ ngày phát sinh tranh chấp, trường hợp này sẽ được chuyển tới phòng Trọng tài của Phòng Thương Mại Tp. Hồ Chí Minh để cho quyết định cuối cùng. Một tổ trọng tài gồm 3 trọng tài sẽ được thành lập, mỗi bên chỉ định 1 trọng tài viên và cả 2 trọng tài viên này sẽ chỉ định 1 trọng tài viên thứ ba đóng vai trò Chủ tịch tổ Trọng tài. Quyết định được rút ra từ tổ Trọng tài sẽ là cuối cùng và có tác dụng ràng buộc các bên phải tuân thủ.

Bên thua kiện sẽ chịu phí trọng tài.

Hợp đồng này sẽ được lập thành 4 bản. Mỗi bên giữ 02 bản.

BÊN MUA

BÊN BÁN

tailieuxnk.com