CHƯƠNG 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Mục đích:

- Trang bị những kiến thức căn bản nhất về hợp đồng ngoại thương: hợp đồng ngoại thương là gì? Những đặc điểm cơ bản của hợp đồng ngoại thương? Yêu cầu của một hợp đồng ngoại thương

- Giới thiệu bố cục của một văn bản hợp đồng ngoại thương

- Giới thiệu kỹ thuật xây dựng các điều khoản của một hợp đồng ngoại thương hoàn chỉnh.

- Giới thiệu cách thức đàm phán trong ngoại thương

3.1 Giới thiệu khái quát về hợp đồng ngoại thương

3.1.1 Khái niệm:

Hợp đồng: là sự thỏa thuận đạt được giữa hai hay nhiều bên đương sự nhằm mục đích tạo ra, thay đổi hoặc triệt tiêu quan hệ giữa các bên

Hợp đồng kinh tế: là sự thỏa thuận bằng văn bản, tài liệu giao dịch,…giữa các bên ký kết về việc thực hiện công việc sản xuất, trao đổi hàng hóa, dịch vụ, nghiên cứu ứng dụng khoa học kỹ thuật và các thỏa thuận khác có mục đích kinh doanh với quy định rõ ràng quyền và nghĩa vụ của mỗi bên để xây dựng và thực hiện kế hoạch của mình.

Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (hợp đồng ngoại thương) về bản chất là sự thỏa thuận giữa các bên mua bán ở các nước khác nhau. Trong đó, quy định quyền và nghĩa vụ của các bên, bên bán phải cung cấp hàng hóa, chuyển giao các chứng từ có liên quan đến hàng hóa và quyền sở hữu hàng hóa, bên mua phải thanh toán tiền hàng và nhận hàng.

3.1.2 Đặc điểm

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

Đặc điểm 1: Chủ thể của hợp đồng – người mua và người bán- phải có cơ sở kinh doanh đăng ký tại hai quốc gia khác nhau (Ở Việt Nam còn quy định thêm: giữa các bên có trụ sở cùng nằm trên lãnh thổ Việt Nam, nhưng một bên ở trong nội địa và bên kia ở trong các khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật). Ở đây cần lưu ý rằng quốc tịch không phải là yếu tố để phân biệt, dù người mua và người bán có quốc tịch khác nhau nhưng nếu việc mua nán được thực hiện trên lãnh thổ của cùng một quốc gia thì hợp đồng mua bán cũng không mang tính quốc tế.

Đặc điểm 2: Đồng tiền thanh toán có thể là ngoại tệ của một hoặc cả hai bên

Đặc điểm 3: Hàng hóa- đối tượng mua bán của hợp đồng phải chuyển ra khỏi đất nước của người bán trong quá trình thực hiện hợp đồng.

3.1.3 Yêu cầu

Một hợp đồng ngoại thương muốn có giá trị pháp lý thực hiện được trong thực tế và trở thành cơ sở để giải quyết tranh chấp (nếu có) xảy ra giữa các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng thì hợp đồng ngoại thương phải đồng thời thỏa mãn những yêu cầu sau đây:

- Hợp đồng phải được xây dựng trên cơ sở pháp lý vững chắc: cần tuân thủ
  - Luật của nước người mua, nước người bán
  - Các luật lệ và tập quán liên quan như Incoterms, công ước Viên…
  - Luật thương mại Việt Nam
- Chủ thể của hợp đồng ngoại thương phải hợp pháp: những người tham gia ký kết hợp đồng phải là thương nhân hợp pháp có quyền kinnh doanh XNK theo luật định; và đại diện hợp pháp cho mỗi bên, trường hợp người khá ký hợp đồng phải có giấy ủy quyền hợp lệ bằng văn bản của người đại diện hợp pháp.

  - *Về phía nước ngoài*: là những thương nhân và pháp nhân có đầy đủ năng lực hành vi và năng lực pháp lý theo quy định và luật lệ của nước đó
  - *Về phía Việt Nam*: doanh nghiệp được thành lập theo quy định của luật pháp Việt Nam; doanh nghiệp có cơ sở sản xuất và cung ứng hàng XNK ổn định; có thị trường tiêu thụ ổn định ở nước ngoài; đội ngũ cán bộ có trình độ, kinh nghiệm trong lĩnh vực ngoại thương…

- Hình thức của hợp đồng ngoại thương phải hợp pháp: theo điều 11 , điều 13 và điều 96 của công ước Viên 1980 , chấp nhận những hình thức hợp đồng sau:
  - Hợp đồng thõa thuận bằng miệng
  - Hợp đồng bằng văn bản
  - Hợp đồng theo hình thức điện tử (email; điện báo; telex)

Trong các hình thức trên thì hình thức hợp đồng bằng văn bản có nhiều ưu điểm nhất vì nó thể hiện rõ thiện chí của các bên, an toàn hơn, toàn diện hơn và dễ kiểm soát tính chặc chẽ và hợp pháp của hợp đồng hơn.

- Nội dung của hợp đồng phải hợp pháp: thể hiện ở 2 yêu cầu
  - Trong hợp đồng không được chứa đựng bất cứ nội dung gì trái với luật pháp hiện hành của các bên và các tập quán buôn bán quốc tế
  - Luật Thương mại 2005 không bắt buốc các bên phải thỏa thuận những nội dung cụ thể trong hợp đồng ngoại thương; tuy nhiên cần có 6 nội dung chính sau:
    - Tên hàng
    - Số lượng
    - Quy cách, phẩm chất, chất lượng hàng hóa
    - Giá cả
    - Phương thức thanh toán
    - Địa điểm và thời điểm giao nhận hàng hóa
- Tính tự nguyện: hợp đồng phải được sự thỏa thuận tự nguyện của các bên tham gia; nói cách khác là khi ký hợp đồng các bên phải tuân thủ nguyên tắc "tự do kết ước", vì vậy hợp đồng phải có chữ ký tay của các bên. Do đó những hợp đồng được ký kết do dùng bạo lực, đe dọa hay bị lừa bịp, nhầm lẫn đều không có giá trị.

3.1.4 Phân loại hợp đồng ngoại thương:

- Theo thời gian thực hiện hợp đồng: hợp đồng ngắn hạn và hợp đồng dài hạn
- Theo nội dung của hợp đồng: hợp đồng xuất khẩu; hợp đồng nhập khẩu; hợp đồng tái xuất khẩu; hợp đồng tái nhập khẩu; hợp đồng gia công…

- Theo hình thức của hợp đồng: hợp đồng bằng văn bản; hợp đồng bằng miệng; hợp đồng mặc nhiên.

3.2 Kết cấu của một hợp đồng ngoại thương

- *Phần mở đầu:*
  - Quốc hiệu
  - Tiêu đề của hợp đồng
  - Số và ký hiệu hợp đồng
  - Thời gian, địa điểm ký kết hợp đồng
- *Phần thông tin của các bên:*
  - Tên công ty
  - Địa chỉ
  - Số điện thoại, số fax, telex, email, website….
  - Số tài khoản của công ty, tại ngân hàng nào
  - Người đại diện công ty tham gia ký kết hợp đồng
- *Phần nội dung:* gồm 3 cụm điều khoản
  - Những điều khoản chủ yếu: đây là những điều khoản bắt buộc phải có trong hợp đồng ngoại thương; thiếu một trong các điều khoản này HĐNT sẽ khoonng có hiệu lực như: Commodity (tên hàng); Quantity (số lượng); Quality/ Specification (chất lượng/ phẩm chất); Unit Price (đơn giá); Payment (thanh toán); Shipment (phương thức giao hàng).
  - Những điều khoản thông thường: có thể đưa vào hoặc không tùy vào từng loại hợp đồng như Packing and marking (đóng gói và ký mã hiệu); Warranty (bảo hành); Insuarance (bảo hiểm); Penalty (phạt); Force Majeure (bất khả kháng); Claim (khiếu nại); Arbitration (trọng tài)….
  - Những điều khoản tùy nghi: do bên bán tự thõa thuận với nhau khi luật pháp cho phép.
- *Phần ký kết hợp đồng:*

Thông thường phần ký kết của HĐNT sẽ gồm những thông tin như:

  - Hợp đồng được lập thành bao nhiêu bản? Mỗi bên giữ bao nhiêu?

- Ngôn ngữ của hợp đồng
- Hợp đồng dùng hình thức nào?
- Hợp đồng có hiệu lực từ khi nào?
- Trường hợp sữa đổi, bổ sung thì phải làm thế nào?
- Chữ ký, chức vụ của đại diện mỗi bên.

Tóm lại, bố cục của HĐNT đã được trình bày ở trên gồm 4 phần đưa ra những điều khoản và điều kiện mà các bên cần thỏa thuận khi thực hiện hợp đồng. Tuy nhiên, để việc soạn thảo hợp đồng được hoàn thiện và chính xác, mỗi bên cần nắm bắt kỹ các điều kiện thương mại, tập quán và luật lệ mỗi bên trước khi soạn thảo hợp đồng.

3.3 Kỹ thuật xây dựng những điều khoản chủ yếu của Hợp đồng ngoại thương

3.3.1 Commodity (tên hàng)

Tên hàng là đối tượng mua bán của hợp đồng, có tác dụng hướng dẫn các bên dựa vào đó xác định mặt hàng cần mua bán trao đổi. Vì vậy, nó là một điều khoản quan trọng không thể thiếu đồng thời phải được diễn tả thật chính xác để giúp các bên tránh những hiểu lầm có thể dẫn đến tranh chấp sau này, mặt khác, còn giúp phân biệt nó với những sản phẩm khác cùng loại. Người ta thường có các cách ghi tên hàng như sau:

- *Ghi tên hàng gồm tên thông thường kèm tên khoa học, tên thương mại.* Áp dụng cho hàng hóa chất, vật nuôi, giống cây trồng…

Ví dụ: Mặt hàng dầu ăn : Cooking oil Marvela; Phân đạm: Ureaa Fertilizer; Vải dệt thoi: Weave Fabric….

- *Ghi tên hàng kèm theo tên địa phương sản xuất ra hàng hóa đó*. Nếu nơi sản xuất có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng của sản phẩm.

Ví dụ: Nước mắm Phú Quốc; Sâm Hàn quốc; rượu vang Pháp;….

- *Ghi tên hàng kèm theo quy cách chính của hàng hóa* khi kích cỡ, quy cách khác nhau làm giá cả hàng hóa khác nhau

Ví dụ: sắt xây dựng loại 8 phi; xe tải loại 25 tấn; Tivi 32 inch….

- *Ghi tên hàng kèm theo nhà sản xuất* ra hàng hóa đó khi nhà sản xuất là những hãng nổi tiếng, có uy tín, tên tuổi. Các hàng hóa cùng loại nhưng được sản xuất bởi những nhà sản xuất khác nhau thì giá cả sẽ khác nhau

Ví dụ: Bia Heineken; xe máy Honda; quần áo của Pierre Cardin…

- *Ghi tên hàng kèm theo công dụng chính của hàng hóa*. Khi hàng hóa ghi theo cách này thì phải được cung cấp đúng công dụng đó dù giá cả có cao hơn.

Ví dụ: xe tải nâng hàng; Bánh tráng dùng để chiên chả giò….

- Ngoài ra, còn có một số cách ghi tên hàng theo cách mô tả tổng hợp thường áp dụng cho những mặt hàng nông, lâm, thủy hải sản; hoặc những mặt hàng điện tử, điện lạnh có nhiều thông số kỹ thuật.

Ví dụ: Vietnamese white rice long grain, crop 2010, 10% broken;

Tủ lạnh Sanyo, 2 cánh tủ hai bên; năm sản xuất 2010; xuất sứ Hàn Quốc.

Tuy nhiên, trong nhiều hợp đồng XNK do doanh nghiệp Việt Nam lập, điều khoản này chưa được quan tâm đúng mức, thường ghi rất sơ sài, đơn giản, thiếu nhiều mục quan trọng hoặc khi dịch sang tiếng nước ngoài có nhiều sai sót khiến cho đối tác có nhiều cách hiểu khác nhau về hàng hóa dẫn đến tranh chấp.

3.3.2 Specification/ Quality (Quy cách/ chất lượng)

Điều khoản này cho biết chi tiết về chất lượng của hàng hóa; nói cách khác điều khoản này mô tả về quy cách, kích thước, công suất, các thông số kỹ thuật… của hàng hóa được mua/ bán. Mô tả chi tiết và đúng chất lượng hàng hóa là cơ sở xác định chính xác giá cả của nó, đồng thời người bán phải giao hàng theo yêu cầu hợp đồng, người mua không được từ chối hàng hóa. Nếu mô tả không chi tiết và chính xác sẽ dẫn đến tranh chấp và đem lại thiệt hại cho các bên.

Sau đây là một số cách quy định điều khoản chất lượng của hàng hóa trong hợp đồng ngoại thương:

- **Chất lượng được giao như mẫu:**

Là phương pháp đánh giá phẩm chất của lô hàng thông qua phẩm chất của một số ít hàng hóa đại diện cho lô hàng (hàng mẫu). Phương pháp này có nhược

điểm là tính chính xác không cao nên thường áp dụng cho những trường hợp hàng chưa có tiêu chuẩn hoặc quá khó để xác định tiêu chuẩn.

Người bán gửi mẫu cho người mua để kiểm tra hoặc ngược lại người mua lập mẫu và giao cho người bán. Sau khi các bên chấp nhận mẫu thì mẫu được lập thành 3 bộ: 1 bộ người bán giữ; một bộ người mua giữ và một bộ do người trung gian giữ để giải quyết khi có tranh chấp.

Mẫu không được tính tiền trừ khi là những mẫu có giá trị quá cao; mẫu là một phụ kiện không thể tách rời hợp đồng; thời gian giữ mẫu phải từ khi đàm phán đến khi hết hạn khiếu nại về phẩm chất của hàng hóa; người chấp nhận mẫu của các bên phải là người có chuyên môn, kỹ thuật cao, am hiểu về hàng hóa.

Trên hợp đồng được quy định như: Tương ứng như mẫu (Correspond to sample); Giống như mẫu (As per sample); tương tự nhu mẫu (According to sample)….

Áp dụng cho những hợp đồng mua bán hàng hóa như vải sợi, chỉ, bông, các hàng may mặc, da giày; đồ thủ công mỹ nghệ, đồ kim hoàn…..

- **Mô tả chất lượng dựa vào hàm lượng các chất chủ yếu có trong hàng hóa**

Thường dùng cho hợp đồng mua bán hàng nông sản, hàng rời như xi măng, hóa chất, phân bón, khoáng sản…..

Hàm lượng các chất có trong hàng hóa thường được chia thành 2 loại:

- Chất hữu ích : quy định hàm lượng tối thiểu (min)
- Chất vô ích : quy định hàm lượng tối đa (max)

Ví dụ: phẩm chất của cà phê loại II trong hợp đồng xuất khẩu cà phê:

- Black and broken bean : 5% max
- Moisture: 13% max
- Foreign matter: 0.2% max
- Screen size : 90% min on screen 13

- **Quy định phẩm chất hàng hóa dựa vào nhãn hiệu:**

Nhãn hiệu hàng hóa là cơ sở để phân biệt hàng hóa được sản xuất bởi những nhà sản xuất khác nhau. Nhãn hiệu bao gồm các ký hiệu, hình vẽ, hàng chữ…được khắc hay in trên hàng hóa hay trên bao bì hàng hóa. Mỗi nhãn hiệu khác nhau sẽ đặc trưng cho một chất lượng hàng hóa khác nhau. Vì thế, khi mua hàng hóa chỉ cần dựa vào nhãn hiệu đã xác định được chất lượng của hàng hóa.

Cần chú ý là nhãn hiệu đã được đăng ký chưa? Đăng ký tại thị trường nào? Năm sản xuất và đợt sản xuất nào?....

- **Quy định phẩm chất dựa vào hiện trạng thực tế của hàng hóa:**

Có nghĩa là hàng hóa có chất lượng thế nào thì bán như vậy. Khi đã chấp nhận kiểu mô tả này thì người bán hoàn toàn không chịu trách nhiệm về hàng hóa được giao.

Cụm từ thường được dùng là : "As is sale" hoặc " Arrive sale"

Thường áp dụng cho mua bán hàng hóa cũ, đồ ráp, đồ phế liệu, phế phẩm… hoặc khi lợi thế thị trường thuộc về người bán.

- Ngoài ra, còn có một số cách quy định phẩm chất như: dựa vào bảng thiết kế kỹ thuật hay catologue; dựa vào tiêu chuẩn đã có sẵn trong thực tế; dựa vào sự mô tả hàng hóa; dựa vào các chỉ tiêu đại khái quen dùng như FAQ – fair average quality – phẩm chất trung bình khá; GMQ – good merchantable quality- phẩm chất tiêu thụ tốt….

3.3.3 Quantity (Số lượng)

Đây là điều khoản nói lên mặt "lượng" của hàng hóa giao dịch. Thường quan tâm đến các vấn đề về đơn vị tính số lượng; phương pháp quy định số lượng và phương pháp quy định trọng lượng

- **Đơn vị tính số lượng:**

Chúng ta cần chú ý đến hệ thống đo lường, vì hiện tại trên thế giới có khá nhiều hệ đo lường khác nhau và mỗi nước lại ưu tiên lựa chọn những hệ thống đo lường khác nhau như hệ mét, hệ đo ường của Anh, hệ đo lường của Mỹ….

Do đó trong HĐNT cần lưu ý lựa chọn thống nhất và quy đổi về cùng hệ đo lường quốc tế để tránh xảy ra tranh chấp.

- *Khi mua bán hàng rời, hàng nông sản*
  - 1 Tấn _MT (metric ton) = 1000kg
  - 1 Tấn Mỹ _ST (short ton) = 907,184 kg (ít dùng)
  - 1 Tấn Anh _ LT (long ton) = 1.016,047 kg (ít dùng)
  - 1 pound = 0.454kg
  - 1 ounce = 31,1035gram (đối với hàng thông thường)
  - 1 ounce = 28,35 gram(đối với vàng bạc)
- *Khi mua bán dầu mỏ và các sản phẩm từ dầu*
  - 1 MT = 1000kg = 7 barrel (thùng dầu mỏ)
  - 1 gallon Anh = 4,546 lít
  - 1 gallon Mỹ = 3,527 lít
  - 1 barrel dầu mỏ = 159 lít = 35 gallon Anh = 42 gallon Mỹ
- *Khi mua bán cà phê*
  - 1 bao Columbia = 72 kg
  - 1 bao Anh = 60 kg
  - 1 bao Singapore = 69 kg
  - 1 bao quốc tế = 50 kg
- *Khi mua bán đá quý*
  - 1 cara =0,2 gram
- *Khi mua bán vải và các loại giấy*
  - 1 inch = 2,54 cm
  - 1 yard = 0,915 m
  - 1 feet = 0,3048 m
  - 1 mile = 1,609km

Lưu ý: dù có kinh doanh loại hàng hóa nào đi nữa thì cũng không được dùng hệ đo lường địa phương trong HĐNT, ví dụ 1 dạ lúa hay 1 táo lúa

- **Phương pháp quy định số lượng :** có hai cách ghi

- Cách 1: Quy định chính xác số lượng hàng hóa XNK. Thường áp dụng cho việc mua bán hàng công nghiệp, hàng bách hóa, hàng hóa có đơn vị tự nhiên có thể đếm nguyên con, nguyên cái, nguyên chiếc, nguyên thùng…;

Ví dụ: 1 cái giường, 1 chiếc tàu , 1 con bò….

- Cách 2: Quy định phỏng chừng số lượng hàng hóa. Thường áp dụng cho những hàng hóa sử dụng hệ đo lường khoa học như tấn, m, m^3, lít… Trong phương pháp này cần chú ý đến dung sai (Tolerance).

Những ký hiệu, từ ngữ thường được dùng để chỉ sự sai lệch là : ±; more or less; about; approcimately; from… to… và kèm theo nó là chi tiết cho biết dung sao được lựa chọn bởi người mua hay người bán (thông thường là người đi thuê tàu sẽ được quyền chọn dung sai)

Ví dụ: About 10000MTs ± 0,5% at the Seller's option

10000MTS more or less 0,5% at the Buyer's option

Lưu ý: có một số trường hợp dung sai không được xác định trong hợp đồng thì áp dụng tập quán quốc tế hiện hành đối với hàng hóa đó để xác định dung sai như: 0,5% cho ngũ cốc; 0,3% cho cà phê; 10% cho mặt hàng gỗ…

- **Phương pháp quy định trọng lượng**

- Trọng lượng cả bì (gross weight): trọng lượng hàng cộng trọng lượng các loại bao bì

- Trọng lượng tịnh (net weight): chỉ tính trọng lượng của bản thân hàng hóa

- Trọng lượng thương mại (commercial weight) : là trọng lượng hàng có độ ẩm tiêu chuẩn, thường áp dụng cho các mặt hàng hút ẩm như bông vải, len, lông cừu, giấy, tơ tằm…

- Trọng lượng thực tế (actual weight): là trọng lượng hàng hóa được xác định ở thời điểm nhận hàng.

3.3.4 Shipment/ Delivery (giao hàng)

Đây là điều khoản rất quan trọng của HĐNT vì nó quy định nghĩa vụ cụ thể của người bán, đồng thời ràng buộc các bên hoàn thành trách nhiệm của mình đối

với đối phương. Chỉ khi nào NGƯỜI BÁN hoàn thành nghĩa vụ giao hàng mới nhận được tiền và NGƯỜI MUA mới nhận được hàng như mong muốn.

Trong HĐNT điều khoản này thường thống nhất những nội dung cơ bản như:

- **Thời hạn giao hàng**
  - Thời hạn giao hàng có định kỳ

- Giao hàng vào một ngày cố định: ví dụ: Date of shipment: At Jan, 29, 2011. Cách ghi này gây khó khăn trở ngại cho bên bán trong việc chuẩn bị hàng hóa,, chuẩn bị điều kiện vận tải hay tiến hành các thủ tục XNK…
- Giao hàng trong một khoảng thời gian cố định như shipment date : In July, 2011; From 15th to 30th, Oct, 2011….
- Quy định ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng như Latest of shipment: 20th, Nov, 2011 hoặc Shipmet date not later than 20, Nov, 2011….

  - Thời hạn giao hàng không định kỳ: quy định chung chung, ít dùng, cách này người bán và người mua có thể thỏa thuận là:

- Giao hàng cho chuyến tàu đầu tiên (shipment by first available steamer)
- Giao hàng khi có khoang tàu (subject to shipping space available)
- Giao hàng khi mở được L/C (subject to the opening L/C)
- Giao hàng khi xin được giấy phép xuất khẩu (subject to export lisence)

  - Thời hạn giao hàng ngay: khác nhau theo cách hiểu của từng địa phương nên cũng ít khi sử dụng

- Giao nhanh (promt)
- Giao ngay lập tức (immediately)
- Giao càng sớm càng tốt (as soon as possible)

- **Địa điểm giao hàng**

Trong điều kiện thương mại của Incoterms thường chỉ quy định hoặc địa điểm giao hàng đi hoặc địa điểm giao hàng đến do đặc thù của từng nhóm quy định. Nên muốn xác định chính xác cả nơi đi và nơi đến của hàng hóa, trong hợp đồng cần quy định cụ thể hơn ở địa điểm giao hàng theo những cách sau đây:

- Quy định cảng giao hàng, cảng đến, cảng thông quan (port of loading; port of discharging…)
- Quy định một cảng và nhiều cảng: tùy từng loại hàng hóa khác nhau mà cách quy định này sẽ khác nhau.
- Quy định cảng khẳng định hay cảng lựa chọn: tùy bên bán và bên mua thống nhất cách ghi cụ thể trong hợp đồng.

Phương thức giao hàng

- Có cho phép chuyển tải (Transhipment) hay không : Allowed/Not allowed
- Giao hàng toàn bộ (Total shipment) hay giao hàng từng phần (Patial shipment)

Tóm lại, chấp nhận giao hàng nhiều lần hay một lần phải được cân nhắc sao cho phù hợp với khả năng cung cấp hàng của người bán, những đồng thời cũng phải tạo điều kiện cho việc nhận hàng của người mua. Đồng thời cũng phải cân nhắc đến vấn đề chi phí phát sinh trong quá trình giao nhận và vận chuyển hàng hóa sao cho tiết kiệm nhất.

Thông báo về việc giao hàng

- Người mua thông báo cho người bán: tên tàu, số hiệu tàu, tên người vận tải, địa điểm giao hàng, thời hạn giao hàng… nếu người mua đi thuê tàu
- Người bán thông báo cho người mua : kết quả giao hàng; số lượng và chất lượng thực giao; ngày xếp hàng lên tàu; ngày được cấp B/L và số B/L; ngày tàu chạy; dự kiến ngày tàu đến; tên tàu, số hiệu tàu, quốc tịch tàu (nếu người bán thuê tàu)….

Ví dụ: - Date of shipment: In July, 2011

- Port of loading: Hochiminh City main port
- Port of discharging: any New Zealand port
- Patial shipment: not allowed
- Transhipment : allowed

- 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

+ Tota amount contract – B/L no and B/L date

+ Port of loading and port of destination

+ Date of shipment – ETD and ETA

3.3.5 Price (Giá cả)

- **Đồng tiền tính giá**

Đồng tiền thanh toán có thể là ngoại tệ của một hoặc của cả hai bên nhưng phải chọn những đồng tiền mạnh, có mệnh giá tương đối ổn định, dễ quy đổi. Trong thực tế người ta hay sử dụng những đồng tiền như USD, EUR, GBP, JPY, … làm đồng tiền tính giá

- **Quy định mức giá:** dù là xuất khẩu hay nhập khẩu thì khi đưa ra mức giá cũng cần dựa trên một số thị trường nhất định của hàng hóa đó
- **Phương pháp tính giá**: các phương pháp thường dùng là:
  - Giá cố định: là giá được khẳng định lúc ký kết hợp đồng và không thay đổi trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng. Thường áp dụng cho những hợp đồng có thời gian thực hiện ngắn, hàng hóa có giá cả ít biến động và giá trị lô hàng nhỏ.
  - Giá quy định sau: được thỏa thuận sau khi ký hợp đồng, có thể sử dụng giá trên thị trường vào một ngày nào đó hoặc do hai bên đàm phán lại giá trước khi giao hàng. Phương pháp này giảm bớt rủi ro do lạm phát hoặc biến động giá gây ra.
  - Giá xét lại: là giá được xác định lúc ký hợp đồng nhưng có thể xem xét lại nếu sau này vào lúc giao hàng giá thị trường của hàng hóa đó có sự biến động tới một mức nhất định. Thường áp dụng cho những hợp đồng dài hạn, giá trị sản phẩm lớn, thời gian chế tạo lâu dài
- **Giảm giá**
  - *Xét về nguyên nhân giảm giá*

- Giảm giá do mua hàng với số lượng lớn
- Giảm giá do trả tiền sớm: NGƯỜI BÁN khuyến khích NGƯỜI MUA trong việc thanh toán nên sẽ có một số ưu đãi giảm giá tương ứng với thời gian thanh toán.
- Giảm giá thời vụ: giành cho những người mua hàng trái vụ, nhằm khuyến khích người mua mua hàng vào những lúc hàng ít căng thẳng.
    - *Xét về cách tính toán*
- Giảm giá đơn: giảm giá 1 lần cho toàn bộ các nguyên nhân, cách xác định giá theo công thức

$$P_1 = P_0 * (1-d)$$

Trong đó : P_1 là số tiền mà NGƯỜI MUA phải thanh toán

P_0 là trị giá toàn bộ lô hàng

d là tỷ lệ giảm giá có thể áp dụng

- Giảm giá kép: nếu cùng một lúc người mua được hưởng ưu đãi do nhiều nguyên nhân, mỗi nguyên nhân được áp dụng tỉ lệ giảm giá nhất định thì công thức tính giá bán là:

$$P_1 = P_0 * (1-d_1) * (1-d_2)*\ldots.(1-d_n)$$

Trong đó: P_1 là số tiền người mua phải thanh toán

P_0 là trị giá toàn bộ lô hàng

$d_{1\ldots..}d_n$ là tỷ lệ giảm giá do các nguyên nhân 1….n

- Giảm giá lũy tiến: là loại giảm giá có mức tăng dần theo số lượng và giá trị hàng hóa mua bán trong một đợt giao dịch nhất định.
- Giảm giá tặng thưởng: là giảm giá người bán áp dụng cho những người mua hàng thường xuyên khi họ tích lũy đến một giá trị nhất định trong một thời hạn nhất định.

Điều kiện cơ sở giao hàng tương ứng

Trong việc xác định giá cả thì người ta luôn đề cập đến điều kiện cơ sở giao hàng có liên quan đến giá đó. Vì vậy, trong các hợp đồng mua bán, mức giá bao giờ cũng được ghi bên cạnh một điều kiện cơ sở giao hàng nhất định.

Tuy nhiên cần lưu ý phải ghi chính xác đầy đủ là Incoterms năm nào? Địa điểm chuyển giao rủi ro và chi phí theo từng điều kiện thương mại nhất định để khi có tranh chấp xảy ra có căn cứ để giải quyết tranh chấp giữa các bên.

Ví dụ: Unit price: USD 500/MT FOB Hochiminh City port (Incoterms 2000)

Total amount : 5.000.000 USD

3.3.6 Payment / Settlement(Phương thức thanh toán)

Trong mua bán hàng hóa, người bán có nghĩa vụ giao hàng đúng số lượng và chất lượng cho bên mua còn bên mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng cho bên bán. Để đảm bảo nhận được tiền hàng, cần có những quy định cụ thể và hợp lý trong HĐNT

- **Đồng tiền thanh toán:** Thường là đồng tiền mạnh, có mệnh giá ổn định, dễ quy đổi, nó có thể là đồng tiền của nước người bán, nước người mua hoặc một nước thứ ba, có thể trùng hoặc không trùng với đồng tiền tính giá; nếu có sự khác biệt cần phải đưa ra tỷ giá chuyển đổi dựa trên cơ sở ngân hàng nào.
- **Thời hạn thanh toán:**
  - *Trả trước*: là NGƯỜI MUA ứng tiền trước cho NGƯỜI BÁN thể hiện thiện chí mua hàng, đây cũng được coi là một khoản đặt cọc, cam kết thực hiện hợp đồng của NGƯỜI MUA.
  - *Trả ngay*: trong mua bán quốc tế "trả ngay" có tính chất quy ước. Đó là việc trả tiền được thực hiện trong thời gian hợp lý cho phép NGƯỜI MUA xem xét chứng từ giao hàng. Ví dụ D/P hoặc L/C at sight.
  - *Trả sau*: NGƯỜI BÁN cung cấp tín dụng cho NGƯỜI MUA, người mua sẽ trả sau một khoản thời gian nhất định kể từ ngày nhận được hàng.
  - *Trả kết hợp:* Người mua có thể kết hợp việc trả ngay, trả trước, trả sau trong hợp đồng
- **Phương thức thanh toán**

Có nhiều hình thức thanh toán quốc tế khác nhau như: L/C; Clean collection; D/A; D/P; T/T; M/T; CAD;…mỗi phương thức thanh toán có những ưu, nhược

điểm khác nhau nên người bán và người mua cần cân nhắc kỹ lưỡng để đưa ra phương thức thanh toán phù hợp nhất.

Tuy nhiên, khi lựa chọn phương thức thanh toán hai bên cần chú ý đến: thời hạn thanh toán (càng dài càng rủi ro cao); chi phí dịch vụ; giá trị lô hàng; quan hệ giữa hai bên….

- **Bộ chứng từ thanh toán:** bao gồm phương tiện thanh toán (thường là hối phiếu) và các chứng từ gửi hàng, cụ thể là:
  - Hối phiếu (Bill of Exchange_ B/E)
  - Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice _C/I)
  - Vận đơn (Bill of Lading_ B/L)
  - Giấy chứng nhận số lượng, chất lượng hàng hóa (Certificate of Quantity, Quality or Weight _ C/Q)
  - Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List_ P/L)
  - Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (Certificate of Origin_C/O)
  - Chứng thư bảo hiểm hàng hóa (Insurance Policy_I/P) nếu XNK theo điều kiện CIF/ CIP.
  - Các chứng từ khác theo yêu cầu như: Giấy chứng nhận của cơ quan chuyên môn cấp như: y tế, thực phẩm, thuốc chữa bệnh, máy móc thiết bị….; giấy phép xuất nhập khẩu
- **Ngân hàng dịch vụ của bên mua và bên bán:**

Tùy từng trường hợp và phương thức thanh toán mà ngân hàng của bên bán có thể là Seller's Bank; Collecting Bank; Advising Bank

Ngân hàng của bên mua có thể là Buyer's Bank; Opening Bank.

Ví dụ: **Payment**

Payable by TT 100% USD Invoice value to account of the KAT (Export) International from Sacombank HCMC, Vietnam within 90 days after the buyer reciept of cargo

Payment shall be made upon receipt of the following documents:

- Full set (3/3) of clean on board B/L.

- Signed commercial Invoice in triplicate

- Detailed packing list in triplicate

- Certificate of origin issued by the Chamber of Commerce of INDIA

3.4 Kỹ thuật xây dựng những điều khoản thông thường của hợp đồng ngoại thương

3.4.1 Packing and marking (Bao bì và ký mã hiệu hàng hóa)

- **Bao bì** phải đảm bảo: chứa đựng hàng hóa theo tiêu chuẩn đơn vị; bảo vệ được hàng hóa tránh những tổn thất, thiệt hại; làm tăng giá trị sản phẩm nhờ giá trị thẩm mỹ; kích thích nhu cầu người mua; hướng dẫn cách sử dụng sản phẩm. Nên cần quy định rõ:

- Loại bao bì: đay, nhựa, gỗ, carton, thủy tinh…
- Chất lượng gồm kích thước, mẫu mã, trọng lượng bao bì
- Số lớp bao bì
- Giá cả của bao bì: tính chung vào hàng hóa hay tính riêng, bao bì do ai cung cấp
- Tỷ lệ phần trăm thay thế khi hư hỏng

- **Ký mã hiệu:** là những ký hiệu, hàng chữ ghi bên ngoài hàng hóa để hướng dẫn sự giao nhận, vận chuyển và bảo quản hàng hóa. Nên ký mã hiệu cần:

- Được viết bằng sơn hoặc mực không phai
- Dễ đọc, dễ thấy
- Kích thước lớn hơn 2cm
- Không ảnh hưởng đếnn phẩm chất hàng hóa
- Phải được ghi trên ít nhất hai mặt giáp nhau.

Ví dụ: *1)Packing: 700 cartons/ container 20 feet (1 kg * 12 tins/ carton)*

Marking: SNOW BRAND FULL CREAM POWER

MADE IN NEW ZEALAND

2) Packing: In strong carton boxes of the international standard for this merchandise and suitable for long – sea – transport

Marking: A care label should be put on each unit

3.4.2 Warranty (bảo hành)

Chỉ sử dụng cho các hàng hóa là máy móc, thiết bị, dâu chuyền sản xuất… bảo hành phải đáp ứng các điều kiện sau

- Thời hạn bảo hành: thể hiện rõ sẽ bảo hành trong khoảng thời gian nào
- Điều kiện bảo hành
- Chi phí bảo hành: những linh kiện/thiết bị hư hỏng người bán sẽ chịu trách nhiệm nhưng riêng các chi phí đi lại, ăn ở… hai bên cần thỏa thuận ai sẽ chịu trước
- Cách thức bảo hành và địa điểm bảo hành

3.4.3 Insurance(Bảo hiểm)

Trong điều khoản này cần quy định rõ ai là người mua bảo hiểm (tùy theo từng điều kiện thương mại); điều kiện mua bảo hiểm (A, B, C) ; giá trị hàng hóa được bảo hiểm; nơi khiếu nại và đòi bồi thường bảo hiểm.

Ví dụ: **Insurance:** *covered by the seller, covering " all risks" for 110% of invoice value. Insurance certificate showing claim payable at Hochiminh City, Vietnam by the Vietnam Insurance company, Hochiminh City Branch.*

3.4.4 Penalty (phạt)

Đưa ra điều khoản này nhằm thỏa thuận những biện pháp trừng phạt khi hợp đồng không được thực hiện do lỗi của một trong hai bên.

Những trường hợp sẽ bị phạt là

- Chậm giao hàng
- Giao hàng với số lượng/ chất lượng không đúng quy định của hợp đồng
- Chậm thanh toán
- Mở L/C chậm hơn quy định của hợp đồng
- Cố tình vi phạm hợp đồng, đơn phương hủy bỏ hợp đồng

Mức độ phạt, bồi thường thiệt hại

- Quy định phạt bằng số tiền cụ thể
- Thống nhất một tỷ lệ nào đó trên tổng giá trị hợp đồng

Ví dụ: **Penalty**

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

3.4.5 Claim (Khiếu nại)

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

Điều khoản này trong hợp đồng phải nêu rõ được bốn tiểu khoản: thể thức khiếu nại, thời hạn khiếu nại, quyền hạn nghĩa vụ của các bên có liên quan đến khiếu nại và cách thức khiếu nại; ý nghĩa của việc khiếu nại.

- **Thể thức khiếu nại**:

Trong buôn bán quốc tế, khiếu nại phải làm bằng văn bản và bao gồm những chi tiết sau: tên hàng hóa khiếu nại, số lượng/trọng lượng hàng hóa, địa điểm để hàng, lý do khiếu nại, yêu cầu cụ thể của người mua về việc giải quyết khiếu nại.

Đơn khiếu nại phải được gởi bằng thư bảo đảm, kèm theo tất cả những điều kiện cần thiết để chứng minh sự kiện như biên bản giám định, biên bản của cơ quan bảo hiểm, vận đơn, bản kê chi tiết, giấy chứng nhận phẩm chất hàng hóa, phiếu đóng gói… Tất cả những chứng từ này đều phải dẫn chiếu số hiệu hợp đồng và số hiệu của chứng từ vận tải có liên quan.

Ngày khiếu nại được tính từ ngày bưu điện nơi gởi đóng dấu lên thư bảo đảm.

- **Thời hạn khiếu nại**: trong hợp đồng phụ thuộc hai yếu tố:

- Ưu thế của bên mua bên bán. Nếu thị trường ở phía bên người mua thì thời hạn khiếu nại sẽ kéo dài hơn.

- Phụ thuộc vào hoàn cảnh cơ lý hóa của hàng hóa giao dịch, ví dụ hàng thực phẩm tươi sống có thời hạn khiếu nại ngắn hơn so với hàng máy móc, trang thiết bị vì khuyết tật, chất lượng của máy móc chỉ thể hiện trong quá trình sử dụng.

- **Quyền hạn nghĩa vụ các bên phải có liên quan đến khiếu nại:**

Quyền hạn của người mua được bồi thường nếu họ thực hiện đúng các nghĩa vụ quy định trong hợp đồng.

- **Cách thức giải quyết khiếu nại:**

- Để nguyên hàng hóa và thực hiện bảo quản cẩn thận.
- Thông báo cho người bán biết về mức độ thiệt hại, nơi để hàng để người bán cử đại diện chứng kiến quá trình lập biên bản.
- Mời đại diện của các bên có liên quan như người bán, đại diện của công ty bảo hiểm (nếu mua theo điều kiện CIF, CIP), đại diện hãng tàu chuyên chở, đại diện công ty giám định chất lượng để tổ chức giám định tổn thất hàng hóa về số lượng, chất lượng, chủng loại.
- Lập hồ sơ khiếu nại theo đúng thủ tục và thời gian để thực hiện khiếu nại. Người mua có thể khiếu nại các bên có liên quan như:

+ Khiếu nại người bán nếu người bán không giao hàng, giao chậm hoặc giao thiếu, giao hàng không đúng quy định hợp đồng.

+ Khiếu nại người vận tải khi họ không mang hàng đến giao, mang hàng đến chậm so với quy định trong hợp đồng thuê tàu hoặc hàng hóa không phù hợp về số lượng và chất lượng quy định trong Bill of Lading.

+ Khiếu nại người bảo hiểm (nếu nhà nhập khẩu có mua bảo hiểm) để công ty bảo hiểm đền bù những thiệt hại về hàng hóa bị tổn thất trong quá trình vận chuyển.

Hồ sơ khiếu nại đối với từng trường hợp cụ thể trên được hướng dẫn trong sách "Hỏi đáp về kỹ thuật thực hành kinh doanh xuất nhập khẩu"

- **Ý nghĩa của việc khiếu nại**

o Khiếu nại kịp thời sẽ giúp bảo vệ quyền lợi của người khiếu nại, vì nếu người bị khiếu nại thỏa mãn yêu cầu của người khiếu nại tức là quyền lợi của bên khiếu nại được phục hồi.

o 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