

Giáo trình kỹ thuật nghiệp vụ

**HỢP ĐỒNG MUA BÁN
NGOẠI THƯƠNG**




- GIỚI THIỆU VỀ HỢP ĐỒNG MUA BÁN NGOẠI THƯƠNG

1. Khái niệm Hợp đồng thương mại quốc tế.

— Là một sự thoả thuận giữa hai bên đương sự trong đó một bên gọi là người bán có trách nhiệm chuyển vào quyền sở hữu của một bên được gọi là người mua một lượng tài sản gọi là hàng hoá. Bên mua có nghĩa vụ nhận hàng và trả tiền hàng.


Sự thoả thuận (agreement) : thể hiện sự đồng ý hoàn toàn của hai bên về thoả thuận trong hợp đồng. Sự đồng ý nào mà do lừa dối, cưỡng bức, nhầm lẫn thì không được coi là sự đồng ý.

— Phân loại hợp đồng.


 Thoả thuận miệng (oral agreement) xuất hiện đầu tiên cùng với sự ra đời của tiếng nói.

Hợp đồng này có ưu điểm là đơn giản nhưng dễ nhầm lẫn, không có bằng chứng để lại. Hình thức này chỉ có một số nước công nhận.

Việc thực hiện hay không thực hiện hợp đồng này tùy thuộc vào uy tín. Do vậy, hợp đồng này được gọi là hợp đồng quân tử (gentlemen contract).

 Hợp đồng viết (Writing agreement).

Hợp đồng này có ưu điểm là có bằng chứng, không gây nhầm lẫn. Nhưng nó khó thực hiện.

 Thoả thuận mặc nhiên (tacit agreement): khi một bên đưa ra một lợi đề nghị, biết chắc bên kia đã nhận được. Nhưng bên kia không trả lời thì vẫn coi như đã được công nhận.


— Đối tượng hợp đồng.

Người bán và người mua.

— Quyền sở hữu (ownership).

Quyền sở hữu chuyển từ người bán sang người mua.

Có hai trường hợp:

 Hàng đặc định (specific goods): là những mặt hàng chỉ có một chiếc, không có chiếc thứ hai giống nó. Hàng đơn lẻ: quyền sở hữu di chuyển ngay sau khi ký kết hợp đồng.

 Hàng đồng loạt (General goods):

“Cá biệt hàng hoá”: từ hàng đồng loạt người ta sẽ đánh dấu vào hàng hóa để cá biệt nó. Nếu không cá biệt hoá, quyền sở hữu di chuyển theo thoả thuận.

— Yếu tố quốc tế : International aspects.

➡ Gồm hai thương nhân ở hai quốc gia khác nhau.

➡ Hàng hoá phải di chuyển qua biên giới (biên giới địa lý, hải quan).

➡ Đồng tiền thanh toán sẽ là ngoại tệ của một trong hai nước.

2.Đặc điểm của hợp đồng thương mại quốc tế.

Nó khác với mua bán khác ở chỗ:



☞ Một người bán và một người mua mặc dù hàng hoá đó xuất xứ từ nhiều người khác nhau.

☞ Mang tính bồi hoàì: mỗi một bên có quyền lợi và nghĩa vụ với bên kia.

☞ Chịu sự chi phối của nhiều hệ thống luật

📖 **Luật quốc gia:** là luật của nước bán hoặc nước mua hay nước thứ ba nơi ký kết hợp đồng hoặc nước đi qua.

📖 **Luật quốc tế:** công ước quốc tế, điều ước quốc tế mà nước đó có tham gia.

📖 **Tập quán:** thói quen của nơi đó. Tập quán này phải có nội dung rõ ràng, thống nhất và được đông đảo mọi người công nhận.

3. Điều kiện hiệu lực hợp đồng thương mại quốc tế.

- Một hợp đồng có hiệu lực ở nước này sẽ không trùng hợp với hiệu lực ở nước khác.

- Ở Việt nam, hợp đồng có hiệu lực khi thoả mãn 4 điều kiện sau:

☞ **Đối tượng của hợp đồng** (object of contract) hợp pháp (tức không nằm trong danh mục cấm xuất nhập khẩu); Nếu không nằm trong danh mục này cũng cần có đầy đủ giấy tờ .

☞ **Chủ thể của hợp đồng** (subject of contract) hợp pháp. muốn vậy các bên phải:

☞ Có tư cách pháp nhân (juridical): thành lập hợp pháp, có tài sản riêng, có điều lệ, có quyền và nghĩa vụ dân sự.

☞ Có đăng ký kinh doanh.

☞ Có quyền xuất nhập khẩu trực tiếp.

➔ **Nội dung hợp pháp**: bao gồm tên hàng, số lượng, chất lượng, giá, thời gian, địa điểm giao hàng, phương thức thanh toán...

➔ **Hình thức hợp pháp**: chỉ được chấp nhận khi hợp đồng làm bằng văn bản.

4. Nội dung cơ bản của hợp đồng.

① **Số lượng** của hợp đồng: (contract number) ở bên trái của hợp đồng. Tuy nhiên điều kiện này không bắt buộc mà chỉ tiện cho thống kê.

② **Địa điểm, ngày tháng** ký kết hợp đồng: đây là điều khoản bắt buộc bởi nó cho biết hiệu lực của hợp đồng và nơi xác định khoản luật.

③ **Các bên**:

✍ Tên đăng ký kinh doanh.

✍ Địa điểm của trụ sở kinh doanh (điện thoại, fax...), không được nhầm lẫn giữa tên và địa chỉ điện tín.

④ **Các định nghĩa** trong hợp đồng không có tính chất bắt buộc mà chỉ rút gọn hợp đồng.



⑤ **Cơ sở pháp lý:** dựa trên sự thoả thuận và văn bản của Chính phủ.

⑥ Các **điều khoản** của hợp đồng.

➤ Phân theo cơ sở pháp lý có hai loại: điều khoản *quan trọng* và điều khoản *không quan trọng*. Trong một hợp đồng không thể thiếu những điều khoản quan trọng.

➤ Phân theo nội dung: điều kiện về *thương phẩm* (tên hàng, số lượng,...), điều kiện về *tài chính* (giá, thời gian thanh toán,...), điều kiện *vận tải* (chuyên chở hàng hoá, giao hàng..), điều kiện *pháp lý* (trọng tài, khiếu nại, điều kiện hiệu lực của hợp đồng).

⑦ **Chữ ký** của các bên: thường là chữ ký của người chịu trách nhiệm của công ty. ở Việt nam, người này thường là giám đốc. Nếu nhờ người khác thì phải có giấy uỷ quyền. Chữ ký phải đầy đủ và phải ký bằng bút dạ, mực. Chữ ký phải được đăng ký tại cơ quan có thẩm quyền.

II

- CÁC ĐIỀU KHOẢN TRONG HỢP ĐỒNG.

1. Điều khoản tên hàng (Name of goods).

★ Nhằm xác định mặt hàng là đối tượng trao đổi để hai bên mua bán hiểu thống nhất với nhau.

★ Đối với Việt nam thì đây là điều kiện tiên quyết để thực hiện hợp đồng.

★ Cách quy định tên hàng.

① Tên hàng + **xuất xứ**: cách ghi này rất phổ biến. Bởi đối với *người tiêu dùng*, nó nói lên chất lượng và uy tín, chất lượng của mặt hàng. Đối với *nhà nước* thì xuất xứ giúp nhà nước đánh thuế.

② Tên hàng **nhãn hiệu**: dùng chủ yếu cho hàng chế biến. ở đây nhãn hiệu nói lên uy tín của nhà sản xuất.

③ Tên hàng+ **quy cách** phẩm chất chính: dùng khi hàng hoá có nhiều phẩm chất khác nhau để tránh sự nhầm lẫn.

④ Tên hàng + **công dụng**: hàng hoá có nhiều công dụng khác nhau với cùng một tên hàng. Cùng một tên hàng, công dụng khác nhau thì thuế suất khác nhau.

⑤ Tên hàng + số hiệu trong bảng danh mục.

Người ta có thể phối hợp các cách ghi trên để ghi tên hàng.

2. Điều khoản số lượng (*quantity of goods*).

a/ Đơn vị tính:

- Đơn vị tính bằng cái, chiếc, hòm.
- Đơn vị đo chiều dài: inch, yard,...
- Đơn vị đo diện tích: sward yard,...
- Đơn vị đo dung tích: Gallon, Barrel,...
- Đơn vị đo khối lượng: grain, long ton...
- Đơn vị tính số lượng tập hợp: tá, gross,...

b/ Phương pháp tính: có hai cách.

📄 Quy định số lượng **chính xác**: quy định một số lượng cố định trong hợp đồng và không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.

Phương pháp này có ưu điểm rõ ràng nhưng không phải áp dụng với mọi hàng hoá mà chỉ dùng đối với hàng hoá theo đơn vị cái chiếc và có giá trị kinh tế cao.

📄 Quy định **phỏng chừng**: chỉ ghi một số lượng nhất định nhưng cho phép thay đổi theo một tỷ lệ nào đó mà khi giao hàng nếu người bán giao trong phạm vi tỷ lệ này thì vẫn được tính là hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng.

★ Dung sai (tolerance):

Nguyên nhân: trong mua bán quốc tế có sự xa cách không gian người mua và bán nên khó tránh khỏi rủi ro về hàng hoá trong quá trình vận chuyển. Ngoài ra, dung sai tạo thuận lợi cho thu gom hàng hoá và thuận tiện cho việc thuê phương tiện vận tải/

Dung sai được viết dưới dạng: “from. . . to” hay “approximately” hay “more or less”.

Dung sai được xác định trong hợp đồng. Nếu không, nó được hiểu theo tập quán buôn bán hiện hành đối với mặt hàng có liên quan.

Dung sai do: người bán chọn (at seller's option) hay người mua chọn (at buyer's option) hoặc do người thuê tàu chọn (at charter's option).

Giá dung sai thường được quy định trước (có thể theo giá thị trường hoặc theo giá hợp đồng), tốt nhất hai bên nên thoả thuận.

★ Tỷ lệ miễn trừ (Franchise) tức là tỷ lệ hao hụt tự nhiên cho phép. Nếu người bán giao hàng trong phạm vi tỷ lệ này thì không phải chịu trách nhiệm.

Có hai loại miễn trừ: miễn trừ có trừ và miễn trừ không trừ.

c/ Phương pháp xác định trọng lượng.

✧ Trọng lượng cả bì (gross weight) trả tiền cho cả bì trong trường hợp:

Khi trọng lượng thuộc về người bán, khi trọng lượng bì quá nhỏ hoặc trị giá của một đơn vị trọng lượng bao bì tương đương đơn vị hàng hoá (trị giá bao bì thấp, trị giá bao bì cao).

✧ Trọng lượng tịnh: (Net gross weight) đó là trọng lượng thực tế của bản thân hàng hóa. Trọng lượng bì được tính bằng cách:

- ◆ Trọng lượng bì thực tế (actual tare): chỉ dùng khi hàng hoá có số lượng ít hay người bán có dấu hiệu gian dối.

- ◆ Trọng lượng bì trung bình (average tare): trong số toàn bộ bao bì người ta rút ra một số bao bì nhất định để cân lên và tính bình quân.

- ◆ Trọng lượng bì quen dùng (customary tare) lấy bao bì trước đã biết được trọng lượng.

- ◆ Trọng lượng bao bì ước tính (estimated tare) bao bì được xác định một cách ước lượng chứ không qua cân thực tế.

- ◆ Trọng lượng bì do người bán khai trên hoá đơn

Ba loại sau có quan hệ chặt chẽ.

✪ Các loại trọng lượng tịnh:

- ☞ Trọng lượng tịnh thuần túy (Net net weight): không kèm theo bất kỳ một bao bì nào.

☞ Trọng lượng nửa bì (semi net weight) là trọng lượng của hàng hoá kèm theo bao gói trong cùng. Dùng cho loại hàng hoá không thể tách khỏi bao bì.

☞ Trọng lượng tịnh luật định (legal net weight) là trọng lượng của hàng hoá trừ đi trọng lượng bì luật định. Trọng lượng bì luật định dùng để tính thuế hải quan (chủ yếu là thuế nhập khẩu) chứ không có tác dụng thanh toán.

☼ Trọng lượng thương mại: Commercial weight.

☼ Trọng lượng lý thuyết (theoretical weight) là trọng lượng dựa trên sự tính toán, chứ không dựa trên cân đo đong đếm thực tế. Phương pháp này thường dùng cho máy móc thiết bị hay những nguyên vật liệu kích cỡ tiêu chuẩn.

d/ địa điểm xác định trọng lượng.

– Nếu lấy trọng lượng xác định ở nơi gửi hàng (trọng lượng bốc – shipped weight) làm cơ sở để xem xét tình hình người bán chấp hành hợp đồng, hoặc để thanh toán tiền hàng thì những rủi ro xảy đến bởi hàng hóa trong quá trình chuyên chở do người mua phải chịu.

– Nếu việc thanh toán tiền hàng tiến hành trên cơ sở trọng lượng được xác định ở nơi hàng đến (trọng lượng dỡ- landed weight) hai bên phải căn cứ vào kết quả kiểm tra trọng lượng hàng ở nơi đến. Kết quả này được ghi trong một chứng từ do một tổ chức được các bên thoả thuận chỉ định tiến hành kiểm tra và lập nên..

3. Điều kiện chất lượng (quality of goods).

➤ Quy định phẩm chất dựa vào hàng thực.

Quy định phẩm chất dựa vào hàng mẫu.: hàng mẫu là một số đơn vị hàng hoá được lấy ra từ một lô hàng mà phẩm chất có thể đại diện cho lô hàng đó. Quy định này thường áp dụng cho hàng thời trang, nông sản, thủ công mỹ nghệ.

- Hàng mẫu có thể do người bán đưa ra.

- Hàng mẫu do người mua đưa ra. Trong trường hợp này, người bán phải sản xuất ra một mẫu đối (counter sample) để làm cơ sở thoả thuận giao dịch.

Trong giao dịch quốc tế, người ký hoặc đóng dấu ba mẫu hàng : một giao cho người bán lưu, một giao cho người mua và một giao cho người thứ ba được bên thoả thuận chỉ định giữ để phân xử khi cần thiết.

Note: Không dùng mẫu của hợp đồng này cho hợp đồng khác; người mua phải có điều kiện về thời gian ký để xem xét kỹ mẫu hàng, mẫu và hàng đều không có khuyết tật kín mà xem xét bằng mắt thường không phát hiện ra.

Quy định bằng xem hàng trước.(inspected and approved). Cách này thường áp dụng đối với mua hàng cũ hay bán đấu giá.

Dựa vào hiện trạng hàng hoá (tale quale). Phương pháp này chỉ áp dụng trong buôn bán quốc tế về hàng nông sản, khoáng sản. Dựa vào điều

kiện này, người bán chỉ cần giao hàng đúng tên gọi mà không chịu trách nhiệm về tình trạng cụ thể của hàng hoá khi người mua nhận.

Xây khi ưu thế thuộc về người bán (VD: ngành điện, gạo trong thời kỳ bao cấp...

- Người mua không nộp tiền thì sẽ bị cắt điện.
- Người bán không có ràng buộc gì nếu không cung cấp điện)

Giao hàng khi tàu tới (As arrival) : (VD: khi tàu trở hải sản về thì giao hàng) có thể nào thì giao thế. Nếu có thiệt hại thì phần thiệt hại sẽ được bảo hiểm bồi thường.

Mua hàng cũ (Second hand) : người mua theo cách này có thể bảo vệ quyền lợi của mình bằng cách quy định rõ công dụng, quy cách,...

Quy định FC dựa vào tiêu chuẩn phẩm cấp (By standard category)

TC là quy định về phẩm chất của hàng hoá do cơ quan có thẩm quyền đưa ra.

FC : trong một TC có thể có 1 hoặc nhiều FC.

Ưu điểm: thuận tiện cho cả người mua lẫn người bán.

Note: - Cần quy định rõ tên cơ quan và năm ban hành TC

- Đính kèm nội dung của TC trong hợp đồng để hai bên hiểu.

➤ **Quy định dựa vào tài liệu kỹ thuật (TLKT).**

- TLKT thường do người bán đưa.
- áp dụng cho máy móc thiết bị kỹ thuật
- TLKT cho biết : cấu trúc hàng hóa và cách thức sử dụng, bảo quản.
- Quy định : tên, loại TLKT và năm ban hành.
- Cho biết ngôn ngữ của TLKT
- Đính kèm TLKT vào Hợp đồng (TLKT được chia thành 3 bản)

nhược điểm : Không được dễ hiểu đối với người tiêu dùng.

➤ Quy định theo quy cách (by specification)

Nêu những chi tiết cơ bản về mẫu mã, kiểu dáng, màu sắc, công suất của hàng hoá,... để người tiêu dùng biết được phẩm chất của hàng hoá.

+ Quy định theo chỉ tiêu đại khái quen dùng (fair average quality – FAR; GOB; GMQ)

FAR : FC bình quân khá: hàng hoá phải có FC trung bình (xem thêm SGK)

GMQ : FC hàng hoá mà người tiêu dùng có thể chấp nhận được.

GOB : (Good ordinary brand) Nhãn hiệu trung bình tốt nên người tiêu dùng mua những mặt hàng có nhãn hiệu thông dụng.

➤ Quy định dựa vào dung trọng (phương pháp bổ xung)

dung trọng là trọng lượng riêng của thể tích hàng hoá.

Giáo trình Kỹ thuật Nghiệp vụ Ngoại thương

Cho biết kết cấu, độ âm của hàng hoá.

➤ **Quy định dựa vào số lượng thành phẩm thu được :**

quy định những loại hình khác nhau nguyên vật liệu khác nhau.

Nhược điểm : phương pháp này không chính xác, bởi nó phụ thuộc vào công nghệ sản xuất.

➤ **Quy định theo hàm lượng chất lượng có chủ yếu :**

- chất có ích: hàm lượng càng cao, càng tốt.
- Chất có hại: ngược lại.

➤ **Quy định dựa vào nhãn hiệu.**

Nhãn hiệu là những ký hiệu, hình vẽ, chữ viết do người bán đặt ra cho hàng hoá của mình để phân biệt với hàng hoá của người khác.

Nó trở thành đặc trưng uy tín cho sản phẩm đó.

Note: khi sử dụng nhãn hiệu

- ghi đúng nhãn hiệu & seri sản xuất của nó phải kèm theo.
- Tránh nhầm lẫn những hàng hóa tương tự.
- Tránh những hiện tượng làm hàng giả.

➤ **Quy định theo mô tả**

Mô tả hình dáng, màu sắc, kích cỡ, tính chất của hàng hoá.

Dùng với những hàng hoá khó tiêu chuẩn.

Thông thường dùng như một phương pháp bổ sung.



Căn cứ lựa chọn các phương pháp :

- Tính chất của hàng hoá
- Tập quán đối với ngành hàng
- Tương quan giữa hai bên

4. Điều khoản bao bì .

a, Quy định về chất lượng bao bì: Có hai cách.



Quy định chung phù hợp với phương thức vận tải.

✦ Phù hợp với vận tải đường biển (suitable for marine transport)

- ➡ Bền chắc : bởi hàng hoá trong khoang tàu chịu nhiều sức ép.
- ➡ Các bao bì đường biển bao giờ cũng phải là hình trụ hoặc hình hộp.
- ➡ Hàng hoá đóng gói trong bao bì cùng một loại
- ➡ Cạnh bao bì phải là số nguyên, để tránh việc đánh cước không.




✦ Phù hợp với vận tải đường sắt (Railway transport) :

- ➔ Phù hợp quy định đường sắt của nước mà tàu chạy qua.
- ➔ Bền chắc.

✦ Phù hợp với vận tải đường hàng không (Airway transport)

- ➔ Bao bì làm bằng nguyên liệu không dễ tự bốc cháy.
- ➔ Kích thước của bao bì phù hợp với quy định đường hàng không.
- ➔ Trong bao bì, hàng hoá không được đóng gói lộn xộn.

 Quy định cụ thể phù hợp với hàng hoá.

- ➔ Vật liệu làm bao bì bằng chất gì ? .
- ➔ Hình thức bao bì ?
- ➔ Sức chứa của bao bì?
- ➔ Các chỗ chèn, lót ?
- ➔ Đai nẹp, ?

b, Quy định về phương thức cung cấp bao bì.

- ➔ Bao bì đó phải do người bán cung cấp cùng với hàng hoá để phù hợp với đa số hàng hoá
- ➔ Người bán giao hàng có bao bì (không lấy lại)

☞ Người mua ứng trước bao bì, yêu cầu :

⊕ Bao bì đắt tiền

⊕ Được lưu thông trong điều kiện thị trường là của người bán

⊕ Bao bì được dùng đi dùng lại

c, Giá cả của bao bì: (packing charge included)

- Được tính trong giá hàng
- Cả bì coi như tịnh (Gross for net) : giá của bao bì cũng được tính như giá hàng và cả hai đều được tính như trọng lượng.
- áp dụng:
 - ◆ Hàng hoá mu, bao bì không quá 1% so với hàng hoá
 - ◆ Chi phí bao bì cũng tương đương chi phí hàng hoá
 - ◆ Chi phí bao bì tính riêng
 - ❖ Tính riêng trên cơ sở giá hàng : rất có lợi cho người bán, bởi bao bì tỉ lệ thuận với giá hàng.
 - ❖ Tính riêng trên cơ sở chi phí thực tế đối với hàng hoá (as for actual cost)
 - ◆ Hàng hoá đó tách rời khỏi hàng hoá.

5.Điều kiện cơ sở giao hàng (Basic delivering term).

5.1/ Khái niệm: Điều kiện cơ sở giao hàng là thuật ngữ ngắn gọn, hình thành từ thực tiễn mua bán để nói lên nghĩa vụ của mỗi bên trong việc giao, nhận hàng hoá. Những thuật ngữ này giải thích theo tập quán.

5.2/ Những giải thích đối với điều kiện cơ sở giao hàng.


Tập quán ở những nước khác nhau có những cách giải thích khác nhau. Do vậy, cần phải có những cách giải thích thống nhất, phải đưa ra những quy tắc chính thức để giải thích những điều kiện thương mại (1936) – official rules for the interpretation of commercial term (viết tắt là International commercial terms).


- ◆ Năm 1936 giải thích về điều kiện CIF.
- ◆ Năm 1953 giải thích về 9 điều kiện.
- ◆ Năm 1976 giải thích thêm điều kiện phụ lục của 1953
- ◆ Năm 1980 giải thích 14 điều kiện (Incoterm chính thức nhưng hơi lộn xộn).
- ◆ Năm 1990 giải thích 13 điều kiện nhưng sắp xếp khoa học hơn (nghĩa vụ người bán tăng dần lên)
- ◆ Năm 2000 giải thích lại 13 điều kiện trên nhưng với sự tôn trọng triệt để của Incoterm 1990.

5.3/ Incoterms 2000.

- Là một tập quán mà khi sử dụng phải dẫn chiếu nó trong hợp đồng. Hợp đồng này phải được giải thích theo Incoterms 2000”.

5.3.1/ EXW: Giao tại xưởng.

 **Người bán:** có nghĩa vụ đặt hàng hoá dưới quyền định đoạt của người mua tại địa điểm vẫn thường giao hàng cho người mua tại xưởng trong thời hạn quy định.

 **Người mua:** phải kịp thời cung cấp phương tiện vận tải cho người bán để người bán giao hàng.

*Chú ý:

- ☆ Người mua thực tế là người xuất khẩu.
- ☆ Khi có hàng hoá bán, người bán rất ít chú ý đến điều kiện EXW bởi người bán sẽ bị thiệt do không được kinh doanh nhiều mặt.
- ☆ Người bán không có nghĩa vụ bốc hàng lên phương tiện vận tải.(trừ điều kiện EXW loaded).

5.3.2/ FCA (free carrier) giao cho người vận tải.

 **Người bán:**

➤ Chuẩn bị những điều kiện giao hàng (cung cấp hàng hoá phù hợp với những điều kiện ghi trong hợp đồng, đóng gói bao bì hàng hoá, kiểm tra hàng hoá, thông báo trước cho người mua để người mua nhận hàng.



➤ Phải giao hàng cho người vận tải.

- ➔ Giao tại cơ sở người bán : người bán sẽ bốc hàng lên xe, giao xe hàng đó cho người vận tải.
- ➔ Giao hàng cho cơ sở vận tải: Người bán mang hàng hoá đến cơ sở đó, đặt hàng hoá dưới quyền định đoạt của người mua.


✳ Theo Incoterm 1990 hàng hoá chia thành hàng hoá giao nguyên toa (full track load- FTL) và hàng hoá không nguyên toa (less than track load). Nếu là hàng hoá lẻ thì người bán chỉ cần giao hàng hoá tại ga gửi.

◆ Hàng giao bằng Công ten nơ cũng chia làm hai loại:

✧ Hàng giao nguyên công ten nơ (FCL): Lúc này người bán phải thương lượng trước với người vận tải để thuê công ten nơ rộng về xếp hàng rồi đem đến cơ sở vận tải (CFS) để lấy vận đơn.

✧ Hàng không đủ một công ten nơ (LCL) người bán sẽ phải mang hàng hoá đến cơ sở vận tải (CFS) để cho người vận tải đóng gói hàng vào Công ten nơ.

- **Đồ với vận tải liên vận:**

 **Người bán** : tùy theo phương thức vận tải đầu tiên là như thế nào, người bán làm thủ tục cần thiết cho phương thức đó. Người bán phải giao chứng từ đầy đủ để người mua có thể nhận hàng được.

 **Người mua:** Thuê tàu hay phương tiện thích hợp vào chịu cước vận tải.

Nhận hàng hoá sau khi hàng hoá đó đã giao cho người vận tải.

5.3.3/ FAS (free alongside ship) giao dọc mạn tàu.

 **Người bán:**

- Chuẩn bị điều kiện giao hàng.
- Đưa hàng ra cảng và đặt hàng dọc mạn tàu do người mua chỉ định.
- Làm thủ tục thông qua hàng xuất khẩu.

 **Người mua:**

- Thuê tàu đến cảng đi (cảng bốc hàng để nhận hàng).
- Rủi ro và tổn thất từ hàng hoá chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hoá đặt thực sự dọc mạn tàu do người mua chỉ định (nằm trong tầm hoạt động của cần cẩu).

5.3.4/ FOB (Free on board): hết trách nhiệm khi giao hàng lên tàu.

 **Người bán:**

- Chuẩn bị hàng hoá như điều kiện FCA/

➤Đưa hàng ra cảng và bốc hàng lên tàu qua hẩu lan can tàu ở cảng bốc hàng vào giao hàng đó cho thuyền trưởng./

 **Người mua:**

- Thuê tàu: có thể là tàu chuyên (voyage charter) hoặc tàu chợ (liner charter).
- Rủi ro của hàng hoá chuyển sang người mua khi hàng hoá qua hẩu lan can tàu. ở cảng bốc hàng.

5.3.5/ CFR (cost + freight) tiền hàng và tiền cước.

 **Người bán**

- Thuê tàu biển (trong điều kiện này cần có điều khoản riêng biệt về tàu để tránh tình trạng thuê tàu già).
- giao hàng cho con tàu ấy và tiền cước chở hàng đến cảng đích quy định.
- Người bán phải xuất trình vận đơn cho người mua.

 **Người mua:**

- Theo dõi hàng giao để mua bảo hiểm/
- Nhận hàng và vận đơn.
- Rủi ro và tổn thất hàng hoá chuyển sang người mua khi mà hàng qua hẩu lan can tàu ở cảng bốc hàng.

5.3.6/ CIF (cost insurance freight) tiền hàng+tiền BH+tiền cước.

Điều kiện này giống hết điều kiện CIF trừ một điểm đó là :

 **Người bán**

➤ Phải mua bảo hiểm cho hàng hoá.

Mua bảo hiểm tại công ty bảo hiểm có tín nhiệm, tiền hàng phải thanh toán bằng đồng tiền của hợp đồng, số tiền bảo hiểm được tính bằng giá CIF và 10% (bằng lãi dự tính). Người bán không phải mua bảo hiểm tối đa nhưng nếu người mua yêu cầu thì người bán mua nhưng chi phí do người mua chịu. Khi rủi ro xảy ra thì người bán phải xuất trình đơn nộp bảo hiểm có giá trị chuyển nhượng và chứng minh hàng hoá đã được mua bảo hiểm.

5.3.7/ CPT (carriage paid to) tiền cước được trả tới.

Điều kiện này giống điều kiện CFR chỉ khác là áp dụng cho mọi hàng hoá chuyên chở bằng những phương tiện khác với phương tiện đường biển.

5.3.8/ CIP (carriage and insurance paid to...) tiền cước tiền BH trả tới.

Điều kiện này giống hết điều kiện CIF chỉ có CIF dùng trong phương tiện đường biển còn CFR dùng trong mọi phương tiện.

Điều kiện này cũng giống CPT chỉ có điều là nó thêm bảo hiểm.

5.3.8/ DES (delivered exship) giao hàng trên tàu ở cảng đến.

 **Người bán:**



➤ Đặt hàng hoá dưới quyền định đoạt của người mua trên tàu tại cảng dỡ hàng theo quy định.

➤ Làm thủ tục xuất khẩu.

➤ Thông báo cho người mua biết.

 **Người mua.**

➤ Sẵn sàng nhận hàng khi được thông báo là hàng đến.

➤ Rủi ro và tổn thất chuyển sang người mua khi hàng hoá đã đặt dưới quyền định đoạt người mua trên tàu sao cho người mua có thể nhận hàng bằng những phương tiện thích hợp.

5.3.10/ DEQ (delivered exquay) giao trên cầu cảng,

 **Người bán:**

➤ Đặt hàng hoá dưới quyền định đoạt của người mua trên cầu cảng của cảng dỡ hàng tại cảng quy định.

➤ Giao các chứng từ vận tải sao cho người mua có thể nhận hàng bằng những phương tiện thích hợp.

 **Người mua**

➤ Kịp thời nhận hàng để giải phóng cho người bán.

➤ Làm mọi chi phí để thông qua nhập khẩu cho hàng hoá.

➤ Rủi ro và tổn thất chuyển sang người mua khi hàng hoá giao cho người mua ở cầu cảng đến.

5.3.11/ DAF (Delivered at frontier) giao tại biên giới.

Người bán:

➤ Đặt hàng hoá dưới quyền định đoạt của người mua tại địa điểm quy định trên biên giới quy định sau khi đã hoàn tất thủ tục hải quan ở trạm Hải quan biên phòng đó.

➤ Người bán có thể được yêu cầu giao hàng ở một địa điểm xa hơn địa phận nước mình. Trong trường hợp này, người bán phải cố gắng để thuê tàu chở suốt nhưng rủi ro và chi phí thì người bán chỉ chịu đến một địa điểm quy định trên biên giới quy định.

➤ Rủi ro và tổn thất sẽ chuyển sang người mua khi hàng giao cho người mua đại diện của người mua.

5.3.12/ DDU (delivered duty unpaid) giao hàng chưa nộp thuế.

Người bán.

➤ Giao hàng cho người vận tải để chuyên chở cho người mua nhưng đây là một điều rất khó khăn và phức tạp. Do vậy, ban cố vấn của Incoterms đã có kiến nghị huỷ bỏ song phòng Thương mại Quốc tế thấy vẫn phổ biến nên giữ lại.

➤ Người bán giao hàng cho người mua tại địa chỉ của người mua nhưng không chịu bất cứ thứ thuế nào của nước Nhập khẩu.

5.3.13/ DDP (**dekuvered duty paid**) giao hàng thuế đã nộp.

Điều kiện này giống hệt DDU chỉ khác là người bán phải nộp các thứ thuế ở nước nhập khẩu người mua có thể miễn cho người bán một số thuế nào đó.

6. Điều kiện giá cả.

6.1/ Đồng tiền tính giá.

★ Đồng tiền tính giá có thể là đồng tiền của người bán, nước người mua hoặc có thể là nước thứ ba hoặc cũng có thể là đồng tiền quốc tế.

★ Chọn đồng tiền tính giá phụ thuộc vào

- ◆ Tập quán mua bán hàng hoá của mặt hàng đó (buôn bán cao su thì tính đồng bảng Anh, dầu lửa thì tính bằng đồng đô la Mỹ).

- ◆ Thị trường thuộc về ai: thông thường người bán thích chọn đồng tiền ổn định vững chắc. Người mua lấu đồng tiền không ổn định.

★ Đồng tiền tính giá có thể trùng với đồng tiền thanh toán. Lúc này phải quy định tỷ giá hối đoái/

→ Tỷ giá hối đoái chính thức được công bố ở Ngân hàng nào đó do nhà nước tuyên bố.

→ Tỷ giá thị trường được quy định trên thị trường.

→ Tỷ giá mua vào bán ra.

6.2/ Phương pháp quy định giá.

⇒ **Giá cố định (Fixed price)** giá được xác định vào lúc ký kết hợp đồng và không thay đổi trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng.

⇒ Thường áp dụng trong mua bán những mặt hàng là công nghệ phẩm tiêu dùng lâu bền (tủ lạnh, ô tô, quạt máy,)

⇒ **Giá linh hoạt: (flexible price)**

⇒ Giá xác định vào lúc ký hợp đồng nhưng trong quá trình thực hiện thì tùy theo điều kiện mà giá này có thể xem xét lại. Khi điều chỉnh giá có thể tăng lên (Up price clause), có thể giảm xuống (down price clause), ..

⇒ **Giá quy định sau (Deferred fixing price)**

⇒ giá không được khẳng định vào lúc ký kết hợp đồng. Trong hợp đồng chỉ đề ra phương pháp quy định giá. Đối với hàng hoá có trao đổi ở các cơ sở giao dịch, người ta có thể quy định rằng giá cả sẽ được xác định trên cơ sở giá yết bảng ở một sở giao dịch nào đó, vào thời điểm nào đó. Đối với những mặt hàng không mua bán ở các sở giao dịch thì người ta xác định căn cứ vào giá trên thị trường chính về mặt hàng đó.

⇒ **Giá trượt (sliding scale price)**

⇒ Hợp đồng chưa khẳng định giá chính thức. Giá cả được tính toán dứt khoát vào lúc thực hiện hợp đồng trên cơ sở giá cả quy định ban đầu, có đề cập tới những biến động về chi phí sản xuất trong thời kỳ thực hiện hợp đồng.

⇒ Giá trượt thường được áp dụng trong mua bán mặt hàng có thời hạn chế toạ lâu dài như thiết bị toàn bộ, thiết bị lớn,

Trong đó P : giá cả phải thanh toán.

P^0 giá cả lúc ký kết hợp đồng.

a: Tỷ trọng của chi phí cố định,

b: tỷ trọng chi phí nguyên vật liệu

c: Tỷ trọng nhân công

$$(a + b + c = 1)$$

M^0 giá cả nguyên vật liệu thời kỳ ký hợp đồng.

M^1 giá cả nguyên vật liệu vào thời kỳ thanh toán

L^0 giá cả nhân công thời kỳ ký hợp đồng.

L^1 giá cả nhân công thời kỳ thanh toán.

6.3/ Phương pháp xác định giá.

a/ Xác định giá thâm nhập .

➤ Xác định giá thời điểm khi mà mới thâm nhập thị trường. Thông thường giá này thấp hơn giá thành.,



b/ Xác định giá hớt váng (skin pricing)

➤ Xác định giá vào thời điểm thuận lợi cho người bán và thường cao hơn giá tính toán để thu lợi nhuận.

c/ xác định giá trung lập (Mutual pricing)

➤ Xác định giá có tính toán mà ấn định giá thích hợp với mình.

➤ Phương pháp xác định dựa trên chi phí sản xuất, hoặc giá thị trường.

6.4/ Giảm giá Discount.

❖ Giảm giá là bớt đi một khoản tiền nằm trong giá hàng. Thực chất giá hàng tăng lên một mức độ nào đó rồi bớt đi để thu hút sự chú ý của người mua

❖ Nguyên nhân giảm giá:

❖ Giảm giá số lượng: (Quantity discount) trên thị trường loại giảm giá này chiếm 38%.

❖ Giảm giá do trả tiền sớm (cash discount) trên thị trường loại này chiếm 18%.

❖ Giảm giá về thời vụ : (seasonal discount) chiếm 50%.

❖ Giảm giá để mua lại hàng hoá khi họ đồng ý mua hàng mới.
(trade in discount)



❖ Cách tính giảm giá,

❖ Giảm giá đơn: được tính bằng phần trăm nhất định so với giá hàng.

❖ Giảm giá lũy tiến: là giảm giá tăng dần theo khối lượng mua bán của mặt hàng nhất định/

❖ Giảm giá ngoại ngạch: là giảm giá tăng dần theo kim ngạch mua bán một mặt hàng nhất định. Nó khác với kim ngạch ở chỗ nó được tính theo kim ngạch trong một thời gian nhất định. Do đó nó không phụ thuộc vào số lượng hoạt động và việc mua bán nhiều hay ít.

6.5/ Quy định khác có liên quan đến giá cả.

a / Điều kiện cơ sở giao hàng và những ấn định xung quanh điều kiện đó.

Thời điểm di chuyển rủi ro hàng hoá

b / Những chi phí bao bì nằm trong giá hàng

☒ Chi phí nằm trong giá hàng

☒ Chi phí bao bì được tính như giá hàng và cả hai cùng tính trọng lượng.

☒ Chi phí bao bì được tính riêng.

c/ Chi phí phụ tùng kèm theo (accessory)





5.4. Những biến tướng của Incoterms 2000.

A FOB

1. FOB stowed: người bán xếp hàng đầy đủ trong khoang tàu.
2. FOB trimmed: người bán san hàng trong khoang tàu.
3. FOB berth terms: người bán không có nghĩa vụ bốc hàng lên tàu vì người mua đã thuê tàu chợ đến nhận hàng.
4. FOB shipment to destination: người bán ngoài điều kiện FOB phải thuê tàu chở hàng đến cảng đích quy định.
5. FOB under tackle: ngoài điều kiện FOB còn có thêm; rủi ro và tổn thất của hàng hoá chuyển từ người bán sang người mua khi cần cầu móc vào thùng hàng để đưa lên tàu.
6. FOB free in and out: người bán được miễn trách nhiệm bốc hàng và dỡ hàng.

B. CIF

1. CIF comission: tiền hoa hồng cho người trung gian.
2. CIF exchange: chi phí hối đoái.
3. CIF interet: khoản lãi dự tính cho việc chiết khấu hối phiếu.
4. CIF war risks: người bán phải mua bảo hiểm chiến tranh.
5. CIF war with particular average: bảo hiểm có tổn thất riêng, bên bán mua theo yêu cầu của bên mua.
7. CIF free out: người bán không chịu dỡ hàng ra khỏi tàu.
8. CIF free out customery quick desqatch: người bán không chịu trách nhiệm dỡ hàng ra khỏi tàu và tàu đó không có thưởng phạt bốc dỡ.
9. CIF afloat: khi ký hợp đồng thì hàng đã ở sẵn dưới tàu. Khi xảy ra tranh chấp thì có hai quan điểm sau:

- Quan điểm 1: người mua chỉ chịu rủi ro sau khi ký kết hợp đồng.
- Quan điểm 2: người mua chỉ chịu rủi ro từ khi hàng được bốc xuống tàu.
- 10. CIF landed: người bán chịu trách nhiệm dỡ hàng lên bờ.
- 11. CIF liner terms: hãng tàu chịu trách nhiệm bốc hàng và dỡ hàng.
- 12. CIF under ships tackle: rủi ro và tổn thất chuyển từ người bán sang người mua khi cần cầu móc vào thùng hàng.

6/ Điều kiện giá cả.

6.1 Khái niệm:

- Thể hiện bằng một đồng tiền tính giá, có thể là đồng tiền của nước người bán hoặc nước người mua hoặc của một nước thứ 3 hoặc là đồng tiền quốc tế. Giá đó bằng đồng tiền nào còn phụ thuộc vào:
 - +Tập quán buôn bán mặt hàng đó
 - +Thị trường thuộc về ai
 (Người bán bao giờ cũng thích lấy đồng tiền ổn định, còn người mua lại thích chọn đồng tiền có lợi cho mình)
- Nếu đồng tiền tính giá không trùng với đồng tiền thanh toán thì phải quy định tỷ giá để chuyển đổi.

Trong hợp đồng quy định:

- + tỷ giá chính thức (official rate)
- + tỷ giá thị trường (market rate)
- + tỷ giá lúc mở cửa ở ngân hàng hoặc mở cửa chợ (opening rate)
- + tỷ giá lúc đóng cửa ở ngân hàng hoặc đóng cửa chợ (closing rate)
- + tỷ giá mua vào (buying rate)

+ tỷ giá bán ra (selling rate)

6.2 Phương pháp quy định giá cả.

a/ *Theo giá cố định*: được xác định vào lúc ký kết hợp đồng và nó không hề thay đổi trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng.

Trong buôn bán quốc tế, những mặt hàng ký với giá cố định thường là những mặt hàng công nghệ phẩm, hàng tiêu dùng lâu bền.

b/ *Theo giá linh hoạt*: được xác định vào lúc ký kết hợp đồng, nhưng khi thực hiện hợp đồng thì tùy theo điều kiện mà giá này có thể được xem xét lại.

Trong hợp đồng thường quy định 3 điều khoản:

- Giá này có thể được điều chỉnh lại nếu giá tăng.
- Giá này có thể được điều chỉnh lại nếu giá giảm.
- Giá này cho phép tăng hoặc giảm giá.

c/ *Theo giá quy định sau*: Giá này không được khẳng định vào lúc ký kết hợp đồng, nó chỉ được đề ra làm phương pháp để quy định giá.

Các phương pháp:

- tùy thuộc ở một cuộc đàm phán về sau.
- bằng giá công bố ở thị trường
- bằng giá được niêm yết tại một Sở giao dịch

d/ *Theo giá trượt*: trong hợp đồng chưa khẳng định một giá chính thức mà khẳng định một giá tạm thời và các yếu tố cấu thành nên giá đó. Khi thanh toán người ta tính toán lại giá cho phù hợp với sự biến động của các yếu tố cấu thành.

Công thức tính giá của UNECE:

P: giá cả phải thanh toán

P: giá cả lúc ký kết hợp đồng

a: tỷ trọng của các chi phí cố định

b: tỷ trọng của các chi phí về nguyên vật liệu.

c: tỷ trọng của các chi phí về nhân công

(điều kiện : $a+b+c=1$)

M: giá cả của nguyên vật liệu vào thời kỳ ký kết hợp đồng

M: giá cả của nguyên vật liệu vào thời kỳ thanh toán

6.3 Phương pháp xác định giá.

a/ *Giá thâm nhập*: xác định giá vào thời điểm khi mới thâm nhập thị trường. Giá này thường thấp hơn giá thành.

b/ *Giá hút vãng*: xác định giá vào thời điểm thuận lợi cho người bán, thường cao hơn giá tính toán để thu lợi cho mình.

c/ *Giá trung lập*:

- Xác định giá có tính toán để ấn định một giá thích hợp cho mình dựa trên chi phí sản xuất.
- Xác định giá dựa vào thị trường: xem xét trên thị trường mua bán mặt hàng đó với giá bao nhiêu thì cũng mua bán với giá như thế.

6.4 Giảm giá.

- Giảm giá là bớt đi một khoản tiền nằm trong giá hàng. Nhưng thực chất người bán cho tăng giá đến một mức nào đó rồi bớt đi để thu hút người mua.
- Nguyên nhân giảm giá do:
 - + Mua với số lượng lớn.
 - + Trả tiền sớm.
 - + Về thời vụ
 - + Mua lại hàng cũ khi người mua đồng ý đổi lấy hàng mới.
- Cách tính giảm giá:
 - + Giảm giá đơn: thường được tính là một mức % nhất định so với giá hàng.
 - + Giảm giá kép: là một chuỗi những giảm giá đơn được hình thành bởi nhiều nguyên nhân trên.

+ Giảm giá lũy tiến: Giảm giá tăng dần theo khối lượng mua bán của một mặt hàng nhất định.

+ Giảm giá hạn ngạch: Giảm giá tăng dần theo mua bán một mặt hàng nhất định.

Giảm giá hạn ngạch khác giảm giá lũy tiến ở chỗ: nó tính theo kim ngạch mua bán trong một thời gian nhất định nên nó không phụ thuộc vào số lượng hợp đồng và việc mua bán nhiều hay ít.

6.5 Các quy định khác có liên quan đến giảm giá.

a/ Điều kiện cơ sở giao hàng và những ấn định chung quanh điều kiện đó.

- Xác định nghĩa vụ của mỗi bên trong việc làm thủ tục giao hàng.
- Chi phí liên quan đến việc làm thủ tục giao hàng.
- Thời điểm di chuyển rủi ro và tổn thất hàng hoá.

b/ Chi phí bao bì nằm trong giá hàng.

- Chi phí bao bì nằm trong giá hàng.
 - Chi phí bao bì được tính theo giá hàng, cả hai được tính theo trọng lượng.
 - Chi phí bao bì được tính riêng:
 - + Theo giá hàng: một mức % nhất định theo giá hàng.
 - + Theo chi phí thực tế: thực tế chi phí bao bì hết bao nhiêu thì tính bấy nhiêu.
 - Chi phí phụ tùng kèm theo:
 - + Đơn giá.
 - + Tổng giá.
- + Giá này được hiểu là giá FOB Hải Phòng theo Incoterms 2000.
- + Kèm theo chi phí bao bì.

7. Điều kiện giao hàng

(Thể hiện sự hoàn thành nghĩa vụ của bên bán)

a/ Thời điểm giao hàng

- Quy định theo thời gian:
 - + Theo ngày.
 - + Theo tháng.
 - + Theo quý.
- Quy định phụ thuộc vào một yếu tố:
 - + Giao hàng ngay khi nhận được thông báo trả tiền của người mua.
 - + Giao hàng ngay khi thuê được tàu.
 - + Giao hàng ngay khi nhận được giấy phép xuất khẩu.
 (Các cách quy định trên không đảm bảo cho người mua)
- Quy định theo tập quán: thường xảy ra ở một số thị trường đặc biệt như Sở giao dịch, Sở chứng khoán...

b/ Địa điểm giao hàng.

- ở một cảng, ga, hoặc một sân bay nào đó.

Ví dụ: FOB Hải Phòng; FCA Nội Bài...

- ở nhiều cảng, nhiều ga.

Ví dụ: FOB Hải Phòng, Đà Nẵng.

-ở cảng, ga lựa chọn.

c/ Phương thức giao hàng.

- Giao thực tế: người bán giao hàng cho người vận tải là đại diện của người mua.
- Giao tượng trưng: người bán giao hàng cho người vận tải do mình lựa chọn.

d/ Hướng dẫn giao hàng.

- Giao một lần.
Giao nhiều lần
- Giao trực tiếp.
Giao chuyển tải.
- Có chấp nhận vận đơn đến chậm hay không.

- Vận đơn người thứ ba có được chấp nhận không.

e/ Thông báo giao hàng: Theo Incoterms 2000

Ví dụ : FOB có 3 lần thông báo:

- Người bán thông báo hàng đã sẵn sàng để giao.
- Người mua thông báo đã cử tàu đến nhận hàng.
- Thông báo của người bán sau khi đã giao hàng.

8. Điều kiện thanh toán.

(là việc hoàn thành nghĩa vụ của người mua)

a/ Đồng tiền thanh toán.

Nếu không trùng đồng tiền thì phải tính tỷ giá. Phải xác định:

- Thời điểm của tỷ giá.
- Đặc điểm của tỷ giá.
- Loại tỷ giá.

b/ Địa điểm thanh toán:

- ở nước người bán.
- ở nước người mua.
- ở nước thứ 3.

c/ Thời điểm thanh toán: có 3 loại:

- Thanh toán tiền trước: người mua phải trả trước một phần hay toàn bộ số tiền cho người bán. Trường hợp này dùng khi:
 - + Thị trường thuộc về người bán.
 - + Khi người mua đặt người bán sản xuất một mặt hàng nào đó theo yêu cầu của mình.Tỷ lệ tiền trả nhiều hay ít là phụ thuộc tương quan của hai bên.
- Thanh toán tiền ngay:

- + Ngay khi giao hàng.(COD-cash on delivery)
- + Ngay khi nhận được chứng từ.(CAD- cash against document)
- + Ngay khi nhận được thông báo giao hàng.(CWO- cash with order).
- Trả sau: người bán chấp nhận cho người mua trả một phần hoặc toàn bộ số tiền sau khi giao hàng. Dùng trong trường hợp:
 - + Thị trường thuộc về người mua.
 - + Ràng buộc người bán hoàn thành nghĩa vụ.

d/ Phương thức thanh toán.

d.1. Trả bằng tiền mặt:

không phải mất chi phí cho ngân hàng nhưng có nhiều rủi ro: tiền giả; tiền bị rách, hỏng; công kênh; dễ bị đếm nhầm...

Có thể thay thế bằng:

- Ngân phiếu: Trị giá cao hơn nhưng có hạn.
- Séc: do người mua phát hành cho ngân hàng để trả cho người bán. Tuy nhiên người bán không kiểm tra được người mua còn tiền trong tài khoản hay không.
- Tiền điện tử: có thể lấy được tiền ở mọi nơi, mọi lúc nhưng thường chịu chi phí đắt hơn tiền mặt.
- Lệnh phiếu: là cam kết của người mua gửi cho người bán, cam kết trả tiền cho người bán vào một thời điểm nào đó.

ít đảm bảo vì không qua ngân hàng; không lưu thông được, chỉ có người bán lấy được tiền.

- Hối phiếu: là tờ lệnh đòi tiền vô điều kiện của người bán gửi cho người mua để yêu cầu người này thanh toán số tiền trên hối phiếu vào thời điểm quy định trên hối phiếu, trả cho người cầm hối phiếu, người có tên trên hối phiếu hoặc một người do người này chỉ định.

Các loại hối phiếu: +Hối phiếu đích danh.

+Hối phiếu vô danh.

+Hối phiếu theo lệnh.

d.2. Chuyển tiền:

-Người bán giao hàng và gửi chứng từ cho người mua.

- Người mua yêu cầu ngân hàng của mình chuyển tiền cho ngân hàng của bên bán để ngân hàng bên bán thông báo cho người mua biết.

Việc chuyển tiền giữa ngân hàng bên mua và ngân hàng bên bán có thể tiến hành bằng cách trả tiền nhanh hay chậm; bằng cách chuyển tiền bằng thư hoặc bằng điện.

Cách này được dùng khi trị giá hàng thấp và hai bên tin nhau.

d.3. Mở tài khoản:

là việc người bán sau khi giao hàng sẽ không đòi tiền ngay mà lại mở một tài khoản để ghi trị giá hàng giao. Đến cuối một thời kỳ nhất định mới thanh toán.

Cách này được dùng khi hai bên tin nhau; người bán có lợi nhiều về giá.

d.4. Nhờ thu:

là việc người bán sau khi giao hàng thì dùng hối phiếu để nhờ ngân hàng thu tiền hộ mình. Có hai loại:

- Hối phiếu trơn (không kèm chứng từ)

+ Người bán giao hàng cho người mua và giao luôn cả chứng từ

+ Người bán xuất trình hối phiếu cho ngân hàng, nhờ ngân hàng thu tiền hộ mình.

+ Người mua trả tiền.

Nhược điểm: cách này không ràng buộc giữa người mua và người bán.

Chỉ dùng với trị giá hàng thấp và hai bên đã quen biết lâu dài.

- Hối phiếu kèm chứng từ:

- + Người bán giao hàng cho người mua, không giao chứng từ.
 - + Người bán xuất trình hối phiếu và chứng từ cho ngân hàng, nhờ ngân hàng thu tiền hộ mình.
 - + Nếu là hối phiếu trả tiền ngay: người mua phải trả tiền mới lấy được chứng từ.
Nếu là hối phiếu trả tiền sau: người mua phải ký vào hối phiếu mới lấy được chứng từ.
- Ưu điểm: có ràng buộc giữa người mua và người bán.
Nhược điểm: nếu người mua từ chối nhận hàng thì cũng không phải trả tiền.

d.5. Tín dụng chứng từ:

là phương thức thanh toán mà ngân hàng theo yêu cầu của bên mua cam kết sẽ trả tiền cho bên bán nếu bên bán thực hiện thoả mãn các yêu cầu đề ra trong một văn bản gọi là thư tín dụng(L/C)

Trình tự tiến hành:

- Bước 1: Bên mua làm một giấy yêu cầu mở L/C
 - + Điền vào giấy mở L/C.
 - + Trả tiền lệ phí mở L/C(từ 0,125%-0,5%)
 - + Phải ký quỹ một số tiền từ 20-30% trị giá hợp đồng.
- Bước 2: Ngân hàng bên mua mở L/C và thông qua ngân hàng bên bán để thông báo cho bên bán biết về việc mở L/C.
- Bước 3: Ngân hàng bên bán thông báo cho bên bán biết về L/C. Bên bán đã nhận được thông báo phải xem xét một cách kỹ lưỡng.
- Bước 4: Bên bán gửi hàng đi và thu thập chứng từ để sau này xuất trình cho ngân hàng.
- Bước 5: Bên bán xuất trình chứng từ cho ngân hàng.

- + Nếu là L/C trả tiền ngay và ngân hàng bên bán chỉ là ngân hàng thông báo thì ngân hàng xem xét sơ bộ bộ chứng từ rồi gửi cho ngân hàng bên mua.
- + Nếu là L/C trả tiền ngay và ngân hàng bên bán được chỉ định trả tiền thì ngân hàng này xem xét kỹ lưỡng bộ chứng từ và trả tiền cho bên bán và sau này ngân hàng này sẽ đòi tiền của ngân hàng mở L/c.
- + Nếu là L/C trả tiền sau và ngân hàng bên bán là ngân hàng chiết khấu thì theo yêu cầu của bên bán ngân hàng này sẽ chiết khấu bộ chứng từ.
- Bước 6: Việc hoàn lại tiền giữa các ngân hàng.
- Bước 7: Ngân hàng bên mua trao chứng từ để bên mua trả tiền.

Lưu ý: trong phạm vi 21 ngày kể từ ngày ký phát vận đơn, người bán phải xuất trình chứng từ cho ngân hàng.

Các loại L/C:

- Theo thời hạn trả tiền:
 - + L/C trả ngay: ngay khi xuất trình chứng từ được trả tiền.
 - + L/C trả chậm: trả tiền vào một thời gian nhất định sau ngày xuất trình chứng từ.
- Theo sự ràng buộc giữa hai bên:
 - + L/C có thể huỷ ngang: mặc dù bên mua đã mở L/C nhưng bên mua và ngân hàng bên mua có thể huỷ L/C mà không cần sự đồng ý của bên bán.
 - + L/C không thể huỷ ngang: chỉ khi có sự đồng ý của người hưởng L/C thì L/C đó mới được huỷ bỏ.
- Theo cách thực hiện L/C:
 - + L/C chuyển nhượng: khi L/C đến ngân hàng của bên bán thì bên bán có thể chuyển một phần hoặc toàn bộ cho người thứ 3.
 - + L/C giáp lưng: L/C thứ 2 được mở từ L/C thứ 1 mà không cần phải bảo đảm một số tiền nào.



9. Điều kiện bảo hành.

9.1 Khái niệm:

Bảo hành là sự bảo đảm của người bán đối với chất lượng của sản phẩm trong một thời gian nhất định gọi là thời hạn bảo hành.

Trong thời gian bảo hành, người bán phải chịu trách nhiệm về 3 vấn đề:

- Chất lượng của nguyên vật liệu cấu tạo nên hàng hóa đó.
- Cấu trúc của hàng hóa.
- Phương pháp chế tạo.

Xét về tính phức tạp của bảo hành gồm có:

+ Bảo hành chung: bên bán nhận đảm bảo chất lượng chung của hàng hoá trong một thời gian nhất định .

+ Bảo hành cơ khí: Người bán chỉ chịu trách nhiệm bảo đảm chất lượng, phương pháp gia công đối với nguyên vật liệu.

+ Bảo đảm về khả năng thực hiện: Máy móc thiết bị phải đạt được một mức công suất như đã đề ra.

9.2 Thời hạn bảo hành:

là vấn đề rất căn bản, thời hạn bảo hành được tính bắt đầu từ:

- Từ khi xuất xưởng(có lợi cho người bán)
- Từ khi bắt đầu quá trình sản xuất(có lợi cho người mua)
- Từ khi bắt đầu đưa máy vào hoạt động nhưng không quá một thời gian nhất định(quyền lợi hai bên ò chênh lệch)
- Từ khi máy móc đã bắt đầu sản xuất ra một số sản phẩm nào đó.
-

9.3 Nghĩa vụ giữa các bên.

Bên mua phải:

- Nghiêm túc thực hiện các nguyên tắc của bên bán về quy định sử dụng máy móc thiết bị.
- Theo dõi nếu như phát hiện tổn thất phải báo ngay cho bên bán.

Bên bán:

- Sau khi nhận được thông báo của bên mua về chất lượng của máy móc bên bán phải kịp thời khắc phục. Nếu không kịp thời khắc phục thì:
 - + Thời hạn bảo hành của thiết bị được kéo dài tương ứng với thời gian phải ngưng máy để sửa chữa hoặc chờ đợi để sửa chữa.
 - + Nếu chờ đợi quá lâu bên mua tự khắc phục như ng tiền sửa chữa được tính vào bên bán.
 - + Việc bảo hành đối với phụ tùng ta có thể bảo hành bằng 2 cách:
 - # Máy móc được bảo hành bao lâu thì phụ tùng cũng được bảo hành như vậy.
 - # Phụ tùng này sẽ hết thời hạn bảo hành cùng với thiết bị.

Trường hợp miễn trách nhiệm của bảo hành:

- Bộ phận hư hỏng ấy là hư hỏng thường xuyên.
- Thiết bị làm ra theo thiết kế của bên mua.
- Hư hỏng do bên mua không thực hiện đúng quy chế vận hành của máy móc.

10. Trường hợp bất khả kháng.

10.1 Khái niệm:

là trường hợp mà vì một nguyên nhân khách quan nào đó ngăn cản một bên thực hiện nghĩa vụ của hợp đồng và bên đó sẽ được miễn trách nhiệm vì trường hợp đã xảy ra.

Đặc điểm của trường hợp bất khả kháng:

- + Trường hợp khách quan: không phụ thuộc vào ý chí chủ quan của các bên.
- + Trong phạm vi khách quan thì ý chí này không được biết trước.
- + Với tầm khách quan mà mọi người quy định thì ý chí đó không thể khắc phục được.

10.2 Quyền lợi và nghĩa vụ.

- Khi gặp trường hợp bất khả kháng thì đương sự phải báo ngay cho đối phương biết.
- Sau đó trong một thời gian nhất định (7 ngày) bên đương sự đó phải xuất trình giấy chứng nhận về trường hợp bất khả kháng đã xảy ra.
- Sau khi làm xong nghĩa vụ đó, bên đương sự đó được miễn hoặc hoãn thi hành nghĩa vụ trong một thời gian tương ứng xảy ra bất khả kháng và cộng thêm thời gian cần thiết để khắc phục hậu quả.

10.3 Cách quy định về trường hợp bất khả kháng.

Nếu xảy ra trường hợp bất khả kháng thì nghĩa vụ của các bên giống như phân trên.

Quy định từng trường hợp xảy ra bất khả kháng: quy định theo ICC

“ Điều khoản miễn trách về bất khả kháng và khó khăn trở ngại của phòng Thương mại quốc tế(ấn phẩm của ICC số 421) được đưa vào đây trong hợp đồng này”

11. Điều khoản khiếu nại.

12. Điều khoản trọng tài.

12.1 Khái niệm:

trọng tài là phương pháp dùng người thứ 3 chứ không phải là toà án để giải quyết các tranh chấp xảy ra vì hợp đồng và về hợp đồng.

Ưu điểm:

- + Thủ tục đơn giản, nhẹ nhàng, đỡ tốn tiền bạc và thời gian.
- + Các trọng tài viên do các bên chọn thông thường là những người thông thạo giải quyết tranh chấp.

+ Việc xét xử dân chủ hơn: Các bên được chọn luật để áp dụng, chọn trọng tài viên để xét xử và được tự do tranh cãi, hình thức không công khai nên đảm bảo uy tín cho các bên.

Có hai loại trọng tài:

- Trọng tài cấp chính phủ là do tổ chức của chính phủ đứng ra xét xử.
- Trọng tài phi chính phủ là do dân chúng hay do tổ chức cơ quan của dân chúng đứng ra xét xử. Có hai loại:
 - + Trọng tài phi chính phủ vụ việc: được lập khi xảy ra một vụ việc nào đó, xét xử xong thì trọng tài đó giải thể.
 - + Trọng tài phi chính phủ quy chế: được thành lập và hoạt động theo quy chế đã định sẵn; tồn tại lâu dài.

Có hai giai đoạn trọng tài:

- Các thủ tục tiền trọng tài: khi đưa một thủ tục ra toà trải qua 4 bước:
 - + Thoả thuận với nhau bằng đàm phán.
 - + Hỏi ý kiến của chuyên gia.
 - + Đưa ra trung gian hoà giải.
 - + Hoà giải: có hội nghị, biên bản hoà giải được coi như một phán quyết trọng tài.
- Việc xét xử của trọng tài là thụ lý của trọng tài.

12.2 Trình tự tiến hành trọng tài:

-Bước 1: Thoả hiệp trọng tài: thoả thuận đưa vụ kiện ra trọng tài, có thể trở thành điều khoản của trọng tài.

Có hai loại:

- + Điều khoản ấy xảy ra trước khi có tranh chấp.
- + Điều khoản xảy ra sau khi có tranh chấp: khi có điều khoản trọng tài mới đưa ra kiện.

ý nghĩa của điều khoản trọng tài:

- Xác định thẩm quyền của cơ quan trọng tài đối với vụ kiện.
- Gạt bỏ thẩm quyền của toà án.
- Nói lên sự tự nguyện của các bên trong việc chấp hành phán quyết của trọng tài.
- Bước 2: chỉ định trọng tài: có thể là người nằm danh sách trọng tài viên hoặc không nằm trong danh sách.
- Bước 3: Thành lập uỷ ban trọng tài.

+ Cách 1: Mỗi bên chỉ định một trọng tài viên

+ Cách 2: Hai bên cùng chỉ ra một trọng tài viên đứng ra xét xử

- Bước 4: hoà giải

Trước khi xét xử, uỷ ban khuyến nghị các bên hoà giải. Nếu các bên hoà giải rồi thì uỷ ban tự động giải thể.

Nếu chưa sẽ ấn định thời gian xét xử.

- Bước 5 : xét xử: phải có mặt đại diện của hai bên. Nếu một bên vắng mặt vì lý do không chính đáng thì vẫn cứ tiến hành.
- Bước 6: thực hiện phán quyết.

Phán quyết này được các bên bày tỏ nguyện vọng chấp hành phán quyết. Nhưng nếu một bên không muốn thực hiện thì phán quyết này sẽ được gửi lên toà án nơi cư trú của bên đó. Nơi cư trú căn cứ theo công ước UN để tiến hành công nhận và bắt buộc các bên phải tiến hành.

- Bước 7: luật áp dụng và chi phí trọng tài .

+ Luật áp dụng do các bên chỉ định hoặc do trọng tài chọn luật

+ Chi phí trọng tài do bên thua kiện chịu.

12.3 Cách ghi điều khoản trọng tài trong hợp đồng:



Mọi tranh chấp xảy ra từ hợp đồng này sẽ được giải quyết bằng con đường hữu nghị. Nếu không phải được đưa đến trung tâm của trọng tài quốc tế Việt Nam để giải quyết chung thẩm