

TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÔN ĐỨC THẮNG
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



MÔN HỌC
**KỸ THUẬT NGHIỆP VỤ
NGOẠI THƯƠNG**

GIẢNG VIÊN: ThS. HUỲNH TUẤN CƯỜNG





ĐỀ CƯƠNG BÀI GIẢNG

KỸ THUẬT NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG

Người giảng: ThS. Huỳnh Tuấn Cường
Email: thaycuong@gmail.com

1

NỘI DUNG CỦA MÔN HỌC

Gồm 4 chương:

- Giới thiệu môn học

1. Các điều kiện thương mại quốc tế - Incoterms 2000
2. Giao dịch – đàm phán hợp đồng xuất nhập khẩu
3. Thuyết trình đề tài
3. Hợp đồng xuất nhập khẩu
4. Tổ chức thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu và thuyết trình

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- **Sách :**

- + *TS Đoàn Thị Hồng Vân, Kỹ thuật ngoại thương, NXB thống kê, Hà Nội, 2000*
- + *Vũ Hữu Tửu, Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương, NXB giáo dục, Hà Nội, 2002.*
- + *TS Võ Thanh Thu – TS Đoàn Thị Hồng Vân, Thực hành kinh doanh xuất nhập khẩu tại Việt Nam, Giáo trình Trường đại học kinh tế TP HCM.*
- + *TS Nguyễn Trọng Đàn, Hợp đồng kinh doanh quốc tế, NXB Trẻ, TP HCM, 2000.*

- **Tập bài giảng**

- **Website :**

- + <http://vinanet.com.vn>
- + <http://tintuc.vnn.vn/danhbaweb>
- + <http://support.fpt.vn>
- + www.smenet.com.vn
- + www.customs.gov.vn
- + www.mot.gov.vn
- + www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

NỘI DUNG KIỂM TRA & THI

KIỂM TRA LẦN 1: 10%

- Chia lớp thành 4 nhóm, bốc thăm chọn 2 đề tài.
- Thời gian chuẩn bị 04 tuần, thực hiện 01 đề tài/tuần (ngày 22/03 và ngày 29/03/2010 thuyết trình)
- Bốc thăm chọn đội thuyết trình, đội phản biện.
- Thuyết trình trong 5 phút, phản biện 10 phút.

KIỂM TRA LẦN 2: 20%

- Tìm hiểu thực tế tại 01 Cảng (4 Nhóm bốc thăm chọn 4 Cảng). Viết tiểu luận tóm tắt (tối đa 10 trang A4), thời gian chuẩn bị 4 tuần.
- Thuyết trình trong 5 phút, trả lời 2 câu hỏi GV nêu ra (ngày 10/05 và ngày 17/05/2010 thuyết trình)

Nội dung tìm hiểu thực tế:

- Tìm hiểu quy trình xuất hoặc nhập khẩu tại mỗi cảng.
- Tìm hiểu nội dung của bộ chứng từ giao dịch.
- Các khó khăn mà DN gặp phải trong quá trình giao nhận HH XNK, cách khắc phục.

THI: 70%

- Thi trắc nghiệm 80 câu trong 70 phút. (Được sử dụng tài liệu)

Chương 1

INCOTERMS 2000

INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS

Các điều kiện thương mại quốc tế

Nội dung:

- 1/ Giới thiệu về Incoterms
- 2/ 13 điều kiện Incoterms 2000
- 3/ Lựa chọn điều kiện Incoterm
- 4/ Lưu ý khi sử dụng Incoterms

KHÁI NIỆM INCOTERMS

Incoterms viết tắt của thuật ngữ **INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS** gọi là các điều kiện thương mại quốc tế do Phòng thương mại quốc tế ICC (International chamber of commerce) ấn hành.

LỊCH SỬ

Incoterms được xuất bản đầu tiên vào năm 1936, cho đến nay đã được sửa đổi, bổ sung 6 lần vào các năm 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 và 2000 nhằm làm cho các quy tắc đó luôn phù hợp với thực tiễn thương mại quốc tế hiện hành.

MỤC ĐÍCH INCOTERMS

- Rút ngắn và tinh giản được hợp đồng mà không làm ảnh hưởng đến quyền và nghĩa vụ của các bên.
- Phân định được ranh giới trách nhiệm giữa người bán và người mua về các loại chi phí (chi phí làm thủ tục XK, NK, thuê phương tiện chuyên chở, mua bảo hiểm, chèn lót, san hàng, bốc, dỡ) và cước phí.

MỤC ĐÍCH INCOTERMS

- Ranh giới trách nhiệm về nộp thuế và thực hiện các thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu.
- Xác định thời điểm và nơi mà rủi ro, tổn thất hàng hoá di chuyển từ người bán sang người mua.
- Giúp cho các bên mua, bán tránh được những tranh chấp không cần thiết, nhất là trong trường hợp luật pháp các nước có sự giải thích trái ngược nhau.

CÁC VẤN ĐỀ LƯU Ý KHI DÙNG INCOTERMS

- Incoterms **không phải là luật** mà chỉ là văn bản có tính chất khuyến nủ, khuyến khích người mua và người bán trên toàn thế giới **tự nguyện áp dụng**.
- Sau khi chọn Incoterms, hai bên có quyền **tăng giảm** nghĩa vụ cho nhau nhưng **không được làm thay đổi bản chất** điều kiện giao hàng.
- Trong trường hợp giữa Incoterms và hợp đồng có những qui định khác nhau thì hai bên phải thực hiện theo những điều đã thỏa thuận trong hợp đồng.

TỔNG QUAN INCOTERMS 2000

Incoterms gồm có 13 điều kiện thương mại chia làm 4 nhóm:

* Nhóm E: gồm 1 điều kiện

EXW – Ex Works: Giao tại xưởng

(Địa điểm quy định ở nước xuất khẩu)

Đặc điểm: Người bán chịu chi phí tối thiểu, giao hàng tại xưởng, tại kho mình là hết nghĩa vụ.

TỔNG QUAN INCOTERMS 2000

Nhóm F: Gồm 3 điều kiện:

FCA ĩ Free Carrier: Giao cho người vận tải

(Địa điểm quy định ở nước xuất khẩu)

FAS ĩ Free Alongside Ship: Giao dọc mạn

tàu *(Tại cảng xếp hàng quy định)*

FOB ĩ Free On Board: Giao hàng lên tàu

(Tại cảng xếp hàng quy định)

TỔNG QUAN INCOTERMS 2000

Đặc điểm của nhóm F:

- **Người bán làm thủ tục xuất khẩu, người mua làm thủ tục nhập khẩu.**
- **Người bán không trả chi phí và cước chuyên chở vận tải chính.**
- **Địa điểm chuyển rủi ro về hàng hoá tại nước XK**

TỔNG QUAN INCOTERMS 2000

Nhóm C: Gồm 4 điều kiện

CFR ĩ Cost and Freight: Tiền hàng và cước phí

CIF ĩ Cost, Insurance and Freight: Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí

CPT ĩ Carriage Paid To: Cước phí trả tới

CIP ĩ Carriage and Insurance Paid to: Cước phí, bảo hiểm trả tới

TỔNG QUAN INCOTERMS 2000

Đặc điểm:

- Người bán làm thủ tục xuất khẩu, người mua làm thủ tục nhập khẩu.
- Người bán phải trả cước phí vận tải chính
- Địa điểm chuyển rủi ro về hàng hoá tại nước XK

TỔNG QUAN INCOTERMS 2000

* Nhóm D: Gồm 5 điều kiện

DAF Delivered At Frontier: Giao hàng tại biên giới

DES Delivered Ex Ship: Giao hàng tại tàu

DEQ Delivered Ex Quay: Giao hàng trên cầu cảng

DDU Delivered Duty Unpaid: Giao hàng thuế chưa trả

DDP Delivered Duty Paid: Giao hàng thuế đã trả

A - Trách nhiệm của người Bán:

- Cung cấp hàng hoá và bộ chứng từ giao dịch.
- Thông báo thời gian & địa điểm giao hàng.
- Trả mọi chi phí cho việc kiểm tra về số lượng, chất lượng.
- Trả các chi phí bao bì, đóng gói, kẻ, ký mã hiệu.
- Cung cấp cho người mua các thông tin liên quan đến hàng hoá để người mua tiến hành mua bảo hiểm.

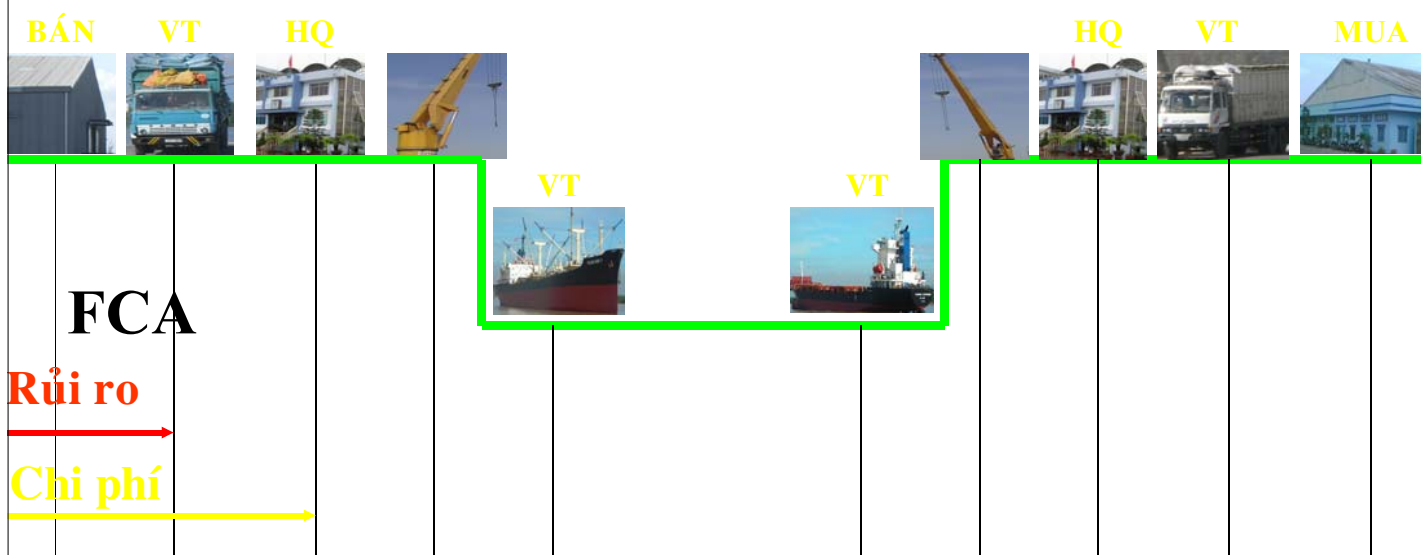
B - Trách nhiệm của người mua:

- Trả tiền hàng.
- Chịu chi phí và hoàn thành các thủ tục xuất khẩu.
- Thuê phương tiện vận tải, chịu chi phí, rủi ro, cũng như cước phí chuyên chở hàng hoá.
- Mua bảo hiểm hàng hoá.
- Nhận hàng tại địa điểm quy định.
- Chịu mọi chi phí liên quan đến thủ tục nhập khẩu.

Trách nhiệm của người bán là tối thiểu và người mua là tối đa

2.2 FCA (Free Carrier): Giao cho người chuyên chở.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng cho người chuyên chở được chỉ định bởi người mua tại nơi quy định. Hàng hoá đã hoàn tất thủ tục hải quan XK.



A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống EXW.
- Hoàn thành thủ tục hải quan xuất khẩu.
- Đưa hàng đến địa điểm quy định.

B - Trách nhiệm của người mua:

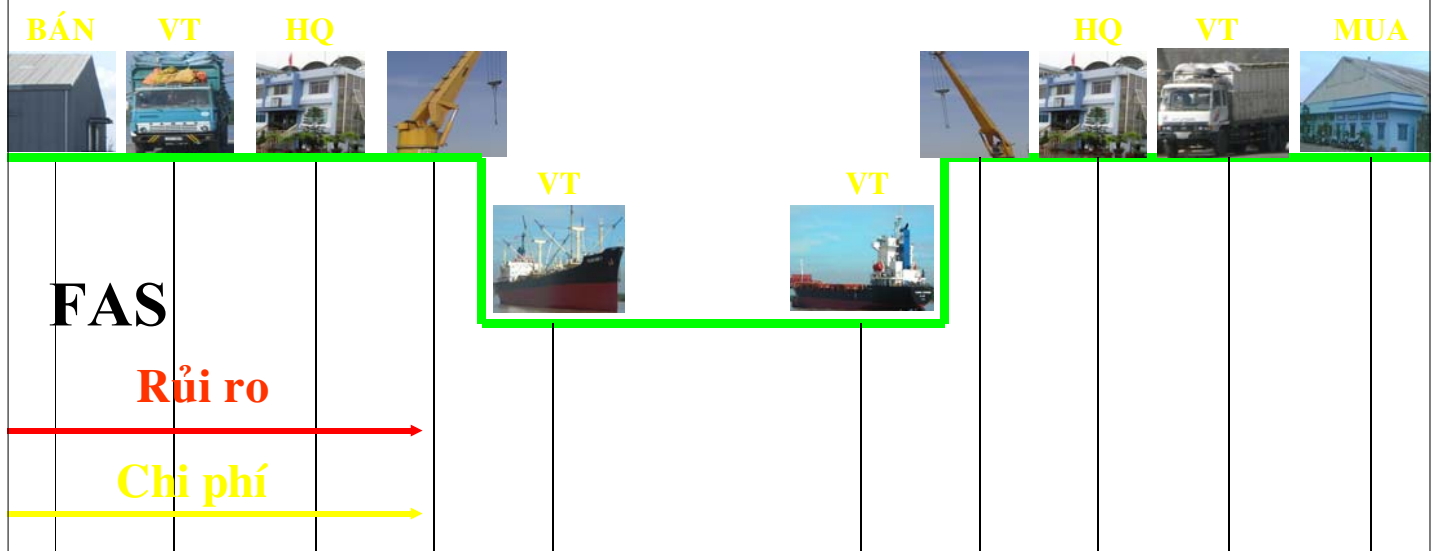
- Giống EXW
- Miễn trừ nghĩa vụ thủ tục xuất khẩu
- Nhận hàng tại địa điểm quy định.

Lưu ý:

- + Nếu giao hàng tại cơ sở của người Bán thì người bán phải chịu thêm chi phí bốc hàng lên phương tiện cho người mua.
- + Nếu giao hàng ở nơi khác thì người bán không phải chịu chi phí bốc hàng lên phương tiện cho người mua.
- + Rủi ro sẽ chuyển sang cho người mua khi người bán giao hàng cho người chuyên chở đầu tiên do người mua chỉ định.

2.3 FAS (Free Alongside Ship): Giao dọc mạn tàu.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hoá được đặt dọc mạn tàu tại cảng quy định. Hàng hoá đã hoàn tất thủ tục hải quan XK.



A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống FCA.

- Đưa hàng đặt dọc mạn tàu tại cảng giao hàng quy định.
- Chịu thêm rủi ro và các khoản chi phí từ cơ sở người bán đến khi hàng đặt dọc mạn tàu.

B - Trách nhiệm của người mua:

- Giống FCA

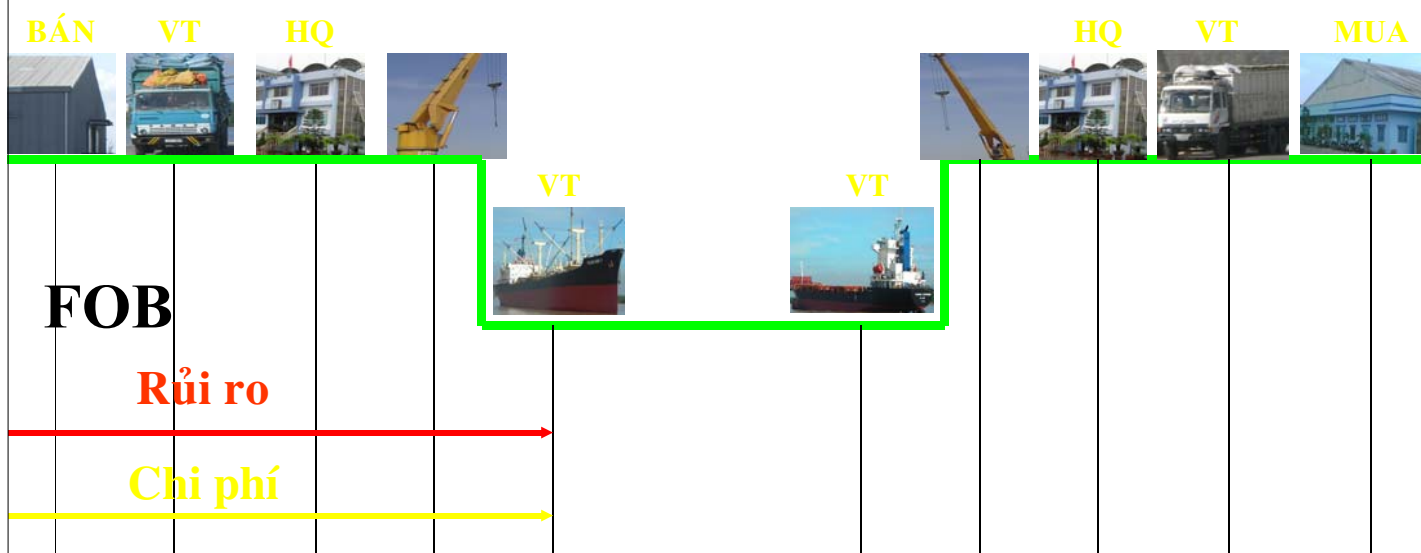
- Giảm trừ rủi ro và các khoản chi phí từ cơ sở người bán đến khi hàng đặt dọc mạn tàu.

Lưu ý:

- Theo Incoterms 1990, người mua phải chịu thêm nghĩa vụ làm thủ tục xuất khẩu (đây là điểm khác biệt giữa Incoterms 2000 với Incoterms 1990).

2.4 FOB (Free On Board): Giao lên tàu.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hoá được chuyển qua khỏi lan can tàu. Hàng hoá đã hoàn tất thủ tục hải quan XK.



A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống FAS.

- Đưa hàng qua khỏi lan can tàu tại cảng đi.
- Chịu thêm rủi ro và các khoản chi phí từ dọc mạn tàu để đưa hàng qua khỏi lan can tàu.

B - Trách nhiệm của người mua:

- Giống FAS

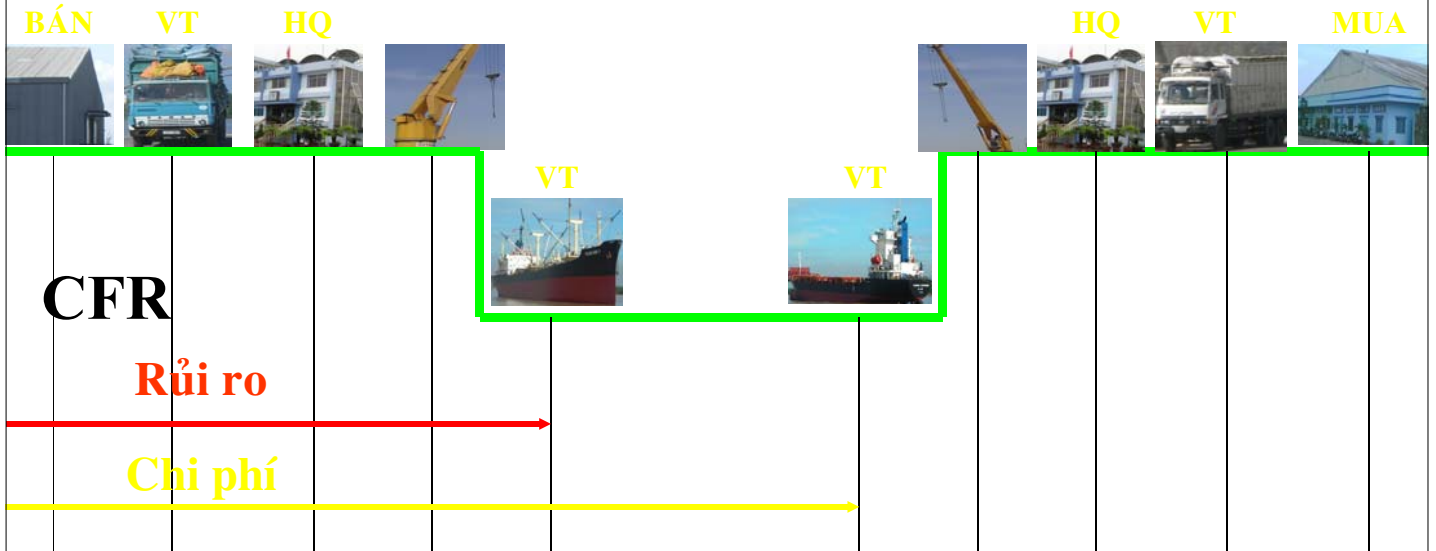
- Giảm trừ rủi ro và các khoản chi phí từ dọc mạn tàu để đưa hàng qua khỏi lan can tàu.

Lưu ý:

- + Sau khi giao hàng xong, người bán khẩn trương đổi MR lấy B/L
- + Chú ý các biến dạng của điều kiện FOB
 - FOB Berth term (FOB điều kiện tàu chợi),
 - FOB Shipment to destination (FOB chở tới đích)
 - FOB Trimmed (FOB san hàng)
 - FOB Stowed (FOB xếp hàng)...
- + Khi giao hàng bằng container, xà lan nên sử dụng điều kiện FCA.

2.5 CFR (Cost and Freight): Tiền hàng & Cước phí.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hoá được chuyển qua khỏi lan can tàu. Người bán có trách nhiệm thuê tàu, trả cước phí và hoàn tất thủ tục hải quan XK.



A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống FOB.
- Có trách nhiệm thuê tàu và trả cước phí vận tải chính.

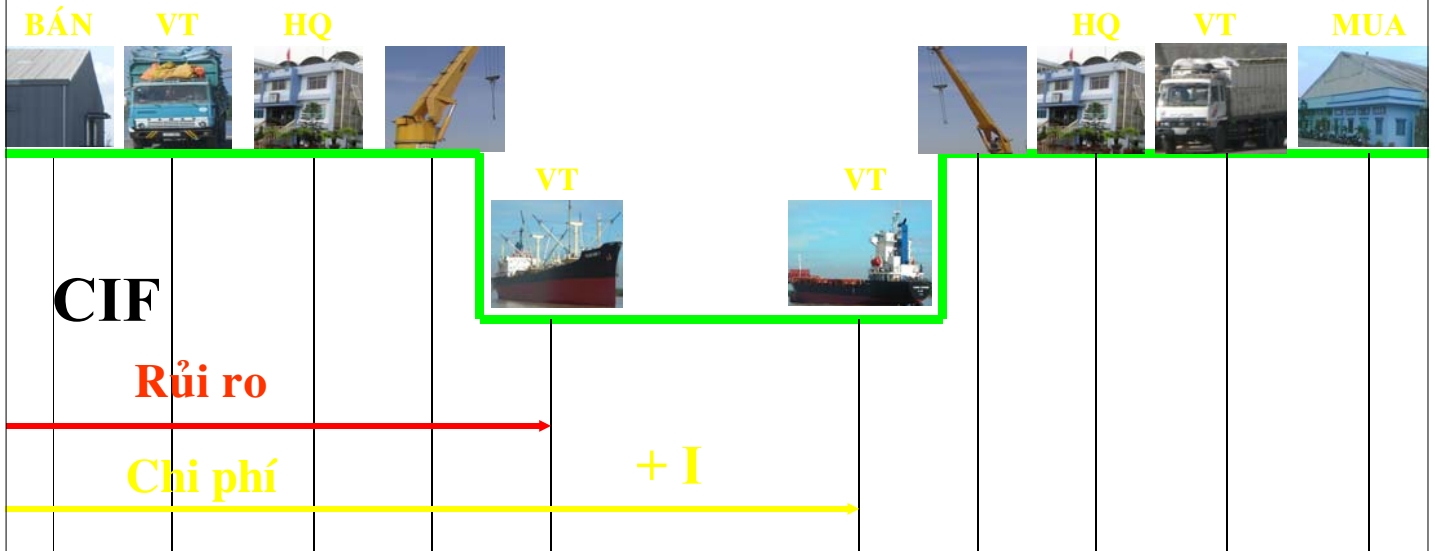
B - Trách nhiệm của người mua:

- Giống FOB
- Giảm trừ nghĩa vụ thuê tàu và trả cước phí vận tải chính.

Lưu ý: **CFR = FOB + F**

2.6 CIF (Cost, Insurance and Freight): Tiền hàng, Phí bảo hiểm và Cước phí.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hoá được chuyển qua khỏi lan can tàu. Người bán có nghĩa vụ thuê tàu, mua bảo hiểm, trả cước phí và hoàn tất thủ tục hải quan XK.



A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống FOB.

- Thuê phương tiện vận tải và trả cước phí vận tải chính.

B - Trách nhiệm của người mua hàng hoá.

- Giống FOB.

- Giảm trừ nghĩa vụ thuê tàu và cước phí vận tải chính.

- Giảm trừ nghĩa vụ mua bảo hiểm cho hàng hoá.

Lưu ý: $CIF = CFR + I = FOB + F + I$

- Sau khi giao hàng xong, người bán nhanh chóng lấy B/L để tránh rủi ro, tổn thất

- Chú ý các biến dạng của điều kiện CIF

- Khi giao hàng bằng container, xà lan nên sử dụng điều kiện khác (CIP)

VẬN ĐƠN:

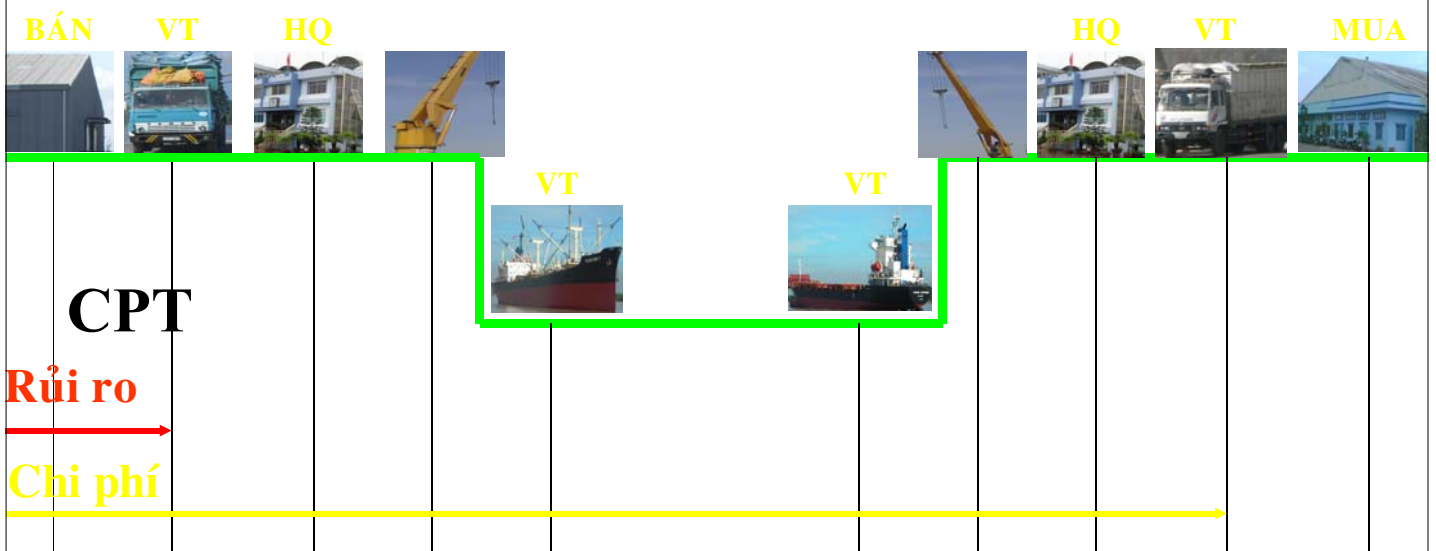
Vận đơn đường biển là một chứng từ chuyên chở hàng hóa bằng đường biển do người chuyên chở hoặc người đại diện của họ cấp cho người gửi hàng sau khi đã xếp hàng lên tàu hoặc sau khi đã nhận hàng để xếp.

Chức năng của vận đơn:

- Là biên lai nhận hàng để chở của người chuyên chở.
- Là bằng chứng của hợp đồng vận tải.
- Là chứng từ sở hữu hàng hóa mô tả trên vận đơn.

2.7 CPT (Carriage Paid To): Cước phí trả tới.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng cho người chuyên chở đầu tiên do mình chỉ định nhưng chịu thêm chi phí cần thiết để mang hàng đến địa điểm đích quy định. Hàng hoá đã hoàn tất thủ tục hải quan XK.



A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống FCA.
- Thuê phương tiện vận tải và chi trả cước phí vận tải chính.
- Chịu chi phí cần thiết đưa hàng đến địa điểm đích quy định.

B - Trách nhiệm của người mua:

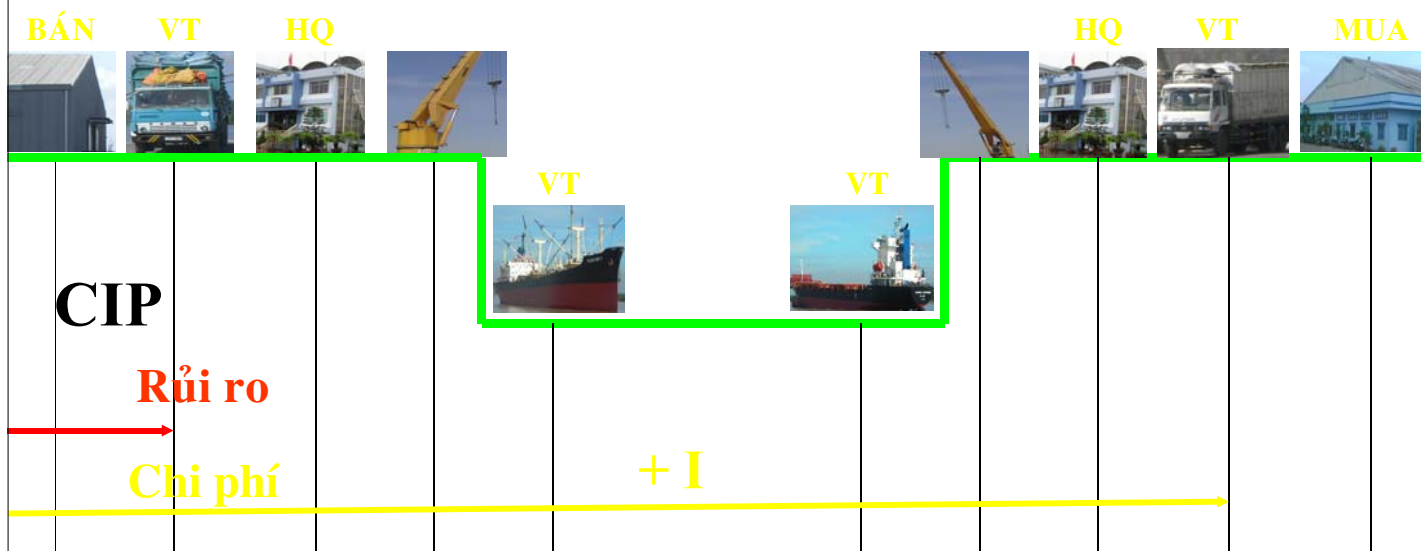
- Giống FCA
- Không phải thuê phương tiện vận tải và trả cước phí chính.
- Không phải chịu chi phí vận chuyển từ cơ sở người bán đến nơi giao hàng quy định.

Lưu ý: $CPT = FCA + F$

- Rủi ro được chuyển từ người bán sang người mua khi người bán giao hàng cho người vận chuyển đầu tiên.
- Khi giao hàng bằng Container, xà lan nên sử dụng điều kiện CPT thay cho điều kiện CFR

2.8 CIP (Carriage and Insurance Paid to): Cước phí và bảo hiểm trả tới.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng cho người chuyên chở đầu tiên do mình chỉ định nhưng chịu thêm chi phí cần thiết để mang hàng đến địa điểm đích quy định, mua bảo hiểm cho hàng hoá và hoàn tất thủ tục hải quan XK.



A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống CPT.

- Có trách nhiệm mua bảo hiểm cho hàng hoá.

B - Trách nhiệm của người mua:

- Giống CPT

- Giảm trừ nghĩa vụ mua bảo hiểm cho hàng hoá.

Lưu ý: $CIP = CPT + I = FCA + F + I$

Khi giao hàng bằng container, xà lan nên sử dụng điều kiện CIP thay cho CIF.

Về cơ bản, CIP giống với FCA ngoài 2 điểm sau:

+ Thuê phương tiện vận tải và trả cước phí đến địa điểm đích quy định.

+ Mua bảo hiểm cho hàng hoá.

2.9 DAF (Delivered At Frontier): Giao tại biên giới.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hoá được đặt trên phương tiện vận tải của người bán, chưa dỡ ra tại biên giới quy định.

DAF áp dụng chủ yếu cho vận tải đường bộ



DAF

Giao điểm là địa điểm tại biên giới được xác định

A. Trách nhiệm của người bán:

- Cung cấp hàng hoá và các chứng từ giao dịch, thông báo giao hàng, trả các chi phí kiểm tra số lượng – chất lượng, đóng gói, kê, ký mã hiệu bao bì.
- Chịu chi phí chuyên chở HH ra biên giới giao hàng.
- Cung cấp cho người mua 1 chứng từ để người mua nhận hàng tại biên giới: vận đơn, lệnh giao hàng (delivery order).
- Chịu mọi rủi ro tổn thất về hàng hoá cho tới khi hàng đã được giao cho người mua tại biên giới qui định trên phương tiện vận tải chưa dỡ ra.
- Chịu chi phí quá cảnh (nếu có), mua bảo hiểm từng chặng.

B. Trách nhiệm người mua:

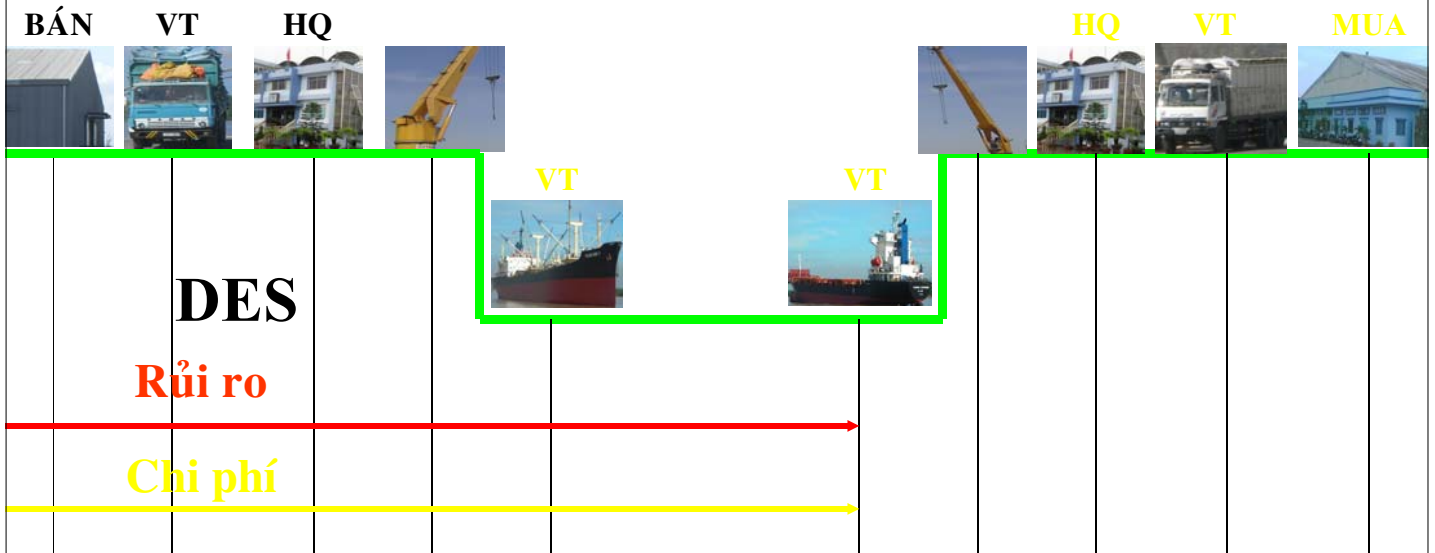
- Nhận hàng tại biên giới và trả tiền hàng.
- Làm thủ tục thông quan nhập khẩu.
- Mua bảo hiểm chặng còn lại cho hàng hoá.
- Chịu mọi rủi ro, tổn thất về hàng hoá khi hàng đã thực sự đặt dưới sự kiểm soát định đoạt của mình.

Lưu ý:

- **DAF chủ yếu áp dụng cho vận tải đường bộ.**
- Nếu tại biên giới có nhiều địa điểm có thể giao hàng được nhưng HĐ không ghi rõ thì người bán có quyền chọn địa điểm giao hàng sao cho phù hợp với mình (người mua sẽ bị thiệt)
- Xem xét vấn đề bảo hiểm giao hàng trong TH hàng hoá được dỡ tại biên giới (bảo hiểm ở chặng kế tiếp)
- Chi phí sang toa, chuyển trục.

2.10 DES (Delivered Ex Ship): Giao tại tàu ở cảng đến.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hoá còn trên boong tàu tại cảng đến.



A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống FOB.

- Có trách nhiệm thuê tàu, trả cước phí vận tải chính và Chịu mọi rủi ro về hàng hoá đến khi giao hàng trên tàu của mình tại cảng đến.

- **Mua bảo hiểm cho hàng hoá.**

B - Trách nhiệm của người mua:

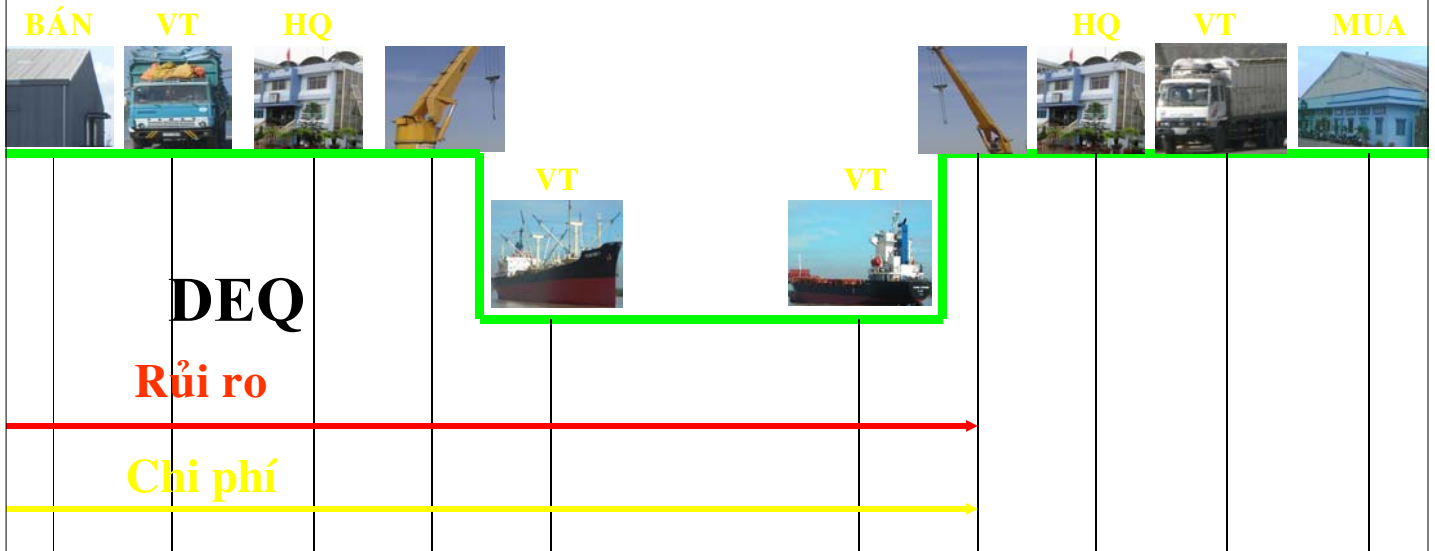
- Giống FOB

- Giảm trừ nghĩa vụ thuê tàu, trả cước phí vận tải chính và mọi rủi ro về hàng hoá sau khi hàng đã được người bán giao trên tàu tại cảng đến.

Lưu ý: $DES = CFR + \text{rủi ro vận tải chính} + I$
 $= FOB + F + \text{rủi ro vận tải chính} + I$

2.11 DEQ (Delivered Ex Quay): Giao tại cầu cảng ở cảng đến.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hoá được đặt trên cầu cảng tại cảng đến.



A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống FOB.

- Có trách nhiệm thuê tàu, trả cước phí vận tải chính, và Chịu mọi rủi ro về hàng hoá đến khi dỡ hàng xuống cầu cảng tại cảng đến.

- Mua bảo hiểm cho hàng hoá.

B - Trách nhiệm của người mua:

- Giống FOB

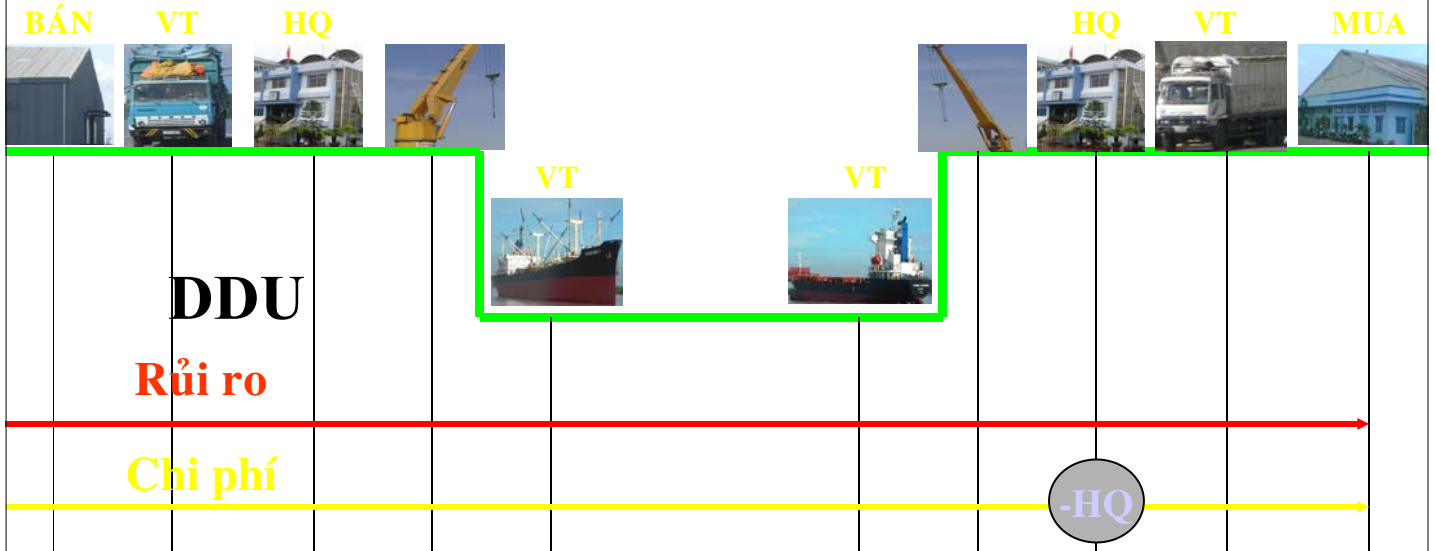
- Giảm trừ nghĩa vụ thuê tàu, cước phí vận tải chính và rủi ro về hàng hoá sau khi hàng đã được người bán dỡ xuống cầu cảng tại cảng đến.

Lưu ý: DEQ = DES + Chi phí dỡ hàng xuống cầu cảng

- Theo Incoterms 1990, người bán có nghĩa vụ phải làm luôn thủ tục nhập khẩu cho người mua.

2.12 DDU (Delivered Duty Unpaid): Giao hàng chưa nộp thuế.

Người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng cho người mua khi hàng hoá được đặt trên phương tiện vận tải chưa dỡ ra tại nơi đến và chưa nộp thuế nhập khẩu.



A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống FOB.

- Có trách nhiệm thuê phương tiện vận tải, trả cước phí và chịu mọi rủi ro cho đến khi hàng được vận chuyển tới nơi đến quy định trên phương tiện vận tải chưa dỡ xuống.

- **Mua bảo hiểm cho hàng hoá.**

B - Trách nhiệm của người mua:

- Giống FOB

- Giảm trừ nghĩa vụ thuê phương tiện vận tải, trả cước phí và chịu mọi rủi ro cho đến khi hàng được vận chuyển tới nơi đến quy định trên phương tiện vận tải chưa dỡ xuống.

Lưu ý: DDU = DEQ + Chi phí vận chuyển đến đích

A - Trách nhiệm của người Bán:

- Giống FOB.

- Có trách nhiệm **thuê phương tiện vận tải, trả cước phí và chịu mọi rủi ro** cho đến khi hàng được vận chuyển tới nơi đến quy định trên phương tiện vận tải chưa dỡ xuống. **Mua bảo hiểm cho hàng hoá.**

- Hoàn tất thủ tục HQ và các khoản thuế nhập khẩu.

B - Trách nhiệm của người mua:

- Giống FOB

- Giảm trừ nghĩa vụ **thuê phương tiện vận tải, trả cước phí và chịu mọi rủi ro** cho đến khi hàng được vận chuyển tới nơi đến quy định trên phương tiện vận tải chưa dỡ xuống.

- Miễn trừ thủ tục HQ và các khoản thuế nhập khẩu.

Lưu ý: DDP = DDU + Thủ tục hải quan, thuế nhập khẩu

*** Một số nhận xét:**

- Trong Incoterms 2000, EXW trách nhiệm người bán là tối thiểu, DDP trách nhiệm người bán là tối đa

- Khi lan can tàu khó thực hiện việc là nơi phân chia rủi ro, người ta khuyên dùng: FCA thay cho FOB, CPT thay cho CFR, CIP thay cho CIF.

- Ở Việt Nam hiện nay thường xuất theo điều kiện FOB nhập theo điều kiện CFR hoặc CIF

1.5 Khái quát chung về 13 điều kiện:

	Loại E	Loại F	Loại C	Loại D
Địa điểm di chuyển rủi ro	Nơi đi	Nơi đi	Nơi đi	Nơi đến
Người chịu rủi ro trên đường vận tải	B	B	B	S
Người thuê phương tiện vận tải	B	B	S	S
Người làm thủ tục xuất khẩu	B	S	S	S
Người làm thủ tục nhập khẩu	B	B	B	S: DDP B: -----

1.6 Incoterms và sự tương thích với các phương thức chuyên chở.

Tất cả các phương thức kể cả đa phương thức.	EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP
Vận chuyển bằng máy bay: AIR	FCA
Vận chuyển bằng đường sắt	FCA
Vận chuyển bằng đường biển, thủy nội địa	FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ

LỰA CHỌN INCOTERMS

Mỗi bên ký kết hợp đồng đều cố gắng giới hạn nghĩa vụ của mình càng ít càng tốt. Như vậy người bán sẽ cố gắng thương lượng để có hợp đồng theo điều kiện EXW, còn người mua ngược lại sẽ muốn điều kiện DDP.

LỰA CHỌN INCOTERMS

Trong thực tế dựa vào các vấn đề sau:

- Khả năng thuê phương tiện vận tải
- Tình hình thị trường
- Khả năng làm thủ tục thông quan XNK
- Khả năng chấp nhận rủi ro
- Trình độ nghiệp vụ kinh doanh
- Vị thế, thói quen trong buôn bán
- Cách thức chuyên chở (hàng rời, hàng Cont)

* Lưu ý khi sử dụng Incoterms:

- ❖ Incoterms chỉ đề cập đến hàng hóa hữu hình
- ❖ Cần phải ghi rõ Incoterms áp dụng (Incoterms 2000, 1990, ...)
- ❖ Trách nhiệm, rủi ro điều kiện nhóm C giống nhóm F
- ❖ Không nên ghi kèm vào điều kiện thương mại quốc tế bất cứ 1 thuật ngữ nào.
- ❖ Nên sử dụng các điều kiện theo đó giành được quyền thuê tàu và ký hợp đồng bảo hiểm.

SINH VIÊN TỰ ĐỌC VÀ TÌM HIỂU THÊM

- ❖ Khái niệm, mục đích của Incoterms: sách
- ❖ Lịch sử phát triển của Incoterm: sách
- ❖ Tài liệu Incoterms 2000 (nội dung chi tiết từng điều khoản Incoterms 2000): mail cho SV
- ❖ Làm bài tập: mail cho SV

CHƯƠNG 2

GIAO DỊCH - ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU

Nội dung:

- 1/ Những vấn đề căn bản
- 2/ Đàm phán hợp đồng XNK
- 3/ Các hình thức đàm phán hợp đồng ngoại thương

I- CÁC VẤN ĐỀ CĂN BẢN

1- Nghiên cứu tiếp cận thị trường:

1.1- Nghiên cứu về sản phẩm :

- Công dụng, phẩm chất, giá cả, mẫu mã, bao bì đóng gói.
- Tập quán, thị hiếu tiêu dùng.
- Chu kỳ sống của sản phẩm
- Tình hình xuất nhập hàng đó : *nguyên liệu, thời vụ, năng lực sản xuất, trình độ kỹ thuật, tay nghề.*

1.2- Nghiên cứu thị trường :

- ❖ Chủ trương, đường lối, chính sách thương mại.
- ❖ Sự ổn định về kinh tế, chính trị, thương mại.
- ❖ Hệ thống tiền tệ, tín dụng.
- ❖ Hệ thống giao thông vận tải
- ❖ Luật thuế, chính sách thuế xuất nhập khẩu.
- ❖ Dung lượng thị trường

1.3- Lựa chọn thương nhân :

- Tư cách pháp lý.
- Khả năng tài chính, kỹ thuật, lĩnh vực kinh doanh.
- Uy tín thương trường.

2- Tính toán tỉ suất ngoại tệ

2.1-Tỉ suất ngoại tệ xuất khẩu(Kx) : là số tiền trong nước phải chi ra để có được 1 đơn vị ngoại tệ tính theo giá FOB

$$Kx = \frac{\text{Tổng chi phí hàng xuất khẩu}}{\text{Tổng doanh thu hàng xuất khẩu}}$$

Trong đó :

+ Tổng chi phí hàng XK tính bằng tiền trong nước bao gồm: trị giá thu mua hàng XK, cphí đóng gói bao bì, cphí lưu thông nội địa, chi phí thủ tục HQ, kiểm nghiệm, giao nhận, lãi tiền vay NH, thuế, các cphí khác, ...
+ Tổng doanh thu hàng xuất khẩu tính bằng ngoại tệ theo giá FOB.

+ Nếu $Kx < \text{tỉ giá hối đoái thời điểm thanh toán}$ thì nên xuất khẩu

+ Nếu $Kx > \text{tỉ giá hối đoái thời điểm thanh toán}$ thì không nên XK

2.2- Tỉ suất ngoại tệ nhập khẩu là số tiền trong nước thu được khi phải chi ra 1 đơn vị ngoại tệ để nhập khẩu (Kn).

$$Kn = \frac{\text{Tổng doanh thu hàng nhập khẩu}}{\text{Tổng chi phí hàng nhập khẩu}}$$

Trong đó :

+ Tổng doanh thu hàng NK tính bằng đồng tiền trong nước (số lượng x giá bán)

+ Tổng cphí hàng NK tính bằng ngoại tệ. Bao gồm : trị giá thu mua hàng NK tính theo giá CIF, chi phí lưu thông trong nội địa (vận tải, kho bãi, xếp dỡ, ...), phí thủ tục hải quan, kiểm nghiệm, giao nhận, lãi NH, thuế nhập khẩu và các thuế khác, các chi phí khác.

+ $Kn > \text{tỉ giá hối đoái thời điểm thanh toán}$ thì nên nhập khẩu

+ $Kn < \text{tỉ giá hối đoái thời điểm thanh toán}$ thì không nên nhập khẩu

II- ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU

1- Khái niệm :

Là quá trình 2 bên hay nhiều bên tiến hành thương lượng các điều khoản về mua bán hàng hoá nhằm đạt được mục tiêu là ký kết được hợp đồng ngoại thương. (TS Đoàn Thị Hồng Vân, Kỹ thuật ngoại thương, NXB thống kê, Hà Nội, 2000)

2- Các nguyên tắc cơ bản trong đàm phán :

- ❖ Đàm phán là 1 việc tự nguyện, bất cứ bên nào cũng có thể thoái lui hay từ chối tham dự vào bất cứ lúc nào.
- ❖ Chỉ xảy ra đàm phán khi các bên hiểu rằng : sự việc chỉ được quyết định khi có thỏa thuận chung, còn nếu sự việc có thể quyết định bởi 1 bên thì không cần xảy ra đàm phán

2- Các nguyên tắc cơ bản trong đàm phán :

- ❖ Thời gian là 1 trong những yếu tố quyết định trong đàm phán.
- ❖ Không phải là giành thắng lợi bằng mọi giá mà đạt được điều mà cả 2 bên đều mong muốn
- ❖ Phẩm chất, năng lực, kỹ năng, thái độ của những người ngồi trên bàn đàm phán có ảnh hưởng quyết định đến tiến trình đàm phán.

3- Sai lầm thường mắc trong đàm phán:

- ❖ Vào bàn đàm phán với đầy định kiến
- ❖ Không xác định được người có quyền quyết định cuối cùng của phía đối tác
- ❖ Không xác định được chính xác thế mạnh của mình và không thể sử dụng thế mạnh đó.
- ❖ Ngồi vào bàn đàm phán chỉ có 1 phương án duy nhất.
- ❖ Để vượt khỏi tay quyền ra yêu cầu trước
- ❖ Vội bỏ cuộc khi cuộc đàm phán có vẻ đi vào bế tắc
- ❖ Không chọn được thời điểm hợp lý để kết thúc cuộc đàm phán

III - HÌNH THỨC ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

1/ Đàm phán bằng thư :

Thông qua việc viết các thư như :

- ❖ *Chào hàng - Offer*
- ❖ *Thư hỏi hàng – Enquiry / Inquiry*
- ❖ *Thư báo giá – Quotation*
- ❖ *Thư hoàn giá – Counter-Offer*
- ❖ *Thư chấp nhận – Acceptance*
- ❖ *Thư đặt hàng – Order*

Đàm phán bằng thư

Ưu điểm :

- ❖ *Ít tốn kém.*
- ❖ *Có thời gian tham khảo trong nội bộ.*
- ❖ *Cùng lúc có thể gửi được nhiều khách hàng ở nhiều nơi khác nhau.*
- ❖ *Có thể giấu được nhược điểm riêng của mình*

Đàm phán bằng thư

Nhược điểm :

- ❖ *Mất cơ hội.*
- ❖ *Mất thời gian*

Đàm phán bằng thư

Trường hợp áp dụng :

- ❖ *Khách hàng ở xa hoặc truyền thống*
- ❖ *Khi khách hàng mới quen biết*
- ❖ *Việc mua bán không khẩn trương.*
- ❖ *Khi giá trị hợp đồng tương đối nhỏ.*
- ❖ *Khi hàng hoá không phức tạp.*

1.1- Thư hỏi hàng/hỏi giá (the Enquiry/Inquiry) :

Thư gửi cho người bán để đề nghị cho biết giá cả và mọi điều kiện cần thiết trước khi quyết định mua hàng.

Cách viết thư hỏi hàng : gồm 3 phần

- ❖ *Phần mở đầu*
- ❖ *Nội dung chính*
- ❖ *Phần kết luận*
- ❖ *Lưu ý*

1.2- Thư chào hàng, báo giá (Offer / Quotation)

Là việc người bán thể hiện rõ ý định bán hàng của mình.

Nếu căn cứ vào mức độ chủ động của người xuất khẩu thì có :

- ❖ **Chào hàng thụ động** : người xuất khẩu chỉ chào hàng sau khi nhận được hỏi hàng của người nhập khẩu.
- ❖ **Chào hàng chủ động** : người XK chủ động chào hàng khi chưa nhận được hỏi hàng của người NK.

Nếu căn cứ vào sự ràng buộc trách nhiệm của người chào hàng ta có 2 loại chào hàng chính :

- ❖ **Chào hàng cố định (firm offer)** : là việc chào bán 1 lô hàng nhất định, trong đó nêu rõ thời gian mà người chào hàng bị ràng buộc trách nhiệm vào lời đề nghị của mình. Trong thời gian hiệu lực, nếu người mua chấp nhận hoàn toàn lời chào hàng đó thì hợp đồng coi như được ký kết.

❖ **Chào hàng tự do (free offer) :**
chào hàng không ràng buộc trách nhiệm người phát ra nó, cùng 1 lúc với cùng 1 lô hàng người ta có thể chào hàng tự do cho nhiều khách hàng.
Chào hàng tự do trở thành hợp đồng khi có sự xác nhận lại của người xuất khẩu.

❖ Lưu ý

1.3- Thư hoàn giá/trả giá (counter – offer) :

Hoàn giá là 1 đề nghị mới do bên mua (hoặc bán) đưa ra sau khi đã nhận được chào hàng (hoặc đặt hàng) của bên kia nhưng không chấp nhận hoàn toàn chào hàng (hoặc đặt hàng) đó.

❖ *Cách trình bày 1 lá thư trả giá :*

- *Phần mở đầu*
- *Phần nội dung chính*
- *Phần kết*

1.4- Thư chấp nhận (acceptance)

Là thư của 1 phía gửi cho phía bên kia để chấp nhận hoàn toàn lời chào hàng hay đặt hàng của phía bên kia đưa ra.

Một thư chấp nhận có hiệu lực phải hội đủ các điều kiện sau đây :

- ❖ *Là sự chấp nhận hoàn toàn và vô điều kiện.*
- ❖ *Phải gửi đến cho phía bên kia trong thời gian hiệu lực của thư chào hàng hay đơn đặt hàng.*
- ❖ *Phải do chính người nhận được chào hàng hay đặt hàng chấp nhận.*
- ❖ *Phải được truyền đạt đến tay người chào hàng hay đặt hàng.*

1.5- Thư đặt hàng (order) :

Là thư của người mua gửi đến cho người bán để yêu cầu người bán cung cấp cho họ số hàng hoá theo các điều kiện đã thỏa thuận.

❖ *Cách viết đơn đặt hàng :*

❖ *Phần mở đầu*

❖ *Phần nội dung chính*

❖ *Phần kết thúc*

Tóm tắt trình tự viết thư

	Trường hợp bên mua chủ động hỏi hàng trước			Trường hợp bên bán chủ động chào hàng trước	
1	<i>Hỏi hàng</i>			<i>Chào hàng</i>	
2		<i>Chào hàng</i>			<i>Trả giá (hoàn giá)</i>
3	<i>Trả giá (hoàn giá)</i>			
4			<i>Chấp nhận</i>	
5	<i>Chấp nhận</i>				<i>Đặt hàng</i>
6	<i>Đặt hàng</i>				

2/ Đàm phán bằng cách gặp mặt trực tiếp :

Ưu và nhược điểm :

- ❖ Ưu điểm :*** giải quyết và kết thúc được vấn đề.
- ❖ Nhược điểm :*** Tốn kém, dễ bộc lộ những nhược điểm riêng của người đàm phán

Đàm phán bằng gặp mặt trực tiếp

Trường hợp áp dụng :

- ❖ Hợp đồng có giá trị cao***
- ❖ Hợp đồng có tính chất phức tạp.***
- ❖ Khi muốn tạo mối quan hệ hợp tác lâu dài.***

Đàm phán bằng gặp mặt trực tiếp

Kỹ năng :

Để đàm phán bằng cách gặp mặt trực tiếp đạt được kết quả đòi hỏi người đàm phán phải có các kỹ năng sau :

- ❖ ***Hiểu người.***
- ❖ ***Thuyết phục.***
- ❖ ***Chịu đựng***
- ❖ ***Diễn đạt.***
- ❖ ***Nhạy cảm.***

Các nội dung trong đàm phán trực tiếp :

Theo lý thuyết

- ❖ Article 1 : Commodity (tên hàng)
- ❖ Article 2 : Quality (chất lượng)
- ❖ Article 3 : Quantity (số lượng)
- ❖ Article 4 : Shipment/Delivery (giao hàng)
- ❖ Article 5 : Price (giá cả)
- ❖ Article 6 : Payment (thanh toán)
- ❖ Article 7 : Packing and marking (bao bì và ký mã hiệu)
- ❖ Article 8 : Warranty (bảo hành)
- ❖ Article 9 : Penalty (phạt)
- ❖ Article 10 : Insurance (bảo hiểm)
- ❖ Article 11 : Force majeure (bất khả kháng)
- ❖ Article 12 : Claim (khiếu nại)
- ❖ Article 13 : Arbitration (trọng tài)
- ❖ Article 14 : General condition (điều khoản chung)

Trong thực tế :

- ❖ ***Article 1 : Commodity (tên hàng)***
- ❖ ***Article 2 : Quality (chất lượng)***
- ❖ ***Article 3 : Quantity (số lượng)***
- ❖ ***Article 4 : Shipment/Delivery (giao hàng)***
- ❖ ***Article 5 : Price (giá cả)***
- ❖ ***Article 6 : Payment (thanh toán)***

Kỹ thuật giải quyết những tình huống bế tắc trong đàm phán trực tiếp :

Tình huống bế tắc :

Đôi bên đều có cảm giác không thể nhượng bộ được nữa, cuộc đàm phán rơi vào trạng thái gay go, có nguy cơ tan vỡ.

Nguyên nhân dẫn đến tình trạng bế tắc :

- ❖ *Khoảng cách lợi ích mà 2 bên đề ra quá lớn*
- ❖ *Một bên dùng thế mạnh để ép buộc bên kia.*
- ❖ *Do không hiểu nhau.*
- ❖ *Năng lực cán bộ đàm phán bị hạn chế.*

Kỹ thuật giải quyết các tình huống bế tắc

- ❖ *Tạo ra các phương án để cùng đạt được mục đích.*
- ❖ *Thay thế cán bộ đàm phán.*
- ❖ *Tập trung vào nhân vật chủ chốt.*
- ❖ *“Dưới búa lượm củi”*

3- Đàm phán bằng điện thoại :

➤ Ưu điểm :

- Nhanh chóng
- Nắm bắt được thời cơ.

➤ Nhược điểm :

- Tốn kém.
- Không có thời gian.
- Không có bằng chứng pháp lý.

Đàm phán bằng điện thoại

Trường hợp áp dụng :

- ❖ Khách hàng quen biết.
- ❖ Khi hàng hoá không có tính chất phức tạp
- ❖ Khi việc mua bán đòi hỏi sự khẩn trương
- ❖ Khi để xác định nhanh 1 hay 1 vài vấn đề nào đó mà 2 bên chưa thống nhất.

Một số vấn đề cần lưu ý khi đàm phán bằng điện thoại :

❖ Trước khi gọi :

- + Chuẩn bị nội dung cần gọi.
- + Chuẩn bị giấy bút ghi chép những thông tin cần thiết.
- + Kiểm tra lại số máy cần gọi cho chính xác.
- + Phải kiểm tra lại tên người cần gọi.
- + Phải chuẩn bị tình huống đối phó với những ý kiến khác đưa ra.

❖ Trong khi gọi :

- + Cả 2 phải tự giới thiệu về mình (nếu gọi lần đầu)
- + Nói rõ ràng, chính xác, ngắn gọn, đầy đủ nội dung cần trình bày.
- + Ghi chép những thông tin cần thiết.
- + Trước khi gác máy phải có lời chào người đã tiếp chuyện với mình.

❖ **Sau khi gọi :**

- + Có văn bản xác nhận lại những điều mà 2 bên đã thống nhất trên điện thoại.
- + Thực hiện những điều đã thống nhất đó.

Đàm phán bằng điện thoại

Một số vấn đề cần tránh :

- ❖ Tránh gọi điện thoại cho đối tác trong giờ họ đang nghỉ ngơi.
- ❖ Không nói nhỏ hay nói lớn quá.
- ❖ Không để im lặng kéo dài quá lâu trong lúc gọi.
- ❖ Không nói ngập ngừng khi đang nói chuyện trên điện thoại.
- ❖ Không nói chuyện điện thoại trong lúc cơ quan đang hội họp, trong lúc đàm phán trực tiếp với đối tác.
- ❖ Không điện thoại vấn đề liên quan đến tài chính vào đầu giờ làm việc.

SINH VIÊN TỰ ĐỌC VÀ TÌM HIỂU THÊM

- ❖ Các phong cách tiếp cận vấn đề trong đàm phán: (giáo trình)
 - + *Phong cách hợp tác (collaborating)*
 - + *Phong cách thỏa hiệp (compromising)*
 - + *Phong cách dàn xếp (accomodating)*
 - + *Phong cách điều khiển (controlling)*
 - + *Phong cách tránh né (avoiding)*
- ❖ Các kiểu đàm phán: (giáo trình)
 - + *Đàm phán theo kiểu “mặc cả lập trường” (positional bargaining).*
 - + *Đàm phán theo kiểu nguyên tắc (principled negotiation)*
- ❖ Nghệ thuật đàm phán: tài liệu tham khảo
- ❖ Làm bài tập: mail cho SV

CHƯƠNG 3

HỢP ĐỒNG

XUẤT NHẬP

KHẨU

Nội dung:

- 1/ Khái niệm
- 2/ Đặc điểm của hợp đồng ngoại thương
- 3/ Phân loại hợp đồng ngoại thương
- 4/ Cơ cấu hợp đồng ngoại thương
- 5/ Nội dung của hợp đồng ngoại thương

I - KHÁI NIỆM :

❖ Hợp đồng ngoại thương là sự thỏa thuận giữa các bên mua-bán ở các nước khác nhau. Trong đó qui định : *bên bán phải cung cấp hàng hoá, chuyển giao các chứng từ, bên mua phải thanh toán tiền hàng và nhận hàng.* (TS Đoàn Thị Hồng Vân, Kỹ thuật ngoại thương, NXB thống kê, Hà Nội, 2000)

II ẶC ĐIỂM CỦA HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG :

2.1 **Chủ thể:** Trự sở thương mại ở các nước khác nhau

2.2 **Đối tượng hợp đồng:** là hàng hoá được di chuyển qua biên giới quốc gia của một nước

2.3 **Đồng tiền tính giá trên hợp đồng :** là ngoại tệ đối với 1 hoặc cả 2 bên

2.4 **Chịu sự chi phối của nhiều hệ thống luật khác nhau**

III - NỘI DUNG CỦA HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU :

3.1- Điều khoản tên hàng – commodity :

Phải xác định được tên gọi của hàng hoá chính xác và ngắn gọn, không nhầm lẫn.

Thường dùng các biện pháp sau :

- ❖ Ghi tên bao gồm tên thông thường, tên thương mại, tên khoa học. Áp dụng cho dược phẩm, dược liệu, cây giống, con giống hay hoá chất
- ❖ Ghi tên hàng kèm theo tên địa phương sản xuất ra nó.
- ❖ Ghi tên hàng kèm với qui cách.
- ❖ Ghi tên hàng kèm với công dụng.

3.2- Điều khoản qui cách, chất lượng – Quality/Specification :

Xác định phẩm chất của sản phẩm là cơ sở để xác định giá và mua được hàng hoá đúng yêu cầu của mình.

Có nhiều phương pháp để xác định phẩm chất hàng hoá :

- ❖ ***Xác định phẩm chất dựa vào mẫu hàng (sample) :*** phẩm chất của lô hàng dựa vào phẩm chất của 1 số ít hàng hoá đại diện cho lô hàng đó. Phương pháp này có nhược điểm là tính chính xác không cao (không dung cho hoa tươi, hàng tươi).
- ❖ ***Xác định phẩm chất dựa vào tiêu chuẩn :*** Đối với những sản phẩm đã có tiêu chuẩn thì dựa vào tiêu chuẩn để xác định phẩm chất của sản phẩm.
- ❖ ***Phương pháp xác định phẩm chất dựa vào nhãn hiệu hàng hoá (trade – mark)***

- ❖ *Xác định phẩm chất dựa vào tài liệu kỹ thuật* : bảng thuyết minh, hướng dẫn vận hành, lắp ráp, catalogue, ...
- ❖ *Xác định phẩm chất dựa vào hàm lượng của 1 số chất nào đó trong sản phẩm* : Chia làm 2 loại hàm lượng :
 - ❖ + *Hàm lượng chất có ích* : qui định hàm lượng (%) min
 - + *Hàm lượng chất không có ích* : qui định hàm lượng (%) max

❖ *Xác định dựa vào hiện trạng của hàng hoá - As is sale hoặc arrive sale* – có sao bán vậy.
Đặc điểm của phương pháp này là giá bán không cao

Trong thực tế, người ta có thể kết hợp được các phương pháp trên với nhau để có hiệu quả cao hơn.

3.3- Điều khoản số lượng – trọng lượng (quantity) :

Nói lên mặt lượng của hàng hoá được giao dịch, điều khoản này bao gồm các vấn đề về đơn vị tính số lượng (hoặc trọng lượng) của hàng hoá, phương pháp qui định số lượng và phương pháp xác định trọng lượng.

Đơn vị tính số lượng :

Lưu ý hệ thống đo lường vì có nhiều hệ thống khác nhau

Hệ Anh Mỹ	Hệ Metre
Đơn vị đo khối lượng	
1 MT (metric ton)	1,000 kg
1 ST (short ton)	907.184 kg
1 LT (long ton)	1,016.047 kg
1 Lb (pound)	0.454 kg

Phương pháp qui định số lượng :

❖ *Phương pháp qui định dứt khoát số lượng.*

❖ *Phương pháp qui định phỏng chừng :*
dùng khi mua hàng hoá có khối lượng lớn
như : phân bón, quặng, ngũ cốc, ...

Các từ sử dụng : khoảng (about), xấp xỉ
(approximately), trên dưới (more or less),
từ ... đến ... (from ... to ...)

Phương pháp qui định trọng lượng :

❖ *Trọng lượng tịnh (net weight) chỉ*
tính trọng lượng của bản thân hàng
hoá.

❖ *Trọng lượng cả bì (gross weight) :*
trọng lượng của bản thân hàng hoá
cộng trọng lượng bao bì.

$$\text{Gross weight} = \text{net weight} + \text{tare}$$

3.4- Điều khoản giao hàng (shipment/delivery) :

Xác định thời hạn, địa điểm giao hàng, phương thức giao hàng và thông báo giao hàng.

❖ *Địa điểm giao hàng :*

+ *Tên cảng bốc/cảng đi/nơi đi*

Ví dụ : *Port of loading : Kobe port*

+ *Tên cảng dỡ/cảng đến/nơi đến*

Ví dụ : *Port of discharging : Saigon port*

❖ **Thời hạn giao hàng** : là thời hạn mà người bán phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng.

Trong buôn bán quốc tế có 3 kiểu qui định thời hạn giao hàng.

- Thời hạn giao hàng có định kỳ :

+ Ngày cố định. *Vd : 31/12/2010*

+ Ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng. *Vd : không chậm quá ngày 31/12/2010*

+ 1 khoản thời gian. *Vd : quý 3 năm 2010*

- **Thời hạn giao hàng không định kỳ :**
qui định chung chung, ít được dùng.
- + Giao hàng cho chuyến tàu đầu tiên
(*shipment by first available steamer*)
- + Giao hàng khi nào có khoang tàu
(*subject to shipping space available*)
- + Giao hàng khi L/C được mở (*subject to the opening of L/C*)
- + Giao hàng khi nào xin được giấy phép xuất khẩu (*subject to export licence*)

- **Thời hạn giao hàng ngay :**
- + Giao nhanh (*prompt*)
- + Giao ngay lập tức (*immediately*)
- + Giao càng sớm càng tốt (*as soon as possible*)

Ở mỗi nơi giải thích các điều kiện trên 1 cách khác nhau, vì vậy các bên đối tác không nên dùng qui định này.

❖ **Thông báo giao hàng :**

- Trước khi giao, người bán thông báo : *hàng sẵn sàng để giao*. Người mua thông báo *những điều cần thiết để gửi hàng hoặc về chi tiết của tàu đến nhận hàng*.
- Sau khi giao hàng : *người bán thông báo tình hình hàng đã giao, kết quả giao hàng*

❖ **Một số qui định khác :**

- + Đối với hàng hoá có khối lượng lớn : cho phép giao từng phần – *partial shipment allowed*
- + Giao 1 lần – *total shipment*
- + Nếu dọc đường cần đổi phương tiện vận chuyển : cho phép chuyển tải – *transshipment allowed*

3.5- Điều khoản giá cả (price) :

Điều kiện này cần xác định : đơn vị tiền tệ của giá cả, mức giá, phương pháp qui định giá cả, giảm giá, điều kiện cơ sở giao hàng tương ứng.

❖ *Đơn vị tiền tệ* : Đồng tiền ghi giá có thể là đồng tiền của nước người bán hoặc nước người mua, cũng có thể là của nước thứ 3

❖ Phương pháp định giá :

- *Giá cố định (fixed price) : giá được khẳng định lúc ký kết hợp đồng và không thay đổi trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng.*
- *Giá qui định sau : được xác định sau khi ký hợp đồng hoặc bằng cách đàm phán, thỏa thuận trong 1 thời gian nào đó.*
- *Giá có thể xét lại (rivesable price) : giá đã được xác định trong lúc ký hợp đồng nhưng có thể xem xét lại nếu vào lúc giao hàng giá thị trường biến động tới mức nhất định.*



Important Note:
The average specifications below are given as an indication only. Great variations can be found between series and makes. Should a client have a specific requirement, his trucker will be responsible to ensure that the container he is picking up fits this requirement.

Standard 20'

Inside Length	Inside Width	Inside Height	Door Width	Door Height	Capacity	Tare Weight	Maxi Cargo
19' 4"	7' 8"	7' 10"	7' 8"	7' 6"	1 172 cft	4 916 lbs	47 900 lbs
5,900 m	2,350 m	2,393 m	2,342 m	2,280 m	33,2 cub.m	2 230 kg	21 770 kg

Standard 40'

Inside Length	Inside Width	Inside Height	Door Width	Door Height	Capacity	Tare Weight	Maxi Cargo
39' 5"	7' 8"	7' 10"	7' 8"	7' 6"	2 390 cft	8 160 lbs	59 040 lbs
12,036 m	2,350 m	2,392 m	2,340 m	2,280 m	67,7 cub.m	3 700 kg	26 780 kg

❖ *Điều kiện cơ sở giao hàng :*

USD	250	/MT	FOB	Saigon port	Incoterms 2000
Loại tiền tệ	Mức giá	Đơn vị đo lường	Điều kiện thương mại quốc tế	Dẫn chiếu Incoterms	

3.6- Điều khoản thanh toán (payment) :

Bao gồm : đồng tiền thanh toán, thời hạn trả tiền, hình thức trả tiền, các chứng từ để làm căn cứ trả tiền

❖ *Đồng tiền thanh toán (currency of payment)* : việc thanh toán tiền hàng được tiến hành bằng đồng tiền của nước xuất khẩu, của nước nhập khẩu hoặc của nước thứ 3.

❖ *Thời hạn thanh toán (time of payment)* : có thể trả ngay, trả trước hoặc trả sau

❖ *Hình thức thanh toán (methods of payment)* : có nhiều hình thức thanh toán khác nhau như L/C, Clean collection, D/A, D/P, T/T, M/T, CAD, tiền mặt, cheque, ... mỗi phương thức có những ưu nhược điểm khác nhau..

MỘT SỐ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

Phương thức trả tiền mặt (by cash):
người mua thanh toán bằng tiền mặt khi người bán giao hàng.

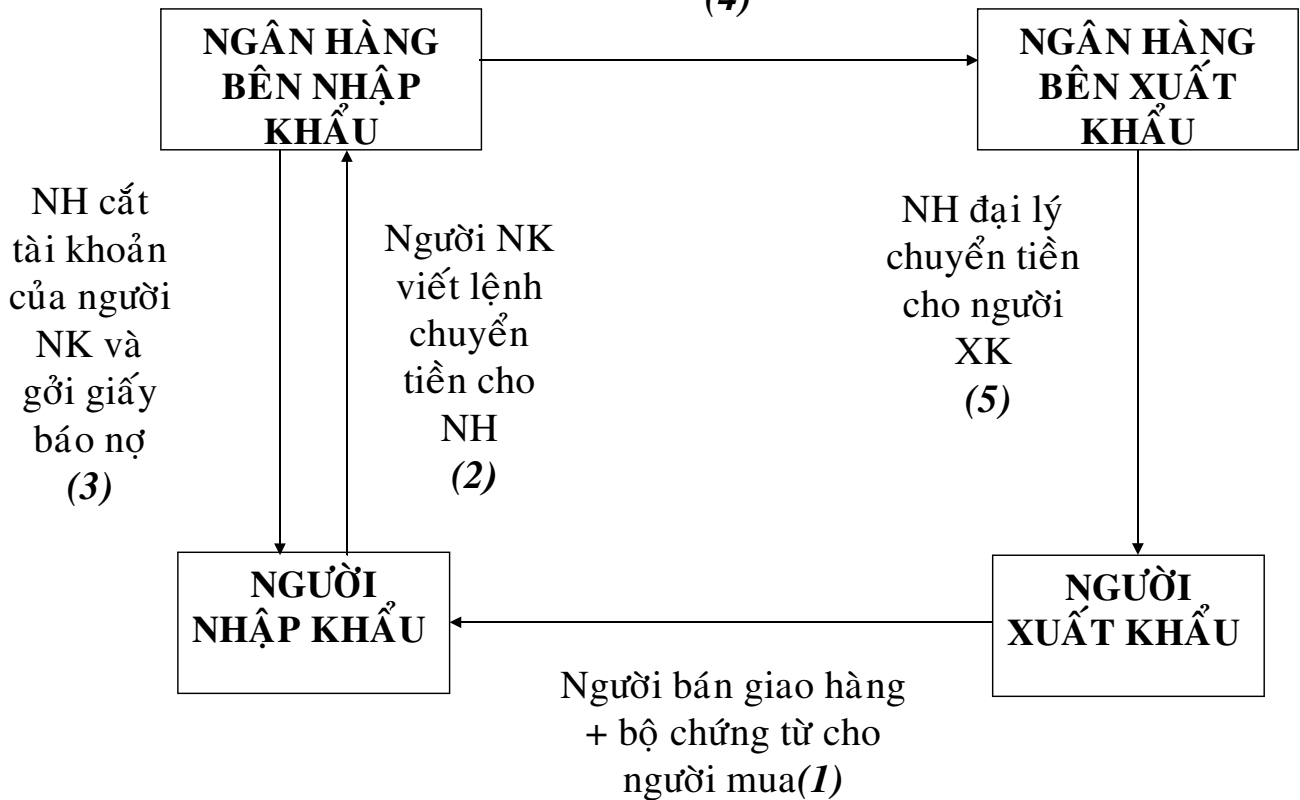
Phương thức này tuy đơn giản nhưng ít được áp dụng hiện nay trong thanh toán quốc tế vì rủi ro cao và hiệu quả thấp.

MỘT SỐ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

Phương thức chuyển tiền (remittance) : người mua lệnh cho NH chuyển 1 số tiền cho người bán
+ Hình thức điện báo (telegraphic transfers – T/T) :
ngân hàng chuyển tiền điện ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài chuyển tiền cho người nhận.
+ Hình thức thư (mail transfers – M/T) :
ngân hàng chuyển tiền viết thư ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận.

Phương thức này có lợi cho người NK vì họ nhận được hàng mới trả tiền. Chỉ áp dụng khi đối tác tin tưởng lẫn nhau hay HĐ có giá trị tương đối nhỏ.

NH ra lệnh cho NH đại lý chuyển tiền cho người XK
(4)

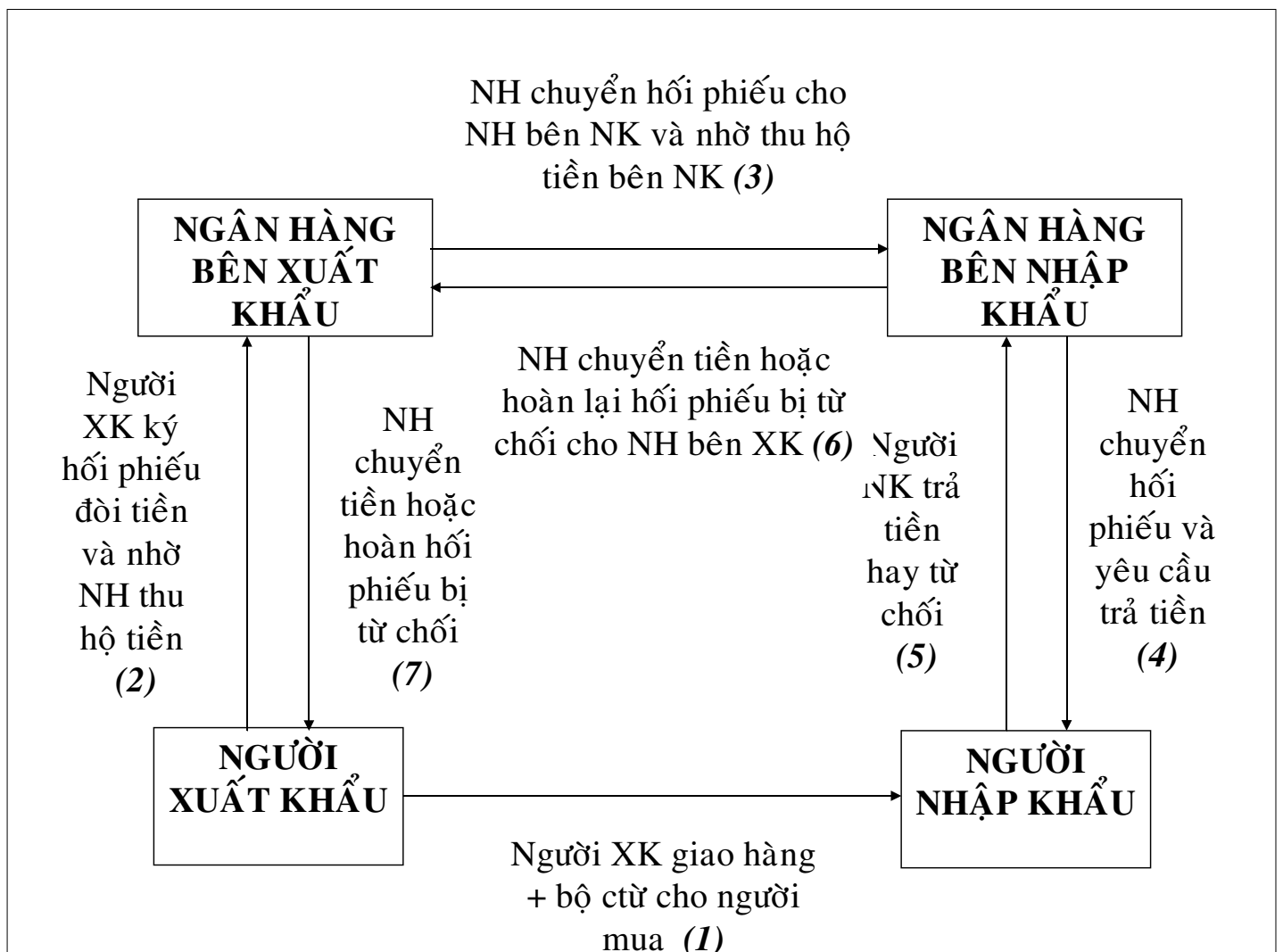


MỘT SỐ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

Phương thức thanh toán nhờ thu (collection) : người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ ký phát hối phiếu đòi tiền người mua, nhờ ngân hàng thu hộ số tiền ghi trên tờ hối phiếu đó.

Có 2 loại nhờ thu :

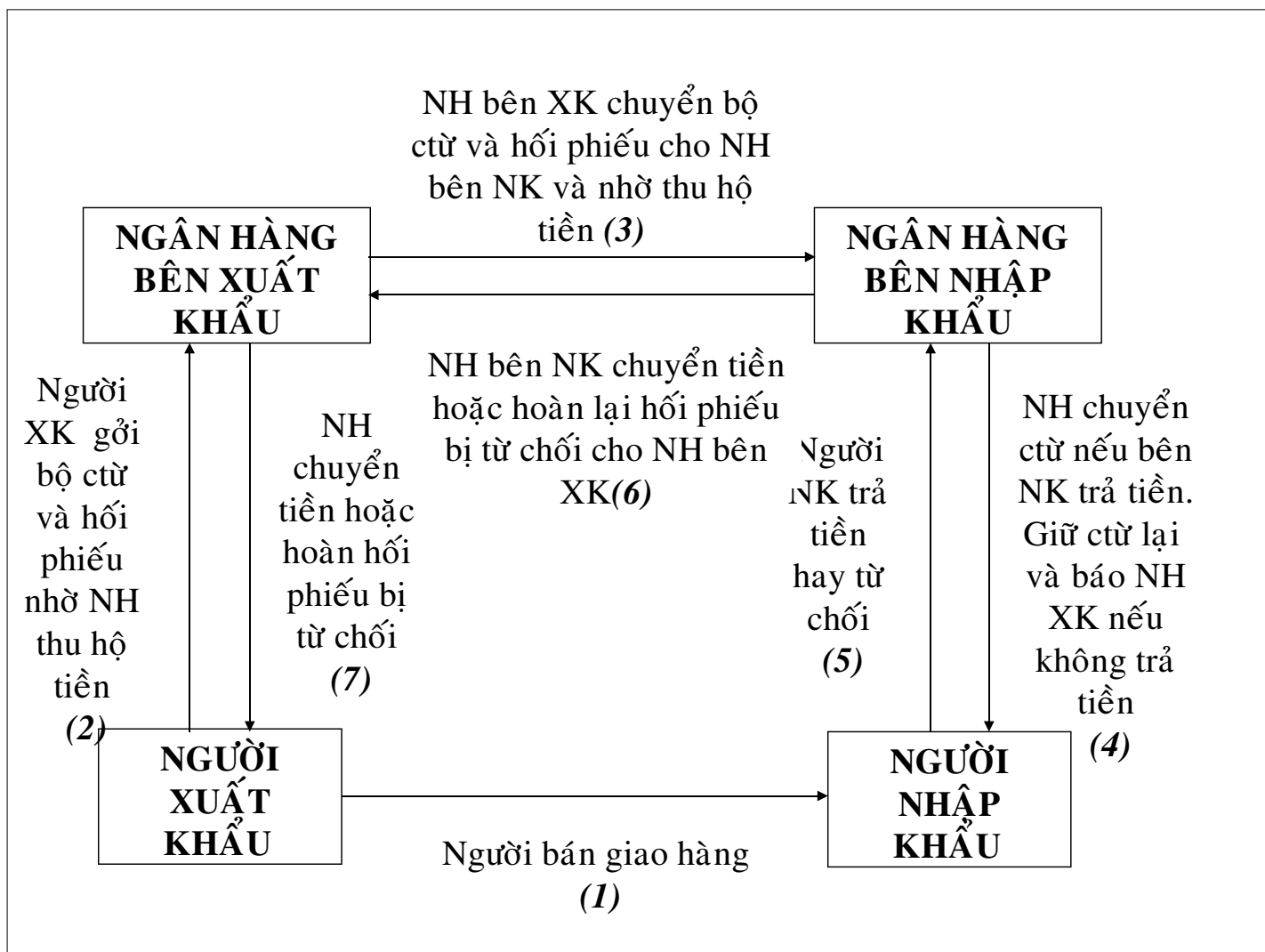
- *Nhờ thu trơn (clean collection)* : người xuất khẩu ủy thác cho ngân hàng thu hộ số tiền trên tờ hối phiếu mà không kèm theo điều kiện gì cả về chứng từ.



- *Nhờ thu kèm chứng từ (documentary collection)* : người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán nhờ NH thu hộ với điều kiện là *người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền* thì NH mới trao chứng từ cho người mua nhận hàng.

Tùy theo thời hạn trả tiền, người ta chia phương thức này thành 2 loại :

- + *D/P – documentary against payment* – nhờ thu trả tiền đối chứng từ
- + *D/A – documentary against acceptance* – nhờ thu chấp nhận trả tiền đối chứng từ



Nhờ thu kèm chứng từ an toàn hơn nhờ thu trơn vì ngân hàng giúp người xuất khẩu khống chế chứng từ. Tuy vậy vẫn có bất lợi khi :

- Người NK từ chối không nhận chứng từ.
- Thời gian thu tiền về còn quá chậm.

MỘT SỐ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

Phương thức tín dụng chứng từ (letter of credit) : ngân hàng mở thư tín dụng cam kết sẽ trả 1 số tiền nhất định cho người XK khi người XK xuất trình cho ngân hàng bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những qui định đề ra trong thư tín dụng.

IRREVOCABLE BANK LETTER OF CREDIT

EVIDENCE OF AUTHORITY

Dated 02/13/03

This document is to certify that

Jane Doe

(OFFICER OR AGENT SIGNING LETTER OF CREDIT)

Assistant Vice President

(TITLE OF OFFICER OF AGENT)

has the necessary authority to execute the

\$5,000.00 Irrevocable Bank Letter of Credit Number 12345

issued 02/13/03

(DATE OF PREPARATION)

on behalf of Florida Power & Light Company and for the

account of Bob's Oranges, INC. for

(CUSTOMER'S NAME)

Bob's Bank

(NAME OF BANK EXECUTING LETTER OF CREDIT)

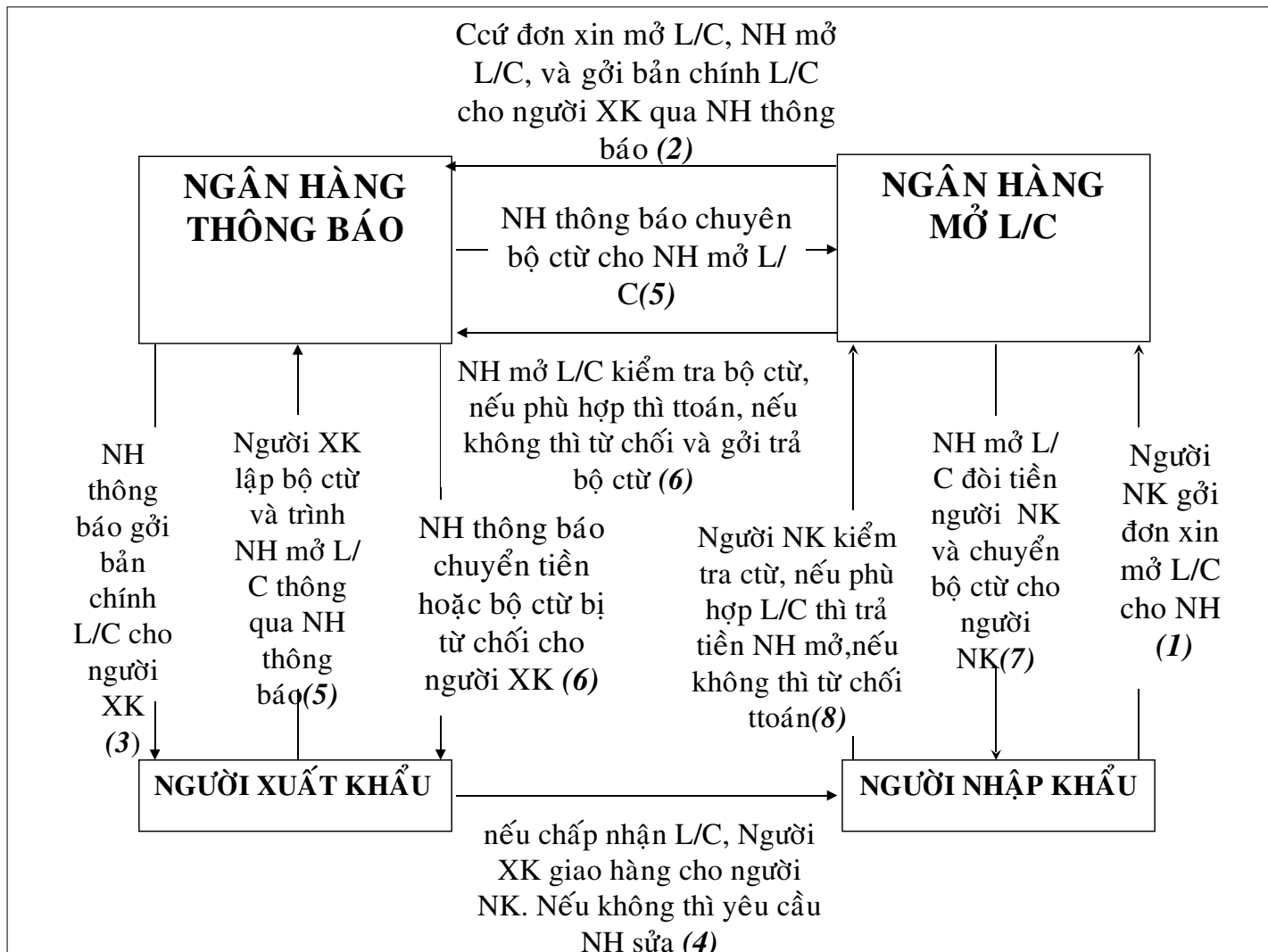


Corporate Seal

Bank Bob's Bank

By John Doe *John Doe*

Title Vice President



MỘT SỐ LOẠI THƯ TÍN DỤNG

Có 2 loại chính :

- Thư tín dụng có thể hủy bỏ

(revocable letter of credit) : là loại L/C mà ngân hàng mở L/C và người nhập khẩu có thể sửa đổi, bổ sung hoặc có thể hủy bỏ L/C bất cứ lúc nào mà không cần báo trước cho người hưởng lợi L/C.

MỘT SỐ LOẠI THƯ TÍN DỤNG

- *Thư tín dụng không thể hủy bỏ (irrevocable letter of credit)* : L/C sau khi được mở thì ngân hàng mở L/C và người nhập khẩu không được sửa đổi, bổ sung hoặc hủy bỏ trong thời hạn hiệu lực của nó, trừ khi có sự thoả thuận đồng ý của các bên tham gia L/C.

Thư tín dụng không thể hủy bỏ có nhiều loại :
+ *Thư tín dụng không thể hủy bỏ có xác nhận (confirmed irrevocable letter of credit)* : là loại L/C không thể hủy bỏ, được ngân hàng khác đảm bảo trả tiền theo yêu cầu của ngân hàng mở L/C.

+ *Thư tín dụng không thể hủy bỏ, miễn truy đòi (irrevocable without recourse letter of credit)* : là loại L/C mà sau khi người xuất khẩu đã được trả tiền thì ngân hàng mở L/C không có quyền đòi lại tiền từ người xuất khẩu trong bất cứ trường hợp nào.

MỘT SỐ LOẠI THƯ TÍN DỤNG

- *Thư tín dụng tuần hoàn (revolving letter of credit)* : là loại L/C mà người hưởng lợi sau khi sử dụng xong hoặc đã hết thời hạn hiệu lực thì nó tự động có giá trị như cũ và cứ như vậy nó tuần hoàn cho đến khi nào tổng giá trị của hợp đồng được thực hiện hoàn tất.

MỘT SỐ LOẠI THƯ TÍN DỤNG

- *Thư tín dụng dự phòng (standby letter of credit)* : Standby L/C là 1 văn bản do ngân hàng phát hành theo chỉ thị của người yêu cầu mở thư tín dụng cam kết thanh toán cho người thụ hưởng khi người yêu cầu mở L/C không thực hiện hợp đồng hay điều kiện đã được qui định trong L/C.

BỘ CHỨNG TỪ THANH TOÁN (payment documents) :

- **Hối phiếu** (*bill of exchange*)
- **Hoá đơn thương mại** (*commercial invoice*)
- **Vận đơn** (*bill of lading*)
- **Chứng thư bảo hiểm** (*insurance policy*)/*insurance certificate*) nếu xuất nhập khẩu theo điều kiện **CIP/CIF**
- **Giấy chứng nhận chất lượng hàng hoá** (*certificate of quality*)
- **Giấy chứng nhận số lượng/trọng lượng hàng hoá** (*certificate of quantity/weight*)
- **Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá** (*certificate of origin*)
- **Phiếu đóng gói hàng hoá** (*Packing list*)
- **Các chứng từ khác** (*other documents*)

3.7- Điều khoản bao bì và ký mã hiệu (packing and marking) :

Bao gồm :

- **Yêu cầu chất lượng bao bì**
- **Phương thức cung cấp bao bì**
- **Giá cả bao bì**

❖ ***Phương pháp qui định chất lượng bao bì :***

- ***Qui định chung chung :*** Chất lượng bao bì phù hợp với 1 phương tiện vận tải nào đó

Vd :

+ *Bao bì phù hợp vận chuyển đường sắt*

+ *Bao bì phù hợp vận chuyển đường biển*

Phương pháp này có nhược điểm là có thể dẫn đến tranh chấp vì 2 bên không hiểu giống nhau

- ***Qui định cụ thể :***

+ Yêu cầu vật liệu làm bao bì (đay, PP, cotton, gỗ ghép, giấy, ...)

+ Yêu cầu hình thức của bao bì : hộp (*case*), bao (*bales*), thùng (*drums*), cuộn (*roll*), bao tải (*bags*), ...

+ Yêu cầu về số lớp bao bì và cách thức cấu tạo của mỗi lớp đó

+ Trọng lượng tịnh (*net weight*), trọng lượng cả bì (*gross weight*) của mỗi bao.

❖ *Ký mã hiệu* : là những ký hiệu, hàng chữ hướng dẫn sự giao nhận, vận chuyển, bảo quản hàng hoá

3.8- Điều khoản vận tải (transportation) :

Bao gồm :

- Ai thuê phương tiện vận tải ?
- Thuê ở đâu ?
- Thuê phương tiện vận tải như thế nào ?

Qui định về phương tiện vận tải :

- + Loại tàu
- + Cờ tàu
- + Quốc tịch tàu
- + Trọng tải tàu
- + Mớn nước tàu
- + Tuổi tàu
- + Chiều dài, rộng tàu
- + Hành trình chuyên chở.

3.9 - Điều khoản bảo hành (warranty) :

Trong điều khoản này phải thể hiện được 2 yếu tố :

- ❖ ***Thời gian bảo hành*** : cần phải qui định hết sức rõ ràng như : thời hạn bảo hành, thời điểm tính thời hạn bảo hành, ...

❖ **Nội dung bảo hành** : người bán cam kết trong thời hạn bảo hành hàng hoá sẽ đảm bảo các tiêu chuẩn chất lượng, đặc điểm kỹ thuật, phù hợp với qui định của hợp đồng, với điều kiện người mua phải nghiêm chỉnh thi hành sự hướng dẫn của người bán về sử dụng và bảo dưỡng. Nếu trong giai đoạn đó, người mua phát hiện thấy khuyết tật của hàng hoá thì người bán phải sửa chữa miễn phí hoặc giao hàng thay thế

3.10 - Điều khoản phạt và bồi thường thiệt hại (penalty) :

Điều khoản này qui định những biện pháp khi hợp đồng không được thực hiện (toàn bộ hay 1 phần) do nguyên nhân chủ quan gây ra. Điều khoản này cùng lúc nhằm 2 mục tiêu :

- ❖ Làm cho đối phương e ngại khi có ý định không thực hiện hợp đồng.
- ❖ Xác định số tiền phải trả nhằm bồi thường thiệt hại gây ra mà không phải yêu cầu toà xét xử

❖ ***Các trường hợp phạt :***

- Phạt chậm giao hàng.
- Phạt giao hàng không phù hợp về số lượng và chất lượng
- Phạt do chậm thanh toán.

***3.11 - Điều khoản bảo hiểm
(Insurance):***

Cần thỏa thuận ai là người mua bảo hiểm, điều kiện bảo hiểm cần mua, mua bảo hiểm ở đâu, giá trị bảo hiểm được kê khai là bao nhiêu và loại chứng thư bảo hiểm cần lấy là A, B hay C.

3.12 - Điều khoản bất khả kháng (force majeure) hoặc còn có tên là “Act of God” – hành vi thượng đế

Bất khả kháng là sự kiện khi xảy ra làm cho hợp đồng không thể thực hiện được mà không ai bị coi là chịu trách nhiệm. Các sự kiện bất khả kháng mang 3 đặc điểm sau :

- Không thể lường trước được
- Không thể vượt qua
- Xảy ra từ bên ngoài (do khách quan gây ra)

3.13 - Điều khoản trọng tài (arbitration):

Cần qui định các nội dung sau :

- - Ai là người giải quyết tranh chấp (toà án hay trọng tài)
- - Luật áp dụng vào việc xét xử
- - Địa điểm giải quyết tranh chấp.
- - Cam kết chấp hành tài quyết
- - Phân định chi phí giải quyết tranh chấp.

Các thuật ngữ trong hợp đồng

- ✓ WIPON : Whether in port or not : đã cập cảng hay chưa
- ✓ WIBON : Whether in berth or not : tàu đã cập cầu cảng hay chưa
- ✓ WIFPON : Whether in free partique or not : tàu đã kiểm dịch hay chưa
- ✓ WCCON : whether customs clearance or not : tàu đã khai hải quan hay chưa
- ✓ NOR - notice of readiness : *thông báo tàu đã sẵn sàng để xếp hay dỡ hàng.*
- ✓ L/C - letter of credit
- ✓ TT - telegraphic transfers
- ✓ MT - mail transfers
- ✓ C/O - certificate of origin
- ✓ B/L - bill of lading
- ✓ ETA - estimated time of arrival
- ✓ ETD - estimated time of despatch
- ✓ WWDSHEXEIU - *weather working day Sunday, holidays excepted even if used*
- ✓ WWDSHEXUU - *weather working day Sunday, holidays excluded unless used*
- ✓ Charter Party : *hợp đồng thuê tàu*
- ✓ P/L - packing list
- ✓ D/P - documentary against payment – *nhờ thu trả tiền đổi chứng từ*
- ✓ D/A – documentary against acceptance : *chấp nhận thanh toán đổi chứng từ*
- ✓ FCL - full container load
- ✓ LCL - less container load
- ✓ CFS - container freight station

SINH VIÊN TỰ ĐỌC VÀ TÌM HIỂU THÊM

- ❖ Cơ sở pháp lý và điều kiện hiệu lực của hợp đồng ngoại thương tại VN: (giáo trình)
- ❖ Cơ cấu của hợp đồng ngoại thương : (giáo trình)
- ❖ Các điều khoản trong hợp đồng ngoại thương: (giáo trình)
- ❖ Học thuộc từ vựng tiếng Anh các thuật ngữ trong hợp đồng ngoại thương.
- ❖ Dịch từ Anh sang Việt 1 hợp đồng ngoại thương: mail SV
- ❖ Làm bài tập: mail SV

CHƯƠNG 4

TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

I. CÁC CÔNG VIỆC PHẢI THỰC HIỆN KHI XUẤT KHẨU HÀNG HOÁ:

2. GIỤC NGƯỜI MUA MỞ L/C VÀ KIỂM TRA L/C:

Nhà xuất khẩu phải:

- Thông báo giao hàng
- Nhận L/C và kiểm tra L/C

Kiểm tra L/C trên có sở:

- + Hợp đồng mua bán (HĐMB là cơ sở để mở L/C)
- + Bảng điều lệ thực hành tín dụng chứng từ UCP 500 của ICC

2. CHUẨN BỊ HÀNG HOÁ:

Thu gom hàng

Đóng gói hàng hoá

Kẻ ký mã hiệu

3. KIỂM TRA PHẨM CHẤT:

3.1 Kiểm tra trước khi giao để chứng nhận hàng hoá phù hợp với HD:

- Ký hợp đồng với công ty giám định
- Cung cấp giấy chứng nhận phẩm chất của cơ sở
- Cung cấp mẫu hàng cho giám định
- Trả phí giám định

3.2 Kiểm tra phẩm chất để xác định hàng hoá phù hợp với tiêu chuẩn xuất khẩu:

- Làm đơn xin kiểm tra đến bộ KHCCNMT
- Xuất trình giấy chứng nhận phẩm chất của cơ sở
- Xuất trình hàng hoá để cơ quan quản lý lấy mẫu
- Nộp lệ phí

4. LÀM THỦ TỤC XUẤT KHẨU HÀNG HOÁ:

4.1 Làm thủ tục Hải quan:

- Mở tờ khai hải quan
- Xuất trình hàng hoá để HQ kiểm tra
- Nộp thuế và các lệ phí liên quan
- Kiểm tra sau thông quan

4.2 Xin phép xuất khẩu:

Xin phép của Thủ tướng chính phủ

Xin phép các bộ chuyên ngành

Xin giấy phép xuất khẩu tự động

4.3 Kiểm tra vệ sinh

- Đơn xin kiểm tra gửi bộ y tế
- Giấy chứng nhận vệ sinh của cơ sở
- Lệ phí kiểm tra
- Cung cấp mẫu hàng để bộ y tế kiểm tra

4.5 **Kiểm dịch:** những hàng hoá có nguồn gốc từ động thực vật trước khi xuất khẩu phải xin kiểm dịch

- Kiểm dịch đối với những sản phẩm có nguồn gốc từ động vật, hồ sơ gồm:

- + Đơn gửi cơ quan kiểm dịch động vật của bộ NN và PTNT
- + Giấy chứng nhận kiểm dịch của cơ sở
- + Xuất trình hàng và mẫu hàng để kiểm tra
- + Nộp lệ phí

- Kiểm dịch đối với những sản phẩm có nguồn gốc thực vật:
- + Đơn xin kiểm dịch gửi cơ quan kiểm dịch thực vật của bộ NN và PTNT
- + Giấy chứng nhận kiểm dịch của cơ sở
- + Xuất trình hàng và mẫu hàng để kiểm tra
- + Nộp lệ phí

5. THUÊ PHƯƠNG TIỆN VẬN TẢI:

Theo các điều kiện nhóm C, thuê tàu vì quyền lợi của người mua. Theo điều kiện nhóm D là thuê tàu cho mình.

- Thuê tàu vì quyền lợi người mua
- + Thuê tàu căn cứ vào quy định của HĐ
- + HĐMB không quy định, thì căn cứ vào Incoterm
- Thuê tàu vì quyền lợi người bán. Cơ sở để thuê tàu:
- + Tính chất của hàng hoá
- + Tuyến đường
- + Điều kiện cảng khẩu

6. GIAO HÀNG LÊN TÀU, LẤY VẬN ĐƠN:

6.1 Những công việc phải làm để giao hàng:

- Ký hợp đồng uỷ thác giao nhận hàng hoá
- Liên hệ với các cơ quan hữu quan để nắm những thông tin về tàu, hàng..
- + Liên hệ với cty đại lý tàu biển để nắm thông tin về tàu, lấy sơ đồ xếp hàng..
- + Liên hệ với cảng để: nắm ngày giờ bốc hàng lên tàu; ký các HĐ thuê nhân công, dụng cụ, bốc dỡ
- + Liên hệ với cơ quan giám định: để lập các biên bản cần thiết
- + Liên hệ công ty giao nhận để nắm ngày giờ giao hàng
- + Liên hệ Hải Quan để làm thủ tục liên quan đến xuất khẩu.
- Cung cấp các giấy tờ cần thiết cho các bên liên quan
- Cử người theo dõi để giải quyết những vướng mắc trong quá trình giao nhận hàng hoá
- Thu thập các số liệu của mỗi ca giao hàng
- Chuẩn bị vận đơn để khi có biên lai thuyền phó sẽ thực hiện ký phát vận đơn

6.2 Giao hàng bằng container:

a. Giao hàng lẻ:

Người bán chuẩn bị hàng hoá vận chuyển hàng hoá ra trạm đóng hàng container giao cho người chuyên chở để lấy vận đơn (house B/L) Trước khi giao người bán cần :

- Làm thủ tục HQ
- Cung cấp chứng từ cho các bên có liên quan

b. Hàng nguyên:

- Làm thủ tục mượn container rỗng
- Chở container về kho bãi của mình
- Đóng hàng vào container dưới sự giám sát của HQ và cơ quan giám định
- Sau khi đóng hàng nhờ HQ và cơ quan giám định niêm phong cặp chì cho container.
- Chở container ra bãi container giao cho người chuyên chở và lấy vận đơn để thanh toán.

7. MUA BẢO HIỂM CHO HÀNG HOÁ:

- Theo điều kiện CIF/CIP:
 - + Người bán mua BH vì quyền lợi của người mua
 - + Cơ sở: theo HĐ/ theo Incoterm
- DEQ/DAF/DDU/DDP:
 - + Người bán mua BH vì quyền lợi của người bán
 - + Cơ sở:
 - . Tính chất hàng hoá
 - . Tuyến đường
 - . Điều kiện khí hậu thời tiết
 - . Tình hình chính trị XH

8. LẬP CHỨNG TỪ THANH TOÁN

- Cơ sở để lập chứng từ thanh toán:
 - + *Theo L/C*
 - + *Theo HDMB*
- Sau khi lập xong tiến hành kiểm tra các chứng từ để đảm bảo tính đồng bộ của các chứng từ.
 - + *Kiểm tra hình thức chứng từ*
 - + *Kiểm tra nội dung ghi trong các chứng từ*
- Sau khi lập bộ chứng từ thanh toán gửi ngay cho NH để lấy tiền.

9. KHIẾU NẠI VÀ GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI:

*** Người XK đi khiếu nại trong trường hợp người mua:**

- + Chậm mở L/C
- + Chậm đi thuê tàu đến lấy hàng
- + Từ chối trả tiền hàng không có lý do chính đáng

⇒ Hồ sơ khiếu nại:

- . Đơn khiếu nại
- . Các chứng từ có liên quan
- . Bảng tính toán tổn thất

*** Người XK giải quyết khi bị khiếu nại:**

- + Nhận hồ sơ và kiểm tra hồ sơ
- + Tiến hành kiểm tra thực tế hàng hoá
- + Nghiên cứu tính toán thiệt hại
- + Viết thư trả lời

10. KIẾN ĐỀ BẢO VỆ QUYỀN LỢI VÀ THAM GIA KIẾN:

- Hồ sơ:

- + Đơn kiện
- + Hồ sơ đi khiếu nại
- + Các giấy tờ chứng minh vụ khiếu nại không thành công

- Đi kiện:

- + Nghiên cứu hồ sơ kiện
- + Thuê trọng tài để bảo vệ quyền lợi
- + Cung cấp các chứng cứ cho trọng tài
- + Tham gia tranh luận trước trọng tài
- + Thực hiện các phán quyết của trọng tài

II. CÁC CÔNG VIỆC PHẢI LÀM ĐỂ THỰC HIỆN HĐ NK

1. GIỤC NGƯỜI BÁN GIAO HÀNG:

2. MỞ L/C:

- Làm đơn xin mở L/C (theo mẫu của Ngân hàng), căn cứ vào HĐ MB để viết.

- Ký quỹ tại ngân hàng

3. THUÊ TÀU: iều kiện F

4. MUA BẢO HIỂM CHO HÀNG: F + CFR + CPT

6. GIAO NHẬN HÀNG HOÁ:

6.1 Nhận hàng từ tàu biển:

-Ký HĐ uỷ thác giao nhận

-- Liên hệ với các cơ quan hữu quan:

-. Với công ty/đại lý tàu biển: lấy lệnh giao hàng và sơ đồ xếp hàng lên tàu

-. Với cảng để ký HĐ thuê phương tiện bốc dỡ, biết ngày dỡ hàng ra khỏi tàu

-. Với công ty giám định để kiểm tra, giám định, lập các biên bản cần thiết

++ Cung cấp các chứng từ cần thiết phục vụ cho việc giao nhận hàng

++ Cử người theo dõi để giải quyết các vướng mắc trong quá trình giao nhận

++ Chuẩn bị phương tiện, nhân công ra cảng nhận hàng

++ Thu thập các chứng từ pháp lý ban đầu để phục vụ cho việc khiếu nại, đòi bồi thường sau này

6.2 Nhận hàng bằng container:

- Nhận nguyên cont:

+ *Xuất trình vận đơn/ lệnh giao hàng để làm thủ tục nhận hàng từ người chuyên chở*

+ *Làm thủ tục mượn cont (ký HĐ mượn cont)*

+ *Vận chuyển cont về địa điểm dỡ hàng*

+ *Dỡ hàng ra khỏi cont dưới sự giám sát của HQ và các bên có liên quan*

- Nhận hàng lẻ:

+ *Xuất trình lệnh giao hàng cho người chuyên chở*

+ *Khi nhận thấy hàng hư, vỡ... mời các bên hữu quan lập biên bản*

7. LÀM THỦ TỤC THANH TOÁN:

Khi nhận được chứng từ, người nhập khẩu phải kiểm tra các chứng từ thanh toán trên cơ sở quy định trên HĐ và/hoặc L/C.

⇒ chấp nhận hay từ chối thanh toán (làm theo mẫu của NH)

8. KHIẾU NẠI ĐÒI BỒI THƯỜNG:

- Xác định đối tượng bị khiếu nại

+ Là người bán: trong trường hợp: Giao hàng không đúng thời hạn quy định; Giao hàng có quy cách phẩm chất không đúng HĐ; Bao bì hàng hoá không đúng; Có sự gian trá lừa đảo

+ Là người vận tải: Chậm giao hàng so với thời hạn quy định; Hàng hư hỏng do lỗi của tàu; Là người bảo hiểm: chỉ được khiếu nại những tổn thất về hàng nằm trong phạm vi được bảo hiểm

*** Nếu không xác định được:**

. Chọn người nào còn thời hạn khiếu nại ít nhất

. Bảo lưu quyền khiếu nại: sao bộ hồ sơ đi khiếu nại cho những người còn lại

*** Làm hồ sơ khiếu nại:**

+ Đơn: nêu cơ sở và yêu cầu

+ Các loại chứng từ kèm theo (chứng từ hàng hoá, vận tải, bảo hiểm, biên bản)

+ Giấy tính toán tổn thất

+ Biên lai bưu điện chứng nhận đã gửi cho những người còn lại

9. ĐI KIẾN:

- Viết đơn kiện: hồ sơ gồm:
 - + Đơn
 - + *Hồ sơ khiếu nại*
 - + *Các giấy tờ chứng minh vụ khiếu nại không thành công*
- Lựa chọn trọng tài
- Cung cấp năng chứng, chứng cứ
- Theo kiện (tham gia tranh luận trước tòa)
- Thực hiện phán quyết của trọng tài

SINH VIÊN TỰ ĐỌC VÀ TÌM HIỂU THÊM

- ❖ Danh mục hàng hóa cấm xuất-nhập: (giáo trình)
- ❖ Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu: (giáo trình)
- ❖ Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu: (giáo trình)
- ❖ Quy trình khai báo hải quan xuất khẩu: (giáo trình)
- ❖ Quy trình khai báo hải quan nhập khẩu: (giáo trình)
- ❖ Tìm hiểu thực tế việc giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu tại 1 cảng tại Tp.HCM: (đi thực địa)