

Ngoài ra, khác với hợp đồng mua bán trong nước, hợp đồng mua bán có tính chất quốc tế :

- Các bên ký kết có trụ sở kinh doanh ở các nước khác nhau.
- Đối tượng của hợp đồng mua bán quốc tế có thể được chuyển từ nước này sang nước khác.
- Tranh chấp phát sinh giữa các bên có thể do tòa án của một nước hoặc do một tổ chức trọng tài có thẩm quyền xét xử.
- Luật điều chỉnh hợp đồng mang tính đa dạng, phức tạp.

7

1.3 Nguồn luật điều chỉnh

❑ Điều ước quốc tế về thương mại.

Có 2 loại :

- Loại đề ra những nguyên tắc pháp lý chung.
 - ❖ Chúng làm cơ sở cho hoạt động ngoại thương nói chung và mua bán xuất nhập khẩu, mua bán quốc tế nói riêng.
 - ❖ Có thể là điều ước song phương hoặc đa phương, khu vực hoặc toàn cầu.



8

Ví dụ :

- Hiệp định thương mại song phương
- Hiệp định thương mại đa phương
- Những điều ước quốc tế trực tiếp điều chỉnh hợp đồng mua bán quốc tế.

Ví dụ :

- Công ước Viên 1980

9

❑ Luật quốc gia – Luật nước ngoài.

Được áp dụng khi nào ?

- Các bên thỏa thuận trong hợp đồng mua bán quốc tế.
- Các bên thỏa thuận lựa chọn luật áp dụng sau khi hợp đồng mua bán quốc tế đã được ký kết.
- Khi luật đó được quy định trong các điều ước quốc tế hữu quan.
- Khi luật đó được trọng tài – cơ quan xét xử tranh chấp – lựa chọn.

10

❑ Tập quán quốc tế về thương mại.

- Tập quán thương mại là những thói quen thương mại được công nhận rộng rãi.
- Thói quen thương mại trở thành tập quán thương mại khi thỏa mãn các yêu cầu sau:
 - ❖ Là thói quen phổ biến, được nhiều nước áp dụng và áp dụng thường xuyên.
 - ❖ Về từng vấn đề và ở từng địa phương, đó là thói quen độc nhất.

11

- ❖ Là thói quen có nội dung rõ ràng mà người ta có thể dựa vào đó để xác định quyền và nghĩa vụ với nhau.

➤ Tập quán quốc tế về thương mại được áp dụng khi nào ?

- ❖ Khi chính hợp đồng mua bán quốc tế quy định.
- ❖ Khi các điều ước quốc tế liên quan quy định.
- ❖ Khi luật quốc gia do các bên thỏa thuận lựa chọn, không có hoặc có nhưng không đầy đủ, còn khiếm khuyết về vấn đề cần được điều chỉnh.

12

➤ Cần lưu ý gì khi sử dụng tập quán TMQT?

- ❖ Tránh nhầm lẫn hoặc hiểu không thống nhất về một tập quán nào đó vì tồn tại nhiều tập quán quốc tế khác nhau.
- ❖ Các bên cần phải nắm vững nội dung tập quán trước khi bước vào đàm phán ký kết hợp đồng.

★ Ngoài ra, thực tiễn thương mại của các nước châu Âu còn thừa nhận cả án lệ và các bản điều kiện chung, các mẫu hợp đồng chuyên nghiệp làm nguồn luật áp dụng.

13

1.4 Điều kiện hiệu lực :

HĐMBQT phải thỏa mãn 4 điều kiện sau :

❑ **Chủ thể hợp đồng phải hợp pháp**

➤ Chủ thể HĐMBQT về phía nước ngoài, có thể là :

❖ Tự nhiên nhân :
Năng lực hành vi của tự nhiên nhân do luật quốc tịch nước đó qui định.

❖ Pháp nhân nước ngoài:

- Quốc tịch nước nào ?
- Dựa vào luật nước đó, xem tổ chức đó đủ tư cách pháp nhân hay không?



14

❑ **Chủ thể hợp đồng phải hợp pháp**

➤ Chủ thể HĐMBQT về phía Việt Nam là các thương nhân Việt Nam ,phải là :

- ❖ DN thành lập và đăng ký kinh doanh theo Luật Doanh nghiệp, Luật HTX.
- ❖ Các hộ KD cá thể được tổ chức và đăng ký kinh doanh theo Nghị định số 02/2000/NĐ-CP ngày 03/12/2000 của Chính phủ về đăng ký kinh doanh.
- ❖ DN có vốn ĐTNN được XK, NK theo quy định của Đầu tư nước ngoài và các văn bản dưới luật có liên quan.

15

❖ Chi nhánh thương nhân được XK, NK hàng hoá theo ủy quyền của thương nhân.

➤ Các thương nhân Việt Nam phải đăng ký mã số kinh doanh XK, NK tại cục Hải quan Tỉnh, Thành phố.

➤ Các thương nhân nói trên :

❖ Được quyền XK tất cả các loại hàng hoá không phụ thuộc ngành nghề, ngành hàng ghi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, trừ hàng hóa thuộc Danh mục hàng hoá cấm XK, và hàng thuộc Danh mục hàng hoá hạn chế kinh doanh.

16

❖ Được quyền NK hàng hoá theo ngành nghề, ngành hàng ghi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

❑ **Đối tượng của hợp đồng phải hợp pháp**

➤ Hàng hóa buôn bán trong hợp đồng mua bán quốc tế phải không vi phạm quy định pháp luật của các bên

❖ Xem

- Luật Thương mại 2005.
- 12/2006/NĐ-CP

17

❑ **Hình thức hợp đồng phải hợp pháp**

Về hình thức hợp đồng, có 2 quan điểm :

➤ Thỏa thuận bằng miệng.

➤ Ký kết bằng văn bản

🔴 Việt Nam quy định như thế nào ?

🔴 Điều 11, 96 của Công ước Viên quy định như thế nào ?



18

❑ Nội dung phải hợp pháp

- Việt Nam quy định ở điều 50 Luật thương mại 1997, 6 điều khoản cơ bản hợp đồng phải có: tên hàng, số lượng, quy cách chất lượng, giá cả, phương thức thanh toán, địa điểm và thời gian giao nhận hàng.
- Công ước viên 1980 quy định 7 điều khoản (Điều 19 khoản 3).

19

BỐ CỤC HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

1. Phần mở đầu

Tiêu đề hợp đồng:
Số và ký hiệu hợp đồng
Thời gian ký kết hợp đồng

2. Phần thông tin chủ thể hợp đồng

Tên đơn vị
Địa chỉ đơn vị
Các số fax, telex, điện thoại và địa chỉ email
Số tài khoản và tên ngân hàng
Người đại diện ký kết hợp đồng

20

3. Nội dung hợp đồng ngoại thương

Article 1: Commodity Article 2: Quality
Article 3: Quantity Article 4: Price
Article 5: Shipment Article 6: Payment
Article 7: Packing and marking
Article 8: Warranty Article 9: Penalty
Article 10: Insurance
Article 11: Force Majeure
Article 12: Claim Article 13: Arbitration
Article 14: Other terms and conditions

4. Phần cuối

Số bản lập và mỗi bên giữ, ngôn ngữ sử dụng, khi nào có hiệu lực. Chữ ký tên chức vụ đại diện của hai bên

21

2. NỘI DUNG HỢP ĐỒNG MUA BÁN QUỐC TẾ

2.1. ĐIỀU KHOẢN TÊN HÀNG :

(NAME OF GOODS / SUBJECT OF CONTRACT/ COMMODITY)

2.1.1 Tên thông thường /Tên thương mại +

Tên khoa học:

▶ Ví dụ

Cà phê *Robusta, Arabica*, tôm sú giống *Penaeus monodar*

22

2.1.2 Tên hàng + xuất xứ (nơi sản xuất):

▶ Ví dụ

Rượu vang *Bordeau*, Gạo Việt Nam, sâm Korea, nước mắm Phú Quốc...

2.1.3 Tên hàng + quy cách:

▶ Ví dụ

Xe tải 25 tấn, gạo hạt dài (6 mm)

2.1.4 Tên hàng + thời gian sản xuất:

▶ Ví dụ

Lạc vụ mùa năm 2003-2004

23

2.1.5 Tên hàng + Nhãn hiệu:

▶ Ví dụ

Bia *Heineken*, giày *Adidas*, xe máy *Honda*...

2.1.6 Tên hàng + Công dụng:

▶ Ví dụ

Xe *Toyota* nâng hàng, vải tuyn để làm màn, lưỡi cưa để cưa gỗ dẫu, bơ chuyên dùng làm kem bánh

2.1.7 Tên hàng + Số hiệu:

▶ Ví dụ

Mô tơ điện mục 100.101

24

2.1.8 Kết hợp nhiều cách:

Ví dụ

- ❖ Tên hàng: Gạo trắng Việt Nam hạt dài, 10% tấm, mùa vụ 2003-2004

(Commodity: Vietnamese white rice long grain, 10% broken, crop 2003-2004)

- ❖ Tên hàng: Phân bón UREA, tối thiểu 40% Nitrogen, xuất xứ In-đô-nê-xi-a

(Commodity: UREA, Fertilizer, Nitrogen 40% min, origin Indonesia)

25

2.2 Điều khoản Chất lượng (Quality)

- 🌐 Phản ánh mặt chất của hàng hóa
- 🌐 Có 12 cách quy định cơ bản

2.2.1 Dựa vào mẫu hàng

Khái niệm

Là phương pháp quy định mà chất lượng hàng hóa được xác định căn cứ vào chất lượng của một số ít hàng hóa (mẫu hàng).

26



SỢT ĐAN LỤC BÌNH



ÁO LEN

- ▶ Áp dụng cho những loại hàng nào ?

Cách tiến hành

- ▶ Mẫu có thể do người bán hay người mua cung cấp
- ▶ Lập mẫu hàng

Lưu ý !

- ▶ Làm cho mẫu gắn với hợp đồng
- ▶ Bảo quản mẫu

27

Ví dụ (hàng dệt may)

Điều 2 : Chất lượng

Chất lượng hàng hóa phải tương tự như **mẫu đối** đã được đóng dấu, có chữ ký của hai bên Việt Thắng và Sam An

Article 2 : Quality

Quality of goods must be as **counter sample** which is marked with signatures of both sides – Viet Thang and Sam An

28

Cách thể hiện trên hợp đồng

Chất lượng



Theo mẫu số ... đã được bên bán giao cho bên mua giữ ngày... Mẫu phải có chữ ký của của hai bên. Mẫu được làm thành 3 bản, bên bán giữ 1 bản, bên mua giữ 1 bản, công ty giám định ABC giữ 1 bản. Mẫu là phụ kiện không tách rời hợp đồng này.

29

2.2.2 Dựa vào tiêu chuẩn hoặc phẩm cấp

- ▶ TCVN, ISO, JIS, JAS, ASTM, DIN, ...
www.tcvn.gov.vn; www.quatest3.com ...

Khái niệm

Tiêu chuẩn là các quy định về các chỉ tiêu phẩm chất, phương pháp sản xuất, chế biến đóng gói, kiểm tra do các cơ quan có thẩm quyền quy định.

30

➤ Khi xác định tiêu chuẩn, người ta cũng thường quy định cả phẩm cấp (hàng loại 1, hàng loại 2...).

▶ Áp dụng cho những loại hàng nào ?

▶ Lưu ý !

- ▶ Nắm chắc tiêu chuẩn.
- ▶ Sửa đổi tiêu chuẩn.
- ▶ Đính kèm bản sao của tiêu chuẩn, nếu cần.

31

▶ Ví dụ

Lốp xe gắn máy
CA108F, JIS K6366
1998



Cà phê nhân Ban Mê
Thuột, vụ mùa 2004,
hạng đặc biệt TCVN
4193 : 2001



32

▶ Cách thể hiện trên hợp đồng

Tiêu chuẩn/phẩm cấp thường được ghi kèm tên hàng

33

2.2.3 Dựa vào tài liệu kỹ thuật

Khái niệm

Tài liệu kỹ thuật là tập hợp các văn bản nhằm xác định các thông số kỹ thuật của hàng hóa, gồm : bản vẽ kỹ thuật, sơ đồ lắp ráp, bản thuyết minh tính năng, tác dụng, bản hướng dẫn sử dụng ...

34

▶ Áp dụng trong trường hợp nào ?

▶ Lưu ý !

- ▶ Nắm rõ tài liệu kỹ thuật.
- ▶ Đóng dấu, ký trên tài liệu kỹ thuật.
- ▶ Điều khoản tài liệu kỹ thuật

35

▶ Cách thể hiện trên hợp đồng

The quality is pursuant to the technical document herein as attached which has been approved by the buyer and is an integral part of this contract.

Chất lượng hàng hóa theo đúng như tài liệu kỹ thuật kèm theo hợp đồng, đã được người mua đồng ý và là một phần không tách rời khỏi hợp đồng này.

36

2.2.4 Dựa vào quy cách của hàng hóa

Khái niệm

Quy cách là một số **chỉ tiêu kỹ thuật** dùng để phản ánh **tính năng, tác dụng** của hàng hóa như **công suất, kích cỡ**... do vậy nó được dùng để biểu thị chất lượng hàng hóa.

37

▶ Áp dụng cho những loại hàng nào ?



▶ Cách thể hiện trên hợp đồng

▶ Nếu có ít chỉ tiêu...

Xe tải 25 tấn, thép xây dựng P 10 ...

▶ Nếu có nhiều chỉ tiêu...

38

Tên Sản Phẩm: GẠCH CERAMIC

Mã Số: GM010

Xuất Xứ: Việt Nam

Quy cách:



Kích cỡ:	400 x 400 mm
Độ sai lệch kích thước:	+0.5%
Độ vuông góc:	+/-0.5%
Độ cong vênh:	+/-0.5%
Độ hút nước:	3-6%
Hệ số phá hỏng:	>=220kg/cm ²
Độ cứng bề mặt theo thang Mohs:	>=5
Độ bền hóa học: Chịu tất cả các loại axit, kiềm	
Chất liệu kết cấu:	Bán sứ

39

2.2.5 Dựa vào nhãn hiệu hàng hóa

Khái niệm



Nhãn hiệu hàng hóa là những dấu hiệu dùng để phân biệt hàng hóa, dịch vụ cùng loại của các cơ sở sản xuất, kinh doanh khác nhau. Nhãn hiệu hàng hóa có thể là từ ngữ, hình ảnh hoặc sự kết hợp các yếu tố đó được thể hiện bằng một hay nhiều màu sắc.

40

▶ Áp dụng cho những mặt hàng nào ?

▶ Lưu ý !

- ▶ Nhãn hiệu đã đăng ký chưa ?
- ▶ Đã đăng ký ở thị trường nào ?
- ▶ Năm sản xuất, nơi sản xuất.

41

▶ Cách thể hiện trên hợp đồng



The goods must be Nikon 7.1 E7600, manufactured in Korea 2005, legally registered at Singapore. The quality of the goods being object of this contract is in accordance with that of the above branded goods.

42

2.2.6 Dựa vào hiện trạng của hàng hoá

Hàng hoá được bán như chất lượng hiện có của nó, người bán không đưa ra cam kết nào về chất lượng.

Có thể nào giao thế ấy – as it is/as is sale

🔒 Dùng trong trường hợp nào ?

- ❖ Thị trường thuộc về người bán
- ❖ Bán đấu giá
- ❖ Bán hàng khi tàu đến (arrived sales): khi giao hàng bằng đường biển, trên đường đi có sự cố bán hàng thanh lý.

43

2.2.7 Dựa vào sự xem hàng trước (inspected and approved)

Chất lượng do người mua chấp nhận lúc mua hàng.

Nếu áp dụng phương pháp này thì hợp đồng đã được ký nhưng phải có người mua hàng xem hàng hoá và đồng ý lúc đó hợp đồng mới có hiệu lực. Nếu người mua không đến xem hàng trong thời gian quy định thì quá thời gian đó coi như đồng ý.

44

Cách quy định trên Hợp đồng:

Chất lượng: như người mua đã kiểm tra và đồng ý

Quality: as inspected and approved by the buyer

45

2.2.8 Dựa vào các chỉ tiêu đại khái quen dùng

Khái niệm



Chỉ tiêu đại khái quen dùng: là các chỉ tiêu chung chung về phẩm chất hàng hoá, được dùng như một tập quán trong mua bán nông sản, khoáng sản.

46

❑ FAQ (fair average quality)

Phẩm chất bình quân khá là phẩm chất ngang bằng với phẩm chất trung bình của hàng hoá được giao hoặc nhận trong một thời gian nhất định tại một địa điểm nhất định

❑ GMQ (good merchantable quality)

Phẩm chất tiêu thụ tốt là phẩm chất của hàng hoá mà 1 người tiêu thụ bình thường tại một thị trường có thể chấp nhận được.



47

❑ GOB (good ordinary brand)



Nhãn hiệu tốt quen dùng: là nhãn hiệu mà nơi tiêu thụ hàng hoá chấp nhận

48

2.2.9 Dựa vào hàm lượng các chất chủ yếu

Hai loại hàm lượng :



- ❑ Hàm lượng chất có ích: thường được quy định hàm lượng (%) min (tối thiểu).
- ❑ Hàm lượng chất không có ích: thường được quy định hàm lượng (%) max (tối đa).

49

▶ Ví dụ Phẩm chất Gạo xuất khẩu 25% tấm

Độ ẩm tối đa (moisture max) 14%
Tạp chất tối đa (foreign matter max) 0,5%
Hạt vỡ tối đa (broken bean max) 25%
Hạt nguyên tối thiểu (standard bean min) 40%
Hạt hư không quá (damaged grain max) 2%
Hạt bạc bụng không quá (Chalky grain max) 8%
Hạt đỏ không quá (red bean max) 4%

50

2.2.10 Dựa vào dung trọng hàng hoá

Dung trọng hàng hoá là trọng lượng tự nhiên của một đơn vị dung tích hàng hoá, phản ánh tính chất vật lý, tỷ trọng tạp chất của hàng hoá...

- 🔒 Thường được áp dụng khi nào ?

Áp dụng khá phổ biến cho mặt hàng ngũ cốc. (thường áp dụng với phương pháp mô tả)

51

2.2.11 Dựa vào số lượng thành phẩm thu được từ hàng hoá

Chất lượng hàng hoá được xác định theo số lượng thành phẩm sẽ được sản xuất từ hàng hoá mua bán.

- 🔒 Thường áp dụng cho mặt hàng nào ?

Số lượng dầu lấy được từ hạt có dầu (đỗ tương, vừng lạc, thầu dầu...), số lượng đường kính lấy được từ đường thô...

52

2.2.12 Mô tả (by description)

Mô tả các đặc trưng quan trọng làm ảnh hưởng đến chất lượng hàng hoá. Thông thường người ta sẽ liệt kê các đặc điểm về hình dáng, kích thước, màu sắc, mùi vị, tính năng của sản phẩm.



- 🔒 Thường được áp dụng khi nào ?
 - Các sản phẩm có khả năng mô tả
 - Kết hợp với các phương pháp khác

53

▶ Cách thể hiện trên hợp đồng

CHẤT LƯỢNG

Tấm phải trắng, không hôi mốc, hôi chua, không sâu mọt sống, không lẫn đất, cát, kim loại, không có tấm loại 4.

Độ ẩm tối đa	14%
Tỷ lệ gạo tối đa	8%
Tỷ lệ tấm loại 3 tối đa	2%
Tỷ lệ tấm chết tối đa	2%
Tỷ lệ tấm vàng tối đa	2%
Tỷ lệ bông cỏ	50 hạt/ ký

54

2.3 ĐIỀU KHOẢN SỐ LƯỢNG: (QUANTITY / WEIGHT / AMOUNT OF GOODS)

2.3.1 Đơn vị tính số lượng

2.3.2 Phương pháp quy định số lượng

2.3.3 Phương pháp xác định trọng lượng

2.3.4 Địa điểm xác định trọng lượng

2.3.1 Đơn vị tính số lượng

Các loại đơn vị tính số lượng:

- ❑ cái, chiếc ...
- ❑ Đơn vị theo hệ đo lường: ngoài hệ mét (metric system) nhiều nước sử dụng hệ thống đo lường Anh – Mỹ (Anglo – American system): độ F, hệ inch, pound...
- ❑ Đơn vị tập thể (collective unit): bộ (set), hộp (box), bao (bag)...

2.3.2 Phương pháp quy định số lượng

a. Phương pháp quy định chính xác:

Quy định cụ thể số lượng hàng hóa giao dịch, không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng; khi thực hiện hợp đồng các bên không được phép giao nhận theo số lượng khác với số lượng đó.

Ví dụ: 100 xe ô tô, 1.000 xe gắn máy...

- 🔴 Thường được áp dụng khi nào ?

b. Phương pháp quy định phỏng chừng:

- ❑ Ghi một con số cụ thể trong hợp đồng nhưng lại kèm 1 tỷ lệ hàng hóa mà nếu người bán giao hàng hơn hoặc kém trong phạm vi tỷ lệ này thì vẫn được coi là hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng (⇒ tỷ lệ này được gọi là dung sai của hợp đồng)

Ví dụ: 100.000 MT than $\pm 2\%$

- ❑ Ghi một cách phỏng chừng về số lượng hàng hoá giao dịch.

Ví dụ: xấp xỉ 5.000 MT cà phê

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

- 🔴 Thường được áp dụng khi nào ?

Phương pháp quy định phỏng chừng áp dụng cho những mặt hàng có khối lượng lớn, công kênh...

- 🔴 Ai quyết định dung sai là bao nhiêu ???

- + Do người bán chọn (At Seller's option)
- + Do người mua chọn (At Buyer's option)
- + Do người thuê tàu chọn (At Charterer's option)

Nếu không ghi dung sai do ai chọn thì người bán được chọn.

- 🔴 Giá dung sai ???

- + Giá hợp đồng (As contracted price)
- + Giá thị trường (As market price): xác định thời điểm xác định giá.

Nếu không ghi giá dung sai thì đương nhiên là giá hợp đồng.

▪ Tỷ lệ miễn trừ (Franchise)

Là tỷ lệ hao hụt tự nhiên của hàng hóa, nếu người bán giao hàng trong phạm vi này thì sẽ vẫn được coi là hoàn thành nghĩa vụ giao hàng.

Ví dụ: cà phê 1.000 MT ± 3% ± 1%

▪ Miễn trừ có hai loại:

- ✓ Miễn trừ có trừ (deductible franchise): có trừ đi tỷ lệ hao hụt tự nhiên.
- ✓ Miễn trừ không trừ (non-deductible franchise): không trừ đi tỷ lệ hao hụt tự nhiên.

61

2.3.3 Phương pháp xác định trọng lượng

a. Trọng lượng cả bì (Gross weight):

Trọng lượng hàng hóa cùng với trọng lượng của các loại bao bì.

$$\text{Gross weight} = \text{Net weight} + \text{Tare}$$

⚠ Trường hợp áp dụng:

- Thị trường thuộc về người bán
- Trọng lượng bao bì quá nhỏ so với hàng hóa
- Giá của bao bì tương đương với giá hàng.

62

b. Trọng lượng tịnh (Net weight):

Trọng lượng thực tế của hàng hóa.

$$\text{Net weight} = \text{Gross weight} - \text{Tare}$$

▪ Cách tính trọng lượng bao bì:

❖ Trọng lượng bao bì thực tế (actual tare):

Đem cân tất cả bao bì rồi tính tổng số trọng lượng bì (nhận xét: chính xác nhưng mất thời gian, nhiều khi không thực hiện được)

63

Sử dụng khi:

- ✓ Số lượng ít
- ✓ Khi người mua không tin người bán.

❖ Trọng lượng bao bì bình quân (average tare):

Trong số toàn bộ bao bì, rút ra một số bao bì nhất định để cân lên và tính bình quân trọng lượng bình quân đó được coi là trọng lượng bì của mỗi đơn vị hàng hóa.

Sử dụng khi:

- ✓ Người mua và người bán không tin nhau
- ✓ Bao bì không phải loại phổ thông.

64

❖ Trọng lượng bao bì quen dùng (customary tare):

Đối với những loại bao bì đã được nhiều lần sử dụng trong buôn bán, người ta lấy kết quả cân đo từ lâu làm tiền lệ để xác định trọng lượng bì.

❖ Trọng lượng bì ước tính (estimated tare):

Trọng lượng bao bì được xác định bằng cách ước lượng chứ không qua cân thực tế.

Sử dụng khi:

- ✓ Người mua và người bán tin tưởng nhau.

65

❖ Trọng lượng bao bì ghi trên hóa đơn (invoiced tare):

Trọng lượng bì được xác định căn cứ vào lời khai của người bán, không kiểm tra lại.

Sử dụng khi:

- ✓ Người mua và người bán có quan hệ lâu dài, tin tưởng nhau.

66

▪ **Các loại trọng lượng tịnh:**

- ❖ **Trọng lượng tịnh thuần túy (net net weight):**
Là trọng lượng của hàng hóa mà không kèm theo bất kỳ loại bao bì nào.
- ❖ **Trọng lượng nửa tịnh (semi net weight):**
Trọng lượng hàng hóa có kèm theo bao gói trực tiếp (bao bì trực tiếp dùng với hàng hóa, không thể tách rời khỏi bao bì)

67

❖ **Trọng lượng tịnh luật định (legal net weight):**

Là trọng lượng cả bì của hàng hóa sau khi đã trừ đi trọng lượng bì luật định ⇒ trọng lượng này chỉ dùng để tính thuế xuất nhập khẩu, không dùng cho thanh toán.

$$I_1 = r_1 \cdot p \cdot NW$$

I_1 : thuế xuất nhập khẩu

r_1 : thuế suất (không thể giảm)

P : giá hàng hóa (quy định trong hợp đồng)

NW : trọng lượng tịnh (= $GW - Wtare$)

68

c. **Trọng lượng thương mại (commercial weight):**

Là trọng lượng hàng hóa ở độ ẩm tiêu chuẩn.

Quy đổi trọng lượng thực tế của hàng hóa sang trọng lượng thương mại theo công thức:

$$Gtm = Gtt \times \frac{100 + Wtc}{100 + Wtt}$$

Gtm : trọng lượng thương mại của hàng hóa

Gtt : trọng lượng thực tế của hàng hóa

Wtc : độ ẩm tiêu chuẩn của hàng hóa

Wtt : độ ẩm thực tế của hàng hóa

69

d. **Trọng lượng lý thuyết (theoretical weight):**

Xác định trọng lượng không phải bằng phương pháp cân đong mà bằng cách tính toán nhờ công thức. Người ta căn cứ vào thể tích, khối lượng riêng và số lượng...

Áp dụng với những mặt hàng có quy cách và kích thước cố định, tiêu chuẩn hóa như: thép chữ U, thép chữ I, tôn.

70

2.3.4 Địa điểm xác định trọng lượng

- ❖ **Cảng đi (cảng bốc hàng – shipping port):**
Rủi ro về trọng lượng hàng hóa thuộc về người mua. Xác định trọng lượng ở cảng đi, chứng từ xác định trọng lượng chính là chứng từ vận tải, quan trọng nhất là B/L.
- ❖ **Cảng đến (cảng dỡ hàng – discharging port):**
Rủi ro về trọng lượng hàng hóa thuộc về người bán. Chứng từ xác định trọng lượng tại cảng đến là biên bản về trọng lượng (weight memo)

71

▪ **Cách quy định số lượng:**

Số lượng + đơn vị / dung sai + miễn trừ

(ghi rõ các phụ tùng kèm theo nếu có/cả bì hay không)

Ví dụ:

Số lượng: 10.000 MT ± 10% (tùy theo sự lựa chọn của bên bán) (weight)

100 bộ, mỗi bộ kèm theo 1 quyển catalog, 1 biển thể và bộ dụng cụ sửa chữa (quantity)

72

2.4 ĐIỀU KHOẢN GIÁ CẢ (PRICE)



2.4.1 Đồng tiền tính giá

2.4.2 Phương pháp quy định giá

2.4.3 Giảm giá

2.4.4 Những qui định kèm theo giá cả



2.4.1 Đồng tiền tính giá (pricing currency)

□ Đồng tiền tính giá có thể là:



- ❖ Tiền của nước người mua
- ❖ Tiền của nước người bán
- ❖ Tiền của nước người thứ ba



□ Căn cứ để lựa chọn đồng tiền tính giá:



❖ Tương quan giữa người bán và người mua.



❖ Căn cứ vào tập quán ngành hàng.



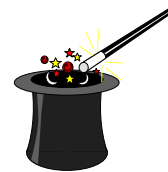
❖ Chính sách KTĐN của nhà nước.



2.4.2 Phương pháp quy định giá (setting price)

□ Giá cố định (fixed price)

Là giá được ghi bằng một con số cụ thể trên hợp đồng và không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.



🔒 Được áp dụng khi nào ?
Khi giá ổn định, thời hạn hợp đồng ngắn



□ Giá quy định sau (deffered fixing price)

Đây là trường hợp mà trong hợp đồng không ghi một con số nào cả, chỉ ghi thời điểm và phương pháp xác định giá cả.

🔒 Được áp dụng khi nào ?

thị trường không ổn định, hợp đồng ngắn hạn

🔒 Căn cứ vào đâu xác định giá ?

❖ Ưu điểm: *linh hoạt với thị trường*

❖ Nhược điểm:
Không biết trước là giá bao nhiêu



□ Giá linh hoạt (flexible price)



Là giá được ghi bằng ghi một số cụ thể cùng với một tỉ lệ %. Nếu đến lúc giao hàng giá vượt quá tỉ lệ này thì được phép tính lại theo giá thị trường.

□ Giá di động (sliding scale price)



Là giá được ghi bằng một con số cụ thể trong hợp đồng nhưng lại kèm theo một công thức cho phép tính lại mức giá này khi các yếu tố cấu tạo thành giá cả biến động.



- Được áp dụng khi nào ?
 Khi hợp đồng dài hạn, hàng có giá trị lớn.

Công thức : $P1 = P0 (a+b M1/M0+c S1/S0)$

Với P1 : giá thanh toán

P0 : giá hợp đồng

- a : tỉ lệ (%) chi phí cố định trong giá cả
- b : tỉ lệ (%) chi phí nguyên vật liệu trong giá cả
- c : tỉ lệ (%) chi phí nhân công trong giá cả

M0 : giá nguyên vật liệu lúc ký hợp đồng

M1 : giá nguyên vật liệu lúc giao hàng

S0 : giá nhân công lúc ký hợp đồng

S1 : giá nhân công lúc giao hàng

79

2.4.3 Giảm giá (discount)



Là việc người bán bớt đi một phần giá cả công bố ban đầu với mục đích thu hút người mua hàng. Hình thức thường là cung cấp thêm hàng hoặc là giảm tiền.

Phân loại:

- ☐ Căn cứ vào nguyên nhân giảm giá
 - ❖ Giảm giá do mua số lượng nhiều (quantity discount)
 - ❖ Giảm giá do trả tiền ngay (cash discount).

80

- ❖ Giảm giá do mua hàng trái vụ (seasonal discount)
- ❖ Giảm giá do trả lại hàng (trade-in discount)
- ☐ Căn cứ vào hình thức giảm giá
 - ❖ Giảm giá đơn (simple discount): biểu hiện bằng mức % cụ thể.
 - ❖ Giảm giá kép (chain discount): là một chuỗi liên hoàn các giảm giá đơn mà người mua được hưởng bởi nhiều nguyên nhân khác nhau.

81

- ❖ Giảm giá tặng thưởng (bonus)

Là loại giảm giá mà người bán thưởng cho người mua thường xuyên, nếu trong một thời gian nhất định (6 tháng/1 năm...) tổng số tiền đạt đến một mức nhất định.

82

2.4.4 Những qui định kèm theo giá cả

- ☐ Phải có đơn giá (unit price), ghi bằng số và tổng giá (total price) ghi cả bằng số và chữ.
- ☐ Phải ghi kèm giảm giá nếu có.
- ☐ Phải ghi kèm chi phí bao bì (packing charge (not) included), nếu là máy móc thiết bị ghi kèm chi phí phụ tùng (accessory (not) included).
- ☐ Phải có điều kiện cơ sở giao hàng (the price is understood as FOB, Saigon Port Incoterm 2000)

83

Price:

Unit Price : USD 200/MT FOB Saigon Port, Incoterms 2000

Total amount : 100MT x USD 200/MT = USD 20,000.00

Say : US Dollars twenty Thousand only.

Có thể gộp chung ba điều khoản tên hàng, số lượng và giá:

GOODS	QUALITY (MT)	PRICE CIF KOBE PORT USD/MT	AMOUNT (USD)	REMARK
A	100	180.00	18,000.00	
B	200	250.00	50,000.00	
C	300	300.00	90,000.00	
TOTAL AMOUNT			158,000.00	
SAY	us dollars one hundred fifty - eight thousand only.			

84

2.5 ĐIỀU KHOẢN THANH TOÁN (PAYMENT)

2.5.1 Đồng tiền thanh toán (currency of payment)

Là đơn vị tiền tệ người mua dùng để thanh toán cho người bán. Nếu đồng ý thanh toán không trùng với đồng tiền tính giá thì phải xét đến tỉ giá hối đoái.

Cần lưu ý:

- ❑ Thời điểm xác định tỷ giá: thường là thời điểm thanh toán.
- ❑ Địa điểm xác định tỷ giá: nước xuất khẩu, nước nhập khẩu, nước thứ ba.

85

- ❑ Loại tỷ giá : tỷ giá chính thức, tỷ giá thị trường, tỷ giá mua vào hay bán ra...
- ❑ ...

2.5.2 Thời hạn thanh toán (time of payment)

- ❑ Trả ngay (immediate payment): có 3 hình thức
 - ❖ Trả ngay khi ký hợp đồng: Cash with order (CWO)
 - ❖ Trả ngay sau khi nhận được hàng: Cash on delivery (COD)
 - ❖ Trả ngay khi nhận được chứng từ: Cash against documents (CAD)

86

- ❑ Trả trước (advance payment): người mua trả trước cho người bán một phần hoặc toàn bộ số tiền hàng.

🔒 Dùng khi nào?

- Thị trường thuộc về người bán
- Người mua đặt hàng người bán
- Người mua ứng 1 phần tiền để người bán mua nguyên vật liệu

87

- ❑ Trả sau (deferred payment):
 - ❖ Người mua trả tiền sau khi nhận hàng.

🔒 Dùng khi nào?

- Thị trường thuộc về người mua
- Người mua muốn ràng buộc trách nhiệm của người bán với chất lượng hàng hoá (bảo hành)

- ❑ Kết hợp 3 loại hình thanh toán.

88

2.5.3 Địa điểm thanh toán (place of payment)

Có thể là nước người bán, nước người mua, hoặc nước thứ ba, miễn là tại 1 ngân hàng có chức năng thanh toán quốc tế.

2.5.4 Phương thức thanh toán (Mode of payment)

Là cách người mua dùng để trả tiền người bán.

89

a. Phương thức trả tiền mặt (cash payment)

- ❑ Ưu điểm:
Nhanh, thủ tục đơn giản, chắc chắn, dễ trốn thuế...
- ❑ Nhược điểm:
Nhiều rủi ro, không phát huy được vai trò của ngân hàng

➡ Chỉ dùng trong trường hợp hệ thống ngân hàng chưa phát triển, số lượng ít.

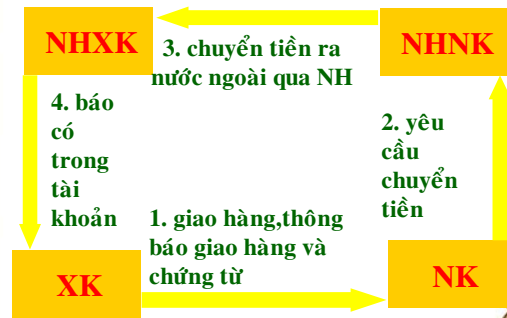
90

Các phương tiện thanh toán thay thế tiền mặt:

- Séc (cheque)
- Hối phiếu (bill of exchange)
- Kỳ phiếu (promissory note)

91

b. Chuyển tiền (remittance):



92

Có 2 cách chuyển tiền:

	Ưu điểm	Nhược điểm
Chuyển bằng thư (mail transfer-MT)	Chi phí rẻ	Thời gian lâu
Chuyển tiền bằng điện (telegraphic transfer-TTR/TT)	Nhanh,	Chi phí lớn

93

c. Ghi sổ (open account):

Người bán sau khi giao hàng, mở một tài khoản đặc biệt để ghi số tiền hàng mình giao, hết một thời gian nhất định mới yêu cầu người mua thanh toán.

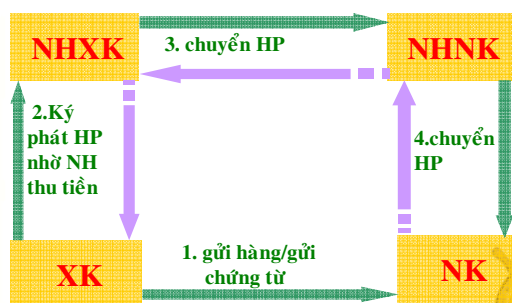
	Ưu điểm	Nhược điểm
Người mua	Không bỏ ra tiền mà vẫn có hàng tiêu thụ	Phải trả giá cao
Người bán	Giá cao hơn, bán được nhiều hàng	Rủi ro cao trong việc đòi tiền hàng

➔ Sử dụng khi 2 bên tin tưởng, người bán khẳng định được khả năng trả nợ của người mua (thu tiền đại lý), Mua bán đối lưu...

94

d. Nhờ thu (Collection) :

Là việc người bán sau khi giao hàng dùng hối phiếu để nhờ ngân hàng thu tiền giúp.



95

□ **Nhờ thu phiếu trơn (clean collection)**
người bán gửi hàng với chứng từ.

□ **Nhờ thu kèm chứng từ (documentary collection)**

- ❖ Người mua muốn có chứng từ để nhận hàng, phải:
 - Trả tiền: trả tiền lấy chứng từ (documents against payment-D/P).
 - Chấp nhận trả tiền: chấp nhận trả tiền đối chứng từ (documents against acceptance-D/A)

96

❖ Ưu điểm:

Thủ tục đơn giản, chi phí rẻ, gắn được việc giao hàng và thanh toán (nhờ thu chứng từ) đã có sự tham gia của ngân hàng

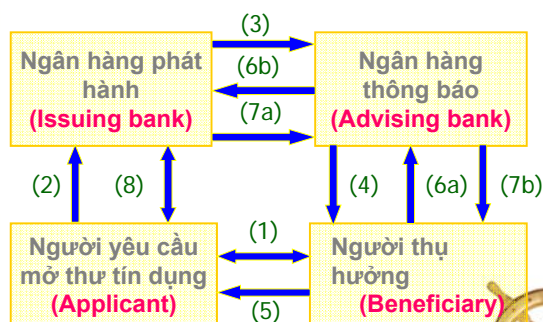
❖ Nhược điểm:

Không gắn giao hàng và thanh toán, chưa phát huy vai trò NH, người bán có rủi ro người mua không nhận hàng

e. Tín dụng chứng từ:

Là thương thức thanh toán mà ngân hàng người mua theo yêu cầu của bên mua sẽ chuyển một khoản tiền để thanh toán cho người bán hoặc một người do người này chỉ định nếu người này xuất trình một bộ chứng từ chứng minh đã thực hiện đầy đủ những nghĩa vụ quy định trong một văn bản gọi là thư tín dụng (Letter of Credit - L/C).

Quy trình thực hiện phương thức tín dụng chứng từ



Giải thích quy trình

Bước 1:

Người yêu cầu mở tín dụng thư và người thụ hưởng ký kết hợp đồng thương mại.

Điều khoản thanh toán: theo phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.

Bước 2:

Nhà nhập khẩu đề nghị ngân hàng phục vụ mình mở tín dụng thư cho nhà xuất khẩu hưởng

Bước 3:

Căn cứ nội dung đơn đề nghị mở tín dụng thư, ngân hàng phát hành:

➢ **Đồng ý:** Ngân hàng phát hành thư tín dụng

➢ **Không đồng ý:** Ngân hàng từ chối mở thư tín dụng

Một số trường hợp

- Khả năng kinh doanh, tài chính của người mở không đảm bảo.
- Hợp đồng ngoại thương ký kết với điều khoản không hợp lý.

Bước 4:

Khi nhận được thư tín dụng từ ngân hàng phát hành gửi đến, ngân hàng thông báo kiểm tra *tính xác thực thư tín dụng*.

➢ **Đồng ý thông báo:**

Thông báo cho người thụ hưởng.

➢ **Không đồng ý thông báo:**

Từ chối thông báo cho người thụ hưởng.

Bước 5:

Người thụ hưởng sau khi nhận thư tín dụng, sẽ tiến hành kiểm tra nội dung thư tín dụng:

➤ **Chấp nhận:** Giao hàng

➤ **Chưa chấp nhận:**

Đề nghị Người mở thư tín dụng yêu cầu ngân hàng phát hành tu chỉnh.

103

Bước 6a: Người thụ hưởng :

❖ Lập bộ chứng từ thanh toán theo quy định của thư tín dụng và Gửi đến Ngân hàng phát hành, thông qua Ngân hàng thông báo

❖ Yêu cầu : ➤ Thanh toán
➤ Chấp nhận thanh toán

Bước 6b: Ngân hàng thông báo :

❖ Theo yêu cầu của người hưởng lợi, gửi bộ chứng từ đến ngân hàng phát hành.

❖ Yêu cầu: ➤ Thanh toán
➤ Chấp nhận thanh toán

104

Bước 7a :

Ngân hàng phát hành kiểm tra bộ chứng từ thanh toán.

❖ Hợp lệ: Tiến hành thanh toán (hoặc chấp nhận thanh toán)

❖ Bất hợp lệ: Từ chối thanh toán

Một số bất hợp lệ cơ bản

- ❖ Giao hàng trễ.
- ❖ Thư tín dụng hết hạn hiệu lực.
- ❖ Sai đơn giá.
- ❖ ...

105

Bước 7b: Ngân hàng thông báo:

❖ Nếu hợp lệ:

Thông báo việc thanh toán (hoặc chấp nhận thanh toán) cho người thụ hưởng.

❖ Nếu bất hợp lệ:

Thông báo việc từ chối thanh toán.

Bước 8 :

Ngân hàng phát hành giao bộ chứng từ thanh toán cho người yêu cầu mở tín dụng thư và yêu cầu thanh toán bồi hoàn.

106

❖ Nếu hợp lệ: Thanh toán bồi hoàn.

❖ Nếu bất hợp lệ: Từ chối thanh toán bồi hoàn.

➡ ***Người yêu cầu mở thư tín dụng dùng bộ chứng từ để nhận hàng.***

107

Các loại L/C:

■ Theo thời hạn trả tiền

- L/C trả ngay (at sight)
- L/C trả chậm (deferred)

■ Theo thời hạn trả tiền

- Có thể huỷ ngang (revocable)
- Không thể huỷ ngang (irrevocable)
- Có xác nhận (confirmed)
- Miễn truy đòi (without recourse)

108

f. Điều kiện đảm bảo ngoại hối:

Để tránh rủi ro biến động đồng tiền thanh toán, các bên giao dịch có thể thỏa thuận những điều kiện đảm bảo hối đoái : đảm bảo bằng vàng và đảm bảo bằng ngoại hối.

ARTICLE 4 : PAYMENT

- 4.1 By irrevocable Letter of Credit at sight from B/L date for the full amount of the contract value
- 4.2 L/C Beneficiary: KOLON INTERNATIONAL CORP.
45 Mugyo- Dong, Chung Gu, Seoul - Korea
- 4.3 L/C advising Bank: KOREA FIRST BANK
Seoul - Korea
- 4.4 Bank of Opening L/C: VIETCOMBANK/ EXIMBANK
- 4.5 Time of opening L/C: within September 2006

4.6 Payment documents:

Payment shall be made upon receipt of the following documents:

- 3/3 of clean on board Bill of Lading marked FREIGHT PREPAID
- Commercial invoice in triplicate
- Packing list in triplicate
- Certificate of origin issued by manufacturer
- SUCOFINDO's Certificate on quality/ weight
- One copy of sailing telex/ shipping advice
- 1/3 B/L (the top copy) and transport documents sent by DHL

2.6 ĐIỀU KHOẢN GIAO HÀNG: (DELIVERY/SHIPMENT)

Là điều khoản xác định thời hạn, địa điểm, phương thức, và việc thông báo giao hàng.

2.6.1 Thời hạn giao hàng (time of delivery)

Là thời gian mà người bán phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng. Trong buôn bán quốc tế người ta thường có 3 cách quy định thời hạn giao hàng như sau:

- Quy định cụ thể:
- ❖ Một ngày cố định :23-11-2003
- ❖ Một khoảng thời gian: quý I năm 2003

- ❖ Một khoảng thời gian nhất định tùy theo sự lựa chọn của một trong hai bên: trong vòng 6 tháng sau khi ký hợp đồng tùy theo sự lựa chọn của người bán
- Quy định phụ thuộc vào yếu tố nào đó:
 - ❖ Giao hàng khi xin được giấy phép xuất khẩu
 - ❖ Giao hàng khi có khoang tàu trống
 - ❖ ...

- Quy định theo tập quán:
 - ❖ Sàn giao dịch: 10 ngày sau khi ký hợp đồng
 - ❖ Đấu giá : 30 ngày sau khi ký hợp đồng

2.6.2 Địa điểm giao hàng (place of delivery)

Địa điểm giao hàng có liên quan chặt chẽ với phương thức chuyên chở hàng hoá và điều kiện cơ sở giao hàng.

Các phương pháp quy định địa điểm giao hàng trong buôn bán quốc tế:

- ❖ Một điểm đi và một điểm đến : dùng cho hàng giao một lần , biết trước chuyển đường vận tải.

115

- ❖ Nhiều điểm đi và nhiều điểm đến : dùng cho hàng giao nhiều lần và chưa biết trước chuyển đường vận tải.

Ví dụ :

Cảng đi: Hải phòng/Đà Nẵng/Tp.HCM

Cảng đến: London/Liverpool

- ❖ Cảng, ga khu vực...

Ví dụ :

CIF các cảng chính ở Châu Âu.

116

2.6.3 Phương thức giao hàng (mode of delivery)

- ❑ Giao hàng thực tế (actual delivery): người bán thực sự đặt hàng hoá dưới quyền định đoạt của người mua lúc giao hàng (điều kiện EXW, FOB...vì người vận tải là đại diện của người mua)
- ❑ Giao hàng tượng trưng (symbolic delivery): người bán chỉ giao chứng từ cho người mua (điều kiện CIF...)

117

2.6.4 Thông báo giao hàng (instruction for delivery)

Tuỳ theo điều kiện cơ sở giao hàng quy định, ngưng trong hợp đồng người ta vẫn quy định rõ thêm về việc thông báo giao hàng và nội dung phải thông báo

- ❑ Trước khi giao hàng:

- ❖ Người bán thông báo: hàng sẵn sàng để giao hoặc ngày đem hàng đến giao (NOR for delivery: tên hàng, số lượng, chất lượng, bao bì, ký mã hiệu).

118

- ❖ Người mua thông báo cho người bán những điều cần thiết gửi hàng hoặc chi tiết của tàu đến nhận hàng (nếu người mua thuê tàu):

- Tên tàu
- Trọng tải
- Cờ tàu
- Quốc tịch
- Ngày giờ tàu đi (estimated time of departure-ETD),
- Ngày giờ tàu dự kiến cập bến (estimated time of arrival-ETA)

119

- ❑ Sau khi giao hàng:

- ❖ Người bán thông báo tình hình hàng đã giao, kết quả giao hàng.

2.6.5 Hướng dẫn giao hàng (advice for delivery)

- ❑ Hàng đi thẳng hay chuyển tải
 - ❖ Nếu không cho phép chuyển tải (direct transport only)
 - ❖ Nếu cho phép chuyển tải (transhipment allowed)

120

- Cho phép giao từng phần không?
 - ❖ Partial shipment allowed
 - ❖ Total shipment only
- Vận đơn đến chậm (State B/L accepted)
- Vận đơn người thứ ba (third party accepted)

121

Bố cục điều khoản giao hàng

- Thời gian giao hàng
- Địa điểm giao hàng
- Thông báo giao hàng
- Hướng dẫn giao hàng

122

- Thời gian: tháng 8/2006
- Địa điểm:
 - + Cảng đi: cảng Singapore
 - + Cảng đến: cảng Sài Gòn
- Thông báo giao hàng:
 - + Lần 1: người bán thông báo hàng đã sẵn sàng để giao, bao gồm: tên hàng, số lượng, quy cách, bao bì, mã hiệu
 - + Lần 2: người mua thông báo về việc cử tàu đến nhận hàng, bao gồm: tên tàu, quốc tịch, cờ tàu, trọng tải, ETA
 - + Lần 3: người bán thông báo về việc giao hàng, bao gồm: tên hàng, số lượng, quy cách, bao bì, ký mã hiệu, tên tàu, quốc tịch, cờ tàu, trọng tải, số B/L, ETD, ETA
- Hướng dẫn giao hàng: giao hàng một lần, không cho phép chuyển tải, chấp nhận B/L đến chậm

2.7 ĐIỀU KHOẢN KIỂM TRA PHẨM CHẤT (INSPECTION):

2.7.1 Địa điểm kiểm tra

- Nơi sản xuất
- Cảng đi
- Nơi đến

2.7.2 Phương pháp kiểm tra

- Bảng cảm quan (bằng các giác quan): phương pháp kiểm tra khởi điểm
- Tại phòng thí nghiệm: kiểm tra bằng các phương pháp hoá, lý, quang, cơ...

124

2.7.3. Người kiểm tra:

- Người sản xuất
- Đại diện người mua
- Cơ quan giám định (được thuê)
- Do nhà nước cử ra : hàng hoá nằm trong danh mục nhà nước phải quản lý chất lượng.

125

2.8 ĐIỀU KHOẢN KHIẾU NẠI:

Khiếu nại là việc một bên trong hợp đồng yêu cầu bên kia bồi thường những tổn thất cho bên kia do việc việc bên kia vi phạm hợp đồng gây nên.

2.8.1 Thủ tục khiếu nại:

Bên khiếu nại lập thủ tục khiếu nại bao gồm: tên hàng hoá bị khiếu nại, vấn đề khiếu nại, lý do khiếu nại, yêu cầu cụ thể về giải quyết khiếu nại...

126

- ❑ Đơn khiếu nại gửi bằng thư bảo đảm kèm theo các giấy tờ chứng minh:
 - ❖ Bản sao hợp đồng
 - ❖ Biên bản giám định
 - ❖ Vận đơn
 - ❖ Bảng kê chi tiết
 - ❖ Giấy chứng nhận phẩm chất hàng hoá
 - ❖ Phiếu đóng gói

127

2.8.2 Thời hạn khiếu nại:

- ❑ Thường được xác định lúc nhận hàng
- ❑ Phụ thuộc vào tính chất hàng hoá
- ❑ Phụ thuộc vào tương quan giữa người bán và người mua (người bán mạnh -> thời hạn khiếu nại ngắn)
- ❑ Phụ thuộc vào khoản cách địa lý giữa 2 bên.
- 🔒 Luật thương mại Việt Nam qui định như thế nào ?

128

2.8.3 Quyền và nghĩa vụ của các bên

- ❑ Khi người khiếu nại là người mua
 - ❖ Được khiếu nại người bán, được yêu cầu người bán bồi thường gồm
 - Tổn thất trực tiếp của lô hàng
 - Tổn thất gián tiếp: cơ hội bị bỏ lỡ
 - ❖ Phải khẩn trương thông báo cho người bán biết

129

- ❖ Phải giữ nguyên trạng của hàng hoá có bảo quản cẩn thận.
- ❖ Hợp tác cùng người bán để tìm ra giải pháp chấp nhận được đối với cả hai bên.



Việc khiếu nại một lô hàng không được coi là nguyên nhân hợp lý để từ chối nhận những lô hàng tiếp theo trừ khi người bán có dấu hiệu lặp đi lặp lại.

130

- ❑ Khi người khiếu nại là người bán
 - ❖ Được cử người đến xem hàng
 - ❖ Được từ chối giải quyết khiếu nại nếu thời hạn khiếu nại đã hết
 - ❖ Phải nghiêm túc xem xét khiếu nại của người mua
 - ❖ Phải khẩn trương trả lời
 - ❖ Hợp tác cùng người mua tìm ra giải pháp chung

131

2.9 ĐIỀU KHOẢN BẢO HÀNH (WARRANTY)

Điều khoản quy định việc người bán đảm bảo một số chỉ tiêu chất lượng nhất định của hàng hoá trong một thời gian nhất định – gọi là thời gian bảo hành (thường dùng cho máy móc thiết bị)



132

2.9.1 Phạm vi bảo hành

- ❑ Bảo hành chung (general warranty): người bán đảm bảo sự hoạt động bình thường của hàng hoá trong một thời gian nhất định
- ❑ Bảo hành cơ khí (mechanical warranty): người bán đảm bảo hàng hoá được sản xuất, lắp ráp đúng thiết kế
- ❑ Các chỉ tiêu thực hiện (performance warranty): người bán đảm bảo hàng hoá vận hành đúng công suất, hiệu suất đã thiết kế

133

2.9.2 Thời hạn bảo hành

Thời hạn bảo hành được tính :

- ❑ Từ khi người mua nhận được hàng
- ❑ Từ khi hàng được đưa vào sử dụng
- ❑ Từ khi hàng được đưa vào sử dụng nhưng không quá bao lâu kể từ khi nhận hàng
- ❑ Tính theo công suất mà hàng hoá đó đạt được

134

2.9.3 Quyền và nghĩa vụ các bên

- ❑ Người mua
 - ❖ Yêu cầu người bán sửa chữa hoặc thay thế hàng hoá miễn phí trong thời hạn bảo hành
 - ❖ Không có quyền tự sửa chữa, trừ khi người bán không chịu bảo hành nhưng chi phí do người bán chịu
 - ❖ Sử dụng, bảo quản hàng hoá đúng như thiết kế quy định

135

2.9.3 Quyền và nghĩa vụ các bên

- ❑ Người bán
 - ❖ Khẩn trương khắc phục những khuyết tật trong thời gian bảo hành và tự chịu chi phí
 - ❖ Thời hạn bảo hành phải kéo dài thêm đúng bằng thời gian ngừng hoạt động do hỏng
 - ❖ Không phải bảo hành trong những trường hợp người mua sử dụng, bảo quản hàng hoá sai hướng dẫn, các bộ phận dễ hao mòn ..

136

2.10 ĐIỀU KHOẢN BẢO HIỂM (INSURANCE)

- ❑ Ai là người mua bảo hiểm?
- ❑ Điều kiện bảo hiểm cần mua.
- ❑ Loại chứng thư bảo hiểm cần lấy?

137

2.11 ĐIỀU KHOẢN PHẠT (PENALTY)

Điều khoản này qui định những biện pháp được thực hiện khi hợp đồng không được thực hiện (toàn bộ hay một phần) do nguyên nhân chủ quan gây ra.

Các trường hợp phạt :

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

138

Các biện pháp giải quyết phạt vi phạm nghĩa vụ giao hàng

- Hủy ngay đơn hàng, không thanh toán tiền bồi thường.
- Yêu cầu thay thế ngay lô hàng bị từ chối
- Yêu cầu nhà cung cấp giao hàng khác thay thế lô hàng, chi phí do nhà cung cấp vi phạm chịu.
- Các biện pháp trên được áp dụng kèm theo tỷ lệ tiền phạt

139

Các biện pháp giải quyết phạt vi phạm do chậm thanh toán

- Phạt một tỷ lệ phần trăm của số tiền đến thời hạn thanh toán, tính theo thời hạn chậm thanh toán.
- Phân bổ lãi suất chậm thanh toán, thường vận dụng tỷ lệ chiết khấu chính thức hay lãi suất hợp pháp được công bố hay lãi suất vay quá hạn của các ngân hàng, có lúc còn cộng thêm vài phần trăm.

140

Ví dụ :

- ❑ Phạt chậm giao hàng

In case delay shipment happens, the maximum allowance is 15 days from the L/C opening date, the penalty for delay interest will be based on annual rate 15% of the total contract amount.

In case of delay shipment, the seller has to pay to the buyer the penalty at 0.25% of delay goods value.

141

- ❑ Phạt giao hàng không phù hợp số lượng và chất lượng

In case of inadequate cargo as stipulation in the contract, this cargo must be re-exported to the seller.

- ❑ Phạt do chậm thanh toán

If the seller has implemented the articles of the contract exactly, the buyer does not pay to the seller through TT 15 days after shipment date the buyer has to compensate for the seller 3% of the total contract value.

142

- ❑ Phạt do hủy hợp đồng

If the buyer or the seller want to cancel the contract, 5% of total contract value shall be charged as penalty to that party.

143

ARTICLE 7: PENALTY

7.1 To delay shipment/ delay payment:

In case delay shipment/ delay payment happens, the penalty for delay interest will be based on annual rate 15 percent

7.2 To delay opening L/C:

In case delay opening L/C happens, the Seller has the right to delay shipment

7.3 To cancellation of contract:

If Seller or Buyer want to cancelled the contract, 5% of the total contract value would be charged

144

2.12 ĐIỀU KHOẢN BẤT KHẢ KHÁNG (FORCE MAJEURE)

Bất khả kháng là những trường hợp không lường trước được, không thể khắc phục được xảy ra sau khi ký hợp đồng làm cản trở việc hoàn thành nghĩa vụ của các bên.

- 🔒 Một sự kiện được coi là bất khả kháng khi nào ?

145

- ❖ Là sự kiện bất thường nếu suy nghĩ một cách hợp lý không thể thấy trước.
- ❖ Phải liên quan đến việc thực hiện hợp đồng.
- ❖ Không thể khắc phục được

👉 Ý nghĩa của điều khoản bất khả kháng

- ❖ Đảm bảo quyền lợi cho bên nghiêm chỉnh thực hiện hợp đồng nhưng không may mắn
- ❖ Cản trở bên không nghiêm túc thực hiện hợp đồng lợi dụng Bất khả kháng để không thực hiện hợp đồng

146

2.12.1 Các loại bất khả kháng

- ❑ Bất khả kháng tự nhiên: bão, lụt, động đất, núi lửa, mưa đá...
- ❑ Bất khả kháng xã hội: do con người gây nên như chiến tranh, cấm vận, đình công, bãi công,...

Căn cứ vào thời gian

- ❑ Bất khả kháng ngắn hạn: < 6 tháng
- ❑ Bất khả kháng dài hạn: >12 tháng

147

2.12.2 Quyền và nghĩa vụ của bên gặp bất khả kháng

- ❑ Được kéo dài thời gian thực hiện hợp đồng 1 khoảng thời gian bằng khoảng thời gian xảy ra bất khả kháng cùng với thời gian cần thiết để khắc phục nó.
- ❑ Phải khẩn trương thông báo cho bên kia biết (thường là 48h kể từ khi gặp bất khả kháng)
- ❑ Trong vòng 7 ngày phải lấy được giấy xác nhận của địa phương nơi xảy ra bất khả kháng về tình hình, diễn biến của bất khả kháng.

148

2.12.3 Cách quy định điều khoản bất khả kháng

- ❑ Liệt kê trường hợp có bất khả kháng
- ❑ Dẫn chiếu văn bản: ấn phẩm số 421 về bất khả kháng của ICC...

149

Ví dụ 1:

The Force Majeure (exemptions) clause of the international Chamber of Commerce (ICC publication No. 421) is hereby incorporated on this contract.

Ví dụ 2:

Strike, sabotage, which may be occurs in Origin Country shall be considered as Force Majeure

150

Ví dụ 3:

Force Majeure circumstances must be notified by cable by each party to the other within 2 days and confirmed by writing within 7 days from the cable together with a certificate of force majeure issued by the Chamber of Commerce concerned.

151

Ví dụ 4:

In the event that the performance or implementation of this contract by either party is prevented or delayed in the whole or in part by war, rebellion, riot, Acts of God or event beyond control of either party hereof, none of party shall be liable for fulfillment of his obligation under this contract.

In the event of Force Majeure, both parties shall mutually consult and agree upon the appropriate measures to be taken in order to eliminate or minimize the unfavorable consequences caused by Force Majeure.

152

Ví dụ 5:

The party who is prevented or delayed in whole or part from fulfillment of this contract by Force Majeure shall immediately advise the other party about commencement and cessation of Force Majeure.

Certificate issued by a respective Chamber of Commerce of the incapacitated party's country shall be regarded as the sufficient evidence of existence and duration of Force Majeure.

153

2.13 ARBITRATION (TRỌNG TÀI)

- Tên tổ chức trọng tài xét xử
- Luật xét xử
- Quyết định chung thẩm

154

Arbitration:

Ví dụ 1:

when realizing this contract, if any dispute is unable to be agreed on the negotiation between both sides, it will be brought to the VietNam International Arbitration Center beside the Chamber of Commerce and Industry in Hanoi to solve according to the International commercial law and this is final and binding.

155

Ví dụ 2:

Any disputes which can not be settled between both parties, will be judged on the basics of Vietnamese Law by the Economic Court of Ho Chi Minh city. Arbitration fees and other related charges shall be borne by the losing party, unless otherwise agreed. The conditions and terms not mentioned in this contract will be based on Incoterms 2000

156

2.14. CÁC ĐIỀU KHOẢN KHÁC (OTHER CLAUSES)

Ví dụ 1:

This contract is made in Ho Chi Minh City this day of April 5th, 2005 in 4 copies, each side is to keep 2, any of which is equality authentic. This contract is valid from the signing date to June 6, 2005.

157

Ví dụ 2:

ARTICLE 8: GENERAL CONDITION

8.1 By signing this contract, previous correspondence and negotiations connected herewith shall be null and void

8.2 This contract comes into effect from signing date, any amendment and additional clause to these conditions shall be valid only if made in written form and duly confirmed by both sides.

8.3 This contract is made in 6 English originals, each side keeps 3.

158