

# QUẢN TRỊ XUẤT NHẬP KHẨU

NHÓM VII – NT23 K36

GVHD: GS.TS ĐOÀN THỊ HỒNG VÂN

2013

## DANH SÁCH NHÓM VII:

- |                         |     |
|-------------------------|-----|
| 1. Lê Hữu Đức           | NT3 |
| 2. Trần Thị Vĩnh Hằng   | NT2 |
| 3. Nguyễn Thị Bích Hội  | NT2 |
| 4. Trần Khánh Phương    | NT2 |
| 5. Nguyễn Thị Thanh Nữ  | NT3 |
| 6. Đặng Thị Phương Thảo | NT3 |
| 7. Nguyễn Thị Như Thùy  | NT3 |
| 8. Nguyễn Thị Hồng Thúy | NT3 |
| 9. Nguyễn Thị Bích Vân  | NT2 |

### **LỜI MỞ ĐẦU:**

Cùng với sự phát triển và hội nhập của nền kinh tế thế giới, kinh tế Việt Nam cũng đang từng bước phát triển theo hướng hội nhập, mở cửa giao lưu hợp tác kinh tế quốc tế, tạo ra nhiều cơ hội hợp tác mua bán với các nước trên thế giới. Trong đó lĩnh vực xuất nhập khẩu đóng ngày càng đóng một vai trò lớn hơn đối với sự phát triển của nền kinh tế .

Trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, việc soạn thảo, thỏa thuận và thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu là một trong những việc quan trọng nhất, nó quyết định xem có thể thực hiện việc giao dịch mua bán hay không, và cũng liên quan lớn đến việc thực hiện như thế nào, cũng như kết quả của việc giao dịch. Vì thế một hợp đồng xuất nhập khẩu là thứ tiên quyết và tối quan trọng đối với các giao dịch quốc tế.

Trước thực tế đó, kết hợp với việc có mối quan hệ với một số công ty xuất khẩu, chúng em đã lựa chọn đề tài: “ Nghiên cứu các hợp đồng xuất khẩu một mặt hàng cụ thể tại một công ty và các giải pháp hoàn thiện”. Và chúng em đã thực hiện phân tích hai hợp đồng của hai công ty Chấn Thành và công ty CADOVIMEX II, và với sự chỉ dẫn tận tình từ phía hai đơn vị công ty, chúng em đã tiếp thu được nhiều kiến thức hữu ích về lĩnh vực xuất nhập khẩu nói chung và về các hợp đồng xuất nhập khẩu nói riêng.

Do thời gian thực hiện đề tài không nhiều cũng như khả năng còn hạn chế nên bài phân tích của chúng em có thể còn nhiều sai sót, mong cô bỏ qua và góp ý giúp chúng em hoàn thiện đề tài của mình.

NHÓM THỰC HIỆN.

**MỤC LỤC:**

LỜI MỞ ĐẦU:.....	1
<b>I. CƠ SỞ LÝ THUYẾT:.....</b>	<b>6</b>
1. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:.....	6
2. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế:.....	9
2.1. Về chủ thể:.....	9
2.2. Về đối tượng của hợp đồng:.....	9
2.3. Về đồng tiền thanh toán:.....	9
2.4. Về ngôn ngữ của hợp đồng:.....	10
2.5. Về cơ quan giải quyết tranh chấp:.....	10
2.6. Về luật điều chỉnh hợp đồng (luật áp dụng cho hợp đồng):.....	10
3. Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế:.....	15
4. Phân loại hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:.....	19
4.1. Căn cứ vào thời gian thực hiện hợp đồng:.....	19
4.2. Căn cứ vào hình thức kinh doanh:.....	19
5. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:.....	20
6. Những trường hợp bất khả kháng trong Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. .	25
6.1. Sự kiện bất khả kháng:.....	25
6.2. Hậu quả của sự kiện bất khả kháng.....	26
6.3. Thủ tục thông báo khi có sự kiện bất khả kháng.....	27
6.4. Phương pháp xây dựng điều khoản bất khả kháng.....	28
7. Kết cấu của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:.....	30
8. Các điều kiện, điều khoản thường gặp trong hợp đồng mua bán quốc tế:.....	<b>33</b>
<b>II. HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU GẠO CỦA CÔNG TY CHẤN THÀNH:.....</b>	<b>32</b>
1. GIỚI THIỆU CÔNG TY:.....	32
1.1. Thông tin chung.....	32
1.2. Lịch sử phát triển.....	32
1.3. Sơ đồ tổ chức.....	33

1.4.	Hoạt động, sản xuất của công ty TNHH Chấn Thành.....	34
1.5.	Những thuận lợi, khó khăn và định hướng của công ty.....	38
2.	GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ HỢP ĐỒNG GẠO.....	39
3.	PHÂN TÍCH HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU GẠO CỦA CÔNG TY TNHH CHẤN THÀNH & MVW: .....	40
3.1.	PHẦN GIỚI THIỆU .....	40
3.1.1.	TIÊU ĐỀ:.....	40
3.1.2.	SỐ HỢP ĐỒNG.....	40
3.1.3.	ĐỊA ĐIỂM VÀ THỜI GIAN KÍ KẾT HỢP ĐỒNG.....	41
3.1.4.	TÊN VÀ ĐỊA CHỈ CÁC BÊN .....	41
3.2.	CÁC ĐIỀU KHOẢN, ĐIỀU KIỆN .....	42
3.2.1.	TÊN HÀNG, QUI CÁCH.....	42
3.2.2.	BAO BÌ:.....	49
3.2.3.	NHÃN HIỆU: .....	50
3.2.4.	GIAO HÀNG:.....	50
3.2.5.	XUẤT XỨ: Việt Nam. ....	52
3.2.6.	TÊN HÀNG/ KHỐI LƯỢNG/ GIÁ CẢ/ TỔNG SỐ TIỀN GIAO: .....	52
3.2.7.	HUN TRÙNG:.....	59
3.2.8.	KHỐI LƯỢNG VÀ CHẤT LƯỢNG:.....	61
3.2.9.	THANH TOÁN:.....	62
3.2.10.	THUẾ VÀ GIẤY PHÉP:.....	66
3.2.11.	BẮT KHẢ KHÁNG:.....	68
3.2.12.	TRỌNG TÀI:.....	70
3.3.	GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HỢP ĐỒNG:.....	73
<b>III.</b>	<b>HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN CỦA CÔNG TY CADOVIMEX</b>	
<b>II:</b>	<b>77</b>	
1.	GIỚI THIỆU CÔNG TY .....	77
1.1.	Thông tin chung .....	77

1.2. Lịch sử hình thành và phát triển: .....	78
1.3. Sản phẩm và khách hàng chính.....	79
1.4. Cơ sở vật chất – kỹ thuật.....	79
1.5. Cơ cấu quản lý bộ máy công ty: .....	81
1.6. Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm (từ khi thành lập đến nay):.....	85
<b>2. PHÂN TÍCH HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN CỦA CÔNG TY CADOVIMEX II:</b> .....	<b>87</b>
2.1. PHẦN MỞ ĐẦU:.....	87
2.2. PHÂN TÍCH CÁC ĐIỀU KHOẢN TRONG HỢP ĐỒNG:.....	88
2.2.1. Commodities, Sizes, Quantities, Unit price, Packing: .....	88
2.2.2. Total Amount: .....	99
2.2.3. Shipment: .....	99
2.2.4. Quality:.....	100
2.2.5. Required documents:.....	102
2.2.6. Payment:.....	105
2.2.7. Force Majeure: .....	109
2.2.8. Arbitration:.....	113
<b>3. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN CỦA CÔNG TY CADOVIMEX II:</b> .....	<b>116</b>
<b>IV. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ VỚI NHÀ NƯỚC VÀ CÁC CƠ QUAN CÓ CHỨC NĂNG:</b> .....	<b>118</b>
<b>V. KẾT LUẬN:</b> .....	<b>120</b>
<i>Tài liệu tham khảo</i> .....	121
<b>PHỤ LỤC</b> .....	<b>123</b>
PHỤ LỤC 1 .....	123
PHỤ LỤC 2 .....	131
PHỤ LỤC 3 .....	143

PHỤ LỤC 4 .....	144
PHỤ LỤC 5 .....	145
PHỤ LỤC 6 .....	150
PHỤ LỤC 7 .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## I. CƠ SỞ LÝ THUYẾT:

Hợp đồng thương mại quốc tế là sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ thương mại quốc tế. Hợp đồng thương mại quốc tế có rất nhiều loại, chẳng hạn như hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, hợp đồng cung ứng dịch vụ, hợp đồng chuyển giao công nghệ... Sau đây là nội dung Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, một trong những loại Hợp đồng thương mại quốc tế thường gặp có liên quan trực tiếp đến quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

### 1. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:

Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (còn được gọi là hợp đồng mua bán ngoại thương hoặc hợp đồng xuất nhập khẩu) là hợp đồng mua bán hàng hóa có tính chất quốc tế (có yếu tố nước ngoài, có nhân tố nước ngoài). Tính chất quốc tế của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được hiểu không giống nhau tùy theo quan điểm của luật pháp từng nước.

- *Theo Công ước Lahaye năm 1964 về mua bán quốc tế các động sản hữu hình:* tính chất quốc tế thể hiện ở các tiêu chí như: các bên giao kết có trụ sở thương mại ở các nước khác nhau và hàng hóa, đối tượng của hợp đồng, được chuyển qua biên giới một nước, hoặc là việc trao đổi ý chí giao kết hợp đồng giữa các bên được lập ở những nước khác nhau (Điều 1 của Công ước).

Nếu các bên giao kết không có trụ sở thương mại thì sẽ dựa vào nơi cư trú thường xuyên của họ. Yếu tố quốc tịch của các bên không có ý nghĩa trong việc xác định yếu tố nước ngoài của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

- *Theo Công ước Viên năm 1980 của Liên Hiệp Quốc về Hợp đồng Mua bán Quốc tế Hàng hóa (United Nations Convention on Contracts for International Sales of Goods, Vienna 1980 - CISG, gọi tắt là Công ước Viên năm 1980):* tính chất quốc tế được xác định chỉ bởi một tiêu chuẩn duy nhất, đó là các bên giao kết hợp đồng có trụ sở thương mại đặt ở các nước khác nhau (điều 1 Công ước Viên năm

1980). Và, giống như Công ước Lahaye năm 1964, Công ước này cũng không quan tâm đến vấn đề quốc tịch của các bên khi xác định tính chất quốc tế của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế.

**Khác với Công ước Lahaye năm 1964, Công ước Viên năm 1980 không đưa ra tiêu chí hàng hoá phải được chuyển qua biên giới của một nước để xác định tính chất quốc tế của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế.**

- **Theo quan điểm của Pháp:** khi xác định yếu tố quốc tế của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế, người ta căn cứ vào hai tiêu chuẩn kinh tế và pháp lý. Theo các tiêu chuẩn kinh tế, một hợp đồng quốc tế là hợp đồng tạo nên sự di chuyển qua lại biên giới các giá trị trao đổi tương ứng giữa hai nước, nói cách khác, hợp đồng đó thể hiện quyền lợi của thương mại quốc tế. Theo tiêu chuẩn pháp lý, một hợp đồng được coi là hợp đồng quốc tế nếu nó bị chi phối bởi các tiêu chuẩn pháp lý của nhiều quốc gia như quốc tịch, nơi cư trú của các bên, nơi thực hiện nghĩa vụ hợp đồng, nguồn vốn thanh toán...

**- Theo quan điểm của Việt Nam:**

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 không đưa ra tiêu chí để xác định tính chất quốc tế của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế mà liệt kê những hoạt động được coi là mua bán hàng hóa quốc tế. Điều 27 nêu rõ mua bán quốc tế được thực hiện dưới các hình thức xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập và chuyển khẩu.

*“Xuất khẩu hàng hoá là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật” (Điều 28 Khoản 1).*

*“Nhập khẩu hàng hoá là việc hàng hoá được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật” (Điều 28 Khoản 2).*



*“Tạm nhập, tái xuất hàng hoá là việc hàng hoá được đưa từ lãnh thổ nước ngoài hoặc từ các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật Việt Nam, có làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và làm thủ tục xuất khẩu chính hàng hoá đó ra khỏi Việt Nam” (Điều 29 Khoản 1).*

*“Tạm xuất, tái nhập hàng hoá là việc hàng hoá được đưa ra nước ngoài hoặc đưa vào các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật, có làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam và làm thủ tục nhập khẩu lại chính hàng hoá đó vào Việt Nam” (Điều 29 Khoản 2).*

*“Chuyển khẩu hàng hoá là việc mua hàng từ một nước, vùng lãnh thổ để bán sang một nước, vùng lãnh thổ ngoài lãnh thổ Việt Nam mà không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam” (Điều 30 Khoản 1).*

**❖ Chuyển khẩu hàng hóa được thực hiện theo các hình thức sau:**

- Hàng hóa được vận chuyển thẳng từ nước XK đến nước NK không qua cửa khẩu VN.
- Hàng hóa được vận chuyển từ nước XK đến nước NK có qua cửa khẩu VN nhưng không làm thủ tục NK vào VN và không làm thủ tục XK ra khỏi VN.
- Hàng hóa được vận chuyển từ nước XK đến nước NK có qua cửa khẩu VN và đưa vào kho ngoại quan, khu vực trung chuyển hàng hóa tại các cảng VN, không làm thủ tục NK vào VN và không làm thủ tục XK ra khỏi VN.

Với năm khái niệm về xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập và chuyển khẩu nêu trên, có thể thấy Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 đã sử dụng tiêu chí hàng hóa phải là động sản; hàng có thể được di chuyển qua biên giới

của Việt Nam hoặc qua biên giới của một nước (vùng lãnh thổ); hoặc di chuyển qua khu chế xuất, khu vực hải quan riêng... để xem xét tính quốc tế của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

Như vậy, nếu đối tượng của hợp đồng mua bán là bất động sản thì hợp đồng đó không phải là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế cho dù bất động sản được bán cho người nước ngoài. Mua bán bất động sản với người nước ngoài phải theo một cơ chế pháp lý riêng.

## **2. Đặc điểm của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế:**

So với hợp đồng mua bán trong nước, hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có những đặc điểm sau đây:

### ***2.1. Về chủ thể:***

Chủ thể của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế là các bên, người bán và người mua, có trụ sở thương mại đặt ở các nước khác nhau. Luật Thương mại Việt Nam 2005 còn quy định thêm: giữa các bên có trụ sở cùng trên lãnh thổ Việt Nam nhưng một bên trong nội địa còn bên kia ở trong các khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.

### ***2.2. Về đối tượng của hợp đồng:***

Hàng hoá là đối tượng của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế là động sản, tức là hàng có thể chuyển qua biên giới của một nước.

### ***2.3. Về đồng tiền thanh toán:***

Tiền tệ dùng để thanh toán thường là nội tệ hoặc có thể là ngoại tệ đối với các bên. Ví dụ: hợp đồng được giao kết giữa người bán Việt Nam và người mua Hà Lan, hai bên thoả thuận sử dụng đồng euro làm đồng tiền thanh toán. Lúc này, đồng euro là ngoại tệ đối với phía người bán Việt Nam nhưng lại là nội tệ đối với người mua Hà Lan. Tuy nhiên, cũng có trường hợp đồng tiền thanh toán đều là nội tệ của cả hai bên,

như trường hợp các doanh nghiệp thuộc các nước trong cộng đồng châu Âu sử dụng đồng euro làm đồng tiền chung.

#### **2.4. Về ngôn ngữ của hợp đồng:**

Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thường được ký kết bằng tiếng nước ngoài, trong đó phần lớn là được ký bằng tiếng Anh. Điều này đòi hỏi các bên phải giỏi ngoại ngữ.

#### **2.5. Về cơ quan giải quyết tranh chấp:**

Tranh chấp phát sinh từ việc giao kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có thể là toà án hoặc trọng tài của một trong hai nước hoặc nước thứ ba. Và một lần nữa, vấn đề ngoại ngữ lại được đặt ra nếu muốn chủ động tranh tụng tại toà án hoặc trọng tài nước ngoài.

#### **2.6. Về luật điều chỉnh hợp đồng (luật áp dụng cho hợp đồng):**

Luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế mang tính chất đa dạng và phức tạp. Điều này có nghĩa là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế có thể phải chịu sự điều chỉnh không phải chỉ của luật pháp nước đó mà cả của luật nước ngoài (luật nước người bán, luật nước người mua hoặc luật của bất kỳ một nước thứ ba nào), thậm chí phải chịu sự điều chỉnh của điều ước quốc tế, tập quán thương mại quốc tế hoặc cả án lệ (tiền lệ pháp) để điều chỉnh hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế.

Hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế, dù được giao kết hoàn chỉnh, chi tiết đến đâu, bản thân nó cũng không thể dự kiến, chứa đựng tất cả những vấn đề, những tình huống có thể phát sinh trong thực tế. Do đó, cần phải bổ sung cho hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế một cơ sở pháp lý cụ thể bằng cách lựa chọn luật áp dụng cho hợp đồng đó. Vì hợp đồng mua bán có tính chất quốc tế nên luật điều chỉnh hợp đồng này cũng có thể là luật người người bán, cũng có khi là luật nước người mua... Nếu luật áp dụng là luật nước người mua thì luật này là luật nước ngoài đối với người

bán. Người bán phải có sự hiểu biết về nó, trong đó ít ra người bán phải hiểu rõ được luật này có bảo vệ quyền lợi cho người bán hay không. Và ngược lại, đối với người mua cũng vậy. Như vậy, không chỉ người bán và người mua cần có sự hiểu biết để lựa chọn, để tuân thủ luật áp dụng mà ngay cả cơ quan giải quyết tranh chấp (tòa án hoặc trọng tài) cũng phải nghiên cứu vấn đề luật áp dụng cho hợp đồng đó thì mới có thể làm tốt được chức năng, nhiệm vụ của mình.

Theo nguyên tắc chung của tư pháp quốc tế, trong mua bán hàng hóa quốc tế, các bên có quyền tự do thoả thuận chọn nguồn luật áp dụng cho quan hệ hợp đồng của mình. Nguồn luật đó có thể là luật quốc gia, điều ước quốc tế về thương mại hoặc tập quán thương mại quốc tế và thậm chí cả các án lệ (tiền lệ xét xử). Tuy nhiên, điều quan trọng ở đây là nên chọn nguồn luật nào, làm thế nào để chọn được nguồn luật thích hợp nhất để có thể bảo vệ được quyền lợi của mình? Để chọn được luật áp dụng phù hợp, cần phải nắm được một số nguyên tắc sau đây.

#### ***a. Lựa chọn luật quốc gia***

***Khi nào luật quốc gia trở thành luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế?***

***Khi hợp đồng quy định:*** Có hai cách quy định. Cách thứ nhất là các bên quy định về luật áp dụng ngay từ giai đoạn đàm phán, ký kết hợp đồng, bằng cách chỉ rõ trong hợp đồng rằng luật của một nước nào đó sẽ được áp dụng cho hợp đồng. Trường hợp này gọi là các bên đã quy định trong hợp đồng điều khoản luật áp dụng cho hợp đồng. Ví dụ:

*“Mọi vấn đề không được quy định hoặc quy định không đầy đủ trong hợp đồng này sẽ được giải quyết theo luật Việt Nam”*

Hoặc:

*“Các vấn đề phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này được giải quyết theo luật nước người bán”.*

Khi tranh chấp phát sinh, các bên và tòa án có thể dựa vào luật Việt Nam hoặc luật nước người bán để giải quyết.

Cách thứ hai là các bên thoả thuận lựa chọn luật quốc gia là luật áp dụng cho hợp đồng sau khi ký kết hợp đồng, thậm chí khi tranh chấp phát sinh. Cách này được các bên áp dụng khi trong hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế mà các bên đã ký trước đó không có điều khoản về luật áp dụng. Trong thực tế, cách này là rất khó áp dụng vì các bên khó có thể đạt được một sự nhất trí về việc chọn luật áp dụng khi mà tranh chấp đã phát sinh: người bán thì chỉ muốn áp dụng luật của nước nào bảo vệ được quyền lợi cho mình trong khi đó người mua cũng chỉ muốn áp dụng luật của nước bảo vệ được quyền lợi cho mình. Trong trường hợp này, hai bên chỉ đạt được sự thống nhất khi luật được lựa chọn là luật không nghiêng quá về bảo vệ quyền lợi cho bên nào. Công ước Viên năm 1980 là giải pháp tối ưu cho các bên trong trường hợp này.

***Khi toà án hoặc trọng tài quyết định:***

Điều 7 khoản 2 của Pháp lệnh Trọng tài Thương mại năm 2003 quy định: “*Đối với vụ tranh chấp có yếu tố nước ngoài, Hội đồng Trọng tài áp dụng pháp luật do các bên lựa chọn (...)*

*Trong trường hợp các bên không lựa chọn được pháp luật để giải quyết vụ tranh chấp thì Hội đồng Trọng tài quyết định”.*

Như vậy, Trọng tài thương mại Việt Nam sẽ có quyền chọn luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế khi phát sinh tranh chấp nếu như các bên không thoả thuận được luật áp dụng.

***Khi hợp đồng mẫu quy định:***

Trong rất nhiều hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, để tiết kiệm thời gian, các bên thường chỉ quy định những nội dung cơ bản liên quan đến đối tượng mua bán và giá cả. Những nội dung còn lại, các bên thường dẫn chiếu đến hợp đồng mẫu. Hợp

đồng mẫu thường được các tập đoàn, công ty buôn bán lớn soạn thảo. Ví dụ: Hợp đồng mẫu của ITC về mua bán quốc tế hàng hóa dễ hỏng (The ITC Model Contract for the International Sale of Perishable Goods), Hợp đồng mẫu của ICC về hàng hóa được sản xuất để bán lại (The ICC Model International Sale Contract on Manufactured Goods Intended for Resale) v.v... Những hợp đồng mẫu này chỉ có giá trị khi được các bên tham chiếu bằng cách chỉ rõ trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế rằng quyền và nghĩa vụ của các bên được điều chỉnh bởi hợp đồng mẫu kèm theo. Trong trường hợp này, hợp đồng mẫu sẽ có giá trị bắt buộc đối với các bên và, nếu trong hợp đồng mẫu có quy định điều khoản về luật áp dụng thì luật đó đương nhiên sẽ là luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế mà hai bên đã ký kết.

Như vậy, luật quốc gia của một nước có thể tác động đến mối quan hệ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thông qua những cách thức nêu trên (xem hình 1). Mà những cách thức này đôi khi lại không được các bên chú ý. Điều này cho thấy rõ vì sao các doanh nghiệp Việt Nam phải nghiên cứu vấn đề này, để không rơi vào thế bị động.

**b. Lựa chọn tập quán quốc tế về thương mại**

Tập quán quốc tế về thương mại có thể là luật áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế.

Tập quán quốc tế về thương mại là những thói quen, phong tục về thương mại được nhiều nước áp dụng và áp dụng một cách thường xuyên với nội dung rõ ràng để dựa vào đó các bên xác định quyền và nghĩa vụ với nhau.

Thông thường, tập quán quốc tế về thương mại được chia thành ba nhóm: các tập quán có tính chất nguyên tắc; các tập quán thương mại quốc tế chung và các tập quán thương mại khu vực.

**Tập quán có tính chất nguyên tắc:** là những tập quán cơ bản, bao trùm được hình thành trên cơ sở các nguyên tắc cơ bản của luật quốc tế và luật quốc gia như nguyên tắc tôn trọng chủ quyền quốc gia, nguyên tắc bình đẳng giữa các dân tộc. Ví dụ: Toà án (hoặc trọng tài) của nước nào thì có quyền áp dụng các quy tắc tố tụng của nước đó khi giải quyết những vấn đề về thủ tục tố tụng trong các tranh chấp về hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế.

**Tập quán thương mại quốc tế chung:** là các tập quán thương mại được nhiều nước công nhận và được áp dụng ở nhiều nơi, nhiều khu vực trên thế giới. Ví dụ: Incoterms năm 2000 (Các Điều kiện Thương mại Quốc tế) do Phòng Thương mại Quốc tế tập hợp và soạn thảo được rất nhiều quốc gia trên thế giới thừa nhận và áp dụng trong hoạt động mua bán hàng hoá quốc tế. Hay UCP 500 do ICC ban hành đưa ra các quy tắc để thực hành thống nhất về thư tín dụng cũng được nhiều quốc gia trên thế giới áp dụng vào hoạt động thanh toán quốc tế.

**Tập quán thương mại khu vực (địa phương):** là các tập quán thương mại quốc tế được áp dụng ở từng nước, từng khu vực hoặc từng cảng. Ví dụ: ở Hoa Kỳ cũng có điều kiện cơ sở giao hàng FOB. Điều kiện FOB Hoa Kỳ được đưa ra trong “Định nghĩa ngoại thương của Mỹ sửa đổi năm 1941”, theo đó có 6 loại FOB mà quyền và nghĩa vụ của bên bán, bên mua rất khác biệt so với điều kiện FOB trong Incoterms năm 2000. Chẳng hạn, với FOB người chuyên chở nội địa quy định tại điểm khởi hành nội địa quy định (named inland carrier at named inland point of departure), người bán chỉ có nghĩa vụ đặt hàng hoá trên hoặc trong phương tiện chuyên chở hoặc giao cho người chuyên chở nội địa để bốc hàng.

### ***Khi nào tập quán quốc tế về thương mại sẽ được áp dụng?***

Tập quán quốc tế về thương mại sẽ được áp dụng cho hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế khi:

- Hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế quy định.

- Các điều ước quốc tế liên quan quy định.

- Luật thực chất (luật quốc gia) do các bên lựa chọn không có hoặc có nhưng không đầy đủ.

Tập quán quốc tế về thương mại chỉ có giá trị bổ sung cho hợp đồng. Vì vậy, những vấn đề gì hợp đồng đã quy định thì tập quán quốc tế không có giá trị, hay nói cách khác, hợp đồng mua bán hàng hóa có giá trị pháp lý cao hơn so với tập quán thương mại quốc tế. Khi áp dụng, cần chú ý là do tập quán quốc tế về thương mại có nhiều loại nên để tránh sự nhầm lẫn hoặc hiểu không thống nhất về một tập quán nào đó, cần phải quy định cụ thể tập quán đó trong hợp đồng.

### **3. Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế:**

Hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế cũng là vấn đề mà các doanh nghiệp Việt Nam cần đặc biệt chú ý.

Khi nói đến hình thức của hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế thường có hai quan điểm:

***Quan điểm thứ nhất:*** hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế có thể được ký kết bằng lời nói, bằng văn bản, bằng hành vi hay bằng bất kỳ hình thức nào khác do các bên tự do thoả thuận. Các nước theo quan điểm này hầu hết là các nước có nền kinh tế thị trường phát triển, như Anh, Pháp, Mỹ...

***Quan điểm thứ hai:*** Hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế phải được ký kết dưới hình thức văn bản. Những nước nêu ra quan điểm này là một số nước có nền kinh tế đang chuyển đổi như Việt Nam. Điều 27 khoản 2 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 quy định: “*Mua bán hàng hoá quốc tế phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản hoặc bằng các hình thức có giá trị pháp lý tương đương*”. Các hình thức có giá trị pháp lý tương đương ở đây bao gồm điện báo, telex, fax, thông



điệp dữ liệu và các hình thức khác theo quy định của pháp luật (điều 3 khoản 15 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005).

Sự bất đồng quan điểm này làm cho Công ước Viên năm 1980 về Hợp đồng mua bán quốc tế hàng hoá phải lựa chọn sự dung hòa bằng cách đưa vào Công ước những quy định theo hướng công nhận cả hai điều khoản liên quan đến hình thức của hợp đồng. Điều 11 của Công ước quy định rằng hợp đồng mua bán quốc tế hàng hoá có thể được ký kết bằng lời nói và không cần thiết phải tuân thủ bất kỳ yêu cầu nào khác về mặt hình thức của hợp đồng. Còn điều 96 thì lại cho phép các quốc gia bảo lưu, không áp dụng điều 11 trên nếu luật pháp của quốc gia đó quy định hình thức văn bản là bắt buộc đối với hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế. Điều này có nghĩa là, nếu Việt Nam tham gia vào Công ước thì Việt Nam được quyền bảo lưu không áp dụng điều 11 của Công ước vì pháp luật Việt Nam quy định hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế phải được ký kết bằng văn bản.

Lời khuyên cho các doanh nghiệp Việt Nam là mọi hợp đồng mua bán ký với các đối tác nước ngoài phải được lập bằng văn bản. Ký bằng văn bản sẽ giúp các bên có được bằng chứng đầy đủ khi phải ra tranh tụng trong trường hợp có tranh chấp phát sinh. Ký bằng văn bản sẽ tạo điều kiện cho sự kiểm tra, giám sát việc thực hiện hợp đồng có hiệu quả hơn. Ngoài ra, ký hợp đồng bằng văn bản cũng tỏ rõ nhiều ưu thế hơn so với hình thức phi văn bản.

**Bảng : So sánh lợi ích của hình thức văn bản và hình thức miệng**

<b>Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế</b>	
<b>Văn bản</b>	<b>Miệng</b>
<b>Tính an toàn</b>	
Cả hai bên đều biết chính xác là họ	Sau một thời gian cả hai bên có thể

đã thỏa thuận điều gì, nếu có liên quan đến điều gì thì có thể kiểm tra lại trong hợp đồng	không đồng ý về những cái đã hứa với nhau.
<b>Tính toàn diện</b>	
Khi thảo hợp đồng các bên có thể thỏa thuận về những điều khoản phụ mà họ quên khi thảo luận trực tiếp	Một số điều khoản nhỏ nhưng quan trọng có thể sẽ không được đề cập. Điều đó sẽ trở thành vấn đề khi hợp đồng “trục trặc”
<b>Liên quan tới người thứ ba</b>	
Nếu bên thứ ba (ví dụ công ty mẹ) muốn nghiên cứu hợp đồng thì dạng văn bản dễ chuyển và dễ hiểu hơn	Hợp đồng miệng sẽ khó giải thích cho người thứ ba. Điều này có thể gây ra nhiều vấn đề trong các công ty đa quốc gia ở các nước phát triển
<b>Tính rõ ràng</b>	
Khi xảy ra tranh chấp, kiện tụng thì hợp đồng văn bản sẽ là bằng chứng cho những gì hai bên đã thỏa thuận	Nếu có tranh chấp, cơ quan xét xử không thể phán đoán được hai bên đã thỏa thuận với nhau những gì.

Bên cạnh đó, khi nói đến hình thức hợp đồng mua bán ngoại thương, cũng cần lưu ý đến cái gọi là: “hình thức có giá trị pháp lý tương đương văn bản” như điều 3 khoản 15 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 quy định. Thực chất điều này là nói về hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế được ký dưới dạng hợp đồng điện tử. Điều 33 Luật Giao dịch điện tử năm 2005 quy định: “Hợp đồng điện tử là

hợp đồng được thiết lập dưới dạng thông điệp dữ liệu”. Nói cách khác, hợp đồng điện tử là hợp đồng được ký kết thông qua các phương tiện điện tử như thư điện tử, điện báo, fax, telex, thông điệp dữ liệu và các hình thức khác theo quy định của pháp luật. Điều này có nghĩa là pháp luật thương mại Việt Nam đã thừa nhận những hợp đồng ký bằng fax, thư điện tử...có giá trị pháp lý như ký bằng văn bản. Tuy nhiên, các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý rằng bên cạnh những tiện ích mà hợp đồng điện tử mang lại, các bên phải đối mặt với nhiều rủi ro cả về mặt kỹ thuật, cả về mặt thương mại cũng như cả về mặt pháp lý.

Một hợp đồng được hình thành khi một đề nghị giao kết hợp đồng (thường được gửi dưới dạng một đơn chào hàng) được chấp nhận. Đối với hợp đồng điện tử, các vấn đề có thể phát sinh khi một đơn chào hàng hoặc một sự chấp nhận bị mạo danh bởi một người nào đó không có thẩm quyền về mặt pháp lý để ràng buộc công ty với hợp đồng. Trong một số trường hợp, doanh nghiệp có thể nhận được đơn chào hàng hay đơn đặt hàng được ký bởi một chữ ký không đảm bảo an toàn, ví dụ như loại chữ ký gồm các ký tự đơn giản, chữ ký là một bản quét chữ ký viết tay, v.v... Trong trường hợp như vậy, doanh nghiệp cần có một thư điện tử yêu cầu đối tác xác nhận thông tin đã nêu nhằm tránh những rủi ro có thể phát sinh. Nếu doanh nghiệp không có sự xác nhận lại như thế hoặc không có những thủ tục ràng buộc, rất có khả năng một người khác đang lợi dụng những thông tin của bên đối tác để gửi đơn chào hàng hoặc đơn đặt hàng giả. Nếu thực hiện việc giao hàng (hoặc cung ứng dịch vụ) theo những đơn chào hàng, đơn đặt hàng đó, doanh nghiệp sẽ gánh chịu thiệt hại về vật chất do gặp rủi ro không lấy được tiền hàng.

Bên cạnh đó, đối với hợp đồng điện tử, vấn đề về lưu trữ chữ ký điện tử cũng là vấn đề phức tạp. Doanh nghiệp sử dụng chữ ký điện tử cần phải có sự đảm bảo về việc bảo mật cho các chữ ký dạng này được lưu giữ trong các máy vi tính vì trong trường hợp bất kỳ, nếu một người nào tiếp cận được với chữ ký đó và dùng nó để ký hợp đồng thì doanh nghiệp không còn cách nào khác là phải công nhận hiệu lực của

hợp đồng điện tử đã ký kết trước đối tác của mình, về mặt pháp lý, dù điều đó bất lợi cho mình. Hoặc nếu doanh nghiệp để lọt mật mã vào tay người khác, người này có thể giả mạo doanh nghiệp để giao kết hợp đồng điện tử với đối tác. Trong những trường hợp như vậy, doanh nghiệp có thể sẽ chịu rất nhiều rủi ro như: mất danh tiếng, phải thực hiện những hợp đồng không phải do mình ký, đối tác không tin tưởng v.v...

Nếu có tranh chấp xảy ra, bất lợi sẽ rơi vào doanh nghiệp không có khả năng bảo mật và kiểm soát việc sử dụng các phương tiện điện tử, bởi vì, bằng chứng để chứng minh nhằm ràng buộc bên có hành vi mạo nhận hoặc lừa đảo là rất khó khăn và tốn kém. Nói chung, các toà án sẽ không bắt giữ các cá nhân hoặc tổ chức bị mạo danh với các điều khoản của hợp đồng, tuy nhiên nếu do tính cầu thả của các cá nhân hoặc tổ chức này khiến cho việc giả mạo phát triển tới mức thành lừa đảo thì họ có thể bị toà án buộc tội cho việc phá vỡ hợp đồng. Ví dụ, nếu một công ty cầu thả trong việc bảo vệ mật khẩu và khiến cho người giả mạo dễ dàng gia nhập vào hệ thống của công ty và chấp nhận đơn chào hàng, toà án có thể bắt công ty này phải thực hiện hợp đồng.

#### **4. Phân loại hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:**

##### **4.1. Căn cứ vào thời gian thực hiện hợp đồng:**

- **Hợp đồng ngắn hạn:** thường được ký kết trong thời gian ngắn, có thể chỉ thực hiện nghĩa vụ 1 lần và sau khi hai bên đã hoàn thành nghĩa vụ của mình thì quan hệ pháp lý giữa hai bên về hợp đồng đó cũng chấm dứt.
- **Hợp đồng dài hạn:** có thời gian thực hiện lâu dài và trong thời gian đó việc giao hàng, thanh toán được tiến hành nhiều lần.

##### **4.2. Căn cứ vào hình thức kinh doanh:**

- **Hợp đồng xuất khẩu:** là hợp đồng bán hàng cho người mua có trụ sở kinh doanh ở nước ngoài (hoặc khu vực hải quan riêng) nhằm thực hiện

chuyển giao hàng hóa đó ra nước ngoài, đồng thời di chuyển quyền sở hữu hàng hóa đó sang tay người mua.

- **Hợp đồng nhập khẩu:** là hợp đồng mua hàng của người bán có trụ sở kinh doanh ở nước ngoài (hoặc khu vực hải quan riêng) rồi đưa hàng đó vào nước mình nhằm phục vụ cho sản xuất, chế biến, tiêu dùng trong nước.
- **Hợp đồng tạm nhập, tái xuất:** là hợp đồng xuất khẩu những hàng hóa mà trước kia đã nhập từ nước ngoài, không qua tái chế biến hay sản xuất gì ở trong nước mình.
- **Hợp đồng tạm xuất, tái nhập:** là hợp đồng mua lại những hàng hóa do nước mình sản xuất mà trước kia đã bán ra nước ngoài, chưa qua chế biến gì ở nước ngoài. Việc tái nhập khẩu không có ý nghĩa lớn trong ngoại thương các nước.
- **Hợp đồng chuyển khẩu:** là hợp đồng mua hàng từ một nước để bán sang một nước khác mà không làm thủ tục nhập khẩu vào và thủ tục xuất khẩu ra khỏi nước chuyển khẩu.

### **5. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:**

**1- Hợp đồng phải được ký kết trên cơ sở tự nguyện thỏa thuận ý chí giữa các Bên,** đó chính là sự thuận mua vừa bán. Người bán nhất trí giao hàng mà người mua muốn mua; người mua nhận hàng và trả tiền theo cam kết. Hợp đồng chỉ có hiệu lực pháp lý nếu được ký kết không vi phạm các trường hợp pháp luật ngăn cấm như: có sự cưỡng bức, đe dọa; có sự lừa dối; có sự nhầm lẫn.

**2- Chủ thể của hợp đồng phải hợp pháp.** Chủ thể của hợp đồng là các thương nhân ( cá nhân và pháp nhân theo pháp luật ) có trụ sở kinh doanh đặt tại các quốc gia khác nhau và có đủ tư cách pháp lý. Tư cách pháp lý của các thương nhân này được xác định căn cứ theo pháp luật của nước mà thương nhân đó có trụ sở.

Pháp luật Việt Nam hiện hành đã có những sửa đổi khá cơ bản về quyền kinh doanh xuất nhập khẩu của thương nhân:

- Theo **Nghị định số 33/CP** của Chính Phủ ngày 19/4/1994 về quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất nhập khẩu, muốn được kinh doanh xuất nhập khẩu các thể nhân hoặc pháp nhân **phải có Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu do Bộ thương mại cấp.**

Đối với doanh nghiệp chuyên kinh doanh xuất nhập khẩu, để được cấp Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu doanh nghiệp phải đáp ứng đủ 4 điều kiện:

+ Là doanh nghiệp được thành lập theo đúng luật pháp và cam kết tuân thủ các quy định của luật pháp hiện hành;

+ Hoạt động theo đúng ngành hàng đã đăng ký khi thành lập doanh nghiệp;

+ Doanh nghiệp phải có mức vốn lưu động tối thiểu tính bằng tiền Việt Nam tương đương 200 000 USD tại thời điểm đăng ký kinh doanh xuất nhập khẩu. Riêng đối với các doanh nghiệp thuộc các tỉnh miền núi và các tỉnh có khó khăn về kinh tế, các doanh nghiệp kinh doanh những mặt hàng cần khuyến khích xuất khẩu mà không đòi hỏi nhiều vốn, mức vốn lưu động nêu trên được quy định tương đương 100 000 USD;

+ Có đội ngũ cán bộ đủ trình độ kinh doanh, ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương.

Đối với doanh nghiệp sản xuất, muốn được cấp Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu cần phải:

+ Được thành lập theo đúng luật pháp;

+ Có cơ sở sản xuất hàng xuất khẩu ổn định và có thị trường tiêu thụ ở nước ngoài;

+ Có đội ngũ cán bộ đủ trình độ kinh doanh, ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương.

Nếu có đủ 3 điều kiện trên, các doanh nghiệp sản xuất được quyền trực tiếp xuất khẩu hàng hoá do mình sản xuất và nhập khẩu vật tư nguyên liệu cần thiết cho sản xuất của chính doanh nghiệp.

Như vậy, theo quy định tại Nghị định này những doanh nghiệp chưa có Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu không phải là chủ thể của hợp đồng mua bán ngoại thương. Mọi hợp đồng mua bán ngoại thương do các doanh nghiệp này ký đều không có hiệu lực vì chủ thể ký kết phía Việt Nam không hợp pháp. Và thực tế ở Việt Nam trong một thời gian đã tồn tại những doanh nghiệp được quyền kinh doanh xuất nhập khẩu và những doanh nghiệp không được quyền kinh doanh xuất nhập khẩu.

- **Nghị định 57/1998/NĐ-CP** có hiệu lực pháp lý từ ngày 1/9/1998 đã tạo bước đột phá trong quy định về quyền kinh doanh xuất nhập khẩu đối với thương nhân. Theo đó, thương nhân là doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế, thành lập theo quy định của pháp luật, được phép xuất khẩu, nhập khẩu hàng hoá theo ngành nghề đã ghi trong **Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh sau khi đã đăng ký mã số doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu tại Cục Hải quan tỉnh, thành phố, không phải xin Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu tại Bộ thương mại**. Và kể từ ngày Nghị định 57 có hiệu lực pháp lý, các Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu do Bộ thương mại đã cấp hết hiệu lực thi hành. Như vậy, theo Nghị định 57, quyền kinh doanh xuất nhập khẩu đối với thương nhân đã được mở rộng cho tất cả các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp chỉ cần đăng ký mã số doanh nghiệp xuất nhập khẩu tại Cục Hải quan tỉnh, thành phố là được kinh doanh xuất nhập khẩu, không còn phải xin phép Bộ thương mại. Và cũng không còn sự phân biệt giữa doanh nghiệp được quyền và doanh nghiệp không được quyền kinh doanh xuất nhập khẩu nữa.

- **Nghị định 44/2001/NĐ-CP** đã tiếp tục mở rộng quyền kinh doanh xuất khẩu cho doanh nghiệp khi quy định **thương nhân có thể xuất khẩu tất cả các loại hàng hoá**

**không phụ thuộc vào ngành nghề được ghi trong Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, trừ những hàng hoá thuộc danh mục cấm xuất khẩu.** Tuy nhiên, quyền kinh doanh **nhập khẩu của doanh nghiệp vẫn còn bị hạn chế.** Cụ thể, thương nhân chỉ được nhập khẩu những hàng hoá theo ngành nghề, ngành hàng ghi trong Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Đối với những hàng hoá thuộc Danh mục hàng hoá xuất nhập khẩu có điều kiện (hàng xuất khẩu, nhập khẩu có hạn ngạch, có giấy phép của Bộ thương mại hoặc Bộ quản lý chuyên ngành) thì thương nhân phải được cơ quan có thẩm quyền phân bổ hạn ngạch hoặc cấp giấy phép thì mới được tiến hành kinh doanh xuất nhập khẩu.

- Quyền kinh doanh xuất nhập khẩu của doanh nghiệp được mở rộng hơn nữa cùng với sự ra đời của **Nghị định 12/2006/NĐ-CP.** Nghị định 12/2006/NĐ-CP có hiệu lực từ ngày 1/5/2006 và thay thế cho Nghị định 57/1998/NĐ-CP và Nghị định 44/2001/NĐ-CP. Theo Nghị định 12, **thương nhân được xuất khẩu hàng hóa không phụ thuộc vào ngành nghề đăng ký kinh doanh trừ hàng hóa thuộc Danh mục cấm xuất khẩu, tạm ngừng xuất khẩu, hàng hóa thuộc Danh mục cấm nhập khẩu, tạm ngừng nhập khẩu.**

**3- Người ký kết hợp đồng có đủ thẩm quyền ký kết theo pháp luật của nước mà thương nhân đó có trụ sở.**

Theo quy định của pháp luật Việt Nam, người ký kết là người đại diện cho thương nhân đó theo luật hoặc theo ủy quyền. Đại diện theo luật là đại diện do pháp luật quy định, là người đứng đầu pháp nhân theo quy định của điều lệ pháp nhân hoặc quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Đại diện theo ủy quyền là đại diện được xác lập theo sự ủy quyền giữa người đại diện và người được đại diện. Phạm vi đại diện theo ủy quyền được xác lập theo sự ủy quyền và người đại diện chỉ được thực hiện giao dịch trong phạm vi đại diện. Ủy quyền phải được làm bằng văn bản và người ủy quyền phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về hành vi của người được ủy quyền trong phạm vi quy định của sự ủy quyền. (Điều 140-142 Bộ luật dân sự 2005).



**4- Đối tượng của hợp đồng phải hợp pháp.** Tức là hàng hoá theo hợp đồng phải là hàng hoá được phép mua bán theo qui định của pháp luật của nước bên mua và nước bên bán.

Theo qui định của pháp luật Việt Nam, thương nhân được xuất khẩu nhập khẩu hàng hóa không phụ thuộc vào ngành nghề đăng ký kinh doanh trừ hàng hóa thuộc Danh mục cấm xuất khẩu, tạm ngừng xuất khẩu, hàng hóa thuộc Danh mục cấm nhập khẩu, tạm ngừng nhập khẩu. Đối với hàng hóa xuất nhập khẩu theo giấy phép, thương nhân muốn xuất nhập khẩu phải có giấy phép của Bộ thương mại hoặc các Bộ quản lý chuyên ngành. (Điều 3,4 Nghị Định 12/2006/NĐ-CP). Danh mục hàng hoá cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu; Danh mục hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu theo giấy phép của Bộ thương mại; Danh mục hàng hoá thuộc diện quản lý chuyên ngành theo quy định của Việt Nam được quy định trong phụ lục số 01, 02 và 03 ban hành kèm theo Nghị định 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006.

**5- Nội dung của hợp đồng phải hợp pháp.** Nội dung của hợp đồng phải tuân thủ nguồn luật điều chỉnh hợp đồng. Nguồn luật điều chỉnh hợp đồng có thể được các bên thoả thuận quy định trong hợp đồng. Khi nguồn luật điều chỉnh hợp đồng không được quy định trong hợp đồng thì áp dụng theo quy tắc luật xung đột: "luật nước người bán", "luật nơi xảy ra tranh chấp", "luật nơi ký kết hợp đồng", "luật nơi thực hiện nghĩa vụ".

Pháp luật Việt Nam cũng đã có sửa đổi khá cơ bản về yêu cầu đối với nội dung của hợp đồng theo hướng phù hợp hơn với pháp luật quốc tế. Cụ thể:

- Theo quy định của Luật thương mại năm 1997 đã hết hiệu lực thi hành kể từ ngày 1/1/2006, hợp đồng mua bán hàng hoá phải có các nội dung chủ yếu là: tên hàng; số lượng; quy cách, chất lượng; giá cả; phương thức thanh toán; địa điểm và thời hạn giao nhận hàng. Việc quy định hợp đồng phải có 6 nội dung không thể thiếu như trên mâu thuẫn với nguyên lý cơ bản của pháp luật thương mại, theo đó quy định các chủ thể tham gia kinh doanh được tự do thoả thuận mọi giao dịch của mình. Mâu thuẫn rõ

ràng là giữa việc các chủ thể cùng lúc phải tuân thủ quy định bắt buộc gồm sáu nội dung của hợp đồng với việc pháp luật đã trao cho các chủ thể quyền tự do thoả thuận hợp đồng. Hơn nữa, Công ước của Liên Hiệp Quốc về hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế (gọi tắt là Công ước Viên 1980) hiện có hơn 60 nước phê chuẩn quy định tối thiểu về các nội dung bắt buộc này, chỉ xoay quanh ba điều khoản: tên hàng; số lượng và giá cả (Điều 14 Công ước Viên 1980).

- Vì những lý do trên, để phù hợp hơn với pháp luật quốc tế cũng như tôn trọng nguyên tắc tự do thoả thuận hợp đồng của các chủ thể, Bộ luật dân sự năm 2005 đã quy định khi ký kết hợp đồng, các bên ***có thể*** thoả thuận về những nội dung sau: Đối tượng của hợp đồng; số lượng, chất lượng; giá cả, phương thức thanh toán; thời hạn, địa điểm, phương thức thực hiện hợp đồng; quyền, nghĩa vụ của các bên; trách nhiệm do vi phạm hợp đồng; phạt vi phạm hợp đồng; các nội dung khác (Điều 402). Rõ ràng, quy định mới về nội dung của hợp đồng là nhằm giúp các bên xác định được thoả thuận cụ thể giữa họ chứ không phải để ràng buộc hay hạn chế quyền tự do hợp đồng của họ.

**6- Hình thức của hợp đồng phải hợp pháp.** Hình thức của hợp đồng phải tuân thủ nguồn luật điều chỉnh hợp đồng. Trong thực tiễn thương mại quốc tế, phần lớn các hợp đồng mua bán hàng hoá quốc tế đều được lập thành văn bản. Hình thức văn bản là cần thiết về phương diện chứng cứ trong giao dịch quốc tế.

## **6. Những trường hợp bất khả kháng trong Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.**

### **6.1. Sự kiện bất khả kháng:**

"Sự kiện bất khả kháng" là một thuật ngữ có nguồn gốc tiếng Pháp "force majeure" có nghĩa là "sức mạnh tối cao" hoặc "sức người không thể kháng cự nổi". Sự kiện này xảy ra chỉ sau khi ký hợp đồng, không phải do lỗi của bất kỳ bên tham gia hợp đồng nào, mà xảy ra ngoài ý muốn và các bên không thể dự đoán trước, cũng

như không thể tránh và khắc phục được, dẫn đến không thể thực hiện hoặc không thể thực hiện đúng hoặc đầy đủ nghĩa vụ, bên chịu sự cố này có thể được miễn trừ trách nhiệm của hợp đồng hoặc kéo dài thời gian thực hiện hợp đồng.

Sự kiện bất khả kháng có thể là những **hiện tượngdo thiên nhiên gây ra** (thiên tai) như lũ lụt, hỏa hoạn, bão, động đất, sóng thần... Việc coi các hiện tượng thiên tai có thể là sự kiện bất khả kháng được áp dụng khá thống nhất trong luật pháp và thực tiễn của các nước trên thế giới.

Sự kiện bất khả kháng cũng có thể là những **hiện tượng xã hội như chiến tranh**, bạo loạn, đảo chính, đình công, cấm vận, thay đổi chính sách của chính phủ... Tuy nhiên cách hiểu và thừa nhận các hiện tượng xã hội là sự kiện bất khả kháng là rất đa dạng trên toàn thế giới và nhiều điểm chưa có sự thống nhất.

Ngoài ra, trong thực tiễn, các bên trong quan hệ hợp đồng còn đưa **những sự kiện xảy ra cho chính bản thân mình là sự kiện bất khả kháng** như: thiếu nguyên liệu, mất điện, lỗi mạng vi tính, bên cung cấp chậm trễ giao hàng,... là sự kiện bất khả kháng để hưởng chế độ miễn trách nhiệm do sự kiện bất khả kháng. Về mặt lý luận thì các sự kiện này không đương nhiên được coi là sự kiện bất khả kháng nếu các bên không thỏa thuận.

Như vậy về mặt nguyên tắc chung, sự kiện bất khả kháng có những đặc điểm sau đây:

- Là sự kiện khách quan xảy ra sau khi ký hợp đồng;
- Là sự kiện xảy ra không do lỗi của các bên trong hợp đồng;
- Là sự kiện mà các bên trong hợp đồng không thể dự đoán và khống chế được.

## 6.2. Hậu quả của sự kiện bất khả kháng

Khi có sự kiện bất khả kháng xảy ra thì bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng sẽ:

- Được miễn trách nhiệm nếu nghĩa vụ không được thực hiện, không được thực hiện đầy đủ hoặc không được thực hiện đúng do sự kiện bất khả kháng gây ra;
- Được kéo dài thời hạn thực hiện hợp đồng nếu việc thực hiện hợp đồng bị chậm trễ do sự kiện bất khả kháng.

Ngoài ra, nếu sự kiện bất khả kháng kéo dài hoặc gây ra hậu quả nghiêm trọng dẫn đến việc thực hiện hợp đồng sẽ không có lợi cho các bên thì các bên có thể chấm dứt việc thực hiện hợp đồng.

### **6.3. Thủ tục thông báo khi có sự kiện bất khả kháng**

Theo thông lệ chung, khi có sự kiện bất khả kháng thì bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng phải gửi thông báo cho bên kia trong một thời hạn hợp lý. Tuy nhiên thông thường, các bên quy định rõ thời hạn thông báo và hậu quả của việc không thông báo: Nếu không thông báo thì sẽ mất quyền được miễn trách nhiệm hoặc kéo dài thời hạn thực hiện hợp đồng. Trong trường hợp nếu các bên không có thỏa thuận cụ thể về hậu quả của việc không thông báo, thì các bên sẽ tuân theo luật áp dụng để giải quyết. Theo nguyên tắc chung của phần lớn luật áp dụng, nếu bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng vi phạm nghĩa vụ thông báo thì sẽ không được hưởng quyền miễn trừ trách nhiệm do sự kiện bất khả kháng. Điều 79.4 của Công ước của Liên hiệp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế năm 1980 quy định: “Bên không thực hiện hợp đồng phải thông báo cho phía bên kia biết về trở ngại và ảnh hưởng của nó đến khả năng thực hiện hợp đồng. Nếu phía bên kia không nhận được thông báo về điều đó trong thời hạn hợp lý sau khi bên không thực hiện hợp đồng đã biết hoặc buộc phải biết về trở ngại đó, thì bên không thực hiện hợp đồng phải chịu trách nhiệm về những thiệt hại gây ra cho phía bên kia do không nhận được thông báo.” Do vậy, để bảo đảm lợi ích của mình, bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng cần:

- Gửi đến bên kia thông báo bằng văn bản (fax, telegraph, email, điện tín, thư bảo đảm,...) về sự kiện bất khả kháng trong thời hạn hợp đồng hoặc luật áp dụng quy định nếu không có quy định thì trong một thời gian hợp lý.
- Kèm theo thông báo là văn bản chứng nhận của cơ quan có thẩm quyền hoặc tài liệu, chứng cứ hợp pháp khác có giá trị chứng minh. Nếu một bên gửi cho bên kia một thông báo về sự kiện bất khả kháng mà không có tài liệu chứng minh thì chắc chắn sẽ không được chấp nhận. Vì vậy việc chuẩn bị các chứng cứ để được hưởng miễn trừ trách nhiệm do sự kiện bất khả kháng là rất cần thiết.

#### **6.4. Phương pháp xây dựng điều khoản bất khả kháng**

Khi có sự kiện bất khả kháng xảy ra và hậu quả là nghĩa hợp đồng không được thực hiện hoặc không được thực hiện đúng hoặc đầy đủ, thì các bên sẽ ứng xử như thế nào, cần được các bên đưa vào điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng. Thực tiễn hiện nay có ba phương pháp xây dựng điều khoản bất khả kháng

##### **6.4.1. Phương pháp trừu tượng hóa**

Theo phương pháp này, các bên sẽ đưa ra một định nghĩa khái quát về sự kiện bất khả kháng. Trong một bản hợp đồng có điều khoản bất khả kháng như sau: “Một bên không thể thực hiện được nghĩa vụ trong Hợp đồng này do sự kiện bất khả kháng là sự kiện xảy ra sau thời điểm ký kết hợp đồng này, mà các bên không có khả năng dự đoán, kiểm soát và ngăn chặn, sẽ được miễn trách nhiệm do không thực hiện nghĩa vụ...” Quy định này rất chung chung, mơ hồ và gây khó khăn cho việc diễn giải. Tranh chấp sẽ xảy ra, cơ quan tài phán cũng sẽ chỉ giải thích theo tinh thần của luật và ý kiến của các bên, nhiều khi sự giải thích không đạt được sự chính xác.

##### **6.4.2. Phương pháp liệt kê**

Đây là phương pháp mà nhiều thương gia dày dặn kinh nghiệm thích áp dụng. Theo phương pháp này, các bên sẽ liệt kê trong điều khoản bất khả kháng một

loạt các sự kiện cho phép bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng sẽ được miễn trách nhiệm hoặc kéo dài thời gian thực hiện hợp đồng.

Một điều khoản như vậy sẽ được xây dựng theo hướng sau: “Một bên bị ảnh hưởng bởi một trong những sự kiện được liệt kê dưới đây mà không thể thực hiện được nghĩa vụ hợp đồng thì sẽ được miễn trách nhiệm: hỏa hoạn, lũ lụt, động đất, sóng thần, chiến tranh, bạo loạn, cấm vận, bao vây hoặc các hạn chế khác của chính phủ về xuất khẩu hay nhập khẩu...”

Ưu điểm của cách tiếp cận này là rõ ràng, cụ thể, các bên sẽ không phải mất thời gian tranh cãi, giải thích, chỉ cần thuộc đúng trường hợp được liệt kê trong điều khoản này là bên bị ảnh hưởng sẽ được miễn trách nhiệm. Tuy nhiên, một nhược điểm của các tiếp cận này là dù có kinh nghiệm phong phú đến đâu, các bên cũng không thể lường trước được các tình huống xảy ra trong thực tế. Và, dù rằng tình huống đó có đầy đủ đặc điểm của một sự kiện bất khả kháng nhưng bên bị ảnh hưởng không được miễn trách nhiệm. Ví dụ, nếu áp dụng điều khoản trên, một trận "bão" xảy ra đã làm tốc mái và hý hỏng nặng nhà máy của bên bán làm cho bên bán không thể tập kết và giao hàng đúng hạn hợp đồng. Trong trường hợp này “bão” đã bị bỏ sót khỏi điều khoản bất khả kháng nên bên bán có thể không được miễn trách nhiệm.

#### **6.4.3. Phương pháp tổng hợp**

Đây là phương pháp kết hợp cả hai phương pháp trên. Phương pháp này phần nào khắc phục được nhược điểm của hai phương pháp trên và được sử dụng rộng rãi trong thực tiễn hợp đồng.

"Trong trường hợp xảy ra các sự kiện như hỏa hoạn, lũ lụt, động đất, sóng thần, chiến tranh, bạo loạn, cấm vận, bao vây hoặc các hạn chế khác của chính phủ về xuất khẩu hay nhập khẩu và các sự kiện bất khả kháng khác, là những sự kiện xảy ra sau thời điểm ký kết hợp đồng này, mà các bên không có khả năng dự đoán, kiểm soát và ngăn chặn, làm cho bên bán không thể bốc xếp toàn bộ hoặc một phần hoặc

tri hoãn việc bốc xếp hàng hóa thì bên bán sẽ không phải chịu trách nhiệm về việc này..."

Quy định như trên sẽ giúp các bên có được những tình huống cụ thể được coi là sự kiện bất khả kháng, đồng thời dự tính được những sự kiện khác có thể xảy ra làm ảnh hưởng đến việc thực hiện hợp đồng.

Nói tóm lại, sự kiện bất khả kháng là một thuật ngữ rất quen thuộc với các thương gia. Tuy nhiên để bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của mình các thương gia cần chú trọng đến kỹ thuật soạn thảo cũng như cách thức vận dụng chúng trong thực tế. Việc soạn thảo điều khoản bất khả kháng, cần có sự tham gia của các chuyên gia giỏi về lĩnh vực liên quan của hợp đồng để có thể phán đoán được tối đa các sự kiện có thể xảy ra ảnh hưởng đến việc thực hiện hợp đồng, để tránh việc phải sử dụng đến sự giải thích mà nhiều khi khó có thể được sự chính xác tuyệt đối.

### **7. Kết cấu của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế:**

Về nguyên tắc, các bên tự do thể hiện các nội dung thỏa thuận, tùy theo từng loại hợp đồng, các bên có thể thỏa thuận về những nội dung sau đây:

- Đối tượng của hợp đồng là tài sản phải giao, công việc phải làm hoặc không được làm;
- Số lượng, chất lượng;
- Giá cả, phương thức thanh toán;
- Thời gian, địa điểm, phương thức thực hiện hợp đồng;
- Quyền, nghĩa vụ giữa các bên;
- Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng;
- Phạt vi phạm hợp đồng;
- Các nội dung khác.

Một số hợp đồng có thể kèm các nội dung khác như:

- Luật áp dụng;
- Định nghĩa;
- Hợp đồng và các tài liệu thuộc hợp đồng;
- Kiểm tra hàng hóa trước khi giao hàng;
- Giao hàng sớm, giao hàng từng phần và giao hàng trễ;
- Trách nhiệm đối với các khiếm khuyết;
- Trách nhiệm đối với bên thứ 3;
- Thuế;
- Quyền sở hữu trí tuệ;
- Hiệu lực của hợp đồng;
- Chấm dứt hợp đồng;
- Vô hiệu từng phần;
- Bổ sung sửa đổi hợp đồng;
- Thông báo;
- Ngôn ngữ của hợp đồng.

Nhìn chung một hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế thường bao gồm ba phần: Phần giới thiệu, các điều kiện và điều khoản của hợp đồng và phần kết thúc hợp đồng.

### **Phần giới thiệu**

Phần giới thiệu thông thường bao gồm những thông tin sau:

- Tiêu đề: Hợp đồng, Bản thỏa thuận.



- Số hợp đồng: để quản lý, lưu trữ hợp đồng, để tham chiếu trong các chứng từ giao dịch sau này, nên số hợp đồng phải được thể hiện sao cho có thể nhận biết được hợp đồng một cách nhanh chóng, chính xác.
- Địa điểm và địa điểm ký kết hợp đồng: có thể được ghi ở đầu hoặc cuối hợp đồng. Địa điểm ký kết hợp đồng có ý nghĩa góp phần xác định nguồn luật điều chỉnh hợp đồng nếu các bên không thỏa thuận nguồn luật điều chỉnh trong hợp đồng, đó là luật nơi ký kết hợp đồng. Thông thường nếu các bên không thỏa thuận gì khác về thời điểm phát sinh hiệu lực của hợp đồng thì thời điểm này được tính toán từ thời điểm các bên ký kết hợp đồng.
- Tên và địa chỉ các bên: tên các bên ký kết hợp đồng, địa chỉ, số điện thoại, số fax, email, người đại diện có đủ thẩm quyền giao kết hợp đồng. Nếu người ký kết không phải là người đại diện cho thương nhân đó theo luật thì họ phải là người đại diện theo ủy quyền.
- Định nghĩa: định nghĩa về các hàng hóa, dịch vụ phức tạp hoặc các thuật ngữ khác được gán một ý nghĩa riêng cho hợp đồng đang đề cập, không theo các cách hiểu thông thường.
- Cơ sở ký kết hợp đồng: Hiệp định, Nghị định, sự tự nguyện và nhu cầu của các bên.
- Thỏa thuận tự nguyện giữa các bên: các bên cùng nhau thỏa thuận rằng bên bán cam kết bán và bên mua cam kết mua hàng hóa theo các điều khoản và điều kiện của hợp đồng.

#### **Các điều khoản, điều kiện:**

- Hàng hóa, tên hàng, chất lượng, số lượng, bao bì – đóng gói.
- Điều kiện tài chính: Giá cả, thanh toán, chứng từ thanh toán.

- Điều kiện về vận tải: thời gian, địa điểm giao hàng, số lần giao hàng, vấn đề chuyển tải.
- Điều khoản pháp lý: luật áp dụng, khiếu nại, trường hợp bất khả kháng, trọng tài.

### **Phần kết:**

Thông thường có các thông tin sau:

- Số bản hợp đồng và số lượng hợp đồng giữ lại của mỗi bên,
- Ngôn ngữ của hợp đồng: Nếu hợp đồng được thể hiện bằng nhiều ngôn ngữ thì phải quy định rõ những ngôn ngữ đó có giá trị pháp lý ngang nhau không, nếu không thì phải quy định bản có ngôn ngữ nào là bản chủ yếu sẽ được xem xét nếu có tranh chấp xảy ra.
- Thời gian hiệu lực của hợp đồng.
- Quy định liên quan đến việc sửa đổi, bổ sung hợp đồng.
- Chữ ký của người đại diện có thẩm quyền giữa các bên.

### **8. Các điều kiện, điều khoản thường gặp trong hợp đồng mua bán quốc tế:**

Điều 1: Tên hàng ( Article 1: Commodity)

Điều 2: Số lượng/ Khối lượng ( Article 2: Quantity/ weight)

Điều 3: Chất lượng/ Phẩm chất hàng hoá.( Article 3: Quality/ Specification)

Điều 4: Giá cả ( Article 4: Price).

Điều 5 : Giao hàng (Article 5 – Shipment/ Delivery)

Điều 6: Thanh toán (Article 6: Settlement/payment)

Điều 7: Chứng từ giao hàng (necessary documents/document requirement/negotiation documents)

Điều 8: Bao bì và ký mã hiệu (Article 8 Packing and marking)

Điều 9 – Phạt và bồi thường thiệt hại (Article 9 – Penalty)

Điều 10 – Bảo hiểm (Article 10 – Insurance)

Điều 11 – Khiếu nại (Article 11 – Claim):

Điều 12 – Trọng tài (Article 12 – Arbitration)

Điều 13– Bất khả kháng (Article 13 – Force Majeures)

Điều 14 – Kiểm tra (Article 14 – Inspection)

Điều 15 – Điều khoản chung/Điều khoản khác (Article 15 – Other Claus/Generalities)

Điều 16 – Bảo đảm/Bảo hành/Bảo trì ( Article 16 – Guarantee)

Điều 17 – Đào tạo (Article 16 – Training)

Điều 18 – Lắp đặt – Chạy thử – Nghiệm thu (Article 18 – Installation – Test run – Commissioning)

Điều 19 – Bảo mật (Article 19 – Confidentiality)

Điều 20 – Vi phạm bản quyền (Article 20 – Patent right)

Điều 21 – Chấm dứt hợp đồng (Article 21 – Termination of the contract )

**Nội dung chính của các điều khoản chủ yếu:**

**Điều 1: Tên hàng ( Article 1: Commodity)**

Tên hàng là đối tượng mua bán của hợp đồng, có tác dụng hướng dẫn các bên dựa vào đó để xác định các mặt hàng cần mua bán – trao đổi. Vì vậy đây là điều khoản quan trọng không thể thiếu giúp cho các bên tránh được những hiểu lầm có thể dẫn đến tranh chấp sau này, đồng thời dễ dàng phân biệt những sản phẩm khác cùng loại. Trong nhiều hợp đồng xuất nhập khẩu do phía Việt nam lập điều khoản này thường

ghi rất sơ sài, đơn giản hoặc viết tiếng nước ngoài có sai sót khiến cho đối tác có những cách hiểu khác nhau về hàng hoá, đó là những nguyên nhân của nhiều vụ tranh chấp hợp đồng ở Việt nam.

Trong hợp đồng ngoại thương điều khoản tên hàng thường được ghi như sau:

- Tên hàng kèm theo tên thương mại.

Cooking oil Marvela ( do tập đoàn Golden Hope sản xuất)

Cooking oil Neptune (do Kouk sản xuất)

- Tên hàng kèm tên khoa học

Urea fertilizer đạm u – rê

Weave Fabrric ( vải dệt thoi)

- Tên hàng kèm theo công dụng của nó

Rice paste ( base element for preparation of spring roll) Bánh đa nem

- Ghi tên hàng kèm theo mô tả tổng hợp

Honda super cub custom C70 CMR – IC

Colour: Candy raspberry red

- Tên hàng kèm theo chất lượng hàng hoá.

Skinless whole dried squid.(Mực lột da)

Frozen polypus (octopus).Bạch tuộc đông lạnh.

- Tên hàng kèm theo tiêu chuẩn kỹ thuật định trước

Tiger Brand Home appliances made in Japan( 220v- 50hz)( Đồ gia dụng hiệu Tiger chế tạo tại Nhật bản nguồn điện sử dụng là 220v 50 hz.)

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

Sâm Hàn Quốc, gạo Việt Nam...

-Tên Hàng kèm mã HS của hàng đó

Vải chính 100% cotton, K54-56, mã số HS 5515190000

### **Điều 2: Số lượng/ Khối lượng ( Article 2: Quantity/ weight)**

Đây là một điều khoản không thể thiếu, do vậy trong hợp đồng cần phải thể hiện rõ số lượng hàng hoá được mua bán. Nhưng vì trên thị trường thế giới người ta sử dụng các hệ đo lường rất khác nhau cho nên trong hợp đồng cần thống nhất về đơn vị tính số lượng, cách ghi số lượng/ khối lượng.

#### **Đơn vị tính số lượng:**

Bên cạnh hệ mét còn có những hệ thống đo lường khác. Khi đàm phán, soạn thảo hợp đồng nên xác định chính xác đơn vị đo lường muốn sử dụng, tốt nhất nên sử dụng hệ mét hoặc quy định tương đương của chúng tính bằng hệ mét.

#### ***Một số đơn vị đo lường thông dụng:***

##### Đơn vị đo chiều dài

1 acre = 0,4 ha

1 Inch = 2,54 cm; 1m=39,37 Inches

##### Đơn vị đo dung tích:

1 foot = 12 inches; 1m= 3,281 feet

1 gallon (dầu mỏ) Anh = 4,564 lít

1mile = 1,609 km

1 gallon ( dầu mỏ) Mỹ = 3,785 lít

1 yard = 3 feet = 0,9144 m; 1m = 1,0936 yard

1 thùng ( barrel ) dầu mỏ = 158,98 lít

1 thùng ( Bushel ) ngũ cốc = 36 lít

##### Đơn vị đo diện tích:

##### Đơn vị đo khối lượng:

1 square inch = 6,5416 cm<sup>2</sup>

1 grain = 0,0648 gam

1 square foot = 2,2903 dm<sup>2</sup>

1 dram = 1,772 gam

1 square yard = 0,836 m<sup>2</sup>

1 ounce = 1 lạng = 28,35 gram ( trong  
buôn bán thông thường )

1 pound ( Lb ) = 0,454 kg

1 troy ounce = 1 lượng = 31,1035 gram  
( trong buôn bán vàng bạc )

1 MT = 1 metric Ton = 1000kg.

### **Phương pháp quy định số lượng**

Tuỳ theo từng thương vụ và đối tượng của hợp đồng mà chọn cách ghi khối lượng/ trọng lượng cho phù hợp. Trong buôn bán quốc tế người ta thường sử dụng 2 cách ghi khối lượng / trọng lượng.

-Cách thứ 1: ghi phỏng chừng, tức là ghi có dung sai và kèm theo chi tiết cho biết dung sai được người mua chọn hay người bán chọn ( at the seller's option hay là at the buyer's option )

Ví dụ: Trong hợp đồng xuất khẩu 10.000 tấn gạo có dung sai là 5% do người bán chọn thì có thể chọn một trong các cách sau:

About 10,000MT ~ 5% at the seller's option

Hoặc 10,000MT approximately 5% at the seller's option

Hoặc 10,000 MT more or less 5% at the seller's option

Hoặc from 9500 MT to 10500 MT at the seller's option

Trường hợp chỉ ghi About 10,000 MT mà không ghi rõ dung sai thì áp dụng theo tập quán hiện hành đối với các loại hàng hoá:

Ví dụ: 0,5% đối với ngũ cốc

0,3% đối với cà phê

10% với hàng hoá là gỗ xuất khẩu.

-Cách thứ 2: ghi chính xác. cách này áp dụng đối với những mặt hàng có sử dụng hệ thống đo lường dân gian để tính toán như con, cái, chiếc đôi, thùng, kiện, bao.v.v.

Ví dụ: Khi mua dầu thô và một số chế phẩm từ dầu, nếu đơn vị tính là thùng thì ghi: 15.000 Barrels only Hoặc 525.000 UK Galons only.

Hàng xuất khẩu của Việt nam phần lớn là hàng nông sản, nguyên liệu thô, với khối lượng tương đối lớn, như vậy sẽ có hao hụt trong quá trình vận chuyển, lưu kho. Nhưng trên hợp đồng hay quên quy định mức dung sai cần thiết do vậy nhiều khi xảy tranh chấp trong quá trình thực hiện.

Ví dụ: Một công ty xuất khẩu lương thực ở Sài gòn bán gạo cho một công ty ở IRAN. Trên hợp đồng không quy định dung sai, nhưng tron L/C thanh toán ngân hàng lại quy định dung sai của khối lượng hàng hoá.Kết quả là chi tiết trên các chứng từ thanh toán và L/C không phù hợp với nhau cho nên ngân hàng mở L/C đã từ chối thanh toán.Người bán Việt nam phải thương lượng lại với người mua IRAN và phải giảm giá bán để được thanh toán.

### **Phương pháp quy định trọng lượng:**

Trọng lượng cả bao bì( Gross weight ): trọng lượng hàng + trọng lượng bao bì

Gross weight = net weight + tare

Trọng lượng tịnh( Net weight ) : Trọng lượng của bản thân hàng hóa

Trọng lượng thương mại( Commercial weight ) là trọng lượng hàng hóa có độ ẩm tiêu chuẩn.

Quy đổi trọng lượng thực tế sang trọng lượng thương mại nhờ công thức:

$$GTM = Gtt \times (100 + Wtc) / (100 + Wtt)$$

Trong đó:

GTM - trọng lượng thương mại của hàng hóa;

Gtt - Trọng lượng thực tế của hàng hóa

Wtc - độ ẩm tiêu chuẩn của hàng hóa (tính bằng %)

Wtt - độ ẩm thực tế của hàng hóa (tính bằng %)

Trọng lượng lý thuyết( theoretical weight ), xác định trọng lượng không phải bằng phương pháp cân đong mà bằng cách tính toán nhờ công thức dựa vào thể tích, trọng lượng riêng và số lượng hàng hóa.

$$P = \sum Vi * mi * Si \quad (i=1, \dots, n)$$

Trong đó:

P: trọng lượng lý thuyết hàng hóa

Vi: thể tích đơn vị hàng hóa i

mi: trọng lượng riêng của hàng hóa i

Si: số lượng hàng hóa i

n: số loại hàng hóa trong lô hàng.

Phương pháp này thích hợp cho những hàng hóa có quy cách và kích thước cố định.

### **Điều 3: Chất lượng/ Phẩm chất hàng hoá.( Article 3: Quality/ Specification)**

Điều khoản này cho biết chi tiết về chất lượng hàng hoá ; nói một cách khác điều khoản này mô tả về quy cách, kích thước, công suất và các thông số kỹ thuật .v.v.v của hàng hoá được mua bán. Mô tả chi tiết và đúng chất lượng hàng hoá là cơ sở xác định chính xác giá cả của nó, đồng thời buộc người bán phải giao hàng theo yêu cầu của hợp đồng. Nếu mô tả không kỹ, thiếu chi tiết có thể sẽ dẫn đến thiệt thòi cho một trong hai bên.



Chẳng hạn: Một doanh nghiệp Việt nam nhập khẩu xe gắn máy chi viết là xe Honda C70 bán hàng đã giao xe của Malaysia với quy cách và phẩm chất không phù hợp với sở thích tiêu dùng của người Việt nam, vì vậy việc tiêu thụ lô hàng đó vô cùng khó khăn, ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận và thời gian thu hồi vốn.

Thông thường trong buôn bán quốc tế người ta thường chọn một trong những cách sau đây để thể hiện chất lượng của hàng hoá trong hợp đồng ngoại thương.

- **Xác định chất lượng dựa vào mẫu:** Trong hợp đồng sử dụng cụm từ as the sample hoặc as agreed samples

Phương pháp này được dùng khi mua bán những hàng hoá mà phẩm chất, chất lượng của nó khó mô tả thành lời, thậm chí qua hình ảnh cũng khó xác định chất lượng của nó; chẳng hạn như sản phẩm thời trang, đồ trang sức bằng vàng-bạc có những đường nét trang trí cầu kỳ, đồ mỹ nghệ khảm xà cừ hoặc những nét trạm trổ tinh vi hoặc một số loại quần áo may sẵn, hoặc một số thiết bị phức tạp.

Khi sử dụng phương pháp này phải có 3 bộ mẫu: một bộ người bán giữ, một bộ người mua giữ và một bộ do người trung gian giữ. Mỗi mẫu phải đạt được những tiêu chuẩn sau:

#### **Yêu cầu**

- + Mẫu rút ra từ chính lô hàng
- + Mẫu phải có phẩm chất trung bình
- + Mẫu phải là vật đặc trưng cho hàng hoá và không được thay đổi theo thời gian.
- + Mẫu được coi như một phụ kiện của hợp đồng, không được tách rời hợp đồng, do đó mẫu không được tính vào giá trị của hợp đồng ( trừ khi mẫu là vật có giá trị cao)

+ Người chấp nhận mẫu phải là người có chuyên môn, kỹ thuật cao, am hiểu về kỹ thuật, về tính năng của hàng hoá ( thường là phó giám đốc kỹ thuật hoặc trưởng phòng kỹ thuật)

Ví dụ: Nhập khẩu bột giấy theo tiêu chuẩn chất lượng như mẫu và tài liệu kỹ thuật:

Quality: As per samples & technical data.

**- Xác định theo hàm lượng chất chủ yếu trong hàng hoá**

Phương pháp này thường dùng với những hợp đồng mua bán nông sản, hàng rời như xi măng, hoá chất. Phân bón, khoáng sản. dùng phương pháp này cần phải làm nổi bật những yêu cầu sau:

+ Chất hữu ích (chỉ tiêu chính): cần phải quy định mức tối thiểu phải đạt là bao nhiêu.

+ Chất vô ích (chỉ tiêu phụ) : Phải quy định mức tối đa cho phép

Ví dụ: Chất lượng trong một hợp đồng xuất khẩu cà phê được quy định như sau:

Quality: Grade 2 – Black and broken beans 5.0% Max.

- Moisture 13.0 % Max

- Ad mixture 1.0% Max

- Mould (hạt mục) 0.2% Max

- Small beans below screen size 13 (5.0mm) not to exceed 10%

Khi xác định chất lượng hàng hoá theo phương pháp này cần chú ý đến các yêu cầu của đối tác và xem xét khả năng có thể thoả mãn hay không để điều chỉnh, nếu thấy cần thiết. Nếu không cẩn thận có thể sẽ bị tổn thất khi thực hiện hợp đồng.

Ví dụ: trong một hợp đồng xuất khẩu gạo 25% tấm ( 40% hạt nguyên ) cho Ấn độ phần quy định chất lượng ghi như sau:

Moisture	12.0% Max
Broken	25.0% Max
Foreign matter	0.5% Max
Red kernel	4.0% Max
Damage kernel	2.0% Max
Immature kernel	1.0% Max
Whole grain:	40% Min

Khi xác định chất lượng gạo doanh nghiệp đã không hiểu các tiêu chuẩn đánh giá gạo, nếu gạo đạt chỉ tiêu là 40% hạt nguyên là loại gạo 15% tấm chứ không phải là loại 25 % tấm. Khi giao hàng bạn hàng Ấn độ căn cứ vào tiêu chí này mà từ chối nhận hàng và buộc phía Việt nam phải giao loại 40% hạt nguyên tối thiểu, tức là loại 15% tấm. Tất nhiên phía Việt nam không thể chờ gạo quay lại Việt nam để thay bằng loại khác, để bạn hàng nhận gạo và thanh toán phía Việt nam phải giảm giá, thương vụ này bị lỗ vốn.

- **Xác định chất lượng theo hiện trạng thực tế của hàng hoá:** Có nghĩa là hàng hoá thế nào thì bán thế. Theo phương pháp này người bán không chịu trách nhiệm về chất lượng hàng đã giao. Trong hợp đồng thường dùng cụm từ: as it is hoặc as it sale

Xác định chất lượng theo phương pháp này thường được áp dụng cho các hợp đồng mua bán đồ cũ, đồ phế thải, phế liệu, phế phẩm v.v.v Đối với những hợp đồng có những chi tiết, linh kiện rời đi kèm phải quy định rõ trong hợp đồng hoặc phải đính kèm hợp đồng các bản vẽ cataloge để tránh bất lợi cho người mua.

Các doanh nghiệp Việt nam thường mua máy móc thiết bị hoặc một số hàng hoá đã qua sử dụng, nếu không chú ý đến điều khoản này có thể sẽ nhận phải lô hàng quá kém về chất lượng hoặc thiết bị không đồng bộ mà người bán sẽ phủ nhận trách nhiệm của mình

**- Xác định chất lượng hàng hoá dựa vào bảng thiết kế kỹ thuật hoặc catalogue**

Phương pháp này thường áp dụng trong các hợp đồng mua bán máy móc thiết bị có nhiều chi tiết lắp ráp

Lưu ý: Phải gắn tài liệu kỹ thuật với hợp đồng.

**- Xác định chất lượng theo các tiêu chuẩn sẵn có trong thực tế**

Có thể ghi theo tiêu chuẩn quốc tế hoặc theo tiêu chuẩn của nước người bán hoặc theo tiêu chuẩn của nước người mua cũng có thể ghi theo tiêu chuẩn của đơn chào hàng đã được 2 bên thống nhất hoặc ghi theo ký hiệu đã được đăng ký quốc tế

Ví dụ:

Hàng hoá là màng nhựa BOPP trong suốt chưa in màu, chưa in chữ, chưa gia cố, chưa được hỗ trợ bằng các vật liệu khác dùng để sản xuất bao bì sản phẩm thì ghi: Export Standard, as per approved samples.

Hàng hoá là bột nhựa PVC đăng ký theo tiêu chuẩn quốc tế với các chủng loại:

+ Dùng để sản xuất các khớp nối, các sản phẩm tạo ra từ khuôn cứng, khuôn thổi, khuôn phun cứng, được ghi theo ký hiệu MVP- 58/K-58

+ Dùng để sản xuất ống nhựa bọc dây cáp điện làm tấm cứng được ghi theo ký hiệu : MVP-66/K-66

+ Dùng để sản xuất các tấm mềm, bọc dây cáp mềm, vải giả da được ghi theo ký hiệu MVP – 71/K- 71

**- Xác định chất lượng dựa vào sự xem trước và đồng ý**

Phương pháp này được áp dụng với những hợp đồng mua bán các loại hàng hoá sau khi được trưng bày tại hội chợ, triển lãm hoặc một số hoá chất, hợp chất khác.

Ví dụ: Chất lượng hàng là hương liệu tổng hợp dùng để sản xuất kem đánh răng có tên hàng là: SPEARMINT TP 4472

Commodity: Spearmint TP 4472

Quality: as per previous shipment, the same as approved specification.

**-Xác định chất lượng dựa vào trọng lượng riêng của hàng hóa:** Có nghĩa là dựa vào việc xác định trọng lượng tự nhiên một đơn vị thể tích hàng hóa để đánh giá phẩm chất hàng hóa đó: chỉ tiêu này phản ánh độ chắc của hàng hóa.

**Ngoài các phương pháp nêu trên người ta còn sử dụng một phương pháp khác** như: dựa vào chỉ tiêu đại khái quen dùng, dựa vào phẩm chất tiêu thụ tốt trên thị trường lúc ký hợp đồng ... những phương pháp này không phổ.

**Điều 4: Giá cả ( Article 4: Price):**

Đây có thể nói là điều khoản quan trọng nhất của hợp đồng ngoại thương mọi điều khoản khác có thể dễ ràng nhượng bộ hoặc bị thuyết phục nhưng với điều khoản này hầu hết các bên đối tác đều không muốn nhượng bộ. Chính vì vậy khi thương thảo hợp đồng các bên thường rất thận trọng đối với điều khoản này. Thông thường các bên phải thống nhất những nội dung sau đây.

**-Xác định mức giá**

Giá cả trong hợp đồng ngoại thương là giá quốc tế

**- Đồng tiền tính giá:**

Trong hợp đồng ngoại thương giá cả hàng hoá có thể được tính bằng tiền của nước người bán, có thể được tính bằng tiền của nước người mua hoặc có thể được tính bằng tiền của nước thứ ba. Đối với người bán luôn chọn đồng tiền có xu hướng tăng giá trị trên thị trường hối đoái, với người mua thì ngược lại. Do vậy người ta thường thống nhất chọn đồng tiền nào có giá ổn định trên thị trường hối đoái, đó là những đồng tiền có khả năng chuyển đổi cao, hay gọi là đồng tiền mạnh, hiện nay nếu sắp xếp theo mức độ chuyển đổi thì những đồng tiền sau đây được sử dụng phổ biến hơn cả: USD, JPY, EUR, GBP.

#### **- Phương pháp tính giá.**

Có rất nhiều cách xác định giá cả hàng hoá. Các bên cần phải thống nhất phương pháp tính giá ngay khi đàm phán để không xảy ra tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng và không để xảy ra tình trạng bên có lợi nhiều và bên bị thiệt hại lớn, như vậy, ảnh hưởng đến sự phát triển của hoạt động thương mại quốc tế.

Tuỳ theo từng thương vụ, từng đối tượng của hợp đồng mà người ta có thể chọn một trong các phương pháp tính giá sau đây:

+ Giá cố định (fixed Price) Là giá được xác định ngay trong khi đàm phán ký kết hợp đồng và không thay đổi trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Phương pháp này chỉ nên dùng với các hợp đồng có giá trị nhỏ, thời gian thực hiện ngắn giá cả trên thị trường ổn định. Không nên dùng phương pháp này với những thương vụ mua bán hàng chiến lược thời gian thực hiện dài giá cả lại biến động mạnh trên thị trường dễ gây thiệt hại cho một trong hai bên, không hài hoà quyền lợi.

+ Giá quy định sau: Là giá chưa được quyết định trong lúc đàm phán và ký kết hợp đồng. Trong lúc đàm phán các bên thoả thuận các điều kiện và thời gian xác định giá. Ví dụ: “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 hoá.....”

Phương pháp này được sử dụng với những hợp đồng mua bán hàng hoá có sự biến động mạnh về giá trên thị trường và trong thời kỳ lạm phát với tốc độ cao.

+ Giá xét lại: các bên thoả thuận và ghi rõ trong hợp đồng điều kiện ‘Đơn giá được xác định tại thời điểm ký hợp đồng; nhưng sẽ được xét lại nếu tại thời điểm giao hàng hoặc thời điểm thanh toán, giá cả biến động trong khoảng (...)%'.

VD: trường hợp XK gạo:

Unit price: USD 220/MT FOB Saigon Port- 2000.

It will vary by mutual agreement, if when shipment the price be changed about ~ 10%.

Giá xét lại cũng được áp dụng để phòng chống rủi ro về giá cả cho các bên tham gia hợp đồng khi thời gian thực hiện hợp đồng dài, giá trị lô hàng lớn, hoặc trong trường hợp mua/bán các mặt hàng nhạy cảm về giá.

+ Giá di động: (sliding scale price): là giá cả được tính toán dứt khoát vào lúc thực hiện hợp đồng trên cơ sở giá cả qui định ban đầu, có đề cập tới những biến động về chi phí sản xuất trong thời kỳ thực hiện hợp đồng. Giá di động thường được vận dụng trong các giao dịch cho những mặt hàng có thời hạn chế tạo lâu dài như thiết bị toàn bộ tàu biển, các thiết bị lớn trong công nghiệp . . . Trong trường hợp này, khi ký kết hợp đồng người ta quy định một giá ban đầu (basis price) và qui định cơ cấu của giá đó đồng thời qui định phương pháp tính toán giá di động sẽ vận dụng.

Công thức tính giá di động:

$$P_1 = (P_0/100) * (a + b * M_1/M_0 + c * S_1/S_0)$$

Trong đó:

$P_1$  - giá thanh toán

$P_0$ - giá khi ký hợp đồng

a,b,c - cơ cấu của giá được tính bằng%, và  $(a + b + c = 100\%)$

a - tỷ trọng của định phí

b - tỷ trọng của các chi phí về nguyên vật liệu

c - tỷ trọng của các chi phí về nhân công

$M_0$ & $M_1$ - đơn giá nguyên vật liệu ở thời điểm ký kết hợp đồng và thời điểm thanh toán

$S_0$ &  $S_1$  - đơn giá tiền lương ở thời điểm ký kết hợp đồng và thời điểm thanh toán

Ngoài việc xác định giá cả, các bên còn phải thoả thuận về đơn giá và **điều kiện cơ sở giao hàng tương ứng**. Chẳng hạn giá tôm càng thịt được ghi trong hợp đồng:

- Unit Price: USD 14/kg CFR Singapore – Incoterms 2000
- Total Amount: USD 14,000.00

Trong hợp đồng NK bình Gas lạnh FREON 22, dung tích nhỏ hơn 25 lit từ Mỹ có đơn giá và tổng giá trị hợp đồng là:

- Unit Price: USD 2.4/Kg CIF HCM – 2000
- Total Amount: USD 26,128.50

Tổng giá trị hợp đồng được ghi vào điều khoản này:

Tổng giá trị hợp đồng = Đơn giá x Số lượng/Khối lượng hàng hoá

+ Giảm giá: Trong thực tế, khi thoả thuận – ký kết hợp đồng mua, bán, các bên thường dành cho nhau những ưu đãi như người bán thường khuyến khích cho người mua, hoặc người mua ứng tiền trước cho người bán... Thông thường người bán hay dành nhiều ưu đãi cho người mua hơn. Một trong những ưu đãi là việc giảm giá bán.



**Có nhiều nguyên nhân có thể áp dụng để giảm giá:**

+ Giảm giá do trả tiền sớm: người bán nhằm mục đích khuyến khích người mua thu xếp việc thanh toán sớm và được hưởng tỷ lệ giảm giá theo thời gian thanh toán sớm.

+ Giảm giá do mua thử hoặc mua hàng với số lượng lớn: có thể coi đây là một hình thức khuyến mãi của người bán.

+ Giảm giá nếu trên thị trường đang có sự cạnh tranh mạnh mẽ của các đối thủ: người bán nhằm mục đích lôi kéo khách hàng về phía mình.

**Các phương pháp tính giảm giá thường được áp dụng:**

**Giảm giá đơn** (Simple discount rate): biểu thị bằng một mức % nhất định so với giá chai hàng, giảm giá 1 lần cho toàn bộ các nguyên nhân; xác định giá bán theo công thức:

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

Trong đó:

+ P1: là số tiền NM phải thanh toán

+ P0 là trị giá toàn bộ lô hàng

+ d là tỷ lệ giảm giá có thể áp dụng

**Giảm giá kép** (Chain discount rate): nếu cùng một lúc NM được hưởng ưu đãi giảm giá do nhiều nguyên nhân, mỗi nguyên nhân được áp dụng một tỷ lệ giảm giá nhất định thì công thức tính giá bán là:

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

Trong đó:

+ P1 là số tiền NM phải thanh toán

- + P0 là trị giá toàn bộ lô hàng
- + d1 là tỷ lệ giảm giá do nguyên nhân thứ nhất
- + d2 là tỷ lệ giảm giá do nguyên nhân thứ hai.....
- + dn là tỷ lệ giảm giá do nguyên nhân thứ n

VD: Trị giá lô hàng là 100 triệu USD, NM được giảm giá 20% do mua hàng trong đợt khuyến mãi của NB; đồng thời do mua số lượng nhiều nên được chiết khấu thêm 5%; ngoài ra vì là bạn hàng quen thuộc nên lại được thêm một lần ưu đãi giảm giá 2% nữa. Vì vậy thực tế số tiền NM phải thanh toán chỉ còn:

$$P1 = 100 \times (1 - 0,2) \times (1 - 0,05) \times (1 - 0,02) \text{ (triệu USD)} = 74,48 \text{ triệu USD.}$$

**Giảm giá lũy tiến:** là loại giảm giá có mức tăng dần theo số lượng hàng được mua bán trong niith đợt giao dịch nhất định.

**Giảm giá tặng thưởng ( bonus ):** là loại giảm giá mà người bán thưởng cho người mua thường xuyên, nếu trong một thời hạn nhất định ( 6 tháng, 1 năm...) tổng số tiền mua hàng đạt tới một mức nhất định.

#### **Điều khoản 5 – Giao hàng (Article 5 – Shipment/ Delivery)**

Đây là điều khoản rất quan trọng của hợp đồng, vì nó sẽ quy định nghĩa vụ cụ thể của NB; đồng thời cũng là ràng buộc các bên hoàn thành trách nhiệm của mình đối với đối phương. Chỉ khi nào NB giao hàng xong mới có thể nhận được tiền và NM mới có cơ sở để nhận hàng như mong muốn. Nếu không có điều khoản này, hợp đồng mua bán coi như không có hiệu lực.

Trong điều khoản giao hàng các bên phải thống nhất với nhau những nội dung cơ bản sau đây:

+ **Thời hạn giao hàng (Time of shipment/ Shipment time):** là thời hạn mà người bán phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, có thể chọn một trong nhiều cách để quy định thời hạn giao hàng:

- **Thời hạn giao hàng có định kỳ**

**Giao hàng vào một ngày chính xác;** ví dụ: On Jan. 18th, 1999.

**Giao hàng trong một khoảng thời gian nào đó:**

Thời hạn giao hàng được qui định theo những cách:

From (June 16th, 1999) To (July 16th, 1999).

Hoặc in July 1999

**Giao hàng theo một mốc quy định nào đó**

Trên hợp đồng ghi theo một trong những cách sau:

Not later than July 31st 2006

To be effected latest to July 31st 2006

- **Thời hạn giao hàng không định kỳ (Thời hạn giao hàng được quy định theo một điều kiện nào đó)**

- Giao hàng cho chuyến tàu đầu tiên
- Giao hàng khi L/C được mở
- Giao hàng khi nào xin được giấy phép xuất khẩu
- ....

*Ví dụ:*

While 30 days after L/C issued date

Within 30 days after effective date of this agreement

- **Thời hạn giao hàng ngay:**

**Giao nhanh ( prompt ).**

**Giao hàng ngay lập tức (immediately)**

**Giao hàng càng sớm càng tốt**( as soon as possible)

+ **Xác định địa điểm giao hàng** (place of shipment): các bên phải thống nhất quy định địa điểm giao hàng cho người vận tải, cho người mua theo một trong những cách sau:

- Địa điểm giao hàng được ghi rõ trong hợp đồng.( Cảng đi, cảng đến )
- Địa điểm giao hàng theo Incoterms kèm theo điều kiện giá cả.

Ví dụ: Giá lạc nhân xuất khẩu: USD 540/MT FOB Sài Gòn 2000

Giá phụ liệu may áo sơ mi nhập khẩu: USD 0.75 / Yard CFR HCMC port-2000.

**+ Quy định về phương thức giao hàng** : Gồm các nội dung

- Có cho phép chuyển tải hay không( Transshipment)

Nếu từ cảng xếp hàng đến cảng dỡ hàng có ít nhất là 2 phương tiện vận tải được sử dụng, thì trường hợp này được gọi là chuyển tải. Trên hợp đồng sẽ ghi chú:

- + Allowed: được phép (chuyển tải)
- + Hoặc Not Allowed/prohibited: không được phép (chuyển tải) hay Cấm (chuyển tải)

Căn cứ theo hải trình của tàu và lượng hàng hoá chuyên chở để chấp nhận hàng có được phép chuyển tải hay không.

- Giao hàng toàn bộ hay giao hàng từng phần (Partial shipment)
- Giao hàng một lần hay giao hàng nhiều lần (Shipment by Instalment)

+ Nếu lô hàng được chấp nhận giao nhiều lần thì ghi:

Shipment by Instalment: Allowed – được phép (giao hàng nhiều lần).

+ Nếu lô hàng được chấp nhận giao hàng từng phần thì ghi:

Partial shipment: Allowed – được phép (giao hàng từng phần).

+ Nếu phải giao hàng một lần thì chọn một trong các cách ghi:

- Total shipment.
- Partial shipment: Not allowed.
- Partial shipment: Prohibited.

Việc chấp nhận giao hàng nhiều lần hay một lần phải được cân nhắc sao cho phù hợp với khả năng cung cấp hàng của NB; nhưng đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc nhận hàng của NM. Mặt khác còn phải xem xét điều kiện cảng biển có cho phép hay không (nếu giao hàng theo phương thức vận tải biển). Đặc biệt chi phí cho việc giao nhận hàng hoá phải được đặt trong điều kiện tốt nhất.

+ **Thông báo về việc giao nhận hàng hoá** (Note of shipment):

Tùy theo điều kiện giao hàng mà một bên đối tác phải thông báo với bên kia về những vấn đề có liên quan:

- Người mua thông báo cho người bán:

+ Tên tàu, số hiệu của tàu, tên người vận tải, địa điểm giao hàng, thời gian giao hàng...(nếu mua hàng theo điều kiện nhóm F).

- Người bán phải thông báo cho người mua: toàn bộ những thông tin về việc giao hàng:

- + Kết quả giao hàng
- + Số lượng và chất lượng hàng thực giao
- + Ngày xếp hàng lên tàu
- + Ngày được cấp B/L và số của B/L
- + Ngày tàu khởi hành từ cảng đi và dự kiến ngày tàu đến cảng dỡ hàng

+ Tên tàu, số hiệu và quốc tịch tàu (nếu giành quyền vận tải)...

VD:

Một hợp đồng mua bán thép vụn quy định:

- At least 7 days before vessel's arrival at loading port, the buyer shall advise the seller of the vessel's E.T.A

- 72/48/24 HRS before vessel's arrival at loading port, the master of the M/V shall cable to ship agent her E.T.A and other necessary informations.

Trong điều khoản giao hàng của hợp đồng mua/bán giữa người mua là Việt Nam và người bán là Hồng Kông có ghi:

SHIPMENT:

- Latest date of shipment: Mid. Mar, 98 (L/C must be received by the Seller not later than Mar. 07, 08).

- Partial shipment: not allowed.

- Transhipment: not allowed.

- Port of Shipment: any New Zealand Port.

- Port of Destination: Hochiminh City 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 shipping particulars:

- Vessel's name and nationality – Contract No.

- Total amount of contract – B/L No. and B/L date.

- Port of loading and port of destination.

- Date of shipment – ETD and ETA.

- FAX TO BUYER THE COMPLETED DOCUMENT.

Chú ý: khi mua bán hàng hoá với số lượng lớn, phải thuê tàu chuyển, các bên còn phải thống nhất với nhau thêm về điều kiện thuê tàu và phương thức giao hàng. Những nội dung này phải thống nhất với nội dung ghi trên hợp đồng thuê tàu được ký kết giữa người vận tải và người thuê tàu.

VD: hợp đồng XK 20.000 tấn gạo từ Việt Nam đi Ấn Độ, theo điều kiện FOB cảng Sài Gòn, trong điều khoản Giao hàng có ghi:

Loading terms:

At the loading port, the cargo will be loaded at the rate of 2,000MT per weather working days of 24 consecutive hrs, Sundays and Holidays excepted even if used (WWDSEXIU). If the NOR is presented before noon, laying time to commence at 13:00 o'clock at the same day. If the NOR tendered in afternoon but during office Hrs (from 1.30 P.M to 4.30 P.M), the laytime to commence from 8:00 on the next working day. Dunnage to be for Buyer's/Shipowner's account.

Demurrage/Despatch as per Charter Party.

Tại cảng bốc hàng, hàng hoá sẽ được bốc lên tàu theo tỷ lệ 2.000 tấn/ngày theo điều kiện WWDSEXIU. Nếu bản thông báo tàu đã sẵn sàng đến trước 12h trưa thì thời gian xếp hàng lên tàu được tính từ 13 giờ cùng ngày. Nếu bản thông báo tàu đã sẵn sàng đến sau 12h trưa nhưng trong giờ làm việc (Từ 1giờ30 đến 4giờ40 buổi chiều), thời gian xếp hàng lên tàu sẽ được tính từ 8 giờ sáng của ngày làm việc kế tiếp. Vật chèn lót được tính cho người mua hoặc chủ tàu.

Điều kiện thưởng, phạt như trong hợp đồng thuê tàu.

**Điều 6: Thanh toán**(Article 6: Settlement/payment).

Incoterms quy định nghĩa vụ người bán phải giao hàng đúng như hợp đồng và được thanh toán, nghĩa vụ của người mua là phải nhận hàng và thanh toán cho người

bán. Vì vậy cũng như điều khoản giao hàng, điều khoản thanh toán giữ vị trí rất quan trọng trong hợp đồng ngoại thương, vì nó liên quan trực tiếp đến quyền lợi của cả hai bên. Do vậy khi đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương về điều khoản thanh toán các bên cần phải thống nhất những nội dung chính dưới đây.

1. Đồng tiền thanh toán: có thể trùng với đồng tiền tính giá, có thể khác với đồng tiền tính giá. Nếu có sự khác biệt thì phải quy đổi trên cơ sở tỉ giá được công bố ở ngân hàng ngoại thương và phải được ghi rõ trong hợp đồng. Thông thường thì đồng tiền thanh toán và đồng tiền tính giá trùng với nhau và là các đồng tiền mạnh

2. Phương thức thanh toán:

Trên thị trường thế giới hiện nay người ta thường áp dụng một số phương thức thanh toán sau đây.

- Thanh toán tiền mặt.
- Thanh toán chuyển tiền ( bằng thư hay bằng điện)
- Thanh toán nhờ thu:
- Thanh toán tín dụng chứng từ.
- Phương thức ghi sổ
- CAD,.....

Khi lựa chọn các phương thức thanh toán các thương nhân cần xem xét những căn cứ sau đây:

a. Độ an toàn trong thanh toán.

Độ an toàn trong thanh toán được xem xét trên 2 yếu tố:

- Thời hạn thanh toán càng dài độ an toàn càng thấp do yếu tố lạm phát hoặc do biến động của tỉ giá



- Nếu không đề phòng những rủi ro thường gặp trong thanh toán như sự lừa đảo của bạn hàng, năng lực tài chính của những người có liên quan, như: ngân hàng bảo lãnh, ngân hàng mở L/C, ngân hàng nhờ thu.v.v. thì độ an toàn trong thanh toán càng thấp.

**b. Chi phí dịch vụ.**

Với những phương thức thanh toán khác nhau thì chi phí dịch vụ trả cho ngân hàng cũng rất khác nhau, do vậy nhân tố này cũng phải được cân nhắc cẩn thận nếu không chi phí dịch vụ sẽ làm tiêu tan lợi nhuận của thương vụ.

**c. Tri giá của lô hàng.**

Tri giá của lô hàng càng lớn thì rủi ro càng cao.

**d. Quan hệ các bên**

Quan hệ truyền thống lâu dài, lâu dài giữ uy tín trong kinh doanh sẽ cho các thương nhân giảm bớt rủi ro trong thanh toán.

**3. Ngân hàng phục vụ xuất nhập khẩu (Seller's bank/ Collecting bank/ advising bank)**

Ghi rõ tên địa chỉ của ngân hàng tham gia vào quá trình thanh toán tiền hàng ( thu hộ tiền, chuyển hộ tiền, giữ hộ tiền, thông báo về kết quả mở L/C và nhận tiền, ngân hàng mở L/C nếu thanh toán bằng L/C) Các bên tham gia hợp cần chú ý cung cấp đầy đủ những chi tiết về ngân hàng này và tài khoản để bảo vệ quyền lợi của mình trong thanh toán.

**4. Thời hạn thanh toán (Time of payment)**

Khi đàm phán về thời hạn giao hàng các bên có thể thống nhất với nhau theo một trong những cách sau: Trả tiền trước, trả tiền sau, trả tiền ngay khi giao hàng

hoặc thanh toán theo phương thức hỗn hợp( trả trước một phần, trả ngay một phần, và phần còn lại sẽ thanh toán sau khi giao hàng một khoảng thời gian nào đó)

a. Người mua trả tiền trước khi người bán giao hàng có thể xảy ra 2 trường hợp:

+ Người mua giao trước một khoản tiền từ 50% đến 100% tổng giá trị lô hàng: cách này áp dụng khi người mua cần khẩn cấp một loại hàng hoá nào đó hoặc khi người bán gặp khó khăn về tài chính không đủ khả năng tự thực hiện hợp đồng hoặc đối tượng mua bán là loại hàng hoá độc quyền. Tùy theo tính chất của từng thương vụ mà giá cả có thể thấp hơn mà cũng có thể cao hơn giá thị trường.

Phương thức này chỉ nên dùng khi hai bên có mối quan hệ thân thiết như: bạn hàng truyền thống hoặc quan hệ giữa công ty mẹ và các công ty con hoặc chi nhánh ở nước ngoài, hoặc giữa các bên đối tác phải có sự tin cậy tuyệt đối. Bởi vì với cách thanh toán này thì rủi ro đối với người mua cao hơn người bán.

+ Người mua giao cho người bán một số tiền tương đương với một phần giá trị lô hàng ( khoảng 10%) giá trị còn gọi là tiền đặt cọc để thực hiện hợp đồng: Cách này được áp dụng khi cả hai bên cùng muốn hợp đồng phải được thực hiện một cách chắc chắn và nhà xuất khẩu coi khoản ứng trước này như một vật bảo đảm cho việc nhận hàng và thanh toán của người mua.

b. Thanh toán ngay: Bằng tiền mặt thường được áp dụng trong trường hợp buôn bán tiểu ngạch ( là hình thức buôn bán trao đổi giữa các thương nhân hai nước vùng biên giới với giá trị trao đổi thấp, thường là dưới 1000 USD).

Trên thị trường thế giới người ta chấp nhận trả tiền ngay khi sử dụng phương thức D/P trong phương thức nhờ thu hoặc L/C at sight trong phương thức tín dụng chứng từ. Trả ngay ở đây được hiểu là trả ngay khi nhìn thấy hối phiếu đòi tiền, có nghĩa là sau khi giao hàng người bán sẽ lập hối phiếu yêu cầu người mua thanh toán ngay khi nhận được hối phiếu ( khi nhìn thấy hối phiếu). Khoảng thời gian kể từ khi

người bán ký phát hối phiếu cho đến khi nhận được giấy báo có từ ngân hàng kéo dài ít nhất là 21 ngày.

c Trả tiền sau: Đối với những lô hàng có giá trị lớn bên bán thường chấp nhận cho bên mua trả tiền sau thông qua phương thức D/A trong phương thức nhờ thu hoặc Usance L/C trong phương thức tín dụng chứng từ. Theo cách này thì sau khi gửi hàng cho bên mua bên bán lập bộ chứng từ nhờ thu nhờ ngân hàng thu hộ tiền từ người mua theo chỉ thị nhờ thu hoặc lập bộ chứng từ thanh toán theo quy định trong L/C gửi đến ngân hàng mở L/C yêu cầu chấp nhận thanh toán. Khi nhận được chứng từ nhờ thu hoặc nhận được chứng từ thanh toán ngân hàng yêu cầu người mua đến ngân hàng ký hối phiếu chấp nhận trả tiền và giao chứng từ cho người mua đi nhận hàng. Người bán có thể dùng bộ chứng từ đã được người mua chấp nhận trả tiền để thế chấp vay vốn tại ngân hàng hoặc chiết khấu với một ngân hàng nào đó để lấy tiền ngay.

#### **Điều khoản 7: Bộ Chứng từ thanh toán (payment documents)**

Mục này yêu cầu người bán phải cung cấp cho người mua những chứng từ chứng minh việc đã giao hàng cho người vận tải như hai bên đã thoả thuận. Nếu bộ chứng từ người bán xuất trình là đầy đủ và hợp lệ mới được thanh toán bởi người mua hoặc ngân hàng phục vụ người mua. Trong nhiều trường hợp, do không thống nhất trước với nhau về việc chuẩn bị bộ chứng từ, người bán cung cấp cho người mua không đủ những chứng từ cần thiết, gây khó khăn cho người mua trong việc nhận hàng; ngoài ra còn gây tốn kém thời gian và tiền bạc của hai bên do phải điều chỉnh, bổ sung chứng từ sau khi giao hàng.

Những chứng từ cần thiết mà người bán bắt buộc phải gửi cho người mua hoặc ngân hàng phục vụ người mua:

- Hối phiếu (Bill of Exchange)
- Vận tải đơn (Bill of Lading/Airwaybill/Railwaybill...)

- Hoá đơn bán hàng (Commercial Invoice)

- Bảng kê chi tiết hàng hoá (Packing List)

- Giấy chứng nhận số lượng, chất lượng hàng hoá thực giao do người sản xuất xác nhận đảm bảo về lượng hàng mua bán (Certificate of Quantity/Certificate of Quality)

Số lượng mỗi loại chứng từ (bao nhiêu bản chính, bao nhiêu bản phụ) và gửi tới đâu sẽ do hai bên thoả thuận khi đàm phán để ký hợp đồng

Tuỳ theo tình trạng hàng hoá mua bán và tính chất của cuộc trao đổi, mà NB phải cung cấp cho NM thêm những chứng từ khác (nếu có yêu cầu) như:

- Giấy chứng nhận bảo hiểm do công ty bảo hiểm cấp (nếu bán hàng theo giá CIF hoặc CIP).

- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá do cơ quan chuyên môn của chính phủ nước XK cấp (Certificate of Origin – C/O

- Giấy chứng nhận kiểm tra, giám định hàng hoá do cơ quan chuyên môn cấp (khi hàng hoá là thực phẩm, thuốc chữa bệnh, máy móc – thiết bị...)

- Giấy phép xuất nhập khẩu, nếu là hàng chịu sự quản lý của nhà nước.

Mỗi loại chứng từ mang ý nghĩa khác nhau trong bộ hồ sơ thanh toán.....vì vậy sau khi giao hàng nhà XK phải kiểm tra kỹ trước khi gửi chứng từ cho người mua và người mua cũng phải kiểm tra kỹ khi nhận được bộ chứng từ người bán chuyển đến.

VD: Điều khoản thanh toán của hợp đồng mua/bán giữa NM là VN và NB là HK được ghi:

Mode of payment and necessary documents:

By Irrevocable L/C at sight for full contractual value in favour of HK Ltd (4002 Central Plaza 18 Harbour rd ( HK) Account No:..... through The Hongkong & Shanghai Banking Corp. Ltd, 1 Queen's rd, Central Hongkong.

TTR acceptable 100% pct of the value of certified loaded quantity payable on presentation of the following documents:

+ Negotiation documents:

3 originals clean on board ocean B/L.

3 originals of signed commercial invoice

3 originals of certificate of origin issued by Chamber of commerce of New Zealand.

3 originals of certificate of quality/ Quantity issued by manufacturer

3 originals of detailed packing list

1 original & 2 copies of insurance certificate covering “ All risk” with 110% invoice value claim payable at Bao Viet Hochiminh city.

1 copy of advising fax

+ Special instructions:

Third party's document are acceptable.

**Điều khoản 8: Bao bì và ký mã hiệu**(Article 8 Packing and marking)

+ Packing: Trong hoạt động thương mại, bao bì giữ một vị trí rất quan trọng vì nó có những chức năng sau đây:

- Chứa đựng hàng hoá theo tiêu chuẩn đơn vị

- Bảo vệ hàng hoá, tránh những tổn thất thiệt hại do tác động của môi trường bên ngoài, của tự nhiên hoặc do những hành động cố ý của con người
- Làm tăng giá trị của sản phẩm do tính thẩm mỹ của bao bì
- Gợi ý, kích thích nhu cầu người tiêu dùng
- Hướng dẫn người tiêu dùng cách sử dụng hàng hoá
- Phân biệt hàng hoá của hợp đồng này với hàng hoá của hợp đồng khác

Chính vì vậy việc cung cấp bao bì là yêu cầu không thể thiếu đối với doanh nghiệp nói chung và đối với thương nhân kinh doanh xnk nói riêng do đó khi thương thảo hợp đồng ngoại thương các bên cần thoả thuận điều khoản này một cách cẩn thận.

#### **Phương pháp quy định chất lượng bao bì:**

Về điều khoản này trong hợp đồng ngoại thương người ta thường quy định theo 2 cách:

Cách 1: Quy định chung chung, chẳng hạn: Bao bì phải phù hợp với tính chất hàng hoá, phương tiện vận chuyển và theo tiêu chuẩn xuất khẩu, do ai cung cấp (người bán hay người mua) phải quy định cụ thể trong hợp đồng.

Cách thứ 2: Quy định cụ thể:

Trong hợp đồng phải nêu rõ các yêu cầu về bao bì như:

Yêu cầu kỹ thuật của bao bì

Nghĩa vụ cung cấp bao bì

Loại bao bì

Chất liệu sản xuất bao bì

Tiêu chuẩn bao bì

Chi tiết hướng dẫn sử dụng bao bì

Phải ghi rõ trọng lượng, khối lượng tịnh và khối lượng cả bì.

**Phương pháp cung cấp bao bì:**

- Phương pháp phổ biến nhất: bên bán cung cấp bao bì cùng với việc giao hàng cho bên mua
- Bên bán ứng trước bao bì để đóng gói hàng hóa, nhưng sau khi nhận hàng bên mua phải trả lại bao bì/ thuê bao bì, Ohường pháp này dùng với các loại bao bì có giá trị cao hơn giá hàng/ bao bì chuyên dùng ( container )
- Bên mua gửi bao bì đến trước để đóng gói: phương pháp này áp dụng khi bao bì khan hiếm và thị trường thuộc về người bán.

**Phương pháp xác định giá cả bao bì:**

- Được tính như giá hàng.

Cả bì coi như tịnh:  $Gross = net + tare = gross\ weight\ for\ net.$

- Được tính vào giá hàng
- Bao bì được tính riêng

Tính theo chi thực tế hoặc tính và phần trăm giá hàng

+ Marking: Là những ký hiệu, hàng chữ ghi bên ngoài các loại bao bì để hướng dẫn công tác giao nhận, vận chuyển và bảo quản hàng hoá. Trong hợp đồng các bên cũng rất cần phải quy định rõ những yêu cầu về ký mã hiệu, đó là:

- Được viết bằng sơn hoặc mực không phai, không nhoè
- Phải dễ đọc, dễ thấy
- Kích thước của ký mã hiệu thường  $\geq 2cm$
- Không gây ảnh hưởng đến phẩm chất hàng hoá

- Phải dùng mực màu đen hoặc màu tím với hàng hoá thông thường, màu đỏ với hàng hoá nguy hiểm, màu da cam với hàng hoá độc hại

- Phải được viết theo thứ tự nhất định

- Phải được kẻ ít nhất trên 2 mặt giáp nhau, thông thường người ta kẻ trên 3 mặt phẳng theo phương thẳng đứng của bao bì.

#### **Điều 9 – Phạt và bồi thường thiệt hại**(Article 9 – Penalty):

Với điều kiện này các bên sẽ thoả thuận những biện pháp trừng phạt khi hợp đồng không thực hiện được do lỗi của một trong hai bên:

- Những trường hợp sẽ bị phạt:

+ Chậm giao hàng

+ Giao hàng với số lượng và chất lượng không phù hợp với qui định của hợp đồng

+ Chậm thanh toán

+ Mở L/C chậm hơn qui định so với hợp đồng

+ Cố tình vi phạm hợp đồng, đơn phương huỷ bỏ hợp đồng...

- Mức độ phạt, bồi thường thiệt hại: có thể chọn một trong những cách:

+ Qui định phạt bằng một số tiền cụ thể

+ Thống nhất một tỉ lệ nào đó trên tổng giá trị hợp đồng.

#### **Điều 10 — Bảo hiểm**(Article 10 - Insurance)

Bảo hiểm (kinh tế) là một hoạt động kinh tế nhằm mục đích phân chia tổn thất và bảo đảm vốn kinh doanh cho chủ đối tượng được bảo hiểm. Trong kinh doanh hàng hoá ngoại thương hầu hết hàng hoá được chuyên chở bằng đường biển, nên càng cần phải có biện pháp hữu hiệu nhằm bảo vệ quyền lợi của chủ hàng. Vì vậy, bạn nên mua bảo hiểm cho hàng hoá của mình. Vì vậy trong hợp đồng cần ghi rõ ai là



người mua bảo hiểm và điều kiện bảo hiểm cần mua, loại chứng thư bảo hiểm cần lấy.

### **Điều 11 – Khiếu nại (Article 11 – Claim):**

Khiếu nại là phương pháp giải quyết các tranh chấp bằng thương lượng trực tiếp giữa các bên có liên quan với nhau nhằm thoả mãn (hoặc không thoả mãn) yêu cầu của bên khiếu nại. Vì vậy trong HĐNT người ta thường ghi thêm điều khoản này để quyền lợi các bên được bảo đảm một cách an toàn hơn; đồng thời giữ được mối quan hệ tốt đẹp giữa các bên có liên quan.

Khiếu nại có ý nghĩa rất lớn trong hoạt động ngoại thương vì những lý do sau đây:

Thứ nhất: khiếu nại kịp thời sẽ bảo vệ quyền lợi cho người khiếu nại; vì nếu người bị khiếu nại thoả mãn yêu cầu của người khiếu nại tức là quyền lợi của bên khiếu nại được phục hồi, do đó bảo đảm quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ hai: thông qua khiếu nại có thể đánh giá được uy tín của đối phương để làm cơ sở cho quá trình xây dựng mối quan hệ sau này.

Thứ ba: khiếu nại còn là cơ sở để toà án hoặc trọng tài chấp nhận đơn kiện để xét xử nếu trong HĐ qui định khiếu nại là bước bắt buộc trước khi đưa ra trọng tài.

Trong hợp đồng, các bên sẽ qui định những trường hợp nào NB có thể khiếu nại NM (hoặc ngược lại); trình tự khiếu nại; thời hạn nộp đơn khiếu nại; quyền hạn và nghĩa vụ của các bên khi đưa ra khiếu nại; các phương pháp điều chỉnh khiếu nại...

### **Điều 12– Trọng tài (Article 12– Arbitration)**

Nếu giải quyết tranh chấp giữa các bên bằng thương lượng, khiếu nại không thành, có thể đưa vụ việc ra Trọng tài để được phân xử. Phán xét của trọng tài sẽ là quyết định cuối cùng mà các bên phải chấp hành. Vì vậy điều khoản trọng tài cũng

nên đưa vào hợp đồng để một mặt các bên thấy rõ trách nhiệm hơn trước pháp luật; mặt khác có cơ sở để bảo vệ quyền lợi nếu xảy ra tổn thất, tranh chấp.

Những nội dung đề cập đến trong điều khoản này:

- Người đứng ra phân xử để giải quyết tranh chấp giữa các bên là Toà án quốc gia hay Trọng tài kinh tế; Trọng tài quốc tế hay Trọng tài quốc gia... Trong mua bán ngoại thương ở Việt Nam, nhà kinh doanh XNK thường hay chọn trọng tài phân xử là Trọng tài quốc tế Việt Nam.

- Luật nào sẽ được áp dụng trong việc xét xử
- Địa điểm tiến hành giải quyết tranh chấp
- Cam kết chấp hành tài quyết của các bên
- Phân định chi phí trọng tài (thường là bên thua kiện phải chịu)...

Chẳng hạn có thể viết:

In the course of executing this contract, all disputes not reaching at amicable agreement shall be settled by the Arbitration Committee of Vietnam under the rules of The International Chamber of Commerce of which awards shall be final and binding both parties. The fee for the arbitration and other charges shall be born by the losing party, unless otherwise agreed.

**Điều 13– Bất khả kháng**(Article 13 – Force Majeures): Trong thực tế khi thực hiện hợp đồng có những tình huống xảy ra ngoài khả năng dự kiến của các bên, gây nên những tổn thất không thể tránh khỏi cho hàng hoá; chẳng hạn như thiên tai bất ngờ, hoả hoạn hoặc những hành vi của con người, của chiến tranh làm thiệt hại hàng hoá... Những tổn hại ngoài dự phòng này được coi là Bất khả kháng và các bên có thể được miễn trách (Immunity Liability). Để không bị quy trách nhiệm khi có tổn thất hàng hoá ngoài ý muốn, các bên cũng nên ghi vào hợp đồng điều khoản này. Tuy

nhiên cần thống nhất về Tổ chức cấp chứng chỉ giám định Bất khả kháng để dễ phân xử khi xảy ra tổn thất.

Nếu bị khiếu nại bạn cũng nên cố gắng đưa ra các bằng chứng để chứng minh mình ở trong tình trạng bất khả kháng.

**Điều 14 – Kiểm tra**(Article 14 – Inspection):

Kiểm tra hàng hoá XNK có thể xuất phát từ:

- + Yêu cầu của người bán
- + Yêu cầu của người mua
- + Yêu cầu của Chính phủ hoặc cơ quan chuyên môn

Vì vậy điều khoản này đôi khi cũng trở nên cần thiết, đặc biệt trong trường hợp kiểm tra chất lượng hàng XNK là yêu cầu bắt buộc để đáp ứng một nhu cầu nào đó từ phía chính quyền nước XK hoặc nước NK như: kiểm tra lương thực, thực phẩm, cà phê, thuốc chữa bệnh, thiết bị...

Hàng hoá được kiểm tra bởi người XK hoặc người đại diện của nhà XK, là một việc làm cần thiết khách quan để sớm phát hiện những sai sót làm ảnh hưởng đến chất lượng hàng XK và kịp thời điều chỉnh, sửa chữa sản phẩm.

Tuy nhiên trong nhiều trường hợp, vẫn cần có sự kiểm tra chi tiết từ phía nhà NK hoặc người đại diện của nhà NK (hoặc một tổ chức giám định chuyên môn) để bảo đảm rằng NB giao hàng đúng theo yêu cầu của NM và tuân theo luật pháp nước nhập khẩu. Trong trường hợp này hai bên phải chỉ đích danh người cấp giấy chứng nhận kiểm tra.

VD: Điều khoản KIỂM TRA của hợp đồng mua/bán giữa NM là bên Việt Nam và NB là nhà XK Hồng Kông được ghi:

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.

**Điều 15- Điều khoản chung/Điều khoản khác** (Article 15 – Other Clauses/Generalities):

Trong điều khoản này các bên ghi chú những nội dung muốn thêm vào nhưng không nằm trong những điều khoản kể trên, chẳng hạn như thời gian, địa điểm lập hợp đồng, ngôn ngữ sử dụng trong hợp đồng, số bản có hiệu lực pháp luật và số bản mỗi bên giữ để thực hiện hợp đồng...

Ngoài ra tùy theo tính chất của thương vụ, nếu thấy cần thiết người ta còn thêm vào những điều khoản:

**Điều 16 – Bảo đảm/Bảo hành/Bảo trì**(Article 16 – Guarantee):

Khi cần có sự bảo đảm của một bên về một yêu cầu nào đó trong thương vụ, hai bên cần ghi chép điều này thành văn bản; chẳng hạn Bảo đảm của người mua cung cấp bao bì đúng tiêu chuẩn kỹ thuật, đúng mẫu mã theo tiêu chuẩn XK; bảo đảm cung cấp những dịch vụ cần thiết sau khi giao hàng của người bán...hoặc trong trường hợp mua bán thiết bị thì lời cam kết bảo hành định kỳ cho thiết bị của người bán cũng phải được ghi chép vào đây:

+ Thời hạn hay tiêu chuẩn bảo hành

+ Nội dung bảo hành: cam kết trong thời hạn bảo hành sẽ đảm bảo những tiêu chuẩn, đặc điểm kỹ thuật sẽ phù hợp với quy định trong hợp đồng, với điều kiện đối phương phải nghiêm chỉnh thi hành đúng hướng dẫn sử dụng và bảo dưỡng.

+ Chi phí bảo hành

+ Chi phí dịch vụ khác phục vụ cho việc bảo hành...

**Điều 17 – Đào tạo** (Article 17 – Training): Nếu trong thương vụ có yêu cầu về đào tạo nhân viên, đảm bảo khả năng sử dụng hàng hoá do người bán cung cấp, hai bên phải thoả thuận:

- + Số lượng nhân viên được đào tạo.
- + Chi phí đào tạo do NB hay NM chịu
- + Thời gian và địa điểm đào tạo nhân viên
- + Tài liệu kỹ thuật do NB cung cấp...
- + Kết quả sau đào tạo (trình độ người được đào tạo, bằng cấp đạt được...)

**Điều 18 – Lắp đặt – Chạy thử – Nghiệm thu**(Article 18 – Installation – Test run – Commissioning):

Trong trường hợp mua bán thiết bị hoặc chuyển giao công nghệ mang tính chất phức tạp, cần phải có giai đoạn thử nghiệm trước khi đưa vào sử dụng, NB có trách nhiệm lắp đặt, vận hành thử thiết bị...; nếu thấy hoàn hảo mới làm biên bản bàn giao cho NM.

**Điều 19 – Bảo mật**(Article 19 – Confidentiality): Điều khoản này nhằm ràng buộc các bên giữ bí mật về cuộc mua bán – trao đổi vì một lý do nào đó; chẳng hạn bảo vệ bí quyết kỹ thuật; giữ bí mật về giá cả; quyền sở hữu công nghiệp...

**Điều 20 – Vi phạm bản quyền**(Article 20 – Patent right): Để tránh tình trạng sử dụng bản quyền của người khác trong mua bán sản phẩm hoặc trong hợp đồng gia công, điều khoản này đưa vào hợp đồng nhằm ràng buộc các bên tuân thủ pháp lệnh về bản quyền và có trách nhiệm với nhau khi thực hiện hợp đồng.

**Điều 21 – Chấm dứt hợp đồng** (Article 21 – Termination of the contract):

Một số trường hợp có thời gian thực hiện hợp đồng dài (ví dụ có những hợp đồng gia công thực hiện trong 5 – 7 năm) thường phải có điều khoản này để ràng buộc trách nhiệm các bên cho tới khi NB, người cung cấp dịch vụ hoàn thành tốt

nghĩa vụ của mình. Vì vậy, các bên nên thống nhất với nhau về thời gian và điều kiện chấm dứt hợp đồng.

## **II. HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU GẠO CỦA CÔNG TY CHẤN THÀNH:**

### **1. GIỚI THIỆU CÔNG TY:**

#### **1.1. Thông tin chung**

- Tên công ty: CÔNG TY TNHH CHẤN THÀNH.
- Tên viết tắt: CHANTHANHCo.,Ltd.
- Giám đốc: Nguyễn Chấn Thành.
- Trụ sở chính: ấp Long Định, xã Long Kiên, huyện Chợ Mới, tỉnh An Giang, Việt Nam.
- Điện thoại: 0763 636677                      Fax: 0763 636678

#### **1.2. Lịch sử phát triển**

Công ty TNHH Chấn Thành có tiền thân là Cơ sở xay xát gia công, được thành lập ngày 18 tháng 09 năm 1995 theo quyết định số 237/QĐ-UB của Ủy ban nhân dân huyện Chợ Mới, trụ sở tại ấp Long Hòa 1, xã Long Kiên, huyện Chợ Mới, tỉnh An Giang.

Năm 2004, do yêu cầu phát triển kinh doanh trong điều kiện mới, đòi hỏi phải mở rộng kinh doanh nên đã giải thể Cơ sở xay xát gia công Nguyễn Thành và thành lập Doanh nghiệp tư nhân Nguyễn Thành theo giấy phép kinh doanh số 5202000328 của Sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh An Giang. Ban đầu, Doanh nghiệp chỉ đơn thuần hoạt động kinh doanh ở lĩnh vực xay xát lúa, lau bóng gạo gia công cho các thương lái, các doanh nghiệp trong tỉnh. Trong năm này, ngoài gia công xay xát lúa và lau bóng gạo, Doanh nghiệp đã tiến hành giao dịch mua bán lúa gạo, xuất khẩu ủy thác cho các đơn vị trong nước như: Công ty xuất nhập khẩu An Giang, Công ty Tây Nam

Bộ,... Cũng trong năm 2004, Doanh nghiệp đã xây dựng Nhà máy xay xát Nguyễn Thành 2, với công suất 4 tấn/ giờ cùng các công trình phụ trợ với tổng trị giá 2.540.000.000 đồng.

Năm 2005, Doanh nghiệp xây dựng thêm Nhà máy xay xát Nguyễn Thành 3 với công suất 5 tấn/giờ và 2 máy đánh bóng gạo cùng các công trình phụ trợ với tổng trị giá 3.140.000.000 đồng. Đồng thời trong năm cũng đã xây dựng nhà kho 3000m<sup>2</sup> và các công trình phụ trợ với tổng trị giá là 1.350.000.000 đồng.

Năm 2009, Doanh nghiệp mở rộng xây dựng nhà xưởng, đầu tư dây chuyền công nghệ mới, phát triển mở rộng sản xuất và thành lập Công ty TNHH Chấn Thành theo giấy phép số 1601134440 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh An Giang cấp ngày 26 tháng 05 năm 2009.

Năm 2011, Công ty nhận được Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo số 119/GCN do Bộ công thương cấp ngày 03 tháng 10 năm 2011.

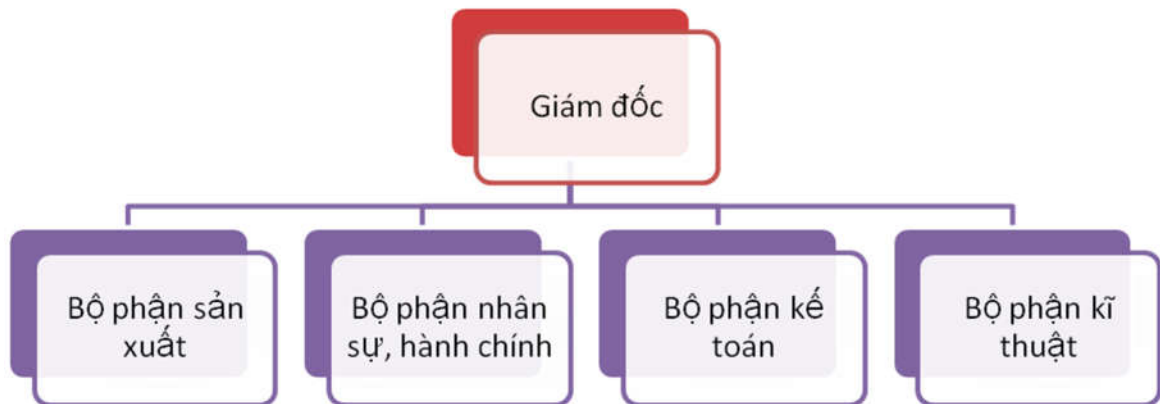
Công ty TNHH Chấn Thành không ngừng cải tiến công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất cũng như chất lượng sản phẩm. Công ty đang có tham vọng trở thành một trong những doanh nghiệp xuất khẩu hàng đầu của tỉnh và có khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước và thế giới.

### **1.3. Sơ đồ tổ chức**

Cơ cấu tổ chức của Công ty bao gồm:

- + Giám đốc: điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của công ty.
- + Bộ phận sản xuất: Thực hiện và giám sát việc sản xuất các đơn hàng theo yêu cầu của khách hàng.
- + Bộ phận nhân sự, hành chính: thực hiện các vấn đề liên quan đến nhân sự, tiền lương, khen thưởng, quản lý hành chính toàn công ty.

- + Bộ phận kế toán: Tổng hợp doanh thu, chi phí, hàng tồn kho,..báo cáo cho Giám đốc để Giám đốc có những chỉ đạo kịp thời và nhanh chóng.
- + Bộ phận kỹ thuật: Chịu trách chung về hoạt động của các máy móc thiết bị, nguồn điện, cấp thoát nước sx, nước sinh hoạt, nước thải, sửa chữa & cải tiến các dụng cụ sản xuất ... để việc sản xuất, lưu trữ hàng hóa, hoạt động của toàn công ty được tốt trong 24/24.



#### **1.4. Hoạt động, sản xuất của công ty TNHH Chấn Thành.**

##### **❖ Lĩnh vực hoạt động**

Sản xuất, chế biến và kinh doanh gạo tiêu thụ nội địa, cung ứng xuất khẩu và xuất khẩu trực tiếp.

##### **❖ Phạm vi kinh doanh**

Dịch vụ kinh doanh chủ lực của công ty là xuất khẩu gạo trắng các loại. Ngoài ra Công ty còn kinh doanh gạo thơm, nếp và các phụ phẩm từ việc chế biến (tám, cám...).

##### **❖ Thị trường chính**



Thị trường trong nước : Hầu hết các Tỉnh Miền Tây, thành phố Hồ Chí Minh và một số tỉnh Miền Bắc.

❖ *Thị trường xuất khẩu chủ lực:* Trung Quốc.

Hệ thống phân phối : Phân phối xuất khẩu thông qua kênh xuất khẩu trực tiếp và ủy thác, phân phối bán nội địa thông qua các cửa hàng và đại lý.

❖ *Năng lực sản xuất kinh doanh:*

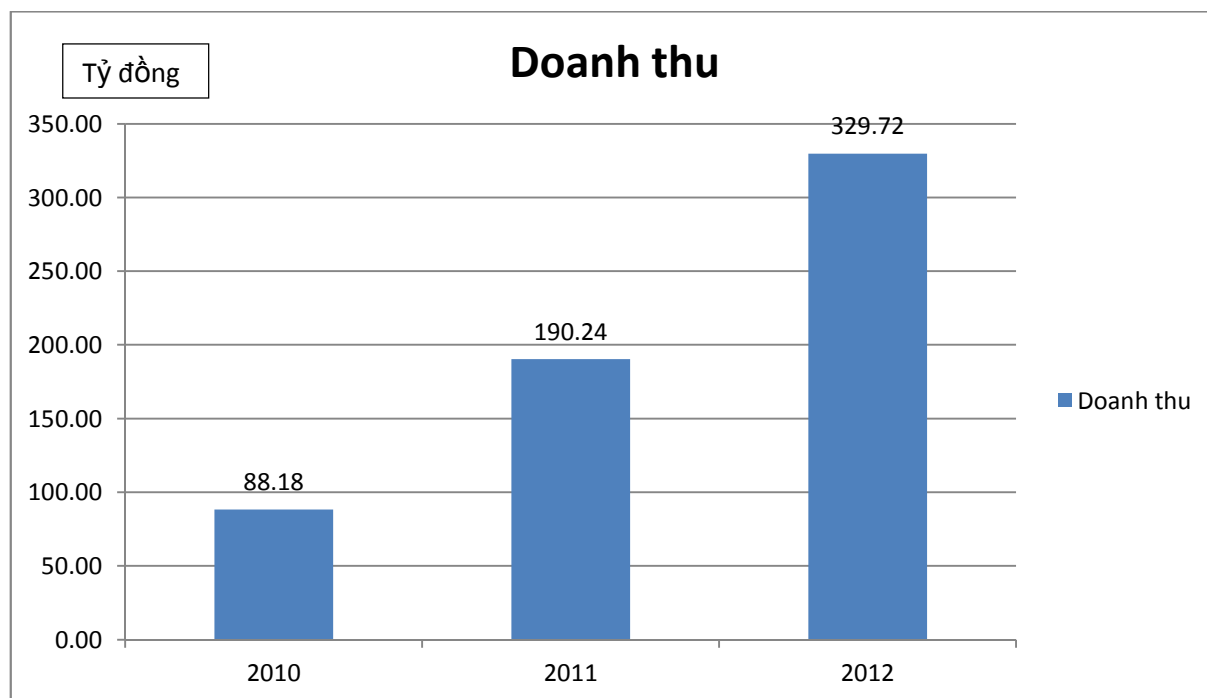
2 nhà máy xay xát với tổng công suất 15 tấn/giờ.

- ✓ Hệ thống kho với sức chứa 10 000 tấn gạo cùng với hệ thống máy móc, dây chuyền hiện đại có thể chế biến 50 tấn gạo/giờ.
- ✓ Hệ thống lò sấy với 10 miệng lò, có thể sấy được 40 tấn lúa trong vòng 12 tiếng.
- ✓ Hệ thống băng tải nhập, hệ thống cân chính xác, được kiểm tra thường xuyên.

❖ *Năng lực chế biến:*

- ✓ Có năng lực chế biến các loại gạo xuất khẩu và nội địa như : Gạo xuất khẩu 0% tấm, 5% tấm, 10% tấm, 15% tấm, 20% tấm, 25% tấm...
- ✓ Gạo được đóng gói vào các loại bao PP, PE, bao đay...có trọng lượng từ 2 kg/bao, 5 kg/bao, 10 kg/bao đến 50 kg/bao.

**Kết quả sản xuất, kinh doanh**



**Biểu đồ:** Biểu đồ doanh thu Công ty TNHH Chấn Thành giai đoạn 2010 – 2013.

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Chấn Thành).*

Từ lúc Công ty TNHH Chấn Thành thành lập (2009) đến nay, có thể thấy trên biểu đồ, doanh thu tăng đáng kể qua các năm. Nếu năm 2010 doanh thu Công ty chỉ đạt 88,18 tỷ đồng thì năm 2011 đã tăng gấp 2,16 lần, đạt 190,24 tỷ đồng. Đến năm 2012, doanh thu đạt 329,72 tỷ đồng, tăng 1,73 lần so với năm 2011.

**Bảng:** Doanh thu của Công ty TNHH Chấn Thành từ hoạt động kinh doanh gạo năm 2012.

Thị trường	Số lượng ( tấn )	Giá ( VND )	Tỉ trọng (%)
Trong nước	27.022	216.182.169.000	70,65
Xuất khẩu	9.400	89.819.800.000	29,35
<b>Tổng</b>	<b>36.422</b>	<b>306.001.969.000</b>	<b>100,00</b>

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Chấn Thành).*

Theo số liệu về tỉ trọng doanh thu thu được từ việc kinh doanh gạo trong nước và xuất khẩu, ta có thể thấy được doanh thu từ hoạt động kinh doanh gạo ở thị trường nội địa là chủ yếu, chiếm tới 70,65%. Do Công ty chỉ mới nhận được giấy phép xuất khẩu vào cuối năm 2011 nên năm 2012 có thể nói là năm Công ty thử nghiệm hoạt động xuất khẩu. Đây là giai đoạn Công ty phải thận trọng, thăm dò thị trường, đối tác thật kĩ trước khi ký hợp đồng xuất khẩu. Và hầu hết các hợp đồng Công ty ký kết được trong năm 2012 đều thực hiện thành công, không gặp khó khăn hay trở ngại gì lớn.

**Bảng:** Kim ngạch xuất khẩu theo thị trường của Công ty TNHH Chấn Thành  
( năm 2012)

Thị trường	Số lượng ( tấn )	Giá trị ( vnd )	Tỉ trọng (%)
Newzealand	1.967	17.685.000.000	19,69
Trung Quốc	6.400	57.643.800.000	64,18
Đài Loan	858	12.598.000.000	14,03
Singapore	175	1.893.000.000	2,10
<b>Tổng</b>	<b>9.400</b>	<b>89.819.800.000</b>	<b>100,00</b>

(*Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Chấn Thành*)

Trung Quốc hiện tại đang là thị trường xuất khẩu chủ lực của Công ty (chiếm 64% tổng kim ngạch xuất khẩu). Theo định hướng sắp tới, Công ty vẫn sẽ đẩy mạnh xuất khẩu sang Trung Quốc vì tiềm năng khai thác ở thị trường này rất lớn. Song song đó, Công ty sẽ tiếp tục thăm dò và thử nghiệm xuất khẩu ở nhiều thị trường khác nhau trong khu vực và trên thế giới.

## **1.5. Những thuận lợi, khó khăn và định hướng của công ty**

### **1.5.1. Điểm thuận lợi của công ty**

Công ty nằm trong vùng sản xuất nông nghiệp của tỉnh, nguồn nguyên liệu cung ứng cho Công ty là rất lớn và ổn định.

Được sự ủng hộ của Chính quyền địa phương và sự hỗ trợ từ các chính sách của tỉnh tạo tiền đề cho Công ty có điều kiện chủ động trong kế hoạch thu mua, sản xuất và tiêu thụ.

Tận dụng được ưu thế về cơ sở vật chất kĩ thuật đã được đầu tư.

### **1.5.2. Khó khăn công ty gặp phải**

- Đối thủ cạnh tranh xuất hiện ngày càng nhiều.
- Nguồn vốn của Công ty còn hạn chế, chưa hoạt động được hết công suất vào thời kì cao điểm do không xoay vốn kịp.
- Chưa xây dựng được thương hiệu, hình ảnh của công ty.

## **1.6. Định hướng phát triển**

- Tiếp tục duy trì thị trường trong nước, mở rộng thị trường xuất khẩu nước ngoài.
- Đầu tư mở rộng kho hàng, thiết bị, dây chuyền sản xuất, nhằm cung cấp những sản phẩm chất lượng cao với giá cạnh tranh.
- Tích cực khai thác nguồn nguyên liệu của địa phương. Đa dạng hóa phương thức mua hàng.
- Có chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu.\

## **2. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ HỢP ĐỒNG GAO**

Hợp đồng xuất khẩu gạo giữa công ty TNHH Chấn Thành và đối tác MVW là một hợp đồng thương mại quốc tế được lập bằng văn bản thể hiện ý chí tự nguyện của hai bên: bên bán đồng ý bán, bên mua đồng ý mua, không có sự cưỡng bức, lừa dối hay nhầm lẫn.

Cấu trúc hợp đồng này được chia làm 3 phần gồm:

### ***Phần giới thiệu:***

- Tiêu đề
- Số hợp đồng
- Địa điểm và kí kết hợp đồng
- Tên và địa chỉ các bên
- Thỏa thuận giữa các bên

### ***Các điều khoản, điều kiện***

- Tên hàng hóa, qui cách.
- Đóng gói
- Bao bì
- Giao hàng
- Xuất xứ
- Tên hàng/số lượng/giá cả/chất lượng
- Hun trùng
- Khối lượng/số lượng/chất lượng
- Thanh toán

- Thuế và giấy phép
- Bất khả kháng
- Trọng tài
- Hiệu lực của bản sao hợp đồng

### ***Phần kết***

- Chữ kí các bên

## **3. PHÂN TÍCH HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU GẠO CỦA CÔNG TY TNHH CHẤN THÀNH & MVW:**

### **3.1. PHẦN GIỚI THIỆU**

#### **3.1.1. TIÊU ĐỀ:**

**SALES CONTRACT**

***Dịch: Hợp đồng mua bán.***

Hợp đồng xuất khẩu mà chúng ta phân tích ở đây là hợp đồng thương mại quốc tế nên sẽ không ghi quốc hiệu như các hợp đồng thương mại nội địa mà đi thẳng vào tên tiêu đề của hợp đồng là SALES CONTRACT. Và vì tính chất song vụ tức có nghĩa là luôn có bên bán và bên mua của một hợp đồng thương mại mà phần tiêu đề thường là SALES CONTRACT chứ không phải là PURCHASE CONTRACT hay SELL CONTRACT.

#### **3.1.2. SỐ HỢP ĐỒNG**

**NO: 2013/2806/MVW.**

***Dịch: Hợp đồng số: 2013/2806/MVW***

Có thể hiểu là hợp đồng mua bán giữa bên bán và bên mua là MVW được kí kết vào ngày 28 tháng 6 năm 2013. Số hiệu hợp đồng giúp cho việc quản lý và lưu trữ hợp đồng thuận tiện hơn đồng thời là căn cứ để lập các chứng từ liên quan.

### **3.1.3. ĐỊA ĐIỂM VÀ THỜI GIAN KÍ KẾT HỢP ĐỒNG**

**DATE AND PLACE: 28<sup>TH</sup> JUNE, 2013, IN AN GIANG-VIETNAM**

Hợp đồng này được kí kết vào ngày 28 tháng 6 năm 2013 tại tỉnh An Giang, Việt Nam. Địa điểm kí kết hợp đồng là một trong những cơ sở quan trọng để chọn luật điều chỉnh của hợp đồng nếu như hợp đồng không ghi rõ nguồn luật điều chỉnh là gì.

### **3.1.4. TÊN VÀ ĐỊA CHỈ CÁC BÊN**

**SELLER: CHAN THANH CO., LTD**

**ADD: LONG KIEN WARD, CHO MOI DISTRICT, AN GIANG PROVINCE, VIET NAM.**

**TELL: (84)763636677 FAX: (84) 763636678**

**BUYER: MVW INVESTMENTS LIMITED.**

**27 TOLEDO AVE, HENDERSON, AUCKLAND 0612, NEW ZEALAND.**

*Dịch:*

*Bên bán: Công ty TNHH Chân Thành.*

*Địa chỉ: Xã Long Kiến, huyện Chợ Mới, tỉnh An Giang, Việt Nam.*

*SĐT: (84) 763636677 Fax: (84) 763636678*

*Bên mua: Công ty TNHH Đầu tư MVW.*

*Địa chỉ: 27 TOLEDO AVE, HENDERSON, AUCKLAND 0612, NEW ZEALAND.*

Đây là hợp đồng được kí kết giữa bên bán là Công ty TNHH Chấn Thành đặt tại xã Long Kiến, huyện Chợ Mới, tỉnh An Giang, Việt Nam và Công ty trách nhiệm hữu hạn đầu tư MVW có trụ sở tại 27 TOLEDO AVE, HENDERSON, AUCKLAND 0612, NEW ZEALAND.

*Nhận xét:* Phần giới thiệu của hợp đồng này nhìn chung là có đủ các nội dung cần thiết về tiêu đề, số hợp đồng, địa điểm, thời gian kí kết hợp đồng, tên và địa chỉ các bên. Tuy nhiên, hợp đồng này vẫn thiếu một phần quan trọng là đại diện bên bán và bên mua kí kết hợp đồng này. Sở dĩ bên soạn hợp đồng né tránh phần này vì quá trình đàm phán hợp đồng giữa Công ty TNHH Chấn Thành và Công ty TNHH Đầu tư MVW chủ yếu thông qua e-mail vì thế nên hai bên chỉ căn cứ trên nội dung thư đi đến thỏa thuận chứ không có ai đứng ra để đại diện đàm phán trực tiếp nên hai bên đã thỏa thuận lờ qua phần này để không phải xác định trách nhiệm pháp lý thuộc về ai. Tuy nhiên, đây là một lỗi của hợp đồng và cần phải chỉnh sửa, bổ sung trong các hợp đồng xuất khẩu sau này.

### **3.2. CÁC ĐIỀU KHOẢN, ĐIỀU KIỆN**

#### **3.2.1. TÊN HÀNG, QUI CÁCH**

#### **COMMODITY – SPECIFICATIONS**

<b>Commodity</b>	<b>Vietnam rice 5% broken</b>
<b>Specifications</b>	<b>As per Vietnam expert standard</b>
<b>Broken (basic %) max</b>	<b>5%</b>
<b>Moisture max</b>	<b>14%</b>
<b>Damaged kernel max</b>	<b>0.75%</b>
<b>Yellow kernel max</b>	<b>0.75%</b>
<b>Chalky kernel max</b>	<b>5%</b>



<b>Red and red streaked kernel max</b>	<b>1.5%</b>
<b>Foreign matter max</b>	<b>0.1%</b>
<b>Glutinous rice max</b>	<b>1.5%</b>
<b>Paddy (grain/kg max)</b>	<b>10</b>
<b>Average length of whole kernel</b>	<b>6.2mm</b>
<b>Crop</b>	<b>Current</b>
<b>Milling degree</b>	<b>Well milled and double polished</b>

**PRODUCTION DATE : JULY 2013**

**EXPIRY DATE: JULY 2015**

**OTHER AS PER VIETNAM RICE EXPORT STANDARD.**

***Dịch:***

**Hàng hóa-qui cách:**

<b>Tên hàng hóa</b>	<b>Gạo Việt Nam 5% tấm.</b>
<b>Qui cách</b>	<b>Theo tiêu chuẩn xuất khẩu gạo của Việt Nam.</b>
<b>Tấm 5% Max</b>	<b>5%</b>
<b>Độ ẩm 14% Max</b>	<b>14%</b>
<b>Hạt hỏng 0,75% Max</b>	<b>0.75%</b>

<b>Hạt vàng 0,75% Max</b>	<b>0.75%</b>
<b>Hạt bạc bụng 5% Max</b>	<b>5%</b>
<b>Hạt đỏ và sọc đỏ 1,5% Max</b>	<b>1.5%</b>
<b>Tạp chất 0,1% Max</b>	<b>0.1%</b>
<b>Hạt nếp 1,5% Max</b>	<b>1.5%</b>
<b>Thóc (hạt/kg) Max</b>	<b>10</b>
<b>Chiều dài trung bình của hạt</b>	<b>6.2mm</b>
<b>Vụ mùa</b>	<b>2013</b>
<b>Mức xay xát</b>	<b>Xay kĩ và bóng 2 lần</b>
<b>Ngày sản xuất: tháng 7/2013</b>	
<b>Hạn sử dụng: tháng 7/2015</b>	

**Các điều khoản khác dựa vào tiêu chuẩn gạo xuất khẩu của Việt Nam.**

Căn cứ vào nội dung điều khoản trong hợp đồng, chúng ta sẽ lần lượt phân tích kĩ các yếu tố sau:

❖ ***Tên hàng***

Đối tượng mua bán trong hợp đồng này là gạo Việt Nam 5% tằm. Đây là tên gọi chính xác và ngắn gọn giúp phân biệt loại gạo này so với các loại gạo xuất khẩu khác của Việt Nam hiện nay. Đồng thời nó cũng được xem là điều khoản quan trọng không thể thiếu giúp cho các bên tránh được những hiểu lầm có thể dẫn đến tranh chấp thương mại sau này.

Có nhiều phương pháp ghi tên hàng phụ thuộc vào đặc điểm, tính chất, yêu cầu của từng mặt hàng. Và trong hợp đồng này thì tên hàng được xác định bằng cách ghi kèm tên hàng cùng với nơi sản xuất là Việt Nam và qui cách là tối đa 5% tấm. Điều này cho biết rằng sự khác biệt trong điều kiện khí hậu, thổ nhưỡng, tự nhiên của Việt Nam sẽ tạo ra tính đặc trưng trong chất lượng sản phẩm gạo nước ta so với gạo của các quốc gia khác trên thế giới. Bên cạnh đó, tên hàng còn thể hiện hàm lượng tấm tối đa là 5%.

❖ **Mã số hàng hóa:**

Mã số của mặt hàng gạo Việt Nam 5% tấm xuất khẩu là 1006.30.99 tức là gạo loại khác đã xát toàn bộ hoặc sơ bộ đã hoặc chưa đánh bóng hạt hoặc hồ.

❖ **Các qui cách**

Chất lượng của mặt hàng gạo thường được đo lường và đánh giá thông qua nhiều yếu tố. Tuy nhiên, hai bên xuất và nhập khẩu thường chỉ quan tâm đề cập tới các quy cách quan trọng như: tỉ lệ phần trăm hàm lượng tấm, hạt vàng, hạt đỏ hoặc đỏ sọc, hạt bạc bụng, hạt nếp, hạt vỡ, hạt hư có trong gạo, cũng như kích thước trung bình của các hạt gạo.

**Tấm:** Hạt gạo gãy có chiều dài từ 2,5/10 đến 8/10 chiều dài trung bình của hạt gạo nhưng không lọt qua sàng P 1,4mm, và tùy từng loại gạo sẽ được qui định kích cỡ tấm phù hợp. Người ta chia ra làm 4 loại tấm như sau:

- + **Tấm lớn** (Big broken kernel, large broken kernel) : Hạt gạo gãy có chiều dài lớn hơn 5/10 đến 8/10 chiều dài trung bình của hạt gạo.
- + **Tấm trung bình** (Medium broken kernel) : Hạt gạo gãy có chiều dài từ 2,5/10 đến 5/10 chiều dài trung bình của hạt gạo.
- + **Tấm nhỏ** (Small broken kernel): Phần hạt gãy có chiều dài nhỏ hơn 2,5/10 chiều dài của hạt gạo, lọt qua sàng P 2mm nhưng không lọt qua sàng P 1,4mm.

- + **Tấm mẫn** (Chip): Những mảnh gãy, vỡ lọt qua sàng  $\phi$  1,4mm và không lọt qua sàng  $\phi$  1,0mm.

Hàm lượng tấm trong gạo càng cao thì chất lượng gạo càng thấp vì thế nên giá trị xuất khẩu cũng sẽ giảm theo. Và ở đây, hàm lượng tấm qui định tối đa là 5%.

**Độ ẩm:** Lượng nước tự do của hạt, được xác định bằng phần trăm khối lượng bị mất đi trong quá trình sấy mẫu ở nhiệt độ  $105^{\circ}\text{C}$  đến khối lượng không đổi.

Độ ẩm càng lớn thì gạo càng khó bảo quản vì dễ bị ẩm mốc hơn. Và theo qui định của hợp đồng thì độ ẩm tối đa là 14%

**Hạt bị hư hỏng** (Damaged kernel): Hạt gạo bị giảm chất lượng rõ rệt do ẩm, sâu bệnh, nấm mốc, côn trùng phá hoại và/hoặc do nguyên nhân khác. Và trong hợp đồng này qui định % hạt hỏng tối đa chỉ là 0.75%.

**Hạt vàng** (Yellow kernel): Hạt gạo có một phần hoặc toàn bộ nội nhũ biến đổi sang màu vàng rõ rệt. Sở dĩ hạt gạo có màu vàng là vì hàm lượng nước trong gạo cao, dưới tác động của enzym sản sinh nhiệt làm cho nấm phát triển và xuất hiện màu vàng. Đồng thời, hạt gạo vàng chứa một lượng độc tố aflatoxin gây ung thư vì thế nên hàm lượng hạt vàng trong gạo phải đòi hỏi được kiểm soát chặt chẽ ở mức tỷ lệ rất thấp.

**Hạt bạc phẩn** (Chalky kernel): Hạt gạo (trừ gạo nếp) có  $\frac{3}{4}$  diện tích bề mặt hạt trở lên có màu trắng đục như phấn. Độ bạc bụng được coi là phần trắng trong hạt gạo. Nếu điểm trắng ấy không xuất hiện trong hạt gạo, người ta gọi đó là độ bạc bụng cấp 0 (0%) (cấp 1: <10%, cấp 3: 10-20%, cấp 5: 20-50%, cấp 7: 50-75%, cấp 9: > 75%). Một mẫu gạo có trên 5% số hạt có độ bạc bụng cấp 3 trở lên thì không được đánh giá là lúa có phẩm cấp cao. Độ bạc bụng gạo phụ thuộc nhiều yếu tố, nhất là môi trường.

Hạt gạo bị bạc bụng làm giảm giá trị XK rõ. Và tại ĐBSCL tỷ lệ gạo bị bạc bụng ngày càng cao.

**Hạt đỏ (Red kernel):** Hạt gạo có lớp cám màu đỏ lớn hơn hoặc bằng  $\frac{1}{4}$  diện tích bề mặt của hạt.

**Hạt sọc đỏ (Red streaked kernel):** Hạt gạo có một sọc đỏ mà chiều dài bằng hoặc lớn hơn  $\frac{1}{2}$  chiều dài của hạt, hoặc tổng chiều dài của các vệt sọc đỏ lớn hơn  $\frac{1}{2}$  chiều dài của hạt, nhưng tổng diện tích của các sọc đỏ nhỏ hơn  $\frac{1}{4}$  diện tích bề mặt của hạt. Trong hợp đồng này qui định loại hạt này phải nằm dưới mức 1,5%

**Tạp chất (Foreign Matter):** Những vật chất không phải là gạo và thóc gồm:

- + Tạp chất vô cơ: Mảnh đá, kim loại, đất, gạch và tro bụi... lẫn trong gạo.
- + Tạp chất hữu cơ: Hạt cỏ dại, trấu, cám, mảnh rơm, rác, xác sâu, mọt... lẫn trong gạo.

Và cụ thể trong hợp đồng này hàm lượng tạp chất không được vượt quá 0,1%.

**Gạo nếp (Glutinous rice (waxy rice)):** Gạo thuộc giống lúa *Oryza sativa*.L glutinoza có nội nhũ trắng đục hoàn toàn: có mùi, vị đặc trưng, khi nấu chín, hạt cơm dẻo, dính với nhau có màu trắng trong; thành phần tinh bột hầu hết là amylopectin. Khi lẫn quá nhiều trong gạo thì sẽ ảnh hưởng tới chất lượng cơm nấu ra. Vì đặc tính của hai loại này khác nhau nên có thể hạt thì sống hạt thì chín. Vì thế, hợp đồng qui định nếp tối đa chỉ chiếm 1,5%.

**Thóc (Paddy):** Hạt lúa chưa được bóc vỏ trấu

**Chiều dài trung bình của hạt (Average length of rice kernel):** Chiều dài trung bình của hạt được xác định bằng cách tính trung bình cộng chiều dài của 100 hạt gạo không gãy vỡ được lấy ngẫu nhiên từ mẫu gạo thí nghiệm.

Gạo được phân theo chiều dài của hạt:

- + Hạt rất dài (Very long kernel): Hạt có chiều dài lớn hơn 7mm
- + Hạt dài (long kernel): Hạt có chiều dài từ 6mm đến 7mm

+ Hạt ngắn (short kernel): Hạt có chiều dài nhỏ hơn 6mm

Vì thế với chiều dài trung bình là 6,2 mm thì hạt gạo trong hợp đồng này thuộc loại hạt trung bình.

Nhìn chung, hàm lượng của các thành phần trên càng lớn thì giá trị của sản phẩm gạo càng giảm nên các nhà xuất khẩu gạo luôn cố gắng chọn thu mua cho mình nguyên liệu đầu vào tốt nhất.

❖ *Về cơ sở của các tiêu chuẩn:*

Các quy cách của mặt hàng gạo này sẽ được xác định dựa trên tiêu chuẩn gạo xuất khẩu Việt Nam (phụ lục đính kèm)

Tuy nhiên, hai bên có thể thương lượng dựa trên cơ sở bảng tiêu chuẩn gạo xuất khẩu của Việt Nam chứ không nhất thiết là phải tuân theo đúng các tiêu chuẩn trên. Và nếu ghi là tuân theo tiêu chuẩn nào thì phải ghi rõ ràng là “AS PER VIETNAM RICE EXPORT STANDARD”, để bên giám định có cơ sở giám định chứ không nên ghi mập mờ. Cụ thể trong hợp đồng trên hai bên đã thỏa thuận các điều khoản như phân tích ở bảng 2.2 còn các điều khoản khác như độ thuần, mùi vị lạ, hạt xanh non... thì dựa trên tiêu chuẩn gạo xuất khẩu của Việt Nam vụ mùa 2013. Và trong hợp đồng cũng đã ghi rõ là: “AS PER VIETNAM RICE EXPORT STANDARD”.

Khi xác định chất lượng hàng hoá theo phương pháp này, Công ty TNHH Chấn Thành cần chú ý đến các yêu cầu của đối tác và xem xét khả năng có thể thoả mãn hay không để điều chỉnh, nếu thấy cần thiết. Nếu không cẩn thận có thể gây tổn thất khi thực hiện hợp đồng.

❖ *Cách xác định phẩm chất gạo của công ty TNHH Chấn Thành*

Công ty sẽ cử người đi thu mua lúa thành phẩm để về xay xát ra gạo. Người này sẽ dựa vào kinh nghiệm của bản thân để xem xét thử lúa này có đảm bảo được qui cách mà bên nhập khẩu đưa ra hay không hay là máy móc, công nghệ của nhà máy có đủ khả năng để sản xuất đúng tiêu chuẩn không thì quyết định mua. Và sau đó thì gạo thành phẩm sẽ được các công ty giám định do hai bên thỏa thuận tới kiểm tra trước khi xuất khẩu.

Trong trường hợp hàng đã qua tới cảng người mua mà bên phía đối tác NewZealand không chấp nhận lô hàng vì không đảm bảo các tiêu chuẩn đặt ra thì trường hợp thứ nhất người mua có thể kiện người bán về chất lượng/số lượng.....nhưng trách nhiệm cuối cùng là của bên Công ty giám định, vì Công ty giám định là đơn vị trung gian giữa người mua và người bán để giám định hàng hóa trước khi xuất khẩu, sau đó Công ty giám định cấp chứng thư phù hợp với nội dung/qui cách hàng hóa theo hợp đồng. Chứng thư giám định là bằng chứng và cũng là văn bản pháp lý để xử lý khi có xảy ra tranh chấp.

Trường hợp thứ hai là hai bên đàm phán và bên bán sẽ chấp nhận bán với mức giá thấp hơn và chịu lỗ chứ không thể chở hàng về lại được.

Nhận xét: lỗi chính tả :transshipment=>transhipment)

Paddy (gain/kg max)=> Paddy (gain/kg) max

### **3.2.2. BAO BÌ:**

#### **PACKING**

**“FAMILIA” BRAND. IN NEW 50 KG PP BAGS, 1% EMPTY BAG FREE.**

**BAGS ARE STRONG AND FIT FOR EXPORT AND SEA TRANSPORTATION.**

*Dịch: Nhãn hiệu: "Familia", trọng lượng 50kg/bao, dung sai 1%*

**Bao phải tốt và phù hợp với điều kiện vận tải bằng đường biển.**

### **3.2.3. NHÃN HIỆU:**

**MARKINGS: FAMILIA**

*Dịch:*

*Kí mã hiệu: FAMILIA.*

Sản phẩm gạo xuất khẩu sẽ được đóng gói trong bao mang nhãn hiệu "FAMILIA" do người mua yêu cầu theo tiêu chuẩn bao quốc tế với khối lượng là 50kg/bao, bao còn dư 1% dung lượng, chứ không làm đầy. Chất lượng bao bì được quy định một cách chung chung là bao bì phải chắc phù hợp với điều kiện xuất khẩu và vận tải đường thủy. Và đồng thời là bên bán ( công ty TNHH Chấn Thành) sẽ là bên phải chịu trách nhiệm cung cấp bao bì cũng như giao hàng cho bên mua.

Nhận xét: điều khoản bao bì, kí mã hiệu trong hợp đồng này vẫn còn đơn giản, sơ sài. Chất lượng bao bì được quy định một cách chung chung dễ dẫn đến tranh chấp vì hai bên không hiểu giống nhau. Và nếu có sự cố liên quan đến bao bì thì bên nào sẽ chịu. Vì thế, chất lượng bao bì nên được quy định một cách cụ thể là vật liệu làm bao bì bằng gì, số lớp bao bì, cấu tạo của từng lớp, và đai nẹp bao bì.

### **3.2.4. GIAO HÀNG:**

**SHIPMENT**

**SHIPMENT: LATEST BY 15 JULY 2013**

**PORT OF LOADING: ANY PORT OF VIETNAM.**



**PORT OF DISCHARGE: VALPARAISO PORT, CHILE**

**PARTIAL SHIPMENT: NOT ALLOWED.**

**TRANSSHIPMENT: ALLOWED**

***Dịch:***

***Thời gian giao hàng: muộn nhất là ngày 15/7/2013.***

***Cảng bốc hàng: bất kì cảng nào ở Việt Nam.***

***Cảng dỡ hàng: VALPARAISO, CHILE.***

***Giao hàng từng phần: không cho phép***

***Nếu dọc đường cần thay đổi phương tiện vận chuyển: cho phép***

- ❖ ***Về thời gian giao hàng:*** Trong hợp đồng này thời gian giao hàng được qui định có định kì việc giao hàng sẽ được tiến hành muộn nhất vào ngày 15/7/2013 tức là sau 19 ngày kể từ ngày kí hợp đồng. Qui định theo phương pháp này tạo lợi thế cho cả hai bên xuất và nhập khẩu, giúp bên bán bố trí thời gian sản xuất, giao hàng, đề phòng các rủi ro trong quá trình vận tải để có thể giao hàng đúng thời gian. Đồng thời cũng giúp bên mua sắp xếp được kho bãi, các khoản tiền thanh toán để có thể nhận hàng và trả tiền đúng như kí kết.
- ❖ ***Về địa điểm giao, nhận hàng:*** hợp đồng qui định bên xuất khẩu Việt Nam có thể xuất hàng ở bất kì cảng nào của Việt Nam miễn là thuận lợi cho quá trình vận chuyển, xếp hàng ...và tiết kiệm chi phí cho bên đó là được và qui định cảng đến cụ thể là VALPARAISO, CHILE. Và trong hợp đồng hai bên thỏa thuận theo điều khoản CFR nên bên mua có quyền tự do lựa chọn cảng đến.
- ❖ ***Về phương thức giao hàng: qui định không được phép giao hàng từng phần, tức có nghĩa là hàng hóa chỉ được giao một lần duy nhất.***

Trong hợp đồng mua bán xuất nhập khẩu, quy định giao hàng từng phần có nghĩa là hàng hóa thuộc hợp đồng mua bán không phải giao toàn bộ trong một chuyến chuyên chở mà được giao bằng nhiều chuyến chuyên chở do người bán quyết định (Partial shipment allowed), hoặc do 2 bên thỏa thuận theo định kỳ (Shipment by instalment). Sở dĩ chọn giao hàng một lần vì nó sẽ tạo thuận lợi cho bên bán trong khả năng cung cấp hàng và bên mua nhận hàng cũng như giúp tiết kiệm đáng kể chi phí vận chuyển và làm các thủ tục thông quan xuất, nhập khẩu. Bên cạnh đó hợp đồng hai bên còn thỏa thuận là cho phép chuyển tải tức là thay đổi phương tiện vận tải trong hành trình đi đến New Zealand

### 3.2.5. XUẤT XỨ: Việt Nam.

### 3.2.6. TÊN HÀNG/ KHỐI LƯỢNG/ GIÁ CẢ/ TỔNG SỐ TIỀN GIAO: (COMMODITY/ QUANTITY/ PRICE/ AMOUNT):

#### DỊCH

*Hàng hóa và điều kiện thương mại quốc tế được áp dụng:*

<i>COMMODITY</i>	<i>QUANTITY (MT)</i>	<i>PRICE (USD/MT) CFR VALPARAISO PORT, CHILE</i>	<i>AMOUNT (USD) CFR VALPARAISO PORT, CHILE</i>
<i>VIETNAM RICE 5% BROKEN</i>	<i>100</i>	<i>USD447/MT</i>	<i>44,700</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100MTS</i>		<i>44,700</i>

***SAY: US FORTY FOUR THOUSAND, SEVEN HUNDRED DOLLARS ONLY.***

***TOLERANCE: +/- 5% IN BOTH QUANTITY AND AMOUNT AT SELLER'S  
OPTION. (Tạm dịch: Dung sai 5% do người bán chọn)***

Dựa vào bảng cũng như thông tin trên, ta biết được những thông tin trong giao dịch giữa hai công ty như sau:

Tên hàng: gạo Việt Nam 5% tấm. Đây chính là đối tượng mua bán của hợp đồng và là điều khoản quan trọng không thể thiếu giúp cho các bên tránh được những hiểu lầm có thể dẫn đến tranh chấp sau này, đồng thời dễ dàng phân biệt những sản phẩm khác cùng loại. Tên hàng trong hợp đồng này đã được phân tích đầy đủ và chi tiết ở Điều khoản 1 của hợp đồng và trong điều khoản này tên hàng lại được nhắc lại một lần nữa cùng với khối lượng và trị giá của hợp đồng.

Khối lượng giao dịch là 100 tấn có dung sai 5% do người bán chọn.

Việc đưa ra tỷ lệ dung sai cũng phải tuân thủ theo đúng luật pháp Việt Nam. Theo điều 5 Thông tư Quy định chi tiết một số điều của Nghị định số 109/2010/NĐ-CP ngày 04 tháng 11 năm 2010 của Chính phủ về kinh doanh xuất khẩu gạo (**Phụ lục 02**), tỷ lệ dung sai về số lượng không vượt quá mức cộng trừ năm phần trăm ( $\pm 5\%$ ).

Đơn giá gạo là 447 USD/ tấn.

Trị giá của hợp đồng là 44.700 USD

Điều khoản Incoterms được sử dụng là CFR (Valparaiso Port, Chile). Cảng đến quy định là cảng Valparaiso ở Chile. Tuy nhiên, ở hợp đồng xuất khẩu gạo của công ty TNHH Chân Thành với đối tác thì vẫn chưa nêu rõ là sử dụng điều khoản CFR trong bộ các điều khoản Incoterms nào. Điều này sẽ gây ra những tranh cãi trong việc chuyển giao rủi ro từ người bán sang người mua. Cụ thể: nếu áp dụng điều khoản CFR 2000 thì điểm chuyển giao rủi ro từ người bán sang người mua là hàng hóa được chuyển qua lan can tàu; còn nếu áp dụng điều khoản CFR 2010 thì điểm chuyển giao rủi ro là khi hàng hóa đã được xếp đàng hoàng lên tàu.

Vấn đề về thị trường giao dịch hợp đồng tập trung

**THE MENTIONED GOODS IN OUR SIGNED CONTRACT DO NOT PERMIT TO RE-SELL IN MALAYSIA, INDONESIA, BANGLADESH, PHILIPPINES, IRAQ, EAST TIMOR AND CUBA MARKET. IF THE BUYERS WANT TO RE-EXPORT TO THE VIETNAM CONCENTRATES**

**MARKETS INCLUDING: INDONESIA, MALAYSIA, BANGLADESH, PHILIPPINES, IRAQ, EAST TIMOR AND CUBA, THEY HAVE TO GET THE SELLER'S ACCEPTANCE. THE SELLER'S ARE JUST ABLE TO ACCEPT THE BUYER RE-EXPORT TO THESE MARKETS AFTER OBTAINING APPROVAL FROM THE MINISTRY OF INDUSTRY AND TRADE OF VIETNAM.**

*Dịch: Hàng hóa được đề cập trong hợp đồng không được phép tái xuất khẩu vào thị trường Malaysia, Indonesia, Bangladesh, Philippines, Iraq, East Timor và Cuba. Nếu người mua muốn xuất khẩu lại vào những thị trường có giao dịch hợp đồng tập trung với Việt Nam thì phải được sự chấp nhận của người bán, người bán chỉ có thể đồng ý cho người mua xuất khẩu lại vào những thị trường này khi được sự chấp thuận của Bộ Công thương Việt Nam.*

Điều khoản này căn cứ vào khoản 2 Điều 5 Thông tư Quy định chi tiết một số điều của Nghị định số 109/2010/NĐ-CP ngày 04 tháng 11 năm 2010 của Chính phủ về kinh doanh xuất khẩu gạo (Phụ lục 02). Cụ thể như sau:

*Hợp đồng xuất khẩu gạo phải có điều khoản quy định về việc xuất khẩu gạo sang nước thứ 3 (điều khoản tái xuất) như sau:*

*a) Việc Bên mua tái xuất sang nước thứ 3 là nước hoặc vùng lãnh thổ có giao dịch hợp đồng tập trung với Việt Nam phải được sự đồng ý của Bên bán.*

*b) Bên bán chỉ được chấp thuận cho Bên mua tái xuất hoặc giao hàng sang nước thứ 3 là nước hoặc vùng lãnh thổ có giao dịch hợp đồng tập trung với Việt Nam trong thời gian quy định tại khoản 2 Điều 15 Thông tư này nếu được Bộ Công Thương chấp thuận bằng văn bản.*

(Nguồn: [http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View\\_Detail.aspx?ItemID=26143](http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=26143))

Theo đó, các thị trường được nêu ra trong hợp đồng là những nước có giao dịch hợp đồng tập trung với Việt Nam nên bên mua không được phép tái xuất khẩu sang các nước này, nếu muốn, phải có sự đồng ý của bên bán. Người bán tức Công ty TNHH Chấn Thành sẽ phải đề nghị bằng văn bản kèm theo các tài liệu liên quan gửi Bộ Công Thương và sao gửi Hiệp hội Lương thực Việt Nam. Sau khi nhận được đề nghị bằng văn bản của thương nhân, Bộ Công Thương xem xét và có văn bản trả lời. Và Công ty TNHH Chấn Thành chỉ có thể đồng ý khi Bộ Công Thương đồng ý (theo khoản 3 Điều 15 Thông tư Quy định chi tiết một số điều của Nghị định số 109/2010/NĐ-CP ngày 04 tháng 11 năm 2010 của Chính phủ về kinh doanh xuất khẩu gạo).

**Phí và nhiệm vụ**

***ALL LOCAL FEES AT DISCHARGE PORT SHALL BE FOR THE BUYER'S ACCOUNT.***

**ALL BANKING CHARGES, DUTIES, TAXES, LEVIES, ETC... INSIDE VIETNAM TO BE FOR SELLER'S ACCOUNT BUT THOSE OUTSIDE VIETNAM FOR BUYER'S ACCOUNT.**

***Dịch:***

***Tất cả phí tại cảng dỡ hàng tại cảng do người mua chịu.***

***Tất cả những nhiệm vụ và chi phí phát sinh trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam sẽ do người bán chịu, người mua có trách nhiệm và chịu mọi chi phí ngoài lãnh thổ Việt Nam.***

**Chất hàng**

**CARGO TO BE STUFFED INTO CONTAINERS (20'FCL)**

***Dịch: Hàng hóa phải được chất đầy trong những container 20' theo cách gửi nguyên.***

Container có nhiều loại, và kích thước cụ thể từng loại có thể khác nhau ít nhiều tùy theo nhà sản xuất. Tuy vậy, do nhu cầu tiêu chuẩn hóa để có thể sử dụng trên phạm vi toàn cầu, kích thước cũng như ký mã hiệu container thường được áp dụng theo tiêu chuẩn ISO. Theo ISO 668:1995(E), các container ISO đều có chiều rộng là 2,438m (8ft).

Về chiều dài, container 40' được lấy làm chuẩn. Các container ngắn hơn có chiều dài tính toán sao cho có thể xếp kết để đặt dưới container 40' và vẫn đảm bảo có khe hở 3 inch ở giữa. Chẳng hạn 2 container 20' sẽ đặt khít dưới 1 container 40' với khe hở giữa 2 container 20' này là 3 inch. Vì lý do này, container 20' chỉ có chiều dài xấp xỉ 20 feet (chính xác là còn thiếu 1,5 inch).

Về chiều cao, hiện chủ yếu dùng 2 loại: thường và cao. Loại container thường cao 8 feet 6 inch (8'6"), loại cao có chiều cao 9 feet 6 inch (9'6"). Cách gọi container thường, container cao chỉ mang tính tập quán. Trước đây, người ta gọi loại cao 8 feet là container thường, nhưng hiện nay loại này không còn được sử dụng nhiều nữa, thay vào đó, container thường có chiều cao 8'6".

Theo tiêu chuẩn ISO 668:1995(E), kích thước và trọng lượng container tiêu chuẩn 20' và 40' như bảng dưới đây.

Kích thước		Container 20' (20'DC)		Container 40' thường (40'DC)		Container 40' cao (40'HC)	
		hệ Anh	hệ mét	hệ Anh	hệ mét	hệ Anh	hệ mét
Bên ngoài	Dài	19' 10,5"	6,058 m	40'	12,192 m	40'	12,192 m
	Rộng	8'	2,438 m	8'	2,438 m	8'	2,438 m

	Cao	8'6"	2,591 m	8'6"	2,591 m	9'6"	2,896 m
Bên trong (tối thiểu)	Dài		5,867 m		11,998 m		11,998 m
	Rộng		2,330 m		2,330 m		2,330 m
	Cao		2,350 m		2,350 m		2,655 m
Trọng lượng toàn bộ (hàng & vỏ)	52,900 lb	24,000 kg	67,200 lb		30,480 kg	67,200 lb	30,480 kg

Tiêu chuẩn này cũng chấp nhận rằng tại một số quốc gia, có thể có các giới hạn về mặt pháp luật đối với chiều cao và tải trọng đối với container.

Ở Việt Nam, tiêu chuẩn Việt Nam mà Cục Đăng kiểm Việt Nam áp dụng là TCVN 6273:2003 – “Quy phạm chế tạo và chứng nhận côngtenơ vận chuyển bằng đường biển”, trong đó quy định tải trọng toàn bộ cho container 20’ tối đa là 20,32 tấn (nhỏ hơn tiêu chuẩn quốc tế nêu trên).

Trên thực tế, hàng đóng container tại Việt Nam chạy tuyến nội địa thường quá tải khá nhiều. Nhiều chủ hàng có thể đóng trên 25 tấn đối với container 20' và trên 28 tấn đối với container 40'.

( <http://www.container-transportation.com/kich-thuoc-container.html> )

Trong điều khoản này, chúng ta thấy rằng, cách gửi hàng được chọn là cách gửi nguyên container (FCL – *Full Container Load*).

FCL là xếp hàng nguyên container, người gửi hàng và người nhận hàng chịu trách nhiệm đóng gói hàng và dỡ hàng khỏi container. Khi người gửi hàng có khối

lượng hàng đồng nhất đủ để chứa đầy một container hoặc nhiều container, người ta thuê một hoặc nhiều container để gửi hàng.

Với cách gửi hàng này thì người gửi hàng FCL– công ty TNHH Chấn Thành sẽ có trách nhiệm:

Thuê và vận chuyển container rỗng về kho hoặc nơi chứa hàng của mình để đóng hàng.

Đóng hàng vào container kể cả việc chất xếp, chèn lót hàng trong container.

Đánh mã ký hiệu hàng và ký hiệu chuyên chở.

Làm thủ tục hải quan và niêm phong kẹp chì theo quy chế xuất khẩu.

Vận chuyển và giao container cho người chuyên chở tại bãi container (CY), đồng thời nhận vận đơn do người chuyên chở cấp.

Chịu các chi phí liên quan đến các thao tác nói trên.

Việc đóng hàng vào container cũng có thể tiến hành tại trạm đóng hàng hoặc bãi container của người chuyên chở. Người gửi hàng phải vận chuyển hàng hóa của mình ra bãi container và đóng hàng vào container.

Trong việc vận chuyển hàng nguyên container (điều kiện FCL/FCL), Công ty TNHH Chấn Thành phải tự lo việc đóng hàng vào, chất xếp, chèn lót sau đó giao nguyên container đã được niêm phong, kẹp chì cho người chuyên chở để chở đi. Vì vậy, người chuyên chở thường ghi chú trên vận đơn câu “việc đóng hàng, chất xếp, chèn lót, kiểm đếm và niêm phong container do người gửi hàng”. Mục đích của họ nhằm tránh trách nhiệm đối với hàng hóa chứa trong container nếu khi giao hàng ở cảng đích dấu niêm phong, kẹp chì vẫn còn nguyên vẹn.

Chứng từ vận chuyển hàng hóa bằng container gọi là vận đơn container (Container Bill of Lading), do người chuyên chở hoặc đại diện của họ ký phát cho



người gửi hàng sau khi nhận container chứa hàng đã được niêm phong kẹp chì để chuyên chở.

Thông thường vận đơn container được ký phát trước khi container được xếp lên tàu, do thuộc dạng vận đơn nhận hàng để xếp (Received for Bill of Lading). Khi container đã được bốc lên tàu, người gửi hàng nên yêu cầu người chuyên chở ghi chú thêm trên vận đơn: “container đã được bốc lên tàu ngày ....” (Shipped on board, on...) và có ký xác nhận. Lúc này vận đơn trở thành “vận đơn đã xếp hàng” (Shipped on board Bill of Lading) và được ngân hàng chấp nhận làm chứng từ thanh toán.

Đối với giao dịch này, trên vận đơn ghi là: “Ladden on Board the Vessel Date 13 Jul 2013” thì cũng có ý nghĩa tương đương.

### **Bảo hiểm**

**INSURANCE TO BE ARRANGED AND COVERED BY THE BUYER**

***Dịch: Bảo hiểm do người mua chịu trách nhiệm và có nghĩa vụ thực hiện.***

### **3.2.7. HUN TRÙNG: (FUMIGATION)**

**CARGO TO BE FUMIGATED INTO CONTAINERS AFTER COMPLETION OF LOADING AT SELLER’S OPTION WITH PHOXTOSIN FOR 48HRS AT RATE OF 12 GRAMS/M3, FUMIGATION COST TO BE FOR SELLER’S ACCOUNT.**

**FUMIGATION CERTIFICATE ISSUED BY COTECNA VIETNAM CO., LTD. TO BE FINAL AT LOADING PORT.**

***Dịch:***

***Hàng hóa được hun trùng trong container sau khi hoàn tất việc bốc hàng tại địa điểm do người bán chọn với thuốc phostoxin trong 48 giờ với tỷ lệ 12 gram/ m3 (mét khối).***

***Chi phí hun trùng sẽ tính cho người bán.***

***Giấy chứng nhận hun trùng được phát hành bởi Công ty Trách nhiệm hữu hạn COTECNA Việt Nam, kiểm định lần cuối tại cảng bốc.***

Công ty TNHH COTECNA là công ty trong lĩnh vực giám định và kiểm định. Trong giao dịch của 2 bên thực hiện hợp đồng này, việc kiểm định hun trùng, chất lượng hàng hóa và khối lượng của hàng hóa đều do COTECNA đảm nhiệm và cấp giấy chứng nhận.

Bản hợp đồng đã viết sai tên thuốc khử trùng: chính xác là phostoxin chứ không phải phoxtosin như trong hợp đồng.

Hun trùng (Fumigation) là biện pháp kỹ thuật sử dụng hoá chất có khả năng bốc hơi hoặc thăng hoa để diệt trừ sinh vật gây hại trong không gian kín theo yêu cầu. Đối tượng gây hại trên thực vật và sản phẩm thực vật có thể diệt trừ bằng biện pháp khử trùng là côn trùng, chuột, tuyến trùng, rệp, nấm.... Biện pháp khử trùng xông hơi trên hàng hoá, nông sản đã được ứng dụng rộng rãi trên thế giới từ trên 50 năm nay

Trước đây hầu như việc khử trùng hàng nông sản Xuất nhập khẩu của Việt Nam chỉ sử dụng một loại thuốc là Methyl Bromide ( $\text{CH}_3\text{Br}$ ) với các ưu điểm là hiệu quả tốt, nhanh chóng.

Tuy nhiên, hiện nay phần lớn các khách hàng mua nông sản của Việt Nam đi các thị trường Châu Âu, Nhật, Cuba... chỉ chấp nhận sử dụng thuốc khử trùng là Phosphine (các tên gọi khác là Phostoxin, Phosphamine,  $\text{PH}_3$ , Aluminium Phosphide...)

Trong giao dịch này, thời gian hun trùng do 2 bên thỏa thuận là 48 giờ với hàm lượng  $12\text{gam}/\text{m}^3$ . Tuy nhiên, trong giấy chứng nhận hun trùng của Công ty TNHH COTECNA thì thời gian ủ thuốc là 72 giờ. Điều này đã được giải thích bởi Giám đốc Công ty TNHH Chấn Thành như sau: nếu Công ty COTECNA nhận thấy

thời gian hun trùng 72 giờ là phù hợp thì họ sẽ thông báo cho Công ty TNHH Chấn Thành. Sau đó, Công ty TNHH Chấn Thành sẽ gửi mail về thông báo này cho bên mua – Công ty MVW. Nếu bên mua đồng ý, thì bên mua sẽ gửi mail xác nhận cho bên bán. Trong hợp đồng này, việc đàm phán qua mail đã được người mua chấp nhận với thời gian ủ thuốc là 72 giờ nên việc khác nhau trên là không có mâu thuẫn.

### **3.2.8. KHỐI LƯỢNG VÀ CHẤT LƯỢNG (WEIGHT/ QUANTITY AND QUALITY):**

**FINAL AT LOADING PORT AS PER CERTIFICATES ISSUED BY COTECNA VIETNAM CO., LTD. THE CERTIFICATE OF QUANTITY/ WEIGHT AND QUALITY ISSUED BY COTECNA VIETNAM CO., LTD. AT LOADING PORT WILL BE FINAL. THE SELLER WILL BEAR THE COST OF SUCH INSPECTION.**

*Dịch: Tại cảng chất hàng, Công ty TNHH Cotecna sẽ kiểm tra hàng hóa về khối lượng và chất lượng sau đó xuất giấy chứng nhận lần cuối cùng. Tất cả các chi phí liên quan tới quá trình kiểm tra là do người bán chịu.*

Điều khoản này khá rõ ràng và dễ hiểu, cũng tương tự như ở điều khoản 7 về khử trùng xông hơi, công ty THNN COTECNA sẽ tiến hành kiểm tra hàng hóa lần cuối cùng tại cảng sau khi việc bốc hàng hoàn tất, ở đây là Cảng và cấp giấy chứng nhận. Mọi chi phí chi trả cho đợt kiểm tra này đều thuộc về phía Công ty TNHH Chấn Thành.

Giấy chứng nhận C/O trong HĐ là mẫu C/O form B **(Phụ lục 03)**

C/O form B là Loại C/O cấp cho hàng hóa xuất xứ tại Việt Nam xuất khẩu sang các nước khác trên thế giới trong các trường hợp sau:

- + Nước nhập khẩu không có chế độ ưu đãi GSP
- + Nước nhập khẩu có chế độ GSP nhưng không cho Việt Nam hưởng

+ Nước nhập khẩu có chế độ ưu đãi GSP và cho Việt Nam hưởng ưu đãi từ chế độ này nhưng hàng hóa xuất khẩu không đáp ứng các tiêu chuẩn do chế độ này đặt ra.

Tức là lô hàng xuất khẩu này không được hưởng chế độ thuế quan ưu đãi phổ cập GSP từ nước nhận hàng là Chile.

### **3.2.9. THANH TOÁN (PAYMENT):**

Điều kiện thanh toán:

**40% TTR ADVANCE AFTER SIGNING CONTRACT, 60% BY TTR AFTER MAIL FULL DOCUMENTS.**

**IN FAVOUR OF: CHAN THANH CO., LTD.**

**ADD: LONG KIEN WARD, CHO MOI DISTRICT, AN GIANG PROVINCE, VIET NAM.**

**A/C NUMBER: 702.10.37.000083.3**

**WITH JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF VIET NAM – NORTH AN GIANG BRANCH.**

**BANK AD: 19-21 NGUYEN HUU CANH STREET, CHAU DOC TOWN, AN GIANG PROVINCE, VIET NAM.**

**SWIFT CODE: BIDVNVX.**

***Dịch:***

***40% được chuyển trước sau khi ký kết xong hợp đồng, 60% còn lại sẽ chuyển cũng bằng hình thức TTR sau khi đã gửi mail đầy đủ tất cả các loại giấy tờ cần thiết.***

***Người thụ hưởng: Công ty TNHH Chấn Thành***

***Địa chỉ: Thị xã Long Kiên, Huyện Chợ Mới, Tỉnh An Giang, Việt Nam.***

***Số tài khoản: 702.10.37.000083.3***

***Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) – chi nhánh Bắc An Giang.***

***Địa chỉ: 19-21 Nguyễn Hữu Cảnh, Thị trấn Châu Đốc, Tỉnh An Giang, Việt Nam.***

***Mã SWIFT: BIDVNVX.***

Dựa vào điều khoản thanh toán thì, phương thức thanh toán ở đây là phương thức chuyển tiền.

Ở đây có một điểm cần chú ý: trong hợp đồng ghi điều khoản thanh toán là TTR (thực chất đúng theo hợp đồng là TTr) sẽ dễ gây nhầm lẫn với phương thức thanh toán bằng L/C với điều kiện chuyển tiền có bồi hoàn TTR – Telegraphic Transfer Reimbursement (xem lại các phương thức thanh toán ở chương 3 trang 149 giáo trình Quản trị xuất nhập khẩu – GS.TS Đoàn Thị Hồng Vân). Trong thực tế vẫn còn nhiều trường hợp nhầm lẫn giữa TTr và TTR, cần chú ý cẩn thận sự khác biệt giữa hai phương thức này. Việc phân biệt giữa hai phương thức này đã được quy định rõ trong công văn của Tổng cục hải quan số 2416/TCHQ-KTTT (*Phụ lục 04*).

Công ty MVW sẽ chuyển cho công ty Chân Thành số tiền ứng với 40% hợp đồng (tức là 17885 USD) sau khi ký hợp đồng, và 60% còn lại (26845 USD) sẽ được thanh toán sau khi gửi mail bộ chứng từ đầy đủ cho nhà nhập khẩu.

Việc thanh toán sẽ được công ty nhập khẩu MVW chuyển tiền qua tài khoản của công ty Chân Thành ở ngân hàng BIDV – chi nhánh Bắc An Giang.

Điều khoản này áp dụng phương thức chuyển tiền, nhưng có kết hợp giữa chuyển tiền trả trước và chuyển tiền trả sau nên việc phân chia rủi ro cũng chia khá đều cho các bên, ngoài ra giá trị hợp đồng này cũng không lớn (44700 USD) nên có thể áp dụng phương thức này.

**Giấy tờ liên quan**

**THE FOLLOWING DOCUMENTS IN 1 ORIGINAL AND 3 COPIES UNLESS OTHERWISE STATED. ALL CERTIFICATES CAN NOT MAKE INTO PHILIPPINES, INDONESIA, MALAYSIA.**

**COMMERCIAL INVOICE: 3 ORIGINAL AND 3 COPIES.**

**PACKING LIST: 3 ORIGINAL AND 3 COPIES.**

**FULL SET OF 3/3 ORIGINAL B/L “SHIPPED ON BOARD” MARKED “FREIGHT PREPAID”, CONSIGNEE AND NOTIFY PARTY BEING THE BUYER.**

***Dịch:***

*Những tài liệu sau bao gồm 1 bản gốc và 3 bản sao trừ khi có những thông báo khác. Tất cả những chứng từ không được phép mang vào các thị trường Philippines, Indonesia, Malaysia.*

*Hóa đơn thương mại: 3 bản gốc và 3 bản sao.*

*Danh sách hàng hóa: 3 bản gốc và 3 bản sao.*

*Vận đơn gồm 3 bản gốc đều có xác nhận “Shipped on Board” và đóng dấu “Freight Prepaid” (cước trả trước), bên nhận hàng và thông báo là bên mua.*

Tiền cước được đề cập trong vận đơn do phát sinh trong địa phận lãnh thổ Việt Nam nên theo như điều khoản 6, phần cước này do người bán, tức Công ty TNHH Chân Thành chịu.

**Người nhận hàng và các giấy tờ cần thiết**

**FOLLOWING DOCUMENTS TO DC MENTION CONSIGNEE AND NOTIFY PARTY AS:**

**DISTRIBULDORA LVX LIMITADA.**

**ADDRESS: HIJUELA A SANTA CAROLINA PARCELA & LOTELL**

**TEL: 0056-978033445**

**CUSTOMS CODE: RUT 7619687-8**

**CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY VIETNAM CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY.**

**PHYTOSANITARY CERTIFICATE ISSUED BY PLANT PROTECTION DEPARTMENT OF MINISTRY OF AGRICULTURE & RURAL DEVELOPMENT, VIETNAM.**

**FUMIGATION CERTIFICATE**

**CERTIFICATION OF WEIGHT/QUANTITY ISSUED BY COTECNA VIETNAM CO., LTD**

**CERTIFICATION OF QUALITY ISSUED BY COTECNA VIETNAM CO., LTD**

***Dịch:***

***Tất cả những chứng từ được gửi đến cho bên nhận hàng:***

***DISTRIBULDORA LVX LIMITADA.***

***Địa chỉ: HIJUELA A SANTA CAROLINA PARCELA & LOTELL***

***Số điện thoại: 0056-978033445***

***Mã hải quan: RUT 7619687-8***

***Giấy chứng nhận xuất xứ được cấp bởi Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.***

***Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật được cấp bởi Cục bảo vệ thực vật của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn.***

*Giấy chứng nhận khử trùng xông hơi.*

*Giấy chứng nhận trọng lượng/số lượng được cấp bởi công ty TNHH COTECNA Việt Nam.*

*Giấy chứng nhận chất lượng được cấp bởi công ty TNHH COTECNA Việt Nam.*

Các giấy tờ này sẽ được công ty TNHH Chấn Thành gửi đến bên nhận hàng DISTRIBULDORA LVX LIMITADA ở Chi Lê. Đây là bên nhận hàng cuối cùng do Công ty MVW đã bán số hàng mua từ công ty TNHH Chấn Thành. Đây là thị trường không có giao dịch hợp đồng tập trung với Việt Nam nên việc bán lại này hoàn toàn hợp lệ và không vi phạm điều khoản 6 của hợp đồng này.

#### **ĐIỀU KIỆN KHÁC(ORTHER ADDITIONAL CONDITIONAL)**

**THIRD PARTY DOCUMENTS, CARBON DOCUMENTS SHALL BE ACCEPTABLE EXCEPT COMMERCIAL INVOICE**

*Dịch:*

*Những điều kiện bổ sung:*

*Sai số về khối lượng và giá trị có thể chấp nhận được là trên dưới 5%*

*Đối với tất cả những chứng thư, bản sao bằng giấy than đều được chấp nhận ngoại trừ hóa đơn thương mại.*

#### **3.2.10. THUẾ VÀ GIẤY PHÉP:**

**All present taxes and/or dues levied, imposed on rice in the country of origin will be for the account of the seller. Others for buyer/ owner's account.**

**All taxes, import licences and/or dues, present or future, levied in the country of destination will be for the account of the buyer.**

*Điều khoản thứ 10 đề cập về Thuế và giấy phép.*



*Tất cả các loại thuế hiện tại được đánh trên mặt hàng gạo thuộc nước xuất khẩu sẽ thuộc về trách nhiệm của người bán. Các loại khác sẽ thuộc về trách nhiệm của người mua hoặc số tiền phải trả của người sở hữu hàng hóa.*

*Tất cả các loại thuế, các loại giấy phép nhập khẩu hoặc các loại thuế thuộc hiện tại hoặc tương lai được đánh trong phạm vi nước nhập khẩu sẽ thuộc về trách nhiệm của người mua.*

*Cụ thể hơn:*

Các loại thuế đánh vào mặt hàng gạo xuất khẩu và thuộc phạm vi lãnh thổ Việt Nam sẽ do phía công ty xuất khẩu Chấn Thành chịu.

Hiện nay thuế xuất đánh trên mặt hàng gạo xuất khẩu của Việt Nam là 0%.

Còn các loại giấy phép, thuế xuất thuộc phạm vi lãnh thổ New Zealand và chi phí cần thiết để phía công ty Newzealand nhập khẩu được gạo thuộc trách nhiệm phía nhà nhập khẩu.

Về phía nhà nhập khẩu New Zealand, nhà nhập khẩu phải làm các thủ tục hải quan liên quan. Nhà nhập khẩu thắc mắc có thể tham khảo Đơn vị tư vấn thuế quan quốc gia (The National Tariff Advisory Unit), trực thuộc Hải quan New Zealand. Thông thường nhà nhập khẩu New Zealand sẽ cần chuẩn bị các loại giấy tờ cần thiết như vận đơn, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói hàng hóa... để làm thủ tục hải quan.

### **3.2.11. BẤT KHẢ KHÁNG:**

**If on account of hostilities, war, embargo, blockade revolution, government's ban, insurrection, mobilization, strike, lock-out, riot or other civil commotion or by fire, drought, plague or other calamities or national food security of vietnam government and vietfood association, the fulfilment of this contract in whole or in part is rendered impossible. The contract shipment period will be extended by the same period of time as the duration if event but limited to one month. If after one month extension the shipment is still prevented by any of the above causes, such part of the contract as has been postponed shall be void unless a further extension is mutually agreed between the seller and buyer.**

***Điều khoản 11 đề cập đến những trường hợp Bất khả kháng***

*Trong trường hợp vì lí do chiến sự, chiến tranh, cấm vận, các cuộc cách mạng bao vây, lệnh cấm chính phủ, cuộc nổi dậy, các lệnh động viên, đình công, không thể vào nơi làm việc, bạo loạn, nội chiến hay bởi hỏa hoạn, hạn hán, dịch bệnh hoặc các thiên tai khác hoặc do việc bảo đảm an ninh lương thực quốc gia của chính phủ hoặc hiệp hội lương thực Việt Nam, việc thực hiện toàn bộ hay một phần hợp đồng này có thể không thể diễn ra. Việc giao hàng theo hợp đồng sẽ được gia hạn thêm đúng bằng khoảng thời gian diễn ra sự kiện nhưng tối đa chỉ được 1 tháng. Nếu sau một tháng gia hạn, việc giao hàng vẫn bị cản trở bởi các nguyên nhân ở trên, thì những phần của hợp đồng đang bị trì hoãn sẽ không còn hiệu lực, trừ khi có sự gia hạn thêm được thỏa thuận chung giữa người bán và người mua.*

*Cụ thể hơn:*

Bất khả kháng hay còn gọi là hành vi thượng đế (Acts of good) là sự kiện khi xảy ra làm cho hợp đồng trở thành 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 (do khách quan gây ra).

Tuy nhiên trong một số trường hợp không có đủ ba điều kiện trên vẫn được coi là bất khả kháng như đình công, hỏng máy, mất điện...

Như vậy theo điều khoản trên của hợp đồng, nếu có xảy ra các lí do đã đề cập ở trên làm cản trở việc thực hiện hợp đồng của công ty Chấn Thành thì công ty sẽ được gia hạn thêm thời gian để hoàn thành nghĩa vụ của mình và đúng bằng thời gian mà việc giao hàng bị làm đình trệ bởi các nguyên nhân trên, nhưng không quá 1 tháng. Nếu quá thời gian 1 tháng mà các sự kiện bất khả kháng vẫn diễn ra làm công

ty không thể giao hàng, những nghĩa vụ của công ty được quy định trong hợp đồng mà chưa thể hoàn thành sẽ được bỏ đi trừ khi 2 bên tiếp tục thỏa thuận gia hạn thêm.

Vì vậy các sự kiện bất khả kháng chỉ tạm ngưng việc thực hiện hợp đồng chứ không làm hợp đồng mất hiệu lực.

### **3.2.12. TRỌNG TÀI:**

**As per GAFTA 125**



*Điều khoản 12 quy định về Trọng tài xét xử*

Khi có tranh chấp xảy ra việc giải quyết tranh chấp được xử theo hình thức trọng tài viên, căn cứ dựa theo điều luật GAFTA 125. Vì mặt hàng xuất khẩu của công ty là gạo nên khi có tranh chấp xảy ra, mọi kiến nghị và giải quyết tranh chấp sẽ được căn cứ vào luật GAFTA 125.

GAFTA là viết tắt của Hiệp hội Mua bán gạo và lúa mạch ở London (the London-based Grain and Feed Trade Association). GAFTA là hiệp hội thương mại quốc tế với 1400 thành viên tại 86 quốc gia.

**Mục đích của GAFTA:** là thúc đẩy thương mại quốc tế cho các loại hàng hóa nông sản và bảo vệ lợi ích của các thành viên trên toàn thế giới cũng như hỗ trợ các mối quan hệ giao thương quốc tế cho các thành viên. GAFTA bảo vệ quyền lợi các thành viên thông qua các hình thức hợp đồng tiêu chuẩn và cung cấp dịch vụ giải quyết tranh chấp quốc tế thông qua hình thức trọng tài chứ không phải hình thức tòa án. Với

hình thức giải quyết tranh chấp trọng tài các doanh nghiệp có được nhiều ưu thế hơn so với tòa án.

**Trọng tài:** là một phương thức giải quyết tranh chấp thương mại mang tính tài phán.

Khác với Tòa án quốc gia, không có hội đồng trọng tài cố định để giải quyết tranh chấp thương mại, mà ở đó cùng một số trọng tài viên nhất định giải quyết nhiều vụ việc.

Trọng tài là một phương thức giải quyết tranh chấp tư, dựa trên thỏa thuận giữa các bên.

GAFTA 125 có hiệu lực với những hợp đồng được kí kết kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2006. Bất kì tranh chấp nào ngoài hợp đồng hoặc ngoài thỏa thuận sẽ dựa theo sự phân xử của các trọng tài viên.

Theo điều khoản trên: *Người đứng ra phân xử để giải quyết tranh chấp giữa các bên khi những tranh chấp này không thể giải quyết bằng đường thương lượng là:* các trọng tài viên có chuyên môn và nằm trong danh sách trọng tài thành viên của GAFTA.

***Luật áp dụng xét xử:*** GAFTA 125

***Địa điểm tiến hành trọng tài:*** Theo GAFTA, nếu không có thỏa thuận khác trong hợp đồng, mọi tranh chấp có thể xảy ra sẽ được giải quyết tại trọng tài ở London và theo luật Anh.

***Thủ tục và quá trình xét xử:*** Để quá trình xét xử bằng trọng tài diễn ra, 2 bên cần cung cấp các tài liệu, bằng chứng đầy đủ để hỗ trợ cho việc khởi kiện của mình. Đồng thời việc chỉ định các trọng tài xét xử và nộp đơn giải quyết tranh chấp phải đúng với thời hạn theo quy định trong luật của GAFTA.

Các bên có quyền thỏa thuận chỉ định 1 trọng tài duy nhất hoặc 1 hội đồng có 3 trọng tài viên. Trong trường hợp có 3 trọng tài viên, mỗi bên được chọn 1 trọng tài và trọng tài thứ 3 do GAFTA chỉ định.

***Quá trình xét xử diễn ra qua 2 cấp độ là cấp thứ 1 (first tier) và kháng cáo (the appeal).***

- + Cấp độ thứ 1: quyết định trọng tài sẽ được đưa ra trong vòng 6 tháng kể từ ngày đệ trình đơn. Việc đưa ra phán quyết chỉ dựa trên việc đánh giá và xem xét các tài liệu hai bên đã nộp mà không cần có sự hiện diện của hai phía để xét xử bằng lời. Kết quả sẽ được thông báo bằng văn bản.
- + Kháng cáo: trong trường hợp hai bên không hài lòng với kết quả của trọng tài ở bước thứ 1 có quyền kháng cáo. Cấp thứ hai này sẽ có sự hiện diện thêm của 3 trọng tài nếu ở cấp thứ 1 chỉ có 1 trọng tài xử xét xử hoặc 5 trọng tài nếu ban đầu do 3 trọng tài xét xử.

***Phân chia chi phí trọng tài:***

Chi phí chỉ định trọng tài là 120.00 GBP và thuế VAT.

Các bên cũng phải đặt một khoản tiền đặt cọc cho phía GAFTA để tiến hành các thủ tục xét xử.

Sau khi phán quyết xét xử được đưa ra, mọi chi phí và phí sẽ được gửi đến cho cả 2 bên cùng một thời điểm bằng fax hoặc chuyển phát bảo đảm để yêu cầu thanh toán.

### **3.2.13. HIỆU LỰC CỦA BẢN SAO HỢP ĐỒNG**

**The Present contract, as well as the amendments and additions to it can be arranged with the help of facsimile, and they will have legal force.**

**The contract and any amendments to this contract shall be valid only if they are made in writing and signed by both parties. It is also considered as original in nature.**

**The contract comes into effect from the signing date of both parties.**

***Điều khoản số 13 quy định về Hiệu lực của bản sao hợp đồng.***

**Hợp đồng hiện tại cũng như những sửa đổi, bổ sung đối với hợp đồng có thể được soạn lại bằng bản sao và cũng sẽ có hiệu lực pháp lý.**

**Hợp đồng và bất cứ những sửa đổi nào đối với hợp đồng sẽ có hiệu lực chỉ khi chúng được viết và kí bởi 2 bên tham gia và cũng sẽ được xem như bản gốc về bản chất. Hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày kí kết của hai bên.**

Điều này có nghĩa hai bên có thể chỉnh sửa hợp đồng bằng cách soạn bản sao và các bản sao cũng sẽ có giá trị pháp lý như bản gốc. Hợp đồng của công ty được kí kết ngày 28 tháng 6 năm 2013 tại An Giang, Việt Nam và đây cũng là ngày mà hợp đồng của công ty bắt đầu có hiệu lực.

### **3.3. GIẢI PHÁP HOÀN THIÊN HỢP ĐỒNG:**

#### ***3.3.1. Về mặt hình thức:***

Hợp đồng còn có một số lỗi chính tả. Vd: transshipment => transshipment, lisenca => license... Đây tuy là lỗi nhỏ nhưng rất có thể gây ra những nhầm lẫn cũng như tranh chấp không đáng có cho hai bên. Vì thế nên cần kiểm tra kĩ hợp đồng trước khi kí kết.

#### ***3.3.2. Về nội dung, điều khoản hợp đồng.***

Nhìn chung, các điều khoản của hợp đồng gạo đều được hình thành dựa trên thỏa thuận giữa bên mua là MVW và bên bán là Công ty TNHH Chấn Thành. Tuy nhiên trong trường hợp này, chúng ta sẽ đứng trên cương vị của nhà xuất khẩu để đưa ra những nhận xét cũng như giải pháp hoàn thiện hợp đồng để làm sao hạn chế tới mức tối thiểu những rủi ro cho người bán phải chịu cũng như đảm bảo lợi ích hài hòa cho cả hai bên qua đó tạo tiền cho việc phát triển mối quan hệ làm ăn lâu dài.

- ❖ *Thông tin các bên:* còn thiếu đại diện pháp lý của 2 bên (Represented by Mr/Ms:...).

Như đã phân tích ở phần trên thì hai bên bỏ qua phần này để không phải xác định trách nhiệm pháp lý thuộc về ai. Nhưng đây là lỗi cơ bản của hợp đồng này. Vì đại diện pháp lý trong một hợp đồng không phải là bất kì đối tượng nào cũng được mà phải là người có đủ năng lực pháp lý theo qui định của pháp luật và là người có quyền hạn đối với doanh nghiệp để khi có tranh chấp hay sự cố xảy ra thì chính những người này sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật. Vì thế nên cần bổ sung điều khoản này vào hợp đồng.

- ❖ *Qui định về bao bì:* còn chung chung, chưa qui định rõ bên nào sẽ chịu trách nhiệm khi có tổn thất do bao bì gây ra.

Quy định cụ thể:

Trong hợp đồng phải nêu rõ các yêu cầu về bao bì như:

- Yêu cầu kỹ thuật của bao bì
  - Loại bao bì
  - Chất liệu sản xuất bao bì
  - Tiêu chuẩn bao bì
  - Chi tiết hướng dẫn sử dụng bao bì
  - Phải ghi rõ trọng lượng, khối lượng tịnh và khối lượng cả bì.
- ❖ *Về giá cả:* HĐ quy định giá theo phương pháp giá cố định .

Tuy nhiên, phương pháp này chỉ nên dùng với các hợp đồng có giá trị nhỏ, thời gian thực hiện ngắn giá cả trên thị trường ổn định. Không nên dùng phương pháp này với những thương vụ mua bán hàng chiến lược thời gian thực hiện dài giá cả lại biến động mạnh trên thị trường trên thị trường như mặt hàng gạo vì dễ gây thiệt hại cho một trong hai bên cũng như không hài hoà quyền lợi.



Nên dùng giá xét lại: các bên thoả thuận và ghi rõ trong hợp đồng điều kiện ‘Đơn giá được xác định tại thời điểm ký hợp đồng; nhưng sẽ được xét lại nếu tại thời điểm giao hàng hoặc thời điểm thanh toán, giá cả biến động trong khoảng (...)%  
VD: trường hợp XK gạo:

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

Giá xét lại cũng được áp dụng để phòng chống rủi ro về giá cả cho các bên tham gia hợp đồng khi thời gian thực hiện hợp đồng dài, giá trị lô hàng lớn, hoặc trong trường hợp mua/bán các mặt hàng nhạy cảm về giá.

❖ *Nên bổ sung điều khoản vi phạm hợp đồng để nâng cao ý thức và ràng buộc trách nhiệm của hai bên trong việc tuân thủ hợp đồng.*

Khi thoả thuận các bên cần dựa trên mối quan hệ, độ tin tưởng lẫn nhau mà quy định hoặc không quy định về vấn đề phạt vi phạm. Thông thường, với những bạn hàng có mối quan hệ thân thiết, tin cậy lẫn nhau, uy tín của các bên đã được khẳng định trong một thời gian dài thì họ không quy định (thoả thuận) điều khoản này. Còn trong trường hợp này thì đối tác Newzealand lại là đối tác mới làm ăn với Công ty TNHH Chấn Thành vì thế mức độ tin tưởng lẫn nhau vẫn chưa cao nên cần phải bổ sung điều khoản phạt vi phạm hợp đồng.

Mức phạt thì do các bên thoả thuận, có thể ấn định một số tiền phạt cụ thể hoặc đưa ra cách thức tính tiền phạt linh động theo % giá trị phần hợp đồng vi phạm.

❖ *Về điều kiện giao hàng:*

Trong hợp đồng chỉ qui định là giao hàng theo điều kiện CFR chứ không qui định rõ ràng là tuân theo CFR 2000 hay CFR 2010 vì thế rất khó xác định rõ trách nhiệm và địa điểm chuyển đổi rủi ro của các bên. Nếu như theo CFR 2000 thì địa điểm chuyển giao rủi ro là khi hàng hóa qua lan cang tàu còn CFR 2010 lại qui định

là khi hàng đã được xếp lên tàu. Nên vì thế cần qui định rõ ràng là theo điều khoản Incoterms nào. Đáng lên ý, gạo được xếp trong container và được gửi theo hình thức gửi hàng nguyên công khi xuất khẩu nên hàng hóa phải được vận chuyển tới bãi container để kiểm tra, kiểm đếm và làm các thủ tục thông quan trước khi giao hàng lên tàu khiến cho người bán. Vì thế trong trường hợp này, nếu đứng ở vị thế có lợi cho bên bán thì doanh nghiệp nên lựa chọn điều khoản CPT 2010 với địa điểm chuyển giao rủi ro là trên phương tiện vận tải đầu tiên thay cho CFR. Tuy nhiên việc lựa chọn điều kiện Incoterms nào thì trên thực tế vẫn còn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như tình hình tài chính, vị thế trong đàm phán, năng lực đội ngũ nhân viên cũng như mức độ am hiểu về vận tải đường biển của bên bán là Công ty TNHH Chấn Thành.

❖ *Về hình thức thanh toán:*

Chuyển tiền, trong đó chuyển tiền trả trước 40% và trả sau 60%. Trong trường hợp này rủi ro gần như được chia đều cho cả hai phía. Cụ thể người nhập khẩu sẽ chịu rủi ro mất tiền khi nhà xuất khẩu đã nhận tiền ứng trước mà không giao hàng khi đến hạn. Còn người xuất khẩu sẽ chịu rủi ro mất hàng khi bên nhập khẩu đã nhận hàng mà không thanh toán tiền.

Tuy nhiên, trong những hợp đồng về sau với giá trị hợp đồng lớn hơn nhiều, để đảm bảo khả năng thanh toán cho nhà xuất khẩu nên sử dụng phương thức L/C. Đây là một phương thức đảm bảo an toàn cho cả bên bán và bên mua.

### **III. HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN CỦA CÔNG TY CADOVIMEX II:**

#### **1. GIỚI THIỆU CÔNG TY**

##### ***1.1. Thông tin chung***

- Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN VÀ XNK THỦY SẢN CADOVIMEX II
- Tên thương mại: Cadovimex II
- Trụ sở chính: Lô III – 8 Khu C mở rộng, Khu công nghiệp Sa đéc, tỉnh Đồng Tháp
- Lĩnh vực hoạt động: chế biến, xuất khẩu
- Điện thoại: (+84) 67.3.762.172
- Fax: (+84) 67.3.763.354
- Email: cadovimex2@cadovimex2.com.vn
- Website: www.cadovimex2.com.vn

- EU Code: DL 483
- HT QLCL: HACCP, ISO 9001:2008, BRC, IFS, HALAL

### **1.2. Lịch sử hình thành và phát triển:**

Cadovimex II được thành lập vào năm 2007 theo giấy phép Đăng ký kinh doanh số: 1400591736, cấp ngày 23/05/2007 và đăng ký thay đổi (lần thứ 11) ngày 12/07/2012, chuyên ngành nuôi trồng, chế biến và xuất khẩu thủy sản. Trụ sở chính của công ty Cadovimex II tọa lạc tại lô III-8, khu C mở rộng, khu công nghiệp Sadec tỉnh Đồng Tháp. Nằm trong vùng trung tâm nuôi cá rộng lớn không chỉ của tỉnh Đồng Tháp mà còn của cả đồng bằng sông Cửu Long. Vị trí nhà máy chế biến có điều kiện thuận lợi về vận chuyển đường sông (nguyên liệu sống) và đường bộ (thành phẩm).

Công ty Cadovimex II chính thức đi vào hoạt động từ tháng 05/2008. Vốn đầu tư ban đầu 300 tỷ đồng (xây dựng nhà máy và vùng nuôi chuyên canh cá Tra).

Công ty Cadovimex II được thành lập với 51% vốn góp của Cadovimex. Chủ trương của công ty là đa dạng hóa các mặt hàng, đa dạng thị trường để các mặt hàng hỗ trợ lẫn nhau về doanh số, thị trường, doanh thu, đảm bảo ổn định phát triển. Trước đây, Cadovimex chỉ có thế mạnh về xuất khẩu tôm, các sản phẩm biển nên việc Cadovimex II ra đời với thế mạnh là sản phẩm từ cá da trơn (cá tra, ba sa) chính là lộ trình đã được tính toán từ trước. Mục đích của công ty là xây dựng Cadovimex II thành một thương hiệu xuất khẩu cá da trơn hàng đầu Việt Nam. Ngay từ đầu, để linh hoạt, nhanh chóng nắm bắt cơ hội trong phát triển kinh doanh Cadovimex II là DN hoạt động độc lập với Cadovimex.

Đến năm 2011, theo giấy phép kinh doanh đã đăng kí thay đổi lần thứ 7 ngày 28/04/2011, Cadovimex II trở thành công ty độc lập, không còn là công ty con của Cadovimex.

Từ năm 2012, Cadovimex II trở thành 1 trong 10 nhà chế biến & xuất khẩu hàng đầu sản phẩm cá Tra của Việt Nam. Tổng sản lượng đạt 18.000 – 20.000

tấn/năm (năm 2012) và đang từng bước tăng lên 25.000 – 30.000 tấn/năm trong tương lai. Tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 60 - 80 triệu USD.

### **1.3. Sản phẩm và khách hàng chính.**

Pangasius fillets: well trimmed, untrimmed, semi-trimmed, skin on, cá cắt miếng (portion-loin).

Mặt hàng xuất khẩu chủ lực: cá Tra.

Thị trường chính bao gồm Hoa Kỳ, Bắc và Nam Mỹ, châu Âu, châu Á và các khu vực khác trên thế giới.

### **1.4. Cơ sở vật chất – kỹ thuật.**

Nhà máy đông lạnh Cadovimex II với công suất chế biến 250-300 tấn cá nguyên liệu/ngày, được Cục quản lý chất lượng Nông lâm sản và Thủy sản Việt Nam (NAFIQAD) kiểm tra, đánh giá định kì đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm (HACCP, GMP, SOP...) loại A với mã đăng ký EU Code DL 483, ngoài ra nhà máy còn thường xuyên được các tổ chức quốc tế như SGS (Thụy Sĩ), Intertek (Anh Quốc), ACC (Hoa Kỳ) chứng nhận đạt các tiêu chuẩn quốc tế **ISO 9001-2008, BRC, IFS, BAP, HALAL...**

Nhà máy được trang bị các máy móc thiết bị như sau:

- 02 dây chuyền tiếp nhận cá nguyên liệu công suất 300 tấn/ngày.
- 04 dây chuyền cắt tiết công suất 300 tấn/ngày.
- 12 dây chuyền fillet công suất 300 tấn/ngày.
- 08 máy lạnh da tự động công suất 12 tấn/giờ.
- 12 dây chuyền chỉnh hình cá fillet công suất 30 tấn/ngày.
- 06 máy phân cỡ tự động công suất 3 tấn/giờ/máy.
- 08 băng chuyền cấp đông IQF công suất 500kg/giờ/máy.

- 08 băng chuyền mạ băng tự động công suất 500kg/giờ/máy.
- 10 băng chuyền tái đông công suất 500kg/giờ/máy.
- 04 tủ đông tiếp xúc công suất 1.200kg/mỡ/tủ.
- 01 kho tiền đông công suất 5.000kg.
- 04 phòng kho lạnh -20°C công suất 5.000 pallets.
- 10 máy hút chân không công suất 200 thùng/giờ.
- 30 máy ép túi PE công suất 2.000 túi/giờ.

Bên cạnh đó công ty còn trang bị phòng kiểm nghiệm để kiểm tra thường xuyên chất lượng cá nguyên liệu và thành phẩm trên dây chuyền sản xuất hàng ngày, có máy đo độ ẩm để kiểm tra hàm lượng nước trong sản phẩm theo yêu cầu khách hàng. Với trang bị máy móc thiết bị hiện có, nhà máy có khả năng chế biến và cung cấp xuất khẩu 100-150 containers 40' FCL/tháng.

Để đáp ứng yêu cầu khắt khe của thị trường thế giới về vệ sinh, an toàn thực phẩm và bảo vệ môi trường trong sạch, Cadovimex II đã xây dựng quy trình sản xuất khép kín, hiện đại luôn được kiểm soát chặt chẽ, nghiêm ngặt từ khâu lựa chọn con giống, nuôi trồng, chế biến cho đến tiêu thụ, xuất khẩu. Công ty đang không ngừng mở rộng và phát triển các vùng nguyên liệu riêng và hợp tác liên kết với các nhà nuôi cá giàu kinh nghiệm trong khu vực để xây dựng vùng nuôi chuyên canh 120-150 ha, công ty liên kết với các nhà máy chế biến thức ăn thủy sản để cung cấp thức ăn đạt tiêu chuẩn GLOBAL GAP cho vùng nuôi của công ty, nhằm cung cấp đủ số lượng cá nguyên liệu thường xuyên quanh năm 50.000-60.000 tấn cho nhà máy chế biến. Ngoài ra Cadovimex II còn xây dựng nhà máy sản xuất bột cá, mỡ cá chế biến từ các phụ phẩm cá Tra có công suất 150 tấn nguyên liệu/ngày.

Cadovimex II có hệ thống kho lạnh với sức chứa 5.000 pallets (40.000 m<sup>3</sup>), nhà máy đông lạnh Cadovimex II đang tạo việc làm cho gần 3.000 lao động, công ty

có đội ngũ quản lý, bán hàng chuyên nghiệp, công nhân lành nghề và dây chuyền sản xuất hiện đại, trang bị hệ thống băng chuyền tự động chuyển tải sản phẩm từ khâu tiếp nhận nguyên liệu, các công đoạn chế biến, cấp đông đến đóng gói thành phẩm, đảm bảo tốt nhất an toàn vệ sinh thực phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế. Chúng tôi không ngừng cải tiến, nâng cao năng lực hệ thống quản lý, điều hành, quản lý chất lượng, truy xuất nguồn gốc sản phẩm, luôn xem chính sách chất lượng là mục tiêu hàng đầu trong sản xuất, kinh doanh. Bên cạnh đó thực hiện tốt các chính sách, nghĩa vụ xã hội đối với người lao động theo quy định của Nhà nước và các Công ước quốc tế về bảo vệ môi trường. Sản phẩm của công ty chúng tôi đang cung cấp cho các chuỗi siêu thị của hệ thống Wal-mart, Sysco (Hoa Kỳ), các siêu thị tại Âu châu, Á châu và các nước trên thế giới.

Với tiêu chí “*An toàn, uy tín, chất lượng*”, Cadovimex II luôn cam kết rằng các sản phẩm của mình luôn đáp ứng mọi yêu cầu khó nhất của khách hàng.

### **1.5. Cơ cấu quản lý bộ máy công ty:**

#### **1.5.1. Đại hội đồng cổ đông**

Là cơ quan quyền lực có thẩm quyền cao nhất của công ty bao gồm tất cả các cổ đông có quyền bỏ phiếu hoặc người được cổ đông ủy quyền.

#### **1.5.2. Hội đồng quản trị:**

Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân dân công ty, trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông mà không được ủy quyền. Hội đồng quản trị có các quyền hạn được quy định trong Luật doanh nghiệp và Điều lệ của công ty.

#### **1.5.3. Ban kiểm soát:**

Ban Kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động quản

trị và điều hành sản xuất kinh doanh của công ty và chịu trách nhiệm trước cổ đông về những công việc thực hiện theo quyền hạn và trách nhiệm như trong điều lệ công ty quy định.

#### **1.5.4. Ban Giám Đốc:**

##### *a. Tổng Giám Đốc:*

- Là người đại diện hợp pháp của công ty quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Tổng Giám Đốc lãnh đạo chung mọi hoạt động của công ty, ngoài việc lãnh đạo trực tiếp một số nhiệm vụ, Tổng Giám Đốc còn kiểm tra giám sát các cấp lãnh đạo khác thông qua Phó Tổng Giám Đốc về các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Tổng Giám Đốc quản lý công ty theo chế độ một thủ trưởng theo Luật doanh nghiệp và trên cơ sở Điều lệ của công ty.

- Tổng Giám Đốc trực tiếp giải quyết mọi vấn đề của công ty khi Tổng Giám Đốc có mặt ở công ty (trừ một số quyền hạn được ủy quyền cho Phó Tổng Giám Đốc giải quyết).

##### *b. Phó Tổng Giám Đốc:*

Là người giúp việc cho Tổng Giám Đốc chỉ đạo, giải quyết các công việc có liên quan đến sản xuất và chất lượng của sản phẩm như:

- Trực tiếp quản lý tất cả các công việc của Phòng Quản lý chất lượng, Phòng Kỹ thuật và các phòng ban khác thuộc khối Phòng ban có liên quan đến các vấn đề trong lĩnh vực sản xuất và chất lượng sản phẩm, giải quyết tất cả các mối quan hệ giữa các phòng ban với nhau, trên cơ sở các nội qui, qui chế, qui định, định mức của công ty và qui định của pháp luật Nhà nước.

##### *c. Phó Tổng Giám Đốc phụ trách tài chính:*

- Là người giúp việc cho Tổng Giám Đốc giải quyết các công việc trong lĩnh vực kế toán tài chính, ngân hàng, thuế, hải quan và các quan hệ với các ban ngành



chức năng:

- Trực tiếp quản lý tất cả các công việc của Phòng Kinh Tế Kế Hoạch, Văn Phòng và các phòng ban có liên quan đến các vấn đề trong lĩnh vực kế toán tài chính, giải quyết tốt các mối quan hệ giữa các phòng ban với nhau, trên cơ sở các nội qui, qui chế, qui định, định mức của công ty và qui định của pháp luật nhà nước.

#### **1.5.5. Khối phòng ban:**

##### *a. Phòng Kinh tế Kế Hoạch*

- Thực hiện việc lập báo cáo với các cơ quan chức năng ngành đầy đủ, chính xác, kịp thời theo quy định của pháp luật về lĩnh vực kế toán tài chính và các quy định về chứng khoán.

- Thực hiện kiểm tra, giám sát, quản lý tình hình sử dụng vốn, tài sản, chi phí và hiệu quả sản xuất kinh doanh trên tất cả các lĩnh vực trong toàn công ty.

- Tổ chức thực hiện tốt công tác kế toán thống kê, hạch toán đầy đủ, chính xác kịp thời mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo đúng pháp luật của Nhà nước và điều lệ qui định của công ty.

##### *b. Phòng Quản lý Chất lượng và phát triển sản phẩm*

- Đề ra các qui trình, qui phạm quản lý chất lượng cho tất cả các loại sản phẩm mà công ty đã đang và sẽ sản xuất.

- Thực hiện cải tiến quản lý chất lượng theo HACCP, GMP, SSOP, BRC và hoàn thiện quản lý chất lượng theo ISO phù hợp với điều kiện cụ thể của Cty và đòi hỏi của thị trường.

- Thực hiện việc giám sát, kiểm tra, đơn đốc tất cả các thành viên trong công ty thực hiện đúng qui định, qui trình, qui phạm quản lý chất lượng sản phẩm đã được ban hành.

##### *c. Phòng Kinh Doanh*

- Theo dõi ký kết và thực hiện các hợp đồng các L/C đã ký với khách hàng, triển khai nhanh, chính xác các yêu cầu chất lượng bao bì, mẫu mã sản phẩm của khách hàng cho phòng Quản lý chất lượng & phát triển sản phẩm, theo dõi chặt chẽ việc thực hiện hợp đồng vận chuyển, bốc xếp, giao nhận hàng hóa cho khách hàng đảm bảo ngăn nắp kho hàng, an toàn về chất lượng và đúng hợp đồng được ký kết.

- Kiểm tra tiến độ và hiệu quả của việc thực hiện các hợp đồng mà công ty đã ký kết, đảm bảo thực hiện tốt nhất các điều kiện thoả thuận của hợp đồng.

*d. Phòng Cơ điện lạnh và xây dựng cơ bản*

- Quản lý vận hành hệ thống điện, điện lạnh, nước, một cách khoa học đáp ứng đủ cho yêu cầu sản xuất kinh doanh, đảm bảo an toàn tiết kiệm.

- Theo dõi sửa chữa, bảo dưỡng máy móc thiết bị đúng qui trình, đúng định kỳ, hạn chế tối đa việc xảy ra sự cố bất ngờ, không để chomáy móc thiết bị xuống cấp.

- Làm tham mưu cho Ban Giám Đốc công ty trong việc mua sắm, nâng cấp bảo dưỡng hệ thống máy móc thiết bị một cách có hiệu quả.

*e. Tổ chức Hành chính*

- Làm tham mưu cho Ban Giám Đốc công ty trong việc quản lý nhân sự trong toàn công ty, sắp xếp bố trí nhân sự một cách phù hợp cho sản xuất kinh doanh, tránh no thừa, no thiếu, phù hợp với sở trường khả năng của từng người.

- Làm tham mưu cho Tổng Giám Đốc kiểm tra vấn đề về tuyển dụng, cho thuê việc đối với người lao động, quản lý ngày giờ công lao động, khen thưởng cách chức sa thải lao động, kiểm tra việc thực hiện qui chế, qui định về tiền lương, tiền thưởng, các chính sách khác đối với người lao động đảm bảo đúng nội qui, qui định của Cty và đúng qui định của luật lao động

*f. Đội Kiểm soát chất lượng sản phẩm*

- Kiểm soát quy trình, qui phạm sản xuất, kiểm tra các công đoạn sản xuất như: kích cỡ hàng mua, xử lý hóa chất... đến thành phẩm nhập kho, đảm bảo tính khách quan và đúng theo quy trình cho từng loại sản phẩm (tập trung 3 khâu ngâm hóa chất, mua sau phân cỡ và thành phẩm sau khi cấp đông đóng gói).

- Thực hiện phòng chống tiêu cực trong tất cả các khâu nhất là khâu đánh giá chất lượng nguyên liệu, phân cỡ hàng và thành phẩm nhập xuất kho, nhiệt độ tàu, xe.

**1.6. Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm (từ khi thành lập đến nay):**

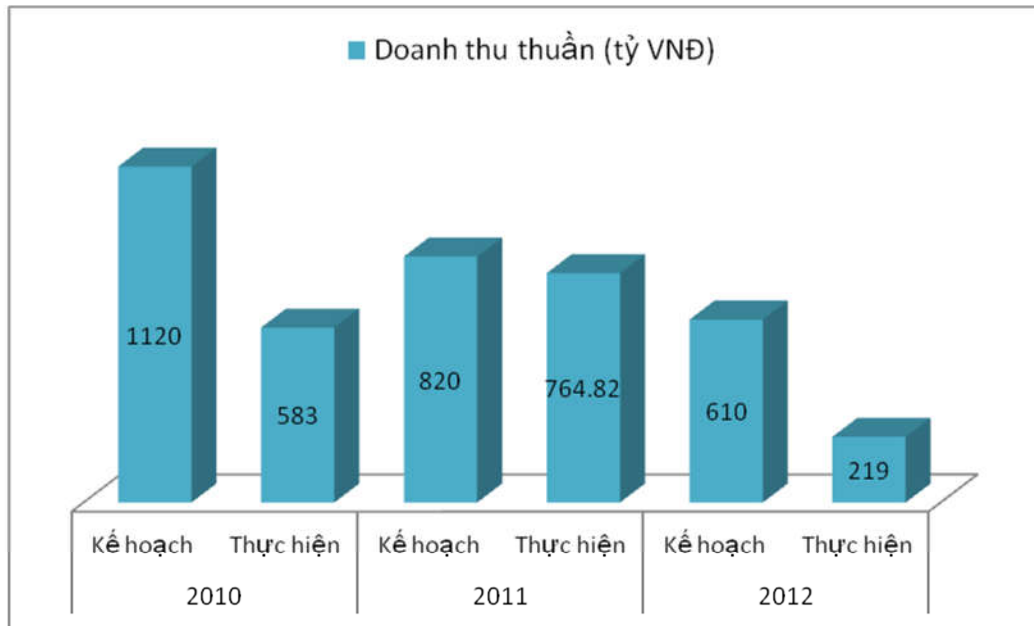
**KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CADOVIMEX II**

**GIAI ĐOẠN 2010-2012.**

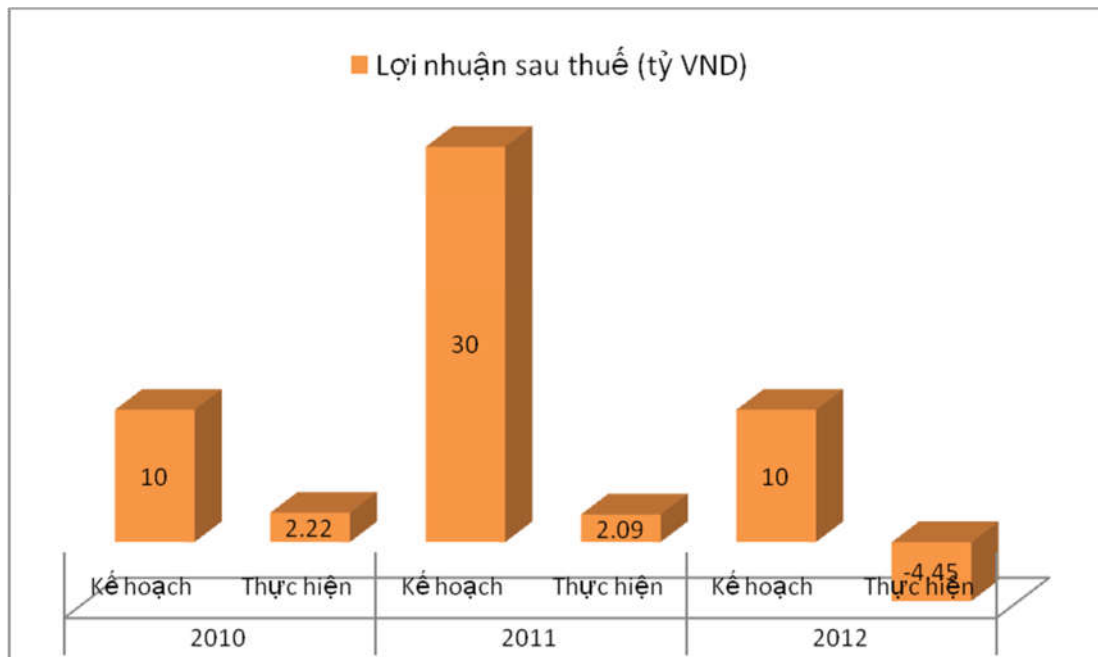
	2010		2011		2012	
	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện
Doanh thu thuần (tỷ VNĐ)	1120	583	820	764.82	610	219
Kim ngạch XK (triệu USD)	45	19.8	40	30.57	35	32.7
Lợi nhuận sau thuế (tỷ VNĐ)	10	2.22	30	2.09	10	(4.45)

*Nguồn: báo cáo kết quả HĐSXKD công ty CADOVIMEX*

**Từ bảng trên ta có các biểu đồ sau đây:**



**Biểu đồ thể hiện doanh thu thuần của công ty CADOVIMEX II giai đoạn 2010-2012.**



**Biểu đồ thể hiện lợi nhuận sau thuế của công ty CADOVIMEX II giai đoạn**

**2010-2012****Nhận xét:**

Năm 2010, doanh thu của công ty chỉ đạt khoảng 50% so với dự kiến (thực tế đạt 583 tỷ VND so với kế hoạch đặt ra 1120 tỷ VND). Lợi nhuận cũng chỉ đạt khoảng 20% so với dự kiến (2.22 tỷ VND / 10 tỷ VND).

Qua năm 2011, công tác dự báo đã tốt hơn nên doanh thu đạt 764.82 tỷ VND, gần bằng với dự kiến là 820 tỷ VND. Tuy nhiên, do giá mua nguyên liệu tăng liên tục trong khi giá xuất không tăng kịp đã làm giảm đáng kể hiệu quả sản xuất kinh doanh. Đồng thời giá một số nguyên vật liệu, năng lượng tiếp tục tăng 20%-30%, lãi suất ngân hàng còn khá cao (20%/năm) đã làm tăng chi phí sản xuất, khiến lợi nhuận không còn như dự kiến (30 tỷ VND) mà giảm mạnh xuống chỉ còn 2.09 tỷ VND.

Năm 2012, do gặp nhiều khó khăn về nguyên liệu, vốn và thị trường, việc ngân hàng thu hồi vốn, siết chặt các khoản tín dụng để chống lạm phát đã khiến công ty gặp nhiều khó khăn khiến doanh nghiệp lâm vào khủng hoảng, lợi nhuận xuống đến mức âm 4.45 tỷ VND.

**2. PHÂN TÍCH HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN CỦA CÔNG TY CADOVIMEX II:****2.1. PHẦN MỞ ĐẦU:**

The Seller: **CADOVIMEX II SEAFOOD IMPORT-EXPORT & PROCESSING**

**JOINT-STOCK COMPANY**

Address: Lot III-8, C Expanding Area, Sadeo Industrial Zone, Dong Thap Province, Vietnam.

Tel.: (+84)-67-376 xxxx

Fax.: (+84)-67-376 xxxx.

Represented by **LAM NGU LIEM (Mr.) – Vice General Director.**

*Tạm dịch là:*

*Người bán: Công ty cổ phần chế biến và xuất nhập khẩu thủy sản CADOVIMEX II*

*Địa chỉ: Lô III – 8 khu C mở rộng-KCN Sa Đéc- Tỉnh Đồng Tháp*

*Số điện thoại: (+84)-67-376 xxxx*

*Fax.: (+84)-67-376 xxxx*

*Đại diện bởi ông Lâm Ngữ Liêm – phó Tổng Giám đốc*

**The Buyer: SAM LONG INTERNATIONAL LIMITED**

Address: Unit D, 8/F, Ka Ming Factory Bldg., 688-690 Castle Peak Road,  
Lai Chi Kok, Kln, Hong Kong.

Tel.: (852)-2370 xxxx

Fax.: (852)-2370 xxxx

Represented by **STEVEN CHUNG (Mr.) – General Manager.**

*Tạm dịch là:*

*Người mua: Công ty TNHH Quốc tế SAM LONG*

*Địa chỉ: Đơn vị D, 8/F, nhà máy Ka Ming, 688-690, đường Castle Peak, Lai Chi Kok, Hồng Kông*

*Đại diện bởi ông Steven Chung – Tổng Giám đốc*

It has been mutually agreed by both parties to sign this contract under the terms and conditions as follows:

*Tạm dịch là:*

*Hai bên đã đồng ý ký kết hợp đồng theo các điều khoản và điều kiện sau:*

## **2.2. PHÂN TÍCH CÁC ĐIỀU KHOẢN TRONG HỢP ĐỒNG:**

### **2.2.1. Commodities, Sizes, Quantities, Unit price, Packing:**

Commodities, Sizes	Quantities (Cartons)	USD/kg N.W. – FOB HCM	Total Amount (USD)
<b>1/ BLOCK SHATTER PACK PANGASIUS HYPOPTHALMUS FILLETS FISH.</b>  <b>Size: (Grs/Pc) 220 – UP WHITE MEAT</b>  <b>Packing: 2 x.5 kgs (including 40% glazing) per block /CTN</b>	<b>100</b>	<b>2.65</b>	<b>1,590.00</b>
<b>2/ IQF PANGASIUS HYPOPTHALMUS FILLETS FISH</b>  <b>* Size: (Grs/Pc) 170 – 220 WHITE MEAT</b>  <b>220 – UP WHITE MEAT</b>	<b>200</b>	<b>2.65</b>	<b>4,240.00</b>
<b>Packing: 5 x 2kgs (including 20% glazing) /CTN</b>	<b>100</b>	<b>2.65</b>	<b>2,120.00</b>
<b>3/ IQF PANGASIUS HYPOPTHALMUS FILLETS FISH</b>  <b>* Size: (Grs/Pc) 170 – 220 LIGHT YELLOW MEAT</b>	<b>150</b>	<b>2.58</b>	<b>2,322.00</b>
<b>220 – UP LIGHT YELLOW MEAT</b>	<b>350</b>	<b>2.58</b>	<b>5,418.00</b>
<b>Packing: 5 x 2kgs (including 40% glazing) /CTN</b>	<b>500</b>	<b>1.95</b>	<b>9,750.00</b>
<b>4/ IQF PANGASIUS HYPOPTHALMUS FISH, SLICE CUT</b>  <b>Size: (Grs/Pc) 20 - 25</b>  <b>Packing: 2.5 kgs Net Wt./bag x 4bags/CTN</b>			
<b>TOTAL</b>	<b>1,400</b>		<b>25,440.00</b>

Hàng hóa, kích cỡ	Số lượng (thùng)	USD/kg N.W. – FOB HCM	Tổng số tiền (USD)
1/Cá Tra phi lê đông lạnh - đông block Shatter Pack <b>Kích cỡ:</b> 220+ Thịt trắng (gram/miếng) <b>Đóng gói:</b> 2 x 5 kgs (mạ băng 40%) mỗi lô /container	100	2.65	1,590.00
2/ Cá Tra phi lê đông lạnh - IQF	200	2.65	4,240.00
<b>*Kích cỡ:</b> 170 – 220 Thịt trắng (gram/miếng) 220+ Thịt trắng <b>Đóng gói:</b> 5 x 2kgs (mạ băng 20%) /container	100	2.65	2,120.00
3/ Cá Tra phi lê đông lạnh - IQF	150	2.58	2,322.00
<b>*Kích cỡ:</b> 170 – 220 Thịt vàng nhẹ (gram/miếng) 220+ Thịt vàng nhẹ	350	2.58	5,418.00
<b>Đóng gói:</b> 5 x 2kgs (mạ băng 40%) /container	500	1.95	9,750.00
4/ Cá Tra cắt miếng đông lạnh - IQF			



<b><u>Kích cỡ:</u> 20 – 25 (gram/miếng)</b>			
<b><u>Đóng gói:</u> trọng lượng tịnh 2.5 kgs/túi x 4 túi/container</b>			
<b>Tổng cộng</b>	<b>1,400</b>		<b>25,440.00</b>

**Hàng hóa, kích cỡ, số lượng, đơn giá, đóng gói:**

**Phân tích:**

**2.2.1.1. Tên cá Tra:**

- Tên sản phẩm: cá Tra phi lê đông lạnh
- Tên khoa học cá Tra: *Pangasius hypophthalmus*
- Họ cá Tra: Pangasiidae
- Tên thương mại: Swai, Pangasius, Sutchi, Hajmal, Basa.

Tên khoa học của cá Tra phải được viết nghiêng và chữ cái đầu tiên phải được viết hoa. Đây là qui ước của cả thế giới khoa học.

**2.2.1.2. Đặc điểm cá Tra:**

- Đây là loài cá da trơn, có thân dài, lưng xám đen, bụng hơi bạc, miệng rộng, có 2 đôi râu dài.
- Cá Tra có cơ quan hô hấp phụ và còn có thể hô hấp bằng bóng khí và da nên có thể sống trong môi trường nước có hàm lượng oxy hòa tan thấp.
- Cá Tra sống chủ yếu ở nước ngọt và chịu đựng được nước lợ nhẹ và có độ mặn thấp hơn 10%, phân bố ở các nước Đông Nam Á như Việt Nam (phổ biến tại khu vực sông Mê Kông thuộc các tỉnh miền Tây Nam Bộ như An Giang,

Đồng Tháp, Cần Thơ, Vĩnh Long, Tiền Giang, Bến Tre), Thái Lan, Lào, Campuchia, Malaysia, Indonesia, ...

- Loài cá này có kích thước lớn, dễ nuôi, tăng trọng nhanh, không có xương dăm, thịt dai, có vị ngon. Bên cạnh đó, cá có định mức phi lê thấp nên được nhiều thị trường tiêu thụ trên thế giới ưa chuộng.
- Cá Tra có tốc độ tăng trưởng rất nhanh, trung bình đối với cá Tra đạt kích cỡ chế biến xuất khẩu khoảng 0.8 kg – 1.2 kg sau 6 tháng.

***Đối với cá Tra Việt Nam:***

- Phương pháp thu hoạch: Chủ yếu là trong các ao nuôi do chi phí nuôi bè cao và không đạt sản lượng cao.
- Thị trường: Cá tra rất phù hợp cho những bữa ăn ngon tuyệt ở nhà hàng, nhà khách, tiệc chiêu đãi.
- Phương pháp nấu: Ngon nhất là cá tra nướng, hun nóng, kho, sautéed, nướng vi, chiên, hung khói, hấp. Thịt cá sẽ duy trì độ ẩm trong khi được chế biến.
- Màu sắc: Màu chủ yếu của miếng cá phi lê có 3 màu là trắng, hồng và vàng. Tỷ lệ này tùy thuộc vào cách nuôi và thức ăn chăn nuôi, như 60:30:10 (Trắng – Hồng – Vàng).

Màu sắc cá sẽ được xác định bằng cách so với thang màu chuẩn.

Trong đó, các yếu tố ảnh hưởng đến màu sắc của cá là:

- Nơi nuôi.
- Tốc độ chảy của nước và sự thông nước.
- Thành phần thức ăn (thức ăn cao với tỷ lệ protein cao thường tốt hơn thức ăn tự chế).
- Kinh nghiệm trong việc cho ăn ở mỗi giai đoạn phát triển của cá.
- Thời gian thu hoạch.

Cá Tra phi lê được hiểu là cá được cắt tiết, tách phần thịt cá ra khỏi xương, đầu và nội tạng nhằm tạo ra các miếng phi lê phù hợp với yêu cầu chế biến.

Ngày nay, cá Tra phi lê được biết đến như một trong những sản phẩm được quản lý chất lượng chặt chẽ trong ngành công nghiệp thực phẩm. Cá Tra hiện nay được nuôi chủ yếu bằng thức ăn công nghiệp do chất lượng tốt và đạt sản lượng cao, cũng như màu sắc cá đạt yêu cầu xuất khẩu, tiết kiệm được thời gian, chi phí quản lý, cá tăng trưởng nhanh và có hệ số phi lê cao hơn so với sử dụng thức ăn tự chế.

Bảng 1. Thành phần dinh dưỡng của cá Tra thành phẩm trên 100g thành phần ăn được

Tổng năng lượng cung cấp (cal)	Chất đạm (g)	Tổng lượng chất béo (g)	Chất béo chưa bão hòa (có DHA, EPA) (g)	Cholesterol (%)	Natri (mg)
124,52	23,42	3,42	1,78	0,025	70,6

### 2.2.1.3. Cấp đông:

- Cấp đông là quá trình làm lạnh thủy sản do sự hút nhiệt của chất làm lạnh để đưa nhiệt độ ban đầu của cơ thể thủy sản xuống dưới điểm đóng băng.

#### *Tại sao phải cấp đông sản phẩm?*

- Thực phẩm ở nhiệt độ cao dưới tác dụng của men phân giải (enzim) của bản thân và các vi sinh vật sẽ gây ra quá trình biến đổi về chất dẫn đến hư hỏng, ươn thối. Khi nhiệt độ thực phẩm xuống thấp, các quá trình trên sẽ bị ức chế và kìm hãm, tốc độ các phản ứng hóa sinh sẽ giảm. Nhiệt độ càng thấp, tốc độ phân giải càng giảm mạnh.

Tùy theo yêu cầu trong từng đơn hàng của khách hàng mà có thể có các phương pháp cấp đông khác nhau, như trong hợp đồng đã sử dụng 2 phương pháp là IQF và Block.

- IQF là viết tắt của từ "Individual Quick Frozen" nghĩa là cấp đông nhanh từng cá thể. Quy trình là đặt từng cá thể vào trong môi trường có nhiệt độ từ  $-40^{\circ}\text{C}$  đến  $-35^{\circ}\text{C}$ , sau 30 phút nhiệt độ trung tâm của cá thể đó đạt  $-18^{\circ}\text{C}$  thì được gọi là IQF.

Đối với sản phẩm đông IQF cá sau khi tái đông được cân theo trọng lượng tùy theo yêu cầu khách hàng. Sau đó, được bao gói PE ngay. Trọng lượng sản phẩm được bao gói trong thùng carton theo yêu cầu của khách hàng.

Ưu điểm phương pháp IQF: thời gian bảo quản sản phẩm lâu mà chất lượng sản phẩm gần như được giữ nguyên vẹn.

- Đông Block Shatter pack:

Được hiểu là sản phẩm được xếp vào khuôn nhôm, inox không gỉ hoặc thiết để gia tăng mức độ truyền nhiệt khi đông lạnh (có thể 2kg, 5kg hoặc 10kg; thường sử dụng 2kg) theo nhiều lớp để đủ số kg cần thiết.

Các sản phẩm trong cùng một lớp không được sắp xếp dính nhau vì sẽ gây khó khăn cho người tiêu thụ, và các lớp được xếp tách biệt nhau bởi một lớp nylon PE.

Dưới đáy khuôn trải một miếng PE lớn và mỗi lớp cá được xếp tách biệt nhau bởi một lớp nylon PE nhỏ. Lớp cá trên cùng được phủ một lớp PE nhỏ nhằm hạn chế mất nước và cá không bị cháy lạnh trong quá trình cấp đông.

Đối với sản phẩm đông Block sau khi tách khuôn sản phẩm sẽ được bao gói ngay. Hai Block cá cùng cỡ, loại cho vào một thùng carton. Thời gian hoàn thành công việc bao gói không quá 30 phút.

Sản phẩm cấp đông của công ty Cadovimex II đa dạng, đạt chất lượng xuất khẩu sang thị trường Mỹ, EU, Trung Quốc... Công ty đã được cấp giấy chứng nhận tiêu chuẩn vệ sinh thực phẩm HACCP (PHỤ LỤC 7). Bảo đảm công suất cấp đông thực tế đúng công suất thiết kế. Thích hợp cho việc cấp đông nhiều loại sản phẩm có kích cỡ khác nhau.

***Như vậy, tiêu chuẩn HACCP là gì và có ý nghĩa như thế nào trong mua bán hàng thủy sản?***

#### **2.2.1.4. Tiêu chuẩn HACCP:**

*HACCP* (Hazard Analysis and Critical Control Points) là hệ thống quản lý mang tính phòng ngừa nhằm đảm bảo an toàn thực phẩm thông qua nhận biết mối nguy, thực hiện các biện pháp phòng ngừa và kiểm soát tại các điểm tới hạn.

Các nguyên lý của HACCP được thống nhất trên toàn thế giới và có thể áp dụng trong tất cả các ngành sản xuất thực phẩm và đồ uống, trong việc phân phối và bán sản phẩm. Hệ thống này có thể được áp dụng cho các sản phẩm đang tiêu thụ trên thị trường cũng như cho các sản phẩm mới.

Tiêu chuẩn HACCP là yêu cầu bắt buộc ở hầu hết các nước bao gồm Mỹ và Châu Âu. Việc chứng nhận bởi một cơ quan độc lập chứng tỏ sự cam kết của bạn về thực phẩm an toàn.

#### ***HACCP có thể:***

- Sửa chữa: áp dụng HACCP nhằm khẳng định mục tiêu an toàn vệ sinh thực phẩm thỏa mãn các yêu cầu luật định, của ngành, quốc gia hay Codex.
- Ngăn ngừa: phân tích mối nguy là nhận diện những mối nguy tiềm ẩn cần được kiểm soát để ngăn ngừa thiệt hại tiềm ẩn có thể gây ra cho người tiêu dùng.

**a. Tại sao chứng nhận tốt cho công việc kinh doanh thực phẩm?**

Lợi ích của HACCP rất nhiều, nhưng điểm quan trọng nhất là sự cải tiến hữu hình và có thể chứng minh được của quá trình chế biến thực phẩm an toàn và thỏa mãn những yêu cầu luật định. Mục tiêu cuối cùng của hệ thống là đảm bảo thực phẩm an toàn bởi những phương pháp nhận diện và quản lý môi nguy thay cho việc kiểm soát kém hiệu quả và lỗi thời.

Chứng nhận tiêu chuẩn HACCP là một phương pháp giao tiếp hiệu quả với nhà đầu tư và các bên liên quan khác, là yếu tố quan trọng chứng minh sự cam kết thực phẩm sạch dưới những yêu cầu về quản lý đoàn thể, trách nhiệm đoàn thể và báo cáo tài chính.

**2.2.1.5. Kích cỡ, đóng gói:**

Cá Tra được thu mua theo rất nhiều tỷ lệ, kích cỡ và màu sắc thịt cá, trong đó màu sắc thịt cá khác nhau sẽ có giá bán khác nhau, tuy nhiên hiện nay vẫn chưa có quy định chung về vấn đề này.

Kích cỡ (170 – 220 gram/miếng hay 220+ gram/miếng) và quy cách đóng gói (Block hay IQF) như trong hợp đồng của mặt hàng cá Tra là do sự thương lượng, thỏa thuận giữa 2 phía đối tác.

**2.2.1.6. Mạ băng**

- Mạ băng là quá trình làm đóng băng một lớp nước trên bề mặt sản phẩm.
- Mục đích của việc mạ băng: bảo vệ sản phẩm, ngăn cách sản phẩm với không khí để chống việc bị oxy hóa các thành phần dinh dưỡng do tiếp xúc với không khí. Bên cạnh đó, lớp băng mạ giúp cho sản phẩm không bị cháy lạnh do protein bị mất hết nước. Ngoài những mục đích đó thì mạ băng cũng góp phần làm cho bề mặt sản phẩm đẹp hơn.

Tỷ lệ mạ băng cao hay thấp tùy thuộc vào thị trường, giá cả cạnh tranh giữa các nhà nhập khẩu cho cùng một thị trường tiêu thụ vì tỷ lệ mạ băng càng cao thì giá

trên một đơn vị tính (1 bọc hoặc 1 thùng) sẽ càng thấp. Trong hợp đồng cũng sử dụng khá nhiều tỷ lệ như: cá Tra phi lê đông Block tỷ lệ mạ băng 40%, cá Tra phi lê thịt trắng đông IQF tỷ lệ mạ băng là 20%... những tỷ lệ này cũng do sự thương lượng, thỏa thuận giữa hai phía đối tác quy định nên.

Tuy nhiên tỷ lệ này gần đây đã chịu sự quản lý nghiêm ngặt của Nhà nước. Cụ thể là:

*Ngày 4/1/2008, Bộ NN&PTNT đã ban hành Quyết định số 01/2008/QĐ-BNN (PHỤ LỤC 6) về việc Quy định về ghi nhãn, mạ băng và sử dụng phụ gia thực phẩm trong chế biến sản phẩm cá đông lạnh.* Theo đó, nhãn hàng hóa trên các bao bì của sản phẩm cá đông lạnh thực hiện theo quy định của Việt Nam (đối với sản phẩm tiêu thụ trong nước) và yêu cầu của nước nhập khẩu (đối với sản phẩm xuất khẩu) với điều kiện yêu cầu không làm sai lệch bản chất hàng hóa và không trái quy định của Việt Nam. Ngoài quy định của Việt Nam và yêu cầu của nước nhập khẩu, nội dung thể hiện trên nhãn hàng hóa bắt buộc phải có đầy đủ và chính xác các thông tin về khối lượng thực của cá (khối lượng tịnh) và khối lượng tổng của sản phẩm (bao gồm cá, nước mạ băng, bao bì) hoặc tỷ lệ nước mạ băng sản phẩm so với khối lượng tịnh.

Quyết định này cũng quy định phụ gia thực phẩm sử dụng trong chế biến phải nằm trong danh mục phụ gia thực phẩm được phép sử dụng do cơ quan thẩm quyền nước nhập khẩu (đối với sản phẩm xuất khẩu) và Việt Nam (đối với sản phẩm tiêu thụ trong nước) ban hành. Hàm lượng phụ gia thực phẩm trong sản phẩm không được vượt quá giới hạn tối đa cho phép đối với từng loại sản phẩm. Ngoài ra, việc mạ băng sản phẩm chỉ nhằm mục đích duy nhất là bảo vệ chất lượng sản phẩm (tránh cháy lạnh, suy giảm chất lượng, lây nhiễm). Tỷ lệ nước mạ băng so với khối lượng tịnh của sản phẩm theo quy định của cơ quan thẩm quyền nước nhập khẩu (đối với sản phẩm xuất khẩu); không được vượt quá 10% đối với sản phẩm tiêu thụ trong nước và sản phẩm xuất khẩu sang các thị trường chưa có quy định của cơ quan thẩm quyền nước nhập khẩu.

Trong năm 2013, Cục Quản lý Chất lượng Nông Lâm sản và Thủy sản (NAFIQAD) đã xây dựng dự thảo và đưa ra lấy ý kiến doanh nghiệp về quy định kiểm soát chất lượng sản phẩm cá tra, basa xuất khẩu. Theo dự thảo, các lô hàng cá tra, basa phi lê đông lạnh xuất khẩu sang thị trường EU, Mỹ, Liên minh Hải quan (Nga, Belarus, Kazakhstan) và Ukraine, ngoài việc đáp ứng các quy định về ATTP còn phải đáp ứng thêm các quy định về tỷ lệ mạ băng, hóa chất, phụ gia và hàm lượng nước.

Theo đó, tỷ lệ mạ băng so với khối lượng tịnh của sản phẩm dạng phi lê đông lạnh xuất khẩu phải tuân thủ đúng quy định của cơ quan thẩm quyền nước nhập khẩu nhúng không vượt quá 20% và phải ghi rõ trên nhãn sản phẩm.

#### **2.2.1.7. Điều kiện thương mại Incoterms**

Hợp đồng này áp dụng điều kiện FOB trong Incoterms, có nghĩa là giao hàng lên tàu (tại cảng bốc hàng quy định). Do 2 bên đối tác đã có quá trình hợp tác lâu dài nên trong hợp đồng không ghi rõ áp dụng theo điều kiện Incoterms năm nào mà được hiểu ngầm là áp dụng Incoterms 2000.

Theo điều kiện FOB, công ty Cadovimex II sẽ hoàn thành trách nhiệm giao hàng khi hàng đã được chuyển hẳn qua lan can tàu tại cảng bốc hàng quy định.

- Nghĩa vụ của nhà xuất khẩu (công ty Cadovimex II)
  - ✓ Phải giao hàng lên tàu do người mua chỉ định, tại cảng bốc hàng quy định và phải chịu mọi rủi ro về mất mát và hư hỏng hàng, cho đến thời điểm hàng đã qua lan can tàu tại cảng bốc quy định.
  - ✓ Phải cung cấp hàng hóa, hóa đơn thương mại, các bằng chứng phù hợp khác theo yêu cầu của hợp đồng mua bán. Đồng thời, thông báo đầy đủ cho người mua là hàng đã được giao theo quy định.
  - ✓ Với rủi ro và chi phí thuộc về mình, phải lấy giấy phép xuất khẩu, hoàn thành các thủ tục thông quan xuất khẩu và trả mọi chi phí liên quan đến hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao.



- Nghĩa vụ của nhà nhập khẩu (công ty TNHH quốc tế Sam Long)
  - ✓ Phải nhận hàng khi hàng đã được chuyển giao theo quy định.
  - ✓ Chịu mọi rủi ro về mất mát và hư hỏng hàng hóa từ thời điểm hàng đã qua lan can tàu tại cảng bốc quy định và từ ngày thỏa thuận hoặc ngày hết hạn nhận hàng (phát sinh do người mua không thông báo cho người bán đầy đủ về tên tàu, địa điểm bốc hàng và thời gian giao hàng cần thiết) hoặc do tàu người mua chỉ định đến không đúng hạn hoặc không thể nhận hàng, hay ngưng bốc hàng sớm hơn thời gian thông báo, nhưng với điều kiện hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
  - ✓ Với rủi ro và chi phí thuộc về mình, phải kí hợp đồng vận tải để đóng chờ hàng từ cảng bốc quy định, phải lấy giấy phép nhập khẩu và hoàn thành các thủ tục thông quan nhập khẩu và quá cảnh hàng hóa qua nước khác.
  - ✓ Phải trả tiền hàng và mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng hóa qua lan can tàu tại cảng bốc quy định, cộng với mọi chi phí phát sinh thêm do lỗi của bên mua.
  - ✓ Phải trả mọi chi phí về kiểm định hàng trước khi giao, trừ khi việc kiểm định đó là theo lệnh của cơ quan chức năng của nước xuất khẩu.

**2.2.2. Total Amount:** About 25,440.00 USD.

***(In words: US Dollars Twenty-five thousand four hundred and forty only).***

*Tạm dịch là:*

*Tổng tiền: Khoảng 25.440,00 đô la Mỹ*

*(Số tiền bằng chữ: Hai mươi lăm ngàn bốn trăm bốn mươi đô la Mỹ)*

**2.2.3. Shipment: To be effected not later than August 25<sup>th</sup>, 2009.**

Partial shipment is not allowed.

Port of departure: Any port in HoChiMinh city, Vietnam

*Tạm dịch là:*

*Giao hàng: giao hàng không được muộn hơn ngày 25 tháng 8 năm 2009*

*Không cho phép giao hàng từng phần*

*Cảng khởi hành: bất cứ cảng nào ở HCMC, VN.*

Hai bên thỏa thuận quy định thời gian giao hàng theo kiểu có định kì, xác định một ngày được coi là ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng(25/8/2009)

- *Thường thì công ty không qui định bao lâu để xuất khẩu mặt hàng này, thời gian hết hạn tính từ ngày sản xuất của mặt hàng thủy sản là 2 năm. Thời gian giao hàng đi cho khách là tùy theo yêu cầu (khách cần giao hàng gấp hay có lộ trình giao hàng nhất định trong trường hợp ký nhiều hợp đồng cùng một lúc) hoặc cách thanh toán của khách hàng (các cách thanh toán nhanh chóng là một tiêu chí mà nhà sản xuất luôn ưu tiên). Đây là mặt hàng nuôi số lượng lớn từ các hộ nông dân và các vùng nuôi của các nhà máy nên các yếu tố mất mùa, cơ cấu không phù hợp với đơn hàng,... được loại trừ*
- *Hợp đồng quy định không cho giao hàng từng phần vì khối lượng lô hàng không quá lớn, có thể giao một lần. Đối với những lô hàng lớn thì nhà xuất khẩu phải gom hàng nhiều lần và không thể đóng hàng trong một lần nên trong trường hợp đó nhà xuất khẩu có thể đề nghị được giao hàng từng phần.*
- *Cảng khởi hành là bất cứ cảng nào ở Thành phố Hồ Chí Minh để người giao hàng có thể chọn cảng đến nào thuận tiện nhất cho họ.*

#### **2.2.4. Quality:**

4.1/ IQF Pangasius Hypophthalmus Fish, Slice Cut: Mixed Color, Skinless, Boneless, Belly-off, Fat-off, Well trimmed. IQF & Block Pangasius Hypophthalmus Fillets Fish: White and Light Yellow Colors are the same above quantities, Skinless, Boneless, Belly-off, Fat-off, Well trimmed

4.2/ Non-phosphat treating with their residue is not more than 0.5%, stirring within 03 minutes.

4.3/ No any prohibited drugs.

4.4/ No any exceeded allowed chemical treatment residue or water injected into the body of fish.

4.5/ No melamine residue.

*Tạm dịch là:*

*Chất lượng:*

*4.1 Cá tra Fillet đông IQF, cắt lát: không cần lựa màu, không da, không xương, không ruột, không mỡ, tinh thịt trắng.*

*Cá tra Fillet đông IQF và đông Block: thịt màu trắng và vàng nhạt có cùng số lượng, không da, không xương, không ruột, không mỡ, tinh thịt trắng.*

*4.2 Xử lý bằng hóa chất Non-phosphate với dư lượng không quá 0.5%, khuấy đều trong 3 phút.*

*4.3 Không chứa bất kì loại thuốc bị cấm nào.*

*4.4 Không cho phép bất kỳ dư lượng hóa chất xử lý nào vượt quá hoặc bơm nước vào thân cá*

*4.5 Không có dư lượng melamine.*

Thông thường, những điều khoản chất lượng do 2 bên thỏa thuận trên những tiêu chuẩn của quốc tế. Đối với mặt hàng cá tra, người ta phân loại có 3 màu đặc trưng, đó là trắng, hồng, vàng (vàng và vàng nhạt) có giá trị kinh tế theo thứ tự nhưng không chênh lệch lớn lắm, chỉ khoảng 0,05 USD/kg, tương đương hơn 1000đ/kg từ màu này so với màu kế tiếp.

Điều khoản này có 2 chi tiết bị **sai**:

- Thứ nhất là “Non-phosphat” trong hợp đồng viết thiếu chữ “e”, cách viết đúng phải là “Non-phosphate”. Non phosphate là chất hay hỗn hợp chất có công dụng gần giống phosphate, nhưng không phải là phosphate. Phosphate là phụ gia được phép sử dụng trong thực phẩm: bánh nướng, xúc xích, jambon, phó mát, .. Trong chế biến thủy sản, phosphate có công dụng làm tránh thất thoát nước trong quá trình trữ đông và rã đông. Tuy nhiên, một số khách hàng không muốn nhà máy chế biến thủy sản sử dụng phosphate vì e rằng họ lạm dụng phosphate để làm tăng trọng thủy sản quá mức (gian lận thương mại). Nhà chế biến thủy sản phải đáp ứng yêu cầu khách hàng bằng cách sử dụng chất “non-phosphate”, chất này dĩ nhiên giữ nước kém hơn phosphate. Theo điều 1, quyết định số 53/2008/QĐ-BNN của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, “Nghiêm cấm hành vi đưa nước, phụ gia giữ nước (bơm, chích, ngâm, tẩm các chất thuộc nhóm phosphate và không thuộc nhóm phosphate) vào sản phẩm cá tươi đông lạnh nhằm gian lận thương mại về khối lượng và xử lý nghiêm theo quy định của pháp luật hiện hành.”, thỏa thuận của hợp đồng cần phải tuân thủ đúng quy định của pháp luật, vì thế, để đảm bảo tính thực thi pháp luật, quyền lợi cũng như uy tín của 2 bên thì các loại hóa chất đều không được sử dụng, trừ chất bảo quản với hàm lượng vừa phải và đúng quy định. Theo như liều lượng quy định, non-phosphate nên được sử dụng với nồng độ từ 1% đến 2% và theo như điều kiện thỏa thuận trong hợp đồng, hàm lượng non-phosphate không quá 0,5%. Như vậy, hàm lượng chất bảo quản trong hợp đồng là hợp lý.
- Thứ hai, “boby of fish” ý nói đến thân cá nhưng hợp đồng đã viết sai chính tả, cách viết đúng phải là “body of fish”.

#### **2.2.5. Required documents: TO THE BANK.**

5.1/ INVOICE AND PACKING LIST IN TRIPLICATE.

5.2/ 2/3 ORIGINAL B/L MARKED “FREIGHT COLLECT” NOTIFY BUYER WITH FULL NAME, ADDRESS AND CONTRACT NUMBER.

5.3/ HEALTH CERTIFICATE ISSUED BY BENEFICIARY

5.4/ CERTIFICATE ISSUE BY VIETNAM CHAMBER OF COMMERCIAL IN ONE ORIGINAL AND TWO COPIES.

**OTHER REQUIREMENT:**

ONE ORIGINAL CLEAN ON BOARD B/L WITH BACK SIZE ENDORSEMENT SHOULD BE SENT TO BUYER BY COURIER SERVICES FOR OUR CUSTOM CLEARANCE.

*Tạm dịch là:*

**CÁC GIẤY TỜ YÊU CẦU:** cho ngân hàng

5.1/ Hóa đơn TM và phiếu đóng gói ( mỗi thứ 3 bản)

5.2/ 2 Bản chính vận đơn có dấu trả sau, lưu ý người mua điền đủ tên, địa chỉ và số hợp đồng.

5.3/ Giấy chứng nhận sức khỏe được phát hàng bởi người thụ hưởng.

5.4/ 1 bản gốc và 2 bản copy giấy chứng nhận xuất xứ do phòng thương mại Việt Nam cấp.

**CÁC YÊU CẦU KHÁC:**

*Một bản chính vận đơn sạch có ký hậu. Được gửi cho người mua bằng dịch vụ chuyển phát nhanh để làm thủ tục hải quan để lấy hàng.*

Theo nội dung thỏa thuận, hai bên thống nhất thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ do đó mà nhà xuất khẩu cần phải chuẩn bị những giấy tờ với số lượng như trên nộp cho ngân hàng để có thể nhận được tiền hàng cho lô hàng đã xuất cho bên nhập khẩu:

Vận đơn có dấu trả sau có nghĩa là cước phí sẽ thu từ Người nhận hàng khi hàng được giao tại cảng dỡ hàng.

Trong điều khoản 5.4 hợp đồng có ghi “CERTIFICATE ISSUE BY VIETNAM CHAMBER OF COMMERCIAL IN ONE ORIGINAL AND TWO COPIES” ý nói đến 1 bản chính và 2 bản copy giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) do phòng thương mại Việt Nam cấp, tuy nhiên, hợp đồng đã ghi thiếu 2 chi tiết đó là “ISSUE” thiếu “D” đáng lẽ phải là “ISSUED”. Chi tiết thứ hai là “VIETNAM CHAMBER OF COMMERCIAL” ý nói đến phòng thương mại Việt Nam tuy nhiên viết bị thiếu “AND INDUSTRIAL”, đúng ra phải là “VIETNAM CHAMBER OF COMMERCIAL AND INDUSTRIAL” (viết tắt là VCCI). VCCI là tổ chức quốc gia tập hợp và đại diện cho cộng đồng doanh nghiệp, người sử dụng lao động và các hiệp hội doanh nghiệp ở Việt Nam. Hoạt động của VCCI nhằm mục đích phát triển, bảo vệ và hỗ trợ các doanh nghiệp, góp phần phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam, thúc đẩy các quan hệ hợp tác kinh tế, thương mại và khoa học - công nghệ giữa Việt Nam với các nước trên cơ sở bình đẳng và cùng có lợi; đây cũng là một tổ chức độc lập, phi chính phủ (NGO), phi lợi nhuận, có tư cách pháp nhân và tự chủ về tài chính. Và thường thì VCCI có trách nhiệm cấp giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) cho hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam và chứng thực các chứng từ cần thiết khác trong kinh doanh, xác nhận các trường hợp bất khả. Đối với hàng hóa xuất sang một số nước Châu Á có thỏa thuận ưu đãi đặc biệt như form AK, D thì C/O này phải do bộ thương mại cấp.

Trong phần các giấy tờ yêu cầu khác, nhà nhập khẩu yêu cầu nhà xuất khẩu phải gửi cho họ một bản vận đơn sạch có ký hậu để nhà xuất khẩu làm thủ tục lấy hàng. Thỏa thuận này cho thấy hai bên nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu có quan hệ và tin tưởng lẫn nhau nên nhà xuất khẩu mới chấp nhận gửi vận đơn gốc cho nhà nhập khẩu nhận hàng. Vì trong trường hợp này, rất có thể nhà xuất khẩu sẽ bị mất hàng nếu nhà nhập khẩu không đáng tin. Vận đơn được đề cập trong điều khoản này là vận đơn theo lệnh (To Order Bill of Lading) - là vận đơn ghi rõ tên người giao hàng (người nhận hàng) hoặc tên những người do người giao hàng (người nhận hàng) chỉ định phát lệnh trả hàng hoặc có ghi tên người nhận hàng đồng thời ghi thêm chữ “hoặc theo lệnh” (or order). Trên vận đơn theo lệnh thường ghi rõ theo lệnh của người giao

hàng (người gửi hàng), người nhận hàng hoặc của ngân hàng. Trong trường hợp thanh toán L/C qua Ngân hàng như trong hợp đồng thì consignee là “to order” - được hiểu là theo lệnh của người giao hàng (người gửi hàng).

Hơn nữa, hợp đồng yêu cầu phải là vận đơn sạch (Clean Bill of Lading), là vận đơn mà trên đó không có những ghi chú một cách rõ ràng về khiếm khuyết của hàng hóa hoặc bao bì. Nói một cách khác, trên vận đơn không có những nhận xét, ghi chú xấu hoặc bảo lưu về tình trạng bên ngoài của hàng hóa. Một vận đơn mà người vận chuyển hay đại diện của họ không ghi chú gì thì cũng coi là vận đơn hoàn hảo. Vận đơn sạch có ý nghĩa quan trọng trong thương mại quốc tế. Nhà xuất khẩu yêu cầu yêu cầu phải có vận đơn sạch vì đó là bằng chứng hiển nhiên (prima facie evidence) của việc hàng đã được bốc lên tàu trong tình trạng bên ngoài tốt (in apparent good order and condition). Như vậy, muốn lấy được vận đơn sạch này thì khi bốc hàng lên tàu phải đảm bảo hàng không bị hư hỏng, đổ vỡ, bao bì không rách, hàng không bị ướt và trông bên ngoài là tốt, nghĩa là phải có một Biên lai thuyền phó (Mate's receipt) sạch. Một yêu cầu nữa cho vận đơn này là phải có ký hậu bởi vì vận đơn theo lệnh được chuyển nhượng bằng cách ký hậu vận đơn. Người ký hậu cuối cùng có quyền phát lệnh trả hàng trong vận đơn theo lệnh là người nhận hàng hợp pháp. Nếu là vận đơn theo lệnh của người giao hàng (người gửi hàng), thì họ phải ký hậu vào vận đơn, người nhận hàng mới nhận được hàng. Có thể ký hậu để trống (in blank) hay ký hậu cho một người cụ thể hoặc theo lệnh của một người nào đó. Vận đơn theo lệnh của người giao hàng (người gửi hàng) nếu không được ký hậu thì chỉ người giao hàng (người gửi hàng) mới có quyền nhận hàng.

#### **2.2.6. Payment:**

By Irrevocable L/C at 30 days sight for 100% invoiced value in favour of the Seller through:

BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF VIETNAM -  
DONGTHAP BRANCH

Address: CAOLANH CITY, DONGTHAP PROVINCE

Swift Code: BIDVNVX 6xx

Account number: 691.10.37.001xxxx

Beneficiary: CADOVIMEX II SEAFOOD IMPORT EXPORT AND PROCESSING  
JOINT STOCK COMPANY (CADOVIMEX II)

Address: LOT III-8, AREA C, SADEC INDUSTRIAL ZONE, DONGTHAP  
PROVINCE, VIETNAM.

**Tam dịch là:**

**Thanh toán:**

Bằng thư tín dụng không thể hủy ngang trả chậm sau 30 ngày 100% giá trị hóa đơn  
cho người bán thông qua:

Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam – chi nhánh Đồng Tháp

Địa chỉ: thành phố Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp

Mã giao dịch: BIDVNVX 6xx

Số tài khoản: 691.10.37.001xxxx

Người thụ hưởng: Công ty cổ phần chế biến và xuất nhập khẩu thủy sản Cadovimex  
II (Cadovimex II)

Địa chỉ: lô III-8, khu C, khu công nghiệp Sadec, tỉnh Đồng Tháp, Việt Nam

**Phân tích:**

Có rất nhiều phương thức thanh toán hiện nay, trong đó mỗi phương thức  
thanh toán đều có những điểm lợi và bất lợi cho nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu.  
Do vậy tùy thuộc mối quan hệ, giá trị và thời hạn thực hiện hợp đồng mà các bên  
thống nhất lựa chọn phương thức thanh toán nào cho phù hợp, thuận tiện và đảm bảo  
quyền lợi cho các bên tham gia hợp đồng.

Trong hợp đồng này, 2 bên chọn phương thức thanh toán bằng thư tín dụng  
không thể hủy ngang (Irrevocable L/C)



Tuy nhiên, vì sử dụng L/C nên cần ghi rõ kỳ hạn thanh toán trên hợp đồng như at sight: trả ngay hay at X days after sight: X ngày sau khi nhìn thấy... Trong trường hợp này hợp đồng ghi là “By Irrevocable L/C at 30 days sight” được 2 bên hiểu là thanh toán sau 30 ngày, tuy nhiên nên ghi rõ hơn là: “at 30 days after sight” để tránh nhầm lẫn với việc thanh toán trả ngay “at sight”.

### ❖ Thư tín dụng không thể hủy ngang (Irrevocable L/C)

#### a. Khái niệm:

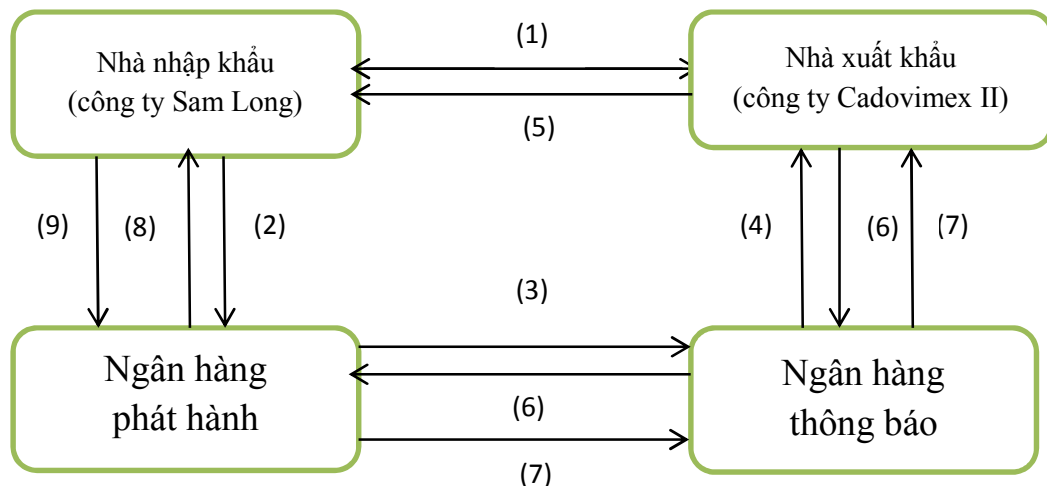
Thư tín dụng không thể hủy ngang (Irrevocable L/C) là loại thư tín dụng mà trong thời hạn hiệu lực của nó, ngân hàng mở (tức ngân hàng của người mua) hoặc người mua không có quyền hủy bỏ hay sửa đổi nội dung thư tín dụng nếu không có sự đồng ý của người xuất khẩu (người bán).

Thư tín dụng không thể hủy ngang được sử dụng rộng rãi nhất trong thanh toán quốc tế vì nó đảm bảo quyền lợi cho nhà xuất khẩu.

Theo UCP500, nếu một L/C không có ghi là loại gì (tức không ghi hủy ngang, hay không hủy ngang) thì được hiểu là loại L/C không thể hủy ngang.

Theo UCP600, thư tín dụng là bất cứ sự thỏa thuận nào, dù được gọi hay mô tả như thế nào thì nó cũng không hủy ngang và vì vậy tạo thành cam kết chắc chắn của Ngân hàng phát hành về việc thanh toán Bộ chứng từ hợp lệ.

#### b. Quy trình tín dụng thư không hủy ngang:



*Giải thích sơ đồ:*

- (1) Công ty TNHH Quốc tế Sam Long và Công ty cổ phần chế biến và xuất nhập khẩu thủy sản Cadovimex II kí kết hợp đồng thương mại với điều khoản thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ.
- (2) Công ty Sam Long làm giấy đề nghị mở tín dụng thư gửi đến Ngân hàng của mình yêu cầu mở một thư tín dụng cho công ty Cadovimex II.
- (3) Căn cứ vào yêu cầu và giấy đề nghị mở tín dụng thư, ngân hàng phát hành một thư tín dụng và chuyển thư tín dụng đến công ty Cadovimex II thông qua ngân hàng thông báo.
- (4) Ngân hàng thông báo nhận được bản gốc thư tín dụng sẽ thông báo ngay cho công ty Cadovimex II.
- (5) Công ty Cadovimex II nếu chấp nhận thư tín dụng thì tiến hành giao hàng. Nếu không chấp nhận thì đề nghị công ty Sam Long yêu cầu ngân hàng mở thư tín dụng sửa đổi, bổ sung thư tín dụng cho phù hợp với hợp đồng và tiến hành giao hàng.
- (6) Sau khi giao hàng, Công ty Cadovimex II lập bộ chứng từ thanh toán theo yêu cầu của thư tín dụng. Tùy theo nội dung L/C mà nhà xuất khẩu sẽ xuất trình đến ngân hàng được quy định trong L/C.
- (7) Ngân hàng mở thư tín dụng kiểm tra bộ chứng từ thanh toán, nếu thấy phù hợp với thư tín dụng thì tiến hành trả tiền cho Công ty Cadovimex II thông qua ngân hàng thông báo. Nếu thấy không phù hợp ngân hàng từ chối thanh toán và có thể gửi trả lại toàn bộ chứng từ cho Cadovimex II.
- (8) Ngân hàng mở thư tín dụng giao lại bộ chứng từ thanh toán cho công ty Sam Long và yêu cầu thanh toán bồi hoàn.
- (9) Công ty Sam Long hoàn trả tiền lại cho ngân hàng mở thư tín dụng.

**2.2.7. Force Majeure:**

The contracting parties are not responsible for the non-performance of any contract obligation in case of usually recognized force majeure. As soon as occurred the condition under which force majeure has been invoked, i.e, extra ordinary, unforeseen and out of control events, a cable should be sent to the other for information.

A certificate of force majeure issued by the competent Government Authorities will be sent to the other party within 07 days.

As soon as the condition under which force majeure has been invoked has been ceased to exist, this contract will enter immediately force.

**❖ Dịch:**

**Bất khả kháng:** Các bên tham gia trong hợp đồng được miễn trách nhiệm cho việc không thực hiện hợp đồng do gặp phải các trường hợp bất khả kháng thường được công nhận. Ngay sau khi xảy ra các điều kiện theo đó bất khả kháng đã được viện dẫn, ví dụ như các sự việc bất thường, không lường trước được và ngoài tầm kiểm soát, thì một bức điện tín phải được gửi cho bên còn lại để cung cấp thông tin về sự việc.

Giấy chứng nhận bất khả kháng được phát hành bởi cơ quan chính phủ có thẩm quyền sẽ được gửi cho bên còn lại trong vòng 7 ngày.

Ngay sau khi những điều kiện theo đó bất khả kháng đã được viện dẫn không còn tồn tại, hợp đồng này ngay lập tức sẽ có hiệu lực trở lại.

**❖ Diễn giải:**

Trong thực tế khi thực hiện hợp đồng có những tình huống xảy ra ngoài khả năng dự kiến của các bên, gây nên những tổn thất không thể tránh khỏi cho hàng hoá; chẳng hạn như thiên tai bất ngờ, hoả hoạn hoặc những hành vi của con người, của chiến tranh làm thiệt hại hàng hoá, đây được coi là những điều kiện bất khả kháng.

Để không bị quy trách nhiệm khi có tổn thất hàng hoá ngoài ý muốn, các bên cũng nên ghi vào hợp đồng điều khoản này.

- **Khái niệm:** Bất khả kháng là những sự kiện khi xảy ra làm cho hợp đồng trở thành không thể thực hiện được, mà không ai bị coi là chịu trách nhiệm.
- **Phân loại:**
  - Sự kiện bất khả kháng có thể là những hiện tượng do thiên nhiên gây ra (*thiên tai*) như lũ lụt, hỏa hoạn, bão, động đất, sóng thần... Việc coi các hiện tượng thiên tai có thể là sự kiện bất khả kháng được áp dụng khá thống nhất trong luật pháp và thực tiễn của các nước trên thế giới.
  - Sự kiện bất khả kháng cũng có thể do con người gây ra (*những hiện tượng xã hội*) như chiến tranh, bạo loạn, đảo chính, đình công, cấm vận, thay đổi chính sách của chính phủ... Tuy nhiên cách hiểu và thừa nhận các hiện tượng xã hội là sự kiện bất khả kháng là rất đa dạng trên toàn thế giới và nhiều điểm chưa có sự thống nhất.

Khi bất khả kháng xảy ra sẽ phân thành 2 bên: bên vi phạm hợp đồng (bên gặp phải các điều kiện bất khả kháng) và bên bị vi phạm hợp đồng (bên còn lại).

Khi có sự kiện bất khả kháng xảy ra, bên vi phạm hợp đồng phải có sự thông báo ngay cho bên kia về trường hợp miễn trách nhiệm trong một khoảng thời gian thích hợp, nếu không thì vẫn phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại. Đây là một nội dung cần chú ý bởi lẽ trong thực tế, không ít những doanh nghiệp khi rơi vào trường hợp bất khả kháng thì vẫn đinh ninh mình được miễn trừ trách nhiệm bồi thường thiệt hại mà không có sự thông báo kịp thời cho bên đối tác, để rồi xảy ra những hậu quả không đáng có.

- **Các nguồn luật áp dụng đối với sự kiện bất khả kháng:**
  - CISG (Convention on Contracts for the International Sale of Goods) công ước Viên 1980 của Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

***Trong công ước này, các trường hợp miễn trách nhiệm như sau:***

◦ **Điều 79:**

*Khoản 1.* “Một bên không chịu trách nhiệm về việc không thực hiện bất kỳ một nghĩa vụ nào đó của họ nếu chứng minh được rằng việc không thực hiện ấy là do một trở ngại nằm ngoài sự kiểm soát của họ và người ta không thể chờ đợi một cách hợp lý rằng họ phải tính tới trở ngại đó vào lúc ký kết hợp đồng hoặc là tránh được hay khắc phục các hậu quả của nó.”

*Khoản 4.* “Bên nào không thực hiện nghĩa vụ của mình thì phải báo cáo cho bên kia biết về trở ngại và ảnh hưởng của nó đối với khả năng thực hiện nghĩa vụ. Nếu thông báo không tới tay bên kia trong một thời hạn hợp lý từ khi bên không thực hiện nghĩa vụ đã biết hay đáng lẽ phải biết về trở ngại đó thì họ sẽ phải chịu trách nhiệm về những thiệt hại do việc bên kia không nhận được thông báo.”

- **Luật Thương mại 2005.**

***Luật Thương mại năm 2005 đã quy định về sự kiện bất khả kháng ở các điều:***

◦ **Khoản 1, Điều 294:** “Các trường hợp miễn trách nhiệm đối với hành vi vi phạm”, trong đó có các trường hợp bất khả kháng.

◦ **Điều 295:** Thông báo và xác nhận trường hợp miễn trách nhiệm.

1. Bên vi phạm hợp đồng phải thông báo ngay bằng văn bản cho bên kia về trường hợp được miễn trách nhiệm và những hậu quả có thể xảy ra.

2. Khi trường hợp miễn trách nhiệm chấm dứt, bên vi phạm hợp đồng phải thông báo ngay cho bên kia biết; nếu bên vi phạm không thông báo hoặc thông báo không kịp thời cho bên kia thì phải bồi thường thiệt hại.

3. Bên vi phạm có nghĩa vụ chứng minh với bên bị vi phạm về trường hợp miễn trách nhiệm của mình.

- **Điều 296:** Kéo dài thời hạn, từ chối thực hiện hợp đồng trong trường hợp bất khả kháng.

1. Trong trường hợp bất khả kháng, các bên có thể thoả thuận kéo dài thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng; nếu các bên không có thoả thuận hoặc không thoả thuận được thì thời hạn thực hiện nghĩa vụ hợp đồng được tính thêm một thời gian bằng thời gian xảy ra trường hợp bất khả kháng

- **Khi áp dụng các tình tiết bất khả kháng nhằm miễn trừ trách nhiệm thì bên vi phạm cần lưu ý những nội dung sau:**

- Có nghĩa vụ chứng minh sự kiện bất khả kháng: phải có giấy chứng nhận của cơ quan có thẩm quyền về sự xảy ra của bất khả kháng.
- Nội dung giấy chứng nhận bất khả kháng phải bao gồm các mục như tên hiện tượng bất khả kháng, thời gian phát sinh và tồn tại, địa điểm phát sinh, hậu quả và tác động ảnh hưởng của hiện tượng này đối với việc thực hiện hợp đồng và phải được cơ quan có thẩm quyền cấp.
- Bên vi phạm đã thực hiện mọi biện pháp để ngăn ngừa, khắc phục thiệt hại.

Ví dụ: Cho xe ra khỏi hầm ngầm nhằm tránh ngập nước ; mua hàng nơi khác cung cấp cho Nguyên đơn

⇒ ***Trong điều khoản thứ 7 của hợp đồng này***

- *Bất khả kháng gồm những sự việc bất thường, không lường trước được và ngoài tầm kiểm soát.*
- *Điều khoản này quy định bên vi phạm hợp đồng phải thông báo về sự xảy ra của bất khả kháng cho bên còn lại bằng điện tín*
- *Chứng từ về bất khả kháng phải được phát hành bởi cơ quan chính phủ có thẩm quyền, và sẽ được gửi cho bên còn lại trong vòng 7 ngày. Và ngay sau khi các điều kiện bất khả kháng này chấm dứt thì các bên sẽ phải thực hiện nghĩa vụ của mình như trong hợp đồng.*

- **Lỗi trong điều khoản:**

*Điều khoản này không quy định khi trường hợp miễn trách nhiệm chấm dứt (bất khả kháng không còn nữa), thì bên vi phạm hợp đồng có phải thông báo cho bên còn lại hay không. Do đó, các bên nên xem xét lại để bổ sung, vì nếu không quy định rõ trong hợp đồng thì có thể họ sẽ phải bồi thường thiệt hại (nếu có). Như vậy có thể thấy, khi xảy ra bất khả kháng và chấm dứt bất khả kháng, bên bị vi phạm tốt nhất nên thông báo cho bên còn lại để tránh phải bồi thường nếu xảy ra thiệt hại. Đây là một lỗi cần sửa lại trong điều khoản này.*

*Hơn nữa, những sự kiện bất khả kháng trong hợp đồng này chỉ nêu chung chung mà chưa cụ thể là những sự kiện nào. Như thế nào là những sự kiện bất thường? không lường trước được và ngoài tầm kiểm soát? Những sự kiện đó có bao gồm nguyên nhân do con người gây ra như đình công, đảo chính,... hay không? Các bên cần nêu cụ thể hơn trong hợp đồng để khi bất khả kháng xảy ra có thể dễ dàng áp dụng, tránh gây ra tranh chấp.*

### **2.2.8. Arbitration:**

The two parties commit to carry out this contract. Any disputes arising from this contract shall be settled amicably by both parties. In case the two parties could not reach a solution, it shall be submitted to the Vietnam International Arbitration Centre at the Vietnam Chamber of Commerce and Industry in accordance with its Arbitration Rules on basis of presenting a full and legal set of documents for claiming including Inspection Note of the authorized third Party, of which awards shall be final and binding upon both parties. The fees of arbitration and other charges shall be borne by the losing party.

This contract is to be made in Dong Thap province in 2 (two) copies in English, one copy for each party. This contract is value also by fax. or e-mail version.

- ❖ **Dịch:**

**Trong tài:** Hai bên cam kết tiến hành thực hiện hợp đồng này. Bất cứ tranh chấp nào phát sinh trong hợp đồng này sẽ được giải quyết một cách hữu nghị giữa hai bên. Trong trường hợp hai bên không giải quyết được thì vụ tranh chấp sẽ được gửi đến Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam tại Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam để giải quyết, sao cho phù hợp với Các quy tắc trọng tài, trên cơ sở xuất trình một bộ chứng từ đầy đủ và hợp pháp theo yêu cầu, bộ chứng từ này gồm phiếu kiểm tra của bên ủy quyền thứ ba, theo đó các phán quyết là cuối cùng và ràng buộc giữa các bên. Các khoản phí trọng tài và các chi phí khác sẽ do bên thua kiện trả.

Hợp đồng này được lập tại tỉnh Đồng Tháp, thành 2 bản tiếng Anh, mỗi bản giao cho một bên. Hợp đồng này có giá trị khi gửi qua fax, email.”

❖ **Diễn giải:**

Điều khoản này áp dụng khi có tranh chấp xảy ra giữa các bên. Nếu giải quyết tranh chấp giữa các bên bằng thương lượng không thành, có thể đưa vụ việc ra Trọng tài để được phân xử. Phán xét của trọng tài sẽ là quyết định cuối cùng mà các bên phải chấp hành. Vì vậy điều khoản trọng tài cũng nên đưa vào hợp đồng để một mặt các bên thấy rõ trách nhiệm hơn trước pháp luật, mặt khác có cơ sở để bảo vệ quyền lợi nếu xảy ra tổn thất, tranh chấp.

Nếu như hợp đồng không qui định về giải quyết tranh chấp thì có thể hiểu các hợp đồng đầu tiên đều có các khoản này, các hợp đồng ký kết sau này được yêu cầu giảm bớt các câu chữ nặng nề trong hợp đồng từ nhà xuất khẩu & được nhà nhập khẩu đồng ý. Hơn nữa, hàng hóa xuất vào thị trường Hồng Kông là rất thoáng, không có nhiều rủi ro nên hầu như không có tranh chấp và được sự đồng thuận của cả hai bên bán (xuất khẩu) và mua (nhập khẩu).

• **Những nội dung quy định trong điều khoản này:**

- Nếu 2 bên không thể tự giải quyết tranh chấp được thì ai là người giải quyết tranh chấp đó? (tòa án Quốc gia hay tòa án trọng tài, nếu là trọng tài thì đó là trọng tài nào?)



- Áp dụng luật nào để giải quyết?
- Địa điểm tiến hành trọng tài?
- Luật áp dụng?
- Cam kết chấp hành tài quyết?
- Phân định chi phí trọng tài?

⇒ ***Trong điều khoản này quy định rằng:***

- *Nếu hai bên không thể tự giải quyết tranh chấp thì người giải quyết sẽ là Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam.*
- *Địa điểm giải quyết là Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam.*
- *Cam kết chấp hành tài quyết: trong điều 8 nêu rằng phán quyết của trọng tài sẽ là cuối cùng và hai bên phải chịu sự ràng buộc, tuân thủ theo phán quyết đó.*
- *Phân định chi phí trọng tài: Các khoản phí trọng tài và các chi phí khác sẽ do bên thua kiện trả.*

- ***Điểm cần lưu ý trong điều khoản này:***

*Trong điều khoản 8 thiếu 1 nội dung, đó là Luật áp dụng để giải quyết tranh chấp. Vậy thì Luật áp dụng sẽ là luật nào?*

*Theo khoản 2, điều 14, Luật trọng tài thương mại có nêu rõ “Đối với tranh chấp có yếu tố nước ngoài, Hội đồng trọng tài áp dụng pháp luật do các bên lựa chọn; nếu các bên không có thỏa thuận về luật áp dụng thì Hội đồng trọng tài quyết định áp dụng pháp luật mà Hội đồng trọng tài cho là phù hợp nhất.” Vậy, trong điều khoản này không quy định áp dụng luật nào thì Hội đồng trọng tài sẽ quyết định áp dụng pháp luật mà Hội đồng trọng tài cho là phù hợp nhất để giải quyết tranh chấp giữa 2 bên.*

### **3. GIẢI PHÁP HOÀN THIÊN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN CỦA CÔNG TY CADOVIMEX II:**

- Công ty Cadovimex khi soạn hợp đồng cần chú ý kỹ các lỗi chính tả, lỗi ngữ pháp hay dễ mắc phải để tránh những sự cố xảy ra sau khi kí kết hợp đồng. Ví dụ trong hợp đồng đã phân tích ở trên, có một số lỗi chính tả như: “non-phosphat” (viết đúng là “non-phosphate”), “boby” (viết đúng là “body”), “issue” (theo như ngữ cảnh thì cách viết đúng phải là “issued”)...

- Có thể đây là hợp đồng kí kết giữa công ty Cadovimex và một khách hàng quen nên một số điều kiện trong hợp đồng viết được viết tắt do hai bên ngầm hiểu chẳng hạn như: “Vietnam chamber of commercial” (viết đầy đủ là “Vietnam chamber of commercial and industrial”). Tuy nhiên, công ty nên ghi rõ ràng và đầy đủ các chi tiết này vì có thể những khách hàng không đáng tin cậy có thể lách luật và gây ra những sự cố không đáng có.

Trong hợp đồng, khách hàng này là người có uy tín với công ty và được công ty tin tưởng nên trong điều khoản quy định các giấy tờ công ty chuẩn bị gửi cho khách hàng để nhận hàng, công ty sau khi gửi hàng sẽ gửi luôn vận đơn gốc đến cho khách để khách nhận hàng nhanh chóng chứ không phải thông qua Ngân hàng. Đây có thể là rủi ro mất hàng cho công ty Cadovimex vì có thể sau khi nhận được hàng, bên nhập khẩu không trả tiền. Do đó, công ty nên lưu ý hạn chế chấp nhận những điều kiện giao hàng có thể gây bất lợi cho phía công ty như trong trường hợp trên.

- Cần quy định cụ thể hơn về điều kiện thương mại để tính giá, trong điều khoản 1 chỉ nêu giá được tính theo điều kiện FOB nhưng không ghi rõ FOB năm nào. Nếu xảy ra tranh chấp giữa 2 bên mà trong hợp đồng chỉ ghi FOB sẽ không thể phân định trách nhiệm, nghĩa vụ của các bên.

- Theo điều khoản 6 về vấn đề thanh toán, cần ghi rõ “at 30 days after sight” để tránh nhầm lẫn với thanh toán trả ngay.

- Cần quy định rõ ràng hơn về các khái niệm, thuật ngữ, ví dụ như trong điều khoản 7, thuật ngữ “bất khả kháng” được nêu ra rất chung chung, không cụ thể đó là những

sự kiện gì. Nếu trong thời gian thực hiện hợp đồng, một trong hai bên gặp phải các sự cố như hỏng hóc một phần hoặc toàn bộ thiết bị, nhà máy, phương tiện vận tải bốc dỡ thì các sự kiện này có phải là bất khả kháng hay không (vì trong điều 7 này chỉ nêu bất khả kháng là những sự việc bất thường, không lường trước được và ngoài tầm kiểm soát). Sự quy định không rõ ràng này rất dễ gây ra tranh chấp giữa các bên.

#### **IV. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ VỚI NHÀ NƯỚC VÀ CÁC CƠ QUAN CÓ CHỨC NĂNG:**

- Về phía Nhà nước và các cơ quan chức năng, để có một môi trường pháp lý đầy đủ và đồng bộ Nhà nước ta cần sớm hoàn thiện và ban hành những văn bản pháp lý cần thiết trực tiếp liên quan đến việc giao dịch và ký kết các hợp đồng XNK làm kim chỉ nam cho các doanh nghiệp khi tiến hành kinh doanh XNK nhằm ngăn chặn một cách có hiệu quả những vụ tranh chấp không đáng có.
- Nếu thương nhân nước ngoài không tin tưởng vào luật Việt nam thì họ sẽ từ chối áp dụng luật của ta mà sẽ tìm đến các nguồn luật khác mà họ tin cậy hơn, đọc biết đến nhiều hơn. Một trong những nguồn luật đó là Công ước Vienne 1980 về mua bán hàng hóa quốc tế. Để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt nam áp dụng điều ước quốc tế quan trọng này các cơ quan chức năng có liên quan như Bộ Thương mại, Bộ Tư pháp, Bộ Ngoại giao cần tập trung nghiên cứu đề nghị Nhà nước ta gia nhập Công ước Vienne 1980 trong thời gian sớm nhất. Được biết thủ tướng chính phủ đã thông qua đề xuất gia nhập công ước Vienne 1980 vào đầu 2013 và trong thời gian sắp tới có thể nước ta sẽ sớm gia nhập vào công ước này.
- Hiện nay, do nước ta chưa gia nhập công ước này nên các nhà kinh doanh XNK Việt nam còn gặp những khó khăn nhất định trong việc lựa chọn nguồn luật áp dụng cho các hợp đồng mua bán với thương nhân nước ngoài. Bởi vì, việc áp dụng luật Việt nam cho loại hợp đồng này không phải lúc nào cũng có thể thoả thuận được với đối tác nước ngoài, việc áp dụng luật nước đối phương hay luật nước thứ ba cũng gặp không ít khó khăn trong việc tìm hiểu nội dung của các quy định pháp luật liên quan. Còn nếu chỉ trông chờ vào việc áp dụng các tập quán thương mại quốc tế như Incoterms 2000 hay 2010..., UCP 500, thì cũng không thể giải quyết hết mọi vấn đề có thể phát sinh từ hợp đồng vì Incoterms chỉ có thể giải quyết được một số vấn đề như phân chia nghĩa vụ làm thủ tục hải quan, phân chia chi phí, thời điểm di chuyển rủi ro của hàng

hoá, nghĩa vụ mua bảo hiểm và thuê tàu, còn UCP 500 chỉ có thể giải quyết nghĩa vụ thanh toán hợp đồng. Vì thế, việc áp dụng Công ước Vienne 1980 sẽ có nhiều thuận tiện hơn. Việc áp dụng Công ước này cho phép các nhà kinh doanh XNK của ta vừa có thể hạn chế được những tranh chấp, bất đồng có thể phát sinh.

- Ngoài ra, Nhà nước cần tạo lập một mạng lưới cơ quan kinh tế thương mại. Các cơ quan này thực hiện chức năng cung cấp thông tin về thị trường, pháp luật, về các điều kiện buôn bán, phong tục tập quán, cách thức làm ăn, các công ty có khả năng hợp tác để lập một ngân hàng dữ liệu chuyên về trong nước giúp đỡ các nhà xuất khẩu. Ngoài ra mạng lưới này còn có chức năng lập chương trình cho các đoàn đàm phán xuất khẩu gặp gỡ các bạn hàng tiềm năng, các cơ quan xúc tiến thương mại tại các nước sở tại Trong tình hình toàn cầu hoá kinh tế nh hiện nay thì Nhà nước ta nói chung và cụ thể là Bộ Thương mại nên thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo, gặp gỡ giữa các doanh nghiệp có hoạt động XNK để các doanh nghiệp có thể trao đổi, học tập kinh nghiệm nhằm tránh những tranh chấp khi thực hiện hợp đồng. Bên cạnh đấy, Bộ Thương mại nên định kỳ tổ chức các lớp học phổ biến về các chính sách thương mại mới của Nhà nước, nâng cao nghiệp vụ cho các cán bộ kinh doanh của các doanh nghiệp, kết hợp với văn phòng VCCI trao đổi, tập huấn về những vụ tranh chấp đã xảy ra và có thể xảy ra trong tình hình kinh tế phức tạp như hiện nay để từ đó thảo luận đa ra được những biện pháp hữu hiệu nhất để có thể tránh được những tranh chấp đó .

**V. KẾT LUẬN:**

Tính cho đến hiện tại, nước ta vẫn chưa thực sự chuyển đổi hoàn toàn sang nền kinh tế thị trường. Dù đã có một bước chuyển mình lớn kể từ khi thời mở cửa bắt đầu, đã thích nghi được phần nào cạnh tranh từ thị trường thế giới, tuy nhiên vẫn còn rất nhiều hạn chế về mặt pháp luật, chính sách cũng như trình độ về việc thực hiện xuất nhập khẩu nói chung và về hợp đồng xuất nhập khẩu nói riêng là chưa cao.

Với hiện trạng như vậy, cũng như việc đa số các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay vẫn là vừa và nhỏ, trong đó có cả hai công ty Chấn Thành và CADOVIMEX, thì việc hạn chế trong nguồn lực cũng như trình độ chuyên môn về lĩnh vực xuất nhập khẩu chưa cao là một hệ quả tất yếu. Việc soạn thảo cũng như thỏa thuận về các hợp đồng của công ty còn nhiều hạn chế và sai sót, có thể dẫn đến tổn hại trong hoạt động kinh doanh của công ty. Do đó, nhóm đã đưa ra một số hạn chế và cũng đề ra một số giải pháp để giúp cải thiện tình hình các thực hiện hợp đồng xuất khẩu của hai công ty nhằm củng cố và thúc đẩy hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của hai công ty.

Qua quá trình nghiên cứu cũng như tiếp xúc thực tế, nhóm đã tích lũy được rất nhiều kiến thức cũng như kinh nghiệm quý báu về chuyên ngành, đồng thời cũng thúc đẩy thêm được đam mê cho cả nhóm đối với lĩnh vực xuất nhập khẩu.

Do còn nhiều hạn chế về điều kiện, thời gian cũng như kiến thức của bản thân nên bài thực hiện có thể còn nhiều sai sót, mong được sự thông cảm và giúp đỡ nhận của cô để giúp chúng em có thể hoàn thiện bài tiểu luận cũng như về kiến thức chuyên môn.

Chúng em xin chân thành cảm ơn cô!

NHÓM THỰC HIỆN.

***Tài liệu tham khảo***

1. Giáo trình QTXNK – chủ biên : GS.TS ĐOÀN THỊ HỒNG VÂN.
2. <http://moj.gov.vn/ct/tintuc/Pages/thong-tin-khac.aspx?ItemID=4021>
3. <http://vnexim.com.vn/forum/bai-viet/6592-Hop-dong-mua-ban-ngoai-thuong#ixzz2fFhxwdeo>
4. <http://www.vnecon.com/showthread.php?39535-Cac-dieu-kien-de-1-hop-dong-ngoai-thuong-co-hieu-luc.html>
5. [http://www.luatdanhchinh.com.vn/index.php?option=com\\_content&view=article&id=592:nhung-truong-hop-bat-kha-khang-trong-hop-dong-mua-ban-hang-hoa-quoc-te&catid=113:phap-luat-va-thuc-tien&Itemid=308](http://www.luatdanhchinh.com.vn/index.php?option=com_content&view=article&id=592:nhung-truong-hop-bat-kha-khang-trong-hop-dong-mua-ban-hang-hoa-quoc-te&catid=113:phap-luat-va-thuc-tien&Itemid=308)
6. <http://www.container-transportation.com/kich-thuoc-container.html>
7. <http://www.vibonline.com.vn/Baiviet/1049/Giao-nhan-van-chuyen-hang-hoa-bang-container.aspx>
8. [http://www.dncustoms.gov.vn/Data/CV\\_TCHQ/THUE/2416\\_TCHQ\\_KTTT\\_13\\_6\\_2001.htm](http://www.dncustoms.gov.vn/Data/CV_TCHQ/THUE/2416_TCHQ_KTTT_13_6_2001.htm)
9. <http://www.gafta.com/arbitration/appointing-arbitrators>
10. <http://www.gafta.com/arbitration>
11. [http://www.cadovimex2.com.vn/doc\\_viewer.aspx?fileName=/upload/document/BaocaobanTGD.pdf](http://www.cadovimex2.com.vn/doc_viewer.aspx?fileName=/upload/document/BaocaobanTGD.pdf)
12. <https://www.google.com.vn/#psj=1&q=1%E1%BB%8Bch+s%E1%BB%AD+h%C3%ACnh+th%C3%A0nh+c%C3%B4ng+ty+cadovimex+II>
13. NTNT, “Quy định về ghi nhãn mậ băng cà sử dụng phụ gia thực phẩm trong chế biến cá đông lạnh”, [http://www.vasep.com.vn/Thu-Vien-Van-Ban/675\\_14238/Quy-dinh-ve-ghi-nhan-ma-bang-va-su-dung-phu-gia-thuc-pham-trong-che-bien-ca-dong-lanh.htm](http://www.vasep.com.vn/Thu-Vien-Van-Ban/675_14238/Quy-dinh-ve-ghi-nhan-ma-bang-va-su-dung-phu-gia-thuc-pham-trong-che-bien-ca-dong-lanh.htm)

14. Dững Minh, “Siết chặt quản lý chất lượng cá tra xuất khẩu việc cần làm đúng!” <http://vietfish.org/20130329043444963p48c73t118/siet-chat-quan-ly-chat-luong-ca-tra-xk-viec-can-lam-dung!.htm>

15. <http://123doc.vn/document/351785-cong-van-1921-qlcl-cl1-ve-chung-nhan-lo-hang-ca-tra-xuat-khau-su-dung-ten-thuong-mai-basa-do-cuc-quan-ly-chat-luong-nong-lam-san-va-thuy-san-ban-hanh.htm>

16. <http://doan.edu.vn/do-an/de-tai-thiet-ke-he-thong-haccp-cho-mat-hang-ca-tra-fillet-dong-lanh-25212/>

17. <http://luanvanbaocao.net/tai-lieu/13066-giai-phap-de-han-che-nhung-tranh-chap-khi-thuc-hien-hop-dong-xuat-khau-mat-hang-nong-san-tai-cong-ty-xuat-nhap-khau-dau-tu-hn-doc.html>



**PHỤ LỤC****PHỤ LỤC 1: Hợp đồng xuất khẩu gạo của công ty Chấn Thành:****SALES CONTRACT****NO: 2013/2806/MVW.****DATE AND PLACE: 28<sup>TH</sup> JUNE, 2013, IN AN GIANG-VIETNAM****SELLER: CHAN THANH CO., LTD**

**ADD: LONG KIEN WARD, CHO MOI DISTRICT, AN GIANG  
PROVINCE, VIET NAM.**

**TELL: (84)763636677****FAX: (84) 763636678****BUYER: MVW INVESTMENTS LIMITED.**

27 OLEDO AVE, HENDERSON, AUCKLAND 0612, NEW ZEALAND.

IN WITNESS HEREOF, THE SELLER CONFIRM TO SELL AND THE  
BUYER CONFIRM TO BUY UNDER MENTIONED COMMODITY UPON  
TERMS AND CONDITIONS AS FOLLOWS:

**1. COMMODITY – SPECIFICATIONS**

Commodity	Vietnam rice 5% broken
Specifications	As per Vietnam expert standard
Broken (basic %) max	5%
Moisture max	14%
Damaged kernel max	0.75%
Yellow kernel max	0.75%

Chalky kernel max	5%
Red and red streaked kernel max	1.5%
Foreign matter max	0.1%
Glutinous rice max	1.5%
Paddy (grain/kg max)	10
Average length of whole kernel	6.2mm
Crop	Current
Milling degree	Well milled and double polished

PRODUCTION DATE : JULY 2013

EXPIRY DATE: JULY 2015

- OTHER AS PER VIETNAM RICE EXPORT STANDARD.

## 2. PACKING

- “FAMILIA” BRAND. IN NEW 50 KG PP BAGS, 1% EMPTY BAG FREE.
- BAGS ARE STRONG AND FIT FOR EXPORT AND SEA TRANSPORTATION.

## 3. MARKINGS: FAMILIA

## 4. SHIPMENT

- SHIPMENT: **LATEST BY 15 JULY 2013**
- PORT OF LOADING: **ANY PORT OF VIETNAM.**
- PORT OF DISCHARGE: **VALPARAISO PORT, CHILE**

- PARTIAL SHIPMENT: **NOT ALLOWED.**
- TRANSSHIPMENT: **ALLOWED**

#### 5. ORIGIN

- VIETNAM

#### 6. COMMODITY/ QUANTITY/ PRICE/ AMOUNT:

COMMODITY	QUANTITY (MT)	PRICE (USD/MT)  CFR VALPARAISO PORT, CHILE	AMOUNT (USD) CFR VALPARAISO PORT, CHILE
VIETNAM RICE 5% BROKEN	100	USD447/MT	44,700
<b>TOTAL</b>	<b>100MTS</b>		<b>44,700</b>

- **SAY: US FORTY FOUR THOUSAND, SEVEN HUNDRED DOLLARS ONLY.**

TOLERANCE: +/- 5% IN BOTH QUANTITY AND AMOUNT AT SELLER'S OPTION.

- THE MENTIONED GOODS IN OUR SIGNED CONTRACT DO NOT PERMIT TO RE-SELL IN MALAYSIA, INDONESIA, BANGLADESH, PHILIPPINES, IRAQ, EAST TIMOR AND CUBA MARKET. IF THE BUYERS WANT TO RE-EXPORT TO THE VIETNAM CONCENTRATES MARKETS INCLUDING: INDONESIA, MALAYSIA, BANGLADESH, PHILIPPINES, IRAQ, EAST TIMOR AND CUBA, THEY HAVE TO GET THE SELLER'S ACCEPTANCE. THE SELLER'S ARE JUST ABLE TO ACCEPT THE BUYER RE-EXPORT TO THESE MARKETS AFTER OBTAINING

APPROVAL FROM THE MINISTRY OF INDUSTRY AND TRADE OF VIETNAM.

- *ALL LOCAL FEES AT DISCHARGE PORT SHALL BE FOR THE BUYER'S ACCOUNT.*
- ALL BANKING CHARGES, DUTIES, TAXES, LEVIES, ETC... INSIDE VIETNAM TO BE FOR SELLER'S ACCOUNT BUT THOSE OUTSIDE VIETNAM FOR BUYER'S ACCOUNT.
  - CARGO TO BE STUFFED INTO CONTAINERS (20'FCL)
- INSURANCE TO BE ARRANGED AND COVERED BY THE BUYER

#### **7. FUMIGATION**

- CARGO TO BE FUMIGATED INTO CONTAINERS AFTER COMPLETION OF LOADING AT SELLER'S OPTION WITH PHOXTOSIN FOR 48HRS AT RATE OF 12 GRAMS/M3, FUMIGATION COST TO BE FOR SELLER'S ACCOUNT.
- FUMIGATION CERTIFICATE ISSUED BY COTECNA VIETNAM CO., LTD. TO BE FINAL AT LOADING PORT.

#### **8. WEIGHT/ QUANTITY AND QUALITY:**

- FINAL AT LOADING PORT AS PER CERTIFICATES ISSUED BY COTECNA VIETNAM CO., LTD. THE CERTIFICATE OF QUANTITY/ WEIGHT AND QUALITY ISSUED BY COTECNA VIETNAM CO., LTD. AT LOADING PORT WILL BE FINAL. THE SELLER WILL BEAR THE COST OF SUCH INSPECTION.

#### **9. PAYMENT:**

- 40% TTR ADVANCE AFTER SIGNING CONTRACT, 60% BY TTR AFTER MAIL FULL DOCUMENTS.

- IN FAVOUR OF: CHAN THANH CO., LTD.
- ADD: LONG KIEN WARD, CHO MOI DISTRICT, AN GIANG PROVINCE, VIET NAM.
- A/C NUMBER: 702.10.37.000083.3
- WITH JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF VIET NAM – NORTH AN GIANG BRANCH.
- BANK AD: 19-21 NGUYEN HUU CANH STREET, CHAU DOC TOWN, AN GIANG PROVINCE, VIET NAM.
- SWIFT CODE: BIDVNVX.
- THE FOLLOWING DOCUMENTS IN 1 ORIGINAL AND 3 COPIES UNLESS OTHERWISE STATED. ALL CERTIFICATES CAN NOT MAKE INTO PHILIPPINES, INDONESIA, MALAYSIA.
  - COMMERCIAL INVOICE: 3 ORIGINAL AND 3 COPIES.
  - PACKING LIST: 3 ORIGINAL AND 3 COPIES.
  - FULL SET OF 3/3 ORIGINAL B/L “SHIPPED ON BOARD” MARKED “FREIGHT PREPAID”, CONSIGNEE AND NOTIFY PARTY BEING THE BUYER.
- FOLLOWING DOCUMENTS TO DC MENTION CONSIGNEE AND NOTIFY PARTY AS:

DISTRIBULDORA LVX LIMITADA.

ADDRESS: HIJUELA A SANTA CAROLINA PARCELA &  
LOTELL

TEL: 0056-978033445

CUSTOMS CODE: **RUT 7619687-8**

- CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY VIETNAM CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY.
- PHYTOSANNITARY CERTIFICATE ISSUED BY PLANT PROTECTION DEPARTMENT OF MINISTRY OF AGRICULTURE & RURAL DEVELOPMENT, VIETNAM.
- FUMIGATION CERTIFICATE
- CERTIFICATION OF WEIGHT/QUANTITY ISSUED BY COTECNA VIETNAM CO., LTD
- CERTIFICATION OF QUALITY ISSUED BY COTECNA VIETNAM CO., LTD

#### **ORTHER ADDITIONAL CONDITIONAL**

- MORE OR LESS 5% BOTH ON QUANTITY AND VALUE ACCEPTABLE
- THIRD PARTY DOCUMENTS, CARBON DOCUMENTS SHALL BE ACCEPTABLE EXCEPT COMMERCIAL INVOICE

#### **10. TAXATION AND LICENSE**

ALL PRESENT TAXES AND/OR DUES LEVIED, IMPOSED ON RICE IN THE COUNTRY OF ORIGIN WILL BE FOR THE ACCOUNT OF THE SELLER. OTHERS FOR BUYER/ OWNER'S ACCOUNT.

ALL TAXES, IMPORT LISENCES AND/OR DUES, PRESENT OR FUTURE, LEVIED IN THE COUNTRY OF DESTINATION WILL BE FOR THE ACCOUNT OF THE BUYER.

#### **11. FORCE MAJEURE**

IF ON ACCOUNT OF HOSTILITIES, WAR, EMBARGO, BLOCKADE REVOLUTION, GOVERNMENT'S BAN, INSURRECTION, MOBILIZATION, STRIKE, LOCK-OUT, RIOT OR OTHER CIVIL COMMOTION OR BY FIRE,

DROUGHT, PLAGUE OR OTHER CALAMITIES OR NATIONAL FOOD SECURITY OF VIETNAM GOVERNMENT AND VIETFOOD ASSOCIATION, THE FUFILMENT OF THIS CONTRACT IN WHOLE OR IN PART IS RENDERED IMPOSSIBLE. THE CONTRACT SHIPMENT PERIOD WILL BE EXTENDED BY THE SAME PERIOD OF TIME AS THE DURATION IF EVENT BUT LIMITED TO ONE MONTH. IF AFTER ONE MONTH EXTENSION THE SHIPMENT IS STILL PREVENTED BY ANY OF THE ABOVE CAUSES, SUCH PART OF THE CONTRACT AS HAS BEEN POSTPONED SHALL BE VOID UNLESS A FURTHER EXTENSION IS MUTUALLY AGREED BETWEEN THE SELLER AND BUYER.

## **12. ARBITRATION**

- AS PER GAFTA 125

## **13. FORCE OF THE FACSIMILE COPY OF THE CONTRACT**

- THE PRESENT CONTRACT, AS WELL AS THE AMENDMENTS AND ADDITIONS TO IT CAN BE ARRANGED WITH THE HELP OF FACSIMILE, AND THEY WILL HAVE LEGAL FORCE.
- THE CONTRACT AND ANY AMENDMENTS TO THIS CONTRACT SHALL BE VALID ONLY IF THEY ARE MADE IN WRITING AND SIGNED BY BOTH PARTIES. IT IS ALSO CONSIDERED AS ORIGINAL IN NATURE.
- THE CONTRACT COMES INTO EFFECT FROM THE SIGNING DATE OF BOTH PARTIES.

FOR AND ON BEHALF OF THE BUYER  
BEHALF OF THE SELLER

FOR AND ON

MARK WILLIAMS/CEO

Nguyễn Chân Thành



**PHỤ LỤC 02– Thông tư Quy định chi tiết một số điều của Nghị định số 109/2010/NĐ-CP ngày 04 tháng 11 năm 2010 (<http://www.moj.gov.vn/vbpq/> )**

**BỘ CÔNG THƯƠNG**

Số: 44/2010/TT-BCT

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA  
VIỆT NAM**

**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

*Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm  
2010*

**THÔNG TƯ**

**Quy định chi tiết một số điều của Nghị định số 109/2010/NĐ-CP ngày 04 tháng 11 năm 2010 của Chính phủ về kinh doanh xuất khẩu gạo**

---

Căn cứ Nghị định số 189/2007/NĐ-CP ngày 27 tháng 12 năm 2007 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ Công Thương;

Căn cứ Nghị định số 109/2010/NĐ-CP ngày 04 tháng 11 năm 2010 của Chính phủ về kinh doanh xuất khẩu gạo (sau đây viết tắt là Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ);

Sau khi trao đổi với Bộ Tài chính, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Hiệp hội Lương thực Việt Nam,

Bộ trưởng Bộ Công Thương quy định chi tiết một số điều của Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ như sau:

**Chương I**

## **QUY ĐỊNH CHUNG**

### **Điều 1. Phạm vi điều chỉnh**

Thông tư này quy định về đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo, hợp đồng xuất khẩu gạo tập trung (sau đây viết tắt là hợp đồng tập trung) và các vấn đề liên quan theo quy định tại Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ.

### **Điều 2. Đối tượng áp dụng**

Thông tư này áp dụng đối với thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo; cơ quan, tổ chức có trách nhiệm trong việc đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo, giao dịch, ký kết, thực hiện hợp đồng tập trung và cơ quan, tổ chức, cá nhân có liên quan.

## **Chương II**

## **ĐĂNG KÝ HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU GẠO**

### **Điều 3. Hồ sơ, thủ tục đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo**

1. Hồ sơ đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo gồm:

- a) Văn bản đề nghị đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo.
- b) Bản chính hoặc bản sao hợp lệ hợp đồng xuất khẩu gạo đã được ký kết.
- c) Bản chính báo cáo lượng thóc, gạo có sẵn, trong đó nêu rõ tổng lượng thóc, gạo thương nhân có sẵn trong kho; địa chỉ cụ thể và lượng thóc gạo có trong mỗi kho chứa thóc, gạo của thương nhân.
- d) Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo còn hiệu lực (sau đây viết tắt là Giấy chứng nhận), khi đăng ký hợp đồng lần đầu.
- đ) Trường hợp đề được ưu tiên theo quy định tại khoản 2 Điều 18 Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ, thương nhân nộp thêm văn bản đề nghị ưu tiên và báo cáo tổng hợp việc mua thóc, gạo trực tiếp thông qua hợp đồng tiêu thụ nông sản ký với người sản xuất kèm theo các chứng từ liên quan để chứng minh.

2. Trình tự, thủ tục đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo thực hiện theo quy định tại Điều

17 Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ.

Thương nhân nộp hồ sơ đăng ký hợp đồng trực tiếp hoặc gửi theo đường bưu điện bảo đảm (hoặc chuyển phát nhanh) đến Hiệp hội Lương thực Việt Nam. Hiệp hội Lương thực Việt Nam có trách nhiệm thực hiện việc đăng ký, xác nhận trực tiếp vào từng trang của hợp đồng xuất khẩu gạo của thương nhân theo quy định tại Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ và quy định tại Thông tư này.

3. Việc ưu tiên đăng ký trước theo quy định tại khoản 2 Điều 18 Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ được thực hiện như sau:

a) Trường hợp hồ sơ đăng ký hợp đồng đáp ứng các tiêu chí theo quy định thì được đăng ký ngay trong ngày tiếp nhận hồ sơ.

b) Trường hợp hồ sơ cần sửa đổi, bổ sung thì Hiệp hội Lương thực Việt Nam thông báo ngay cho thương nhân biết trong ngày tiếp nhận hồ sơ và đăng ký hợp đồng ngay trong ngày nhận được hồ sơ sửa đổi, bổ sung hợp lệ.

c) Trường hợp nhận được hồ sơ vào cuối ngày làm việc và không còn đủ thời gian để xử lý thì hồ sơ được ưu tiên phải được kiểm tra, xử lý trước các hồ sơ khác vào đầu ngày làm việc tiếp theo.

#### **Điều 4. Quy định về áp dụng giá sàn gạo xuất khẩu và xác minh lượng gạo có sẵn của thương nhân**

1. Về giá sàn gạo xuất khẩu

a) Thời điểm có hiệu lực áp dụng trong đăng ký hợp đồng của giá sàn gạo xuất khẩu là tối thiểu sau 03 (ba) ngày, kể từ ngày Hiệp hội Lương thực Việt Nam công bố theo quy định.

b) Trường hợp giá xuất khẩu trong hợp đồng không thấp hơn giá sàn gạo xuất khẩu do Hiệp hội Lương thực Việt Nam công bố tại thời điểm hợp đồng được ký kết nhưng thấp hơn giá sàn tại thời điểm đăng ký hợp đồng thì áp dụng theo giá sàn tại thời điểm ký kết với điều kiện thời gian đăng ký hợp đồng không vượt quá thời gian

quy định tại khoản 2 Điều 17 Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ.

## 2. Về lượng gạo có sẵn của thương nhân

a) Thương nhân tự kê khai lượng gạo có sẵn trong báo cáo nêu tại điểm c khoản 1 Điều 3 Thông tư này và chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính xác thực của số liệu báo cáo.

b) Trường hợp phát hiện thương nhân báo cáo không đúng thực tế thì ngay sau khi đăng ký hợp đồng, Hiệp hội Lương thực Việt Nam có văn bản đề nghị Sở Công Thương tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương kiểm tra, xác minh.

## **Điều 5. Nội dung hợp đồng xuất khẩu gạo**

1. Hợp đồng xuất khẩu gạo phải phù hợp với pháp luật Việt Nam và thông lệ quốc tế và phải có các thông tin sau đây:

- a) Tên, địa chỉ của Bên mua và Bên bán.
- b) Tên hàng, số lượng, chủng loại, chất lượng, qui cách đóng gói, bao bì đóng gói. Tỷ lệ dung sai về số lượng không vượt quá mức cộng trừ năm phần trăm ( $\pm 5\%$ ).
- c) Phương thức giao hàng, thời hạn giao hàng, cảng xếp hàng, cảng dỡ hàng; cảng chuyên tải (nếu có).
- d) Giá cả, phương thức thanh toán, thời hạn thanh toán.

2. Hợp đồng xuất khẩu gạo phải có điều khoản quy định về việc xuất khẩu gạo sang nước thứ 3 (điều khoản tái xuất) như sau:

- a) Việc Bên mua tái xuất sang nước thứ 3 là nước hoặc vùng lãnh thổ có giao dịch hợp đồng tập trung với Việt Nam phải được sự đồng ý của Bên bán.
- b) Bên bán chỉ được chấp thuận cho Bên mua tái xuất hoặc giao hàng sang nước thứ 3 là nước hoặc vùng lãnh thổ có giao dịch hợp đồng tập trung với Việt Nam trong thời gian quy định tại khoản 2 Điều 15 Thông tư này nếu được Bộ Công Thương chấp thuận bằng văn bản.

3. Thời hạn giao lô hàng đầu tiên của hợp đồng xuất khẩu gạo không quá 90 (chín mươi) ngày, kể từ ngày hợp đồng xuất khẩu gạo được ký kết.

4. Trường hợp có sự điều chỉnh nội dung hợp đồng đã đăng ký, thương nhân phải ký phụ lục hợp đồng và đăng ký phụ lục đó tại Hiệp hội Lương thực Việt Nam trong thời hạn 03 (ba) ngày làm việc, kể từ ngày phụ lục hợp đồng được ký kết.

#### **Điều 6. Xử lý vi phạm trong đăng ký hợp đồng xuất khẩu**

1. Trong quá trình đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo, nếu phát hiện hành vi gian lận giá hoặc vi phạm qui định, chỉ đạo của cơ quan nhà nước có thẩm quyền về thị trường có hợp đồng tập trung, Hiệp hội Lương thực Việt Nam hoặc thương nhân báo cáo bằng văn bản với Bộ Công Thương và đề xuất biện pháp xử lý.

Trên cơ sở báo cáo đề xuất của Hiệp hội Lương thực Việt Nam, Bộ Công Thương kiểm tra, xử lý theo quy định.

2. Thương nhân có nghĩa vụ cung cấp đầy đủ, kịp thời các chứng từ, tài liệu liên quan để cơ quan có thẩm quyền kiểm tra, xác minh những vấn đề theo quy định tại khoản 1 Điều này.

#### **Điều 7. Cập nhật thông tin về thực hiện hợp đồng xuất khẩu gạo**

1. Thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo có trách nhiệm thông báo với Hiệp hội Lương thực Việt Nam về tình hình thực hiện hợp đồng đã được đăng ký theo yêu cầu của Hiệp hội Lương thực Việt Nam.

2. Thương nhân không thông báo theo quy định tại khoản 1 Điều này hoặc không thực hiện giao hàng theo quy định tại khoản 3 Điều 5 Thông tư này thì Hiệp hội Lương thực Việt Nam xem xét hủy đăng ký hợp đồng xuất khẩu đó của thương nhân hoặc đề nghị thương nhân đàm phán lại với đối tác để xác định khả năng thực hiện hợp đồng và đăng ký lại với Hiệp hội Lương thực Việt Nam.

### **Chương III**

#### **THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG TẬP TRUNG**

##### **Điều 8. Chỉ định thương nhân đầu mỗi giao dịch**

1. Sau khi tham khảo ý kiến của cơ quan, tổ chức liên quan, Bộ Công Thương chỉ định thương nhân đầu mỗi giao dịch hợp đồng tập trung theo các tiêu chí sau:

- a) Thành tích xuất khẩu gạo của thương nhân trong 02 (hai) năm gần nhất vào thị trường dự kiến giao dịch hợp đồng tập trung.
- b) Thành tích xuất khẩu gạo của thương nhân trong 02 (hai) năm gần nhất.
- c) Giao dịch với đối tác nước ngoài được chỉ định hoặc dự kiến được chỉ định làm đầu mỗi nhập khẩu gạo.

2. Thương nhân đã được chỉ định làm đầu mỗi giao dịch trước khi Thông tư này có hiệu lực thì được tiếp tục thực hiện đến khi kết thúc hợp đồng đã ký.

##### **Điều 9. Trách nhiệm của Hiệp hội Lương thực Việt Nam**

1. Hiệp hội Lương thực Việt Nam có trách nhiệm theo dõi tình hình, cân đối nguồn gạo hàng hóa để hướng dẫn và hỗ trợ thương nhân trong việc chuẩn bị giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng tập trung.
2. Hiệp hội Lương thực Việt Nam đăng ký hợp đồng tập trung cho thương nhân đầu mỗi khi nhận được hồ sơ theo quy định tại khoản 3 Điều 10 Thông tư này.

##### **Điều 10. Trách nhiệm của thương nhân đầu mỗi**

1. Thương nhân đầu mỗi có trách nhiệm báo cáo bằng văn bản với Bộ Công Thương và Hiệp hội Lương thực Việt Nam:

- a) Thời gian dự kiến bắt đầu và kết thúc giao dịch; phương án dự thầu, đàm phán, ký kết hợp đồng tập trung đảm bảo có hiệu quả và tự chịu trách nhiệm về hợp đồng ký kết.
- b) Kết quả ký kết hợp đồng và phương án triển khai thực hiện hợp đồng, ngay sau khi

ký hợp đồng tập trung.

2. Thương nhân đầu mối phải căn cứ cân đối nguồn gạo hàng hóa để đàm phán số lượng và tiến độ giao hàng phù hợp với tình hình mùa vụ thu hoạch trong nước, không gây ảnh hưởng tiêu cực tới giá cả thị trường gạo trong nước; giá gạo xuất khẩu theo hợp đồng tập trung phải không thấp hơn giá xuất khẩu theo hợp đồng thương mại trên thị trường cùng thời điểm để đảm bảo hiệu quả xuất khẩu.

3. Thương nhân đầu mối có trách nhiệm đăng ký hợp đồng tập trung tại Hiệp hội Lương thực Việt Nam trong thời hạn 05 (năm) ngày làm việc, kể từ ngày hợp đồng được ký kết. Hồ sơ đăng ký hợp đồng tập trung bao gồm các giấy tờ quy định tại điểm a, b khoản 1 Điều 3 Thông tư này.

4. Thương nhân đầu mối có trách nhiệm bảo đảm việc thực hiện hợp đồng tập trung đã ký kết; thực hiện chỉ tiêu ủy thác xuất khẩu được trả lại hoặc không thực hiện hoặc không có thương nhân nào nhận ủy thác xuất khẩu.

#### **Điều 11. Tiêu chí phân bổ chỉ tiêu ủy thác xuất khẩu**

1. Việc phân bổ chỉ tiêu thực hiện hợp đồng tập trung cho các thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo để ủy thác xuất khẩu căn cứ vào các tiêu chí quy định tại khoản 4 Điều 16 Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ.

2. Hiệp hội Lương thực Việt Nam lập phương án phân bổ chỉ tiêu theo các tiêu chí quy định tại Điều 16 Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ và gửi Bộ Công Thương xem xét trước khi giao chỉ tiêu cho các thương nhân triển khai thực hiện; tổ chức phân bổ chỉ tiêu theo quy định tại Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ và Thông tư này; theo dõi, đôn đốc việc ký kết, thực hiện hợp đồng ủy thác xuất khẩu và báo cáo tình hình thực hiện về Bộ Công Thương.

#### **Điều 12. Thủ tục phân bổ**

1. Sau khi nhận được báo cáo của thương nhân đầu mối về kết quả ký kết hợp đồng tập trung, Hiệp hội Lương thực Việt Nam thông báo bằng văn bản để các thương

nhân kinh doanh xuất khẩu gạo biết để đăng ký chỉ tiêu ủy thác xuất khẩu.

2. Trong thời hạn 05 (năm) ngày làm việc, kể từ ngày có thông báo của Hiệp hội Lương thực Việt Nam, thương nhân gửi hồ sơ đăng ký chỉ tiêu ủy thác xuất khẩu đến Hiệp hội Lương thực Việt Nam, hồ sơ gồm:

a) Văn bản đề nghị được phân bổ chỉ tiêu ủy thác xuất khẩu của thương nhân, trong đó nêu rõ số lượng, chủng loại gạo nhận xuất khẩu ủy thác.

b) Báo cáo thành tích xuất khẩu gạo trực tiếp 06 (sáu) tháng trước đó và tình hình tồn kho thóc, gạo của thương nhân, trong đó nêu rõ lượng gạo tồn kho do mua tạm trữ theo chỉ đạo của cơ quan, tổ chức có thẩm quyền (nếu có).

3. Căn cứ hồ sơ đăng ký của thương nhân, cân đối nguồn gạo hàng hóa và tình hình mùa vụ thu hoạch trong nước, Hiệp hội Lương thực Việt Nam lập phương án phân bổ chỉ tiêu thực hiện theo quy định tại khoản 2 Điều 11 Thông tư này.

Ban lãnh đạo Hiệp hội Lương thực Việt Nam quyết định việc phân bổ chỉ tiêu, thông báo bằng văn bản để các thương nhân đã đăng ký biết, thực hiện và báo cáo kết quả về Bộ Công Thương kèm theo danh sách các thương nhân đăng ký.

### **Điều 13. Trả lại chỉ tiêu ủy thác xuất khẩu**

1. Trong trường hợp bất khả kháng mà thương nhân không thể thực hiện được chỉ tiêu ủy thác đã được phân bổ thì thương nhân phải có văn bản trả lại chỉ tiêu đó gửi cho thương nhân đầu mối và Hiệp hội Lương thực Việt Nam.

2. Thương nhân không thực hiện đúng chỉ tiêu đã được phân bổ mà không thuộc trường hợp quy định tại khoản 1 Điều này không được phân bổ chỉ tiêu thực hiện hợp đồng tập trung sau đó trong thời hạn 06 (sáu) tháng, kể từ ngày vi phạm.

### **Điều 14. Ký kết và thực hiện hợp đồng ủy thác xuất khẩu**

1. Hợp đồng ủy thác xuất khẩu gạo theo chỉ tiêu được phân bổ từ hợp đồng tập trung phải có quy định xử lý trách nhiệm của các bên nếu vi phạm hợp đồng ủy thác đã ký, trên cơ sở các điều khoản của hợp đồng tập trung đã ký.



2. Thương nhân không thực hiện đúng hợp đồng ủy thác đã ký thì phải chịu trách nhiệm theo quy định của hợp đồng ủy thác và không được phân bổ chỉ tiêu theo quy định tại khoản 2 Điều 13 Thông tư này.

**Điều 15. Quy định về xuất khẩu và tái xuất gạo vào thị trường có hợp đồng tập trung**

1. Thương nhân không được giao dịch, ký kết hợp đồng xuất khẩu gạo hoặc để Bên mua tái xuất gạo vào thị trường có hợp đồng tập trung trong thời gian quy định tại khoản 2 Điều này, trừ trường hợp được Bộ Công Thương chấp thuận bằng văn bản theo quy định tại khoản 3 Điều này.

2. Bộ Công Thương thông báo bằng văn bản về thời gian và thị trường đang có giao dịch hợp đồng tập trung với Việt Nam gửi Hiệp hội Lương thực Việt Nam để phổ biến cho thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo biết và thực hiện quy định tại khoản 1 Điều này.

3. Việc chấp thuận cho thương nhân giao dịch, ký kết hợp đồng xuất khẩu gạo hoặc xuất khẩu cho thương nhân nước ngoài tái xuất gạo vào thị trường có hợp đồng tập trung được quy định như sau:

a) Thương nhân có đề nghị bằng văn bản kèm theo các tài liệu liên quan gửi Bộ Công Thương và sao gửi Hiệp hội Lương thực Việt Nam.

b) Sau khi nhận được đề nghị bằng văn bản của thương nhân, Bộ Công Thương xem xét và có văn bản trả lời.

4. Khi đăng ký hợp đồng, nếu phát hiện thương nhân có dấu hiệu vi phạm quy định tại khoản 1 Điều này thì Hiệp hội Lương thực Việt Nam chưa đăng ký hợp đồng xuất khẩu và báo cáo, kiến nghị biện pháp xử lý bằng văn bản gửi Bộ Công Thương để xem xét, xử lý theo quy định.

Trường hợp không đồng ý với việc xử lý của Hiệp hội Lương thực Việt Nam, thương nhân phản ánh bằng văn bản về Bộ Công Thương để xem xét, xử lý theo quy định.

**Chương IV****QUY ĐỊNH VỀ VIỆC THUÊ KHO CHỨA, CƠ SỞ XAY, XÁT THÓC, GẠO ĐỂ ĐÁP ỨNG ĐIỀU KIỆN KINH DOANH XUẤT KHẨU GẠO****Điều 16. Quy định đối với việc thuê, cho thuê kho chứa, cơ sở xay, xát thóc, gạo để đáp ứng điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo**

1. Tổ chức, cá nhân cho thuê kho chứa, cơ sở xay, xát thóc, gạo để đáp ứng điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo không được ký hợp đồng cho thuê vượt quá sức chứa thực tế của kho chứa, công suất xay, xát của cơ sở xay, xát cho thuê.

Thương nhân thuê kho chứa, cơ sở xay, xát để đáp ứng điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo phải kiểm tra thực tế kho chứa, cơ sở xay, xát và chịu trách nhiệm trước pháp luật về hợp đồng thuê đã ký.

2. Thương nhân có Giấy chứng nhận không được cho thuê hoặc cho thuê lại kho chứa, cơ sở xay, xát để thương nhân khác thuê hoặc thuê lại kho chứa, cơ sở xay, xát đó sử dụng vào mục đích xin cấp Giấy chứng nhận.

3. Thương nhân thuê kho chứa, cơ sở xay, xát để đáp ứng điều kiện kinh doanh phải có hợp đồng thuê bằng văn bản, phù hợp với quy định tại các khoản 1, khoản 2 Điều này và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

4. Thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo vi phạm quy định tại khoản 1, khoản 2 Điều này bị xử lý theo quy định tại Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ.

**Điều 17. Hồ sơ đề nghị cấp, cấp lại, điều chỉnh nội dung Giấy chứng nhận**

Ngoài các giấy tờ theo quy định tại Điều 6, Điều 7 Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ, thương nhân thuê kho chứa, cơ sở xay, xát để đáp ứng điều kiện kinh doanh phải nộp kèm theo bản chính hợp đồng thuê trong hồ sơ đề nghị cấp, cấp lại, điều chỉnh nội dung Giấy chứng nhận.

**Điều 18. Hiệu lực của Giấy chứng nhận cấp cho thương nhân thuê kho chứa, cơ sở xay, xát để đáp ứng điều kiện kinh doanh**

1. Giấy chứng nhận cấp cho thương nhân thuê kho chứa, cơ sở xay, xát để đáp ứng điều kiện kinh doanh có hiệu lực đến hết ngày 30 tháng 9 năm 2012.
2. Sau thời hạn quy định tại khoản 1 Điều này, thương nhân này phải có kho chứa, cơ sở xay, xát thuộc sở hữu theo quy định tại Điều 4 Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ mới được tiếp tục kinh doanh xuất khẩu gạo.

## **Chương V**

### **ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH**

#### **Điều 19. Trách nhiệm thực hiện**

1. Hiệp hội Lương thực Việt Nam có trách nhiệm:
  - a) Xây dựng và công khai quy trình tác nghiệp, biểu mẫu đăng ký xuất khẩu, thống kê, báo cáo để thực hiện các nhiệm vụ được giao theo quy định tại Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ, báo cáo Bộ Công Thương trước khi ban hành.
  - b) Thông báo địa chỉ tiếp nhận hồ sơ, số điện thoại, số fax, địa chỉ thư điện tử (email) để thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo biết và giao dịch; công bố quy trình tiếp nhận, xử lý hồ sơ, kết quả xử lý hồ sơ tại địa điểm tiếp nhận hồ sơ và trên trang thông tin điện tử (website) của Hiệp hội Lương thực Việt Nam.
  - c) Thông báo bằng văn bản họ, tên, chức danh và chữ ký của người có thẩm quyền ký xác nhận đăng ký hợp đồng xuất khẩu gạo và ký các văn bản do Hiệp hội Lương thực Việt Nam ban hành theo quy định của Nghị định số 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ và Thông tư này đến Bộ Công Thương, Ủy ban nhân dân và Sở Công Thương các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương có thóc, gạo hàng hóa xuất khẩu, cơ quan Hải quan và các thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo.
2. Hiệp hội Lương thực Việt Nam, thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo và các cơ quan, tổ chức, cá nhân có liên quan có trách nhiệm thực hiện quy định tại Thông tư này và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

#### **Điều 20. Hiệu lực thi hành**

1. Thông tư này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 14 tháng 02 năm 2011.
2. Đối với hợp đồng xuất khẩu gạo đã được đăng ký, hợp đồng tập trung đã được phân bổ thực hiện trước ngày Thông tư này có hiệu lực thi hành thì được tiếp tục thực hiện mà không phải đăng ký, phân bổ lại.
3. Trong quá trình thực hiện Thông tư này, nếu phát sinh vướng mắc, cơ quan, tổ chức và thương nhân kinh doanh xuất khẩu gạo phản ánh bằng văn bản về Bộ Công Thương để xử lý./.

**KT. BỘ TRƯỞNG**

**THỨ TRƯỞNG**

*(Đã ký)*

**Nguyễn Thành Biên**

**PHỤ LỤC 03- Giấy chứng nhận C/O - HD**

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) <b>CHANTHANH CO., LTD</b> Long Kien ward, Cho Moi district, An Giang province, Vietnam		Reference No. <b>363700911</b>	
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) <b>Consignee : DISTRIBUIDORA LVX LIMITADA</b> ADD : HIJUELA A SANTA CAROLINA PARCELA 8 LOTE11, BATUCO DE LAMPA, SANTIAGO, CHILE TEL : 0056-978033445 <b>Notify : SAME AS CONSIGNEE</b>		4. Competent authority (name, address, country) <b>CHAMBER OF COMMERCE &amp; INDUSTRY OF VIETNAM HOCHIMINH CITY BRANCH</b> 171 VO THI SAU STR., 3 ND DISTRICT, HO CHI MINH CITY, VIETNAM TEL: 84.8.39326498, 84.8.39325989, 84.8.39326998 FAX: 84.8.39325472 Email: vcci-hcm@hcm.vnn.vn	
3. Means of transport and route (as far as known) BY SEA : MONTE CERVANTES 0329E FROM : HO CHI MINH PORT, VIETNAM TO : VALPARAISO PORT, CHILE B/L NO. <b>HJSCSGN318992200</b> DATED JULY 13, 2013		5. For official use	
6. Marks, numbers and kind of packages; description of goods <b>VIETNAMESE RICE 5% BROKEN</b> PACKING : IN NEW 50 KG PP BAG, 1% EMPTY BAG FREE  <b>Container no. / Seal no. :</b> HJCU 8257338 S/ HC919604 GLDU 9337415 S/ HC919622 TCLU 2297621 S/ HC919631 CRSU 1395560 S/ HC919676  <b>CUSTOM CODE : RUT 76199687-8</b>  CUSTOM DECLARATION FOR EXPORT COMMODITIES NO. <b>62122</b> DATED JULY 04, 2013		7. Gross weight or other quantity NW : <b>100.000 MT</b> GW : <b>100.240 MT</b>  Number of bags : <b>2,000 bags</b>  Number of cont. 4 x 20"	8. Number and date of invoices No.23/CT/2013 Date :JULY 13, 2013
9. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.  <b>NGUYỄN VĂN ĐỨC</b> HO CHI MINH CITY, 15/07/2013 (Place and date, signature and stamp of certifying authority)		10. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in Vietnam and that they comply with the origin requirements specified for goods exported to <b>CHILE</b> .  <b>CHÀNH</b> HO CHI MINH CITY, 15/07/2013 (Place and date, signature of authorized signatory)	



**PHỤ LỤC 5: HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU CÔNG TY CADOVIMEX II:  
SALES CONTRACT**

No : CA034/SL-05/09

Date : August 10<sup>th</sup>, 2009

The Seller: **CADOVIMEX II SEAFOOD IMPORT-EXPORT & PROCESSING**

**JOINT-STOCK COMPANY**

Address: Lot III-8, C Expanding Area, Sadec Industrial Zone, Dong Thap  
Province, Vietnam.

Tel.: (+84)-67-376 xxxx

Fax.: (+84)-67-376 xxxx

Represented by **LAM NGU LIEM (Mr.) – Vice General Director.**

The Buyer: **SAM LONG INTERNATIONAL LIMITED**

Address: Unit D, 8/F, Ka Ming Factory Bldg., 688-690 Castle Peak Road,  
Lai Chi Kok, Kln, Hong Kong.

Tel.: (852)-2370 xxxx

Fax.: (852)-2370 xxxx

Represented by **STEVEN CHUNG (Mr.) – General Manager.**

It has been mutually agreed by both parties to sign this contract under the terms and  
conditions as follows:

**1. Commodities, Sizes, Quantities, Unit price, Packing:**

<b>Commodities, Sizes</b>	<b>Quantities (Cartons)</b>	<b>USD/kg N.W. – FOB HCM</b>	<b>To An (U</b>
<b>1/ BLOCK SHATTER PACK PANGASIU HYPOPHTHALMUS FILLETS FISH.</b>  <b><u>Size:</u> (Grs/Pc) 220 – UP WHITE MEAT</b>  <b><u>Packing:</u> 2 x.5 kgs (including 40% glazing) per block /CTN</b>	<b>100</b>	<b>2.65</b>	<b>1,5</b>
<b>2/ IQF PANGASIU HYPOPHTHALMUS FILLETS FISH</b>  <b>* <u>Size:</u> (Grs/Pc) 170 – 220 WHITE MEAT</b>  <b>220 – UP WHITE MEAT</b>  <b><u>Packing:</u> 5 x 2kgs (including 20% glazing) /CTN</b>	<b>200</b>	<b>2.65</b>	<b>4,2</b>
<b>3/ IQF PANGASIU HYPOPHTHALMUS FILLETS FISH</b>  <b>* <u>Size:</u> (Grs/Pc) 170 – 220 LIGHT YELLOW MEAT</b>  <b>220 – UP LIGHT YELLOW MEAT</b>  <b><u>Packing:</u> 5 x 2kgs (including 40% glazing) /CTN</b>	<b>150</b>	<b>2.58</b>	<b>2,3</b>
<b>4/ IQF PANGASIU HYPOPHTHALMUS FISH, SLICE CUT</b>  <b><u>Size:</u> (Grs/Pc) 20 - 25</b>  <b><u>Packing:</u> 2.5 kgs Net Wt./bag x 4bags/CTN</b>	<b>500</b>	<b>1.95</b>	<b>9,7</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1,400</b>		<b>25,</b>



**(More or less than 10% of total quantity and value amount are allowed)**

**2. Total Amount: About 25,440.00 USD.**

***(In words: US Dollars Twenty-five thousand four hundred and forty only).***

**3. Shipment:** To be effected not later than August 25<sup>th</sup>, 2009.

Partial shipment is not allowed.

Port of departure: Any port in HoChiMinh city, Vietnam.

**4. Quality:**

4.1/ IQF Pangasius Hypophthalmus Fish, Slice Cut: Mixed Color, Skinless, Boneless, Belly-off, Fat-off, Well trimmed. IQF & Block Pangasius Hypophthalmus Fillets Fish: White and Light Yellow Colors are the same above quantities, Skinless, Boneless, Belly-off, Fat-off, Well trimmed

4.2/ Non-phosphat treating with their residue is not more than 0.5%, stiring within 03 minutes.

4.3/ No any prohibited drugs.

4.4/ No any exceeded allowed chemical treatment residue or water injected into the boby of fish.

4.5/ No melamine residue.

**5. Required documents: TO THE BANK.**

5.1/ INVOICE AND PACKING LIST IN TRIPLICATE.

5.2/ 2/3 ORIGINAL B/L MARKED “FREIGHT COLLECT” NOTIFY BUYER WITH FULL NAME, ADDRESS AND CONTRACT NUMBER.

5.3/ HEALTH CERTIFICATE ISSUED BY BENEFICIARY

5.4/ CERTIFICATE ISSUE BY VIETNAM CHAMBER OF COMMERCIAL IN ONE ORIGINAL AND TWO COPIES

**OTHER REQUIREMENT:**

ONE ORIGINAL CLEAN ON BOARD B/L WITH BACK SIZE ENDORSEMENT SHOULD BE SENT TO BUYER BY COURIER SERVICES FOR OUR CUSTOM CLEARANCE.

**6. Payment:** By Irrevocable L/C at 30 days sight for 100% invoiced value in favour of the Seller through:

**BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF VIETNAM -  
DONGTHAP BRANCH**

**Address: CAOLANH CITY, DONGTHAP PROVINCE**

**Swift Code: BIDVNVX xxx**

**Account number: 691.10.37.001xxxx**

**Beneficiary: CADOVIMEX II SEAFOOD IMPORT EXPORT AND  
PROCESSING JOINT STOCK COMPANY (CADOVIMEX II)**

**Address: LOT III-8, AREA C, SADEC INDUSTRIAL ZONE, DONGTHAP  
PROVINCE, VIETNAM**

**7. Force Majeure:** The contracting parties are not responsible for the non-performance of any contract obligation in case of usually recognized force majeure. As soon as occurred the condition under which force majeure has been invoked, i.e,

extra ordinary, unforeseen and out of control events, a cable should be sent to the other for information.

A certificate of force majeure issued by the competent Government Authorities will be sent to the other party within 07 days.

As soon as the condition under which force majeure has been invoked has been ceased to exist, this contract will enter immediately force.

**8. Arbitration:** The two parties commit to carry out this contract. Any disputes arising from this contract shall be settled amicably by both parties. In case the two parties could not reach a solution, it shall be submitted to the Vietnam International Arbitration Centre at the Vietnam Chamber of Commerce and Industry in accordance with its Arbitration Rules on basis of presenting a full and legal set of documents for claiming including Inspection Note of the authorized third Party, of which awards shall be final and binding upon both parties. The fees of arbitration and other charges shall be borne by the losing party.

This contract is to be made in Dong Thap province in 2 (two) copies in English, one copy for each party. This contract is value also by fax. or e-mail version.

**FOR THE BUYER**

**FOR THE SELLER**

## **PHỤ LỤC 6**

**Quyết định số 01/2008/QĐ-BNN**

**BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**TRIỂN NÔNG THÔN Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**  
\*\*\*\*\*

Số : 01/2008 /QĐ-BNN

*Hà Nội, ngày 04 tháng 01 năm 2008*

### **QUYẾT ĐỊNH**

**QUY ĐỊNH VỀ GHI NHÃN, MẠ BĂNG VÀ SỬ DỤNG PHỤ GIA THỰC PHẨM TRONG CHẾ BIẾN SẢN PHẨM CÁ ĐÔNG LẠNH**

### **BỘ TRƯỞNG BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN**

*Căn cứ Nghị định số 86/2003/NĐ-CP ngày 18/7/2003 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn;*

*Căn cứ Pháp lệnh vệ sinh an toàn thực phẩm năm 2003;*

*Căn cứ Nghị định số 89/2006/NĐ-CP ngày 30/8/2006 của Chính phủ về nhãn hàng hoá;*

*Theo đề nghị của Cục trưởng Cục Quản lý Chất lượng, An toàn vệ sinh và Thú y thủy sản,*

### **QUYẾT ĐỊNH :**

**Điều 1.** Quy định về ghi nhãn hàng hoá, sử dụng hoá chất, phụ gia thực phẩm trong chế biến và mạ băng sản phẩm cá đông lạnh.

1. Về ghi nhãn hàng hoá :

a) Nhãn hàng hoá trên các bao bì của sản phẩm cá đông lạnh thực hiện theo quy định của Việt Nam (đối với sản phẩm tiêu thụ trong nước) và yêu cầu của nước nhập khẩu

(đối với sản phẩm xuất khẩu) với điều kiện yêu cầu không làm sai lệch bản chất hàng hoá và không trái quy định của Việt Nam.

b) Ngoài quy định của Việt Nam và yêu cầu của nước nhập khẩu, nội dung thể hiện trên nhãn hàng hoá bắt buộc phải có đầy đủ và chính xác các thông tin sau đây :

- Khối lượng thực của cá (khối lượng tịnh);

- Khối lượng tổng của sản phẩm (bao gồm cá, nước mạ băng, bao bì) hoặc tỷ lệ nước mạ băng sản phẩm so với khối lượng tịnh.

2. Về phụ gia thực phẩm :

a) Phụ gia thực phẩm sử dụng trong chế biến phải nằm trong danh mục phụ gia thực phẩm được phép sử dụng do cơ quan thẩm quyền nước nhập khẩu (đối với sản phẩm xuất khẩu) và Việt Nam (đối với sản phẩm tiêu thụ trong nước) ban hành.

b) Hàm lượng phụ gia thực phẩm trong sản phẩm không được vượt quá giới hạn tối đa cho phép đối với từng loại sản phẩm.

3. Về mạ băng :

a) Việc mạ băng sản phẩm chỉ nhằm mục đích duy nhất là bảo vệ chất lượng sản phẩm (tránh cháy lạnh, suy giảm chất lượng, lây nhiễm).

b) Tỷ lệ nước mạ băng so với khối lượng tịnh của sản phẩm theo quy định của cơ quan thẩm quyền nước nhập khẩu (đối với sản phẩm xuất khẩu); không được vượt quá 10% đối với sản phẩm tiêu thụ trong nước và sản phẩm xuất khẩu sang các thị trường chưa có quy định của cơ quan thẩm quyền nước nhập khẩu.

## **Điều 2. Xử lý vi phạm**

1. Lô hàng không đáp ứng các yêu cầu quy định tại Điều 1 của Quyết định này sẽ không được cấp giấy chứng nhận chất lượng để xuất khẩu, hoặc xuất xưởng đưa ra tiêu thụ trong nước.

2. Các trường hợp vi phạm Quyết định này sẽ bị xử lý theo quy định hiện hành của Việt Nam và nước nhập khẩu.

3. Những cơ sở sản xuất, kinh doanh cố tình tái phạm, ngoài việc xử lý theo khoản 2 Điều này, còn bị thông báo cho cơ quan thẩm quyền nước nhập khẩu và khách hàng.

**Điều 3.**Cục Quản lý Chất lượng, An toàn vệ sinh và Thú y thủy sản có trách nhiệm tổng hợp yêu cầu của nước nhập khẩu và các quy định về ghi nhãn, phụ gia thực phẩm và tỷ lệ mạ băng đối với sản phẩm cá đông lạnh để phổ biến cho các cơ sở sản xuất, kinh doanh thủy sản thực hiện; tổ chức kiểm tra việc thực hiện Quyết định này và xử lý vi phạm theo quy định của pháp luật.

**Điều 4.** Quyết định này có hiệu lực sau 15 ngày kể từ ngày đăng Công báo và thay thế Quyết định số 3649/QĐ-BNN-CLTY ngày 19/11/2007 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn về việc kiểm tra hoá chất, phụ gia thực phẩm dùng trong bảo quản, chế biến thủy sản và tỷ lệ mạ băng trong sản phẩm thủy sản đông lạnh.

**Điều 5.** Chánh Văn phòng, Cục trưởng Cục Quản lý Chất lượng, an toàn vệ sinh và thú y thủy sản, Thủ trưởng các đơn vị thuộc Bộ, Giám đốc các Sở Thủy sản, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (có quản lý thủy sản) và các cơ sở sản xuất, kinh doanh cá đông lạnh chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

**KT.BỘ TRƯỞNG  
THỨ TRƯỞNG**

**Lương Lê Phương**

## Giấy chứng nhận tiêu chuẩn HACCP

<b>Certificate of HACCP</b>	
<b>Country of Origin</b> Vietnam	<b>Product(s)</b> Farmed Pangasius Fillets, IQF - Block
<b>Verification Activity</b>	
A systematic evaluation, which includes an on-site inspection, was performed by NSF Seafood to confirm that the HACCP plan(s) control the hazards that are reasonably likely to occur and are carried out completely and effectively. An audit assessment which is to ensure that significant food safety hazards have been identified and controlled includes; accuracy of the product(s) description and proper flow of process, hazard analysis completed properly, critical control points are properly identified and monitored as required by the HACCP plan, processes are operating within the critical limits established, corrective actions are defined and documented, records are accurate, process confirmation or validation tests have been conducted, and adequate standard sanitation operating procedures are being used.	
During our inspection audit we found the establishment	
<b><u>CADOVIMEX II SEAFOOD IMPORT-EXPORT &amp; PROCESSING JOINT STOCK COMPANY</u></b>	
to be adequately processing the fish and or fishery product in accordance with the U.S. Food and Drug Administration HACCP rules published in 21 CFR Part 123, and therefore it is certified as such should the establishment continue to comply with the practices in the HACCP plan and procedures faithfully followed. Furthermore, the establishment understands that the HACCP plan is a living document and must be annually reviewed and continuously modified as necessary to reflect changes in processes, products, and food safety practices as new data becomes available.	
<b>Date of Issue</b> June 18, 2013	<b>Registration Number</b> HACCP-VN-13-472
<b>Date of Expiration</b> June 18, 2014	
 _____ Approving Signature	6-21-2013 _____ Date
 <b>NSF</b> Seafood 4208 198th Street SW Suite 206 Lynnwood, WA 98036 USA Telephone 425 774-3015	
<small>Disclosure of this certification is governed by the Agreement for Use of HACCP Certification signed between both parties</small>	