



CHƯƠNG 4



**HỢP ĐỒNG
XUẤT NHẬP KHẨU
HÀNG HÓA**

Nhóm sinh viên thực hiện

Trần Thanh Hữu	4073930
Huỳnh Kim Nguyên	4073962
Phạm Thanh Quang	4073978
Nguyễn Minh Tú	4074018
Huỳnh Thị Kim Út	4074024
Phạm Thái Bảo	4074036
Trần Ngọc Diễm Hạ	4074061
Liêu Nguyễn Duy Tân	4074130
Trần Thị Huế Thanh	4074131
Nguyễn Phạm Thu Giang	4074383

NỘI DUNG CHÍNH



NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG



**CÁC ĐIỀU KHOẢN CỦA
MỘT HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG**

A- NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG

Hợp đồng xuất nhập khẩu: (hợp đồng mua bán quốc tế) là sự thỏa thuận giữa các bên mua bán ở các nước khác nhau trong đó quy định:

- + bên bán: phải cung cấp hàng hóa, chuyển giao các chứng từ có liên quan đến hàng hóa và quyền sở hữu hàng hóa,
- + bên mua: phải thanh toán tiền hàng và nhận hàng

Đặc Điểm

```
graph TD; A[Đặc Điểm] --> B[Chủ thể của hợp đồng]; B --> C[Đồng tiền thanh toán]; C --> D[Hàng hóa được mua bán]
```

Chủ thể
của hợp đồng

Đồng tiền
thanh toán

Hàng hóa
được mua bán

Phân loại hợp đồng



Xét về thời gian thực hiện hợp đồng

hợp đồng dài hạn

hợp đồng ngắn hạn



Hình thức hợp đồng

hình thức văn bản

hình thức miệng

hình thức mặc nhiên

Nội dung quan hệ
kinh doanh

Hợp đồng XNK

Hợp đồng
tạm nhập-tái xuất

Hợp đồng
tạm xuất-tái nhập

Hợp đồng
gia công

Hợp đồng
chuyển giao công
nghệ

Một số điểm cần lưu ý khi soạn thảo và kí kết hợp đồng ngoại thương

Cần có sự thống nhất với nhau tất cả các điều khoản cần thiết trước khi kí kết

Trong hợp đồng không được có những điều khoản trái với luật lệ hiện hành ở nước người bán hoặc ở nước người mua và luật lựa chọn.

Hợp đồng cần được trình bày rõ ràng

Văn bản hợp đồng thường được một bên soạn thảo

Người đứng ra kí kết hợp đồng phải là người có thẩm quyền kí kết

Ngôn ngữ thường dùng trong hợp đồng thường là ngôn ngữ hai bên thông thạo



**Cơ cấu của một văn bản hợp đồng
ngoại thương**

Cơ cấu của một văn bản hợp đồng ngoại thương

Contract No.....

Date.....

Between:

Name:.....

Address:.....

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

Represent by Mr:.....

Hereinafter called as the SELLER

And:

Name:.....

Address:.....

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

Represent by Mr:.....

Hereinafter called as the BUYER

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

Art.1 → Art.14

For the BUYER

For the SELLER

B-Các điều khoản của một hợp đồng ngoại thương

Hợp đồng
ngoại thương
(SALES CONTRACT)

- ❖ Commodity
- ❖ Quality
- ❖ Quantity
- ❖ Shipment/Delivery
- ❖ Price
- ❖ Settlement Payment
- ❖ Packing & Marking
- ❖ Warranty
- ❖ Penalty
- ❖ Insurance
- ❖ Force majeure
- ❖ Claim/Complaint
- ❖ Arbitration
- ❖ Other terms & conditions

Art 1. Commodity- Tên hàng

Tên thông thường, Tên thương mại, Tên khoa học
VD: UREA FERTILIZER, VIETNAMESE WHITE RICE...

Kèm tên địa phương SX

Kèm quy cách chính

Kèm tên nhà sản xuất

Kèm công dụng

Bưởi Biên Hoà

Chuối sây loại 100gr/gói

Ví Dụ

Giày da LEGAMEX

Kem dưỡng da, dầu gội trị gàu

Art 2. Quality/Specification

-Phẩm chất

- Nói lên mặt “chất”
- Là cơ sở để xác định giá cả
- Các phương pháp xác định phẩm chất



→ Dựa vào mẫu hàng

→ Dựa vào tiêu chuẩn

→ Dựa vào nhãn hiệu hàng hoá

→ Dựa vào tài liệu kỹ thuật

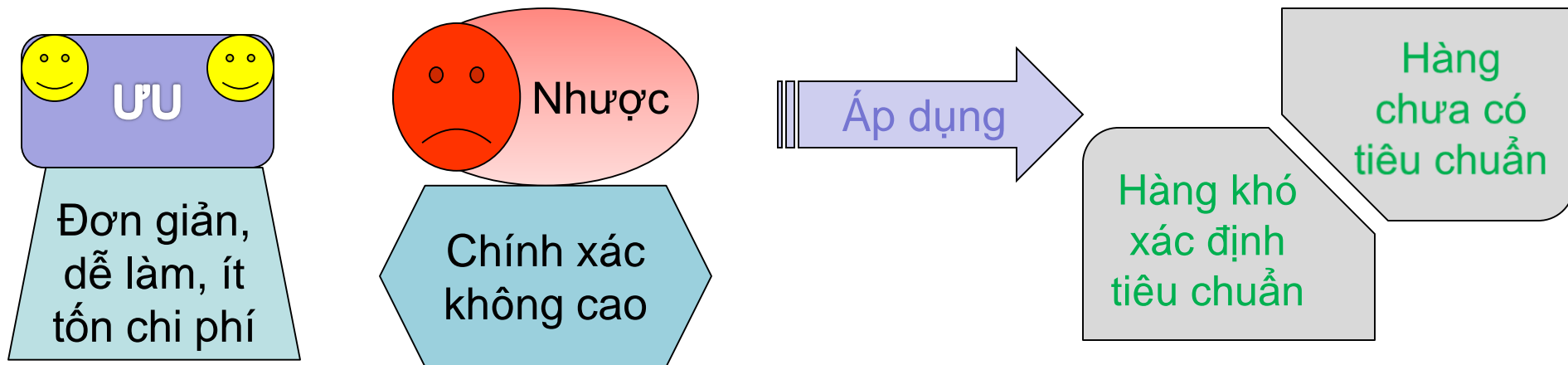
→ Dựa vào hàm lượng chất trong sản phẩm

→ Dựa vào xem hàng trước

Phương pháp xác định phẩm chất

Dựa vào mẫu hàng

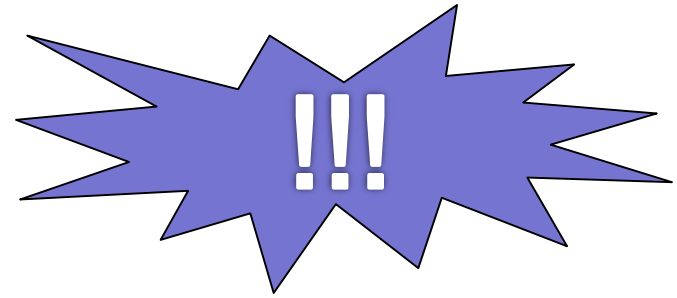
Phương pháp đánh giá dựa vào phẩm chất một số ít hàng hoá lấy ra làm đại diện cho lô hàng.



Phương pháp xác định phẩm chất

Dựa vào mẫu hàng

TIẾN HÀNH



Người bán giao mẫu
→ lập 3 mẫu: cho người
mua, cho trung gian,
một người bán giữ

Người mua giao mẫu
→ người bán sx mẫu
đổi → ký kết HĐ trên
mẫu đổi

Mẫu thông thường không tính tiền

Hợp đồng và mẫu gắn với nhau

Thời gian giữ mẫu

Phương pháp xác định phẩm chất

Dựa vào tiêu chuẩn

Dựa vào nhãn hiệu

Dựa vào tài liệu KT

- ❖ Hiểu rõ tiêu chuẩn
- ❖ Ghi rõ tiêu chuẩn không nên mập mờ
- ❖ Có thể sửa đổi tiêu chuẩn

- ❖ Đăng ký?
- ❖ Thị trường đăng ký?
- ❖ Năm SX, đợt SX?
- ❖ Nhãn hiệu tương tự

- ❖ Tài liệu KT?
- ❖ Gắn tài liệu KT với hợp đồng

Dựa vào hàm lượng chất

Dựa vào xem hàng trước

- ❖ Chất có ích: quy định (%)min
- ❖ Chất không có ích: quy định (%)max

- ❖ Tùy HĐ
- ❖ Phải có người mua xem hàng hoá và đồng ý

Ví dụ:



Gạo trắng:

- Moisture : 15% max
- Độ ẩm
- Foreign matter : 5% max
- Tạp chất
- Crop : 2006-2007
- Broken : 15% max

Phân Urê:

- Moisture : 0.5% max
- Biuret : 1% max
- Nitrogen : 46% min
- Color : White
- Free flowing : Treated with Anti - Caking

Art 3. Quantity – Số lượng



- Nói lên mặt “lượng”
- 3 vấn đề:

1

Đơn vị tính

2

PP quy định
số lượng

3

PP quy định
trọng lượng

1

Đơn vị tính

1 tấn = 1MT = 1000 kg

1 Lb = 0,454 kg

1 ounce = 28,35 g

1 Inch = 2,54 cm

1 mile = 1,609 km

Hệ mét

PP quy định số lượng

❖ PP quy định dứt khoát số lượng

Vd: 10.000 xe máy, 1000 lon...

❖ PP quy định phỏng chừng

(sai số 10% đ/v L/C) Dùng khi
About mua bán
Approximately hàng hoá
More or less có khối
lượng lớn

From...to...

Vd: From 950 MT to 1050 MT
about 1000 MT

3

PP quy định trọng lượng

Trọng lượng tịnh
Net Weight

Trọng lượng
của bản thân
hàng hoá

Trọng lượng cả bì
Gross Weight

= Net weight + tare

Trọng lượng
thương mại
Commercial Weight
GTM

$$= G_{tt} \times \frac{100 + W_{tc}}{100 + W_{tt}}$$

G_{tt} : Trọng lượng thực tế
 W_{tc} : Độ ẩm tiêu chuẩn (%)
 W_{tt} : Độ ẩm thực tế (%)

Art 4. SHIPMENT/DELIVERY-Giao hàng

Thời hạn

- Thời hạn người bán phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng
- Có 3 kiểu quy định:
 - Giao hàng có định kỳ
 - Giao hàng không định kỳ
 - Giao hàng ngay

Địa điểm

- Quy định rõ cảng giao hàng, cảng đến và cảng thông qua
- Quy định một cảng và nhiều cảng

Phương thức

- Quy định giao nhận sơ bộ hay giao nhận cuối cùng
- Quy định giao nhận về số lượng và chất lượng

Thông báo

- ✓ Trước giao hàng → hàng sẵn sàng để giao hoặc ngày đem hàng ra cảng, chi tiết tàu đến nhận hàng...
- ✓ Sau giao hàng → tình hình hàng, kết quả giao hàng

Art 5. Price - Giá cả

- Tiêu chuẩn tiền tệ
- Mức giá

- Phương pháp quy định giá
- Giảm giá



Phương pháp
quy định giá

Giá cố định (fixed)

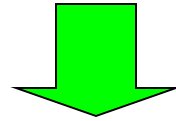
Giá quy định sau

Giá có thể xét lại (hay giá
linh hoạt, rivesable price)

Giá di động (sliding scale
price)



Giảm giá



- Giảm giá do trả tiền sớm
- Giảm giá do mua số lượng lớn
- Giảm giá tặng thưởng
- Giảm giá thời vụ
- Giảm giá đơn thường được biểu hiện bằng một mức % nhất định so với giá
- Giảm giá đối với hàng cũ để mua hàng mới

Đồng tiền thanh toán: là đồng tiền dùng để thanh toán hợp đồng

Art 6. Settle Payment
Thanh toán

Đồng tiền thanh toán có thể trùng hay trùng với đồng tiền ghi giá. Nếu không trùng hợp thì phải quy định tỷ giá quy đổi

Thời hạn
thanh toán

- Trả ngay
- Trả trước
- Trả sau

Hình thức
thanh toán

- L/C
- D/A, D/P
- T/T.....

Bộ chứng từ thanh toán

- ✓ Hối phiếu thương mại
- ✓ Vận đơn đường biển
- ✓ Đơn hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm
- ✓ Hóa đơn thương mại
- ✓ Giấy chứng nhận phẩm chất hàng hóa
- ✓ Giấy chứng nhận số lượng, trọng lượng
- ✓ Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa
- ✓ Giấy kiểm dịch động vật
- ✓ Giấy chứng nhận đóng gói bao bì

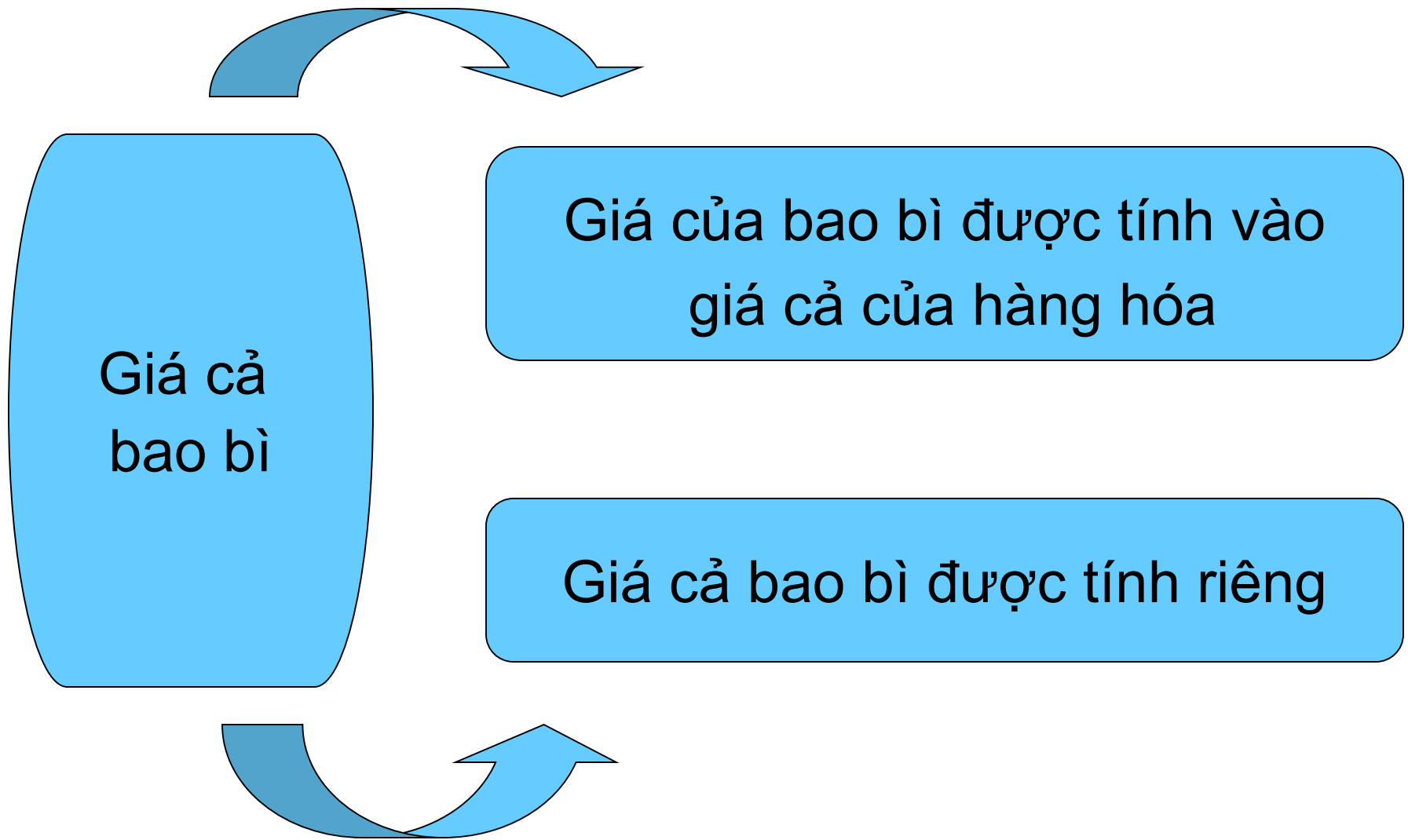
Art 7. Packing & Marking Bao bì và ký mã hiệu

Chất lượng bao bì

- Quy định chung
- Quy định cụ thể

Cung cấp bao bì

- ✓ Bên bán ứng trước bao bì
- ✓ Bên bán cung cấp bao bì cùng với việc giao hàng cho bên mua.
- ✓ Bên mua gửi bao bì đến trước để đóng gói

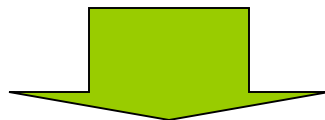


Art 8. Warranty BẢO HÀNH

Bảo hành là sự bảo đảm của người bán về chất lượng hàng hóa trong một thời gian nhất định. Thời gian này gọi là thời hạn bảo hành. Thời hạn này được coi là thời hạn dành cho người mua phát hiện những khuyết tật của hàng hóa

Art 9. Penalty

PHẠT VÀ BỒI THƯỜNG THIẾT HẠI



- Ngăn ngừa đối phương có ý định không thực hiện hay thực hiện không tốt hợp đồng.
- Xác định số tiền phải bồi thường do thiệt hại gây ra
- Các trường hợp phạt
 - Phạt do chậm giao hàng
 - Phạt do giao hàng không phù hợp về số lượng và chất lượng
 - Phạt do chậm thanh toán

Art 10.
Insurance
BẢO HIỂM

Các bên thỏa thuận với
nhau ai là người mua bảo
hiểm và điều kiện bảo
hiểm cần mua

Art 11.
Force Majeure
BẤT KHẢ KHÁNG



Ví dụ: đình công, hỏng máy,
mất điện, chậm được cung
cấp vật tư

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

→ Không thể lường trước được

→ Không thể vượt qua

→ Xảy ra từ bên ngoài

Art 12. Complaint KHIẾU NẠI

Khiếu nại là các đề nghị do 1 bên đưa ra đối với bên kia do số lượng, chất lượng giao hàng, hoặc 1 số vấn đề khác không phù hợp với các điều khoản khác đã quy định trong hợp đồng.

Các bên tự thỏa thuận với nhau về trình tự khiếu nại, thời hạn, quyền hạn và nghĩa vụ của các bên liên quan đến việc phát đơn khiếu nại, các phương pháp điều chỉnh khiếu nại. Khiếu nại thường đưa ra dưới dạng văn bản.

Ví dụ:

Nhà nhập khẩu khiếu nại về hàng hóa do bên xuất khẩu giao, khi đó nếu xem xét khiếu nại là chính đáng tùy trường hợp nhà xuất khẩu có thể giải quyết như sau:

- ❖ Giao hàng thiếu.
- ❖ Giao hàng tốt thay thế hàng kém chất lượng.
- ❖ Sửa chữa hàng hỏng;
- ❖ Giảm giá hàng mà số tiền giảm giá được trang trải bằng hàng hoá giao vào thời gian sau đó.
- ❖ Nếu việc khiếu nại không được giải quyết thỏa đáng hai bên có thể kiện nhau tại hội đồng trọng tài (nếu thoả thuận trọng tài) hoặc tại Tòa án.

Art 13. Arbitration

TRỌNG TÀI

Các bên cần thỏa thuận rõ ràng trước các điều khoản:

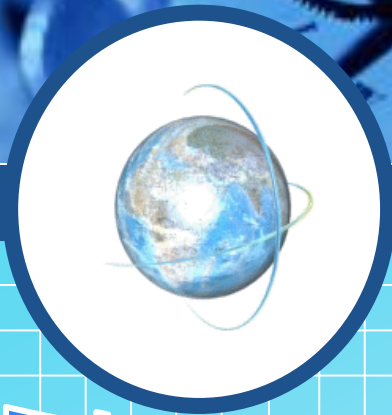
Ai là người đứng ra phân xử

Luật áp dụng vào việc xét xử

Địa điểm tiến hành xét xử

Phân định chi phí trọng tài

LOGO



Thanks for your listening!

