

**TẠI SAO LẠI
PHẢI CÓ
QUAN HỆ
THƯƠNG MẠI
QUỐC TẾ?**



TẠI SAO LẠI PHẢI CÓ QUAN HỆ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ?

- Do nhu cầu mở rộng thị trường,
- Do tận dụng lợi thế cạnh tranh của mình và của đối tác,
- Do nhu cầu phát triển công nghệ,
- Do nhu cầu trao đổi hàng hóa, dịch vụ và ngoại giao giữa các nước,
- Do thực hiện nghĩa vụ quốc tế của quốc gia mình...

Vậy THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ (NGOẠI THƯƠNG) là gì?

NỘI DUNG CHÍNH

1. CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ
2. CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ (INCOTERMS 2020/2010/2000)
3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG
4. HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG
5. TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG
6. ÔN TẬP

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

- | | |
|------------------------------|--|
| [1] Giao dịch trực tiếp | [6] Đấu giá quốc tế |
| [2] Giao dịch qua trung gian | [7] Đấu thầu quốc tế |
| [3] Mua bán đối lưu | [8] Giao dịch tại sở giao
dịch hàng hóa |
| [4] Gia công quốc tế | |
| [5] Giao dịch tái xuất | |

Vậy, PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH NÀO PHỔ BIẾN HIỆN NAY?

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[1] Giao dịch trực tiếp

- **Khái niệm:**

Là phương thức giao dịch trong đó NB và NM có trụ sở kinh doanh đặt ở các quốc gia khác nhau, trực tiếp giao dịch bằng cách gặp mặt hoặc thông qua thư từ, điện tín... để bàn bạc và thỏa thuận với nhau về hàng hóa, giá cả, phương thức thanh toán... và các điều kiện thương mại khác.

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[1] Giao dịch trực tiếp

- **Đặc điểm:**

1. Người bán và người mua giao dịch trực tiếp với nhau trên cơ sở tự nguyện của các bên về nội dung thỏa thuận
2. Giao dịch có thể diễn ra mọi lúc, mọi nơi,...
3. Mua tách rời bán và không có sự ràng buộc giữa các lần giao dịch với nhau

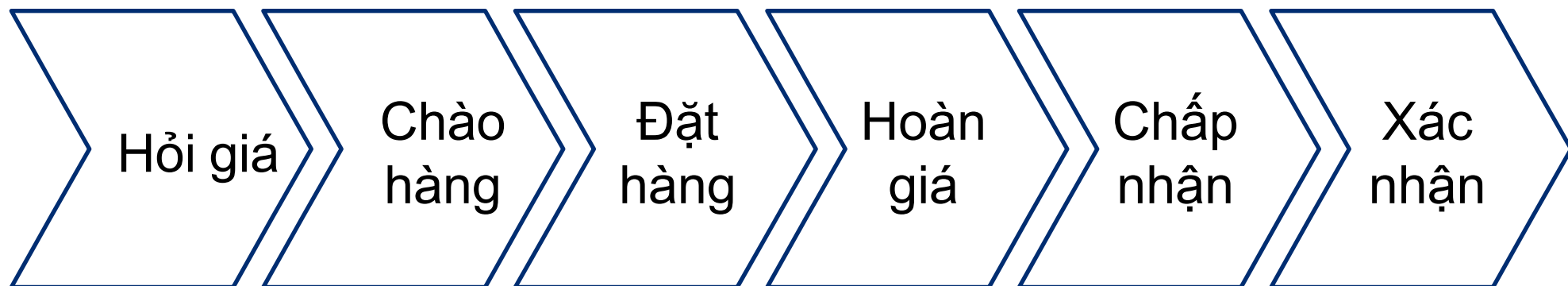


DIRECT?

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[1] Giao dịch trực tiếp

- **Kỹ thuật tiến hành giao dịch**



Bước 1: Hỏi Hàng (Enquiry)

Là lời đề nghị giao dịch hay nói cách khác là đề nghị thiết lập quan hệ mua bán xuất phát từ phía người mua.

- **Về phương diện thương mại**, đây là việc người mua đề nghị người bán báo cho mình biết giá cả và các điều kiện để mua hàng.
- **Về mặt pháp lý**: Pháp luật không ràng buộc nghĩa vụ người hỏi hàng, nghĩa là người hỏi hàng không có nghĩa vụ phải mua hàng. Không mua hàng, người hỏi mua không thể bị kiện hoặc bị khiếu nại.

Bước 2: Phát giá còn gọi là chào hàng (offer).

Chào hàng là lời đề nghị ký kết hợp đồng xuất phát từ phía người bán, khác với hỏi hàng chỉ là đề nghị thiết lập quan hệ mua bán. Có hai loại chào hàng.

- + **Chào hàng tự do**: Là loại chào hàng người bán không bị ràng buộc trách nhiệm với thư chào hàng,
- + **Chào hàng cố định**: Người bán cam kết một cách dứt khoát nghĩa vụ cung cấp hàng hóa cho người mua trong một khoảng thời gian nhất định, và loại chào hàng này chỉ gửi cho một người.

LƯU Ý:

- Khi người mua nhận được chào hàng tự do thì *chưa chắc sẽ trở thành người mua* thực sự, còn
 - Khi nhận được chào hàng cố định thì *chắc chắn người được chào hàng sẽ trở thành người mua*, như họ chấp nhận mọi điều kiện quy định trong thư chào hàng trong thời gian có hiệu lực của thư chào hàng.
- **Do vậy**, khi ký phát những thư chào hàng cố định, người bán hàng cần phải xem xét kỹ lưỡng từng chi tiết nhỏ cũng phải phù hợp với luật pháp và phải có lợi cho Nhà nước, có lãi cho công ty và không để phát sinh tranh chấp hoặc tổn thất.

PHÂN BIỆT CHÀO HÀNG CỐ ĐỊNH VÀ CHÀO HÀNG TỰ DO

Có 3 cách.

- + **Theo tiêu đề:** Nhưng thường không ghi.
- + **Theo nội dung:** Chúng tôi chào có cam kết hoặc chào không cam kết.
- + **Theo thời hạn hiệu lực:** Chào hàng cố định thường có thời hạn hiệu lực còn chào hàng tự do thì không ghi.

Bước 3: Đặt hàng (order)

Trong đơn đặt hàng người mua thường nêu cụ thể tên hàng hóa định mua và đề nghị người bán cung cấp hàng cho mình theo những điều kiện (số lượng, phẩm chất, thời hạn giao hàng v.v.) do mình tự đặt ra.

Một khi người bán chấp nhận hoàn toàn đơn đặt hàng trong thời hạn quy định thì hợp đồng coi như đã được thành lập giữa bên mua và bên bán.

Bước 4: Hoàn giá (counter-offer)

Hoàn giá hay còn gọi là **mặc cả giá**. Hành động hoàn giá có thể biến một thư chào hàng cố định thành một thư chào hàng tự do.

Về mặt pháp lý, hoàn giá chào là việc người được chào giá khước từ đề nghị của người chào giá, tự mình trở thành người chào giá và đưa ra đề nghị mới làm cơ sở ký kết hợp đồng.

Bước 5: Chấp nhận (acceptance)

Là sự đồng ý hoàn toàn với những đề nghị (chào hàng hoặc đặt hàng) do phía bên kia (người mua hoặc người bán) đưa ra.

Chấp nhận một *đơn chào hàng cố định đồng nghĩa với ký kết hợp đồng* vì đơn chào hàng cố định ràng buộc trách nhiệm của người phát đơn chào hàng.

Còn chấp nhận đơn chào hàng tự do thì người bán *có thể không thi hành chấp nhận* vì đơn chào hàng tự do không ràng buộc trách nhiệm của người bán.

Acceptance gồm 2 loại:

1- Acceptance hoàn toàn vô điều kiện: Với việc chấp nhận này hợp đồng sẽ được ký kết, và hợp đồng bao gồm những chứng từ sau.

- Offer: Do người bán ký.
- Order: Do người mua ký.
- Acceptance: Do người mua ký.

Sau khi 3 loại chứng từ nói trên được ký kết thì hợp đồng coi như đã được ký.

Acceptance gồm 2 loại:

2- Acceptance có điều kiện: Về cơ bản thì hợp đồng vẫn chưa được ký kết và vẫn còn nhiều khả năng không được ký.

➤ ***Giá trị hiệu lực của chấp nhận phải thoả mãn đk:***

- Chấp nhận phải đồng ý vô điều kiện với mọi nội dung của lời đề nghị (chào hàng, đặt hàng) trước đó.
- Chấp nhận phải được gửi đi trong thời hạn hiệu lực của đơn chào hàng.
- Lời chấp nhận phải do chính người nhận giá gửi đi (Vinafood)
- Lời chấp nhận phải được gửi đến tay người đưa ra lời đề nghị trước đó.

VÍ DỤ 1

Công ty Lifehome của Nhật chào hàng Công ty Vinafood của VN với những nội dung sau:

- Tên hàng: Thịt đông lạnh.
- Số lượng: 200MT
- Giá cả: 3000USD/MT

Công ty Vina food trả lời như sau: *“Chúng tôi chấp nhận lời chào hàng của quý Công ty nhưng đề nghị quý Công ty giảm giá xuống là 2900USD/MT”*

Vậy đây có phải là chấp nhận không?

VÍ DỤ 2

Lời chào hàng trên được gửi đi ngày 10/9/99 & giá trị hiệu lực của nó là 20 ngày. Đến ngày 3/10/99 Vinafood mới chấp nhận chào hàng nhưng Lifehome đã bán lô hàng đó cho người khác và Vinafood kiện Lifehome.

Như vậy đúng hay sai?

2- Acceptance có điều kiện

➤ *Thu hồi chấp nhận:*

Chấp nhận có thể được thu hồi khi lời thu hồi đến cùng một lúc hoặc đến trước thu' chấp nhận.

Bước 6: Xác nhận (confirmation).

Xác nhận luôn đồng nghĩa với ký hợp đồng.

Xác nhận là việc sau khi thoả thuận về điều kiện giao dịch người mua và người bán ghi lại, khẳng định lại mọi thoả thuận gửi cho đối phương.

- Xác nhận do người bán gửi gọi là giấy xác nhận bán hàng.
- Xác nhận do người mua gửi gọi là giấy xác nhận mua hàng.

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[1] Giao dịch trực tiếp

• Ưu nhược điểm của PP này:

Ưu điểm

- Giảm chi phí trung gian, nâng cao sức cạnh tranh
- Đảm bảo bí mật kinh doanh, nâng cao hiệu quả giao dịch
- Thích ứng nhu cầu thị trường
- Thiết lập, mở rộng thị trường tiện

lợi, nhanh chóng

Nhược điểm

- Khó khăn ở thị trường mới, mặt hàng mới
- Tiềm lực tài chính, đội ngũ có kinh nghiệm

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[2] Giao dịch qua trung gian

- **Khái niệm:**

Là phương thức giao dịch, trong đó mọi quá trình trao đổi giữa NB với NM (NB và NM có trụ sở kinh doanh đặt ở các quốc gia khác nhau) để mua bán hàng hóa và dịch vụ đều phải thông qua người thứ ba gọi là các trung gian thương mại.

AGENTS OR BROKERS?

Ưu - nhược điểm của hình thức giao dịch qua trung gian

a. Ưu điểm:

- TG là những người am hiểu nghiệp vụ nên việc mua bán được tiến hành nhanh chóng hơn.
- TG thường có CSVC nhất định nên người uỷ thác có thể lợi dụng được CSVC của họ.
- TG là người có mối quan hệ với nhiều công ty nên có thể giúp người uỷ thác trong mua bán.
- TG am hiểu về pháp luật, tập quán địa phương, thị trường nên tránh được những rủi ro cho người uỷ thác.
- Với DN mới gia nhập TT, chưa tạo được lòng tin đối với khách hàng nên buộc phải dùng TG

b. Nhược điểm:

- Phải trả phí, chia sẻ lợi nhuận và kinh nghiệm cho trung gian.
- DN mất sự liên lạc trực tiếp với thị trường: mọi thông tin từ thị trường đều phải thông qua trung gian.
- DN phụ thuộc rất lớn vào tiềm lực, kinh nghiệm của kênh trung gian.
- Đôi khi DN phải chấp nhận hoặc bị ảnh hưởng bởi những yêu cầu từ kênh trung gian và chịu thiệt hại hoặc mất cơ hội vì sự chậm trễ cũng như tắc trách của kênh trung gian.

CÁC LOẠI TRUNG GIAN:

Trong buôn bán quốc tế việc sử dụng người trung gian rất phổ biến, các trung gian mua bán phổ biến trên thị trường bao gồm:

- **Môi giới thương mại**
- **Đại lý thương mại**
- **Ủy thác mua bán hàng hóa.**

MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI:

Điều 150, Luật Thương mại đưa ra định nghĩa:

- *Môi giới thương mại là hoạt động thương mại*, theo đó một thương nhân làm trung gian (gọi là bên môi giới) cho các bên mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ (gọi là bên được môi giới) trong việc đàm phán, giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ và được hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới.
- *Quan hệ giữa người ủy thác và người môi giới* là quan hệ dựa trên sự ủy thác từng lần chứ không phải hợp đồng dài hạn.

ĐẠI LÝ THƯƠNG MẠI:

Điều 166, Luật Thương mại đưa ra định nghĩa:

- *Đại lý thương mại là hoạt động thương mại*, theo đó bên giao đại lý và bên đại lý thỏa thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hóa cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao.
- *Quan hệ giữa người ủy thác và người đại lý* là quan hệ hợp đồng đại lý.

ỦY THÁC MUA BÁN HÀNG HÓA:

Điều 155, Luật Thương mại đưa ra định nghĩa:

Ủy thác mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận ủy thác thực hiện việc mua bán hàng hóa với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thỏa thuận với bên ủy thác và được nhận thù lao ủy thác.

[2] Giao dịch qua trung gian

Khái niệm về Đại lý (Agent):

Đại lý là **một cá nhân** hay **một tổ chức** được người uỷ thác uỷ nhiệm cho thực hiện một số công việc nhất định vì quyền lợi của người uỷ thác. Quan hệ giữa người đại lý và người uỷ thác được quy định trong một văn bản gọi là **hợp đồng đại lý**.



AGENTS OR BROKERS?

[2] Giao dịch qua trung gian

Phân loại Đại lý

➤ Căn cứ vào quyền hạn có 3 loại:

- **Đại lý toàn quyền (Universal agent):** là người được phép thay mặt người uỷ thác làm mọi công việc mà người uỷ thác làm.
- **Tổng đại lý (General agent):** là người được uỷ quyền làm một phần việc nhất định của người uỷ thác. **VD: Ký kết những hợp đồng thuộc 1 nghiệp vụ nhất định.**
- **Đại lý đặc biệt (đại lý chuyên ngành) (Special agent):** chỉ hoạt động trong công việc cụ thể. **VD: Mua 10 máy ủi đất.**

[2] Giao dịch qua trung gian

Phân loại Đại lý

➤ Căn cứ vào nội dung quan hệ giữa người ủy thác và người đại lý:

Đại lý thụ uỷ

(Mandatory agent)

- Là đại lý làm việc vì quyền lợi của người uỷ thác, chi phí của người uỷ thác, nhân danh người uỷ thác.
- Thù lao của đại lý là tiền lương hoặc tiền %.
- Trong hợp đồng, đại lý không có quyền đứng tên.

Đại lý hoa hồng

(Commission agent)

- Là đại lý hoạt động nhân danh mình nhưng chi phí của người uỷ thác.
- Thù lao là % doanh số mua bán.

Đại lý kinh tiêu

(Merchant agent)

- Là đại lý hoạt động với danh nghĩa, chi phí là của mình.
- Tiền thù lao là tiền chênh lệch giữa giá bán và giá mua.
- Đây là đại lý có trách nhiệm nặng nề nhất.

[2] Giao dịch qua trung gian

➤ *Căn cứ vào số lượng đại lý được chỉ định*

- Đại lý Factor:

- + Được giao quyền sở hữu hàng hóa.
- + Được phép đứng tên mình bán hàng hóa với giá cả do mình qui định.
- + Được nhận tiền hàng từ người mua.

- Đại lý gửi bán (Consignee):

- + Có kho và cửa hàng.
- + Chi phí người uỷ thác chịu, danh nghĩa của mình.

- **Đại lý bảo đảm thanh toán (Del credere agent):** bảo đảm sẽ bồi thường cho người uỷ thác nếu người mua ký kết hợp đồng mà không thanh toán tiền hàng.

- **Đại lý độc quyền (sole agent):** là đại lý duy nhất của người uỷ thác.

[2] Giao dịch qua trung gian

Đặc điểm của đại lý:

- Đại diện cho quyền lợi của người uỷ thác do đó đứng tên trong hợp đồng mua bán
- Chiếm hữu hàng hoá và phải chịu trách nhiệm về việc khách hàng có thực hiện HĐ hay không
- Chỉ được nhận tiền thù lao từ một phía là phía người uỷ thác
- Quan hệ với người uỷ thác là HĐ dài hạn

AGENTS OR BROKERS?

[2] Giao dịch qua trung gian

Khái niệm về Môi giới (Broker)

Môi giới là một thương nhân được người bán hoặc người mua ủy thác tiến hành giao dịch để mua bán hàng hóa và dịch vụ



AGENTS OR BROKERS?

[2] Giao dịch qua trung gian

Đặc điểm của môi giới:

- Không đứng tên trong hợp đồng mua bán
- Không chiếm hữu hàng hoá và không chịu trách nhiệm về việc khách hàng có thực hiện hợp đồng hay không
- Nhận tiền thù lao từ một phía là người uỷ thác mua và người uỷ thác bán
- Quan hệ với người uỷ thác là Hợp đồng từng lần không phải hợp đồng dài hạn.

AGENTS OR BROKERS?

[2] Giao dịch qua trung gian

• Ưu - nhược điểm của PP này:

Ưu điểm

- Nhờ sự hiểu biết của trung gian về thị trường, DN tránh được rủi ro
- Tranh thủ được cơ sở vật chất của trung gian
- Hình thành được mạng lưới tiêu thụ rộng

Nhược điểm

- Mất sự liên hệ trực tiếp với thị trường
- Phụ thuộc vào năng lực của trung gian
- Đáp ứng yêu sách của trung gian
- Lợi nhuận bị chia sẻ



AGENTS OR BROKERS?

[2] Giao dịch qua trung gian

- **LƯU Ý:**

1. Lựa chọn đại lý, môi giới phải thận trọng
2. Căn cứ vào mục đích, yêu cầu của việc kinh doanh và năng lực của trung gian để lựa chọn loại hình trung gian phù hợp
3. Chỉ sử dụng trong những trường hợp thật sự cần thiết



AGENTS OR BROKERS?

CÂU HỎI THẢO LUẬN

[?] Qua những hiểu biết về **môi giới** và **đại lý**, hãy chỉ ra điểm giống và khác nhau giữa 2 loại hình này?

PHÂN BIỆT GIỮA BROKER VÀ AGENT

MÔI GIỚI (BROKER)

- **Giống:** Đều làm việc vì quyền lợi của người khác để kiếm tiền thù lao
- **Khác:**
 - Không có quyền đứng tên trong hợp đồng.
 - Quan hệ với người uỷ thác là từng lần và không là quan hệ hợp đồng dài hạn.
 - Hưởng % doanh số mua bán.

ĐẠI LÝ (AGENT)

- **Giống:** Đều làm việc vì quyền lợi của người khác để kiếm tiền thù lao
- **Khác:**
 - Có quyền đứng tên trong hợp đồng.
 - Là quan hệ hợp đồng, quan hệ dài hạn.
 - Bán đứt: hưởng chênh lệch giữa giá bán và giá mua

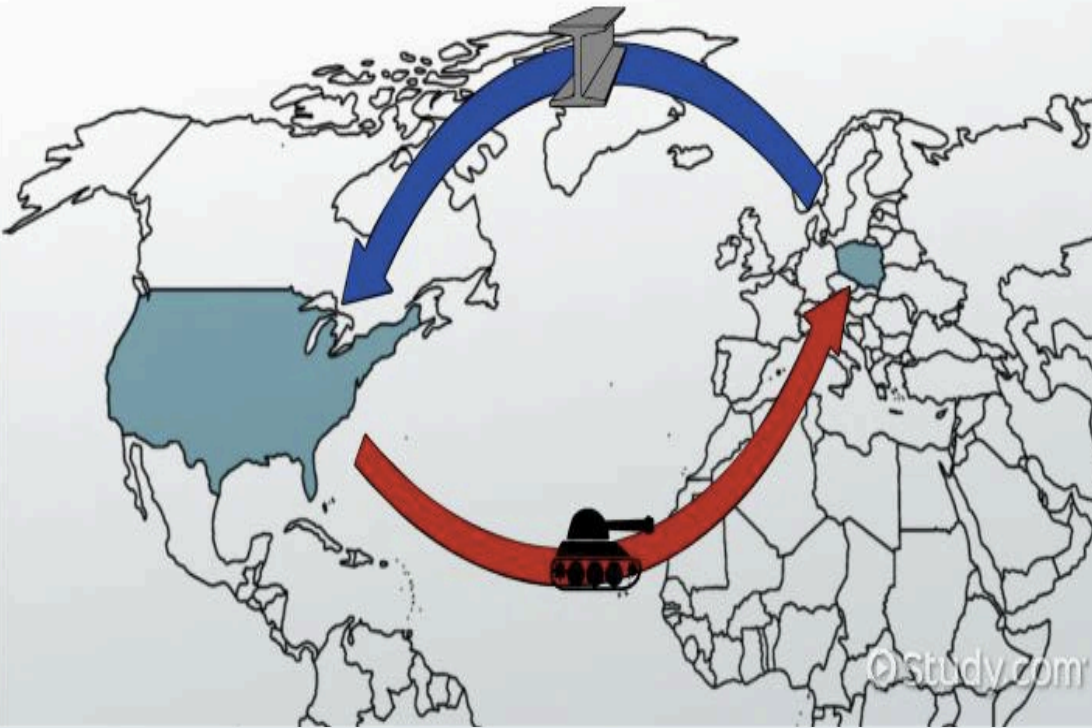
BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[3] Mua bán đối lưu (Counter Trade)

Khái niệm:

- Là một phương thức giao dịch, **trong đó XK kết hợp chặt chẽ với NK**, người bán đồng thời là người mua, lượng hàng hóa trao đổi có giá trị tương đương.
- Mục đích của trao đổi không phải nhằm thu về một khoản ngoại tệ mà nhằm thu về 1 hàng hóa khác có giá trị tương đương

TRAO ĐỔI HÀNG HÓA QUA LẠI?



BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[3] Mua bán đối lưu

- **Đặc điểm:**

1. Có sự đối ứng giữa hành vi mua bán
2. Mục đích của trao đổi là hàng hoá có giá trị tương đương
3. Tiền tệ có tham gia vào giao dịch nhưng hàng được giao đi được thanh toán một phần hoặc toàn bộ bằng hàng.
4. Giao dịch nhằm cân bằng lượng thu chi ngoại tệ

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[3] Mua bán đối lưu – Counter Trade

Yêu cầu về cân bằng của mua bán đối lưu:

1. Cân bằng về mặt hàng
2. Cân bằng về giá cả
3. Cân bằng về tổng giá trị hàng giao cho nhau
4. Cân bằng về điều kiện giao hàng



TRAO ĐỔI HÀNG HÓA QUA LẠI?

[3] Mua bán đối lưu

Các hình thức mua bán đối lưu:

3.1- Hàng đổi hàng Barter

a. Hàng đổi hàng trực tiếp:

Là việc trao đổi hàng hóa có giá trị tương đương, việc giao hàng diễn ra đồng thời. Trong giao dịch này, giá cả có tác dụng so sánh giá trị hàng trao đổi



TRAO ĐỔI HÀNG HÓA QUA LẠI?

Các hình thức mua bán đối lưu:

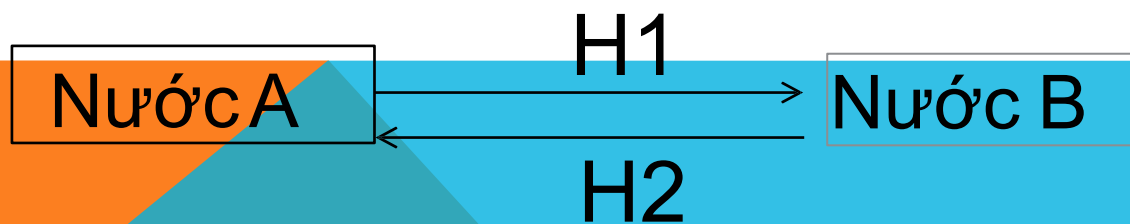
3.1- Hàng đổi hàng Barter

a. Hàng đổi hàng trực tiếp:

a₁. Nghiệp vụ hàng đổi hàng cổ điển:

Chỉ có 2 bên tham gia trao đổi hàng hóa và không dùng tiền để thanh toán.

100% HĐ được bù đắp
bằng hàng hóa



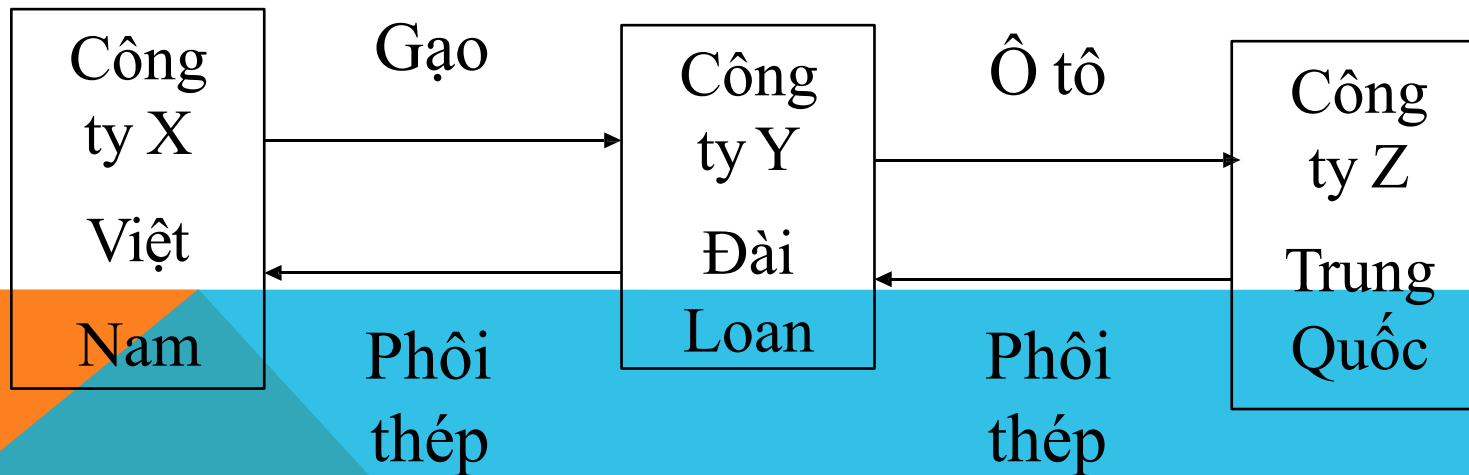
Các hình thức mua bán đối lưu:

3.1- Hàng đổi hàng Barter

a. Hàng đổi hàng trực tiếp:

a₂. Nghiệp vụ hàng đổi hàng hiện đại:

Thu hút 3 – 4 bên tham gia, có thể sử dụng tiền để thanh toán một phần tiền hàng.



3.1- Hàng đổi hàng Barter

a. Hàng đổi hàng trực tiếp:

Ưu điểm:

- Hai bên trao đổi hàng hóa có giá trị tương đương.
- Hoạt động XK và NK diễn ra hầu như đồng thời

Nhược điểm:

- Khó tìm được những hàng hóa có giá trị tương đương.
- Nếu một bên giao trước một bên giao sau có thể có sự chênh lệch tín dụng, không cân bằng.

VÍ DỤ VỀ BUÔN BÁN ĐỔI LƯU

Tổng công ty Thương mại Khoáng sản và Kim loại của Ấn Độ (MMTC) đã nhập khẩu 50.000 tấn đường ray trị giá khoảng 38 triệu USD từ một công ty của Nam Tư so với tinh quặng sắt và viên nén có cùng giá trị.

3.1- Hàng đổi hàng Barter

b. Hàng đổi hàng tổng hợp (Clearing):

Hai chủ thể của quan hệ buôn bán thỏa thuận chỉ định ngân hàng thanh toán để mở **TK clearing** nhằm ghi chép tổng trị giá hàng giao nhận của mỗi bên. Sau 1 thời gian quy định, ngân hàng mới quyết toán **TK clearing** và bên bị nợ (tức nhận nhiều mà giao ít) sẽ phải trả khoản nợ bội chi mà mình đã gây ra.



TRAO ĐỔI HÀNG HÓA QUA LẠI?

3.1- Hàng đổi hàng Barter

b - Hàng đổi hàng tổng hợp (Clearing)

b₁. Bình hành công cộng (Public clearing):

- Chủ thể là hai (hoặc nhiều) Nhà nước
- NH giữ tài khoản clearing là NH quốc gia ở 1 trong 2 nước hoặc cả hai.
- Hình thức này thường dùng cho các giao dịch theo hiệp định ghi nợ hoặc thanh toán giữa hai (hay nhiều) nước.

TRAO ĐỔI HÀNG HÓA QUA LẠI?

3.1- Hàng đổi hàng Barter

Trích Nghị định thư Hàng đổi hàng 2004 giữa Bộ Thương mại CHXHCN Việt Nam và Bộ Kinh tế và ngoại thương CH Arap Syria:

Điều 1:

Hàng hóa của Syria: Sợi bông, len, thuốc lá, hh khác

Hàng hóa của VN: Gạo, cao su, HH khác

Thời gian: từ ngày Nghị định thư có hiệu lực đến hết 2005

Giá trị: không dưới **20 triệu USD** mỗi chiều

Điều 2: L/C mở bởi NH Thương mại Syria hoặc Vietcombank VN và 1 trong 2 NH sau:

- Banque Francaise Du Commerce Exterieur
- UBAF Singapore

Điều 3: Số dư TK được giải quyết bằng cách giao hàng hóa nói trên trong vòng **3 tháng** từ ngày hết hạn Nghị định thư

3.1- Hàng đổi hàng Barter

b - Hàng đổi hàng tổng hợp (Clearing)

b₂. **Bình hành tư nhân (Private clearing):**

- Chủ thể là hai hay nhiều doanh nghiệp.
- Ngân hàng giữ tài khoản clearing là bất kỳ ngân hàng nào do hai bên thoả thuận chỉ định.
- Bên nợ trả tiền nợ bội chi có thể bằng tiền một phần tùy theo thoả thuận.



TRAO ĐỔI HÀNG HÓA QUA LẠI?

VÍ DỤ VỀ BUÔN BÁN ĐỐI LƯU

Tập đoàn Dệt may Quốc gia của Ấn Độ đã ký một thỏa thuận trị giá 200 triệu Rupee Ấn Độ để mua từ Liên Xô 200 khung dệt. Liên Xô đồng ý mua lại là 75% sản phẩm dệt từ các khung dệt này và phần còn lại Ấn Độ trả bằng tiền mặt.

3.1- Hàng đổi hàng Barter

- Ưu điểm:

- ✓ Điều tiết thừa thiếu, giúp các nước hoặc các DN thiếu các phương pháp thanh toán đối ngoại tiến hành buôn bán, từ đó giúp cho TMQT phát triển.
- ✓ Tránh hoặc giảm bớt việc chuyển dịch tiền có liên quan tới giao hàng hợp đồng.

- Nhược điểm:

- ✓ Hình thức kém linh hoạt
- ✓ Khó đảm bảo sự công bằng hàng hóa trao đổi
- ✓ Rủi ro lớn nhất là bên đã giao hàng có thể không nhận được hàng mà bên kia phải giao
- ✓ Chịu sự ràng buộc của tính bổ sung kinh tế giữa hai nước.

Các hình thức mua bán đối lưu

3.1- Hàng đổi hàng Barter

3.2 - Hình thức mua đối lưu (Counter–purchase)

Mua đối lưu (Mậu dịch song song) là hai bên giao dịch mua sản phẩm của nhau thông qua hai hợp đồng vừa độc lập lại vừa có liên hệ với nhau.



TRAO ĐỔI HÀNG HÓA QUA LẠI?

Các hình thức mua bán đối lưu

3.2 - Hình thức mua đối lưu (Counter-purchase)

Đặc điểm:

- Khác với giao dịch thông thường ở chỗ bên XK trước phải cam kết mua lại hàng hoá của bên NK bằng chính tiền được thanh toán.
- Thời gian trao đổi hàng không đồng thời.
- Giá trị hàng giao đổi ứng trong thời gian HĐ có hiệu lực thường không bằng 100% HĐ xuất khẩu ban đầu.

Các hình thức mua bán đối lưu

3.3- Hình thức trao đổi bù trừ: (Compensation)

Là việc hai bên ký 1 hợp đồng trao đổi hàng hóa dài hạn và đến cuối kỳ sẽ tính toán số chênh lệch giữa hàng giao và hàng nhận, phần chênh lệch này có thể thanh toán bằng tiền hoặc được chuyển sang kỳ tiếp theo.

Là một loại hình mua bán có thanh toán bằng cả hàng hóa và tiền.

Ví dụ, một công ty bán trang thiết bị cho chính phủ Braxin và được thanh toán một nửa bằng tiền tệ mạnh, một nửa bằng hàng hóa.

Các hình thức mua bán đối lưu

3.3- Trao đổi bù trừ: (compensation)

Một số hình thức trao đổi bù trừ:

- **Bù trừ thật sự:** việc XK liên kết NK ngay trong 1 hợp đồng
- **Bù trừ trước (Pre - compensation):** 1 bên giao hàng, sau 1 thời gian sau khi nhận được hàng bên kia mới giao hàng tương ứng theo hợp đồng.
- **Bù trừ song hành (Paralell Compensation):** 1 bên sau khi XK hứa hẹn trong bản ghi nhớ (memorandum) sẽ NK của bên kia. Vì không là hợp đồng nên không chắc chắn

Các hình thức mua bán đối lưu

3.4- Giao dịch bồi hoàn (offset):

Việc 1 bên giao hàng không phải để lấy tiền mà đổi lấy 1 số ưu đãi nhất định.

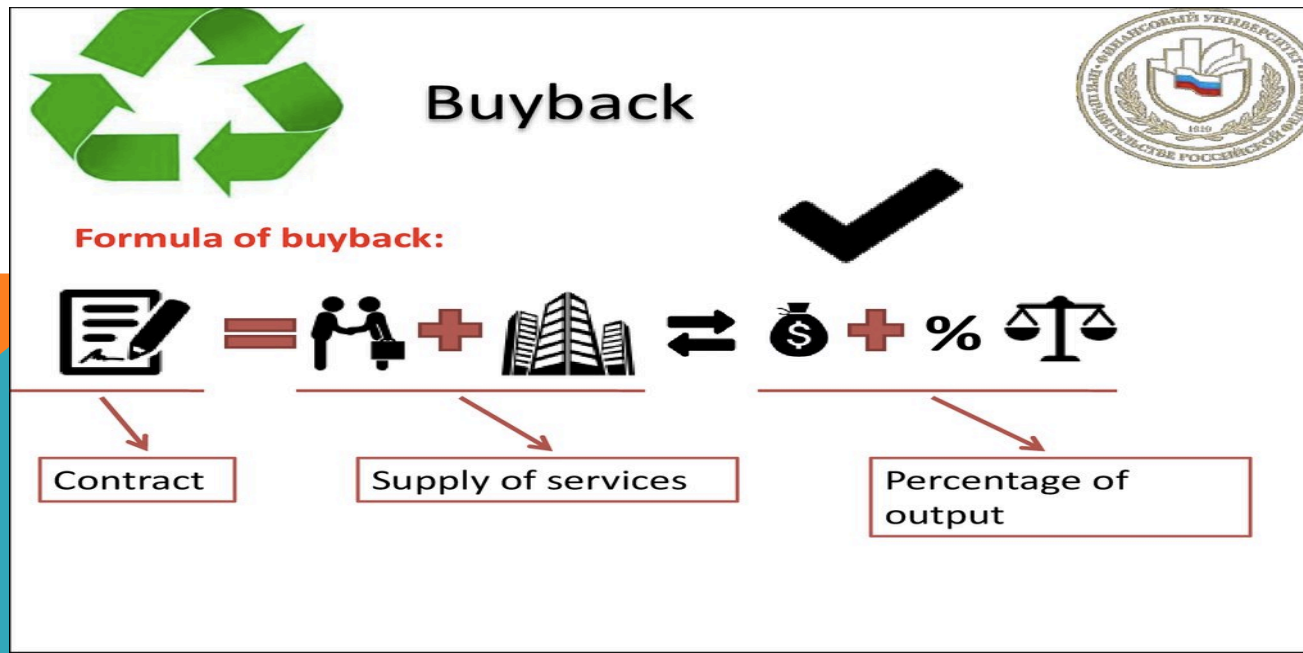
VD: Giao hàng cho A để được ưu tiên cho vay vốn.

Các hình thức mua bán đối lưu

3.5- Mua lại sản phẩm. (Buy backs):

Là trường hợp một bên giao thiết bị không phải để lấy tiền mà nhận lại những sản phẩm hoàn thiện do thiết bị đó tạo ra.

Nghiệp vụ mua lại (Buy back agreement): người mua đồng ý cung cấp công nghệ hoặc trang thiết bị để xây dựng các cơ sở sản xuất và nhận thanh toán dưới dạng sản phẩm do cơ sở đó sản xuất.



VÍ DỤ

Người bán sẽ thiết kế và xây dựng một nhà máy ở nước người mua để sản xuất máy kéo và được nhận lại các máy kéo hoàn chỉnh do nhà máy đó sản xuất, sau đó bán lại trên thị trường thế giới.

Về bản chất, các HH và DV được mua bán trong giao dịch gốc đã sinh ra các hàng hóa và dịch vụ khác, chúng đóng vai trò như một khoản thanh toán cho các HH và DV được mua bán trong giao dịch gốc. Nghiệp vụ mua lại sản phẩm có thể phải mất vài năm mới hoàn thành do đó nó chứa đựng rủi ro khá lớn.



Các hình thức mua bán đối lưu

3.6- Chuyển giao nghĩa vụ. (Switch):

Là việc bên nhận hàng chuyển khoản nợ về tiền hàng cho bên thứ 3 để bên thứ 3 này trả tiền. Nghĩa vụ này bảo đảm cho các công ty khi nhận hàng đối lưu không phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của mình có thể bán hàng đó đi.

VD: Vinaconex nhận gạch Ý, trong khi đó xi măng Bỉm Sơn nợ tiền của Vinaconex nên Vinaconex yêu cầu xi măng Bỉm Sơn giao xi măng cho Ý.

TRAO ĐỔI HÀNG HÓA QUA LẠI?

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[4] Gia công quốc tế

Khái niệm

- Gia công là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận gia công sử dụng một phần hoặc toàn bộ nguyên liệu, vật liệu của bên đặt gia công để thực hiện một hay nhiều công đoạn trong quá trình sản xuất theo yêu cầu của bên đặt gia công để hưởng thù lao.
- Gia công quốc tế là hình thức gia công thương mại mà bên đặt gia công hoặc bên nhận gia công là thương nhân nước ngoài



GIA CÔNG QUỐC TẾ?

[4] Gia công quốc tế

Đặc điểm:

- Hoạt động XNK gắn liền với hoạt động sản xuất.
- Là một hình thức mậu dịch lao động, một hình thức XK lao động tại chỗ qua hàng hóa.
- Là một phương thức buôn bán "Hai đầu ở ngoài"



GIA CÔNG QUỐC TẾ?

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[5] Giao dịch tái xuất

Khái niệm

Tái xuất là xuất khẩu trở ra nước ngoài những hàng trước đây đã nhập khẩu, chưa qua chế biến ở nước tái xuất.



Tạm nhập tái xuất? Quá cảnh? Kho ngoại quan

[5] Giao dịch tái xuất

Đặc điểm

- Giai đoạn nhập khẩu và xuất khẩu là 2 hợp đồng riêng biệt
- Giao dịch này luôn thú hút 3 bên
- Hàng hóa chưa qua chế biến tại nước tái xuất
- Mục đích, thu lượng ngoại tệ lớn hơn vốn bỏ ra

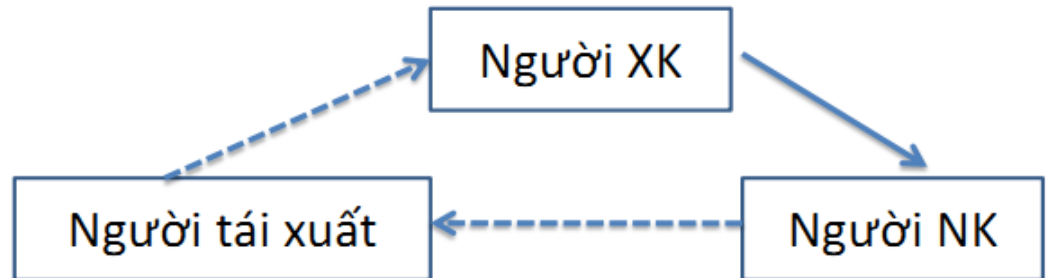
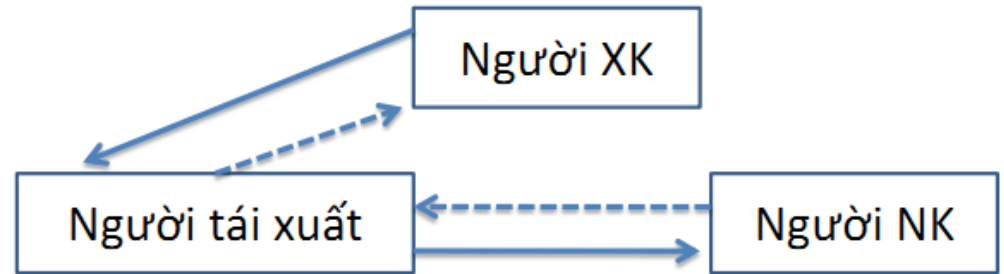


Tạm nhập tái xuất? Quá cảnh? Kho ngoại quan

[5] Giao dịch tái xuất

Các hình thức tái xuất

- Tạm nhập tái xuất
- Hàng quá cảnh
- Hàng chuyên khẩu



Tạm nhập tái xuất? Quá cảnh? Kho ngoại quan

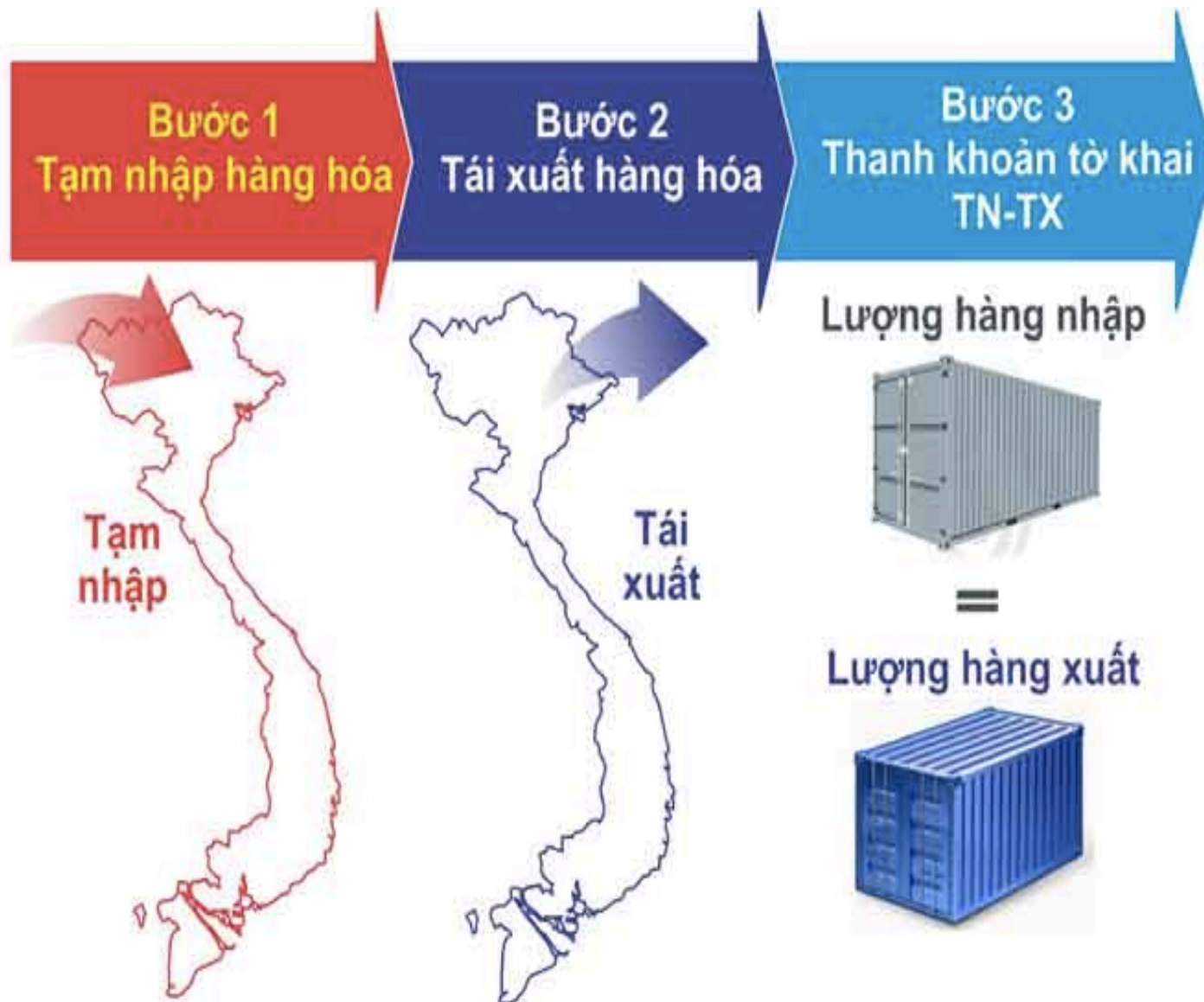
[5] Giao dịch tái xuất

5.1- Tạm nhập tái xuất (*Temporary import and re-export*)

Căn cứ theo quy định tại **Luật Hải quan năm 2014** và **Nghị định số 69/2018/NĐ-CP**, khái niệm **tạm nhập tái xuất** được hiểu là việc một thương nhân Việt Nam nhập khẩu hàng hóa từ một quốc gia, được làm đầy đủ thủ tục thông quan nhập khẩu vào Việt Nam, sau đó thương nhân Việt Nam làm thủ tục xuất khẩu chính hàng hóa đã nhập khẩu này sang một quốc gia khác hoặc có thể là chính quốc gia đã xuất khẩu ban đầu.

Tạm nhập tái xuất? Quá cảnh? Kho ngoại quan

5.1- Tạm nhập tái xuất (Temporary import and re-export)



5.1- Tạm nhập tái xuất (Temporary import and re-export)

- Nước A ký hợp đồng mua hàng hóa của B, hàng hóa được nhập về nước mới xuất đi sang C (chứ không qua chế biến)

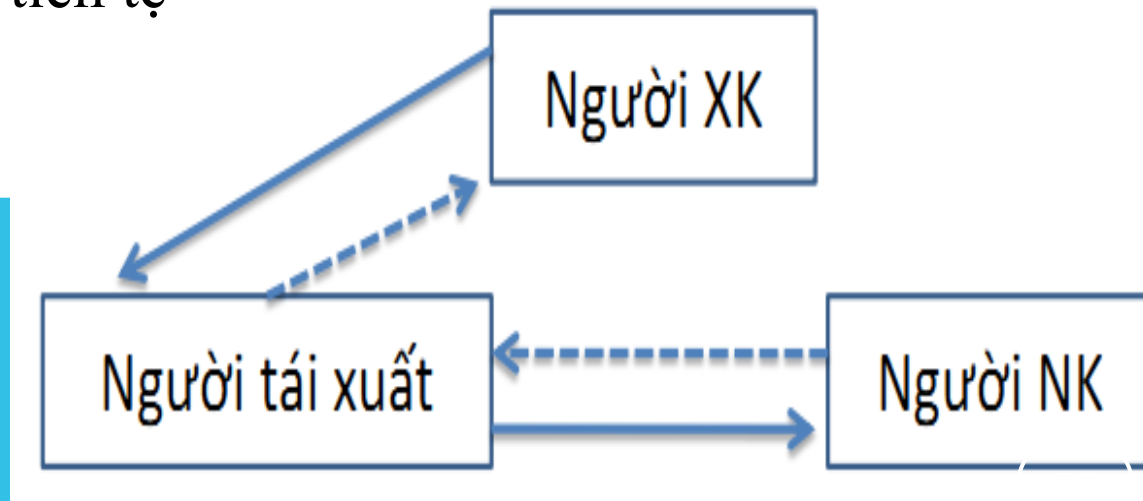
B: Gọi là nước XK, A gọi là nước tái xuất, C là nước NK.

C trả tiền cho A, A trả tiền cho B.

- **Kí hiệu :**

—————> : Đường vận chuyển hàng hóa.

-----> : Đường vận chuyển tiền tệ



5.1- Tạm nhập tái xuất

(Temporary import and re-export)

Điều kiện kinh doanh theo phương thức tạm nhập tái xuất:

- Chỉ kinh doanh TNTX phù hợp ngành hàng đã ghi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- Thương nhân VN chỉ được kinh doanh TNTX hàng hóa thuộc danh mục hàng cấm XK, cấm NK, hàng hoá tạm ngừng XK, tạm ngừng NK & xăng dầu (trừ dầu nhờn) khi có văn bản chấp thuận của BCT
- Hàng TNTX được lưu tại VN không quá 60 ngày kể từ ngày hoàn thành thủ tục NK
- Trường hợp cần gia hạn DN phải có văn bản đề nghị gia hạn gửi cục hải quan, tỉnh thành phố nơi làm thủ tục, thời hạn gia hạn mỗi lần không quá 3 lần gia hạn cho mỗi lô hàng TNTX

Mậu dịch XNK

Tạm nhập, tái xuất

✓ Hàng hóa được đưa từ nước ngoài hoặc từ khu vực hải quan riêng trên lãnh thổ VN, có làm thủ tục nhập khẩu vào VN và làm thủ tục xuất khẩu chính hàng hóa đó ra khỏi VN.

Tạm xuất, tái nhập

✓ Hàng hoá được đưa ra nước ngoài hoặc đưa vào khu vực hải quan riêng trên lãnh thổ Việt Nam, có làm thủ XK ra khỏi VN và làm thủ tục NK lại chính hàng hoá đó vào Việt Nam.

Một số nhu cầu cơ bản theo loại hình này:

- ✓ **Hàng được cho mượn để giới thiệu sản phẩm** (cần có hợp đồng, email thỏa thuận cho mượn trong thời hạn bao lâu, mục đích)
- ✓ **Hàng có xuất xứ Việt Nam cần tái nhập để bảo hành cho khách** (cần có hợp đồng mua bán có điều khoản bảo hành còn hiệu lực)
- ✓ **Hàng cần đem đi triển lãm nhưng sẽ phải tái nhập về** (phải có giấy mời, thư bảo lãnh, hợp đồng thuê mượn...-tùy theo trường hợp).
- ✓ **Hàng thuê có thời hạn** (phải có hợp đồng cho thuê – ghi rõ thời hạn thuê).
- ✓ **Hàng đem qua nước ngoài kiểm tra, test, lấy mẫu phân tích** (dạng này cần phải chắc chắn tái nhập về nếu kiểm tra đạt / không đạt, test đủ tiêu chuẩn/ không đủ tiêu chuẩn...)

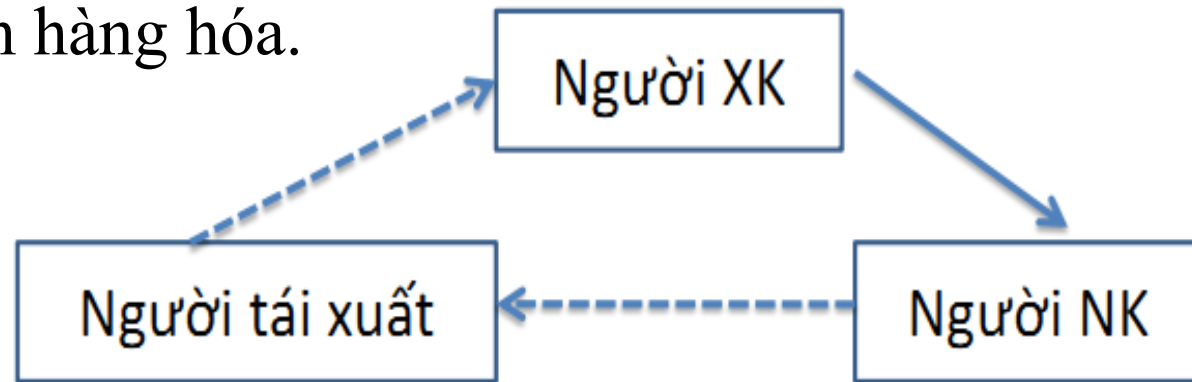
[5] Giao dịch tái xuất

5.2- Hình thức chuyển khẩu (*Transshipment of Goods*)

- **Nước A ký hợp đồng mua hàng từ B**, sau đó A bán cho C nhưng hàng không chuyển từ A sang C mà lại chuyển từ B sang C (không qua A).
- **Ký hiệu:**

-----> : dòng vận chuyển tiền.

————> : dòng vận chuyển hàng hóa.



5.2. Hình thức chuyển khẩu (*Transshipment of goods*)

Hình thức chuyển khẩu thể hiện dưới 3 dạng sau:



- Hàng hóa được vận chuyển thẳng từ nước XK đến nước NK không qua cửa khẩu Việt Nam.
- Hàng hóa được vận chuyển từ nước XK đến nước NK có qua cửa khẩu Việt Nam **nhưng không làm thủ tục NK và XK.**
- Hàng hóa được vận chuyển từ nước XK đến nước NK có qua cửa khẩu Việt Nam và đưa vào kho ngoại quan, không làm thủ tục NK và XK

[5] Giao dịch tái xuất

Một số lưu ý về hàng TNTX và hàng chuyển khẩu:

- Mọi điều qui định trong chuyển khẩu giống như trong TNTX
- Hàng TX thì được miễn thuế NK & XK. Tuy nhiên, khi nhập về thì phải nộp thuế NK nhưng khi chứng minh là hàng tái xuất thì được trả lại thuế NK.
- Việc quản lý hàng chuyển khẩu dễ hơn hàng TX vì nó không vào trong lãnh thổ quốc gia. Tuy nhiên, nếu hàng nhập về nước mà lại để ở kho ngoại quan sau đó xuất đi thì vẫn được coi là hàng chuyển khẩu.
- Kho ngoại quan là kho thuộc VN nhưng lại được áp dụng quy chế nước ngoài.

[5] Giao dịch tái xuất

5.3- Hàng quá cảnh (*Transit of goods*)

- **Quá cảnh hàng hóa** là việc vận chuyển hàng hóa thuộc sở hữu của tổ chức, cá nhân nước ngoài qua lãnh thổ Việt Nam, kể cả việc trung chuyển, chuyển tải, lưu kho, chia tách lô hàng, thay đổi phương thức vận tải hoặc các công việc khác được thực hiện trong thời gian quá cảnh.
- **Hàng quá cảnh** là những loại hàng được vận chuyển hàng hóa từ nước này hay nước khác qua lãnh thổ Việt Nam trong thời gian **quy định**. Kể cả các hoạt động khác như truyền tải, lưu kho, phân tách đơn hàng và những hoạt động khác trong thời gian quá cảnh. (Điều 241 Luật thương mại 2005).

Goods In Transit

On the move? Keep it under wraps.



✓ **Hàng hóa quá cảnh** là những loại hàng được vận chuyển hàng hóa từ nước này hay nước khác qua lãnh thổ một nước thứ ba trong thời gian quy định. ...

✓ *Ví dụ: Hoạt động vận chuyển từ Malaysia sang Lào, để vận chuyển mặt hàng này thường phải để hàng hóa từ Malaysia sang Việt Nam sau đó tiếp tục từ Việt Nam sang Lào.*

Sự khác nhau giữa chuyển khẩu và quá cảnh

Chuyển khẩu hàng hóa	Quá cảnh hàng hóa
<ul style="list-style-type: none"> • Không làm thủ tục NK/XK vào/ra khỏi VN 	<ul style="list-style-type: none"> • Bắt buộc phải làm thủ tục NK/XK vào/ra khỏi VN
<ul style="list-style-type: none"> • Có thể là thương nhân Việt Nam hoặc thương nhân NN 	<ul style="list-style-type: none"> • Thương nhân cung ứng dịch vụ quá cảnh với tổ chức, cá nhân hoạt động mua bán hh NN
<ul style="list-style-type: none"> • HĐ mua bán hàng hoá 	<ul style="list-style-type: none"> • HĐ cung ứng dịch vụ
<ul style="list-style-type: none"> • Hàng hóa vận chuyển từ nước XK đến nước NK có thể không qua cửa khẩu VN 	<ul style="list-style-type: none"> • Hàng hóa vận chuyển từ nước XK đến nước NK phải qua cửa khẩu VN
<ul style="list-style-type: none"> • Hàng hóa có thể được lưu kho tại VN 	<ul style="list-style-type: none"> • Hàng hoá quá cảnh có lưu kho ngoài khu vực cửa khẩu hoặc đi qua lãnh thổ đất liền thì phải xin phép Bộ Thương mại.
<ul style="list-style-type: none"> • Các loại hàng hóa đều được phép KD theo phương thức chuyển khẩu; thủ tục chuyển khẩu qua cửa khẩu VN giải quyết tại Chi cục HQ cửa khẩu, trừ: <ul style="list-style-type: none"> + Hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa cấm Xk, tạm ngừng XK. + Hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu, tạm ngừng nhập khẩu + Hàng hóa XK, NK theo giấy phép, thương nhân được thực hiện chuyển khẩu qua cửa khẩu VN sau khi có giấy phép của Bộ CT. (Điều 14 Nghị định số 187/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013). 	<ul style="list-style-type: none"> • Mọi hàng hóa thuộc sở hữu của tổ chức, cá nhân nước ngoài đều được quá cảnh lãnh thổ VN và chỉ cần làm thủ tục HQ tại cửa khẩu nhập và cửa khẩu xuất theo quy định của pháp luật, trừ các trường hợp sau đây: <ul style="list-style-type: none"> + Hàng hóa là các loại vũ khí, đạn dược, vật liệu nổ và các loại hàng hóa có độ nguy hiểm cao khác, trừ trường hợp được TTCP cho phép; + Hàng hóa thuộc diện cấm kinh doanh, cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu chỉ được quá cảnh lãnh thổ Việt Nam khi được BTM cho phép. (khoản 1 Điều 242 LTM 2005)

KHO NGOẠI QUAN (BONDED WAREHOUSE)



- ✓ **Kho ngoại quan** là khu vực kho, bãi được thành lập trên lãnh thổ Việt Nam, ngăn cách với khu vực xung quanh để tạm lưu giữ, bảo quản hoặc thực hiện một số dịch vụ đối với hàng hoá từ nước ngoài, hoặc từ trong nước đưa vào kho theo hợp đồng thuê kho ngoại quan được ký giữa chủ kho ngoại quan và chủ hàng.
- ✓ **Kho ngoại quan** là khu vực kho, bãi lưu giữ hàng hóa đã làm thủ tục hải quan được gửi để chờ xuất khẩu; hàng hóa từ nước ngoài đưa vào gửi để chờ xuất khẩu ra nước ngoài hoặc nhập khẩu vào Việt Nam.

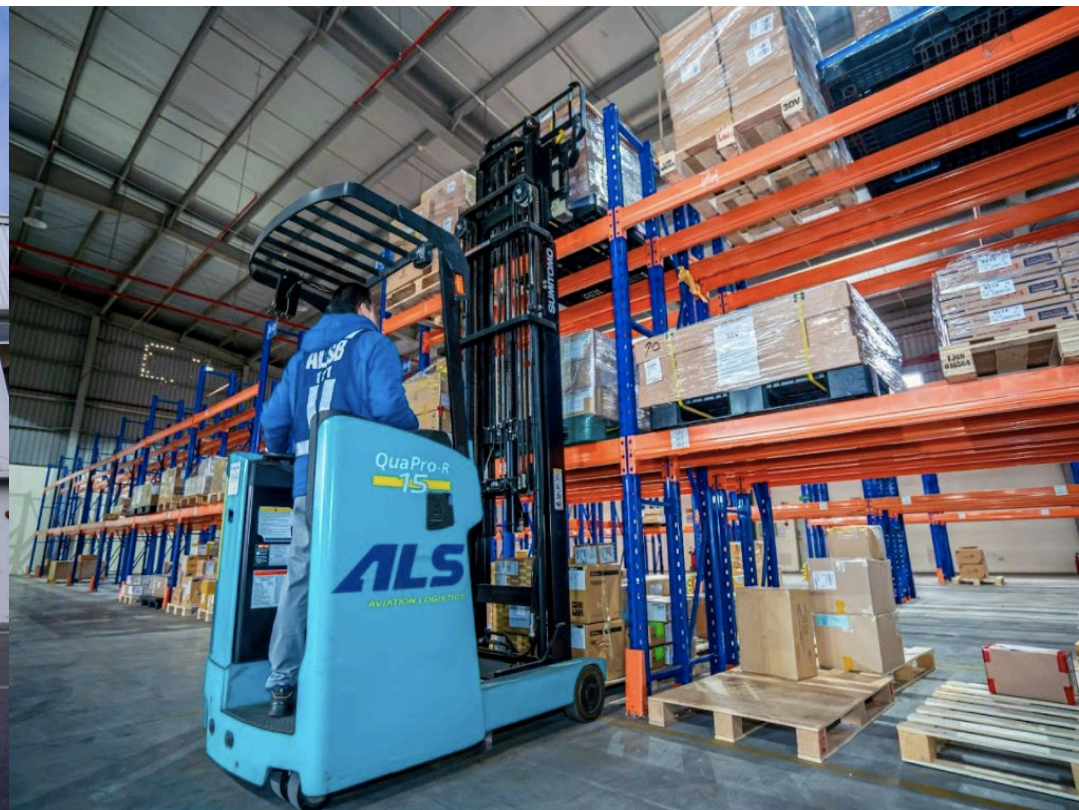
CÁC DỊCH VỤ CỦA KHO NGOẠI QUAN

- ✓ Chủ kho ngoại quan có thể thực hiện các dịch vụ: bảo quản hàng hoá, gia cố bao bì, phân loại hàng hoá, lấy mẫu hàng hóa.
- ✓ Hàng hóa gửi *kho ngoại quan* được lưu giữ trong thời gian không quá 12 tháng kể từ ngày được gửi vào kho; trường hợp có lí do chính đáng thì được Cục trưởng Cục Hải quan đang quản lí *kho ngoại quan* gia hạn một lần không quá 12 tháng.



KHO HÀNG KHÔNG KÉO DÀI (OFF – AIRPORT CARGO TERMINAL)

- Kho hàng không kéo dài hay Nhà ga hàng hoá kéo dài (**Off – Airport Cargo Terminal**) là mô hình đã được phát triển từ lâu trên Thế giới. Tuy nhiên, ở Việt Nam, mô hình này mới được áp dụng trong vài năm gần đây.



VAI TRÒ CỦA KHO HÀNG KÉO DÀI (OFF – AIRPORT CARGO TERMINAL)

1- Rút ngắn thời gian cân đo hàng hoá, soi chiếu an ninh và các thủ tục hải quan

Việc áp dụng kho hàng không kéo dài giúp các DN/chủ hàng có nhiều không gian và thời gian hơn để tiến hành thực hiện các thủ tục hải quan, an ninh soi chiếu và thông quan. Thay vì phải xếp hàng và chờ trực tiếp tại sân bay, mọi khâu đều có thể hoàn thành nhanh chóng ngay tại địa phương.

2. Thuận lợi trong việc gom và ghép đóng kiện hàng hoá

Các kho hàng không kéo dài giúp các doanh nghiệp thuận lợi hơn trong việc gom các nguồn hàng từ nhiều nơi khác nhau từ đó ghép vào các đơn vị tải thích hợp mà không phải đóng pallet hay container khi vận chuyển tới Cảng hàng không.

VAI TRÒ CỦA KHO HÀNG KÉO DÀI (OFF – AIRPORT CARGO TERMINAL)

3. Tiết kiệm thời gian, chi phí khi vận chuyển hàng hoá đến Cảng hàng không

- **Dịch vụ kho hàng kéo dài có thể được coi như là “cầu nối” giúp hàng hoá của các doanh nghiệp được lưu thông đến sân bay một cách thuận lợi hơn.**
- **Với kho hàng không kéo dài, doanh nghiệp sẽ được gần nguồn hàng hơn, có thể xử lý các yếu tố phát sinh dễ dàng trong quá trình vận chuyển hàng đi và đến qua Cảng hàng không.**

VAI TRÒ CỦA KHO HÀNG KÉO DÀI (OFF – AIRPORT CARGO TERMINAL)

4. Thúc đẩy xã hội hoá các dịch vụ hàng không

Phát triển mô hình kho hàng không kéo dài tạo điều kiện thông thoáng hơn, kích thích cho các hãng hàng không, các công ty giao nhận, vận chuyển hay các nhà đầu tư xây dựng và nâng cao hệ thống cơ sở hạ tầng Logistics hàng hoá hàng không từ đó đẩy mạnh việc xã hội hoá các dịch vụ này.

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[6] Phương thức Đấu giá quốc tế (*International auction*)

- **Đấu giá (Auction)** là một phương thức bán hàng đặc biệt được tổ chức công khai tại thời gian và địa điểm nhất định, ở đó NM được xem hàng trước và tự do cạnh tranh giá cả, HH được bán cho người trả giá cao nhất.
- **Trong đấu giá quốc tế**, những người tham gia đấu giá bao gồm các cá nhân và tổ chức trong nước và quốc tế.

Đấu giá
quốc tế

INTERNATIONAL
AUCTION



BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[6] Đấu giá quốc tế (*International auction*)

Đặc điểm:

- Được tổ chức công khai tại thời gian và địa điểm nhất định
- Các điều kiện mua bán (trừ điều kiện giá được quy định sẵn trong điều lệ đấu giá)
- Đối tượng: hàng hóa hữu hình, khó quy chuẩn về chất lượng
- Thị trường 1 người NB, nhiều NM

Quốc tế? Nội địa? Internet Auction?

[6] Đấu giá quốc tế (*international auction*)

1- Phân loại theo mục đích sử dụng

- **Đấu giá thương nghiệp** là hình thức đấu giá những hàng hóa có số lượng lớn, tương đồng có thể phân loại theo lô hàng nhằm mục đích thương mại.
- **Đấu giá phi thương nghiệp** là hình thức đấu giá những vật phẩm hàng hóa không vì mục đích thương mại như đấu giá cổ vật, kỉ vật.



Lot 1	Floor
HKD	60,000,000
USD	7,741,800
CNY	54,332,234
TWD	228,641,465
JPY	827,115,385
SGD	10,796,586
EUR	6,873,108
GBP	6,156,501

[6] Đấu giá quốc tế (*international auction*)

2- Phân loại theo cách tiến hành đấu giá

- **Đấu giá lên** là hình thức người tổ chức chọn cách thức phát giá ban đầu thấp để người tham dự cạnh tranh trả giá cao dần lên đến mức giá cao nhất có thể bán.
- **Đấu giá xuống** là hình thức người tổ chức phát giá ban đầu ở mức cao sau đó hạ dần để người tham dự chấp nhận mua.

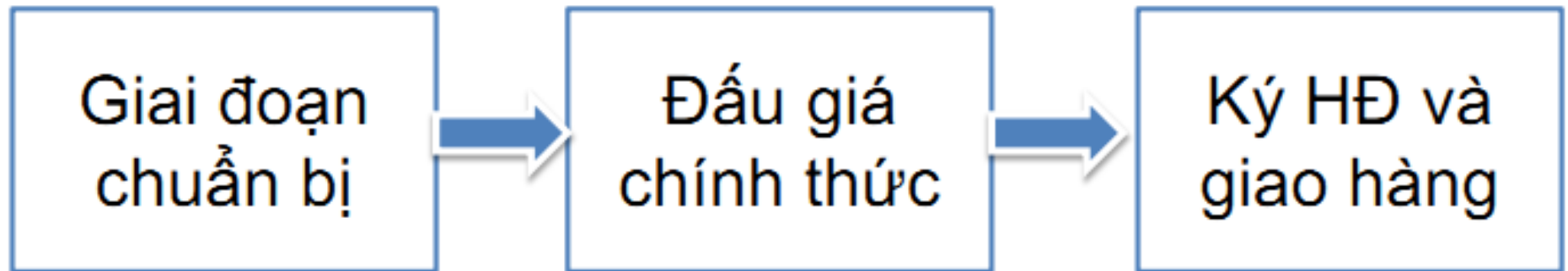
3- Phân loại theo phạm vi và hình thức tiến hành.

- **Hình thức đấu giá công khai** được tổ chức trên cơ sở giá được niêm yết công khai sau mỗi lần trả giá.
- **Hình thức đấu giá bỏ phiếu kín** thì người mua được bỏ giá theo vòng bỏ giá bằng các phiếu kín của mình.

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[6] Đấu giá quốc tế (*International auction*)

Quy trình đấu giá quốc tế:



Quốc tế? Nội địa? Internet Auction?

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[6] Đấu giá quốc tế (*International auction*)

Quy trình đấu giá quốc tế: **Giai đoạn chuẩn bị:**

- Chuẩn bị hàng hóa và phân lô
- Đăng thông báo đấu giá
- Trưng bày hàng hóa để người mua xem hàng



Quốc tế? Nội địa? Internet Auction?

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[6] Đấu giá quốc tế

THÔNG BÁO

(v/v mời tham gia chào giá cạnh tranh mua tàu biển Công ty CP vận tải và thuê tàu (Vietfracht) có kế hoạch bán 02 tàu biển chở hàng khô đã qua sử dụng theo hình thức chào giá cạnh tranh công khai trong nước và ngoài nước)

- Đặc trưng kỹ thuật của tàu chào bán:
 - Tàu VIETFRACHT 02
 - Tàu VF GLORY
- Giá khởi điểm: - Tàu VIETFRACHT 02: 52,075,000,000 VNĐ
 - Tàu VF GLORY: 93,735,000,000 VNĐ
- Địa điểm phát hành và nhận hồ sơ đăng ký tham gia và quy chế chào giá: phòng Quản lý tàu, công ty ty Vietfracht.
- Giá phát hành 1 bộ HSDK: 500,000 VNĐ
- Thời gian phát hành HSDK 29/10/2012 – 12/11/2012

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[6] Đấu giá quốc tế

THÔNG BÁO (tiếp)

- Thời gian nộp đăng ký: trong giờ hành chính, trước 17h ngày 12/11/2012, hoặc gửi theo bưu điện (thời hạn tính theo dấu bưu điện)
- Tiền đảm bảo dự chào giá:
 - * Tàu VIETFRACHT 02: 5,207,500,000 VNĐ
 - * Tàu VF GLORY: 9,373,500,000 VNĐ
 - * Khoản tiền này nộp trực tiếp hoặc chuyển khoản vào tài khoản ...
- Tổ chức, cá nhân đăng ký tham gia chào giá có nhu cầu xem tàu đề nghị liên hệ Để đăng ký thời gian phù hợp với lịch trình khai thác của tàu. Mọi chi phí xem tàu do bên tham gia chào giá chi trả.
- Thời gian tiến hành mở chào giá sẽ được thông báo bằng văn bản tới các tổ chức, cá nhân có hồ sơ đăng ký tham gia chào giá hợp lệ và được chấp nhận.

(Nguồn: Báo Nhân dân, 26/10/2012)

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[6] Đấu giá quốc tế (*International auction*)

Quy trình đấu giá quốc tế: **Đấu giá chính thức:**

- Nhân viên đấu giá đưa ra mức giá khởi điểm (giá thấp nhất/giá cao nhất) là phát giá (offer).
- NM công khai ra giá (trả giá - counter offer).
- Khi đã xác định được NM cuối cùng là người trả giá cao nhất, nhân viên điều hành đấu giá sẽ gõ búa tỏ ý đồng ý bán hàng.

Quốc tế? Nội địa? Internet Auction?

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[6] Đấu giá quốc tế (*International auction*)

Quy trình đấu giá quốc tế: **Ký hợp đồng và giao hàng**

- Người thắng cuộc đến BTC ký HĐ, trả tiền cọc
- Trong kỳ hạn quy định, người mua thanh toán nốt và nhận hàng
- Trung tâm đấu giá công bố phiếu đấu giá

Quốc tế? Nội địa? Internet Auction?

[6] Đấu giá quốc tế (*international auction*)

Online Auction – Đấu giá trực tuyến

- Tổ chức, cá nhân có thể độc lập tiến hành đấu giá trực tuyến hoặc thông qua dịch vụ đấu giá trực tuyến của tổ chức, cá nhân khác.
- Việc đấu giá có thể tiến hành thông qua sàn hoặc thông qua website bán hàng của người bán. Hình thức thứ nhất thường phổ biến hơn.



BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

Phân biệt giữa đấu giá truyền thống và đấu giá trực tuyến

Đấu giá truyền thống	Đấu giá trực tuyến
Người mua có thể trực tiếp xem xét và kiểm định sản phẩm	Người mua chỉ nhìn thấy sản phẩm thông qua hình ảnh đưa lên mạng
Số lượng người tham gia đấu giá hạn chế	Số lượng người tham gia đấu giá không giới hạn
Thời gian tổ chức đấu giá ngắn, theo định kì	Thời gian đấu giá vài ngày, vài tuần, vài tháng
Có biện pháp chệ tài đôi với người mua khi họ thắng đấu giá nhưng không trả tiền ví dụ: tịch thu tiền kí quỹ	Không có biện pháp chệ tài nào, ngoại trừ xóa đi tài khoản mà họ đăng kí khi tham gia đấu giá
Rủi ro khi đấu giá là thấp nhất (sản phẩm thật, người mua thật)	Rủi ro cao vì sản phẩm ảo, người mua ảo
Mặt hàng đấu giá hạn chế, trị giá cao hoặc là rất cao	Mặt hàng đấu giá đa dạng, trị giá sản phẩm tương đối thấp
Người mua và bán đều phải đến tận nơi tổ chức đấu giá	Bên có thể tham gia đấu giá tại bất kì đâu có mạng Internet

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[7] Đấu thầu quốc tế (*International Bidding*)

Khái niệm:

- **Đấu thầu** là một phương thức giao dịch đặc biệt, trong đó NM (người mở thầu) công bố trước các điều kiện mua hàng để NB (người dự thầu) báo giá và các điều kiện thương mại khác, để NM chọn được NB tốt nhất.
- Trong đấu thầu quốc tế người dự thầu bao gồm các tổ chức, cá nhân trong nước và quốc tế.

[7] Đấu thầu quốc tế (*international bidding*)

Đặc điểm:

- Thường dùng trong giao dịch mua vật tư, máy móc, thiết bị của các cơ quan nhà nước, đơn vị sự nghiệp, DN & tổ chức thuộc mọi thành phần kinh tế
- Thị trường có nhiều NB, 1 NM > ưu thế thuộc về người mua.
- Giao dịch diễn ra tại địa điểm và thời gian xác định.
- Hàng hóa có khối lượng lớn và giá trị cao.

[7] Đấu thầu quốc tế (*international bidding*)

Các hình thức đấu thầu:

- Căn cứ số lượng người tham gia:
 - Đấu thầu rộng rãi
 - Đấu thầu hạn chế
- Căn cứ vào hình thức xét thầu:
 - Đấu thầu 1 giai đoạn
 - Đấu thầu 2 giai đoạn
- Căn cứ vào hình thức báo thầu:
 - 1 túi hồ sơ
 - 2 túi hồ sơ



BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[7] Đấu thầu quốc tế (*International Bidding*)

Quy trình đấu thầu quốc tế:

- Nguyên tắc:
 - Đảm bảo tính cạnh tranh
 - Đảm bảo tính công bằng
 - Đảm bảo tính minh bạch, công khai

[7] Đấu thầu quốc tế (*International bidding*)

Quy trình đấu thầu quốc tế:

Dự thầu

- + Nhà thầu chuẩn bị hồ sơ
- + Nộp cho bên mời thầu trước hạn đóng thầu

Đánh giá

Bên mời thầu đánh giá các nhà thầu tham dự dựa vào các tiêu chí

Ký hợp đồng

Bên mời thầu và nhà thầu ký hợp đồng và thực hiện những cam kết

01

Mời thầu

- + CĐT quyết định tiêu chí, yêu cầu với gói thầu
- + Cách đánh giá tiêu chí
- + Phương thức đấu thầu

02

03

Mở thầu

Bên mời thầu tổ chức mở thầu công khai với các nhà thầu tham dự

04

05

Lựa chọn

Chọn ra nhà thầu phù hợp nhất dựa theo đánh giá

06

7- Đấu thầu quốc tế

Đấu thầu trực tiếp



Quy trình phức tạp



1 Đi lại, xếp hàng mua hồ sơ



2 Nhiều hồ sơ cần in ấn, chuẩn bị



Đấu thầu qua mạng

Chỉ cần 1 máy tính có kết nối mạng

Mua và nộp hồ sơ qua mạng



BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[8] Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa



THẾ GIỚI CÓ NHỮNG SẢN GIAO DỊCH NÀO HIỆN NAY?

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[8] Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

- **Khái niệm:**

SGD HH là 1 thị trường đặc biệt, tại đó, thông qua môi giới do SGD chỉ định, người ta mua bán các loại HH có khối lượng lớn, có tính chất đồng loại, có phẩm chất có thể thay thế cho nhau được và hầu hết là mua không, bán không nhằm đầu cơ để hưởng chênh lệch giá.



SÀN GIAO DỊCH HÀNG HÓA, SÀN GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[8] Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

• Đặc điểm:

- Diễn ra tại một địa điểm nhất định và trong một thời gian nhất định.
- Là những hàng hoá được tiêu chuẩn hoá, giá cả thường xuyên biến động, có diễn biến thị trường phức tạp
- Mục đích chủ yếu là đầu cơ hưởng chênh lệch giá
- Mẫu hợp đồng đã được quy định sẵn
- Chủ yếu là hình thức mua khống bán khống

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[8] Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

• Các nhóm hàng hóa thường giao dịch:

- Nông sản: Gạo, ngô, cà phê, đường, bông, đỗ tương....
- Năng lượng: dầu thô, khí ga, điện...
- Kim loại: vàng, bạc, đồng...
- Súc vật sống: gia súc sống, lợn, bò...



BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[8] Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

• Những loại giao dịch tại SGD HH:

- Giao dịch giao ngay.
- Giao dịch kỳ hạn,
- Giao dịch tự bảo hiểm



BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[8] Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

- **Kỹ thuật tiến hành:**

- Khách hàng uỷ quyền cho người môi giới ký HĐ
- Môi giới ra đời tròn báo báo giá của khách hàng
- Nếu báo giá được khớp lệnh thì coi như thành công
- Ký hợp đồng
- Đến thời hạn của HĐ, đến sở thanh toán bù trừ để thanh toán

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[8] Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

- **Một số sàn giao dịch trên thế giới:**

- Kim loại màu: sàn London, New York
- Cà phê: London, New York, Rotterdam
- Bông: Bombay, Chicago, New York
- Lúa mì: Rotterdam, Milan, New York...
- Sản phẩm công nghiệp: Tokyo
- Kim loại: Singapore...

SÀN GIAO DỊCH HÀNG HÓA, SÀN GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN

CÁC HÌNH THỨC GIAO DỊCH HÀNG HÓA PHỔ BIẾN

1- Giao dịch hàng hóa tại sở giao dịch

- Dành cho những nhà đầu tư các sản phẩm hàng hóa hiện tại ở Việt Nam, đa số các sản phẩm về nông sản, nguyên liệu, còn dầu thô hay kim loại thì khá hạn chế.

2- Giao dịch hàng hóa phái sinh

- Là giao dịch hàng hóa tương lai, người đầu tư thực hiện mua, bán một khối lượng hàng hóa tại mức giá xác định và việc giao nhận hàng được thực hiện trong tương lai.
- Các yếu tố của giao dịch như khối lượng, thời gian đến hạn, tiêu chuẩn hàng hóa, mức giá... được các Sàn giao dịch quy định.

LỢI ÍCH CỦA SÀN GIAO DỊCH HÀNG HOÁ QUỐC TẾ

1- Có nhiều sản phẩm hàng hóa đầu tư

Các sàn cung cấp đầy đủ các sản phẩm từ dầu thô, vàng, bạc, bạch kim, bông, đậu tương...Nên có thể đầu tư nhiều loại khác nhau, đa dạng hóa danh mục, giảm thiểu được rủi ro lớn.

2- Việc đầu tư đơn giản, linh hoạt

Đầu tư hàng hóa mà không cần phải tìm cách dự trữ hay tiêu thụ sản phẩm, không lo lắng về vấn đề sử dụng, bảo quản và theo mức giá thị trường chung

3- Không cần có quá nhiều tiền

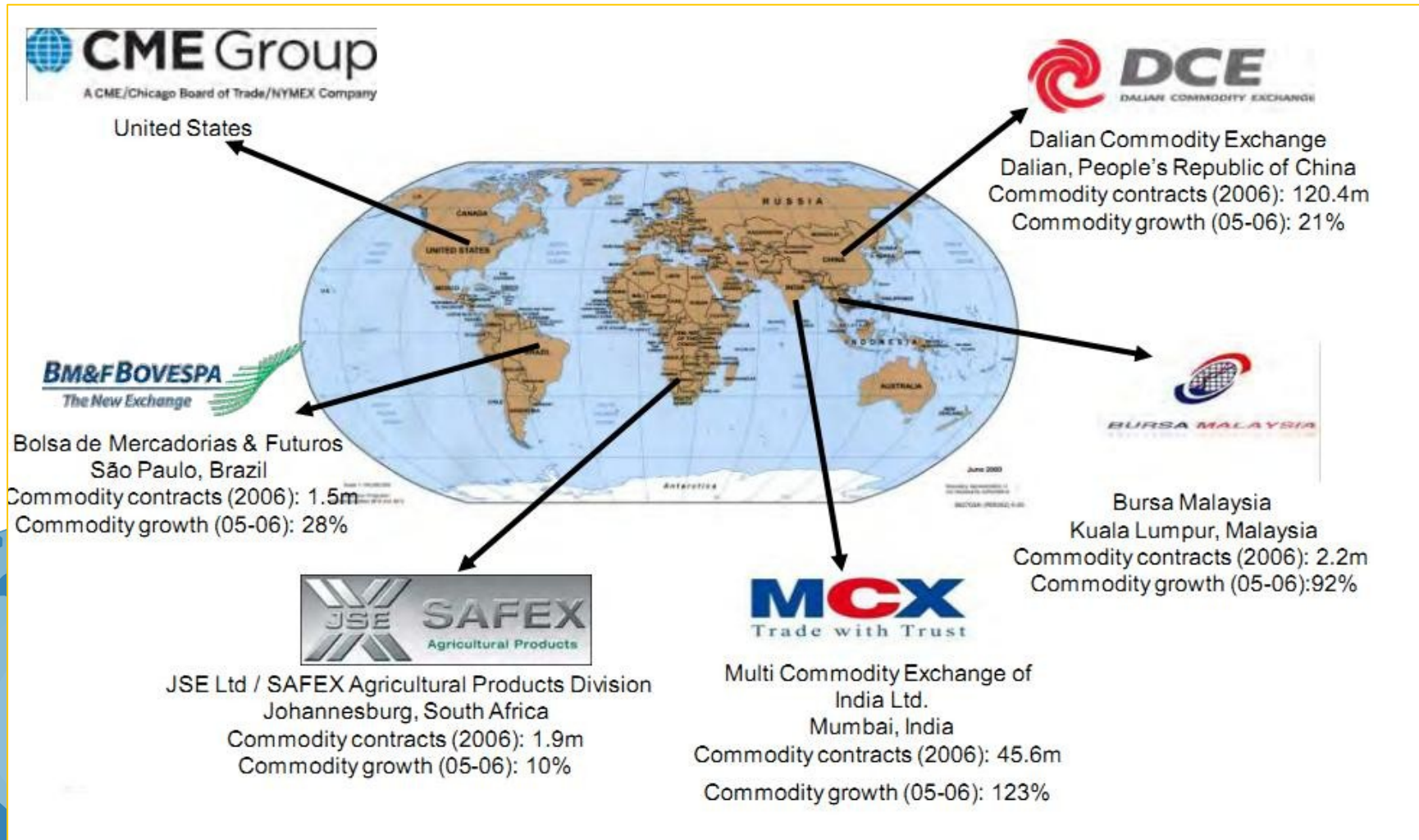
Không mất quá nhiều tiền như mua sản phẩm hàng hóa thật bởi bên sàn có hỗ trợ đòn bẩy giúp mọi người có thể đầu tư lớn với khoản tiền rất nhỏ

4- Tính thanh khoản cao

Giao dịch trên sàn có tính thanh khoản cao hơn rất nhiều so với đầu tư sản phẩm hàng hóa thật. Vì hàng hoá sẽ bán được nhanh hơn và có thể bán được với mức giá hợp lý.

BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

[8] Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa



BÀI 1: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

- | | |
|------------------------------|--|
| [1] Giao dịch trực tiếp | [6] Đấu giá quốc tế |
| [2] Giao dịch qua trung gian | [7] Đấu thầu quốc tế |
| [3] Mua bán đối lưu | [8] Giao dịch tại sở giao
dịch hàng hóa |
| [4] Gia công quốc tế | |
| [5] Giao dịch tái xuất | |

Vậy, PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH NÀO PHỔ BIẾN HIỆN NAY?



TRIẾT LÝ GIÁO DỤC
TRƯỜNG ĐẠI HỌC GIAO THÔNG VẬN TẢI
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH



KỸ THUẬT
NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG

GVGD: Th.S. NGUYỄN THỊ HỒNG THU

CHƯƠNG 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

1. KHÁI NIỆM HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

- Hợp đồng là sự thỏa thuận giữa 2 hay nhiều người nhằm mục đích tạo lập, chuyển dịch, biến đổi hay chấm dứt một nghĩa vụ.
- Hợp đồng kinh tế là sự thỏa thuận bằng văn bản, tài liệu giao dịch giữa các bên ký kết về việc thực hiện công việc sản xuất, trao đổi hàng hóa, dịch vụ, nghiên cứu tiến bộ khoa học kỹ thuật và các thỏa thuận khác có mục đích kinh doanh với quy định rõ quyền và nghĩa vụ của mỗi bên để xây dựng và thực hiện kế hoạch của mình
- Hợp đồng mua bán hàng hóa là sự thỏa thuận giữa các chủ thể nhằm xác lập, thực hiện và chấm dứt các quan hệ trao đổi hàng hóa.

SALES/PURCHASES CONTRACT

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Định nghĩa hợp đồng ngoại thương

- Là văn bản pháp lý được ký kết giữa 2 bên thương nhân ở hai quốc gia khác nhau nhằm thỏa thuận những vấn đề có liên quan đến mua bán hàng hóa.

Đặc điểm

- Chủ thể của hợp đồng: có cơ sở kinh doanh tại hai quốc gia khác nhau
- Đồng tiền thanh toán: là ngoại tệ đối với một trong hai hoặc cả hai bên quốc gia.
- Hàng hóa: được vận chuyển khỏi nước người bán khi thực hiện hợp đồng.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Phân loại hợp đồng ngoại thương

Theo thời gian thực hiện hợp đồng:

- Hợp đồng ngắn hạn: ký kết trong thời gian tương đối ngắn và sau khi hai bên đã hoàn thành nghĩa vụ của mình thì quan hệ pháp lý giữa 2 bên về hợp đồng đó cũng kết thúc.
- Hợp đồng dài hạn: có thời gian thực hiện lâu dài và trong thời gian đó việc giao hàng được tiến hành làm nhiều lần.

Theo nội dung quan hệ kinh doanh:

- Hợp đồng xuất khẩu
- Hợp đồng nhập khẩu
- Hợp đồng tạm nhập – tái xuất
- Hợp đồng tạm xuất – tái nhập
- Hợp đồng gia công
- Hợp đồng chuyển giao công nghệ

SALES/PURCHASES CONTRACT

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Nội dung của hợp đồng ngoại thương

➤ Yêu cầu trong hợp đồng ngoại thương

- Các bên tham gia hợp đồng phải hợp pháp: người ký kết hợp đồng hợp pháp
- Hợp đồng phải có hình thức hợp pháp: bằng văn bản
- Nội dung hợp đồng phải hợp pháp: không có điều khoản trái pháp luật và phải đầy đủ các điều khoản

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

➤ **Kết cấu của một sales/purchases contract**

a. Phần mở đầu, gồm

- Tiêu đề hợp đồng
- Số, ký hiệu và ngày tháng ký kết hợp đồng
- Những căn cứ xác lập hợp đồng

b. Thông tin về chủ thể hợp đồng:

- Tên
- Địa chỉ
- Các số máy fax, telex, phone, địa chỉ email, website ...

c. Nội dung của văn bản hợp đồng

d. Phần ký kết hợp đồng

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

➤ Kết cấu của một sales/purchases contract

Art 1: commodity

Art 2: Quality

Art 3: Quantity

Art 4: Packing and marking

Art 5: Price

Art 6: Shipment

Art 7: Payment

Art 8: Warranty

Art 9: Penalty

Art 10: Insurance

Art 11: Claim

Art 12: Arbitration

Art 13: Force Majeures

Art 14: Inspection

Art 15: Training

Art 16: Installation - Test run - Commissioning

Art 17: Confidentiality

Art 18: Patent right

Art 19: Termination of the contract

Art 20: other clauses

SALES/PURCHASES CONTRACT

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Nội dung của hợp đồng ngoại thương

1- Điều khoản về tên hàng (commodity): tên thông thường, tên khoa học, tên đặc biệt...

- Tên hàng kèm theo tên địa phương sản xuất ra nó nếu có làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm.

VD: nước mắm Phú Quốc

- Tên hàng kèm với qui cách chính của hàng đó:

VD: xe tải 25 tấn, xe Toyota 12 chỗ ngồi.

- Tên kèm tên nhà sản xuất ra nó:

VD: bia Sài Gòn, Giày Nike.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Nội dung của hợp đồng ngoại thương

1- Điều khoản về tên hàng (commodity): tên thông thường, tên khoa học, tên đặc biệt...

- Tên hàng kèm theo công dụng của hàng

VD: Rice paste (base element for preparation of spring roll)

- Tên hàng kèm theo chất lượng hàng

VD: Frozen basa fish

- Tên hàng kèm theo tiêu chuẩn kỹ thuật định trước

VD: Tiger brand home appliances made in Japan (220v – 50 Hz)

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

VD: Cà phê nhân Buôn Mê Thuật, vụ mùa 2004, hạng đặc biệt TCVN 4193:2001



SALES/PURCHASES CONTRACT

CONTRACT No ...

Place, Date ...

Between:

Name: ...

Address: ...

Tel: ... Fax: ... Email: ...

Represented by ...

Hereinafter called as the **SELLER**

And:

Name: ...

Address: ...

Tel: ... Fax: ... Email: ...

Represented by ...

Hereinafter called as the **BUYER**

The SELLER has agreed to sell and the BUYER has agreed to buy the commodity under the terms and conditions provided in this contract as follows:

Art.1: Commodity:

Art.2: Quality:

Art.3: Quantity:

Art.4: Price:

Art.5: Shipment:

Art.6: Payment:

Art.7: Packing and marking:

Art.8: Warranty:

Art.9: Inspection:

Art.10: Force majeure:

Art.11: Claim:

Art.12: Arbitration:

Art.13: Other terms and conditions:

... (Loading terms/loading and discharging rate; Performance Bond, Insurance; Penalty)

For the BUYER

For the SELLER

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Nội dung của hợp đồng ngoại thương

2- Điều khoản chất lượng (Quality or specification): tính năng, quy cách, kích thước, tác dụng, công suất...

a- Dựa vào mẫu (By sample):

- **Mẫu do người bán đưa ra (Seller's sample).** Nếu người mua chấp nhận mẫu này thì người bán sẽ nhân mẫu này thành 3 bản, 1 bản do người bán giữ, 1 bản do người mua giữ, 1 bản do người trung gian giữ.
- **Mẫu do người mua đưa ra (Buyer's sample).** Người bán sản xuất ra mẫu đối ứng (counter sample): Nếu mẫu này được người mua chấp nhận thì tiến hành theo trình tự như trên.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Ví dụ về mẫu đối ứng hay mẫu tương đương (Counter sample)

Ví dụ công ty giày da A nhận được đơn hàng gia công 1000 sản phẩm giày từ công ty B trong vòng 1 tháng. Công ty B thực hiện bàn giao mẫu ban đầu với đầy đủ đặc điểm về chất liệu, kiểu dáng... Đến hạn Công ty A bàn giao đơn hàng cho Công ty B, là 1000 mẫu hàng tương đương từ mẫu hàng ban đầu.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Nội dung của hợp đồng ngoại thương

2- Điều khoản chất lượng (Quality or specification):

b- Dựa vào sự xem hàng trước:

- Thường dùng khi hàng hóa là hàng đầu giá hoặc thanh lý, người bán để cho người mua có thì giờ và địa điểm hợp lý để quyết định. Người bán sẽ không chịu trách nhiệm với những khuyết tật dễ thấy.
- Nếu người mua đồng ý phẩm chất trước khi ký hợp đồng thì phải nhận hàng hóa và trả tiền.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

2- Điều khoản chất lượng (Quality or specification):

c- Dựa vào hiện trạng hàng hóa (Tale quale) (as it as arrived)

- Hàng có thể nào thì giao thế đấy, người bán giao đúng tên gọi hàng hóa còn không chịu trách nhiệm về tình trạng cụ thể của hàng hóa. Trong trường hợp này thì quyền lợi của người mua không được bảo đảm.
- Dùng trong mua bán hàng cũ, hoa quả trên cây, khoáng sản hoặc trong những trường hợp sau:
 - Thị trường thuộc người bán (Seller's market).
 - Bán hàng khi tàu đến.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

CÂU HỎI THẢO LUẬN

Ví dụ:

Công ty X nhập khẩu xe máy cũ từ Hàn Quốc, trong điều khoản tên hàng, chất lượng hàng có ghi (**commodity and specification**) có sử dụng từ “**as it as arrived**” để mô phỏng chất lượng của hàng. Khi nhận hàng công ty đó nhận thấy 1 số xe máy bị hỏng, không thể sử dụng được ngay. Trong khi đó ở điều khoản khiếu nại của hợp đồng qui định nếu nhà XK không cung cấp đúng hợp đồng thì nhà NK có quyền từ chối thanh toán. *Như vậy, công ty X có quyền từ chối thanh toán hay không?*

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

2- Điều khoản chất lượng (Quality or specification):

d- Theo tiêu chuẩn và phẩm cấp

- Tiêu chuẩn là phương pháp để đánh giá chất lượng hàng hóa, phương pháp bảo quản hàng hóa do cơ quan Nhà nước ban hành.
- Đây là phương pháp được các nhà kinh doanh cho là hiệu quả nhất vì:
 - + Tiết kiệm thời gian đàm phán bằng cách dẫn chiếu đích danh tiêu chuẩn.
 - + Đảm bảo tính chính xác cao so với tất cả các phương pháp khác
 - + Dễ tiêu chuẩn hóa và thường được sản xuất hàng loạt

VD: Gạo 25% tằm được quy định như sau:

Độ ẩm tối đa 14% (moisture max 14%)

Tạp chất tối đa 0.5% (foreign matter max 0.5%)...

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

2- Điều khoản chất lượng (Quality or specification):

e. Theo qui cách hàng hóa (By specification).

- Thường dùng với những hàng hóa MMTB hoặc hàng hóa tiêu dùng lâu bền như: TV, tủ lạnh, xe máy (Durable goods).
- Nếu chỉ tiêu, chất lượng của hàng hóa. Công suất, hiệu suất mức tiêu hao nhiên liệu, kiểu dáng, màu sắc.
VD: Xe Honda 100cm³ 120km/h, 1.8l/1000km, xe màu đen yên liền.

f- Theo tài liệu kỹ thuật (catalogue).

- Thông qua bản vẽ thiết kết, bảng thuyết minh sử dụng.
- Thường dùng với hàng hóa làm MMTB

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Nội dung của hợp đồng ngoại thương

2- Điều khoản chất lượng (Quality or specification):

g- Dựa vào hàm lượng chất chủ yếu:

Dùng chủ yếu cho hàng NVL (những chất ảnh hưởng tích cực đến chất lượng hàng hóa).

h- Phương pháp dựa vào lượng thành phẩm thu được:

Người ta qui định số lượng thành phẩm sản xuất ra từ hàng hóa, VD: Số lượng vải được sản xuất ra khi mua bông.

i- Dựa vào nhãn hiệu (By trade mark).

Nhãn hiệu là sự thể hiện quy cách, công nghệ sản xuất hàng hóa, uy tín của người sản xuất. VD: Tivi Sharp sẽ có chất lượng khác tivi Sony, Panasonic

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Nội dung của hợp đồng ngoại thương

3- Điều khoản về số lượng (quantity)

a- Đơn vị tính số lượng:

- **Hệ met:**

- 1MT (Metric ton) = 1000kg
- 1ST (Short ton - 1 tấn Mỹ) = 907kg
- 1LT (Long ton - 1 tấn Anh) = 1016kg
- 1 pound = 0.454kg
- 1 ounce = 28.35gram

- **Bán dầu:**

- 1MT = 1000kg
- 1 gallon Anh = 4.546 l
- 1 gallon Mỹ = 3.527 l
- 1 barrel = 159 l = 35 UK gallon = 42 USA gallon.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Nội dung của hợp đồng ngoại thương

3- Điều khoản về số lượng (quantity)

a- Đơn vị tính số lượng:

- **Mua bán vải:**

- $1\text{m} = 1.0936\text{ yard}$
- $1\text{ yard} = 0.936\text{ m}$
- $1\text{ feet} = 0.3048\text{ m}$
- $1\text{ m} = 3.281\text{ feet.}$

- **Mua bán cafe:**

- $1\text{ bag Columbia} = 72\text{kg}$
- $1\text{ bag Anh} = 60\text{kg}$
- $1\text{ bag Singapore} = 69\text{kg}$
- $1\text{ bag quốc tế} = 50\text{kg}$

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

3- Điều khoản về số lượng (quantity)

b- Phương pháp quy định số lượng:

- **Cách 1: Quy định chính xác** số lượng hàng hóa XNK (cái, chiếc). VD: 10 chiếc xe hơi, 5 máy phát điện.
- **Cách 2: Quy định phỏng chừng:** dùng trong đơn vị đo lường có quy định một số lượng cụ thể nhưng qui định kèm theo là có thể giao sai lệch trong một mức độ nhất định nào đó mà vẫn được coi là hoàn thành hợp đồng, độ sai lệch đó gọi là **dung sai (Tolerance)**.

Ví dụ: Đối với ngũ cốc: 0,5%; đối với cà phê: 0,3%; gỗ xuất khẩu: 10%

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Ví dụ:

Nếu theo phương pháp qui định chính xác thì điều khoản số lượng trong hợp đồng ghi **500MT** nhưng nếu theo phương pháp qui định phỏng chừng thì điều khoản này sẽ ghi **500MT+ 1%** nghĩa là bên bán có thể giao từ **495-505MT**.

Trong trường hợp 1 nếu người bán giao **495MT** có thể bị khiếu nại vì không hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng nhưng trong trường hợp 2 nếu **giao 495MT** thì không bị khiếu nại vì vẫn được coi là hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

b1. Tại sao dung sai lại được qui định trong Hợp đồng?

- Do sự hao hụt tự nhiên dọc đường vận chuyển.
- Do việc qui định dung sai được thực hiện cho việc huy động hàng hóa: không gom đủ hàng hóa như hợp đồng. Trong thực tế người XK phải gom hàng từ nhiều nơi khác nhau. Có trường hợp người bán chỉ gom được 495 MT mà không đủ 500 MT vì vậy việc qui định dung sai là cần thiết.
- Thuận tiện trong việc thuê phương tiện vận tải: như khoang tàu không đủ khối lượng với khối lượng hàng hóa. VD khoang tàu không chứa được 500 MT mà chỉ chứa được 495 MT
- Do sai số trong đo lường

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

b2. Dung sai được qui định như sau:

Theo UCP 500 (The uniform custom & practice for Documentary credits) (Điều lệ & thực hành thống nhất tín dụng chứng từ):

- Vào khoảng about, circe, approximately
- Hơn hoặc kém
- From-to

Nếu không qui định dung sai sẽ được tính theo tập quán ngành hàng hóa.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

b3. Ai có quyền được chọn dung sai.

- **Dung sai do người bán chọn.** Toleranced as seller's option.

VD: 1000 MT \pm 5% seller's option

- **Dung sai do người mua chọn** Toleranced as buyer's option

Việc giành quyền chọn dung sai thuộc về ai sẽ tạo điều kiện cho người đó giành được quyền chủ động quyết định số lượng hơn kém khi giá hàng thay đổi hoặc gom chưa đủ hàng nhà XK có thể giao ít đi về số lượng **khoảng 5-10%** số lượng quy định trong hợp đồng mà không bị phạt.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Lưu ý :

Mức dung sai không cố định nhưng cũng không được vượt quá mức cho phép (thường từ <math><10\%</math>). Theo tập quán thì:

- Nông sản, ngũ cốc dung sai là 3%
- Cà phê, chè, lạc là 2,5%
- Dung sai lớn nhất là mặt hàng gỗ tròn và dầu mỏ (10%) vì dầu mỏ nhanh bay hơi

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Bài tập ví dụ:

Nếu: Điều khoản số lượng của hợp đồng mua bán quốc tế có ghi: **500 MT \pm 5% Toleranced as seller's option.**

- Điều khoản giá cả ghi **150 USD/1MT**
- Đến thời điểm giao hàng giá hàng là: **170 USD/1MT**
- *Nếu bạn là người bán bạn sẽ giao bao nhiêu?*
- *Nếu bạn là người mua bạn sẽ nhận bao nhiêu?*

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

3- Điều khoản về số lượng (quantity)

c- Phương pháp quy định trọng lượng

c1- Theo trọng lượng cả bì (Gross Weight)

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

c2- Theo trọng lượng tịnh (Net weight)

$$\text{NW} = \text{GW (Gross weight)} - \text{Packing Weight}$$

c3- Theo trọng lượng nửa bì : Là trọng lượng hàng hóa và trọng lượng bao bì trực tiếp.

c4- Trọng lượng thương mại (Commercial weight): trọng lượng hàng hóa có độ ẩm tiêu chuẩn

$$\text{Giá trị giao dịch} = \text{Commercial weight} \times \text{Unit price}$$

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

- **Trọng lượng thương mại (Commercial weight):** trọng lượng hàng hóa có độ ẩm tiêu chuẩn

$$G_{TM} = G_{TT} \times \frac{100 + W_{TC}}{100 + W_{TT}}$$

W_{TC} , W_{TT} : độ ẩm tiêu chuẩn và thực tế.

G_{TT} , G_{TM} : trọng lượng thực tế, thương mại.

***Trọng lượng thực tế (Actual weight):** là trọng lượng xác định tại thời điểm nhận hàng.*

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

VÍ DỤ

Hợp đồng mua bán 120MT bông, độ ẩm quy định trong hợp đồng là 10%. Khi nhận hàng 120MT; độ ẩm 15%, *Vậy người mua thanh toán cho bao nhiêu MT hàng?*

$$G_{TM} = 120 \times (110 : 115) = 114.78 \text{ MT}$$

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

c5. Trọng lượng tịnh luật định (legal net weight):

- Thường dùng khi hải quan của nước NK lại đánh thuế theo trọng lượng chứ không đánh thuế theo số lượng.
- Hải quan sẽ quy định trọng lượng cố định theo từng loại bao bì để tính ra trọng lượng tịnh luật định.

VD: Đối với bao gạo 1MT thì hải quan quy định trọng lượng bì là 10 kg. Hải quan sẽ đánh thuế là 990 kg. Vì vậy nếu bao bì của chúng ta làm là 12 kg thì chúng ta sẽ thiệt vì lẽ ra chúng ta chỉ bị đánh thuế là 988 kg nhưng chúng ta lại bị đánh thuế là 990 kg còn ngược lại nếu bao bì chúng ta nhỏ hơn thì chúng ta được lợi.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

d. Địa điểm xác định trọng lượng:

d1. Tại điểm bốc (loading port):

Trọng lượng được xác định tại điểm đi (được ghi trên vận đơn hoặc giấy gửi hàng đường biển). Đây là điểm mà xuất phát từ điểm này những rủi ro về hàng hóa trong quá trình chuyên chở người mua phải chịu.

d2. Tại điểm dỡ (Discharging port):

Trọng lượng dỡ hàng hóa dựa trên biên bản kiểm tra trọng lượng tại điểm dỡ (weight memo). Mọi rủi ro trên đường vận chuyển thuộc người bán.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Nội dung của hợp đồng ngoại thương

4- Điều khoản về giá cả (Unit Price)

a- Đồng tiền tính giá: Có thể là tiền của nước người bán, người mua và cũng có thể là tiền của nước thứ 3. VD: là 1 ngoại tệ có thể đổi được USD, EUR, JPY, GBP...

❖ *Đồng tiền tính giá được chọn dựa vào:*

Tương quan lực lượng giữa người bán và người mua vì nếu người bán mạnh thường chọn đồng tiền ổn định và có xu hướng tăng nhưng nếu người mua mạnh thì chọn đồng tiền có xu hướng giảm để người mua có lợi.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Bài tập:

Tại thời điểm t_0 : $1\text{USD} = 15.750\text{ VND}$

Dự đoán t_1 : $1\text{USD} = 15.720\text{ VND}$

Vậy: nếu bạn là người mua VN & bạn được quyền chọn đồng tiền tính giá bạn sẽ chọn đồng tiền nào biết rằng trị giá lô hàng là 10 triệu USD.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

4- Điều khoản về giá cả (Unit Price)

b- Phương pháp quy định mức giá:

b1- Giá cố định (fixed price): áp dụng đối với hợp đồng có giá trị nhỏ, thời gian ngắn, giá cả ít thay đổi

b2- Giá quy định sau (Price to be fixed): Giá sẽ được xác định vào thời điểm giao hàng hoặc giá sẽ được tính tại thời điểm thanh toán theo giá quốc tế tại sở giao dịch hàng hóa...

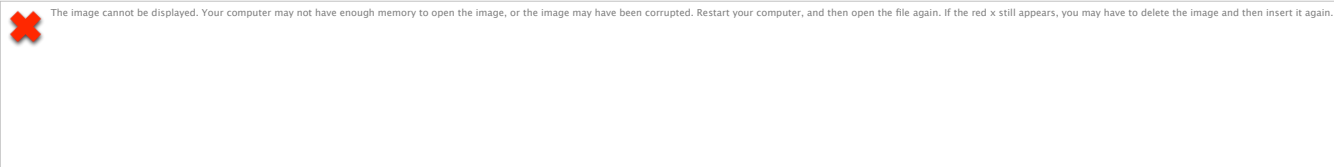
b3- Giá linh hoạt/co dẫn (flexible price hay reversible price)

- VD: *Unit price: USD 220/MT FOB Saigon Port 2000 and it will vary by mutual agreement, if when shipment the price be changed about 10%.*

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

b4 Phương pháp giá di động (Sliding scale price)

- Là 1 phương pháp tính giá có căn cứ đến các yếu tố cấu thành khi có sự thay đổi giá của chung.
- Thường được sử dụng trong trường hợp hàng hóa là những MMTB hay là 1 công trình có giá trị kinh tế lớn và thời hạn chế tạo dài.



- $P_{0,1}$: Giá lúc ký, lúc thực hiện Hợp đồng.
- a, b, c : % chi phí cố định, chi phí NVL, chi phí nhân công trong giá cả ($a + b + c = 1$)
- M_0, M_1 : chỉ số P_{NVL} lúc ký hợp đồng, lúc thực hiện hợp đồng.
- S_0, S_1 : chỉ số về lương công nhân lúc ký, lúc thực hiện hợp đồng.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

b4. Phương pháp giá di động (Sliding scale price)

- Cùng 1 lúc người ta có thể vận dụng nhiều cách qui định giá.

VD: Người ta có thể qui định 1 phần giá hợp đồng là giá cố định, phần khác là giá di động.

- Trong trường hợp hợp đồng không qui định giá cả mà không có qui định trái ngược thì giá cả sẽ được suy đoán, ấn định dựa trên giá cả của những hàng hóa cùng loại trên thị trường.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Bài tập:

Một hợp đồng tàu thủy có giá là 3 triệu USD, phí cố định là 10%, phí nguyên vật liệu là 50%, chi phí nhân công là 40%. Khi thanh toán giá NVL tăng 10%, phí nhân công tăng 5%.
Hãy tính giá hợp đồng lúc giao hàng?

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

c- Phương pháp giảm giá

- **Giảm giá do trả tiền sớm:** VD: giảm giá 3% nếu trả ngay, giảm giá 2% nếu trả sau 1 tháng, giảm 1% nếu trả sau 2 tháng.
- **Giảm giá do mua với số lượng lớn:** được tính lũy tiến với số lượng hàng hóa mua bán. VD: Giảm 3 % nếu mua 5000 chiếc, giảm 4% nếu mua 6000 chiếc.
- **Giảm giá mua hàng trái vụ.**
- **Giảm giá đối với những thiết bị đã dùng rồi.**
- **Giảm giá đổi hàng cũ để mua hàng mới (trade in)**

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Xét về cách giảm giá

- Giảm giá đơn: giảm giá vì 1 nguyên nhân nào đó

VD: giá 1 lô hàng là 2000USD.

$$P1 = P0 (1 - d)$$

- Giảm giá kép (chain discount rate):

VD: Giá 1 lô hàng là 1000USD, Giảm giá 4% + 3% + 2% vì mua với số lượng lớn, trả tiền mặt, mua trái vụ.

$$P1 = P0 (1 - d1) (1 - d2) (1 - d3) \dots (1 - dn)$$

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Xét về cách giảm giá

- **Giảm giá lũy tiến:** giảm giá tăng dần theo số lượng hàng hóa.

VD: Mua 10- 20 chiếc giảm giá 2%

Mua 20-30 chiếc giảm giá 4%

- **Giảm giá tặng thưởng** (giảm giá ngoại ngạch) (Bonus) người bán cấp cho người mua mua hàng hóa vượt quá 1 kim ngạch nhất định nào đó.

VD: Kim ngạch 100Tr USD thì giảm giá 1%. Kim ngạch 101 - 200Tr USD thì giảm giá 3%.

- **Giảm giá đặc biệt:** là giảm giá ưu đãi dành cho người mua quen, ngoài việc giảm giá còn có thể tặng thêm hàng mẫu & những dịch vụ kèm theo.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Bài tập ứng dụng:

Trị giá lô hàng là 1 triệu USD

- **Buyer được giảm giá 20% do đúng đợt khuyến mãi**
- **Giảm 5% do mua số lượng lớn**
- **Bạn hàng quen thuộc nên được giảm thêm 2% nữa**

Tính số tiền NM phải trả NB theo giảm giá đơn và giảm giá kép?

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

5- Điều khoản bao bì (Packing)

- Dùng để chứa đựng hàng hóa theo tiêu chuẩn đơn vị
- Bảo vệ hàng hóa tránh tổn thất, hư hại do tác động của môi trường
- Tăng giá trị của sản phẩm
- Kích thích nhu cầu, hướng dẫn sản phẩm, phân biệt hàng hóa.

Tuy nhiên không phải muốn làm bao bì như thế nào cũng được mà nó còn phụ thuộc vào luật pháp của các nước.

VD : Mỹ cấm bao bì làm từ rơm rạ.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

5- Điều khoản bao bì (packing)

a, Cách thức cấu tạo bao bì:

a1 Qui định bao bì phù hợp với phương tiện vận chuyển.

- **Bao bì phù hợp đường biển:** là những bao bì hình hộp, chắc chắn, có kích thước là những số nguyên của đơn vị đo lường nhằm mục đích dễ xếp, giảm va chạm và để người vận chuyển dễ tính xem dung tích hầm tàu xếp hết chưa.
- **Bao bì đường sắt:** Phải chắc chắn phù hợp với kích thước qui định của cơ quan đường sắt. Điều này nhằm đảm bảo việc sang toa và dịch chuyển.
- **Bao bì đường không:** Phải là hình hộp, chắc chắn, không gây cháy vì an toàn vận chuyển đường không rất cao.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

a2. Quy định cách cấu tạo bao bì.

- Yêu cầu về vật liệu bao bì: bao bì làm bằng đay.
- Yêu cầu hình thức bao bì: bao tải, hòm, thùng
- Yêu cầu kích cỡ bao bì: mỗi bao 50kg
- Yêu cầu số lớp bao bì : 2 lớp hoặc lớp trong bằng nilong lớp ngoài là gỗ.
- Yêu cầu đai nẹp bao bì: Bao phải khâu chỉ đay hình chữ X

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

b, Phương thức cung cấp bao bì.

b1. Bao bì do người bán cung cấp.

- Người bán cung cấp bao bì kèm hàng hóa và không lấy lại dùng cho bao bì không đắt tiền, tương đối phổ thông, dùng 1 lần.
- Người bán cung cấp bao bì kèm hàng hóa và lấy lại dùng cho những bao bì chuyên dụng, đắt tiền và dùng được nhiều lần.

VD : Thùng đựng dầu..

b2. Bao bì do người mua cung cấp khi:

- Thị trường thuộc người bán.
- Khi người mua có yêu cầu đặc biệt về bao bì. Sợ người bán không đáp ứng được.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

c, Cách tính giá bao bì: Có 3 cách

c1. Giá bao bì được tính vào giá hàng hóa.

- Dùng cho bao bì sử dụng một lần và không đắt tiền (**packing charges included**). Trường hợp này giá hàng hóa đã gồm giá bao bì.

c2. Giá bao bì tính riêng.

- Thường được tính bằng % so với giá hàng hóa. Cách này không chính xác vì vật liệu làm bao bì khác vật liệu làm hàng hóa (nhưng cách này làm đơn giản). *VD: giá hàng hoá là 500USD/1MT, giá bao bì chiếm 0,1% . Như vậy cứ 1MT thì giá bao bì là 0,5 USD*

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

c3. Giá của bao bì được tính như giá của hàng hóa

Nghĩa là cả bì coi như tịnh, giá của bao bì được tính như giá của hàng hoá, dùng trong trường hợp trọng lượng bao bì nhỏ hoặc đơn giá của bao bì không chênh lệch nhiều lắm so với giá hàng hóa

▪ *Giá bao bì được tính vào giá hàng hóa*

Bao bì không được tính vào giá hàng hóa

VD: trọng lượng hàng hóa là 100 MT, trọng lượng bao bì là 0,1 MT. Giá hàng hóa là 50 USD/1MT → Tổng giá hàng hóa là $50 \times 100 = 5000$ USD

▪ *Giá của bao bì được tính như giá của hàng hóa*

Giá của bao bì có thể gần bằng giá của hàng hoá

VD: trọng lượng hàng hóa là 100 MT, trọng lượng bao bì là 0,1 MT. Giá hàng hóa là 50 USD/1MT → giá hàng hóa là $50(100+0,1) = 5005$ USD

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

6. Điều khoản giao hàng (Shipment or Delivery)

a. Thời gian giao hàng:

- Là khoảng thời gian nhất định nào đó mà trong khoảng thời gian ấy hàng phải được giao. Nếu trong khoảng thời gian theo quy định mà người bán không giao cho người mua hoặc giao chậm thì người bán sẽ phải chịu phạt về những thiệt hại do người mua phải chịu.
- Tuy nhiên nếu người bán giao hàng chậm do lỗi của người mua gây nên thì người mua phải chịu (như đưa tàu đến lấy hàng muộn)

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

6- Điều khoản về giao hàng (Shipment or Delivery)

a- Thời hạn giao hàng:

Thời hạn giao hàng có định kỳ

- “Shipment date: 23rd September 2010”
- “Shipment date in September 2010”
- “Shipment should be effected from 20th September 2010 to 30th September 2010 at buyer’s option” hoặc “not later than 30th September 2010”

Thời hạn giao hàng không định kỳ (ít được sử dụng)

- “Shipment by first available steamer”: giao hàng cho chuyến tàu đầu tiên.
- “Subject to shipping space available”: giao hàng khi nào có khoang tàu
- “Subject to the opening of L/C”: giao hàng khi nhận được L/C
- “Subject to export license”: giao hàng khi nhận được giấy phép xuất khẩu

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

6- Điều khoản về giao hàng (Shipment or Delivery)

- **Thời hạn giao hàng:**
 - Thời hạn giao hàng ngay.
 - Prompt: giao nhanh
 - Immediately: giao ngay lập tức
 - As soon as possible: giao càng sớm càng tốt

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

6- Điều khoản về giao hàng (Shipment or Delivery)

b- Địa điểm giao hàng: phụ thuộc vào điều kiện thương mại quốc tế được lựa chọn khi ký hợp đồng.

VD: FOB Hochiminh City, CIF Kobe port.

- **Quy định cảng giao hàng, cảng đến và cảng thông quan**

- *Port of loading shall be: HCM City port*
- *Port of destination shall be one of Taiwan Port*

- **Quy định một cảng và nhiều cảng:**

- *1 địa điểm đi và 1 địa điểm đến*
- *Nhiều cảng đi và nhiều cảng đến: XK gạo 100,000 MT FOB Saigon Port, Cantho Port...*

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

6- Điều khoản về giao hàng (Shipment or Delivery)

c- Phương thức giao hàng:

- Giao nhận sơ bộ: tiến hành ở ngay địa điểm sản xuất hàng hóa hoặc ở nơi gửi hàng
- Giao nhận cuối cùng: xác nhận người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng
- Giao nhận về số lượng: cân, đo, đong, đếm
- Giao nhận về chất lượng: công dụng, tính năng, hiệu suất...

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

6- Điều khoản về giao hàng (Shipment or Delivery)

d- Thông báo giao hàng:

- Trước khi giao hàng: hàng sẵn sàng để giao hoặc ngày đem ra cảng để giao, thông báo về tên tàu đến cảng lấy hàng
- Sau khi giao hàng: thông báo tình hình hàng đã giao, kết quả giao hàng
- **Các quy định khác: có chuyển tải không, có giao hàng từng phần không?...**

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

6- Điều khoản về giao hàng (Shipment or Delivery)

Ví dụ :

- Latest date of shipment: in September 2020
- Partial shipment: not allowed
- Transshipment: any New Zealand port
- Port of destination: HCMC port, Vietnam
- Notice of shipment: within 5 working days after the departure date of cargo vessel, the seller shall notify by fax to the buyer following ship's particular ...

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Câu hỏi ứng dụng:

Điều khoản giao hàng quy định thời hạn giao hàng 20/9/2011

Địa điểm giao hàng:

+ Cảng đi: Cát Lái, TPHCM

+ Cảng đến: Hong Kong

[?] Ngày 20/9/2011 hàng hoá sẽ ở đâu theo điều kiện:

❖ FOB Cat Lai port, Incoterms 2010

❖ CFR Hong Kong port, Incoterms 2010

❖ DAT Hong Kong port, Incoterms 2010

❖ DDP buyer's warehouse, Incoterms 2010

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

7- Điều khoản về thanh toán (payment)

a- Đồng tiền thanh toán (currency of payment): Có thể dùng tiền của 1 trong 2 quốc gia là chủ thể trong HĐ, hoặc sd loại ngoại tệ mạnh thứ 3 làm trung gian

b- Thời hạn thanh toán (time of payment):

- *Thanh toán trước: đặt cọc hoặc cam kết thực hiện hợp đồng*
- *Thanh toán ngay: có tính quy ước, thực hiện trong thời hạn hợp lý cho phép người mua xem xét chứng từ giao hàng*
- *Thanh toán sau: người bán cung cấp tín dụng cho người mua*
- *Trả tiền kết hợp*

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

7- Điều khoản về thanh toán (payment)

c- Phương thức thanh toán:

- Phương thức chuyển tiền (Remittance)
- Phương thức ghi sổ (Open account)
- Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)
- Phương thức thư tín dụng (Letter of credit – L/C)

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

■ *Phương thức chuyển tiền (Remittance)*

Khái niệm:

Phương thức chuyển tiền là phương thức mà trong đó **người nhập khẩu (người cần chuyển tiền - Remitter)** yêu cầu ngân hàng của mình chuyển một số tiền nhất định cho **người xuất khẩu (người hưởng lợi – beneficiary)** ở một địa điểm nhất định bằng phương tiện chuyển tiền do người nhập khẩu yêu cầu.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức chuyển tiền (Remittance)*

* *Hình thức chuyển:*

Bằng điện – Telegraphic Transfer Remittance (TT/TTR)

- **Ưu:** Thời gian chuyển tiền rất nhanh
- **Nhược:** Ngoài phí trả cho ngân hàng, phải trả thêm tiền điện phí

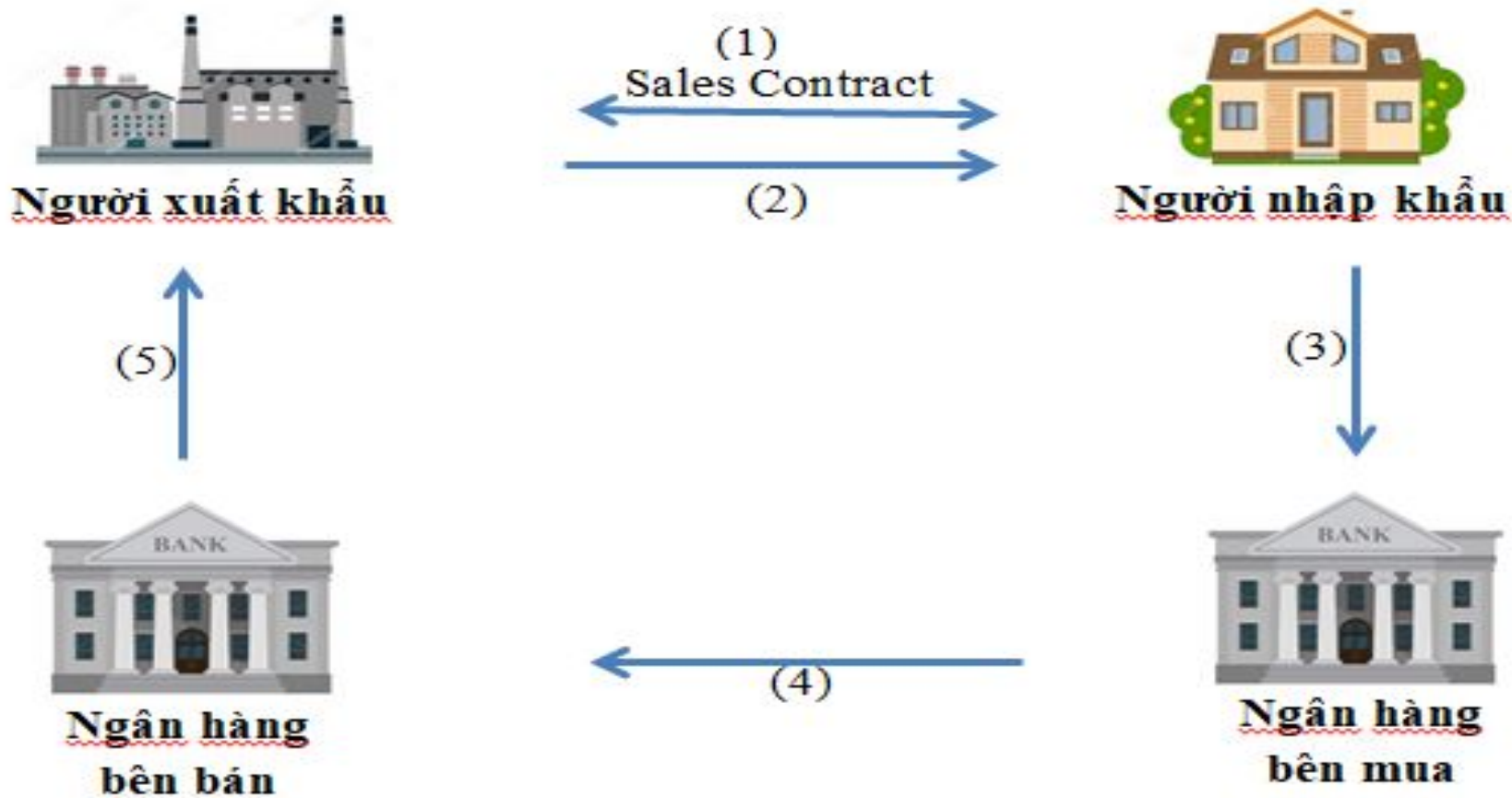
Bằng thư – Mail Transfer Remittance (M/T / MTR)

- **Ưu:** Tiết kiệm chi phí điện tín
- **Nhược:** Thời gian chuyển tiền lâu

Người yêu cầu chuyển tiền chỉ việc đánh dấu vào mẫu của ngân hàng. Hiện nay, khi thanh toán chuyển tiền, các bên thường chọn cách chuyển tiền bằng điện.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ Phương thức chuyển tiền (Remittance)



Sơ đồ quy trình thực hiện thanh toán bằng phương thức chuyển tiền

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức chuyển tiền (Remittance)*

Bước 1: Người xuất khẩu và người nhập khẩu ký hợp đồng mua bán ngoại thương.

Bước 2: Người xuất khẩu giao hàng và bộ chứng từ hàng hóa cho người nhập khẩu.

Bước 3: Người nhập khẩu viết giấy yêu cầu chuyển tiền gửi đến ngân hàng của mình (ngân hàng bên mua) đề nghị chuyển tiền cho nhà xuất khẩu.

Bước 4: Ngân hàng bên người mua chuyển tiền tới ngân hàng bên người bán theo lệnh chuyển tiền.

Bước 5: Ngân hàng bên người bán chuyển tiền đến tài khoản của người xuất khẩu.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

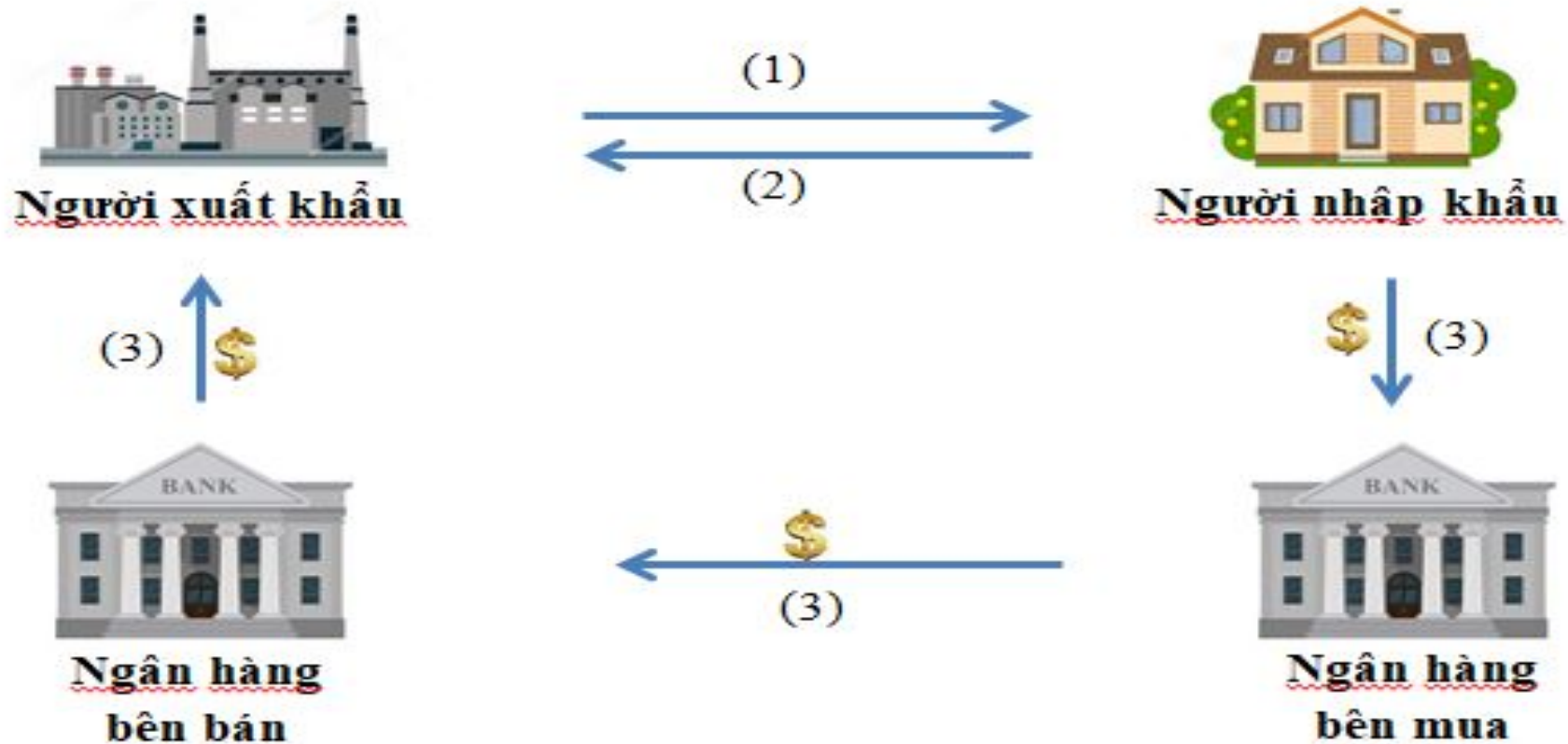
▪ *Phương thức ghi sổ (Open account)*

Khái niệm:

Phương thức ghi sổ là một phương thức thanh toán mà người bán mở một tài khoản (hoặc một quyển sổ) để ghi nợ người mua sau khi người bán đã hoàn thành giao hàng hay dịch vụ, đến từng định kỳ người nhập khẩu trả tiền cho người xuất khẩu.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ Phương thức ghi sổ (Open account)



Sơ đồ quy trình thực hiện thanh toán bằng phương thức ghi sổ

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức ghi sổ (Open account)*

Bước 1: Người xuất khẩu giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ cùng với chứng từ hàng hóa dịch vụ cho người nhập khẩu

Bước 2: Người xuất khẩu ghi nợ vào tài khoản và báo nợ trực tiếp cho người nhập khẩu.

Bước 3: Người nhập khẩu dùng phương thức chuyển tiền để trả tiền khi đến định kỳ (tháng, quý hoặc nửa năm) thanh toán

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)*

Khái niệm:

- Phương thức nhờ thu là phương thức thanh toán mà người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ kí phát hối phiếu đòi tiền người mua, nhờ ngân hàng thu hộ số tiền ghi trên hối phiếu đó.
- Phương thức nhờ thu là nghiệp vụ xử lý của ngân hàng đối với các chứng từ quy định theo đúng chỉ thị nhận được nhằm để:
 - ✓ Chứng từ đó được thanh toán hoặc được chấp nhận thanh toán.
 - ✓ Chuyển giao khi chứng từ được thanh toán hoặc được chấp nhận thanh toán.
 - ✓ Chuyển giao chứng từ theo đúng các điều khoản và điều kiện khác.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)*

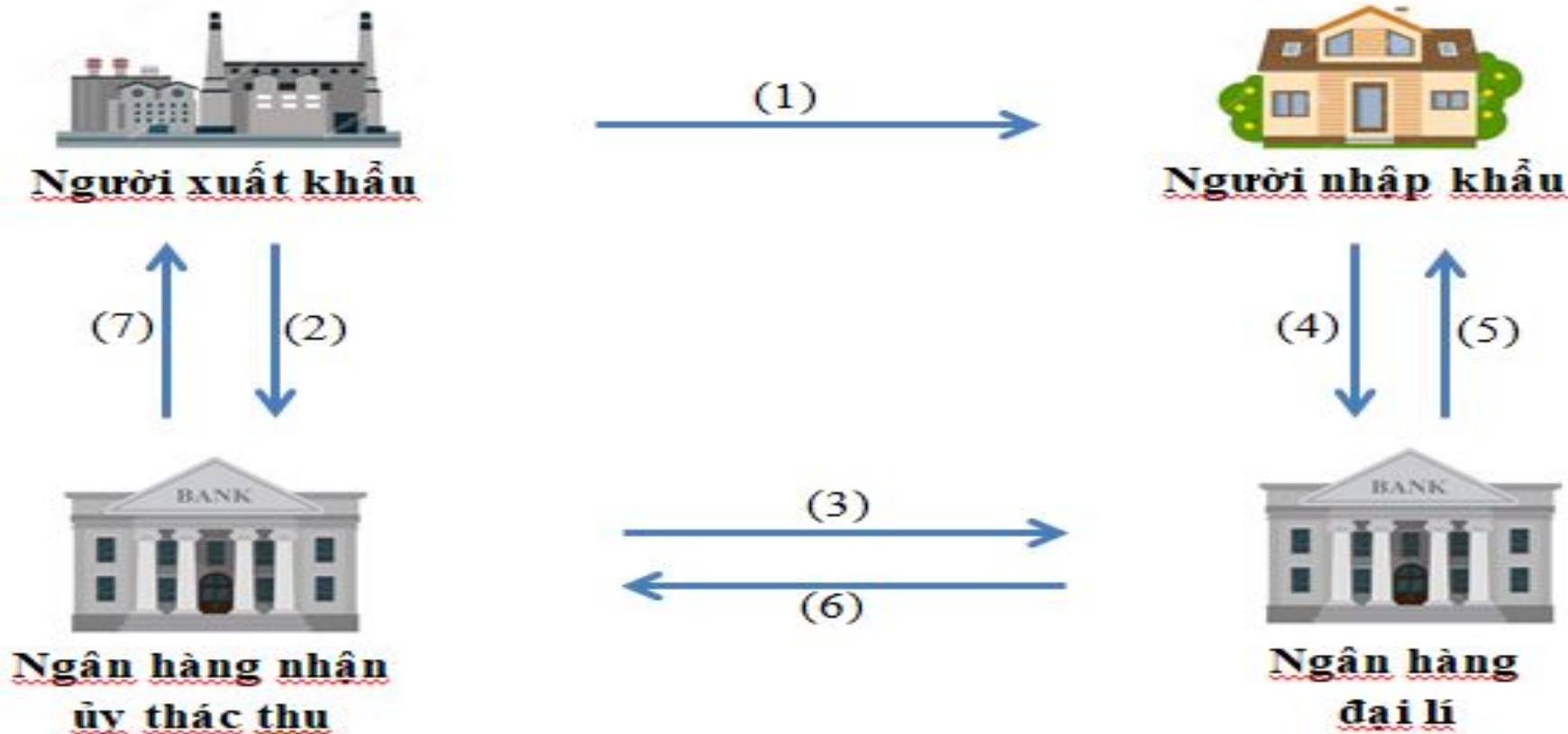
Chứng từ (Documents) bao gồm:

- **Chứng từ tài chính (Financial Documents)** bao gồm: hối phiếu, lệnh phiếu, séc...
- **Chứng từ thương mại (Commercial Documents)** bao gồm: hóa đơn, vận đơn, giấy chứng nhận số lượng, chất lượng, phiếu đóng gói, phiếu kiểm dịch vệ sinh...

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)

Nhờ thu trơn (Clean Collection): là phương thức thanh toán mà trong đó tổ chức XK sau khi giao hàng cho tổ chức NK, chỉ kí phát tờ hối phiếu (hoặc nhờ thu từ Séc) đòi tiền tổ chức NK và yêu cầu NH thu hộ số tiền ghi trên tờ hối phiếu đó, không kèm theo một điều kiện nào cả của việc trả tiền



BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)*

Bước 1: Căn cứ vào hợp đồng mua bán ngoại thương tổ chức xuất khẩu giao hàng cho tổ chức nhập khẩu đồng thời gửi thẳng bộ chứng từ hàng hóa cho tổ chức nhập khẩu để nhận hàng

Bước 2: Trên cơ sở giao hàng và chứng từ hàng hóa gửi bên nhập khẩu, tổ chức xuất khẩu kí phát hối phiếu, gửi Ngân hàng phục vụ mình để nhờ thu hộ.

Bước 3: Ngân hàng nhờ thu gửi thư ủy nhiệm kèm theo hối phiếu của tổ chức xuất khẩu sang Ngân hàng đại lý tại nước nhập khẩu để nhờ thu hộ.

Bước 4: Ngân hàng đại lý gửi hối phiếu cho tổ chức nhập khẩu theo đúng địa chỉ ghi trên hối phiếu để yêu cầu thanh toán.

Bước 5: Sau khi kiểm tra, đối chiếu hối phiếu với bộ chứng từ hợp đồng nếu thấy hợp lý, tổ chức nhập khẩu ra lệnh cho Ngân hàng phục vụ mình thanh toán hoặc kí chấp nhận lên hối phiếu. Trường hợp không hợp lý, tổ chức nhập khẩu sẽ không thanh toán.

Bước 6: Ngân hàng đại lý thực hiện các bút toán chuyển tiền

Bước 7: Gửi báo có hoặc hối phiếu đã chấp nhận về Ngân hàng nhờ thu bên xuất khẩu.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)*

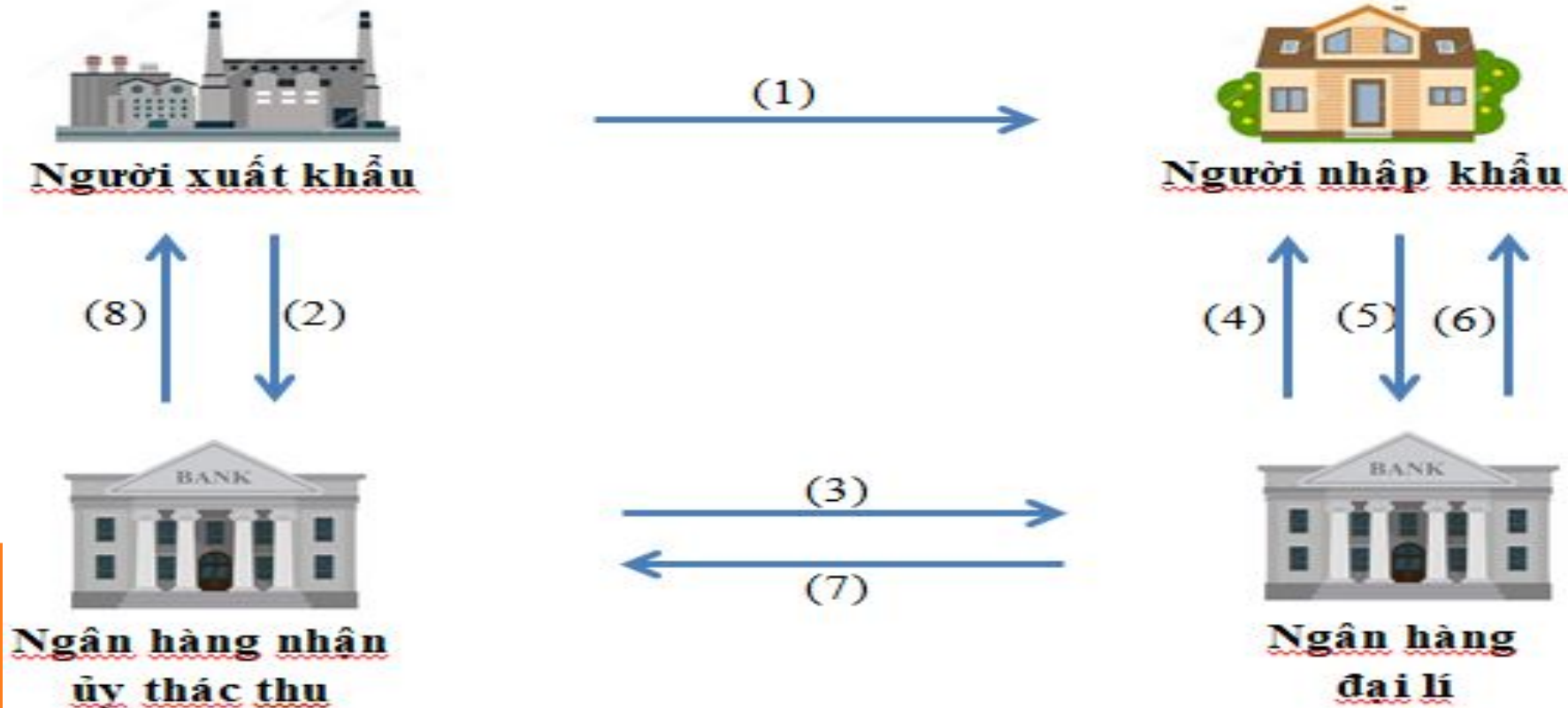
Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection): Nhờ thu kèm chứng từ là phương thức sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán nhờ thu (chứng từ gửi hàng và hối phiếu) và nhờ Ngân hàng thu hộ tiền tờ hối phiếu với điều kiện là người nhập khẩu trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền thì Ngân hàng mới trao bộ chứng từ gửi hàng cho người nhập khẩu để họ nhận hàng.

* Trường hợp đơn vị nhập khẩu không đồng ý trả tiền thì Ngân hàng không giao bộ chứng từ tức hàng hóa đã cung cấp qua nước nhập khẩu vẫn thuộc quyền sở hữu của tổ chức xuất khẩu.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)

Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection):



Sơ đồ quy trình thực hiện thanh toán bằng phương thức nhờ thu kèm chứng từ

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)*

Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection):

Bước 1: Căn cứ vào hợp đồng mua bán ngoại thương tổ chức xuất khẩu giao hàng cho tổ chức nhập khẩu đồng thời gửi thẳng bộ chứng từ hàng hóa hóa cho tổ chức nhập khẩu để nhận hàng

Bước 2: Trên cơ sở giao hàng tổ chức xuất khẩu kí phát hối phiếu đòi tiền tổ chức nhập khẩu kèm theo bộ chứng từ hàng hóa gửi đến Ngân hàng phục vụ mình để nhờ thu hộ.

Bước 3: Ngân hàng nhờ thu gửi hối phiếu, bộ chứng từ hàng hóa kèm theo chỉ thị nhờ thu gửi Ngân hàng đại lý tại nước nhập khẩu để nhờ thu hộ.

Bước 4: Ngân hàng nhờ thu giữ lại bộ chứng từ gốc gửi hối phiếu và toàn bộ bản sao chứng từ cho tổ chức nhập khẩu.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)*

Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection):

Bước 5: Sau khi kiểm tra, đối chiếu hồi phiếu với bộ chứng từ mà quyết định đồng ý hay ừ chối thanh toán.

Bước 6: Ngân hàng đại lý chuyển giao chứng từ hàng hóa cho tổ chức nhập khẩu để nhận hàng hóa (Ngân hàng đã nhận được sự chấp nhận thanh toán).

Bước 7: Ngân hàng đại lý thực hiện các bút toán chuyển tiền và gửi giấy báo có hoặc hồi phiếu đã chấp nhận về Ngân hàng nhờ thu bên xuất khẩu. Hoặc thông báo về sự từ chối của tổ chức nhập khẩu.

Bước 8: Ngân hàng tiến hành thanh toán cho tổ chức xuất khẩu hoặc chuyển hồi phiếu đã chấp nhận hoặc thông báo sự từ chối thanh toán của bên nhập khẩu.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

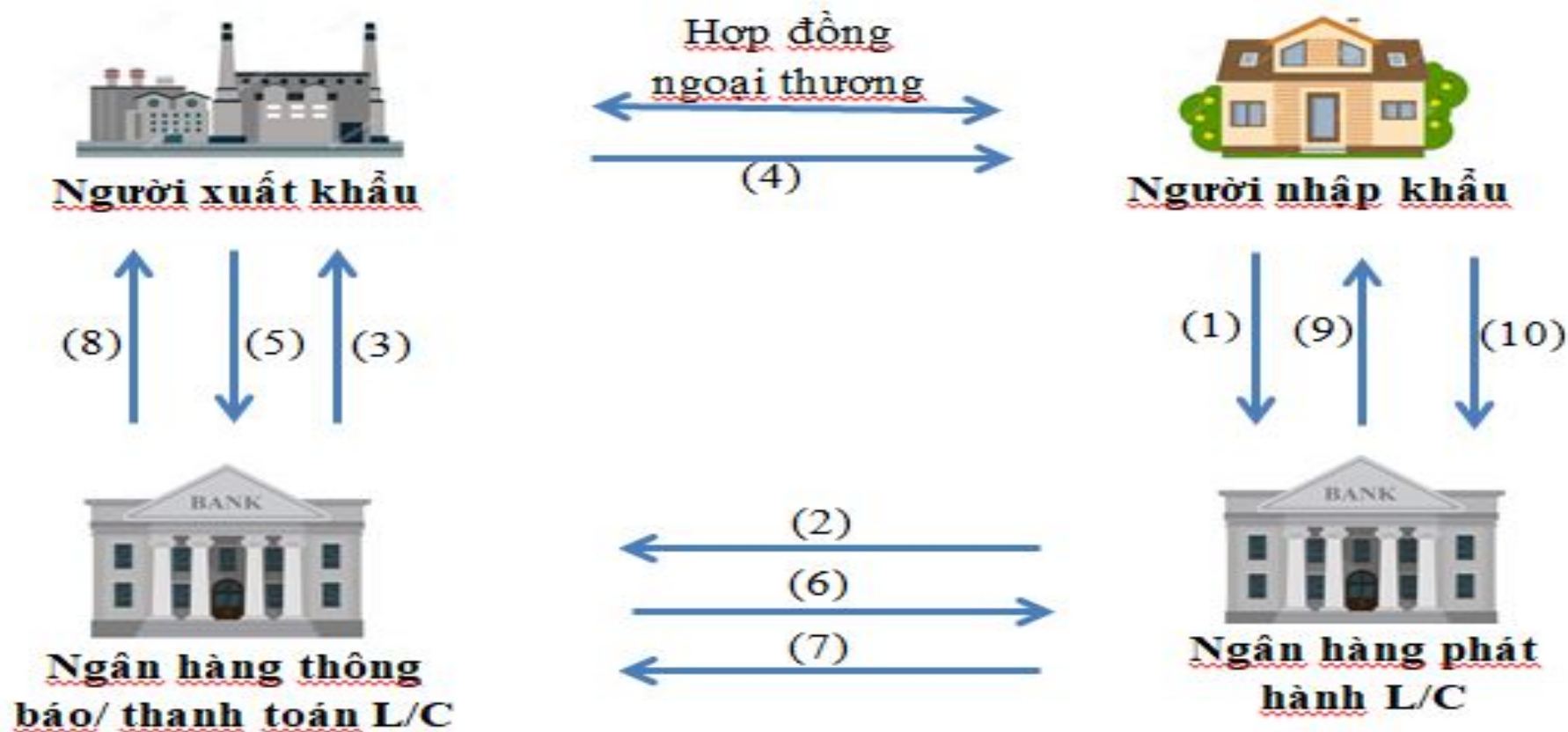
- *Phương thức thư tín dụng (Letter of credit – L/C)*

Khái niệm:

Phương thức thư tín dụng (Letter of credit – L/C) là phương thức mà ngân hàng nhập khẩu phát hành cam kết trả tiền cho người xuất khẩu hoặc chấp nhận hối phiếu do người xuất khẩu ký phát, sau khi xuất trình cho ngân hàng nhập khẩu bộ chứng từ hợp lệ theo quy định đề ra trong thư tín dụng.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

- Phương thức thư tín dụng (Letter of credit – L/C)



Sơ đồ quy trình thực hiện thanh toán bằng phương pháp thư tín dụng (L/C)

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức thư tín dụng (Letter of credit – L/C)*

Bước 1: Sau khi ký hợp đồng mua bán ngoại thương, người nhập khẩu mở thư tín dụng tại ngân hàng phát hành cho người xuất khẩu hưởng lợi.

Bước 2: Ngân hàng phát hành thông báo về việc mở thư tín dụng qua ngân hàng thông báo (ngân hàng của người xuất khẩu).

Bước 3: Ngân hàng của người xuất khẩu thông báo việc thư tín dụng đã được mở cho người xuất khẩu hưởng.

Bước 4: Sau khi nhận được thông báo từ ngân hàng, người xuất khẩu tiếp hành giao hàng cho người nhập khẩu.

Bước 5: Người xuất khẩu lập bộ chứng từ yêu cầu thanh toán gửi tới ngân hàng thông báo L/C.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

▪ *Phương thức thư tín dụng (Letter of credit – L/C)*

Bước 6: Ngân hàng thông báo chuyển bộ chứng từ đã nhận được từ người xuất khẩu cho ngân hàng phát hành L/C.

Bước 7: Ngân hàng phát hành L/C sẽ tiến hành kiểm tra bộ chứng từ, sau khi thấy phù hợp với các điều khoản trong thư tín dụng thì sẽ tiến hành thanh toán cho nhà xuất khẩu thông qua ngân hàng thông báo.

Bước 8: Ngân hàng thông báo chuyển tiền cho người xuất khẩu.

Bước 9: Ngân hàng phát hành L/C thông báo cho nhà nhập khẩu về việc đã thanh toán cho nhà xuất khẩu và yêu cầu nhà nhập khẩu hoàn tiền lại để lấy bộ chứng từ nhập khẩu.

Bước 10: Nhà nhập khẩu tiến hành thanh toán cho ngân hàng phát hành L/C và nhận bộ chứng từ để tiến hành nhận hàng.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Bộ chứng từ sử dụng trong thanh toán:

- Hối phiếu
- Vận đơn
- Đơn bảo hiểm
- Hóa đơn thương mại
- Chứng nhận số lượng, trọng lượng hàng
- Chứng nhận xuất xứ hàng
- Chứng nhận bao bì đóng gói
- Kiểm dịch động vật (nếu có)

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

8- Điều khoản bảo hành (warranty)

Người bán không chịu trách nhiệm bảo hành thì sẽ ghi:
“Unless expressly stipulated on the face of this contract, seller make no warranty or condition, or impliedly, as to the fitness and suitability of the goods for any particular purpose”



BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

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

a- Phạt chậm giao hàng

“In case of 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 percent of the total contract amount”

b- Phạt giao hàng không phù hợp về số lượng và chất lượng:

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

c-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 TTR 15 days after shipment date the buyer has to compensate for the seller 3% of the total contract value”

d- Phạt trong trường hợp hủy hợp đồng:

“If buyer or seller wanted to cancel the contract, 5% of total contract value would be charged as penalty to that party”

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

10- Điều khoản bảo hiểm

- *“Insurance: covered by the seller,*
- *Covering “all risks” for 110% of Invoice value, Insurance certificate showing claim payable in Hochiminh City, Vietnam by the Vietnam Insurance Company, Hochiminh City Brand”*

11- Điều khoản trọng tài (Arbitration)

Là việc 2 bên tranh chấp, thoả thuận chọn người thứ 3 đứng ra xét xử vụ việc cho 2 người.

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

12- Điều khoản inspection (kiểm tra nhận hàng)

- *Manufacturer's inspection at Loading port shall be final. In case, if any difference from quantity and/or quality of this contract. The Buyer should claim within 40 days from the date of final discharging within Vinacontrol's report and the Seller should investigate the claim within 15 days from the date of submitting claim letter. After confirming within 15 days the Seller should settle the claim*

BÀI 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Other terms and conditions:

Any amendments or modifications to the contract shall be made by fax or in writing with the confirmation of the two parties

The contract is made in English in 4 equal copies, 2 copies for each party

The contract comes into force upon the date of signature and shall be valid until 10th April, 2005

CHƯƠNG 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG



GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG, ĐÀM PHÁN KINH DOANH

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

Giao tiếp là nền tảng của đàm phán:

- Không có giao tiếp thì không có đàm phán, trong thực tiễn thì sự đàm phán có thể thông qua giao tiếp trực tiếp hoặc gián tiếp.
- Điều này có nghĩa là những quy luật xã hội học, tâm lý học về giao tiếp có thể và cần được nghiên cứu để vận dụng trong đàm phán kinh doanh quốc tế.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

Giao tiếp có 3 khía cạnh chính: giao lưu, tác động qua lại và tri giác

- + **Khía cạnh giao lưu** của giao tiếp gắn với việc tìm hiểu những đặc điểm đặc thù của các bên giao tiếp
- + **Khía cạnh tác động qua lại:** Sự giao tiếp bao giờ cũng nhằm đến sự tác động qua lại. ngôn ngữ thống nhất, cùng hiểu biết về tình huống, hoàn cảnh giao tiếp là điều kiện cần thiết để đảm bảo sự tác động qua lại có hiệu quả.
- + **Khía cạnh tri giác của giao tiếp** bao hàm quá trình hình thành hình ảnh về đối tượng giao tiếp, cho phép xác định rõ hơn hình ảnh, phẩm chất tâm lý và đặc điểm hành vi của người đó thông qua biểu hiện bên ngoài.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

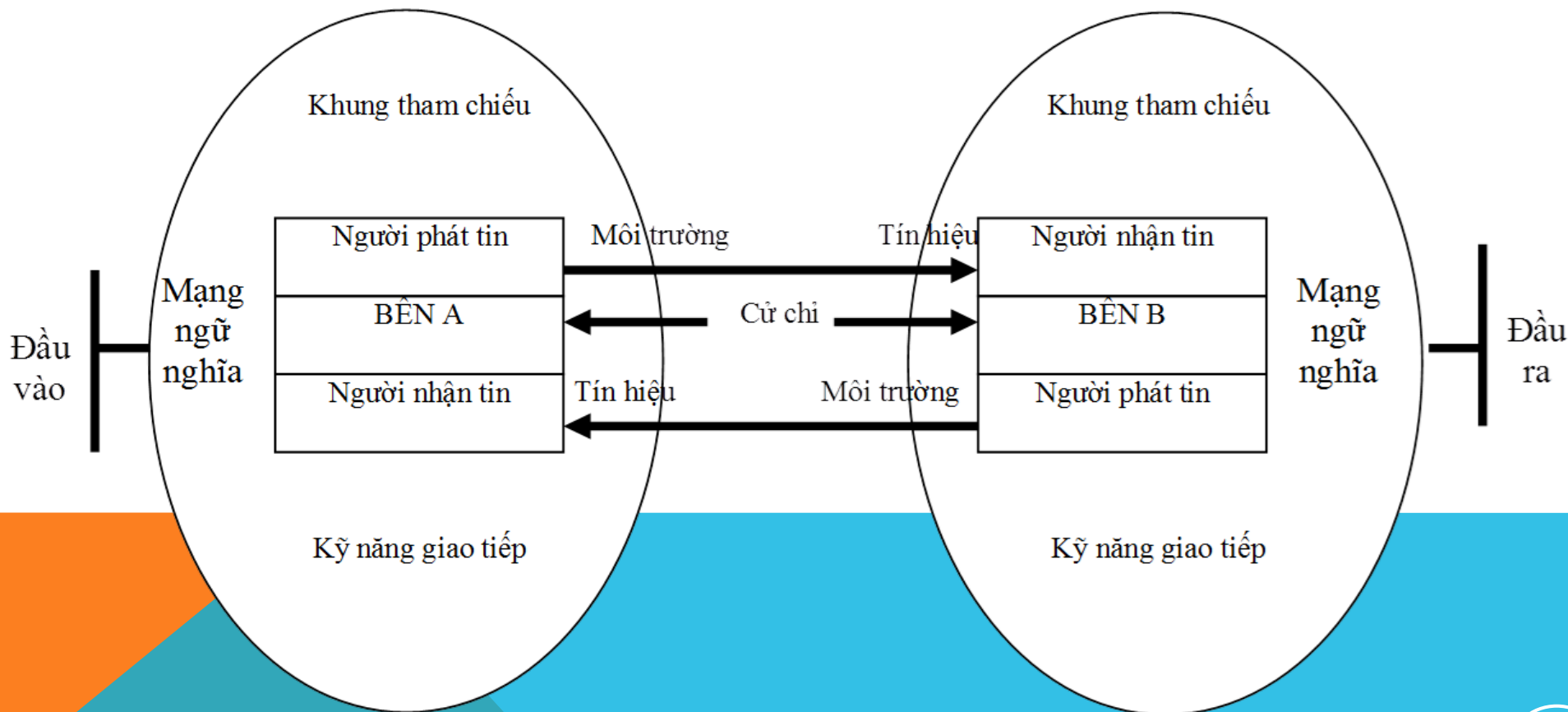
Truyền thông trong giao tiếp

- Giao tiếp trước hết là một quá trình truyền và nhận thông tin giữa những chủ thể giao tiếp với nhau và là quá trình thông tin hai chiều. Nội dung thông tin có thể là các quan điểm, sở thích, nhu cầu, tâm trạng.
- Quá trình trao đổi thông tin trong giao tiếp diễn ra có hiệu quả hay không phụ thuộc vào người phát, người nhận và các yếu tố khác trong quá trình truyền thông như phương tiện truyền thông, ngôn ngữ truyền thông
- Quá trình truyền thông trong giao tiếp được minh họa trong sơ đồ sau:

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

Âm thanh nhiễu



BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

- Sơ đồ cho thấy một người nếu muốn chuyển một ý nghĩ trừu tượng cho một người khác thì **phải mã hóa ý nghĩ đó**.
- **Mã hóa** là quá trình chuyển từ ý nghĩ sang lời nói, chữ viết hay các dấu hiệu, ký hiệu và các phương tiện phi ngôn ngữ khác như hành vi chẳng hạn.
- **Thông điệp** – tức là những ý nghĩ được mã hóa được phát đi bằng các kênh truyền thông và các phương tiện truyền thông (như lời nói, thông báo, điện thoại, thư từ, Fax...)

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

- Người đối tác nhận được thông điệp bằng một số hoặc bằng tất cả các giác quan của mình và giải mã.
- Việc truyền thông tin là chính xác khi cả người phát và người nhận gán cho ký hiệu lập thành thông điệp cùng một ý nghĩa hoặc ít ra là một ý nghĩa tương tự.
- Ví dụ gửi văn bản tiếng Anh thì người nhận cũng phải hiểu tiếng Anh.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

Phương tiện giao tiếp

- Phương tiện giao tiếp là tất cả những yếu tố mà chúng ta dùng để thể hiện thái độ tình cảm, mối quan hệ, mối quan tâm và những tâm lý khác của mình trong giao tiếp
- Phương tiện giao tiếp hết sức đa dạng, người ta chia thành 2 nhóm chính: ngôn ngữ và phi ngôn ngữ.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

* *Phương tiện giao tiếp ngôn ngữ:*

- Ngôn ngữ là phương tiện giao tiếp chủ yếu của con người. Bằng ngôn ngữ con người có thể truyền đi bất cứ một loại thông tin nào.
- Nội dung ngôn ngữ: Tức là ý nghĩa của lời nói, của từ. Mỗi từ hay tập hợp từ đều có một vài ý nghĩa nhất định. Ý nghĩa của ngôn ngữ có 2 hình thức tồn tại: khách quan và chủ quan.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

- Khách quan vì nó không phụ thuộc vào sở thích, ý muốn của cá nhân nào, ví dụ không dùng từ chỉ ô tô để chỉ xích lô và ngược lại.
- Chủ quan thể hiện ở chỗ có những từ vô thưởng vô phạt đôi khi lại gây ra những phản ứng tích cực hoặc tiêu cực nếu những người nhận thông tin đó là khác nhau.
- Trong một số nhóm người đôi khi cũng có những quy định có ý nghĩa riêng ví dụ tiếng “lóng”. Cần lưu ý là mỗi cá nhân mỗi cộng đồng, dân tộc đều có sắc thái riêng trong các sử dụng ngôn ngữ. Hiểu được ý cá nhân là cơ sở tạo nên sự đồng điệu trong giao tiếp còn được gọi là khả năng đồng cảm.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

- Tính chất của ngôn ngữ: Trong giao tiếp những tính chất của ngôn ngữ như nhịp điệu, âm điệu cũng đóng vai trò quan trọng. Có người nhờ giọng nói âm áp dịu dàng làm cho người khác có cảm tình dù hình thức không khả ái. Cần truyền đạt thông tin qua lời nói khúc chiết rõ ràng
- Có 2 yếu tố khác có thể làm thay đổi ý nghĩa của lời nói đó là cách uốn giọng và ngữ điệu. Cùng một từ trả lời nhưng âm điệu và thái độ khác nhau được người tiếp nhận hiểu khác nhau.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

- *Phương tiện giao tiếp phi ngôn ngữ:*

Người ta xác định rằng trong giao tiếp tác động của từ ngữ chỉ chiếm 30 – 40%, phần còn lại do các diễn đạt bằng cơ thể, hoặc giao tiếp không lời thông qua nét mặt, động tác, dáng điệu và các tín hiệu khác.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

- **Nét mặt:** biểu lộ thái độ cảm xúc của con người. Ngoài tính biểu cảm nét mặt còn cho ta biết ít nhiều về cá tính con người ví dụ người có nét mặt mềm mại ở vùng miệng thì hòa nhã thân mật biết vui đùa, dễ thích nghi trong giao tiếp.
- **Nhướng mày** thường là dấu hiệu cho biết người ta không hiểu và muốn lặp lại thông tin.
- **Nhấn trán cau mày** là dấu hiệu phổ biến của sự lúng túng và sự lo lắng, đôi khi là biểu hiện của sự giận dữ.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

Không gian giao tiếp

- Không gian giao tiếp: Không gian giao tiếp cũng là một phương tiện để bộc lộ mối quan hệ, tình cảm giữa các bên với nhau.
- Thông thường người ta thường xích lại gần những người chúng ta thích và tin tưởng nhưng lại tránh xa những người chúng ta sợ và không có cảm tình.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

Người ta chia thành 4 vùng xung quanh mỗi cá nhân

- **Vùng mật thiết (0-0,5 met)** vùng này chỉ tồn tại khi có mối quan hệ thân tình với người khác hoặc ngược lại là đánh nhau. Lúc này khứu giác và xúc giác là phương tiện truyền thông quan trọng.
- **Vùng riêng tư: (0,5 – 1,5 met):** Hai người phải rất quen nhau đến mức thấy thoải mái, mặc dù họ chưa đến mức mật thiết.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

- **Vùng xã giao: (1,5 – 3,5 met)** Đây là vùng tiến hành phần lớn các hoạt động giao tiếp trong kinh doanh vì nó phù hợp với quan hệ phi riêng tư.
- **Vùng công cộng: (.3,5 met):** là phạm vi tiếp xúc với những người xa lạ vì mục đích công việc, là phạm vi được các chính khách nhà nước ưa thích.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

Các loại hình giao tiếp cơ bản:

Có nhiều cách phân loại giao tiếp và chúng dựa vào những tiêu chí khác nhau

(1) Dựa vào nội dung tâm lý của giao tiếp

- Giao tiếp nhằm thông báo những thông tin mới
- Giao tiếp nhằm thay đổi hệ thống động cơ và giá trị
- Giao tiếp nhằm kích thích, động viên hành động.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

(2) Dựa vào đối tượng giao tiếp:

- Giao tiếp liên nhân cách 2-3 người với nhau
- Giao tiếp xã hội: là giao tiếp giữa một người với một nhóm người
- **Giao tiếp nhóm**: là loại hình giao tiếp đặc trưng cho một tập thể nhỏ liên kết với nhau

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

(3) Dựa vào tính chất tiếp xúc:

- Giao tiếp trực tiếp
- Giao tiếp gián tiếp

(4) Dựa vào hình thức của giao tiếp

- Giao tiếp chính thức
- Giao tiếp không chính thức

(5) Dựa vào thể tâm lý của 2 bên trong giao tiếp

- Giao tiếp ở thể mạnh
- Giao tiếp ở thể yếu
- Giao tiếp ở thể cân bằng

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

(6) Dựa vào thái độ và sách lược giao tiếp

- Giao tiếp kiểu Thắng - Thắng
- Giao tiếp kiểu Thắng - Thua
- Giao tiếp kiểu Thua – Thắng
- Giao tiếp kiểu Thua – Thua

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

(7) Dựa vào mục đích giao tiếp: Lợi ích kinh tế, lợi ích xã hội, cộng đồng

- Giao tiếp trong kinh doanh trước hết và chủ yếu nằm trong nhóm này.
- Sự phân loại các hình thức giao tiếp chỉ có tính chất tương đối vì có sự giao thoa trong các hình thức này.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

Giao tiếp thương lượng – giao tiếp đàm phán – đàm phán

a. Khái niệm về thương lượng:

- **Thương lượng** là một quá trình giao tiếp trong đó các bên đưa ra các thông tin (bằng chứng, quan niệm) tới đối tác nhằm thay đổi trạng thái nhận thức của họ và từ đó chấp nhận việc thực thi trong tương lai những hoạt động nào đó.
- **Đàm phán** cũng có nội dung gần tương tự như vậy. Chính vì thế trong các tài liệu nhiều khi chữ thương lượng được xem như tương đương với đàm phán.

BÀI 3. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

GIAO TIẾP THƯƠNG LƯỢNG

- Dưới đây chúng ta thống nhất dùng từ đàm phán vì nó mang tính chất kinh doanh hơn.
- Như đã nêu về các loại giao tiếp đàm phán nếu được phân chia theo mục đích thì cũng có nhiều loại đàm phán như đàm phán về ngoại giao, môi trường, kinh doanh, kinh tế ...



TRIẾT LÝ GIÁO DỤC
TRƯỜNG ĐẠI HỌC GIAO THÔNG VẬN TẢI
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH



KỸ THUẬT

NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG

GVGD: Th.S. NGUYỄN THỊ HỒNG THU

CHƯƠNG 2: CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

- Giới thiệu chung về Incoterms 2010
- Kết cấu và nội dung của Incoterms.
- Những lưu ý khi sử dụng Incoterms
- So sánh Incoterms 2010 và Incoterms 2020

INCOTERMS



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

I. Giới thiệu chung về Incoterms

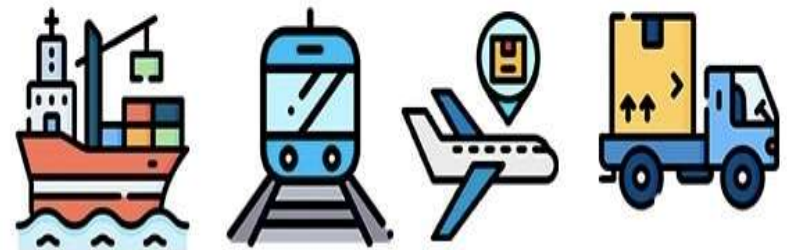
- Là bộ quy tắc do ICC – International Chamber of Commerce (Phòng Thương mại quốc tế) phát hành
- *Incoterms* chỉ mang tính chất khuyến nhủ sử dụng, nên không phải là văn bản luật, không thể thay thế cho hợp đồng

Chỉ áp dụng cho hàng hóa hữu hình

- Đã qua 9 lần sửa đổi
- Phạm vi áp dụng của Incoterms là phân chia 3 nghĩa vụ chính:

- *Chuyển giao rủi ro*
- *Chuyển giao chi phí*
- *Chuyển giao chứng từ*

INCOTERMS



SỰ THAY ĐỔI CỦA INCOTERMS QUA CÁC THỜI KỲ

1936

EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
FOT/FOR	Free on Rail / Free on Truck
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
C&F	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance, Freight

1953

EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
FOT/FOR	Free on Rail / Free on Truck
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
C&F	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance, Freight

+

DES Delivered Ex Ship

DEQ Delivered Ex Quay

1967

EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
FOT/FOR	Free on Rail / Free on Truck
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
C&F	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance, Freight
DES	Delivered Ex Ship
DEQ	Delivered Ex Quay

+

DAF Delivered At Frontier

DDP Delivered Duty Paid

SỰ THAY ĐỔI CỦA INCOTERMS QUA CÁC THỜI KỲ

1976

EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
FOT/FOR	Free on Rail / Free on Truck
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
C&F	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance, Freight
DES	Delivered Ex Ship
DEQ	Delivered Ex Quay
DAF	Delivered At Frontier
DDP	Delivered Duty Paid

+

FOA FOB Airport

1980

EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
FOT/FOR	Free on Rail / Free on Truck
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
C&F	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance, Freight
DES	Delivered Ex Ship
DEQ	Delivered Ex Quay
DAF	Delivered At Frontier
DDP	Delivered Duty Paid
FOA	FOB Airport

+

CIP Carriage and Insurance Paid to

CPT Carriage Paid to

1990

EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
C&F	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance, Freight
DES	Delivered Ex Ship
DEQ	Delivered Ex Quay
DAF	Delivered At Frontier
DDP	Delivered Duty Paid
CIP	Carriage and Insurance Paid to
CPT	Carriage Paid to

+

DDU Delivered Duty Unpaid

-

FOT/FOR Free on Rail / Free on Truck

FOA FOB Airport

SỰ THAY ĐỔI CỦA INCOTERMS QUA CÁC THỜI KỲ

2000

EXW	Ex Works
FOT/FOR	Free on Rail / Free on Truck
FOB	Free On Board
C&F	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance, Freight
DES	Delivered Ex Ship
DAF	Delivered At Frontier
DDP	Delivered Duty Paid
FOA	FOB Airport
CIP	Carriage and Insurance Paid to
CPT	Carriage Paid to
DDU	Delivered Duty Unpaid



FCA	Free Carrier
DEQ	Delivered Ex Quay
FAS	Free Alongside Ship

2010

EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
FOT/FOR	Free on Rail / Free on Truck
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
C&F	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance, Freight
DDP	Delivered Duty Paid
FOA	FOB Airport
CIP	Carriage and Insurance Paid to
CPT	Carriage Paid to



DAT	Delivered At Terminal
DAP	Delivered At Place



DDU	Delivered Duty Unpaid
DES	Delivered Ex Ship
DEQ	Delivered Ex Quay
DAF	Delivered At Frontier

2020

EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
FOT/FOR	Free on Rail / Free on Truck
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Board
C&F	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance, Freight
DDP	Delivered Duty Paid
FOA	FOB Airport
CIP	Carriage and Insurance Paid to
CPT	Carriage Paid to

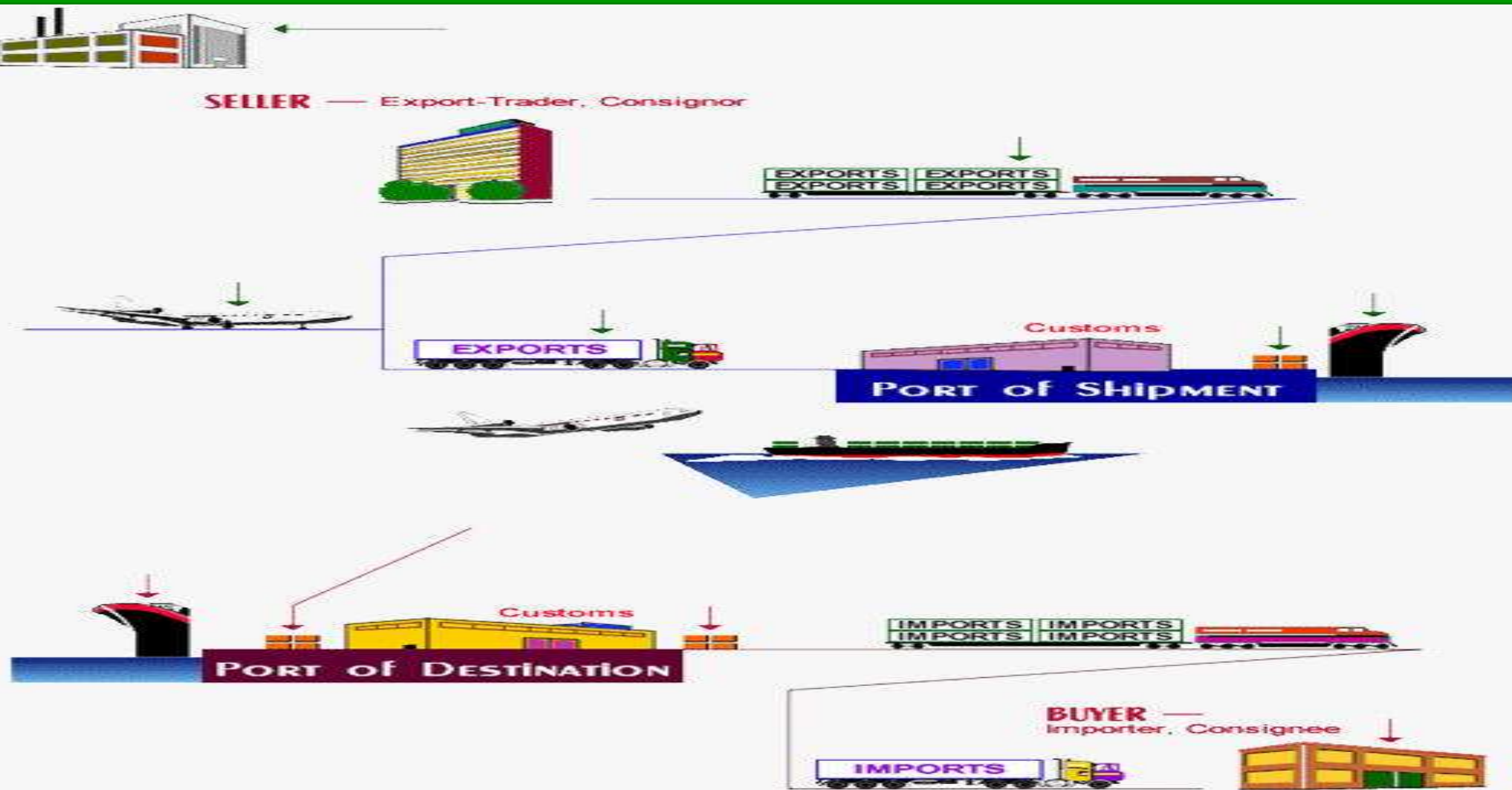


DPU	Delivered At Place Unloaded
-----	-----------------------------



DAP	Delivered At Place (Ready for unloading)
-----	--

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)



Hình 2.1: Sơ đồ dòng luân chuyển hàng hoá đi từ nhà XK đến nhà NK

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

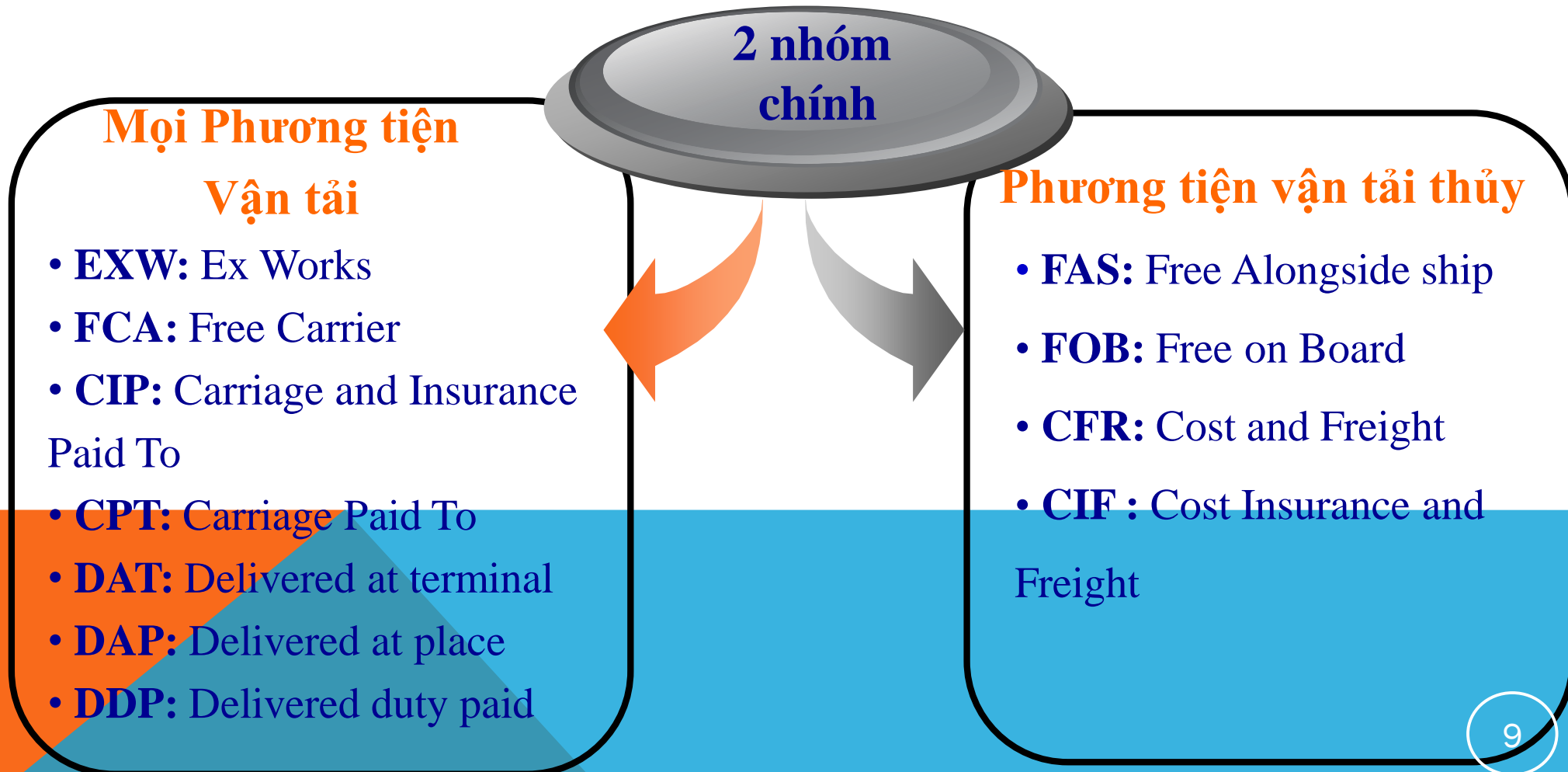
- Incoterms 2010 được ICC phát hành và có hiệu lực từ tháng 1/2011
- Bao gồm 2 nhóm chính và 11 điều khoản cơ sở giao hàng



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

NỘI DUNG CỦA INCOTERMS 2010

➤ Phân chia các quy tắc theo phương thức vận tải



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

➤ Phân chia theo địa điểm chuyển giao chi phí và rủi ro

NHÓM E (EXW)

Người bán chịu chi phí tối thiểu, giao hàng tại địa điểm quy định là hết nghĩa vụ

NHÓM F (FCA, FAS, FOB)

- Người bán không trả cước phí vận tải chính.
- Giao hàng cho người chuyên chở do người mua chỉ định là hết nghĩa vụ.

NHÓM C (CFR, CIF, CPT, CIP)

- Người bán phải trả cước vận tải chính
- Địa điểm chuyển rủi ro về hàng hóa tại nơi gửi hàng (nơi đi).

NHÓM D (DAT, DAP, DDP)

- Người bán chịu mọi chi phí để đưa hàng đến địa điểm đích quy định
- Địa điểm chuyển rủi ro về hàng hóa tại nơi hàng đến

➤ Phân chia theo quyền VT và nơi giao hàng

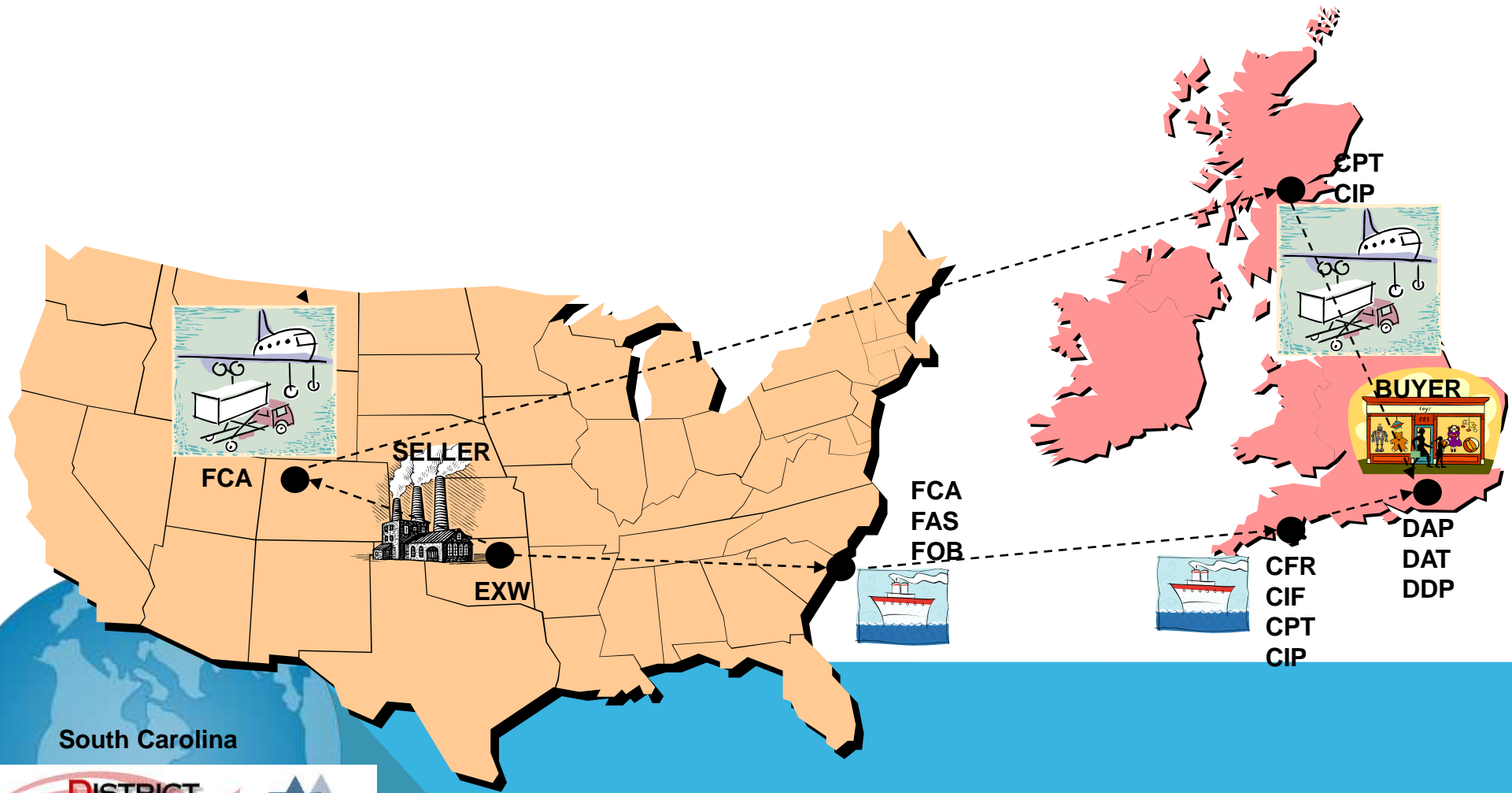
Nhóm	Quy tắc	Quyền vận tải	Nơi giao hàng		
E	EXW	Người mua	Nơi xuất phát		
	F				
F	FCA				
	FAS				
	FOB				
	C				
C	CPT			Người bán	Nơi đến
	CFR				
	CIP				
	CIF				
D	DAP				
	DPU				
	DDP				

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Kết cấu của INCOTERMS 2010

Nhóm	Điều Khoản	Diễn giải	Phương thức vận tải
E	EXW	Ex Works- Giao tại xưởng	Tất cả các phương thức
F	FAS FCA FOB	Free alongside ship - Giao dọc mạn tàu Free carrier - Giao cho ng chuyên chở Free on board - Giao lên tàu	Vận tải thủy Tất cả các phương thức Vận tải thủy
C	CFR CIF CIP CPT	Cost and Freight- Tiền hàng & cước phí Cost, Insurance and freight Carriage & Insurance paid to Carriage Paid to-Cước phí trả tới	Vận tải thủy Vận tải thủy Tất cả các phương thức Tất cả các phương thức
D	DAT DAP DDP	Delivered at terminal-Giao hàng tại bến Delivered at Place-Giao hàng tại nơi đến Delivered Duty Paid- GH đã thông quan	Tất cả các phương thức Tất cả các phương thức Tất cả các phương thức

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)



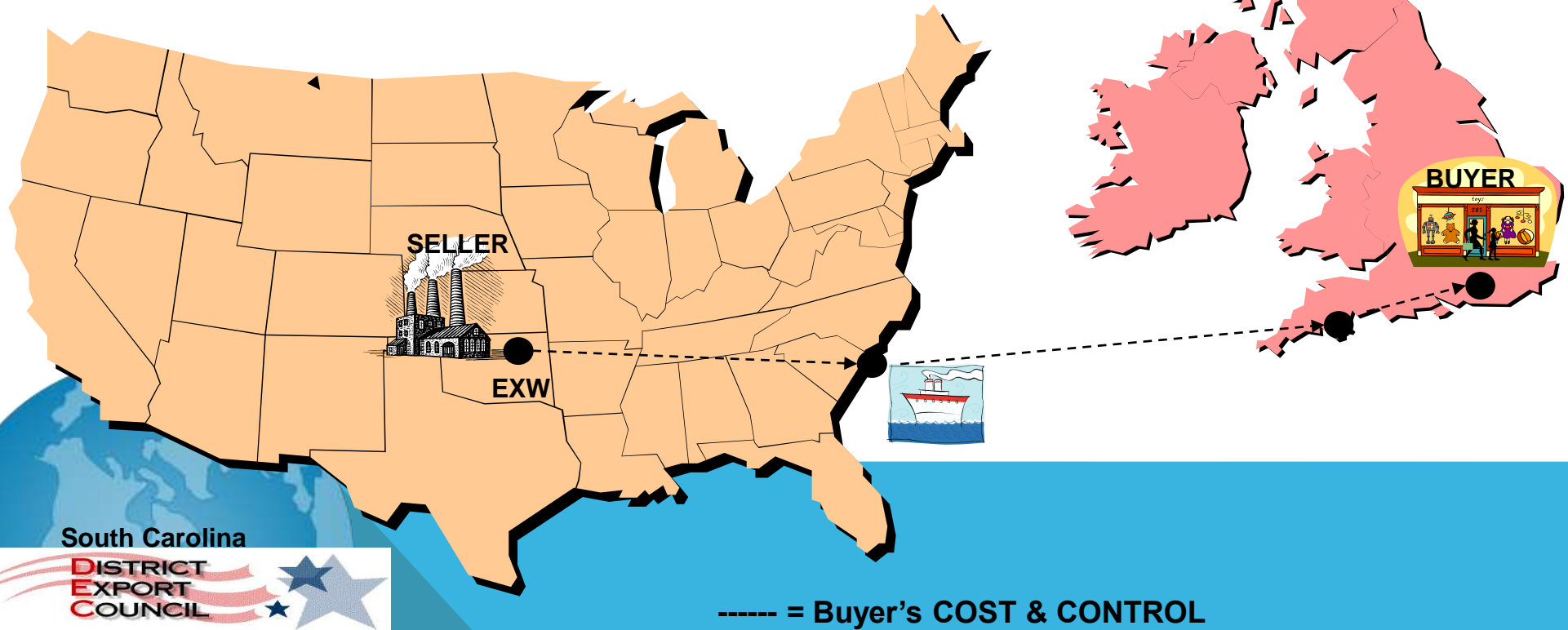
South Carolina



INCOTERMS 2010

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Group E - Departure:
EXW: Ex-Work (named place)



Hình 2.8: Hình ảnh mô tả điều kiện giao hàng Ex-Works

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010

EXW = Ex Works = At Works = At factory = At site = At firm = At plant



Vendedor

Mercancia



Ex Works



Comprador

Incoterm 2010: EXW

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KHOẢN EXW – EX-WORK – GIAO HÀNG TẠI XƯỞNG





















- Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải. Điều kiện này **phù hợp với thương mại nội địa**.
- “**Giao tại xưởng**” có nghĩa là NB giao hàng khi đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của NM tại cơ sở của NB hoặc tại một địa điểm chỉ định (VD: xưởng, nhà máy, kho,...). **NB ko cần xếp hàng lên phương tiện tiếp nhận và không cần làm thủ tục thông quan**
- Các bên nên quy định càng rõ càng tốt địa điểm tại nơi giao hàng **chỉ định vì chi phí và rủi ro đến điểm đó do NB chịu**. NM chịu toàn bộ chi phí và rủi ro liên quan đến việc nhận hàng từ điểm quy định, nếu có, tại nơi giao hàng chỉ định.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

EXW Ex Works ...(named place)

SELLER → BUYER



Seller/ Exporter Premises	Export Documents Formalities	Delivered at named place of: Frontier/ Terminal/ Quay	Loading Port of Shipment	Onboard Ship Rail Plane		Discharging Port of Arrival	Delivery at named place of destination: Frontier/ Terminal/Quay	Import Documents Formalities	Buyer/ Importer Premises
				Ship's Rail	Ship's Rail				
Seller's Risks							Buyer's Risks		
									
Seller's Cost							Buyer's Cost		
									



Hình 2.9: Hình ảnh mô tả csgh EXW

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN



- **Khi nào** người mua nên lựa chọn điều kiện EXW?
- Nếu trong quá trình xếp dỡ hàng hóa lên phương tiện vận tải tại kho người bán, hàng hóa bị rơi → hư hỏng, **ai chịu trách nhiệm?**



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

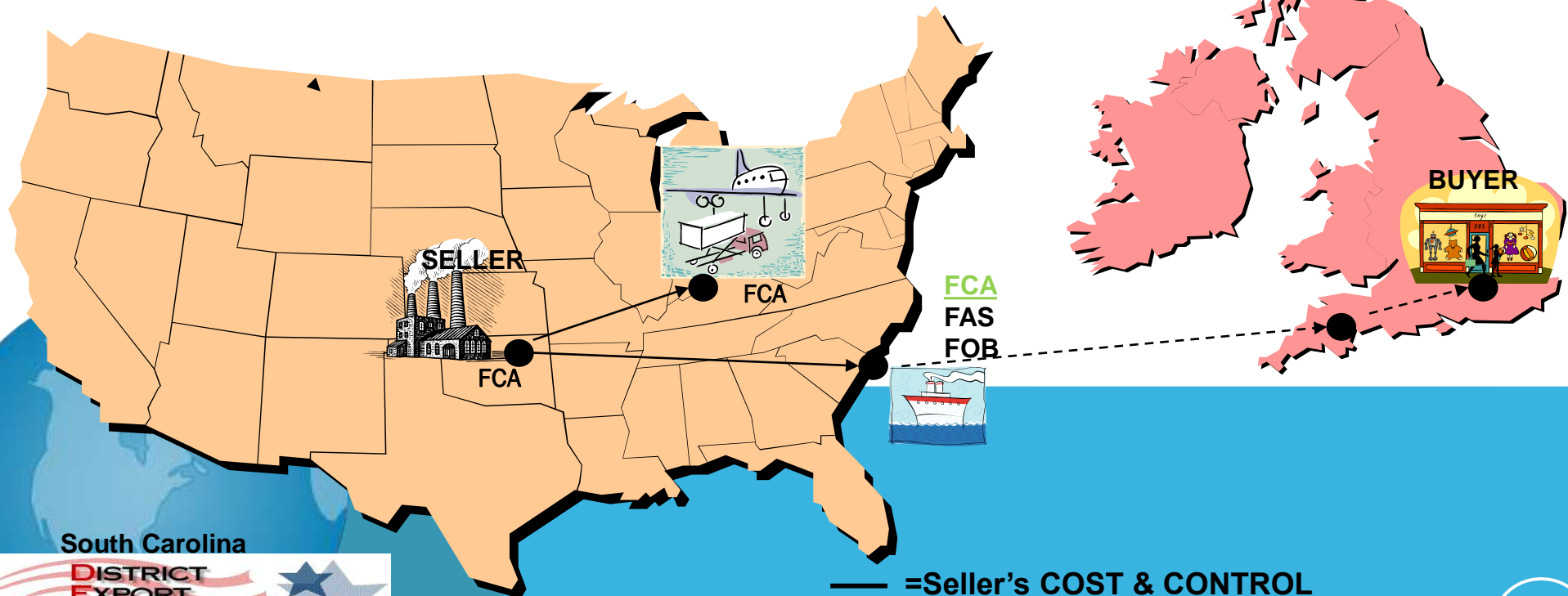
FCA- FREE CARRIER: GIAO HÀNG CHO NGƯỜI VẬN TẢI

Group F - Main Carriage Unpaid:

FCA Free Carrier (named place) – previously FRC

FAS Free Alongside Ship (named loading port)

FOB Free On Board (named loading port)



South Carolina

DISTRICT
EXPORT
COUNCIL

— = Seller's COST & CONTROL

- - - - = Buyer's COST & CONTROL

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

FCA (Free carrier – Giao hàng cho người vận tải)

- Điều kiện này có thể sử dụng cho **mọi phương thức vận tải**. Điều kiện này **phù hợp với thương mại quốc tế**.
- **“Giao cho người chuyên chở”** có nghĩa là người bán giao hàng cho người chuyên chở hoặc một người khác do người mua chỉ định, tại cơ sở của người bán hoặc tại địa điểm chỉ định khác. Hai bên phải quy định cụ thể trong hợp đồng địa điểm đó là tại đâu
- **Điều kiện FCA đòi hỏi người bán phải thông quan xuất khẩu, nếu có**. Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả thuế nhập khẩu hoặc trả chi phí làm thủ tục thông quan nhập khẩu.

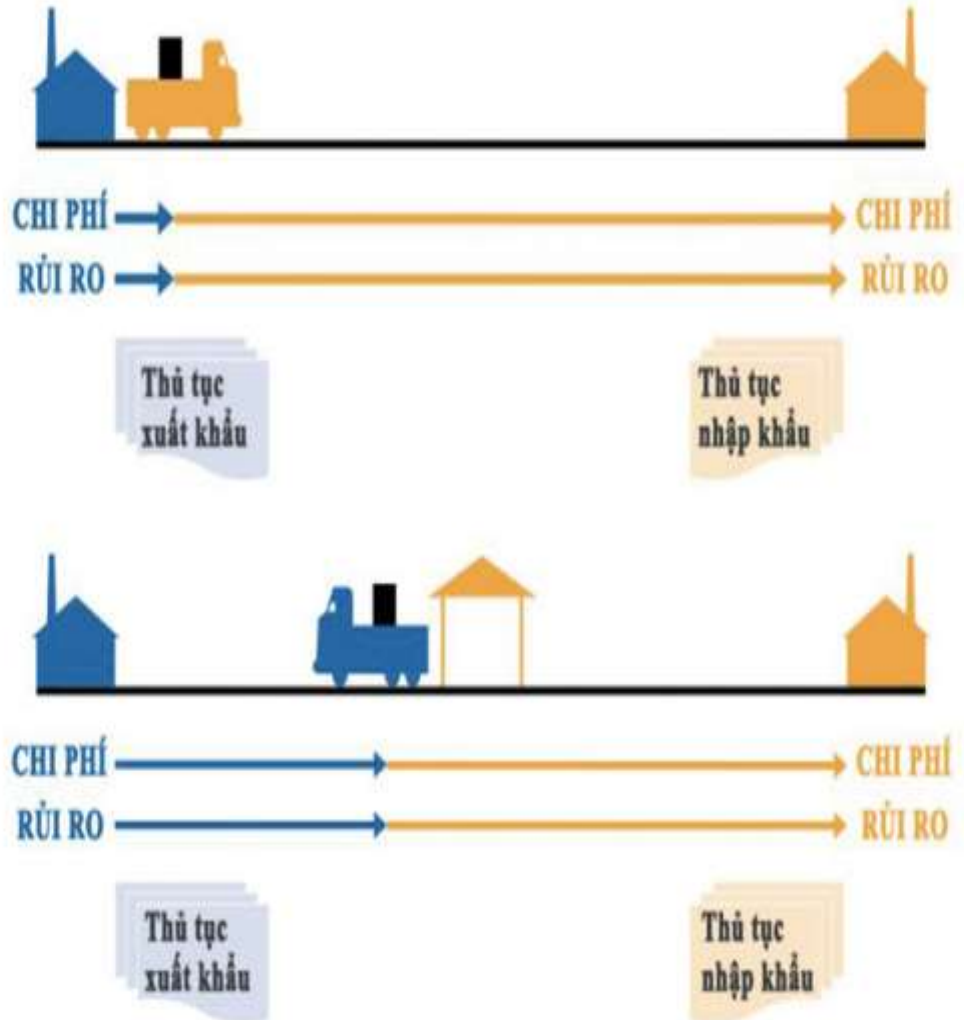
“Giao cho người chuyên chở” có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua tại nơi giao hàng quy định khi:

- 1- Nếu nơi giao hàng là cơ sở của người bán:** hàng đã được xếp lên phương tiện VT do người mua chỉ định
- 2- Nếu nơi giao hàng không là cơ sở của người bán:** Hàng được chở tới nơi giao hàng và sẵn sàng để dỡ từ phương tiện VT, dưới sự định đoạt của người chuyên chở do người mua chỉ định.

FCA Free Carrier

(màu xanh chỉ người bán, màu vàng chỉ người mua)

(Địa điểm vận chuyển) Incoterms® 2020



FCA (FREE CARRIER – GIAO HÀNG CHO NGƯỜI VẬN TẢI)

Như vậy:

- ✓ Người bán thông quan hàng xuất. Người mua thông quan hàng nhập.
- ✓ Người mua thuê phương tiện vận tải
- ✓ Địa điểm giao hàng ở nước người bán. Có các địa điểm giao hàng thường gặp:
 - FCA (kho người bán)
 - FCA (Sân bay đi/Sân bay Tân Sơn Nhất)
 - FCA (cảng xuất/cảng Cát Lái)

Lưu ý :

Dù giao ở xưởng người bán: FCA (Seller's Warehouse) hay giao tại sân bay Tân Sơn nhất FCA (Tân Sơn Nhất Airport) hay giao ở cảng biển: FCA (Cảng Cát Lái) thì:

- ✓ Người bán chịu chi phí + Rủi ro bốc hàng lên phương tiện vận tải tại xưởng người bán.
- ✓ Người mua chịu chi phí + Rủi ro bốc hàng lên máy bay/tàu (trả phí THC (Terminal Handling Charge) đầu bốc)

LƯU Ý:

- Thực tế sử dụng nhiều cho đường AIR.
- Hàng đi bằng container nên sử dụng điều kiện này thay vì FAS, FOB
- Điều kiện nhóm E, F: địa điểm giao hàng ở nước người bán. Người mua thuê tàu.

ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG FCA

FCA RESPONSIBILITY

Note:

- Người xuất khẩu Việt Nam,
- Người nhập khẩu Hàn Quốc
- FCA BienHoa, DongNai, VietNam, Incoterms 2010



FCA + Địa điểm giao hàng + Incoterms 2010

SELLER

BUYER

Giao hàng lên phương tiện vận chuyển
Pre-Carriage

Phí cước tàu, phí bảo hiểm, phí hải quan Hàn Quốc, phí làm hàng,....

Main-Carriage

On-Carriage

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN TRONG ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG FCA

Nghĩa vụ người bán

- Giao hàng cho người chuyên chở do người mua chỉ định
- Bốc hàng lên phương tiện tại điểm giao hàng (nếu địa điểm thuộc cơ sở người bán)
- Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu.
- Giao cho người mua các chứng từ đã giao hàng cho người chuyên chở.

Nghĩa vụ người mua

- Trả tiền hàng
- Chỉ định phương tiện chuyên chở hàng và trả chi phí vận tải chính.
- Bốc hàng tại địa điểm đi nếu địa điểm đó nằm ngoài cơ sở người bán.
- Làm thủ tục nhập khẩu, nộp thuế và lệ phí nhập khẩu.
- Rủi ro về hàng hóa được chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hóa đã được giao cho người chuyên chở

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

FCA

Free Carrier...(named place)

SELLER



BUYER



Seller/ Exporter Premises	Export Documents Formalities	Delivered at named place of: Frontier/ Terminal/ Quay	Loading Port of Shipment	Onboard Ship Rail Plane		Discharging Port of Arrival	Delivery at named place of destination: Frontier/ Terminal/Quay	Import Documents Formalities	Buyer/ Importer Premises
Seller's Risks									Buyer's Risks
Seller's Cost									Buyer's Cost



Hình 2.11: Hình ảnh mô tả csgh FCA

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN

Điều kiện FCA (Free carrier at):

[?] Một hợp đồng mua bán theo FCA, giao hàng chứa trong container, khi người bán làm thủ tục hải quan phát hiện thấy bao bì bị rách, không đủ số lượng, ai sẽ phải chịu rủi ro đó?

[?] Khi ký FCA, nếu người bán giao hàng cho người vận tải và nhận được “biên nhận đã bốc hàng”, không phải là chứng từ vận tải, như vậy có được không?

[?] Chi phí bốc dỡ hàng hóa lên phương tiện vận tải theo FCA sẽ do ai chịu?

BÀI TẬP ÁP DỤNG

Công ty HPHL của Việt Nam ở Cần Thơ xuất bán 100 tấn gạo ST25 cho cty AHT của Hong Kong. Đóng bao PP 25kg trong 04 containers 20'. Giao hàng tháng 8/2021, đi từ cảng HCMC sang cảng Hong Kong. Thanh toán LC at sight 100%. Biết rằng Giá xuất xưởng 500USD/tấn. Các chi phí cho các chứng từ xuất khẩu khác như sau:

- Giám định chất lượng: 5 triệu cả lô;
- Kiểm dịch 500 ngàn/lô;
- Hun trùng 1 triệu cả lô;
- Giấy phép xuất khẩu: 500 ngàn/lô;
- Bank charge: 100USD/lô
- Phí bảo hiểm: 1 triệu/lô

Hãy tính giá chào bán cho khách hàng theo các sales terms sau đây:

- - EXW (Seller's warehouse)
- - FCA (Seller's warehouse)
- - FCA (HCMC Port)

Với các thông tin khác như sau:

- *Vận chuyển hàng từ kho người bán ở Cần Thơ => HCMC Port: 3 triệu/container*
- *Chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu: 500k/lô. Hàng không đóng thuế XK*

Tỷ giá hối đoái: 1USD = 22900VND

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

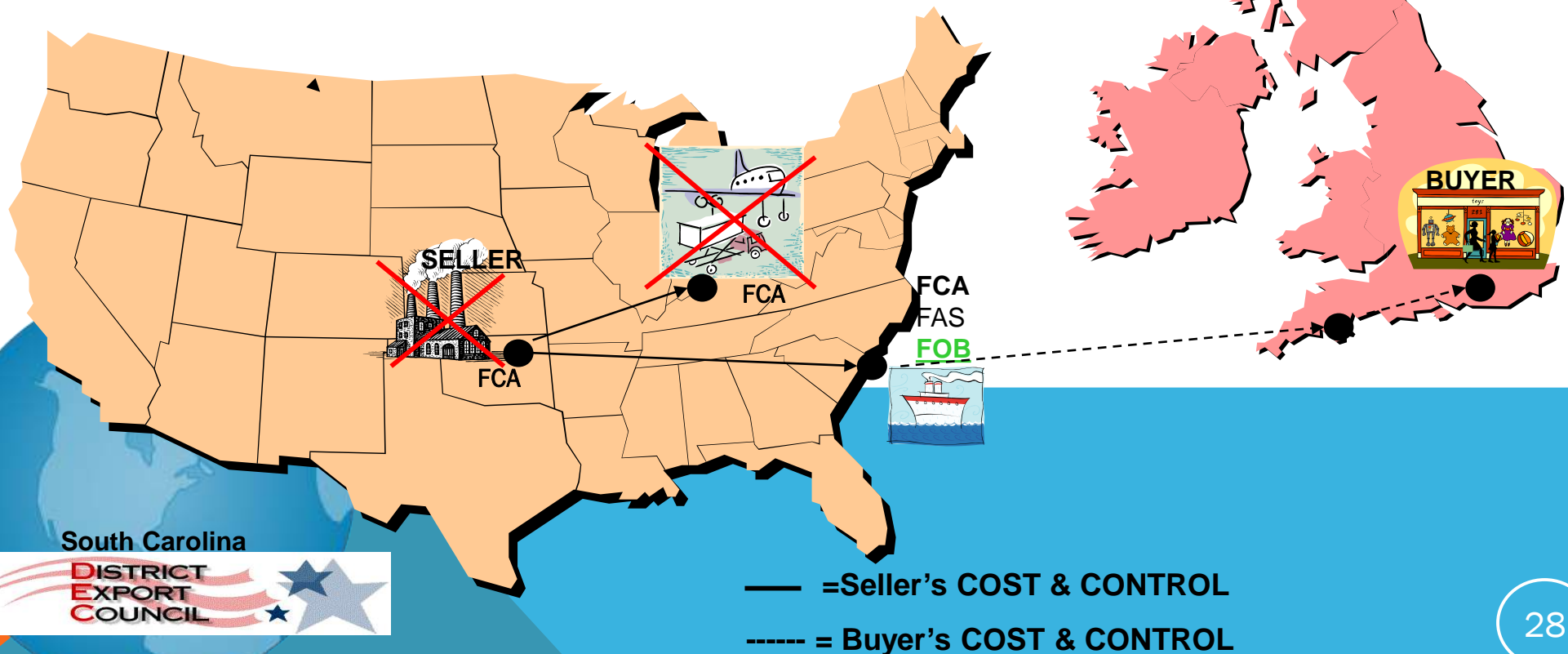
FAS- FREE ALONGSIDE SHIP: GIAO HÀNG ĐẶT DỌC MẠN TÀU

Group F - Main Carriage Unpaid:

FCA Free Carrier (named place) – previously FRC

FAS Free Alongside Ship (named loading port)

FOB Free On Board (named loading port)



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

2.2 Điều kiện FAS (Free alongside ship):

Điều kiện này chỉ áp dụng với VTB hoặc vận tải đường thủy nội địa.

- “**Giao dọc mạn tàu**” có nghĩa là NB giao hàng khi **hàng hóa được đặt dọc mạn con tàu do NM chỉ định** (ví dụ đặt trên cầu cảng hoặc trên xà lan) tại cảng giao hàng chỉ định.
- **Các bên nên quy định càng rõ càng tốt về địa điểm xếp hàng tại cảng giao hàng chỉ định**, vì mọi chi phí và rủi ro về hàng hóa tới địa điểm đó do NB chịu và các chi phí này và chi phí làm hàng có thể thay đổi tùy tập quán từng cảng.
- **Người bán, hoặc phải đặt hàng hóa dọc mạn tàu hoặc mua sẵn hàng hóa đã được giao như vậy.** Từ “mua sẵn” ở đây áp dụng cho việc bán hàng nhiều lần trong quá trình vận chuyển (bán hàng theo lô) rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN TRONG ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG FAS

Nghĩa vụ người bán

- Đưa hàng hóa ra Cảng, đặt hàng dọc mạn tàu do người mua thuê
- Làm thủ tục và chịu các chi phí để thực hiện thông quan xuất khẩu hàng hóa.
- Giao cho người mua các chứng từ có liên quan đến hàng hóa.

Nghĩa vụ người mua

- Trả tiền hàng theo hợp đồng ngoại thương đã thỏa thuận.
- Thuê tàu, trả cước phí vận tải chính.
- Làm thủ tục và chịu các chi phí để thực hiện thông quan nhập khẩu hàng hóa.
- Chịu mọi rủi ro sau khi hàng hóa đã đặt dưới quyền định đoạt của mình tại cảng bốc hàng.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

FAS

Free Alongside...(named place)

SELLER

BUYER



Seller/ Exporter Premises	Export Documents Formalities	Delivered at named place of: Frontier/ Terminal/ Quay	Loading Port of Shipment	Onboard		Discharging Port of Arrival	Delivery at named place of destination: Frontier/ Terminal/Quay	Import Documents Formalities	Buyer/ Importer Premises
				Ship's Rail	Ship's Rail				
Seller's Risks									
Seller's Cost									



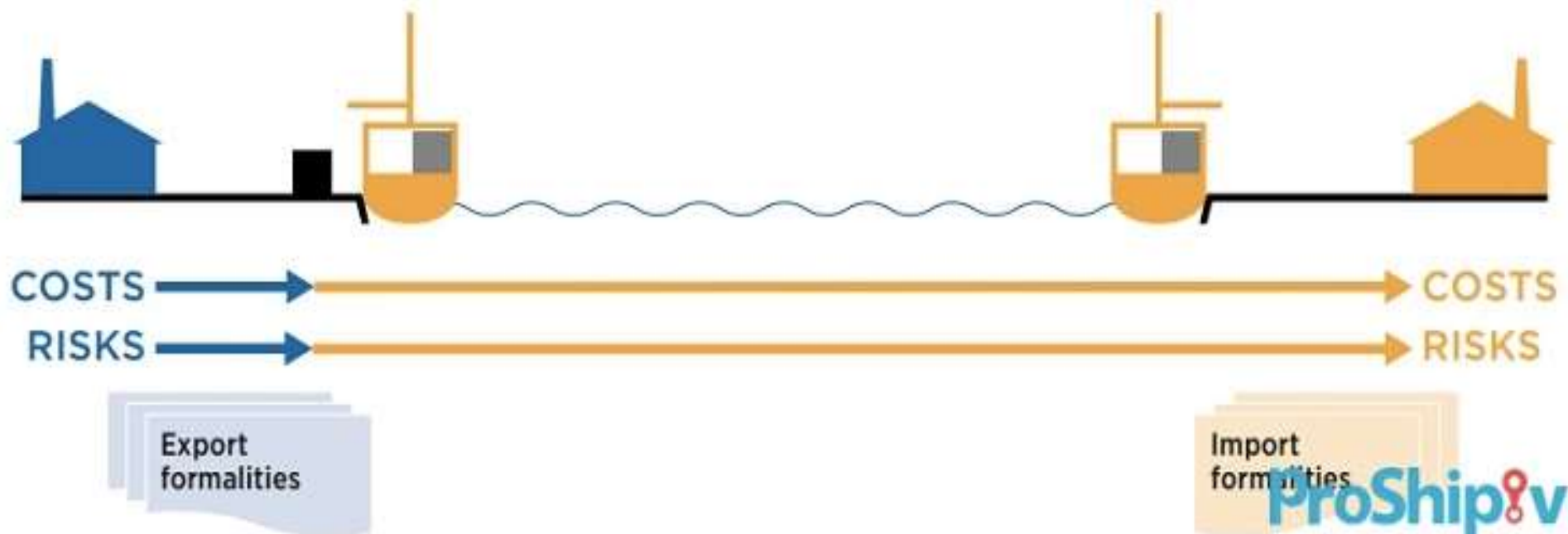
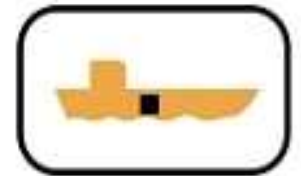
Hình 2.12: Hình ảnh mô tả csgh FAS

LƯU Ý:

Ví dụ: Khi hàng hoá được giao cho người chuyên chở tại điểm tập kết container (ICD), FAS không phù hợp mà nên sử dụng FCA

FAS Free Alongside Ship

(Insert named port of loading) Incoterms® 2020



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN

Điều kiện **FAS (Free alongside ship)**:

- [?] Khi người bán giao hàng dọc mạn tàu, vậy chủ tàu có cần cấp chứng từ cho người bán không? Nếu không thì người bán sẽ lấy gì để chứng minh đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng?
- [?] Khi tàu đến trễ hơn hạn quy định hay ngưng nhận hàng sớm hơn quy định thì ai chịu rủi ro?

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

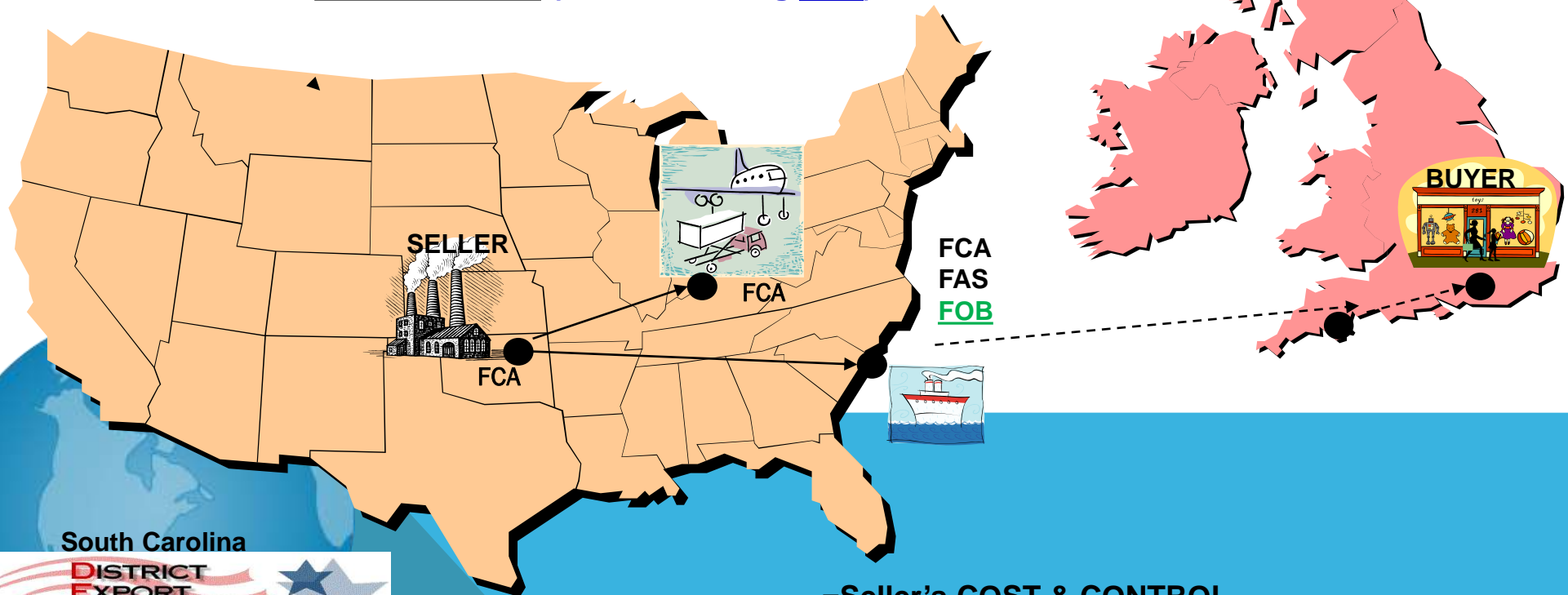
FOB- FREE ON BOARD: GIAO HÀNG LÊN TÀU

Group F - Main Carriage Unpaid:

FCA Free Carrier (named place) – previously FRC

FAS Free Alongside Ship (named loading port)

FOB Free On Board (named loading port)



South Carolina

DISTRICT
EXPORT
COUNCIL

— = Seller's COST & CONTROL

- - - - = Buyer's COST & CONTROL

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Điều kiện FOB (Free on board – Giao hàng lên tàu):

Điều kiện này chỉ áp dụng với VTB hoặc vận tải đường thủy nội địa.

- **“Giao hàng trên tàu”** có nghĩa là người bán giao hàng lên con tàu do người mua chỉ định tại cảng xếp hàng chỉ định hoặc mua được hàng hóa đã sẵn sàng để giao như vậy. Rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng của hàng hóa di chuyển khi hàng hóa được xếp lên tàu
- **Điều kiện này rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu.**



NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN TRONG ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG FOB

Nghĩa vụ người bán

- Giao hàng lên tàu do người mua chỉ định
- Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu.
- Giao cho người mua các chứng từ có liên quan đến hàng hóa, các bằng chứng đã giao hàng lên tàu

Nghĩa vụ người mua

- Trả tiền mua hàng theo hợp đồng đã thỏa thuận.
- Chỉ định tàu chuyên chở và trả chi phí vận tải chính.
- Làm thủ tục nhập khẩu, nộp thuế và lệ phí nhập khẩu.
- Địa điểm chuyển rủi ro về hàng hóa từ người bán sang người mua là trên tàu tại cảng bốc hàng quy định.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

FOB

Free On Board...(named port of shipment)

Seller/ Exporter Premises	Export Documents Formalities	Delivered at named place of: Frontier/ Terminal/ Quay	Loading Port of Shipment	Onboard Ship		Discharging Port of Arrival	Delivery at named place of destination: Frontier/ Terminal/Quay	Import Documents Formalities	Buyer/ Importer Premises
				Ship's Rail	Ship's Plane				
Seller's Risks						Buyer's Risks			
Seller's Cost						Buyer's Cost			



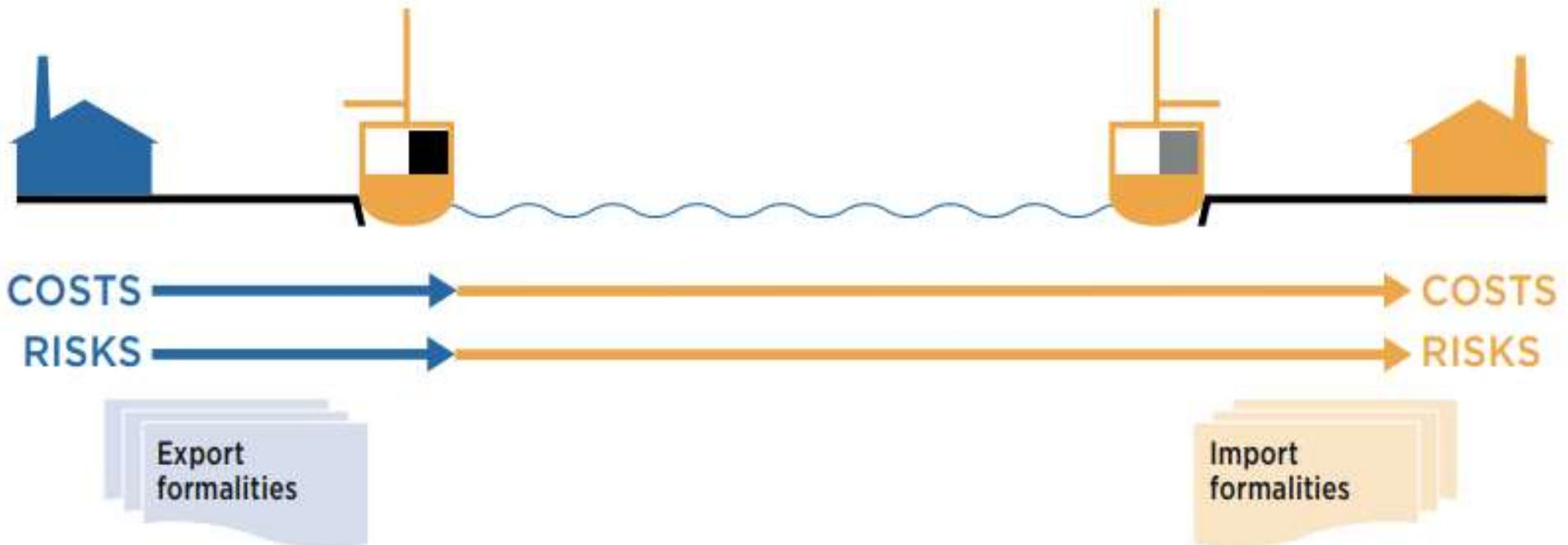
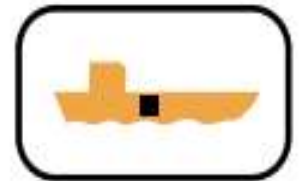
Hình 2.13: Hình ảnh mô tả csgh FOB

LƯU Ý:

Ví dụ: Khi hàng hoá được giao cho người chuyên chở tại điểm tập kết container (ICD), FOB không phù hợp mà nên sử dụng FCA

FOB Free on Board

(Insert named port of loading) Incoterms® 2020



CÁC TRƯỜNG HỢP ĐẶC BIỆT CỦA FOB.

- **FOB under tackle:** người bán chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hóa cho đến khi cần cẩu móc hàng.
- **FOB stowed or trimmed:** người bán nhận thêm trách nhiệm xếp hàng trong khoang hầm tàu.
- **FOB shipment to destination:** người bán nhận trách nhiệm thuê tàu giúp người mua.
- **FOB liner terms:** người bán không trả chi phí bốc, dỡ hàng, do tàu chợ đã bao gồm trong cước.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN

Điều kiện FOB (Free on board):

- Một tàu xuất khẩu 10.000T gạo, trong quá trình bốc hàng lên tàu, mưa xuống và một cửa hầm chưa đóng kịp, làm 200T gạo bị ướt. Ai sẽ chịu trách nhiệm nếu ký FOB?
- Hàng hoá được đóng trong container và giao cho người chuyên chở trước khi xếp hàng thì nên sử dụng điều khoản nào trong 3 điều khoản FCA, FAS và FOB?

PHÂN BIỆT CÁC QUY TẮC NHÓM F THEO NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN

Nghĩa vụ của người bán	Bốc hàng tại cơ sở của người bán	Vận chuyển nội địa tới điểm tập kết/cảng bốc	Bốc hàng lên tàu tại cảng bốc	Tổng thể nghĩa vụ của người bán
FCA cơ sở của người bán	X			EXW + Bốc hàng + Xuất khẩu
FCA điểm tập kết/cảng bốc	X	X		EXW + Vận chuyển nội địa + Xuất khẩu
FAS	X	X		FCA + Vận chuyển nội địa
FOB	X	X	X	FAS + Bốc hàng

BÀI TẬP ÁP DỤNG

Công ty HPHL của Việt Nam ở Cần Thơ xuất bán 100 tấn gạo ST25 cho cty AHT của Hong Kong. Đóng bao PP 25kg trong 04 containers 20'. Giao hàng tháng 8/2021, đi từ cảng HCMC sang cảng Hong Kong. Thanh toán LC at sight 100%. Giá xuất xưởng 500USD/tấn. Các chi phí cho các chứng từ xuất khẩu khác như sau:

- Giám định chất lượng: 5 triệu cả lô;
- Kiểm dịch 500 ngàn/lô;
- Hun trùng 1 triệu cả lô;
- Giấy phép xuất khẩu: 500 ngàn/lô;
- Bank charge: 100USD/lô
- Phí bảo hiểm: 1 triệu/lô

Hãy tính giá chào bán cho khách hàng theo các sales terms sau đây:

- - FAS (HCMC Port)
- - FOB (HCMC Port)

Với các thông tin khác như sau:

- *Vận chuyển hàng từ kho người bán ở Cần Thơ => HCMC Port: 3 triệu/container*
- *Chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu: 500k/lô. Hàng không đóng thuế XK*
- *Cước vận chuyển từ HCMC đi Hong Kong được chào như sau:*
 - **Ocean freight: 200USD/cont**
 - **Phí THC (THC) đầu bốc: 50USD/cont**
 - **Phí THC (THC) đầu dỡ: 50USD/cont**

Tỷ giá hối đoái: 1USD = 22.900VND

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Điều kiện CFR (*Cost and Freight – Tiền hàng và cước phí*):

- Điều kiện này chỉ áp dụng với vận tải biển hoặc vận tải đường thủy nội địa.
- “Tiền hàng và cước phí” có nghĩa là người bán phải giao hàng lên tàu hoặc mua hàng để giao hàng như vậy. Rủi ro về mất mát hay hư hỏng của hàng hóa di chuyển khi hàng được giao lên tàu.
- Người bán phải ký hợp đồng và trả các chi phí và cước phí cần thiết để đưa hàng hóa đến cảng đến quy định.

CÁCH TÍNH GIÁ CFR – COST AND FREIGHT

- Để làm hợp đồng ngoại thương, tính chi phí để xác định giá thành sản phẩm,... Với điều kiện **người bán hàng sẽ chịu thêm khoản phí để vận chuyển hàng đến cảng và dỡ hàng.**
- Tùy theo thoả thuận thì người mua sẽ chịu chi phí dỡ hàng.

$$\text{Giá CFR} = \text{Giá FOB} + \text{Cước phí vận chuyển}$$

Trong đó,

- *Giá FOB là giá tại cửa khẩu của bên Xuất (giá này chưa bao gồm chi phí bảo hiểm và vận chuyển hàng hoá tới cảng của bên Nhập)*

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN TRONG ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG CFR

Nghĩa vụ người bán

- Thuê tàu, ký hợp đồng thuê tàu và trả cước phí vận tải chính
- Giao hàng lên tàu
- Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu.
- Trả chi phí bốc hàng lên tàu và **chi phí dỡ hàng** nếu chi phí này nằm trong cước phí vận tải chính.
- Giao cho người mua các chứng từ có liên quan đến hàng hóa.

Nghĩa vụ người mua

- Trả tiền mua hàng theo hợp đồng đã thỏa thuận.
- Trả chi phí dỡ hàng nếu chi phí này chưa nằm trong cước phí vận tải chính.
- Làm thủ tục nhập khẩu, nộp thuế và lệ phí nhập khẩu.
- Chịu mọi rủi ro và tổn thất sau khi hàng hóa đã được đặt trên tàu ở cảng bốc hàng.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Cách quy định: CFR tên cảng đến

Ví dụ: CFR Southampton Port, the UK - Incoterms® 2010

- Tức là người bán thuê tàu, trả các loại phí và cước phí cần thiết để chuyên chở hàng hóa đến cảng đến mà NM yêu cầu. NB hết trách nhiệm về hàng hóa kể từ khi hàng hóa được giao trên tàu tại cảng đi.

- **Note:**

Chữ C ở đây là Cost = tiền hàng = giá FOB. Còn F là Freight (cước)

Ta	có	thể	viết	CFR	=	FOB	+	F				
-	Seller	thuê	tàu	và	trả	cước	tại	cảng	đến			
-	Seller		thông	quan		xuất		khẩu				
-	Buyer		thông	quan		nhập		khẩu				
-	Chuyển	giao	rủi	ro	sau	khi	hàng	lên	tàu	tại	cảng	xuất
-	Chỉ dùng cho vận tải biển và thủy nội địa											

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

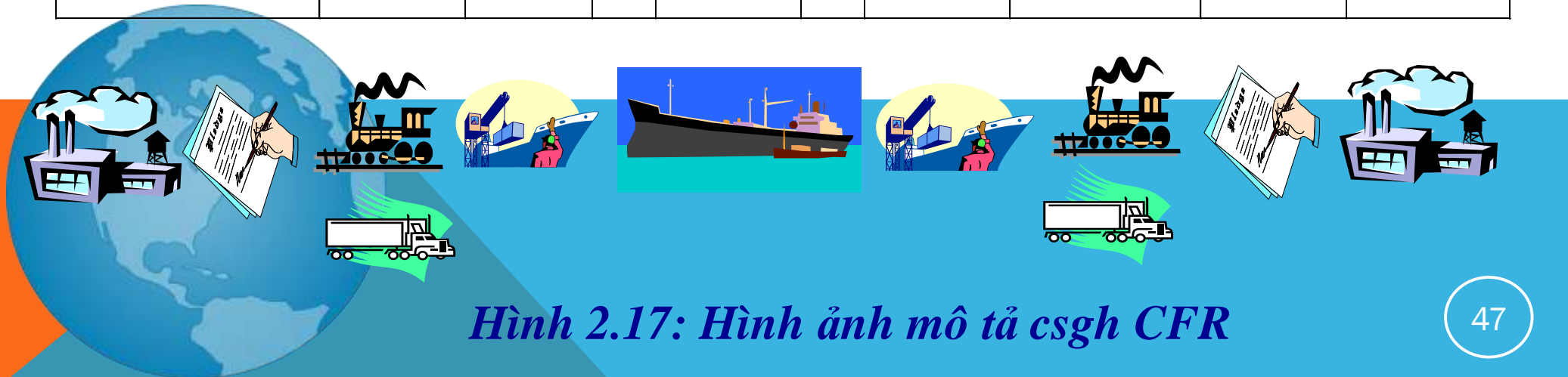
CFR

Cost and Freight ...(named port of destination)

Seller/ Exporter Premises	Export Documents Formalities	Delivered at named place of: Frontier/ Terminal/ Quay	Loading Port of Shipment	Onboard		Discharging Port of Arrival	Delivery at named place of destination: Frontier/ Terminal/Quay	Import Documents Formalities	Buyer/ Importer Premises
				Ship's Rail	Ship's Rail				
Seller's Risks				Buyer's Risks					
Seller's Cost				Buyer's Cost					

SELLER → BUYER

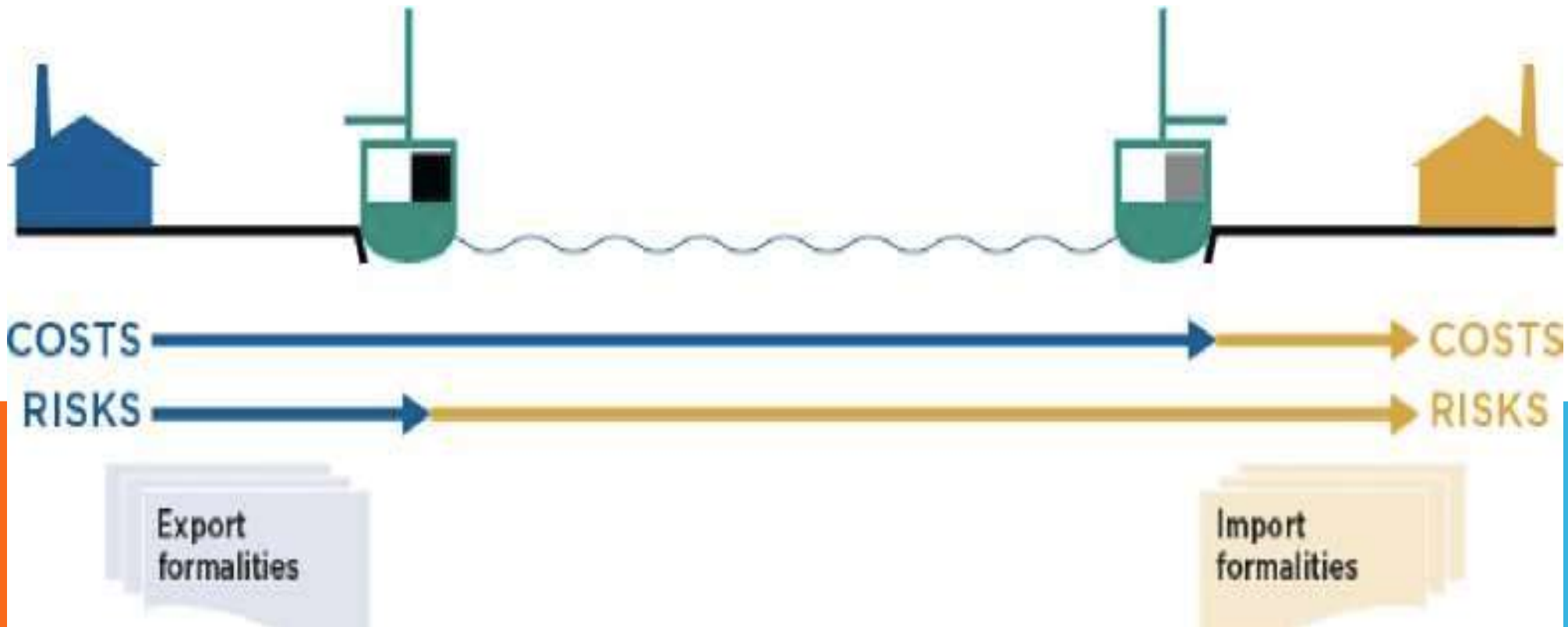
→
→



Hình 2.17: Hình ảnh mô tả csgh CFR

LƯU Ý

- Khi sử dụng nhiều phương thức vận tải, hàng hoá thường được giao cho người chuyên chở tại điểm tập kết container, sử dụng điều kiện CPT (Cước phí trả tới Carriage Paid to) thích hợp hơn là CFR



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN

Điều khoản CFR - *cost and freight*

1. Khi nào mua bán hàng hóa quốc tế nên lựa chọn điều kiện nhóm C của Incoterms?.
2. Khi mua bán theo điều kiện CFR Incoterms 2000, hàng bị chìm trên đường vận chuyển thì ai là người chịu rủi ro về hàng hóa?



CÂU HỎI THẢO LUẬN

Nếu có nhiều người chuyên chở tham gia

- **Người chuyên chở đầu tiên sẽ điều khiển tàu trung chuyển chở từ hàng Hong Kong đến Thượng Hải, sau đó hàng sẽ được chuyển lên tàu chuyên chở chính chở hàng tới Southampton.**

[?] Theo em, rủi ro sẽ được chuyển từ người bán sang người mua tại Hong Kong hay Thượng Hải?

ĐÁP ÁN

- Các bên có thể tự đàm phán điều này và dựa vào hợp đồng. Tuy nhiên, nếu không có thỏa thuận nào được ký kết, địa điểm mặc định nơi mà hàng rủi ro đối với hàng hóa được chuyển giao là khi hàng được giao cho người chuyên chở đầu tiên, trong trường hợp này sẽ là Hong Kong.
- Nếu hai bên muốn địa điểm chuyển giao là Thượng Hải hoặc địa điểm nào khác, các bên có thể bổ sung điều này vào hợp đồng.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KIỆN CIF (Cost, Insurance and Freight – Tiền hàng, phí bảo hiểm và cước phí):

- Điều kiện này chỉ áp dụng với VTB hoặc vận tải đường thủy nội địa.
- “Tiền hàng, phí bảo hiểm và cước phí” có nghĩa là người bán phải giao hàng lên tàu hoặc mua hàng đã giao như vậy. Rủi ro về mất mát hay hư hỏng của hàng hóa di chuyển khi hàng được giao lên tàu. Người bán phải ký hợp đồng, trả các chi phí và cước phí cần thiết để đưa hàng hóa đến cảng đến quy định.
- Người bán cũng ký hợp đồng bảo hiểm để bảo hiểm những rủi ro của người mua về mất mát hoặc thiệt hại của hàng hóa trong quá trình vận chuyển.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN TRONG ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG CIF

Nghĩa vụ người bán

- Thuê tàu, ký hợp đồng thuê tàu và trả cước phí vận tải chính
- Giao hàng lên tàu
- Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu.
- Trả chi phí bốc hàng lên tàu và chi phí dỡ hàng nếu chi phí này nằm trong cước phí VT chính.
- Giao cho NM các chứng từ có liên quan đến hàng hóa.
- **Mua BH cho hàng hóa để bảo vệ cho NM trước những rủi ro trong quá trình chuyên chở.**
- **Cung cấp cho NM chứng từ bảo hiểm.**

Nghĩa vụ người mua

- Trả tiền mua hàng theo hợp đồng đã thỏa thuận.
- Trả chi phí dỡ hàng nếu chi phí này chưa nằm trong cước phí vận tải chính.
- Làm thủ tục nhập khẩu, nộp thuế và lệ phí nhập khẩu.
- Chịu mọi rủi ro và tổn thất sau khi hàng hóa đã được đặt trên tàu ở cảng bốc hàng.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Cách quy định: CIF tên cảng đến

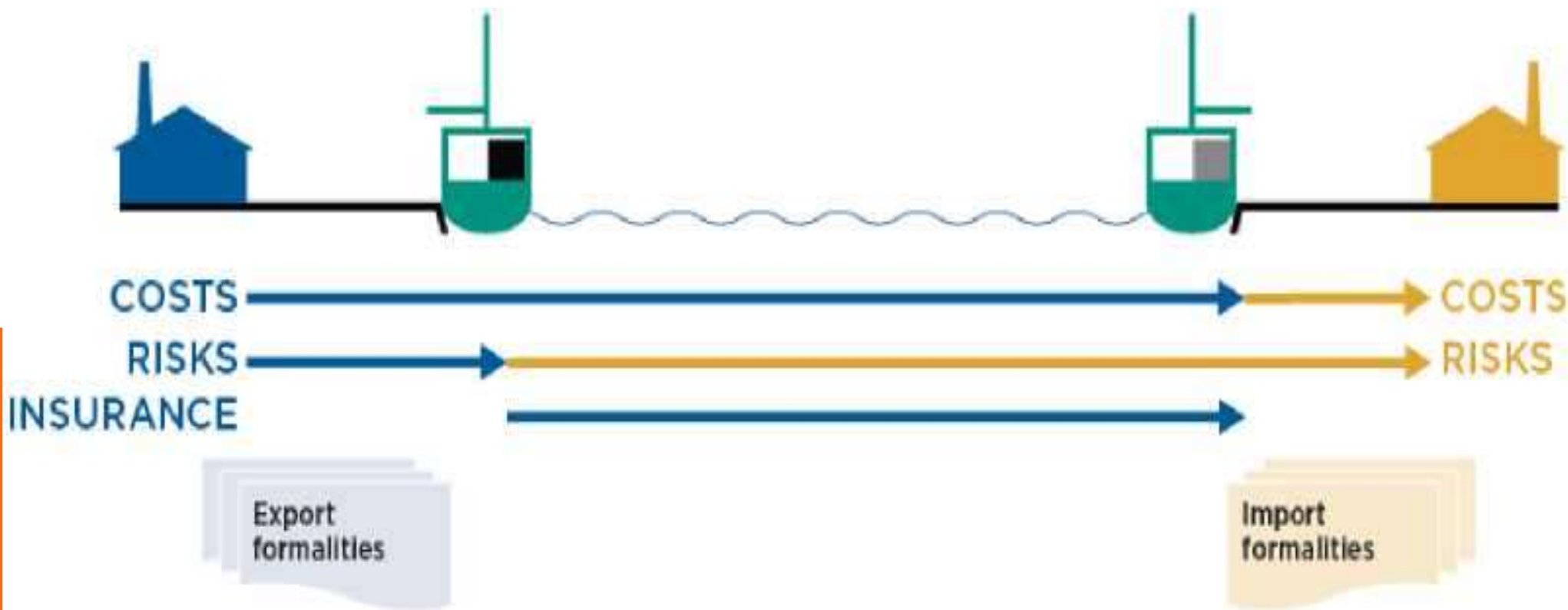
Ví dụ: CIF Southampton Port, the UK - Incoterms® 2010

- Người bán mua bảo hiểm, thuê tàu, trả các loại phí và cước phí cần thiết để chuyên chở hàng hóa đến cảng đến có nêu tên. Người bán hết trách nhiệm về hàng hóa kể từ khi hàng hóa được giao trên tàu tại cảng đi.
- **Note:** **CIF = CFR + I (Insurance)**

Mọi đặc điểm giống như CFR, nhưng chỉ thêm 1 việc đó là người bán mua bảo hiểm cho lô hàng.

LƯU Ý

- Ký hợp đồng bảo hiểm và trả chi phí bảo hiểm trong suốt thời gian hàng được vận chuyển đến cảng đích quy định. NB thường mua bảo hiểm ở **mức tối thiểu, với mức giá trị bằng giá CIF + 10%** (gọi là tiền lãi dự tính) và bằng đồng tiền của HĐ
- Tuy nhiên, nếu các bên muốn thì có thể đàm phán nâng mức bảo hiểm lên và đưa việc này vào trong 1 điều khoản của hợp đồng.



Công thức tính phí bảo hiểm

- Phí bảo hiểm được xác định dựa trên công thức:

$$\text{CIF} = (\text{C} + \text{F}) / (1 - \text{R})$$

$$\text{I} = \text{CIF} \times \text{R}$$

Trong đó I: phí bảo hiểm, C: giá hàng hóa nhập khẩu (giá FOB), R: tỷ lệ phí bảo hiểm, F: giá cước vận chuyển.

- Đối với tỷ lệ phí bảo hiểm không có 1 tỷ lệ nhất định mà phải phụ thuộc vào từng gói hàng, phương thức vận chuyển,... để xác định. Về giá trị bảo hiểm được xác định bằng 110% của giá CIF của hàng hóa, sản phẩm nhập khẩu.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

CIF

Cost, Insurance and Freight ...(named port of destination)

Seller/ Exporter Premises	Export Documents Formalities	Delivered at named place of: Frontier/ Terminal/ Quay	Loading Port of Shipment	Onboard Ship Rail Plane		Discharging Port of Arrival	Delivery at named place of destination: Frontier/ Terminal/Quay	Import Documents Formalities	Buyer/ Importer Premises
				Ship's Rail	Ship's Rail				
Seller's Risks							Buyer's Risks		
Seller's Costs							Buyer's Cost		

SELLER → BUYER

(Note: In the original image, a solid blue arrow points from Seller's Risks to the end of the table, and a dashed red arrow points from the end of the table to Buyer's Risks. Similarly, a solid blue arrow points from Seller's Costs to the end of the table, and a dashed red arrow points from the end of the table to Buyer's Cost.)



Hình 2.18: Hình ảnh mô tả csgh CIF

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

NHỮNG TRƯỜNG HỢP ĐẶC BIỆT CỦA CIF

CIF liner terms

Cước phí mà người bán trả cho hãng tàu đã bao gồm cả chi phí làm hàng

CIF + c

Giá hàng đã bao gồm cả tiền hoa hồng

CIF + i

Giá hàng đã bao gồm lợi tức cho vay hoặc cho chịu tiền hàng

CIF + s

Giá hàng đã bao gồm cả chi phí đổi tiền

CIF + w

Giá hàng đã bao gồm cả chi phí mua bảo hiểm chiến tranh

CIF + wA

Giá hàng đã bao gồm cả chi phí mua bảo hiểm theo điều kiện wA

CIF under
tackle

Seller hết nghĩa vụ đối với rủi ro và tổn thất hàng hóa khi cẩu tàu móc vào hàng

CIF afloat

Hàng hóa đã ở trên tàu ngay từ lúc hợp đồng được ký kết

CIF landed

Người bán phải chịu chi phí về việc dỡ hàng lên **ĐỒ**

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN

Điều kiện CIF - cost, insurance and freight

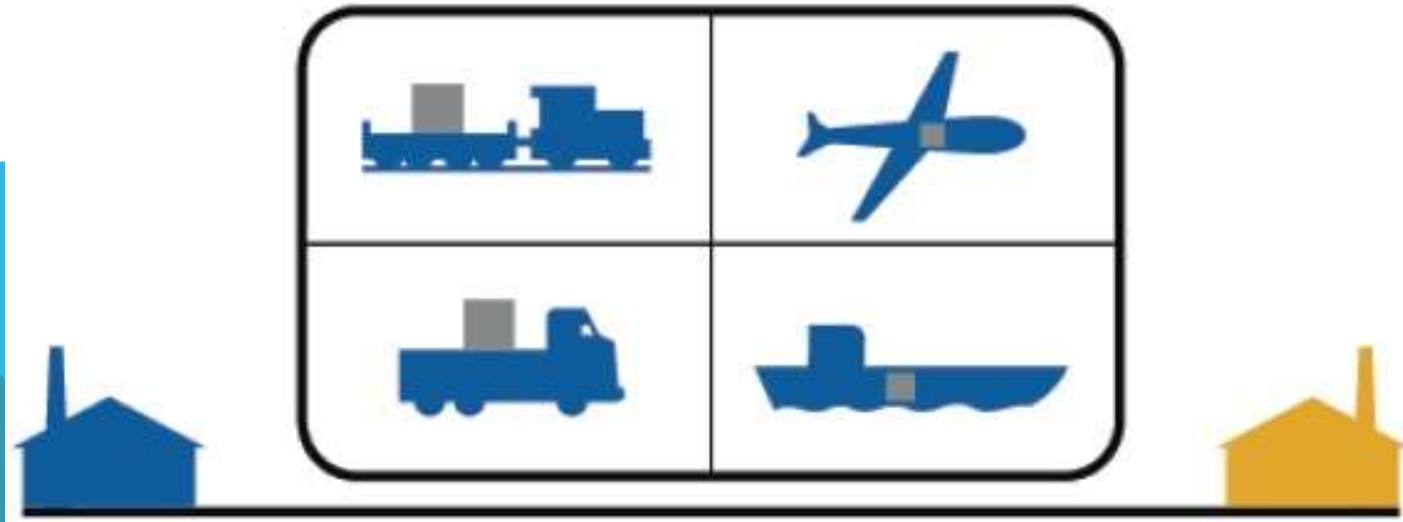
[?] Một lô hàng nhập khẩu theo điều kiện CIF, trên đường vận chuyển do tránh bão phải đi đường vòng mất nhiều ngày nên hàng hóa bị giảm chất lượng. Hỏi người mua có thể từ chối nhận hàng hay không?



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KIỆN CPT (CARRIAGE PAID TO – *Cước phí trả tới*):

- Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải và có thể sử dụng khi có nhiều phương thức vận tải tham gia.
- “**Cước phí trả tới**” có nghĩa là NB giao hàng cho người chuyên chở hoặc một người khác do NB chỉ định tại một nơi thỏa thuận và NB phải ký hợp đồng và trả chi phí vận tải cần thiết để đưa hàng hóa tới địa điểm đến được chỉ định.



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KIỆN CPT (CARRIAGE PAID TO – Cước phí trả tới):

- Điều kiện này có hai điểm tới hạn, rủi ro và chi phí được chuyển giao tại hai điểm khác nhau nên quy định càng rõ càng tốt trong HĐ về địa điểm giao hàng tại đó rủi ro được chuyển cho NM, và địa điểm đến được chỉ định mà NB phải thuê phương tiện VT để chở hàng đến.
- Nếu các bên muốn rủi ro được chuyển tại một thời điểm muộn hơn (VD như tại cảng biển hoặc tại sân bay), thì họ phải quy định cụ thể trong HĐ mua bán.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KIỆN CPT (CARRIAGE PAID TO – *Cước phí trả tới*):

- Nếu nhiều người chuyên chở tham gia vận tải hàng hóa đến nơi quy định và các bên không có thỏa thuận về điểm giao hàng cụ thể thì rủi ro được chuyển khi hàng hóa đã được giao cho người chuyên chở đầu tiên tại địa điểm hoàn toàn do NB lựa chọn và NM không có quyền gì về việc này.



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

- Các bên cũng nên quy định càng rõ càng tốt địa điểm tại nơi đến được chỉ định, vì các chi phí đến điểm đó là do NB chịu. NB phải ký HĐ vận tải phù hợp với địa điểm này.
- Nếu NB phải trả thêm chi phí theo HĐ vận tải liên quan đến việc dỡ hàng tại điểm đến quy định thì NB sẽ không có quyền đòi hỏi NM bồi hoàn những chi phí đó trừ khi có thỏa thuận khác giữa hai bên



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Cách quy định: **CPT** (*Carriage paid to – Cước phí trả tới*)

Ví dụ: **CPT Incheon Airport, Korea - Incoterms®2010.**

- **NB thuê phương tiện vận tải, trả các loại phí và cước phí cần thiết để chuyên chở hàng hóa đến nơi đến có nêu tên.** NB hết trách nhiệm về hàng hóa kể từ khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở do NB thuê tại nơi đi.
- Dùng vận chuyển đa phương thức, **thường dùng cho hàng Air**, dùng cả cho hàng Sea.
- Từ **“To”** ở đây có nghĩa là **tới bất cứ đâu**. Do đó, địa điểm đích có thể là tại Cảng/Sân bay hoặc sâu trong nội địa nước nhập khẩu.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN TRONG ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG CPT

Nghĩa vụ người bán

- Giao hàng cho người chuyên chở do NM chỉ định
- Bốc hàng lên phương tiện tại điểm giao hàng (nếu địa điểm thuộc cơ sở NB)
- Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu.
- Giao cho người mua các chứng từ đã giao hàng cho người chuyên chở.
- Thuê phương tiện vận tải và trả cước phí để chuyên chở hàng hóa tới địa điểm đích quy định.

Nghĩa vụ người mua

- Trả tiền hàng
- Chỉ định phương tiện chuyên chở hàng và trả chi phí vận tải chính.
- Bốc hàng tại địa điểm đi nếu địa điểm đó nằm ngoài cơ sở NB.
- Làm thủ tục nhập khẩu, nộp thuế và lệ phí nhập khẩu.
- Rủi ro về hàng hóa được chuyển từ NB sang NM khi hàng hóa đã được giao cho người chuyên chở.

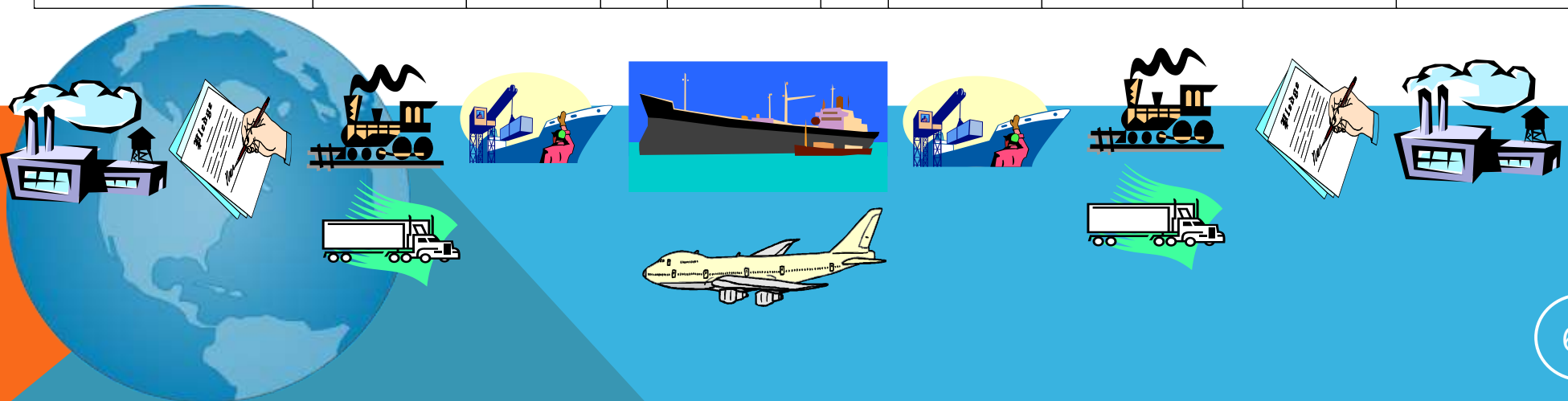
CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

CPT

Carriage Paid To ... (named port of destination)

SELLER → BUYER

Seller/ Exporter Premises	Export Documents Formalities	Delivered at named place of: Frontier/ Terminal/ Quay	Loading Port of Shipment	Onboard Ship Rail Plane		Discharging Port of Arrival	Delivery at named place of destination: Frontier/ Terminal/Quay	Import Documents Formalities	Buyer/ Importer Premises
				Ship's Rail	Ship's Rail				
Seller's Risks								Buyer's Risks	
Seller's Cost								Buyer's Costs	



MỘT SỐ LƯU Ý VỚI ĐIỀU KIỆN CPT

a. Nếu địa điểm đích là cảng dỡ hàng/sân bay đến

* Hàng đường biển (Sea)

$CPT = FOB + \text{cước vận chuyển tới đích quy định}$
– Seller thuê tàu và cước trả cước (ocean freight)
– Seller thông quan xuất khẩu
– Buyer thông quan nhập khẩu

* Hàng đường hàng không (Air)

$CPT = FCA + \text{cước vận chuyển tới đích quy định}$
– Seller book máy bay và trả cước air freight
– Seller thông quan xuất khẩu
– Buyer thông quan nhập khẩu

Ví dụ cách ghi: CPT Noibai, Hanoi, Vietnam (Incoterms 2010)

b. Nếu địa điểm đích là sân trong nội địa nước nhập khẩu

$CPT = CFR + F$

Tuy nhiên, trong thực tế thì phần đa các lô hàng dùng điều kiện CPT chỉ giao tới cảng dỡ hàng (Port of discharge) và sân bay đến (Airport of arrival) mà thôi.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN

Điều kiện cpt (carriage paid to):

1. Nếu người bán sử dụng nhiều phương tiện vận tải khác nhau thì rủi ro sẽ được chuyển giao tại đâu?
2. Chi phí dỡ hàng xuống khỏi phương tiện vận tải sẽ do ai chịu trách nhiệm?



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KIỆN CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO):

Nghĩa vụ của người bán và người mua tương tự như điều kiện CPT, tuy nhiên:

- Người bán chịu thêm nghĩa vụ mua bảo hiểm cho hàng hóa.

Note: CIP = CPT + I (Insurance)

- Giao chứng từ bảo hiểm cho người mua.



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

CIP – Cost and Insurance paid to: cước phí và bảo hiểm trả tới.

Cách quy định: CIP tên nơi đến

Ví dụ: CIP Incheon Airport, Korea - Incoterms®2010

- **Người bán mua bảo hiểm, thuê phương tiện vận tải, trả các loại phí và cước phí cần thiết để chuyên chở hàng hóa đến nơi đến có nêu tên.**
- **Người bán hết trách nhiệm và chuyển giao rủi ro cho người mua về hàng hóa kể từ khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở do người bán thuê tại nơi đi.**

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Nghĩa vụ người bán

- Giao hàng cho người chuyên chở do NM chỉ định
- Bốc hàng lên phương tiện tại điểm giao hàng (Nếu địa điểm thuộc cơ sở NB)
- Làm thủ tục XK, nộp thuế và lệ phí XK.
- Giao cho NM các chứng từ đã giao hàng cho người chuyên chở.
- Thuê phương tiện VT và trả cước phí để chuyên chở hàng hóa tới địa điểm đích quy định.
- Mua bảo hiểm cho hàng hóa để bảo vệ cho NM trước những rủi ro trong quá trình chuyên chở.

Nghĩa vụ người mua

- Trả tiền hàng
- Chỉ định phương tiện chuyên chở hàng và trả chi phí vận tải chính.
- Bốc hàng tại địa điểm đi nếu địa điểm đó nằm ngoài cơ sở NB.
- Làm thủ tục NK, nộp thuế và lệ phí NK.
- Rủi ro về hàng hóa được chuyển từ NB sang NM khi hàng hóa đã được giao cho người chuyên chở.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

CIP

Carriage and Insurance Paid To ...(named port of destination)

Seller/ Exporter Premises	Export Documents Formalities	Delivered at named place of: Frontier/ Terminal/ Quay	Loading Port of Shipment	Onboard		Discharging Port of Arrival	Delivery at named place of destination: Frontier/ Terminal/Quay	Import Documents Formalities	Buyer/ Importer Premises
				Ship's Rail	Ship's Rail				
Seller's Risks				Buyer's Risks					
Seller's Cost				Buyer's Cost					

SELLER → BUYER →



Hình 2.16: hình ảnh mô tả csgh CIP

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Như theo điều kiện nhóm C thì trách nhiệm sẽ tăng dần:
CFR < CIF < CPT < CIP

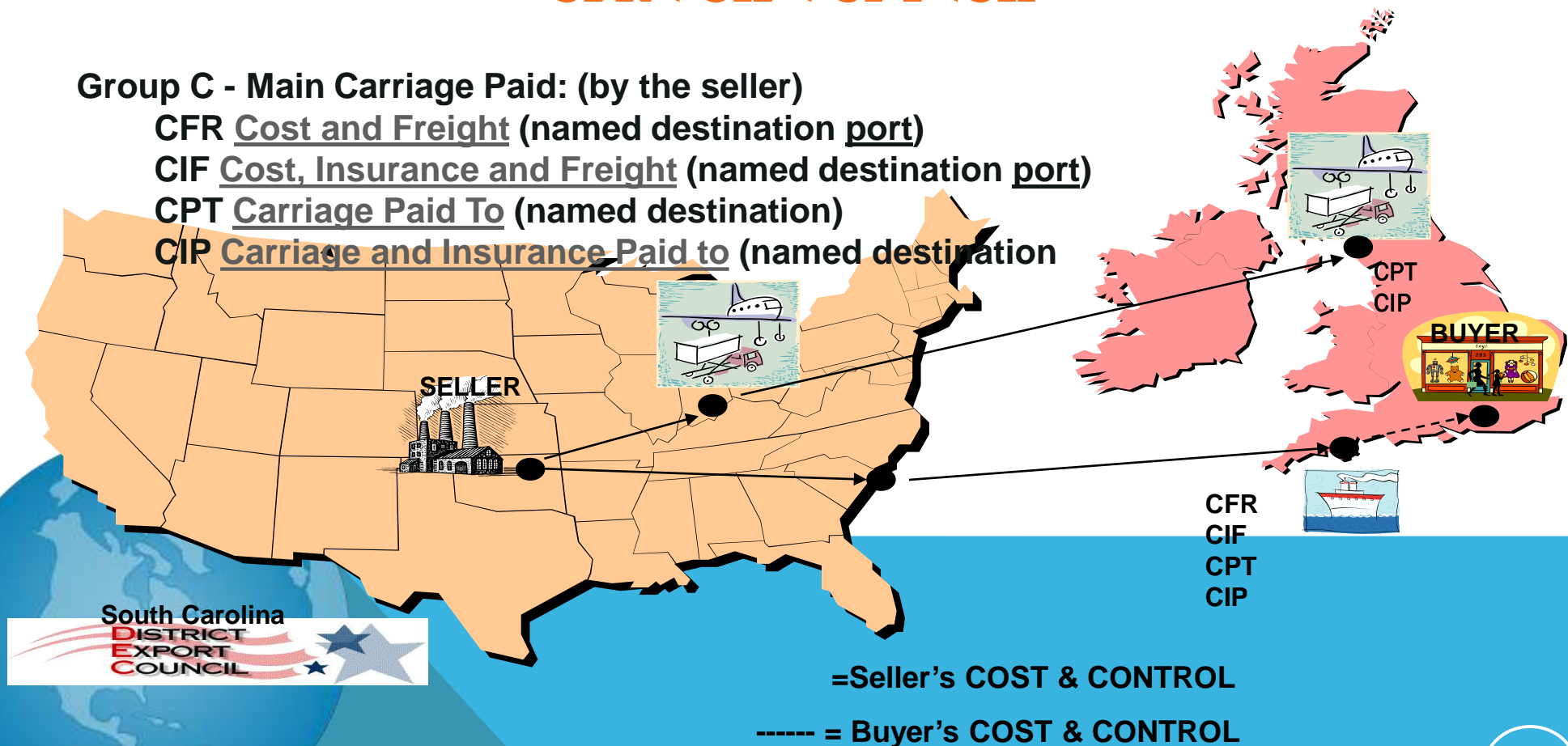
Group C - Main Carriage Paid: (by the seller)

CFR Cost and Freight (named destination port)

CIF Cost, Insurance and Freight (named destination port)

CPT Carriage Paid To (named destination)

CIP Carriage and Insurance Paid to (named destination)



Hình 2.14: Hình ảnh các CSGH nhóm C

KẾT LUẬN VỚI NHÓM C

- **Thay CFR bằng CPT và CIF bằng CIP** cho hàng container và các phương thức vận tải **không** bằng đường biển.
- **NM luôn phải đưa ra những yêu cầu cho NB trong việc thuê phương tiện vận tải** và, ngoại trừ trường hợp “**mua bán theo chuỗi**”, phải yêu cầu NB hoặc tự mình mua BH bổ sung.
- **Không quy định thời gian hàng đến, chỉ quy định thời gian gửi hàng.**
- **Nếu NM muốn NB chịu trách nhiệm** đối với việc hàng đến nơi đến vào một thời gian cụ thể thì phải sử dụng điều kiện D thay cho điều kiện C.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Khi mua bán hàng hóa đóng trong container giao nhận theo điều kiện nhóm C Incoterms 2010, tàu chở hàng đã cập cảng rất lâu rồi mà người mua vẫn chưa nhận được bộ chứng từ do người bán chuyển cho để lấy hàng, hàng phải chịu lưu container tại cảng, **vậy ai phải chịu chi phí lưu container đó?**
2. Nếu một hợp đồng xuất khẩu theo điều kiện CIF hoặc CIP, nhưng trong hợp đồng không nêu rõ mức bảo hiểm nào **thì nhà xuất khẩu mua bảo hiểm như thế nào?**
3. Khi sử dụng điều kiện nhóm C, người mua có thể tham gia **chỉ định tuyến đường vận tải hoặc tên một hãng vận tải theo ý mình không?**

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Khi hàng hoá được xuất khẩu theo điều kiện CFR hoặc CIF, đầu tiên hàng được vận chuyển bằng tàu biển từ Hải Phòng đến Hong Kong, tại Hong Kong hàng hoá được chuyển tải sang một con tàu khác để vận chuyển đến Thượng Hải. **Việc giao hàng xảy ra và rủi ro về hàng hoá sẽ được chuyển từ người bán sang người mua tại Hải phòng hay tại Hong Kong?**
2. Theo em khi xuất khẩu theo nhóm C thay cho nhóm F có lợi ích gì? Theo thông lệ việc mua bán thương mại thường diễn ra theo quan điểm “Mua FOB, bán CIF”? Giải thích?

BÀI TẬP ÁP DỤNG

Công ty HPHL của Việt Nam ở Cần Thơ xuất bán 100 tấn gạo ST25 cho cty AHT của Hong Kong. Đóng bao PP 25kg trong 04 containers 20'. Giao hàng tháng 8/2021, đi từ cảng HCMC sang cảng Hong Kong. Thanh toán LC at sight 100%. Giá xuất xưởng 500USD/tấn. Các chi phí cho các chứng từ xuất khẩu khác như sau: (Tỷ giá hối đoái: 1USD = 22.900VND)

- Giám định chất lượng: 5 triệu cả lô;
- Kiểm dịch 500 ngàn/lô;
- Hun trùng 1 triệu cả lô;
- Giấy phép xuất khẩu: 500 ngàn/lô;
- Bank charge: 100USD/lô
- Phí bảo hiểm: 1 triệu/lô

Hãy tính giá chào bán cho khách hàng theo các sales terms sau đây:

- CPT (Hong Kong Port)
- CFR (Hong Kong Port)
- CIP (Hong Kong Port)
- CIF (Hong Kong Port)

Với các thông tin khác như sau:

- *Vận chuyển hàng từ kho người bán ở Cần Thơ => HCMC Port: 3 triệu/container*
- *Chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu: 500k/lô. Hàng không đóng thuế XK*
- *Cước vận chuyển từ HCMC đi Hong Kong được chào như sau:*
 - **Ocean freight: 200USD/cont**
 - **Phí THC (THC) đầu bốc: 50USD/cont**
 - **Phí THC (THC) đầu dỡ: 50USD/cont**
- *Chi phí nhập khẩu: Thuế nhập khẩu + phí và lệ phí: 10USD/tấn*
- *Vận chuyển từ Hong Kong port về kho người mua: 100USD/cont*
- *Phí bảo hiểm: I = 70USD/lô*

BÀI TẬP ÁP DỤNG

- Công ty A nhập khẩu 15.000MT phân bón đóng bao DAP giá FOB (Indonesia) là 200 USD/tấn. Cước vận tải về cảng Cát Lái: 10 USD/tấn. Lô hàng được vận chuyển trên tàu STARSHIP URSA (tuổi tàu 25 tuổi). Lô hàng tham gia bảo hiểm 110% CIF Cát Lái theo điều kiện (Clause) A với tỉ lệ phí BH là 0,3%, tỷ lệ phí BH tàu già là 0,125%.
 - a. Tính tổng phí bảo hiểm Công ty A phải thanh toán cho lô hàng trên theo giá CIF?
 - b. Tính phí bảo hiểm công ty phải trả cho hàng hoá và cho tàu?

ĐIỀU KIỆN NHÓM D

DAT

DAP

DPU

DDP

Không có
trong
Incoterms 2020

Điều kiện mới
trong
Incoterms 2020

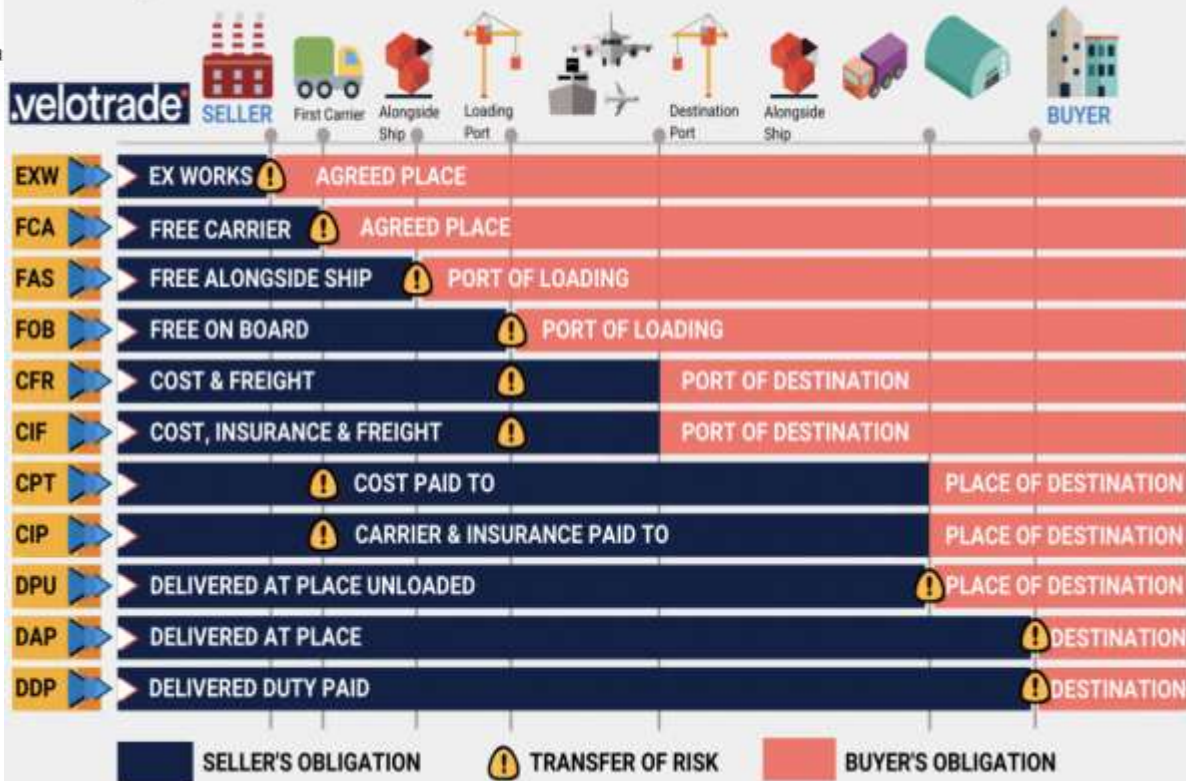
INCOTERMS 2010

Xưởng người bán Người chuyên chở Alongside ship Onboard Border Arrival Quay Điểm đến Kho người mua



INCOTERMS 2020

Point of Delivery and Transfer of Risk



T - hợp đồng vận tải
(T) - hợp đồng vận tải không bắt buộc
A - hợp đồng bảo hiểm

Freight - chi phí vận chuyển (bốc, dỡ, thủ tục, thuế...)
D - thông quan xuất khẩu
đ - thông quan nhập khẩu

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KHOẢN DAT - Delivery at terminal – giao hàng tại bến/cảng đến

- Được sử dụng cho toàn bộ các phương tiện vận tải
- Người bán giao hàng hóa tại một Terminal có tên sẵn trên hợp đồng tại cảng đến cụ thể tại nước nhập khẩu do người mua chỉ định
- “Terminal” ở đây bao gồm cả: cầu tàu, nhà kho, bãi container, hoặc là road, rail, hoặc air terminal.
- Hai bên nên thỏa thuận với nhau về Terminal nào để thuận lợi và cũng là điểm chuyển giao rủi ro từ người bán sang người mua
- Nếu người bán trả chi phí và rủi ro để đưa hàng hóa từ terminal đến một địa điểm khác thì nên áp dụng điều khoản DAP và DDP.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KIỆN DAT - Delivery at terminal – giao hàng tại bến/cảng đến

- Người bán chịu trách nhiệm cho rủi ro và chi phí để mang hàng hóa đến một điểm cụ thể (Terminal) ghi trên hợp đồng
- Người bán chịu trách nhiệm cho việc khai quan hàng hóa xuất khẩu
- Người nhập khẩu phải chịu trách nhiệm:
 - Khai quan hàng hóa nhập khẩu
 - Trả thuế nhập khẩu
- Chi phí dỡ hàng xuống khỏi phương tiện vận tải tại nơi **đến NB** chịu.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN TRONG ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG ĐẶT

Nghĩa vụ người bán

- Giao hàng an toàn tại cảng, bến hoặc nơi đích quy định.
- Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu.
- Chịu mọi chi phí và rủi ro cho tới khi hàng hóa đặt an toàn tại cảng, bến hoặc nơi đích quy định.
- Giao cho người mua các chứng từ có liên quan đến lô hàng

Nghĩa vụ người mua

- Trả tiền hàng theo hợp đồng ngoại thương đã thỏa thuận.
- Nhận hàng tại cảng, bến hoặc nơi đến
- Làm thủ tục và chịu các chi phí để thực hiện thông quan nhập khẩu hàng hóa.
- Chịu mọi rủi ro sau khi hàng hóa đã đặt dưới quyền định đoạt của mình tại cảng, bến hoặc nơi đến.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

INCOTERMS® 2010 - DAT



Hình 2.20: Hình ảnh mô tả csgh DAT

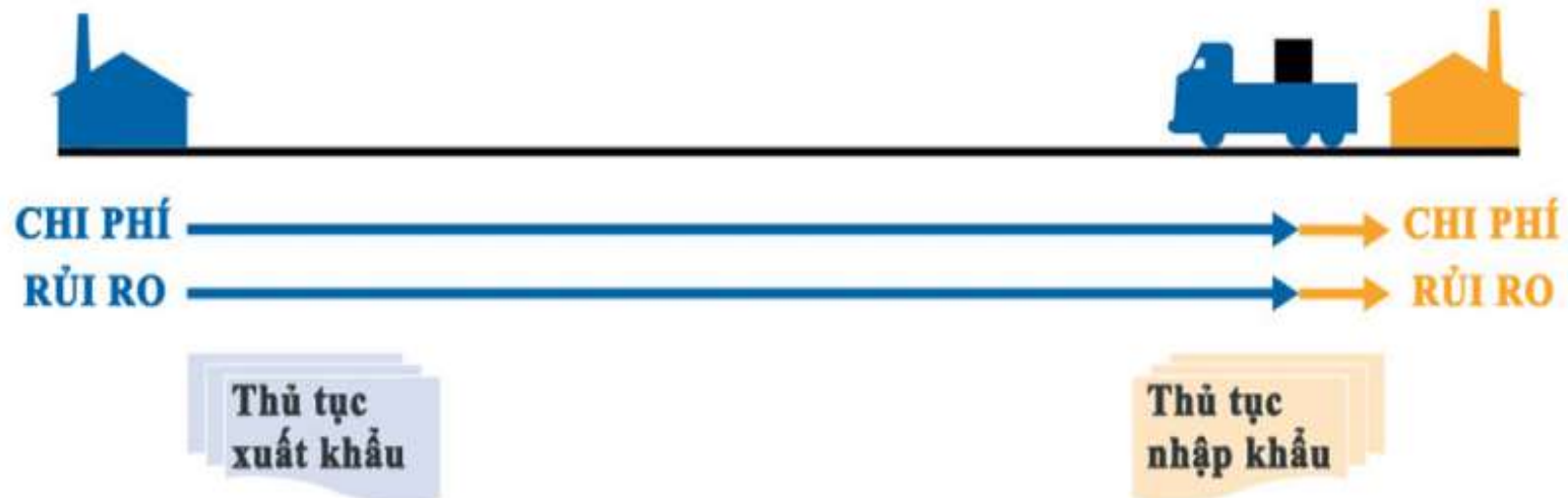
CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KHOẢN DAP - Delivery at place – giao hàng tại nơi đến

DAP Delivered at Place

(màu xanh chỉ người bán, màu vàng chỉ người mua)

(Địa điểm hàng đến) Incoterms® 2020



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KHOẢN DAP - Delivery at place – giao hàng tại nơi đến

- Sử dụng cho tất cả các phương tiện vận tải
- Người bán giao hàng sẵn sàng trên phương tiện vận tải tại địa điểm giao hàng quy định bởi người mua tại nước NK.
- Hai bên phải thỏa thuận địa điểm giao hàng rõ ràng trên hợp đồng vì đây cũng chính là địa điểm chuyển giao rủi ro từ NB sang NM.
- Nếu NB chịu trách nhiệm thông quan hàng hóa nhập khẩu, trả thuế nhập khẩu thì nên sử dụng điều khoản DDP

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN TRONG ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG ĐÁP

Nghĩa vụ người bán

- Giao hàng an toàn trên phương tiện vận tải tại nơi đến quy định
- Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu.
- Chịu mọi chi phí và rủi ro cho tới khi hàng hóa đặt an toàn trên phương tiện vận tải tại nơi đến quy định.
- Giao cho người mua các chứng từ có liên quan đến lô hàng

Nghĩa vụ người mua

- Trả tiền hàng theo hợp đồng ngoại thương đã thỏa thuận.
- Nhận hàng trên phương tiện tại nơi đến quy định
- Trả chi phí dỡ hàng (trừ khi phí này do người bán trả trong hợp đồng vận tải).
- Làm thủ tục và chịu các chi phí để thực hiện thông quan nhập khẩu hàng hóa.
- Chịu mọi rủi ro sau khi hàng hóa đã đặt dưới quyền định đoạt của mình trên phương tiện vận tải tại nơi đến

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN

Điều khoản **DAP** - Delivery at place – giao hàng tại nơi đến

1. Place ở đây có thể là những địa điểm nào?
2. Trách nhiệm dỡ hàng khỏi phương tiện vận tải tại nơi đến do ai chịu?



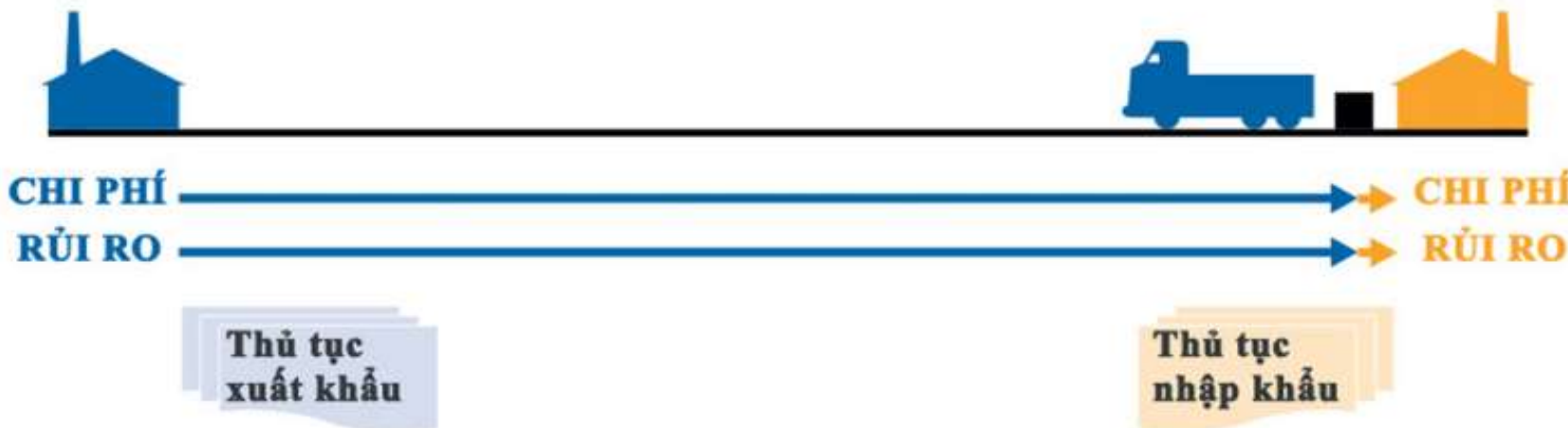
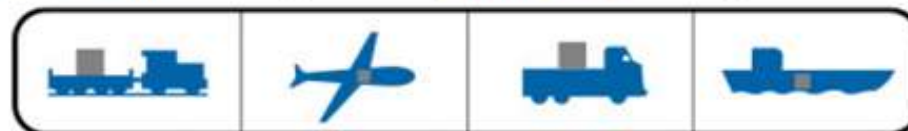
CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

DPU - Delivered At Place Unloaded - Giao hàng đã dỡ tại nơi đến

DPU Delivered at Place Unloaded

(màu xanh chỉ người bán, màu vàng chỉ người mua)

(Địa điểm hàng đến) Incoterms® 2020



CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

DPU - Delivered At Place Unloaded - Giao hàng đã dỡ tại nơi đến

- DPU áp dụng cho mọi phương thức vận tải
- Điều kiện DPU giống với DAP, nhưng yêu cầu người bán phải dỡ hàng xuống tại địa điểm được người mua chỉ định.
- NB vẫn sẽ vận chuyển hàng hóa đến một địa điểm do người mua chỉ định (địa điểm tại nước nhập khẩu), sau đó dỡ hàng xuống khỏi phương tiện vận tải. Lúc này, người bán sẽ chuyển giao hàng hóa và rủi ro cho người mua.
- DPU là điều kiện duy nhất yêu cầu người bán dỡ hàng xuống tại nơi đến trong Incoterms, đồng thời phải chi trả toàn bộ chi phí cho việc dỡ hàng.
- (Lưu ý điều kiện CFR cũng đề cập đến việc dỡ hàng, nhưng hai bên phải thỏa thuận riêng và ghi thêm vào hợp đồng, còn việc dỡ hàng không phải trách nhiệm nghiêm nhiên của người bán).

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN TRONG ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG DPU

Nghĩa vụ người bán

- Giao đầy đủ hàng hóa như đã thỏa thuận
- Cung cấp toàn bộ hóa đơn chứng từ để chứng minh hàng hóa
- Giao hàng đúng thời gian địa điểm đã được thỏa thuận, phải thông báo thời gian và địa điểm giao hàng cho người mua.
- Làm thủ tục xuất khẩu hàng hóa và chịu toàn bộ rủi ro, chi phí cho việc này
- Ký hợp đồng vận tải và chi trả chi phí cho toàn bộ quá trình vận tải từ nơi giao hàng đầu tiên đến điểm đích đã được thỏa thuận.
- Người bán có trách nhiệm dỡ hàng xuống khỏi phương tiện vận tải tại điểm đến.

Nghĩa vụ người mua

- Thanh toán đầy đủ tiền hàng hóa, dvụ.
- Nhận hàng theo đúng thời gian và địa điểm đã được thỏa thuận. Nếu quá thời gian giao hàng mà không lấy hàng, người mua phải chịu hoàn toàn rủi ro về hàng hóa.
- Làm thủ tục nhập khẩu. Nếu không kịp thời hoàn tất thủ tục nhập khẩu khi hàng hóa đến cảng/cửa khẩu thì người mua sẽ phải chịu mọi rủi ro và chi phí phát sinh.
- Chịu rủi ro khi hàng hóa được chuyển cho bên vận tải đầu tiên, chịu các chi phí khi hàng đã được giao tại đích đến.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

ĐIỀU KIỆN DDP (Delivered duty paid – Giao hàng đã đóng thuế NK/ Giao hàng đã thông quan NK)

- **DDP áp dụng cho mọi phương thức vận tải**
- **NB có trách nhiệm chuyển giao hàng hóa đến một địa điểm do người mua chỉ định, đồng thời làm mọi thủ tục thông quan nhập khẩu cho hàng hóa đó.**
- **Rủi ro được chuyển giao** khi thông quan nhập khẩu hàng hóa thành công, đặt hàng hóa dưới sự định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải và trong trạng thái sẵn sàng dỡ xuống tại địa điểm được người mua chỉ định.
- **DDP là điều kiện duy nhất** đặt “gánh nặng” làm thủ tục nhập khẩu – một công việc rất phức tạp, tốn nhiều chi phí và khác biệt giữa các nước, lên vai NB. Vì vậy, thường ít bên bán “dám” đứng ra nhận giao dịch theo điều kiện DDP.

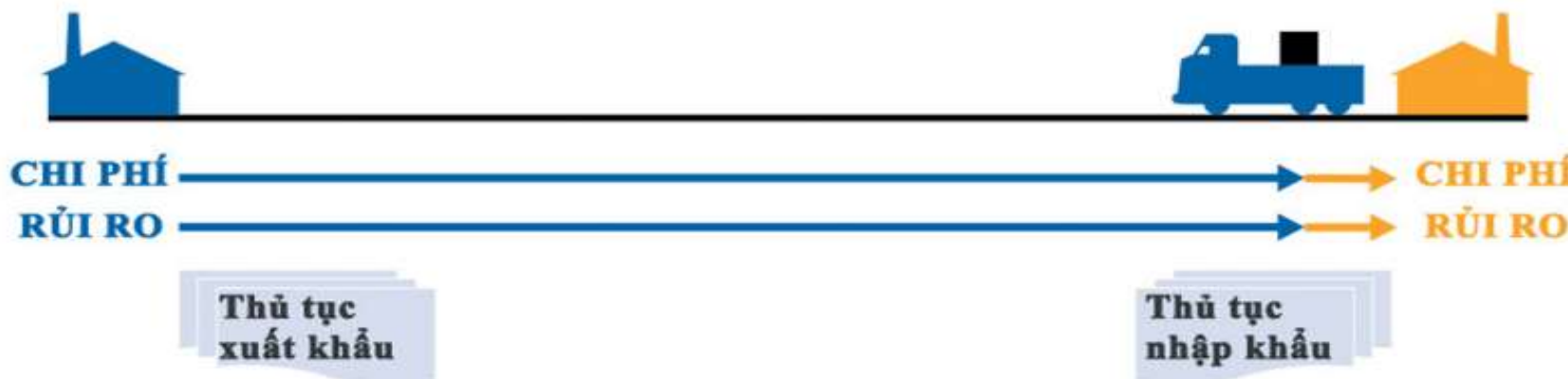
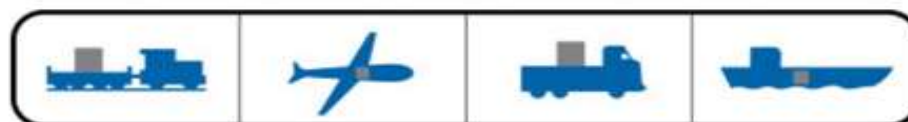
CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

- **Có thể coi DDP** là điều kiện mà người bán sẽ thực hiện “từ A – Z” cho đến khi tới được tay người mua, trừ việc bốc dỡ hàng hóa xuống khỏi phương tiện vận tải.
- **DDP là điều kiện đặt tối đa trách nhiệm lên người bán** và đặt tối thiểu trách nhiệm lên người mua.

DDP Delivered Duty Paid

(màu xanh chỉ người bán, màu vàng chỉ người mua)

(Địa điểm hàng đến) Incoterms® 2020



NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN TRONG ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG DDP

Nghĩa vụ người bán

- Giao hàng an toàn trên phương tiện vận tải tại nơi đến quy định
- Làm thủ tục XK, NK **nộp thuế và lệ phí xuất nhập khẩu bao gồm cả thuế VAT.**
- Chịu mọi chi phí và rủi ro cho tới khi hàng hóa đặt an toàn trên phương tiện vận tải tại nơi đến quy định.
- Giao cho người mua các chứng từ có liên quan đến lô hàng

Nghĩa vụ người mua

- Trả tiền hàng theo hợp đồng ngoại thương đã thỏa thuận.
- Nhận hàng trên phương tiện tại nơi đến quy định
- Trả chi phí dỡ hàng (trừ khi phí này do người bán trả trong hợp đồng vận tải).
- Chịu mọi rủi ro sau khi hàng hóa đã đặt dưới quyền định đoạt của mình trên phương tiện vận tải tại nơi đến

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

DDP

Delivered Duty Paid...(named place of destination)

SELLER

BUYER



Seller/ Exporter Premises	Export Documents Formalities	Delivered at named place of: Frontier/ Terminal/ Quay	Loading Port of Shipment	Onboard Ship Rail Plane		Discharging Port of Arrival	Delivery at named place of destination: Frontier/ Terminal/Quay	Import Documents Formalities	Buyer/ Importer Premises
				Ship's Rail	Ship's Rail				
Seller's Risks									Buyer's Risks
Seller's Cost									Buyer's Cost



PHÂN BIỆT CÁC QUY TẮC NHÓM D

Theo nhóm D người bán có nghĩa vụ vận chuyển tới nơi đến, nhưng 3 quy tắc nhóm D được phân biệt trong bảng sau:

Nghĩa vụ của người bán	Dỡ hàng tại nơi đến	Thông quan nhập khẩu	Tổng thể nghĩa vụ của người bán
DAP			CIP + rủi ro
DPU	X		DAP + Dỡ hàng
DDP		X	DAP + Nhập khẩu

Dựa vào Bảng trên, để lựa chọn quy tắc nào nhóm D cần xem xét 2 yếu tố:

- + Nghĩa vụ dỡ hàng tại nơi đến
- + Nghĩa vụ thông quan nhập khẩu.

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

[?] CÂU HỎI THẢO LUẬN

NHÓM D (DAP; DAT; DDP)

1. Khi nào nên ký kết hợp đồng mua bán theo nhóm D? Tại sao?
2. Đặc điểm khác nhau cơ bản giữa nhóm D và nhóm C
3. Sau khi nhận hàng theo điều kiện nhóm D, người mua mới phát hiện ra hàng hóa bị hư hại do quá trình vận chuyển, hỏi ai chịu rủi ro đó?

LƯU Ý:

DPU thay thế cho DAT

- **DPU là quy tắc mới trong Incoterm 2020 thay cho DAT trong Incoterms 2010.** DPU có thể coi là một sự kết hợp giữa DAT (giao hàng đã được dỡ tại điểm tập kết) và DAP (giao hàng tại bất cứ địa điểm đến nào), hoặc có thể được hiểu một cách đơn giản là:
- **DAT mở rộng nơi giao hàng ra ngoài điểm tập kết** (ví dụ cơ sở của người mua); hoặc
- **DAP bổ sung nghĩa vụ dỡ hàng của người bán.**

Vì vậy, trong Incoterms 2010 DAT được trình bày trước DAP nhưng trong Incoterms 2020 DPU (thay cho DAT) được trình bày sau DAP vì nghĩa vụ của người bán DPU cao hơn DAP.

KẾT LUẬN VỚI NHÓM D

- **Người bán nên sử dụng quy tắc nhóm D, nếu có thể, để tạo lợi thế với các đối thủ cạnh tranh.**
- **Lựa chọn quy tắc nào trong nhóm D cần cân nhắc đến nghĩa vụ dỡ hàng và thông quan nhập khẩu.**
- **Người bán không nên sử dụng DPU nếu thấy người chuyên chở mà mình ký hợp đồng không có khả năng thu xếp việc dỡ hàng.**
- **Người bán không nên sử dụng DDP nếu thấy khó khăn trong thông quan nhập khẩu.**

BÀI TẬP ÁP DỤNG

Công ty HPHL của Việt Nam ở Cần Thơ xuất bán 100 tấn gạo ST25 cho cty AHT của Hong Kong. Đóng bao PP 25kg trong 04 containers 20'. Giao hàng tháng 8/2021, đi từ cảng HCMC sang cảng Hong Kong. Thanh toán LC at sight 100%. Giá xuất xưởng 500USD/tấn. Các chi phí cho các chứng từ xuất khẩu khác như sau: (Tỷ giá hối đoái: 1USD = 22.900VND)

- Giám định chất lượng: 5 triệu cả lô;
- Kiểm dịch 500 ngàn/lô;
- Hun trùng 1 triệu cả lô;
- Giấy phép xuất khẩu: 500 ngàn/lô;
- Bank charge: 100USD/lô
- Phí bảo hiểm: 1 triệu/lô

Hãy tính giá chào bán cho khách hàng theo các sales terms sau đây:

- DAT (Hong Kong Port)
- DAP (Buyer's warehouse)
- DDP (Buyer's warehouse)

Với các thông tin khác như sau:

- *Vận chuyển hàng từ kho người bán ở Cần Thơ => HCMC Port: 3 triệu/container*
- *Chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu: 500k/lô. Hàng không đóng thuế XK*
- *Cước vận chuyển từ HCMC đi Hong Kong được chào như sau:*

- *Chi phí nhập khẩu: Thuế nhập khẩu + phí và lệ phí: 10USD/tấn*
- *Vận chuyển từ Hong Kong port về kho người mua: 100USD/cont*
- *Phí bảo hiểm: I = 70USD/lô*

- Ocean freight: 200USD/cont
- Phí THC (THC) đầu bốc: 50USD/cont
- Phí THC (THC) đầu dỡ: 50USD/cont

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

III. Bài tập

Bài 1: Chọn điều kiện thương mại thích hợp dựa trên khả năng của nhà XK

Stt	Các khả năng	Lựa chọn		
1	Làm thủ tục xk	Y	Y	Y
2	Chịu chi phí và rủi ro TTXK	Y	Y	Y
3	Thuê ptvc	N	Y	N
4	Mua bảo hiểm	N	Y	N
5	Làm TTNK	N	N	N
6	Chịu chi phí và rủi ro TTNK	N	N	N
7	Chịu rủi ro của hàng trong vc	N	N	N
8	Chịu chi phí xếp hàng	Y	Y	N
9	Dùng trong phương thức vận tải biển	Y	Y	Y
Điều kiện		FOB	CIF	100

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Bài 2: Chọn điều kiện thương mại thích hợp dựa trên khả năng của nhà XK:

Stt	Các khả năng	Lựa Chọn				
		Y	Y	Y	N	N
1	Thuê phương tiện vận chuyển	Y	Y	Y	N	N
2	Mua Bảo Hiểm	Y	Y	N	N	N
3	Làm Thủ tục xuất khẩu	Y	Y	Y	Y	N
4	Làm Thủ tục nhập khẩu	N	N	N	N	N
5	Chịu rủi ro đến địa điểm đến	N	Y	N	N	N
6	Chịu chi phí và rủi ro làm TTNK	N	N	N	N	N
7	Chịu trách nhiệm dỡ hàng	N	N	N	N	N
8	Vận chuyển bằng đường biển	Y	N	N	Y	N
Điều kiện						

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

Bài 3: Chọn điều kiện thương mại thích hợp dựa trên khả năng của nhà NK

Stt	Các khả năng	Lựa Chọn				
		Y	N	N	N	N
1	Có khả năng chịu rủi ro và chi phí đến tận cơ sở của người bán	Y	N	N	N	N
2	Có khả năng chịu rủi ro và cp TTXK	Y	N	N	N	N
3	Thuê ptvc	Y	N	Y	Y	N
4	Mua bảo hiểm	Y	N	Y	Y	N
5	Làm TTNK	Y	Y	Y	Y	Y
6	Chịu chi phí và rủi ro TTNK	Y	Y	Y	Y	Y
7	Chịu rủi ro của hàng trong vc	Y	N	Y	Y	Y
8	Chịu chi phí xếp hàng lên phương tiện vận tải chính	Y	N	Y	Y	N
9	Phương thức vận tải đường biển	N	N	Y	N	N
Điều kiện	INCOTERMS 2010					104

CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 2010 (INCOTERMS 2010)

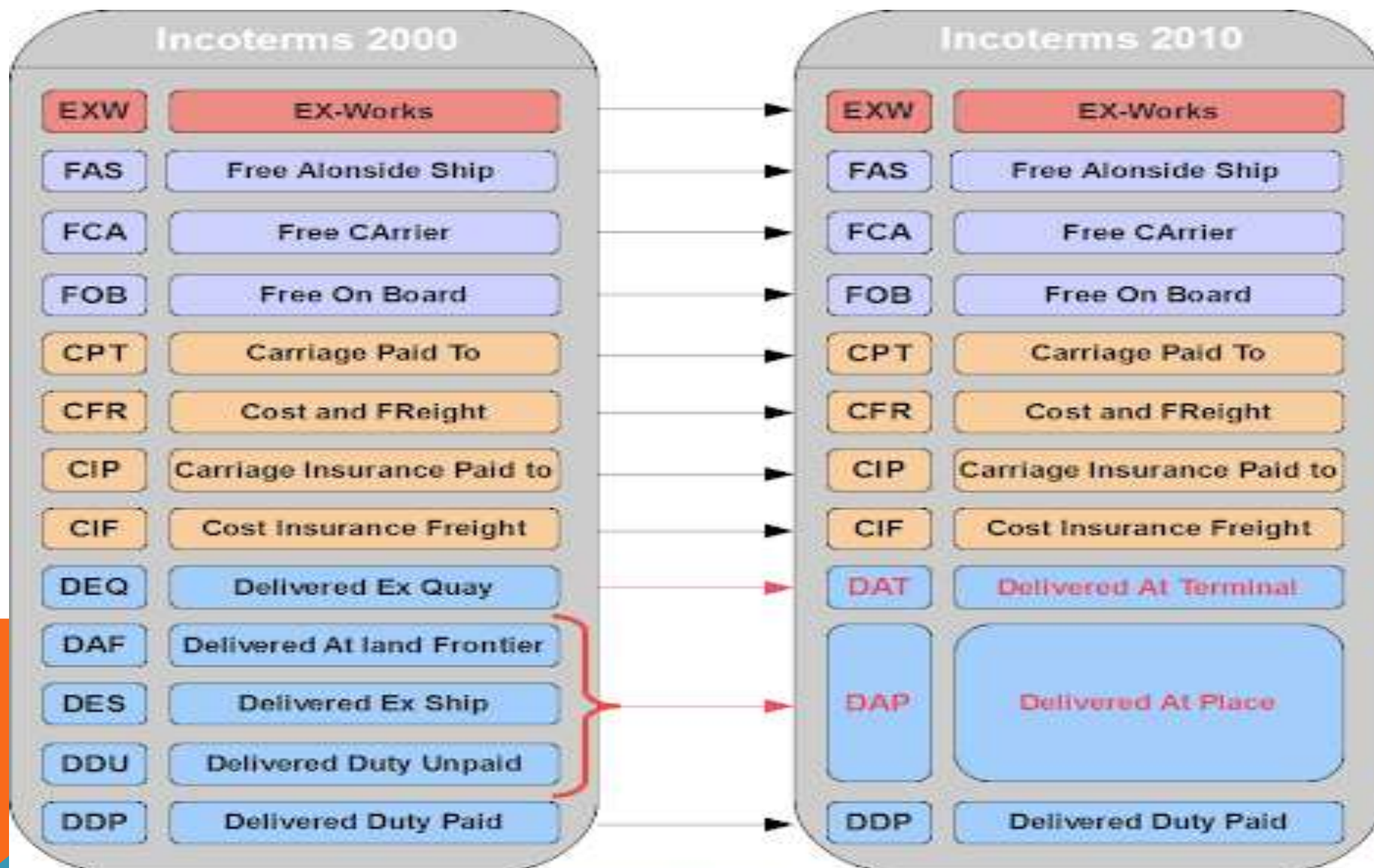
Bài 4: Chọn điều kiện thương mại thích hợp dựa trên khả năng của nhà NK

Stt	Các khả năng	Lựa Chọn				
1	Có khả năng chịu mọi rủi ro trong quá trình vận chuyển	Y	Y	Y	N	N
2	Thuê phương tiện vận chuyển	Y	Y	N	N	N
3	Mua Bảo Hiểm	Y	Y	N	N	N
4	Làm Thủ tục xuất khẩu	N	N	N	N	N
5	Làm Thủ tục nhập khẩu	Y	Y	Y	Y	Y
7	Chịu chi phí và rủi ro làm TTNK	Y	Y	Y	Y	Y
8	Chịu trách nhiệm dỡ hàng	Y	Y	Y	Y	N
9	Vận chuyển bằng đường biển	Y	N	Y	N	N
Điều kiện						

NHỮNG ĐIỂM KHÁC BIỆT CƠ BẢN GIỮA INCOTERMS 2000 VÀ INCOTERMS 2010

1. *Một* trong những sửa đổi quan trọng trong phiên bản Incoterms 2010 là **bỏ 4 điều khoản (DAF, DES, DEQ và DDU)** và đưa vào 2 điều khoản mới (**DAP - Delivered at Place** và **DAT - Delivered at Terminal**).
2. 11 điều khoản được chia làm **2 loại** điều khoản thay vì **04 loại** như Incoterms 2000
3. Incoterms 2010 chính thức thừa nhận rằng những quy tắc này có thể sử dụng cả trong TMQT và thương mại nội địa (nếu phù hợp).

NHỮNG ĐIỂM KHÁC BIỆT CƠ BẢN GIỮA INCOTERMS 2000 VÀ INCOTERMS 2010



ĐIỂM KHÁC NHAU GIỮA INCOTERMS 2000 VÀ INCOTERMS 2010

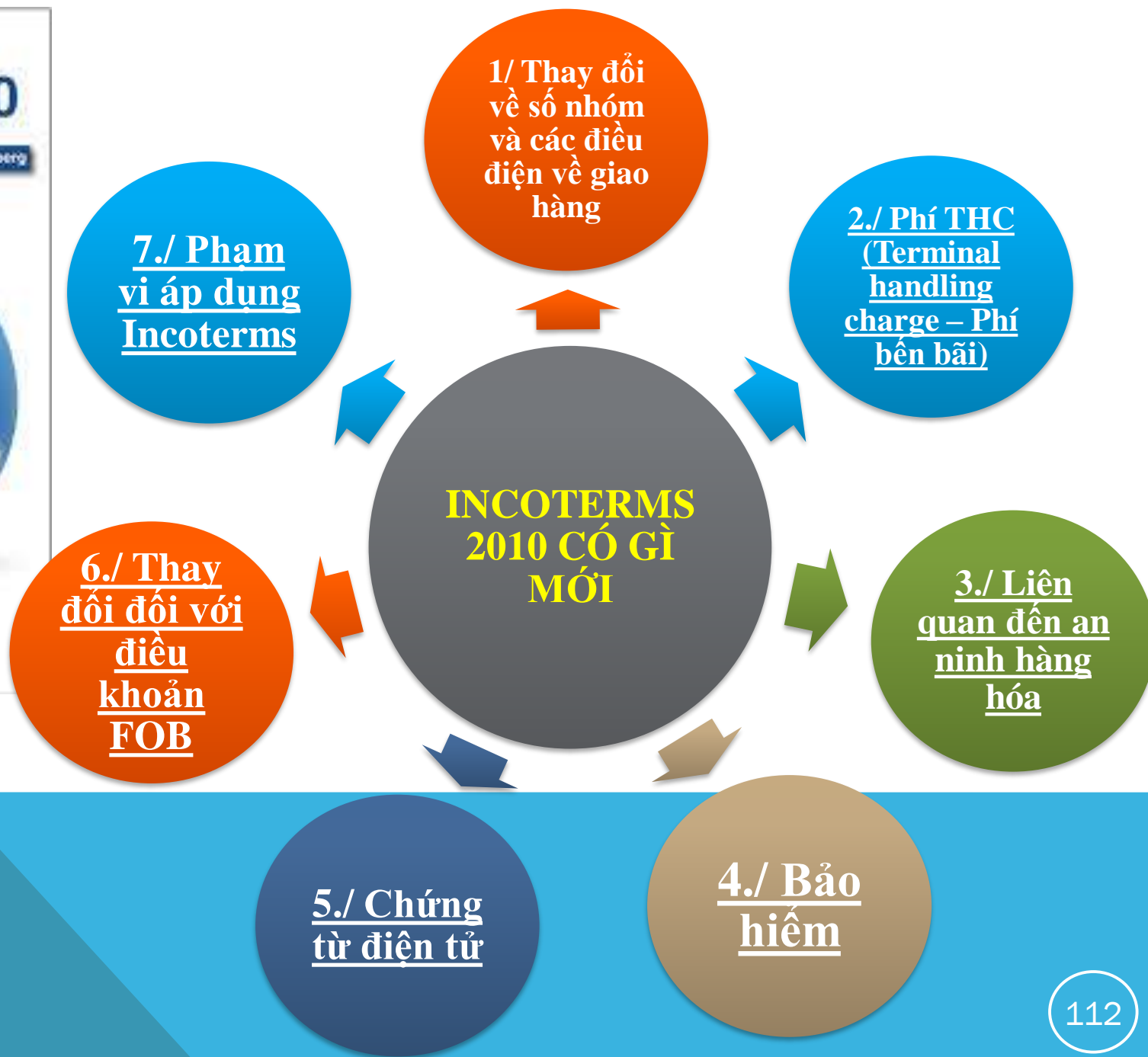
STT	Tiêu chí so sánh	Incoterms 2000	Incoterms 2010
1	Số các điều kiện thương mại	13 điều kiện	11 điều kiện
2	Số nhóm được phân	04 nhóm	02 nhóm
3	Cách thức phân nhóm	Theo chi phí vận tải và địa điểm chuyển rủi ro	Theo hình thức vận tải: thủy và các loại phương tiện vận tải
4	Nghĩa vụ liên quan đến đảm bảo an ninh hàng hóa	Không quy định	Có qui định A2/B2; A10/B10
5	Khuyến cáo nơi áp dụng Incoterms	Thương mại quốc tế	Thương mại quốc tế và nội địa; sử dụng trong các khu ngoại quan

ĐIỂM KHÁC NHAU GIỮA INCOTERMS 2000 VÀ INCOTERMS 2010

STT	Tiêu chí so sánh	Incoterms 2000	Incoterms 2010
6	Quy định về chi phí có liên quan	Không thật rõ	Khá rõ: A4/B4 & A6/B6
7	Các điều kiện thương mại DES, DEQ, DAF, DDU	Có	Không
8	Các điều kiện thương mại: DAT, DAP	Không	Có
9	Nơi chuyển rủi ro của điều kiện FOB, CFR, CIF	Lan can tàu	Hàng xếp xong trên tàu
10	Quy định phân chia chi phí khi kinh doanh theo chuỗi (bán hàng trong quy trình vận chuyển)	Không	Có

ICC Guide to Incoterms® 2010

By Jan Ramberg



MỘT SỐ THAY ĐỔI CHÍNH CỦA INCOTERMS 2010 SO VỚI INCOTERMS 2000

1/ Thay đổi về số nhóm và các điều kiện về giao hàng

✓ Incoterm 2000 gồm 4 nhóm E,F,C,D với 13 điều kiện cơ sở giao hàng:

- E: EXW
- F: FAS, FOB, FCA
- C: CFR, CPT, CIF, CIP
- D: DES, DEQ, DAF, DDU, DDP

✓ Incoterm 2010 có 2 nhóm điều kiện:

- **Nhóm 1:** Áp dụng cho mọi phương thức vận tải: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP ,DDP
- **Nhóm 2:** áp dụng cho vận tải đường thủy: FAS, FOB, CFR,CIF.

Trong đó:

DAF (Delivered At Frontier - Giao tại biên giới)

DES (Delivered Ex Ship) - Giao tại tàu

- DEQ (Delivered Ex Quay) - Giao tại cầu cảng

- DDU (*Delivered Duty Unpaid*) - Giao hàng chưa nộp thuế

- DDP (*Delivered Duty Paid*) - Giao hàng đã nộp thuế

MỘT SỐ THAY ĐỔI CHÍNH CỦA INCOTERMS 2010 SO VỚI INCOTERMS 2000

2./ Phí THC (Terminal handling charge – Phí bến bãi)

- **Đối với một số điều khoản về giao hàng:** người bán có nghĩa vụ thuê PTVT và trả cước phí vận tải như CIP, CPT, CFR, CIF..., có khả năng phí THC tại nơi đến đã được tính vào trong giá bán. Tuy nhiên, đôi khi NM bị buộc phải trả khoản phí THC này tại nơi đến. Như vậy người mua đã phải thanh toán tiền hai lần cho một khoản phí.
- **Incoterms 2010 đã làm rõ hơn** về trách nhiệm trả các khoản phí này, quy định người bán phải thông báo cho người mua về những khoản phí nào đã bao gồm trong cước phí chuyên chở khi thỏa thuận với người chuyên chở. Nếu trong trường hợp theo thông lệ cước phí đã bao gồm phí THC tại nơi đến, người bán không có quyền tính thêm khoản phí này cho người mua nữa.

MỘT SỐ THAY ĐỔI CHÍNH CỦA INCOTERMS 2010 SO VỚI INCOTERMS 2000

3./ Liên quan đến an ninh hàng hóa

- **Các nước quy định các bên có liên quan** đến hàng hóa phải có nghĩa vụ cung cấp các thông tin cần thiết về an ninh hàng hóa để được phép xuất khẩu, nhập khẩu.
- **Có sự khác biệt giữa “các thủ tục hải quan” và “các chức năng liên quan đến an ninh”**. Tuy nhiên trong các phiên bản Incoterms trước đây không đề cập rõ về trách nhiệm và sự phối hợp giữa người mua và người bán liên quan đến việc cung cấp thông tin hàng hóa.
- **Incoterms 2010 quy định cả hai bên (người mua và người bán)** có nghĩa vụ phải cung cấp các thông tin về hàng hóa cho các bên thứ ba có liên quan nếu họ yêu cầu để có thể thông quan về mặt an ninh cho lô hàng.

MỘT SỐ THAY ĐỔI CHÍNH CỦA INCOTERMS 2010 SO VỚI INCOTERMS 2000

4./ Bảo hiểm

- **Bảo hiểm chỉ liên quan đến điều khoản CIP và CIF**, người bán phải mua bảo hiểm cho người mua. Theo Incoterms 2000, người bán chỉ phải tuân thủ theo đúng nghĩa vụ được quy định trong Incoterms mà không tính đến sự thay đổi của bộ điều khoản bảo hiểm mới ra đời sau khi Incoterms 2000 được ban hành.
- **Incoterms 2010 quy định** khi tiến hành mua bảo hiểm người bán phải tuân theo những thay đổi của bộ điều khoản bảo hiểm mới.

MỘT SỐ THAY ĐỔI CHÍNH CỦA INCOTERMS 2010 SO VỚI INCOTERMS 2000

5./ Chứng từ điện tử

- **Incoterms trước quy định** các bên được phép sử dụng trao đổi thông tin bằng phương tiện điện tử, cũng như cho phép sử dụng chứng từ điện tử nếu hai bên đồng ý sử dụng.
- **Incoterms 2010 quy định** người mua và người bán có quyền sử dụng chứng từ điện tử hoặc trao đổi bằng phương tiện điện tử nếu hai bên đồng ý hoặc theo thông lệ hai bên được quyền sử dụng phương tiện điện tử. *Theo thông lệ ở đây có ý nghĩa rất lớn, bởi vì trong một số trường hợp một bên không có quyền từ chối trao đổi thông tin bằng phương tiện điện tử, chẳng hạn như bằng email.*

MỘT SỐ THAY ĐỔI CHÍNH CỦA INCOTERMS 2010 SO VỚI INCOTERMS 2000

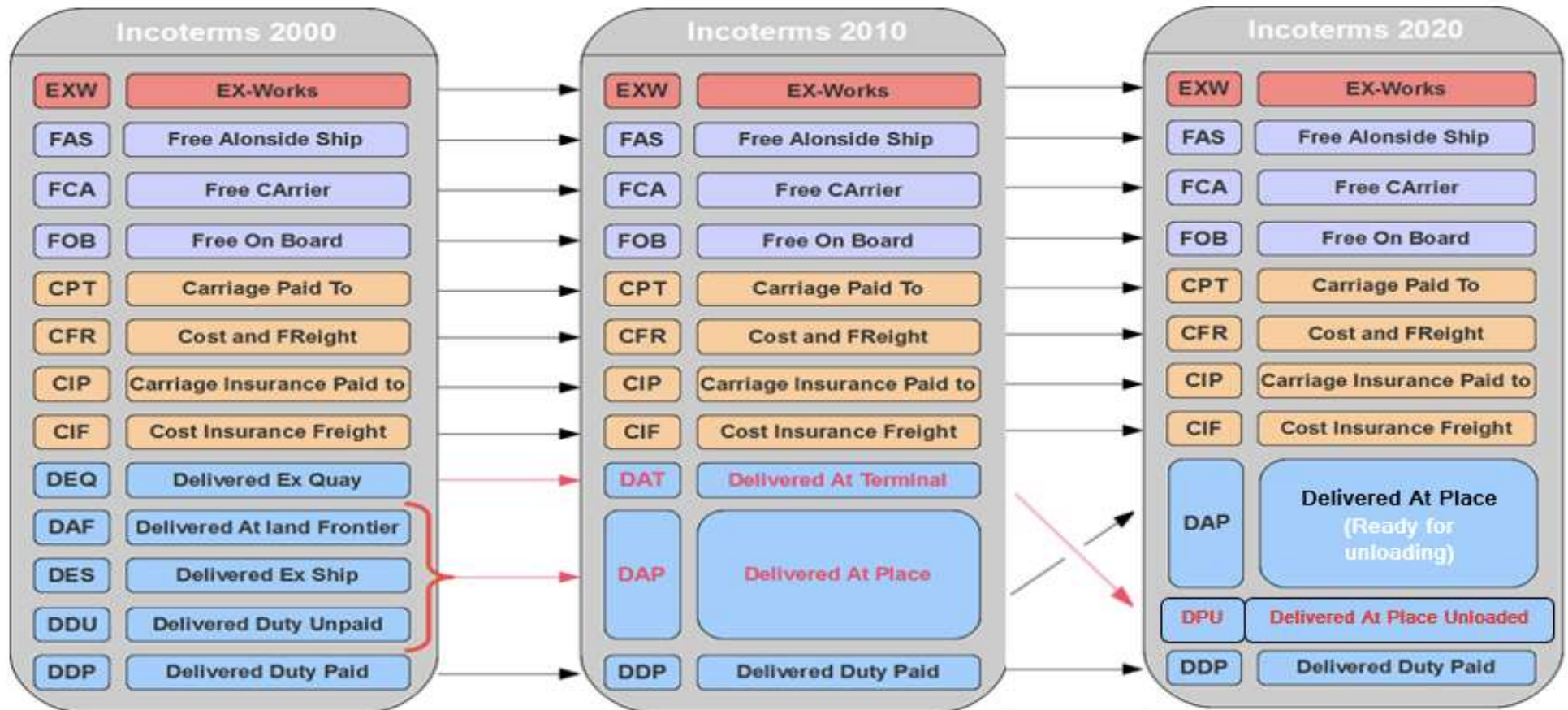
6./ Thay đổi đối với điều khoản FOB

- Theo **Incoterms 2000**, điểm chuyển rủi ro từ người bán sang người mua là khi hàng hóa qua khỏi lan can tàu tại cảng xếp hàng.
- **Incoterms 2010** quy định cụ thể hơn về thời điểm này, đó là khi hàng hóa phải thực sự được xếp lên tàu tại cảng xếp hàng quy định.

7./ Phạm vi áp dụng Incoterms

- **Incoterms 2010** có thể được áp dụng cho cả thương mại trong nước và thương mại quốc tế.

SỰ THAY ĐỔI CỦA INCOTERMS QUA CÁC THỜI KỲ



NHỮNG THAY ĐỔI CỦA INCOTERM 2020

INCOTERM 2020 CÓ GÌ MỚI?



<https://vinatrain.edu.vn/>



Loại bỏ EXW,
DDP VÀ FAS

Tách DDP
thành 2 điều
kiện mới

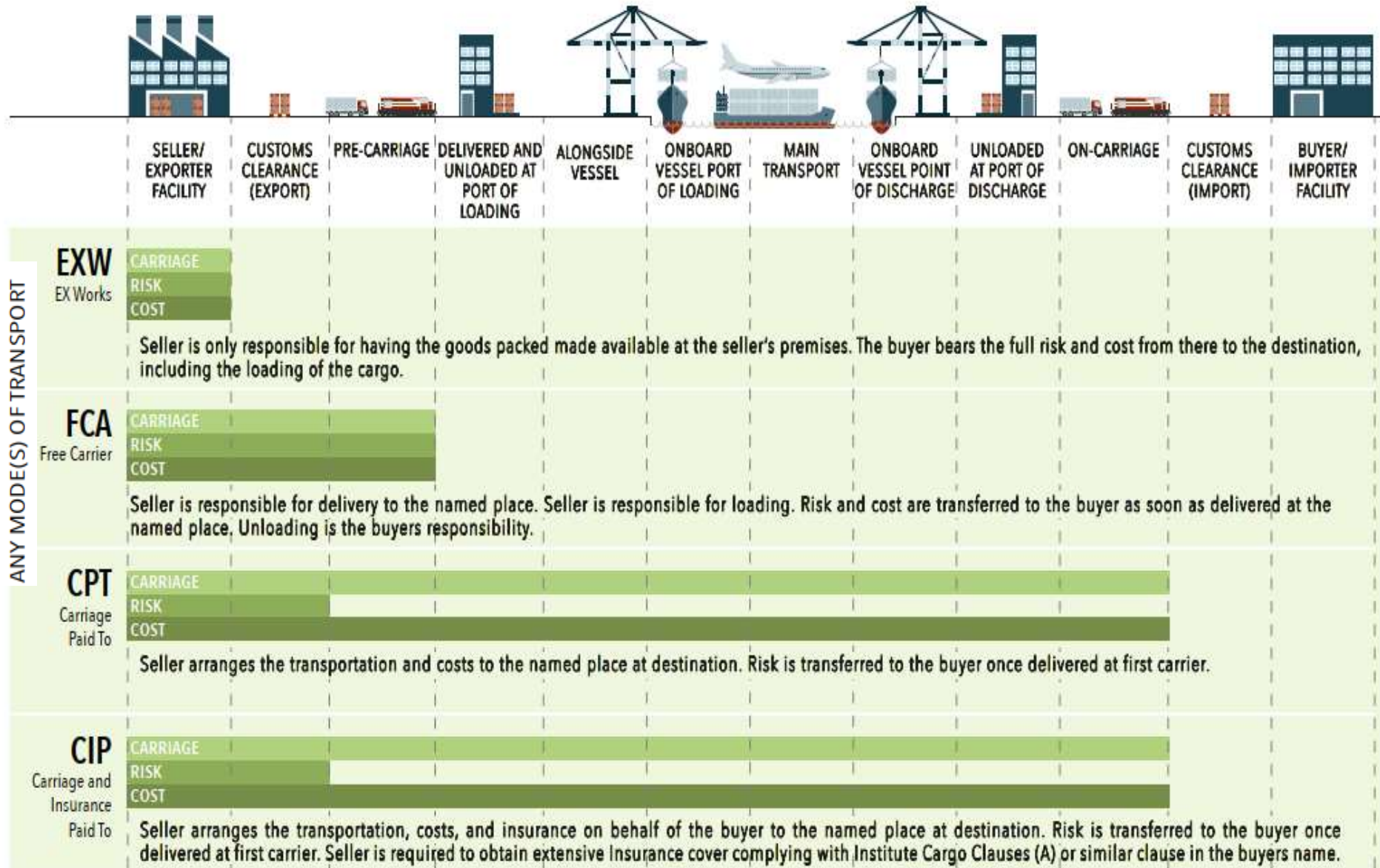
Mở rộng điều
kiện FCA

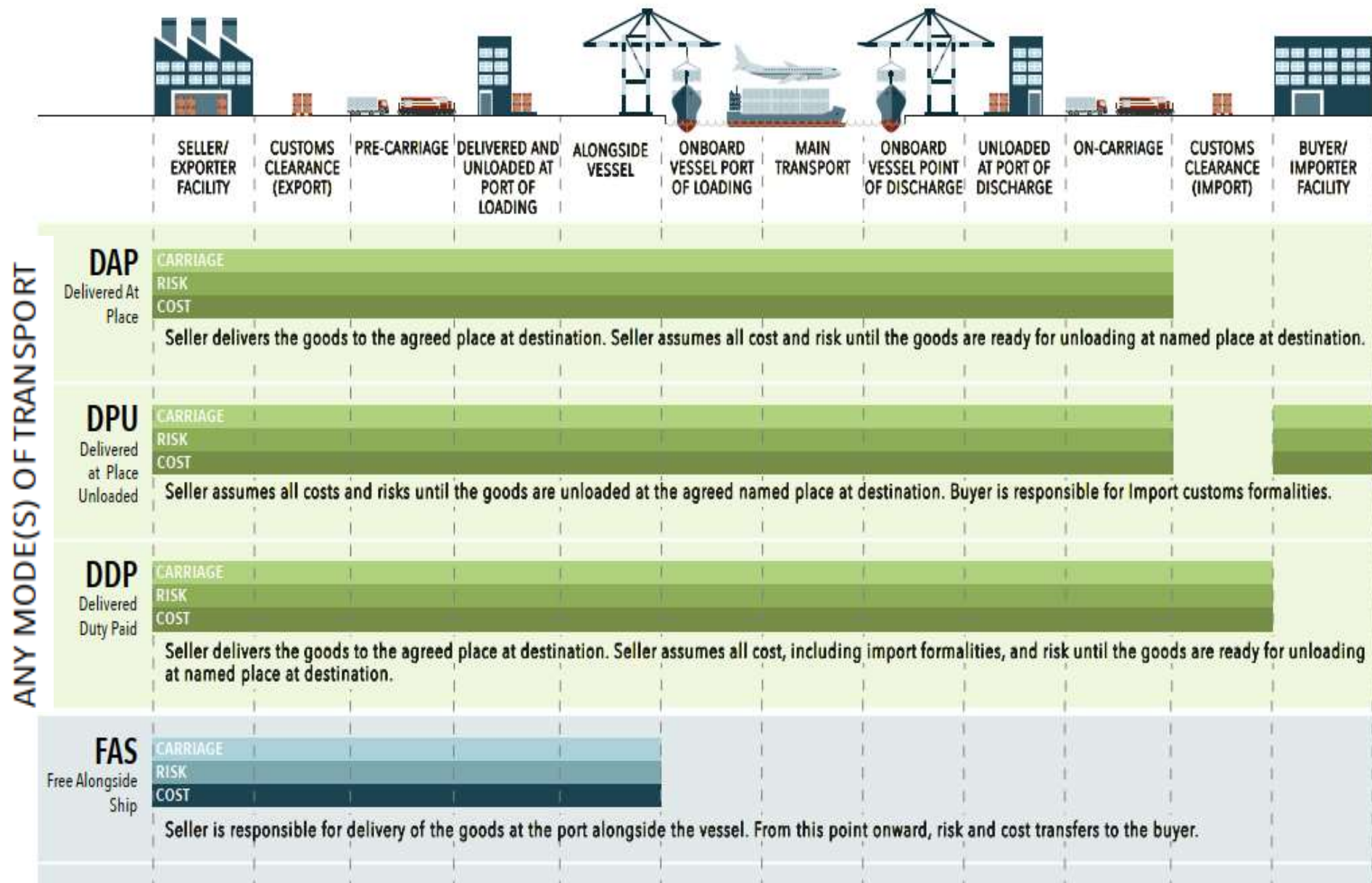
**Những thay
đổi của
Incoterms
2020.**

Sửa đổi điều
kiện FOB và
CIF

Bổ sung
thêm điều
khoản mới
CNI

INCOTERMS® 2020 Rules

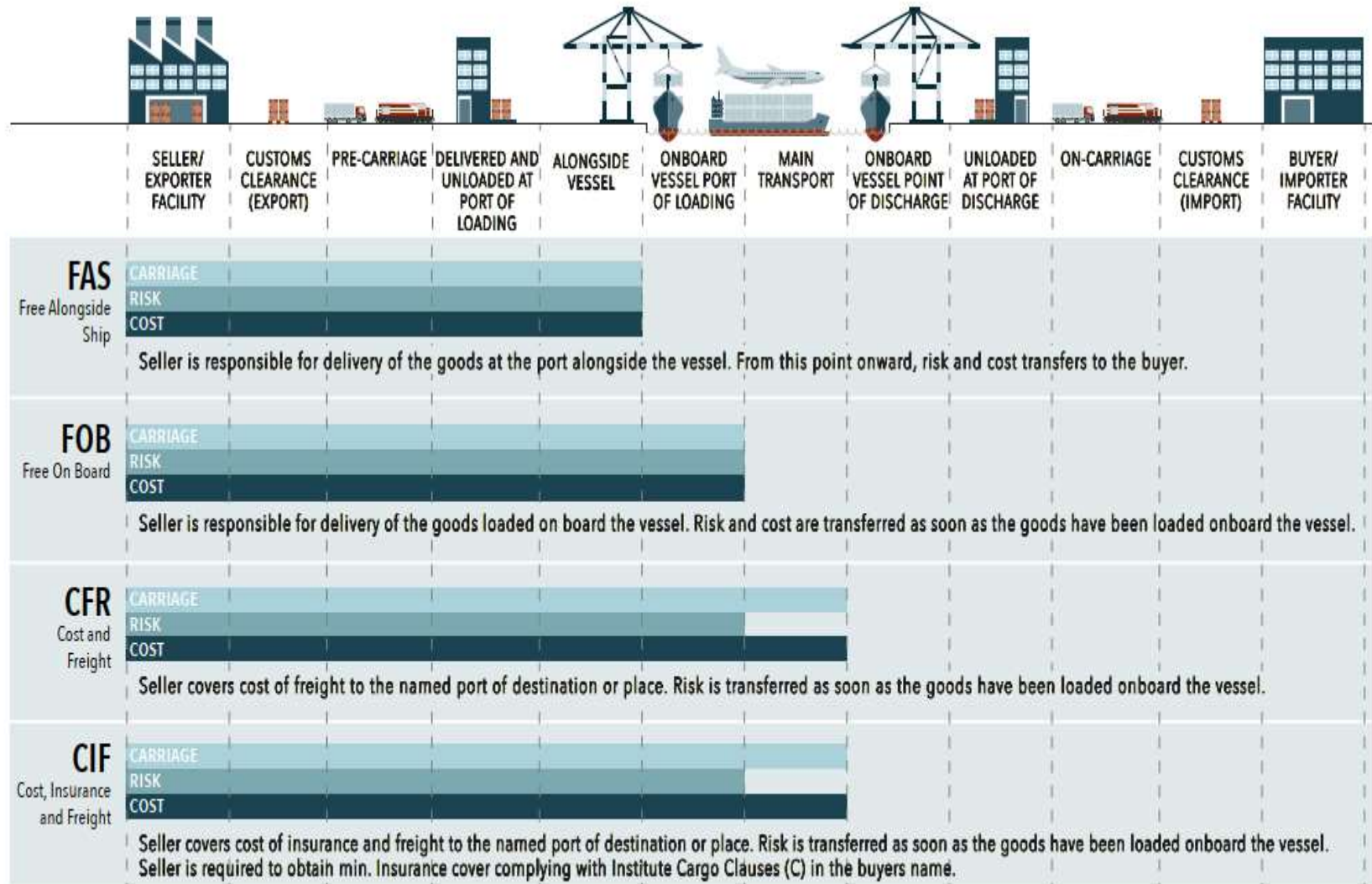




INCOTERMS® 2020 Rules



SEA & INLAND WATERWAY TRANSPORT



Incoterms® 2020 will not apply unless incorporated into the contract of sale by clearly specifying that the contract is governed by Incoterms® 2020. Incoterms® are ICC's standard definitions of trade terms and are internationally recognized as indispensable evidence of the buyer's and seller's responsibilities for delivery under a sales contract. This is a basic guide, we recommend you refer to the Handbook created by the ICC - International Chamber of Commerce for more detailed information regarding Incoterms® 2020. <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2020>

NHỮNG THAY ĐỔI CỦA INCOTERM 2020



Loại bỏ EXW, DDP và FAS.

- EXW (Ex work- Giao tại xưởng)** được sử dụng bởi các công ty ít có kinh nghiệm xuất khẩu.
- DDP (Delivered duty paid- Giao đã nộp thuế)** được sử dụng cho các hàng hoá như hàng mẫu hoặc phụ tùng thường được gửi qua các công ty chuyển phát nhanh đến địa chỉ của người mua.
- EXW và DDP** trong một số cách sử dụng lại mâu thuẫn với bộ luật hải quan mới của EU.
- FAS (Free alongside ship- Giao dọc mạn tàu)** ít được sử dụng và có điểm tương đồng với FCA (Free carriage- Giao cho người vận chuyển).

NHỮNG THAY ĐỔI CỦA INCOTERM 2020



Tách DDP thành 2 điều kiện mới:

- ❑ **DDP (Delivered Duty Paid- Giao đã trả thuế)** : bị loại bỏ ở Incoterms 2020 và được thay thế bằng 2 điều kiện mới là **DPP (Delivered at place Paid- Giao tại nơi đến thông quan)** và **DTP (Delivered at Terminal Paid- Giao tại ga đã đến thông quan)**.
- ❑ **DTP**: yêu cầu người bán chịu trách nhiệm về chi phí bao gồm cả chi phí vận tải và hải quan cho đến khi hàng hoá được giao đến ga.
- ❑ **DPP**: yêu cầu người bán chịu trách nhiệm về chi phí bao gồm cả chi phí vận tải và hải quan cho đến khi hàng hoá được giao đến bất kì địa điểm đã thoả thuận không phải là ga vận tải.

NHỮNG THAY ĐỔI CỦA INCOTERM 2020



Mở rộng điều kiện FCA.

- ❑ FCA (Free carriage- Giao cho người vận chuyển) linh hoạt về nơi giao hàng và có thể áp dụng đối với tất cả các phương thức vận tải, phù hợp với vận tải đa phương thức.
- ❑ FCA được mở rộng thành 2 điều kiện: một dành cho vận tải đường bộ, hai dành cho vận tải đường biển.

NHỮNG THAY ĐỔI CỦA INCOTERM 2020

Sửa đổi điều kiện FOB và CIF.



- ❑ FOB (Free on board- Giao trên tàu) và CIF (Cost, insurance and freight- giá , bảo hiểm và cước) là hai điều kiện truyền thống được sử dụng trong thương mại quốc tế nhưng hầu hết những thay đổi trong phiên bản Incoterms trước đây chưa được truyền tải đến người sử dụng.
- ❑ Hiện tại khoảng 80% hàng hóa được giao bằng container nên có khả năng Ủy ban soạn thảo Incoterms 2020 dự định sửa đổi điều kiện FOB và CIF có thể sử dụng cho hàng container như Incoterms 2000 và các ấn bản trước đó.

NHỮNG THAY ĐỔI CỦA INCOTERM 2020



Bổ sung thêm điều kiện mới CNI

- ❑ CNI (Cost and Insurance – Tiền hàng và Bảo hiểm) là điều khoản mới gia nhập gia Incoterms 2020. Điều khoản này được tạo ra nhằm lấp khoảng trống giữa FCA và CFR/ CIF. Không giống như FCA, bao gồm chi phí bảo hiểm quốc tế do người bán chịu.
- ❑ CNI sẽ là điều kiện “arrival incoterms”, nghĩa là các rủi ro và trách nhiệm được chuyển giao từ người bán sang người mua tại cảng đi. Nhưng điều kiện mới này cho phép người bán chịu trách nhiệm bảo hiểm hàng hóa, trong khi người mua thì chịu rủi ro vận chuyển.

NHỮNG THAY ĐỔI CỦA INCOTERM 2020

Những thay đổi khác trong Incoterms 2020.

- ❑ Ngoài việc loại bỏ điều kiện Incoterms 2010 khỏi Incoterms 2020 và tạo ra một số điều kiện Incoterms mới, Ủy ban soạn thảo Incoterms 2020 dự định phân tích vấn đề và đưa vào Incoterms 2020 một số nội dung, trong số đó

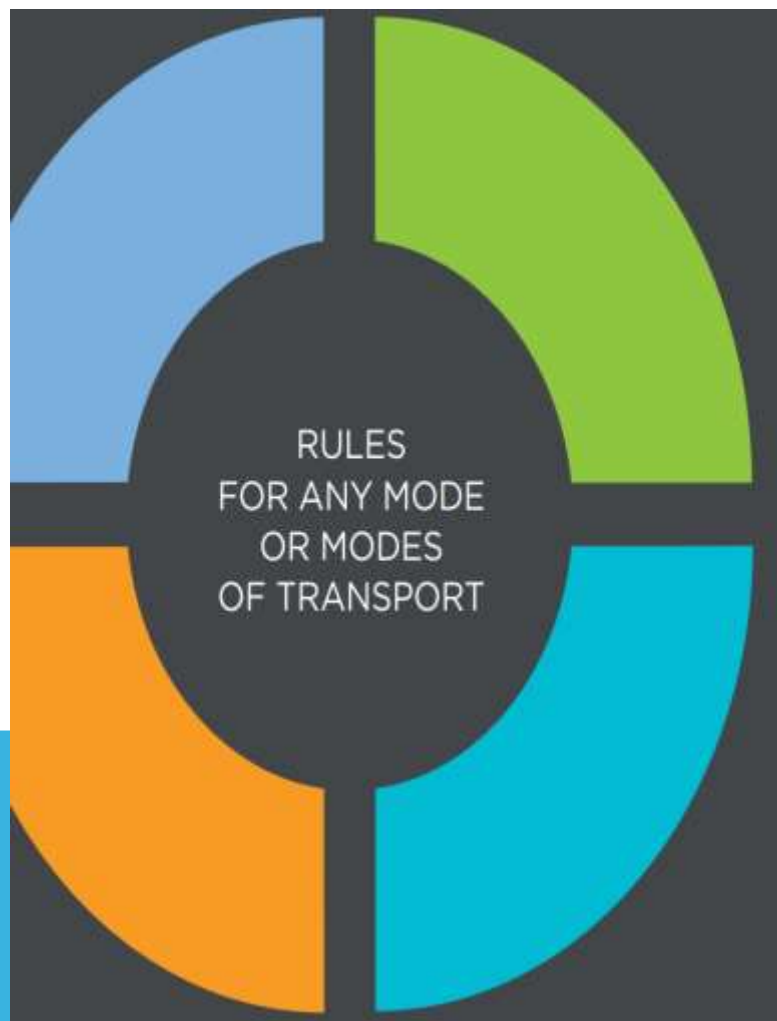
có:

- An ninh giao thông
- Các quy định về bảo hiểm vận tải
- Mối quan hệ giữa Incoterms và Hợp đồng mua bán quốc tế.

- ❑ Mục tiêu chính của Incoterms 2020 là đơn giản hóa, do vậy, Incoterms 2020 sẽ được soạn thảo với các thuật ngữ đơn giản hơn được minh họa bằng các ví dụ nhằm làm rõ các điều khoản.



TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



EXW
FCA
CPT
CIP
DAP
DUP
DDP

TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



INCOTERMS



EXW (insert named place of delivery) Incoterms® 2020



Export formalities

Import formalities

**EXW – Ex works
(Giao tại xưởng)**

TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



INCOTERMS



FCA (insert named place of delivery) Incoterms® 2020



FCA – Free Carrier
(Giao cho người chuyên chở)

TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



INCOTERMS



CPT (insert named place of destination) Incoterms® 2020



CPT-Carriage Paid to

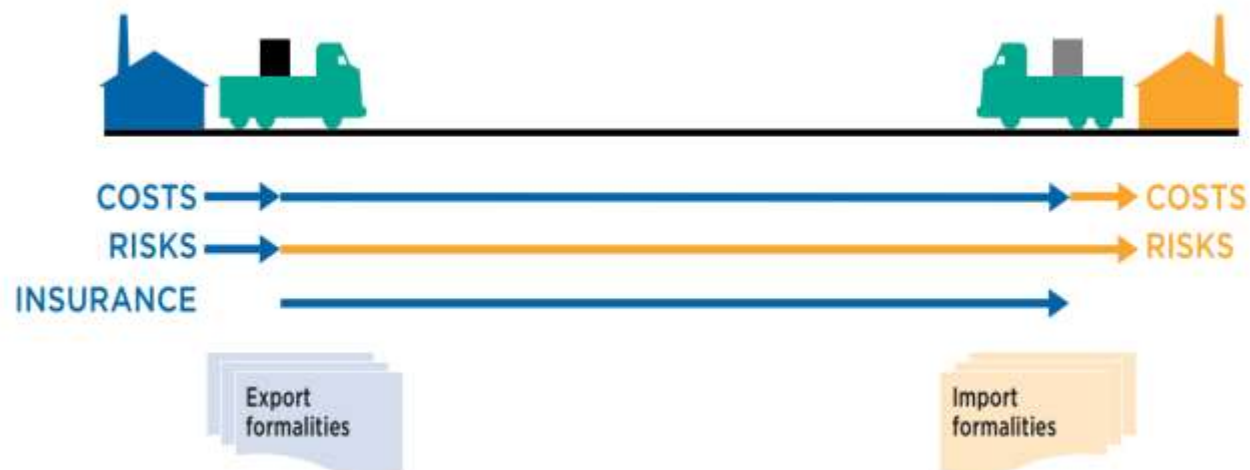
TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



INCOTERMS



CIP (insert named place of destination) Incoterms® 2020



CIP – Carriage and insurance paid to

TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



INCOTERMS



DAP (insert named place of destination) Incoterms® 2020



COSTS → COSTS
RISKS → RISKS

Export formalities

Import formalities

**DAP – Delivered at Place
(Giao hàng chưa dỡ)**

TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



INCOTERMS



DPU (insert named place of destination) Incoterms® 2020



COSTS → **COSTS**
RISKS → **RISKS**

Export formalities

Import formalities

**DPU – Delivered at Place Unloaded
(Giao hàng đã dỡ)**

TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



INCOTERMS



DDP (insert named place of destination) Incoterms® 2020



Export formalities

Import formalities

**DDP – Delivered Duty Paid
(Giao hàng đã thông quan)**

TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



FAS

FOB

CFR

CIF

TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020

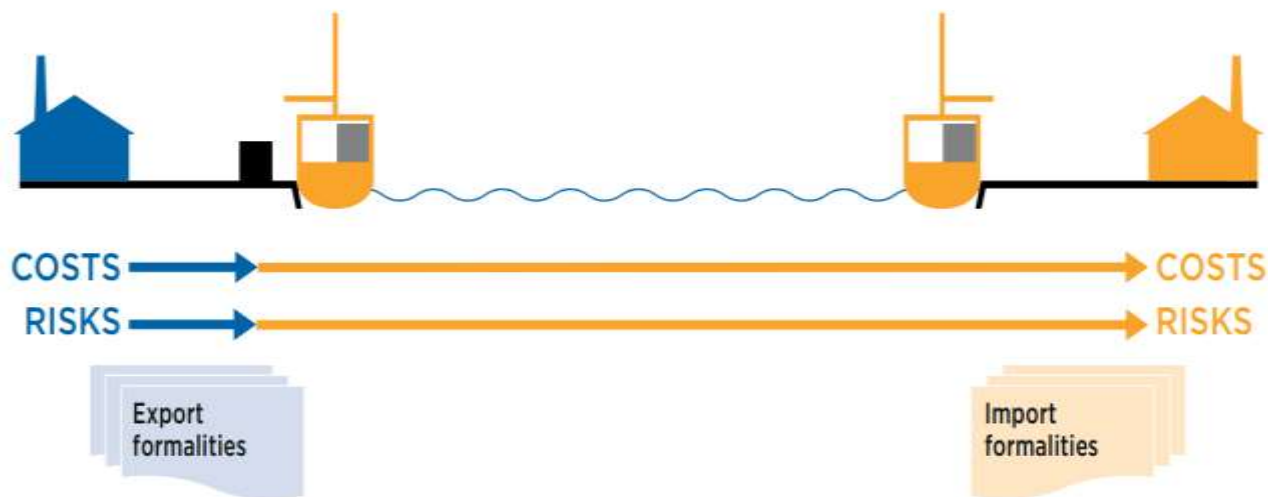


INCOTERMS

FAS



FAS (insert named port of shipment) Incoterms® 2020



**FAS – Free Alongside Ship
(Giao dọc mạn tàu)**

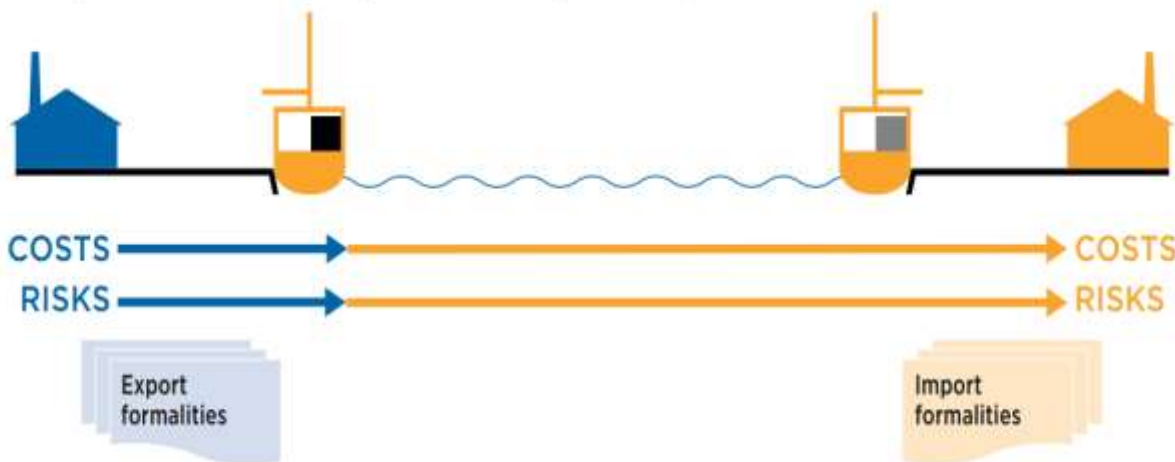
TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



INCOTERMS



FOB (insert named port of shipment) Incoterms® 2020



FOB – Free on Board
(Giao trên tàu)

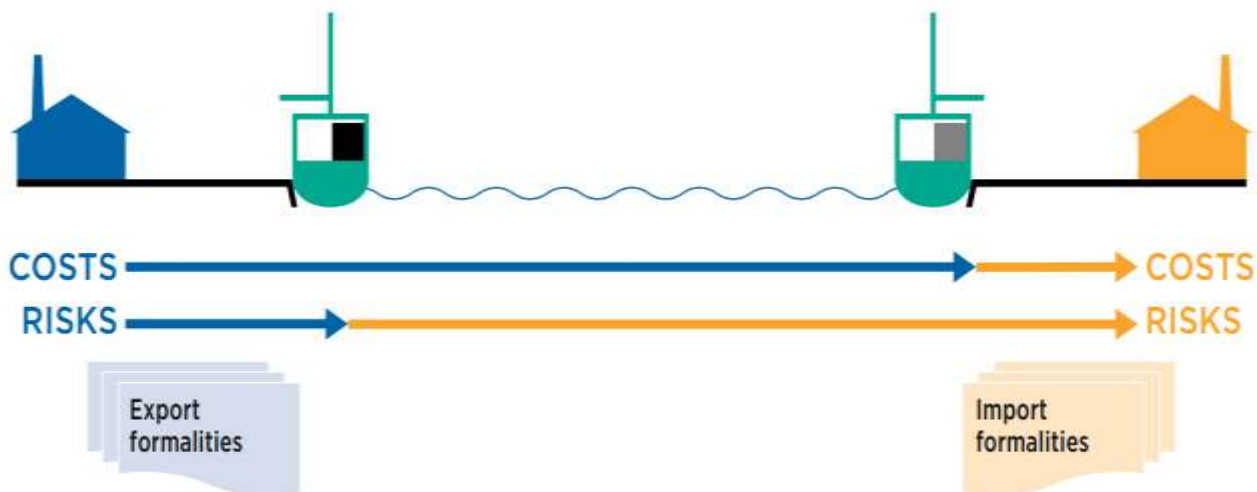
TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



INCOTERMS



CFR (insert named port of destination) Incoterms® 2020



**CFR – Cost and Freight
(Tiền hàng và cước phí)**

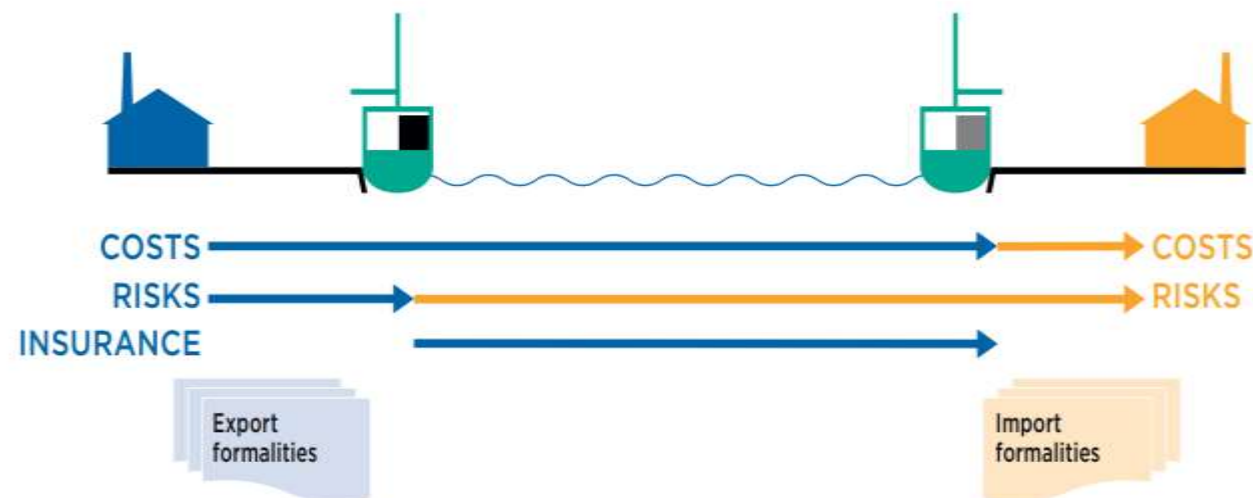
TÓM TẮT CÁC NỘI DUNG INCOTERM 2020



INCOTERMS

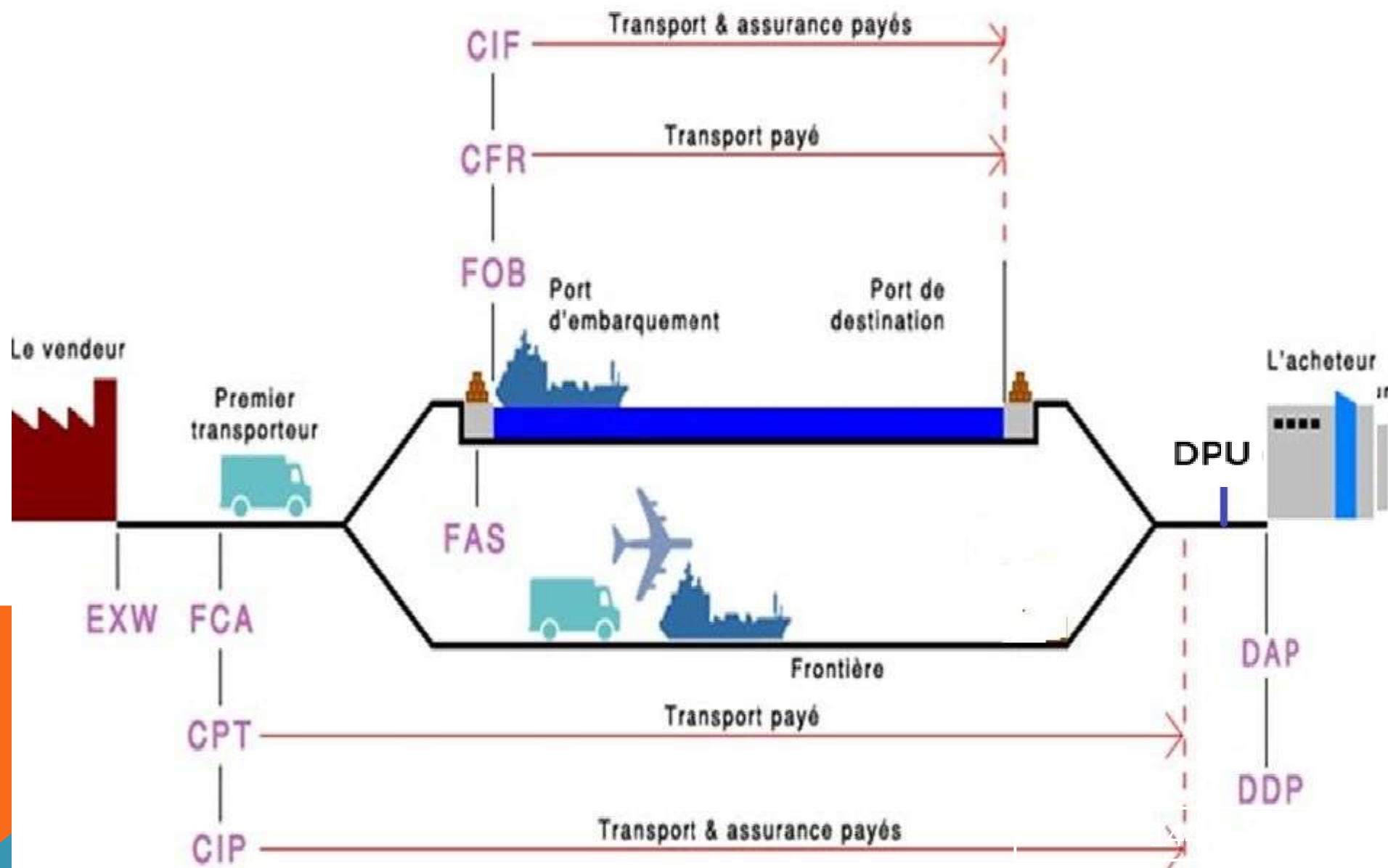


CIF (insert named port of destination) Incoterms® 2020



**CIF – Cost, Insurance and Freight
(Tiền hàng, phí BH và cước phí)**

NỘI DUNG CHÍNH CỦA INCOTERMS 2020



Group E Departure	EXW	Ex Works (...named place)
Group F Main Carriage Unpaid	FCA	Free Carrier (...named place)
	FAS	Free Alongside Ship (..named port of shipment)
	FOB	Free on board (named port of shipment)
Group C Main Carriage Paid	CFR	Cost and Freight (...named port of destination)
	CIF	Cost, Insurance and Freight (named port of destination)
	CPT	Carriage paid to (..named place of destination)
	CIP	Carriage and Insurance paid to (... named place of destination)
Group D Arrival	DAP	Delivered at Place (a named place of destination)
	DPU	Delivered at Place Unloaded (...named place of destination)
	DDP	Delivered Duty Paid (...named place of destination)

VÍ DỤ:

Công ty A nhập khẩu xe máy với số lượng **1000 chiếc** của một doanh nghiệp nước ngoài có giá **FOB là 2000USD/ chiếc**. Lô hàng này phải chịu cước vận tải là **20USD/chiếc** và được vận chuyển bằng đường bộ về cảng Cái Lân. Lô hàng được thực hiện theo loại bảo hiểm điều kiện A (BH mọi rủi ro với $R = 18\%$). Lô hàng tham gia bảo hiểm **110% giá CIF**.

Tính giá CIF và số tiền bảo hiểm cho lô hàng trên là bao nhiêu?

Lưu ý: Đối với tỷ lệ phí bảo hiểm không có 1 tỷ lệ nhất định mà phải phụ thuộc vào từng gói hàng, phương thức vận chuyển, ... để xác định. Về giá trị bảo hiểm được xác định bằng 110% của giá CIF của hàng hóa, sản phẩm nhập khẩu.

INCOTERMS 2020

CIF - Cost, Insurance and Freight (Tiền hàng, bảo hiểm & cước phí)

Tình huống:

Nhà XK Chọn điều kiện thích hợp theo Incoterms 2020:

- Nhà XK thuê tàu, mua bảo hiểm và giao hàng lên tàu tại cảng bốc hàng là hết trách nhiệm về rủi ro đối với hàng hoá.
- Tính giá cho trường hợp trên biết:
 - Giá EXW: 200 USD
 - Chi phí bốc hàng tại xưởng: 2 USD
 - Chi phí vận chuyển trong nước XK/NK: 8 USD/10 USD
 - Chi phí vận chuyển ngoại thương: 30 USD
 - Phí bốc hàng/dỡ hàng tại cảng bốc, cảng dỡ: 3 USD/4 USD
 - Lệ phí thông quan XK/NK: 3 USD/5 USD
 - Thuế XK: 0%
 - Thuế NK: 10% giá NK tại CK nhập
 - Phí bảo hiểm: 2 USD

INCOTERMS 2020

CIF - Cost, Insurance and Freight (Tiền hàng, bảo hiểm & cước phí)

So sánh giá khi ký hợp đồng XNK

DN VN xuất khẩu chào các giá khác nhau xuất khẩu sang Mỹ:

- EXW Đà Lạt: 300 USD/MT
- FOB Sài Gòn: 370 USD/MT
- CIF New York: 500 USD/MT

Biết phí xuất khẩu bằng 0%, lệ phí hải quan: 5 USD/MT, chi phí bốc hàng từ cơ sở + phí vận chuyển đến cảng + phí bốc hàng lên tàu là 65 USD/MT, chi phí vận chuyển từ cảng SG đến New York là 130 USD/MT. Biết $R = 0.2\%$.

Hỏi doanh nghiệp Mỹ nên chọn giá nào?

5. Các lưu ý khi vận dụng Incoterms

- Chỉ là tập quán, không bắt buộc áp dụng
- Chỉ sử dụng trong thương mại hàng hóa hữu hình
- Cần ghi rõ năm ban hành để tránh nhầm lẫn
- Quy định rõ các điều kiện trong hợp đồng: Incoterms chỉ có giá trị bắt buộc đối với các bên nếu được quy định rõ trong hợp đồng
- Quy định địa điểm càng rõ càng tốt: *VD: FCA số 1 Trần Phú, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam Incoterms 2020*
- Khi giao hàng bằng container, xà lan, cần chuyển sang các điều kiện FCA, CPT, CIP

5. Các lưu ý khi vận dụng Incoterms

Incoterms 2020 dùng cho cả TMQT và nội địa

Chọn điều kiện phù hợp: phải phù hợp với hàng hóa, phương tiện vận tải

- ✓ VD: **Hợp đồng mua bán Than không thể quy định là FCA** tại sân bay, vì không sử dụng máy bay để chở than, mà thường dùng tàu biển để chở (nên chọn FOB cảng bốc hàng)
- ✓ VD: **Vận chuyển bằng máy bay** sẽ không sử dụng điều kiện FOB hay CFR, CIF mà thay bằng FCA, CPT và CIP