

# CHƯƠNG II

N

N 2)

# 7. Điều khoản thanh toán - Payment



# Payment

→ Là một điều khoản chủ yếu.

- Nội dung:

1. **n**
2. Thời gian thanh toán
3. Địa điểm thanh toán
4. Phương thức thanh toán
5. Chứng từ yêu cầu xuất trình

# 7. Ôiửu kh□an thanh t□an : Payment

- **7.1 Đồng tiền thanh toán/**

- Đồng tiền của nước xuất khẩu, nước nhập khẩu hay nước thứ ba
- Đồng tiền thanh toán có thể là đồng tiền tính giá, hoặc không thì các bên phải thỏa thuận tỷ giá chuyển đổi tại thời điểm thanh toán căn cứ vào địa điểm, thời gian thanh toán (nên quy định trong Hợp đồng để tránh tranh chấp phát sinh).

- **Lựa chọn đồng tiền thanh toán căn cứ vào các yếu tố như:**

- - Tiềm lực các bên, tương quan lực lượng trên bàn đàm phán
- - Tập quán thương mại
- - Hiệp định ký kết của giữa các chính phủ
- - Thỏa thuận hai bên trong hợp đồng

→ Liên hệ đồng tiền tính giá

## 7.2 Thời hạn thanh toán

### *Trả trước (Advance payment)*

- *50% tổng trị giá hợp đồng sẽ được thanh toán cho bên Bán trong vòng 30 ngày trước ngày giao hàng ( 50% total value of this Contract shall be paid to the Seller made within 30 days before the date of shipment.)*

### *Trả ngay (Immediate payment)*

- *+ Người mua sẽ tiến hành trả tiền hàng ngay sau khi nhận được thông báo hàng đã sẵn sàng để giao.*
- *+ Người mua thanh toán ngay sau khi nhận được điện báo của người vận tải về việc ngày, giờ tàu khởi hành.*
- *+ Người mua thanh toán ngay tiền hàng sau khi nhận được thông báo hàng đã xếp lên phương tiện vận tải.*
- *+ Người mua sẽ tiến hành thanh toán ngay khi nhận được bộ chứng từ.*
- *+ Thanh toán ngay khi nhận đc hàng*
- ...

# Th□i h□h thanh t□an

## ***Trả sau:***

- *Ví dụ: Payment shall be made within 10 days after shipment date.*
- *Chú ý: Các bên phải quy định rõ mốc thời gian để xác định thời điểm thực hiện việc thanh toán. Và nhiều trường hợp việc thanh toán được thỏa thuận là toàn bộ hay từng phần.*
- *Khi trả chậm chú ý thời hạn và lãi suất!*

***Trả kết hợp các cách:*** ví dụ: 50% trả ngay, 50% trả sau trong vòng x tháng với lãi suất  $i\%/tháng$

## 7.3 Ph-  ng th c thanh t an

- **Nhận diện rõ sự khác biệt giữa phương thức thanh toán với phương tiện thanh toán quốc tế:**
  - **Phương tiện tt thông dụng:** Hối phiếu, S c, Kỳ phiếu
  - **Phương thức tt thông dụng:** Tiền mặt, Ghi s , Chuyển Tiền, Nhờ thu, Tín dụng chứng từ

# 1. Phương tiện thanh toán

- Bill of exchange:
  - Promissory note
- } Commercial bill- Thương phiếu
- Cheque
  - Thẻ ngân hàng ( mới phát triển)
  - Tiền mặt



# Bill of exchange:

- **Phân loại:**

- *Theo thời hạn:*

- + **At sight bill/ on demand bill- Trả ngay**

Thanh toán **ngay** khi xuất trình (at present) hoặc thanh toán **ngay** khi có yêu cầu( on demand).

“Ngay” = ???

- + **Trả sau- định kỳ/ usance bill, time bill:**

. X ngày kể từ ngày nhìn thấy bản thứ...của HP này...

. X ngày kể từ **ngày ký** phát bản thứ... của HP này...

. Đến ngày...của bản thứ...của HP này...

. X ngày kể từ ngày ký vận đơn...

# Bill of exchange

- Căn cứ vào chứng từ kèm theo:
  - Hối phiếu trơn ( clean bill): Là hối phiếu mà khi thanh toán không đi kèm chứng từ thương mại.
  - Hối phiếu kèm chứng từ (documentary bill):
    - + D/A
    - + D/P
    - + L/C

# Bill of exchange for Collection

**NO 134/EX**

**HANOI 12 NOVEMBER 1999**

**FOR USD 100.000,00**

**BILL OF EXCHANGE**

**AT.....AFTER SIGHT OF THIS FIRST OF BILL OF EXCHANGE (SECOND OF THE SAME TENOR AND DATE UNPAID ) PAY TO BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIET NAM OR ORDER THE SUM OF ONE HUNDRED THOUSAND US DOLLARS .**

**TO : SANYO CO LTD**

**BAROTEX COMPANY**

**TOKYO**

**HANOI**

# Bill of exchange for L/C

No 344/ex

For *USD 1.451.935,00*

Berlin 06 September 2000

## **BILL OF EXCHANGE**

At..x.x□ after sight of this SECOND Bill of Exchange ( First of the same tenor and date being unpaid ) pay to the order of *BHF- BANK BERLIN* the sum of *USD one \* four \* five \* one \* nine \* three \* five \*\* only.*

Value received & charge the same to account of *HATRIMEX3 Hanoi* .  
Drawn under Bank for foreign trade of HaNoi, Viet nam  
L/C number: *LN/SGDI-00/01* dated *19 July 2000.*

To : Bank for foreign trade

HELM COMPANY Ltd

Hanoi viet nam

Berlin

# PROMISSORY

## PROMISSORY NOTE

No: ☐

For: USD 10,000

New York, 20<sup>th</sup> of december 2007

On the 20<sup>th</sup> of december 2008 fixed on this Promissory note, we promise to pay to the order of HOANGLONG EX-IMPORT COMPANY IN HANOI, VIETNAM the sum of TEN THOUSAND UNITED STATE DOLLARS ONLY.

Place of Payment:  
Citibank New York

For and on behalf of  
Sister and Brother Company Ltd.,  
129 New Street, New York, USA  
(Signature)

# Cheque- Check



## 7.3.2. Phương thức thanh toán

- Tiền mặt
- Chuyển tiền
- Ghi sổ
- Nhờ thu
- Tín dụng chứng từ

## 7.3.2.1. Tiền mặt:

- Thường áp dụng trong trường hợp buôn bán ở biên giới (biên mậu). Có thể coi là phương thức và phương tiện
- **Quy định:**
  - Cash payment - ngay khi ký kết hợp đồng
  - COD : Cash on delivery- Trả tiền khi giao hàng
  - CAD : Cash against documents- Đổi chứng từ trả tiền
  - CWO : Cash with order- Trả tiền ngay khi đặt hàng
  - CBD : Cash before Delivery- Trả tiền trước khi giao hàng
- *Chú ý: Ngày nay thanh toán bằng tiền mặt ít được sử dụng mà thay bằng các phương tiện khác tiện ích hơn như: séc, hối phiếu, kỳ phiếu.*



## 7.3.2.2 Chuyển tiền- Remittance

- **K/N:** → Khách hàng ( người chuyển tiền) yêu cầu NH phục vụ mình chuyển một số tiền cho một người khác ( người hưởng lợi) theo một địa chỉ nhất định và trong một thời gian nhất định.
- **Ưu nhược điểm:**
  - Ưu
  - Nhược
  - **Vai trò của NH**

# Remittance

- Bằng điện: T/Tr ( tốc độ nhanh, rủi ro hạn chế mức thấp nhất nhưng chi phí cao)
- Bằng thư: M/T ( thời gian chậm nhưng chi phí rẻ)

**Quy định:** Ví dụ: Payment made by T/T ( T/Tr).

## **Chú ý:**

- *Các bên phải quy định rõ thời hạn chuyển tiền (một thời hạn trước hay sau khi giao hàng), và quy định nghĩa vụ của người bán trong việc cung cấp chứng từ cho người mua nhận hàng.*
- *Hai bên thỏa thuận công cụ chuyển tiền và các chi phí liên quan*
- *Dùng kết hợp với các phương thức khác*

a ☐ Chuyển tiền trước khi giao hàng.

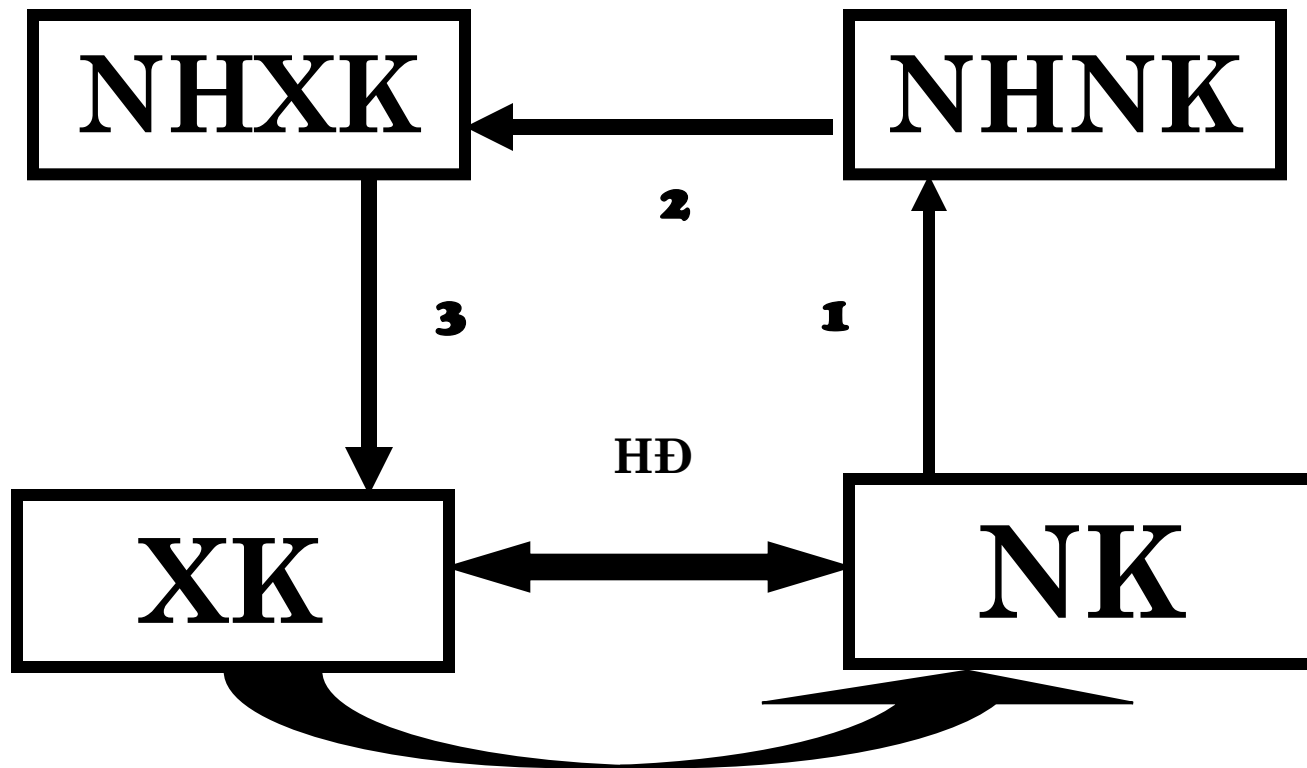


☐ + ĐẶT CỌC ĐẢM BẢO THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG - PERFORMANCE BOND

☐ + CẤP TÍN DỤNG CHO NGƯỜI XUẤT KHẨU - IMPORT CREDIT

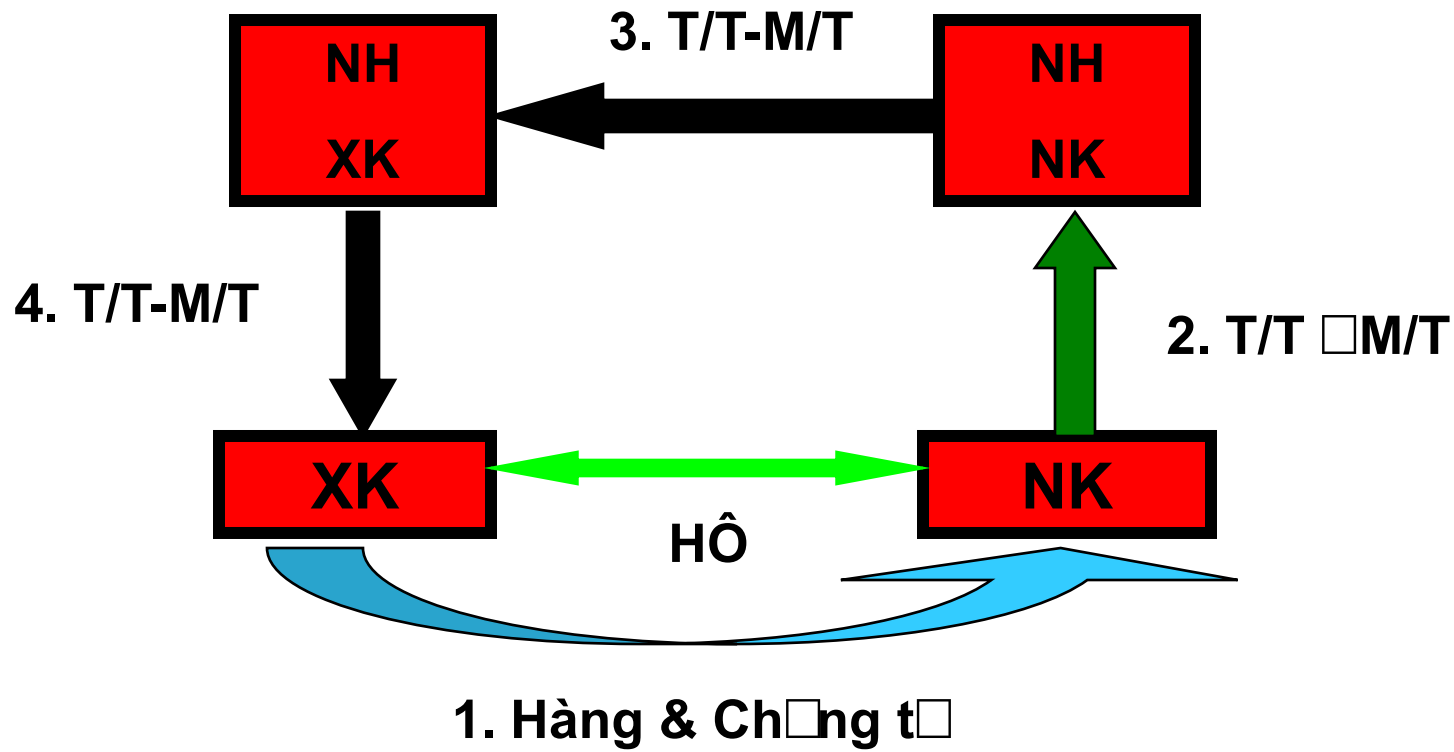
☐ + THANH TOÁN TRƯỚC MỘT PHẦN - PARTIAL ADVANCE PAYMENT

# Quy trình thanh toán



## 4. HÀNG HOÁ

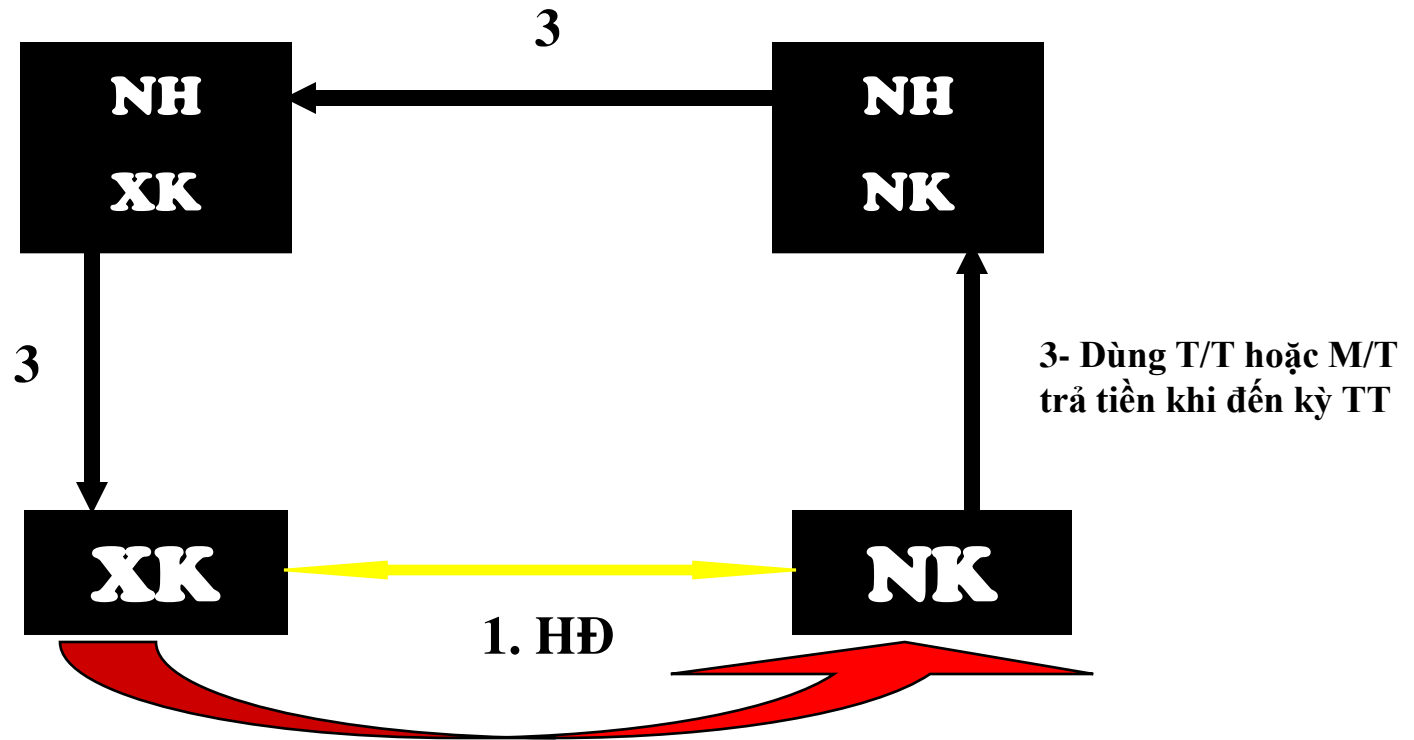
## b- Chuyển tiển sau khi giao hàng



## 7.3.2.3. Phương thức ghi sổ

- *K/N: Người bán sau khi giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ cho người mua sẽ mở sổ hay tài khoản trên đó ghi lại các khoản nợ của người mua theo từng chuyến giao hàng, còn người mua theo định kỳ (tháng, quý, năm) sẽ quyết toán sổ nợ, tài khoản đó.*
- *Ưu nhược:*
- *Vai trò của NH:*
- *Áp dụng:*

## 4.4- Open account



### 2. Hàng & Chứng từ

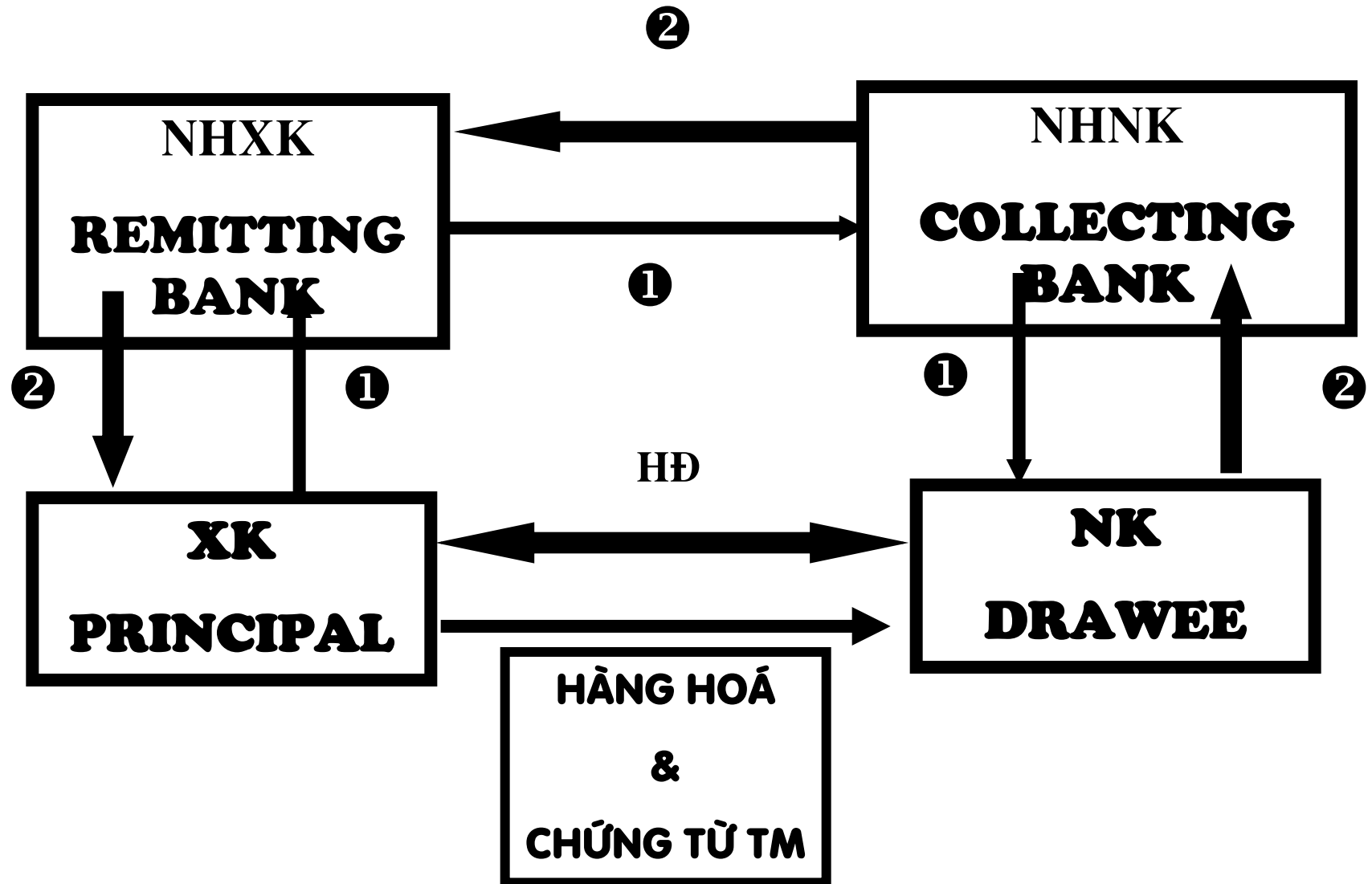
→ Ghi nợ/ Báo nợ trực tiếp tại mỗi lần giao

## 7.3.4. Nh $\square$ thu

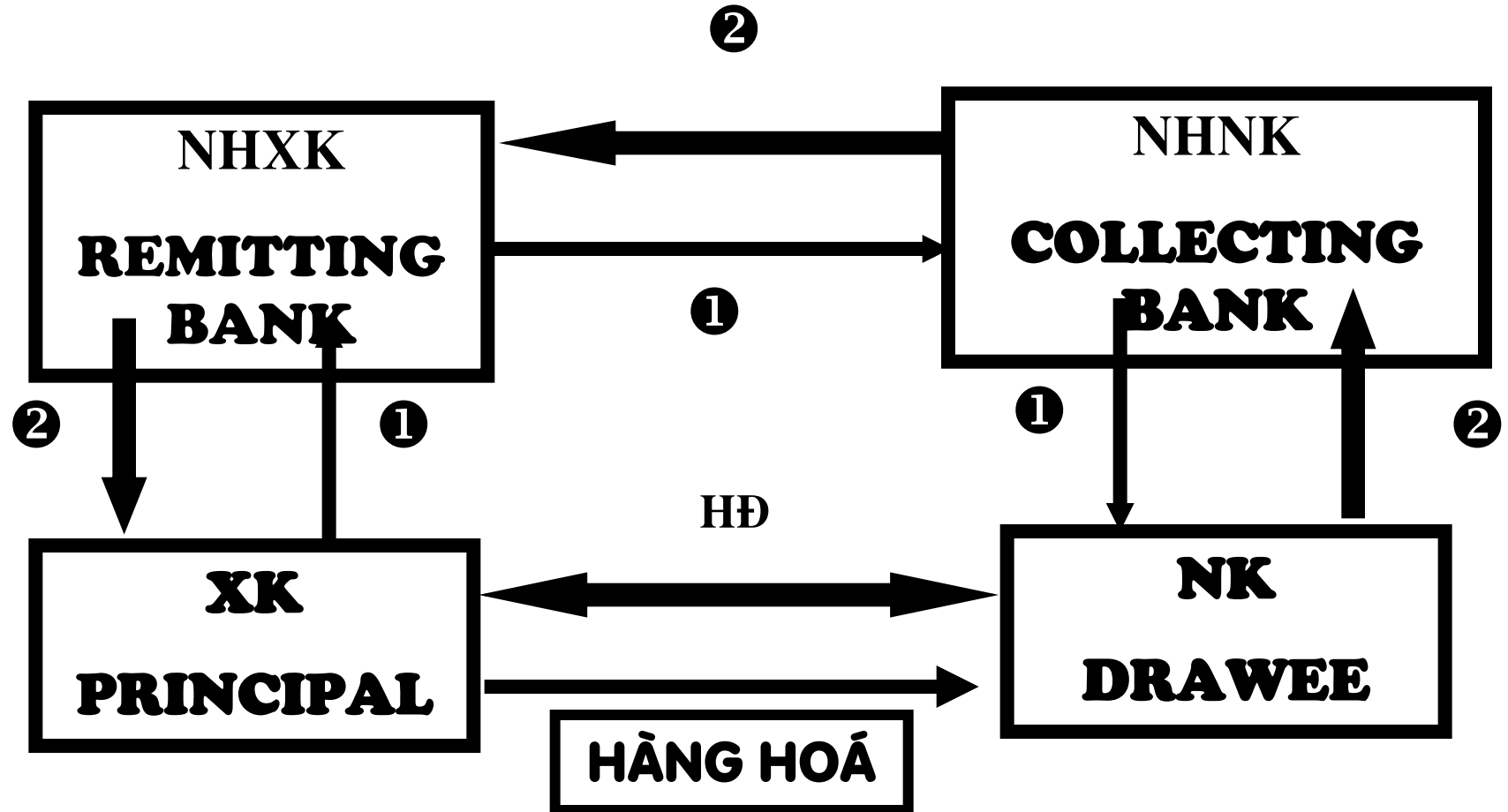
- Định nghĩa:
  - *Nhờ thu*: Các Ngân hàng sẽ tiếp nhận các chứng từ theo đúng các chỉ thị để tiến hành việc thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán hoặc giao các chứng từ theo các điều kiện khác đặt ra.
  - *Hối phiếu*



## 5.3 - Nh $\square$ thu TR $\square$ N



## 5.3 - Nh $\square$ thu k $\square$ m ch $\square$ ng t $\square$ - Documentary Collection



## ⇒ Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection)

- **Bằng chứng thanh toán kèm chứng từ**: Hối phiếu (ký phát đòi tiền người mua) + Chứng từ giao hàng (Hóa đơn, chứng từ vận tải, chứng nhận xuất xứ, chứng nhận chất lượng, số lượng, phiếu đóng gói).
- **Phản chứng từ**
- D/P: Documents against payment - Thanh toán đổi chứng từ
- D/A: Documents against acceptance - Chấp nhận thanh toán đổi chứng từ

# thu

☐ Ví dụ: Payment shall be made by D/P 180 days after the shipment date.

## 7.3.5. Tín dụng chứng từ (L/C)

- Tài liệu tham khảo:

- Giáo trình Thanh toán quốc tế - Trường ĐHNT
- Quy tắc & thực hành thống nhất tín dụng chứng từ - UCP 600; ISBP 681
- Luật Hối phiếu
- Letter of Credit: Sự thỏa thuận mà **ngân hàng** theo yêu cầu của bên mua cam kết sẽ trả tiền cho bên bán hoặc cho bất cứ người nào theo lệnh của bên bán khi bên bán **xuất trình các chứng từ và thực hiện đầy đủ các yêu cầu** được quy định trong tín dụng thư.

# KHÁI NIỆM VÀ GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ

## **Khái niệm theo UCP 600:**

*PTTDCT là một sự thoả thuận, theo đó, một KH yêu cầu một NH phát hành một bức thư (gọi là L/C), trong đó, NHPH cam kết trả tiền hoặc chấp nhận HP cho một bên thứ ba khi người này xuất trình cho NHPH BCT TT phù hợp với những điều kiện và điều khoản quy định trong L/C.*

Theo ngôn ngữ của UCP 600 (Điều 2).

# ĐẶC ĐIỂM CỦA GIAO DỊCH L/C

1. L/C là hợp đồng kinh tế
2. L/C độc lập với hợp đồng cơ sở và hàng hoá.
3. L/C chỉ GD bằng C.từ và TT chỉ căn cứ vào C.từ.
4. L/C yêu cầu tuân thủ chặt chẽ của BCT.

# UCP VÀ DẪN CHIẾU UCP VÀO L/C

- + Sửa đổi lần thứ nhất: 1951
- + Sửa đổi lần thứ nhất: 1951
- + Sửa đổi lần thứ hai: 1962 (UCP 222)
- + Sửa đổi lần thứ ba: 1974 (UCP 290)
- + Sửa đổi lần thứ tư: 1983 (UCP 400)
- + Sửa đổi lần thứ năm: 1993 (UCP 500)
- + Sửa đổi lần thứ sáu: 2007 (UCP 600)



# CÁC BÊN THAM GIA giao dịch L/C

- 1. Người mở L/C (Applicant for L/C):**
- 2. Người thụ hưởng L/C (Beneficiary):**
- 3. Ngân hàng Phát hành (Issuing Bank).**
- 4. Ngân hàng Thông báo (Advising Bank).**
- 5. Ngân hàng Xác nhận (Confirming Bank).**
- 6. Ngân hàng được chỉ định (Nominated Bank).**  
(Confirming, Paying, Accepting, Negotiating, Deferred Payment Undertaking).

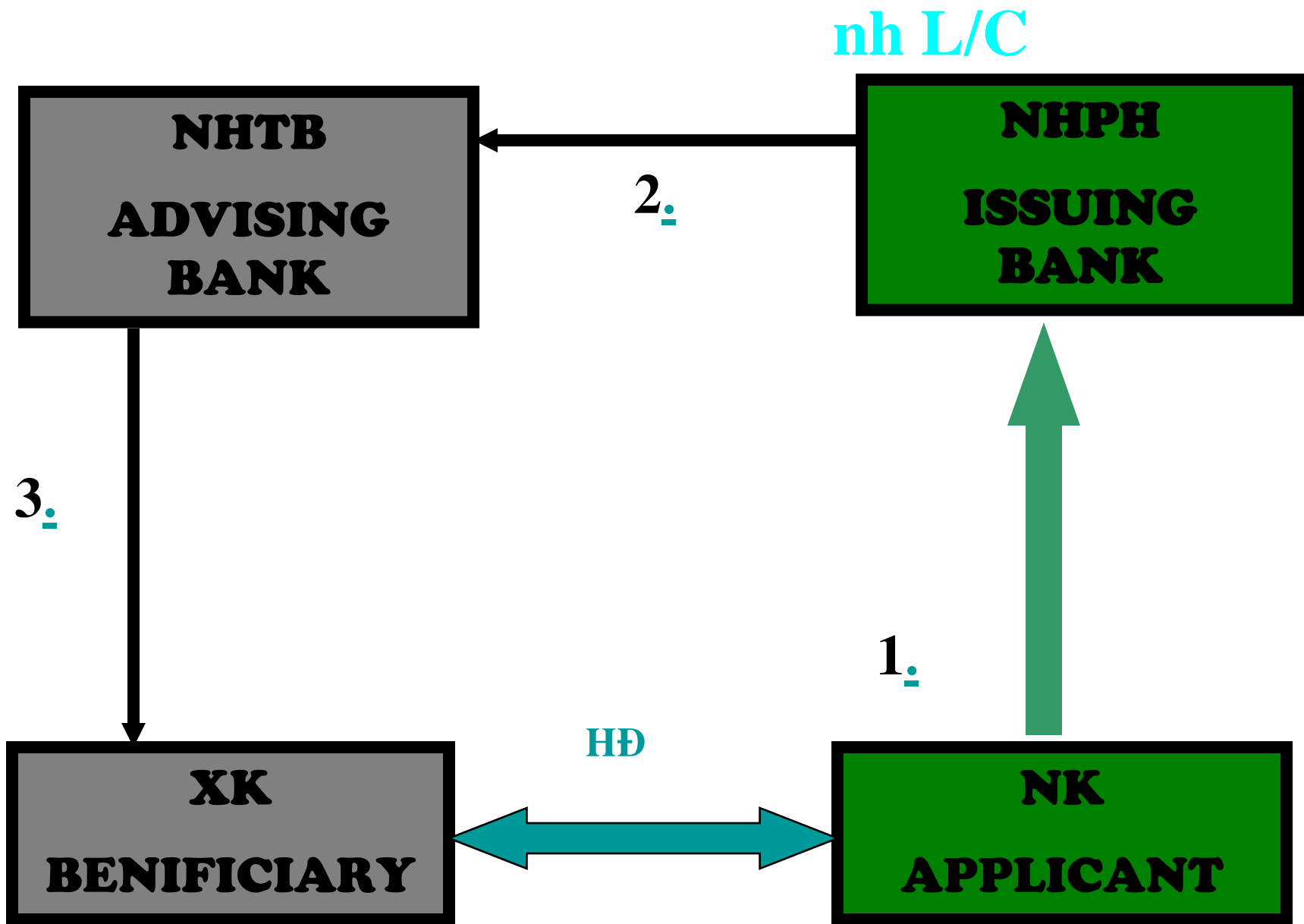
# NHỮNG NỘI DUNG CHỦ YẾU CỦA L/C

## Những nội dung của L/C:

1. Số hiệu L/C (Credit Number):  
a. Tên phát hành L/C:
3. Ngày phát hành L/C (Date of Issue):
4. Ngày ng- ã c ã li ãn quan ãn L/C:
5. Số tiền của L/C.
6. Thời hạn hiệu lực của L/C (tại đâu).

# NHỮNG NỘI DUNG CHỦ YẾU CỦA L/C

7. Thời hạn trả tiền của L/C (Date of Payment):
8. Ngày giao hàng (Shipment Date):
9. Nội dung liên quan đến hàng hóa:
10. Nội dung về vốn tín, giao nhận hàng hóa:
11. Bằng chứng tín mà nhà XK phải xuất trình:
12. Sự cam kết trả tiền của NHPH:



# Phân hành L/c

- **Đi NK**                      **L/C:**  
**L/C:**
  - HĐ
  - UCP600
  - ISBP 681

**Đi XK:**

***2. Khi nhận đc thông báo này, Ngân hàng thông báo sẽ thông báo toàn bộ nội dung về việc mở thư tín dụng đó, và khi nhận đc bản gốc thư tín dụng thì chuyển ngay tới người XK để ng này xem xét.***



# m tra L/C

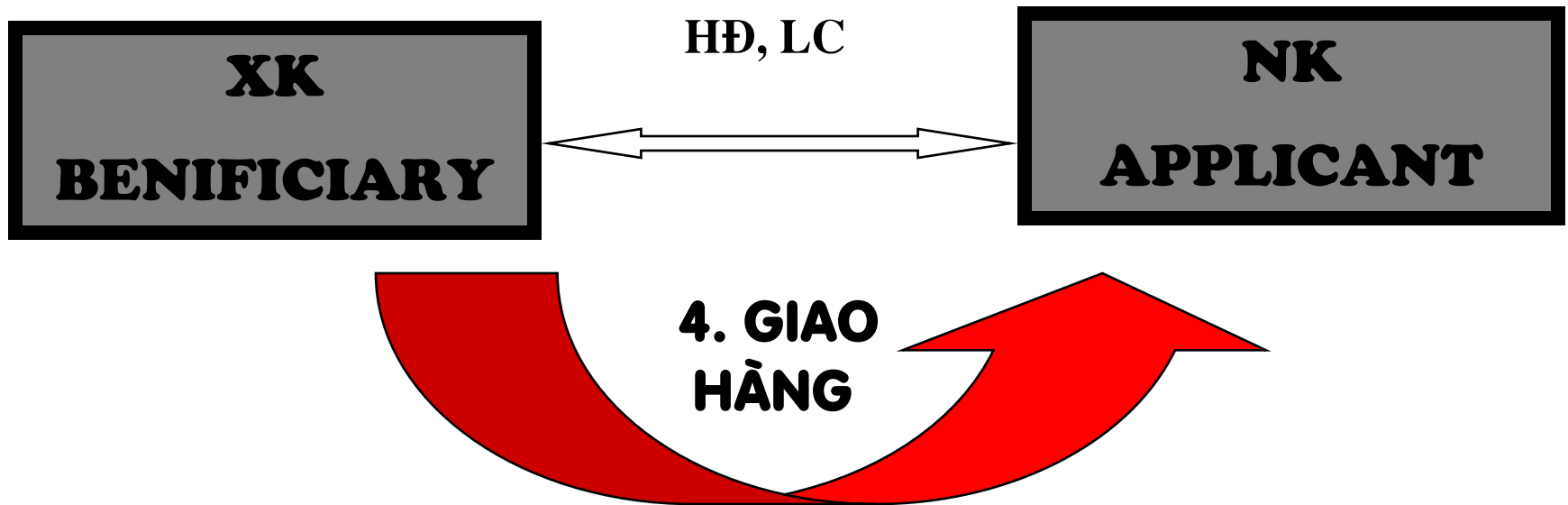
→ *Ng XK nhận thông báo mở L/C, nhận được bản gốc L/C sẽ phải kiểm tra nội dung trong L/C đó xem có phù hợp không, nếu không phù hợp phải yêu cầu ngân hàng mở-phát hành L/C sửa đổi ngay.*

- m tra L/C:
  - i HĐMB
  - UCP600, ISBP 681, eUCP
  - liên quan
  - i dung trên L/C



ng  
nh.  
u???

# CÔNG ÔN 2. Giao hàng, lập bộ chứng từ



Giao hàng xong phải nhanh chóng  
lập bộ chứng từ mà L/C yêu cầu

# CÔNG Ô

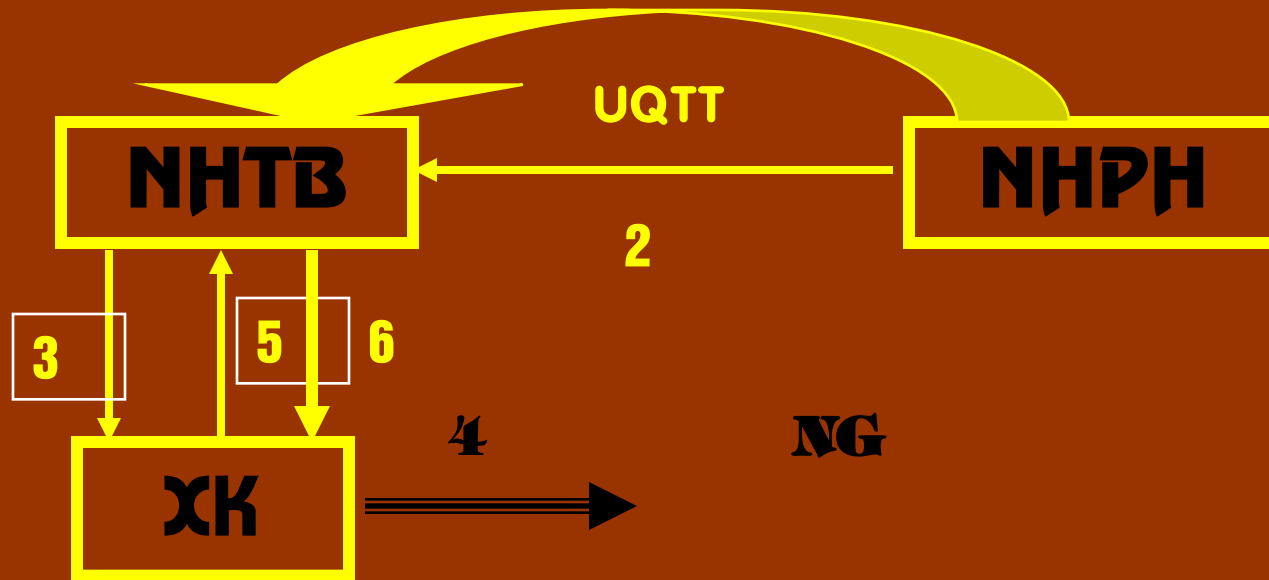
## N

- **n:**
  - **0**  
câu: “Available with advising bank by payment”
  - **3**  
“ Available with the bank ...by payment)
  - **ng**  
“ Available with **any bank/ advising bank** by negotiation”
  - **nh “ Available with issuing bank”**



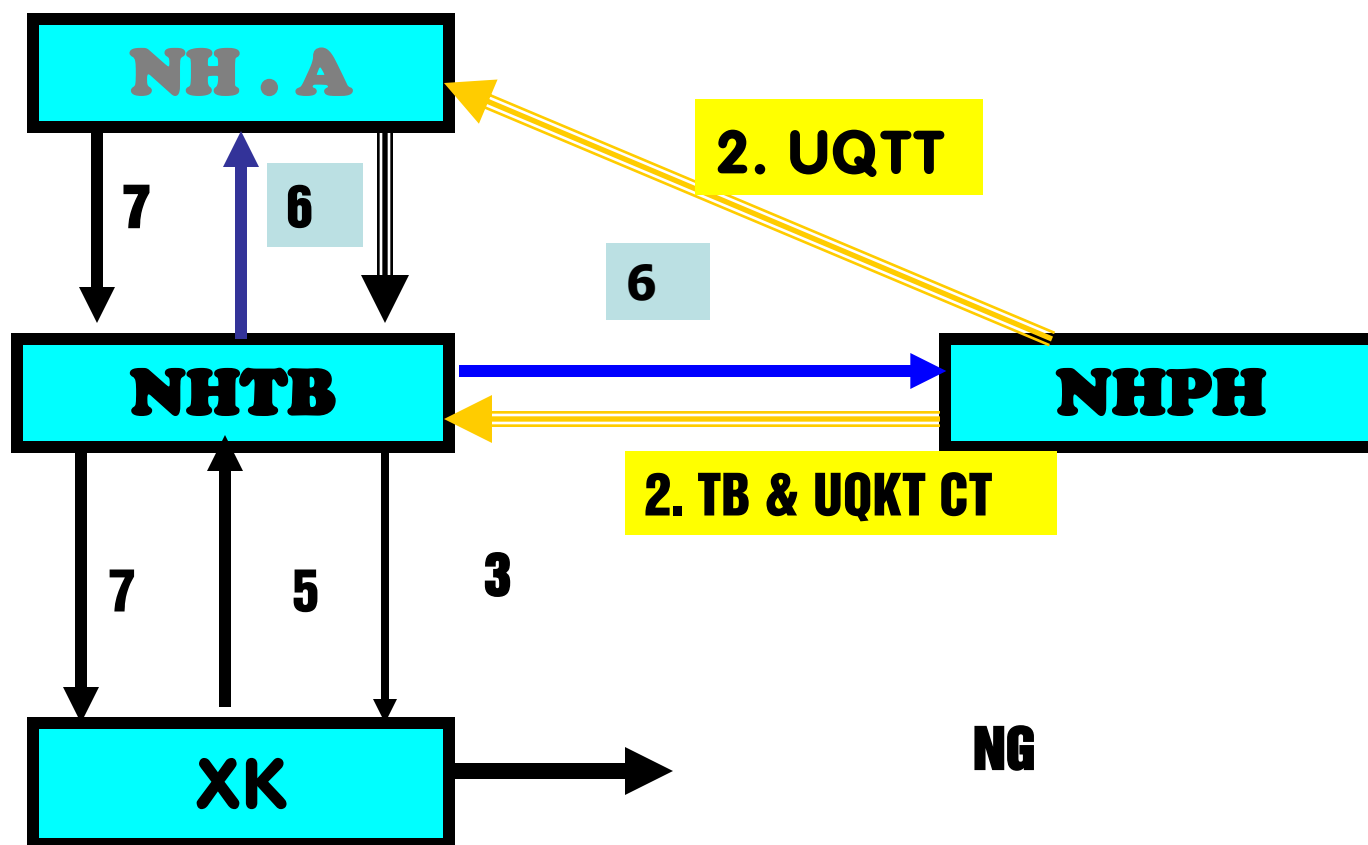
# 1. Đòl tiền ngân hàng thông báo l/c ( available with the advising bank by payment )

( AVAILABLE WITH THE ADVISING BANK BY PAYMENT )

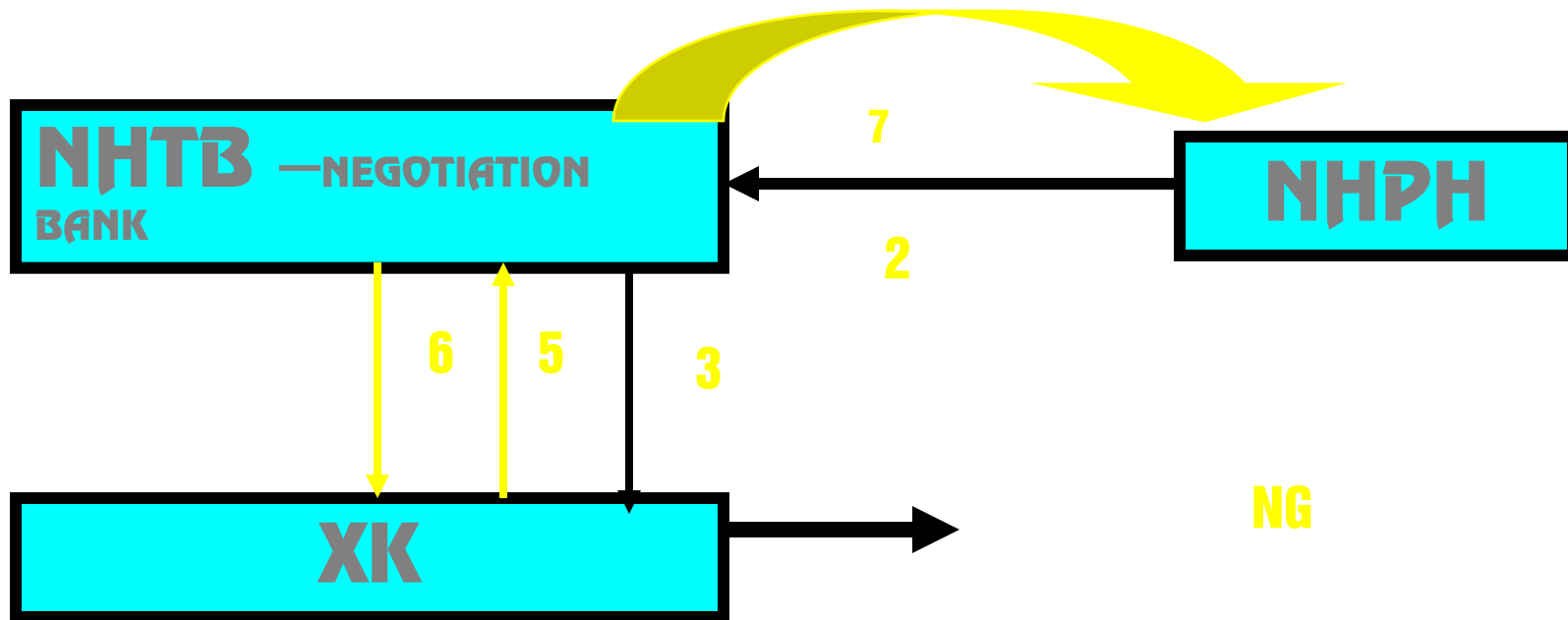


*i NHPH*

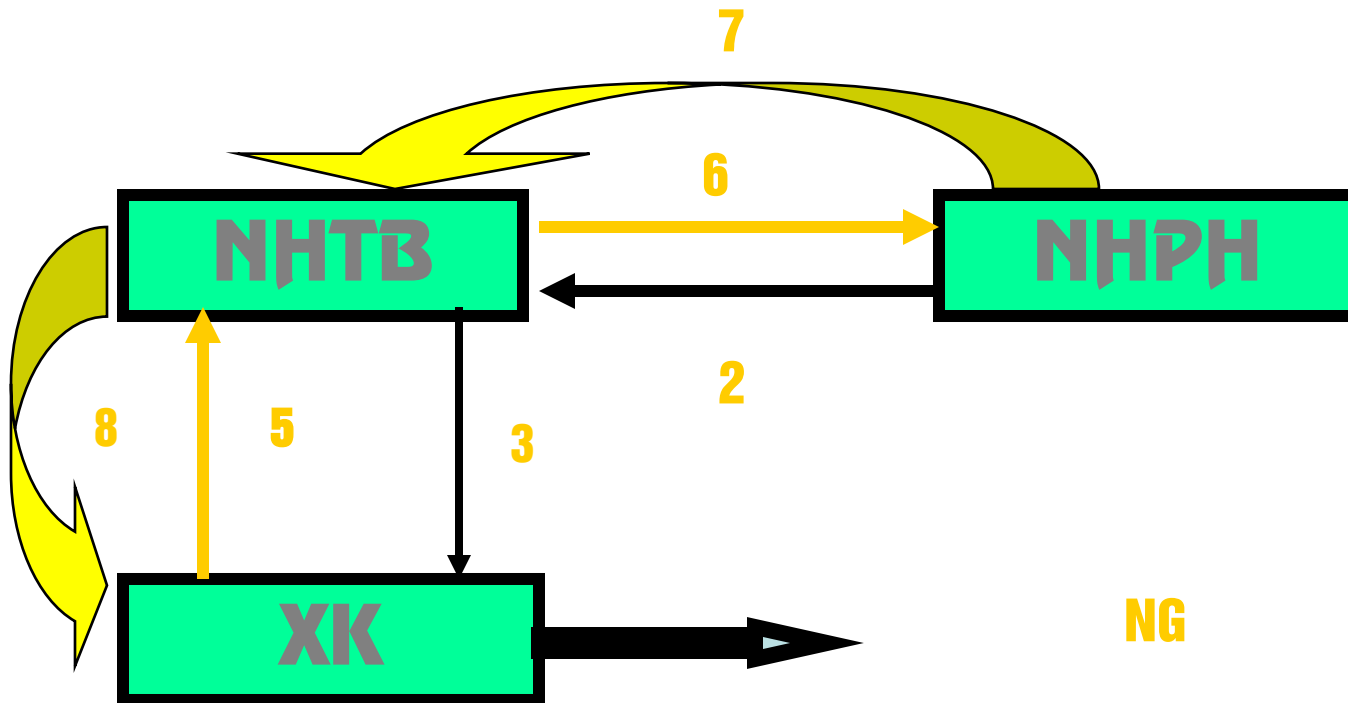
## 2. Điều kiện ngân hàng thanh toán XK



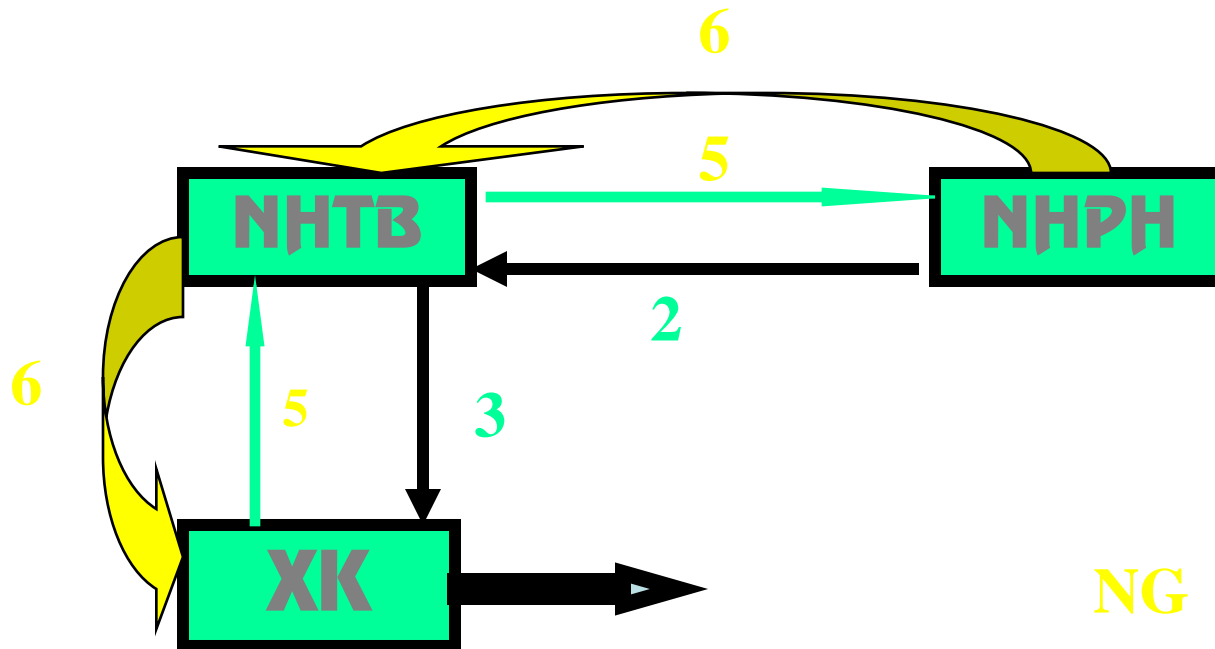
nh tb ( available with any bank by negotiation )



#### 4 : đòi tiền bằng điện nhph ( available with the issuing bank by T.t.r – telegraphic transfer reimbursement claim )



( available with the issuing bank )



# Phân loại:

- ☐ Hủy ngang / không hủy ngang (Revocable/ Irrevocable)  
UCP 600: Tất cả L/C là L/C không hủy ngang.
- ☐ Trả ngay/ trả chậm ( at sight/ deffered):
- ☐ Xác nhận/ không xác nhận (Confirmed/ not confirmed)
- ☐ Dự phòng ( stand-by L/C)
- ☐ Giáp l- ng ( back to back L/C)
- ☐ Tuần hoàn ( revolving L/C)
- ☐ Chuyển nh- ợng ( transferable L/C)
- ☐ Đối ứng ( reciprocal L/C)

# Phân lo

- **Trả chậm / trả ngay**

→ Liên quan tới hối phiếu trả chậm, hối phiếu trả ngay.

- **Không thể hủy ngang- Irrevocable L/C:** Nếu sau khi đã đợc mở và đợc người XK thừa nhận thì NH mở L/C không đợc sửa đổi, bổ sung or hủy bỏ trong thời hạn hiệu lực của nó, trừ khi có sự thỏa thuận khác của các bên tham gia trong thư tín dụng.
- **Thư tín dụng không thể hủy bỏ có xác nhận:** Confirmed irrevocable L/C là loại thư tín dụng không thể hủy bỏ và đợc một ngân hàng khác xác nhận đảm bảo trả tiền theo các yêu cầu của NH mở L/C.=> Có 2 ngân hàng đứng ra cam kết trả tiền cho nhà XK.
- **Thư tín dụng không thể hủy bỏ, miễn truy đòi irrevocable without recourse** L/C là loại L/C mà khi ng XK đã đợc trả tiền thì NH PH không thể đòi tiền lại trong bất kỳ trường hợp nào. Trên tờ hối phiếu, người XK phải ghi câu “without recourse to drawer”- Miễn truy đòi ng ký phát.

# Phân lo□i:

- **Thư tín dụng chuyển nhượng:** Transferable L/C là thư tín dụng không thể hủy bỏ, trong đó quy định rằng người hưởng lợi thứ nhất có thể yêu cầu NHPH chuyển nhượng một phần or toàn bộ số tiền L/C cho một hay nhiều người khác. Chú ý L/C chỉ chuyển nhượng một lần. Ví dụ trong ủy thác XNK.
- **Thư tín dụng tuần hoàn revolving L/C:** Là loại thư tín dụng không thể hủy bỏ sau khi sử dụng xong đã hết hiệu lực thì nó lại tự động có giá trị như cũ và cứ như vậy nó tuaànhoàn cho đến khi tổng giá trị HĐ thực hiện xong. Áp dụng giao hàng nhiều lần, ví dụ lô hàng 12 triệu USD, mỗi tháng giao 1 lần 1 triệu USD.
- **Thư tín dụng giáp lưng:**

Sau khi người nhập khẩu mở cho mình hưởng, người XK dùng chính L/C này thế chấp mở một L/C khác cho người hưởng lợi khác với nội dung gần giống L/C ban đầu, L/C sau gọi là giáp lưng

Chú ý so sánh:

- Kim ngạch
- Thời hạn



# Phân lo<sup>o</sup>:

- **Thư tín dụng đối ứng: Reciprocal L/C**

L/C này chỉ có hiệu lực khi L/C kia- gọi là tín dụng đối ứng với nó đã đc mở ra.

Áp dụng hàng đổi hàng, cũng có thể áp dụng trong gia công nhưng rất phức tạp.

- **Thư tín dụng dự phòng: Stand by L/C**

Ap dụng phổ biến ở Hoa Kỳ.

XK→NK

NHPH→XK

Vậy nếu người XK không có khả năng giao hàng thì ntn?

NH người XK cũng đứng ra mở một L/C theo yêu cầu của ng XK, cam kết với nhà NK rằng sẽ thanh toán cho anh ta nếu như người XK không hoàn thành nghĩa vụ như trong L/C đề ra

# LỢI ÍCH VÀ RỦI RO ĐỐI VỚI CÁC BÊN

## 1. Đối với nhà NK:

### a/ Lợi ích:

1. Được NHPH kiểm tra BCT.
2. Nhận được bộ chứng từ như L/C quy định.
3. Chỉ bị ghi nợ khi nào?
4. Không phải ứng trước tiền.
5. Được NH tài trợ.
6. Vì được bảo đảm TT, nên có thể thương lượng về giá.

# LỢI ÍCH VÀ RỦI RO ĐỐI VỚI CÁC BÊN

## b/ Rủi ro:

1. TT L/C chỉ căn cứ vào CT mà không căn cứ vào HH.
2. NH chỉ kiểm tra tính chân thật "bề ngoài" của CT mà không chịu trách nhiệm về tính chất "bên trong" CT.
3. Sửa đổi HĐTM phải tiến hành sửa đổi L/C?
4. Nếu BCT đến trước HH

# LỢI ÍCH VÀ RỦI RO ĐỐI VỚI CÁC BÊN

## **Đối với người xuất khẩu:**

### a/ Lợi ích:

1. Chỉ cần xuất trình BCT hoàn hảo cho NHPH là được TT, không phụ thuộc vào nhà NK.
  2. Việc TT do NHPH bảo đảm thay cho nhà NK.
  3. Có thể bán hàng bằng L/C trả chậm (an tâm).
- được NHTB/ NHTT tài trợ.

# LỢI ÍCH VÀ RỦI RO ĐỐI VỚI CÁC BÊN

## b/ Rủi ro:

1. Thay đổi HĐTM → sửa L/C.
2. Lập BCT hoàn hảo?
3. NHPH mất khả năng TT?

# ng L/C

- n
- n
- n
- n
- n
- n

**n**

- **nh (financial documents)**

→ **Bill of exchange**

- **i (Commercial documents- Shipping documents)**

→ - **Invoice; Packing list;**

- **Certificates:** Certificate of quality; Certificate of weigh and quantity; Certificate of Origin; Certificate of Quarantine;

ng)

-

**m:**

+ Bill of lading, Non- negotiable Sea Way Bill; Air Way Bill; Rail Way Bill, Road Way Bill, Post Receipt

+ Insurance Policy/ Certificate of Insurance/ Declaration under an Open Cover

n

- c:
    - Copy of FAX advising applicant particulars of shipment
    - DHL courier receipt showing that 1/3 original B/L plus one set of non-negotiable shipping documents have been sent to the applicant
- ...v/v



# Cách quy định:

- Ví dụ: Điều khoản thanh toán của Hợp đồng mua bán theo điều kiện cơ sở giao hàng CIF cảng Hải phòng.

*Việc thanh toán được thực hiện bằng thư tín dụng không huỷ ngang trả tiền ngay bằng đồng đô la Mỹ*

*t Nam. Thư tín dụng sẽ được mở 45 ngày trước ngày giao hàng.*

*Việt nam 100% trị giá Hợp đồng ngay khi xuất trình bộ chứng từ sau:*

*- Hối phiếu ký phát đòi tiền ngân hàng phát hành*

*-*

*, theo lệnh của Ngân hàng mở thư tín dụng.*

# (tiếp)

- - 03 bản gốc hoá đơn thương mại đã ký
- - 03 bản gốc Danh mục đóng gói và đóng gói chi tiết.
- - *p.*
- - *do Phòng thương mại và Công nghiệp Hàn quốc cấp.*
- - *c ký hậu để trống, bảo hiểm theo điều kiện “Mọi rủi ro” cho 110% trị giá hoá đơn.*
- - *Thông báo giao hàng trong đó chỉ rõ số HĐ, số lượng, trọng lượng, số Hoá đơn, tên người chuyên chở, cảng bốc hàng và cảng dỡ hàng, vận đơn, ngày giao hàng, ETD, ETA.*
- - *ng từ không chuyển nhượng được đã được gửi cho người mua bằng DHL trong vòng 03 ngày kể từ ngày vận đơn kèm theo giấy biên nhận DHL.*

P

*u*

*p*

*500,000 USD.*

*ng:*

a. T/T

b. D/P

## 8. Điều khoản bảo hành WARRANTY



# WARRANTY

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

# WARRANTY

## 8.1 Phạm vi bảo hành

## 8.2 Thời hạn bảo hành

## 8.3 Trách nhiệm của người bán trong thời hạn bảo hành và nghĩa vụ của người mua :

→ Trong thời gian bảo hành theo quy định trong Hợp đồng :  
Người bán có trách nhiệm khắc phục những khuyết tật của hàng hoá do lỗi của mình, của nhà sản xuất, như:

- Sửa chữa
- Thay thế
- Thanh toán cho người mua các chi phí liên quan tới việc khắc phục khuyết tật mà đáng lẽ người bán phải làm.

# Trách nhiệm

- Người mua phải có nghĩa vụ vận hành, sử dụng hàng hoá đúng hướng dẫn và khi phát hiện có khuyết tật của hàng hoá phải giữ nguyên trạng và nhanh chóng mời đại diện của bên bán để xác nhận và yêu cầu bảo hành.
- Những trường hợp không được bảo hành:
  - Các bộ phận dễ hao mòn
  - Hao mòn tự nhiên của hàng hoá
  - Do lỗi của bên mua.

# Ví dụ:

## Điều 8: Bảo hành sản phẩm

- 8.1 Bên bán cam kết bảo hành sản phẩm trong vòng 20.000 km đầu tiên hoặc 12 tháng kể từ ngày giao hàng (tùy theo điều kiện nào đến trước). Bên bán chỉ bảo hành những lỗi do Nhà sản xuất Hyundai Motor gây nên.
- 8.2 Bên bán cam kết cung cấp cho Bên mua phụ tùng bảo hành, bảo dưỡng và thay thế, thậm chí với thời gian 3 năm kể từ khi Hyundai Motor ngừng sản xuất những loại xe trên.



# CLAIM



# CLAIM

## 9.1 Khái niệm:

*Khiếu nại là việc một bên trong giao dịch yêu cầu bên kia phải giải quyết những tổn thất hoặc thiệt hại mà bên kia gây ra hoặc đã vi phạm cam kết quy định trong Hợp đồng.*

# CLAIM

- Trong buôn bán quốc tế thường xảy ra các khiếu nại về :

Số lượng,

Chất lượng,

Thời hạn giao hàng,

Thời hạn thanh toán,

Sai sót về chứng từ,

...

i

• i

• i

• c bên

• i

## Lợi ích:

- - Hai bên tự dàn xếp giải quyết sẽ tiết kiệm được các chi phí ( thủ tục hành chính, thời gian,
- - Giữ kín được những sự cố xảy ra trong hoạt động thương mại và bảo vệ uy tín kinh doanh trên thương trường
- - **Đây là bước đầu là cơ sở cho việc tiến hành giải quyết tranh chấp ở mức cao hơn như trọng tài, tòa án.**

*Thường khi đưa ra giải quyết ở trọng tài, trọng tài trước tiên sẽ hỏi các bên đã tiến hành các thủ tục khiếu nại và giải quyết bằng thương lượng, hoà giải chưa ( nếu quy trình này có quy định trong HĐ). Nếu chưa thì trọng tài sẽ không xem xét. Tuy nhiên các bên cần chú ý đến thời hạn khiếu nại theo Luật định.*

**i**

→

**i mua.**

-

n).

-

i?

-

m theo?

-

i?

-

o?

## 9.3 Thời hạn khiếu nại

### *Quy định căn cứ vào*

- Tính chất hàng hoá
- Quan hệ giữa các bên trong giao dịch, thoả thuận của các bên trong hợp đồng.
- n
- Luật dẫn chiếu quy định

- **Luật TM 2005 Đ318**

Trừ trường hợp quy định tại điểm đ khoản 1 Điều 237 của Luật này, thời hạn khiếu nại do các bên thỏa thuận, nếu các bên không có thỏa thuận thì thời hạn khiếu nại được quy định như sau:

- 1. **Ba tháng**, kể từ ngày giao hàng đối với **khiếu nại về số lượng** hàng hoá;
- 2. **Sáu tháng**, kể từ ngày giao hàng đối với **khiếu nại về chất lượng** hàng hoá; trong trường hợp hàng hoá có bảo hành thì thời hạn khiếu nại là **ba tháng**, kể từ ngày hết thời hạn bảo hành;
- 3. **Chín tháng**, kể từ ngày bên vi phạm phải hoàn thành nghĩa vụ theo hợp đồng hoặc trong trường hợp có bảo hành thì kể từ ngày hết thời hạn bảo hành đối với khiếu nại về các vi phạm khác.



## Điều 319. *Thời hiệu khởi kiện*

Thời hiệu khởi kiện áp dụng đối với các tranh chấp thương mại là **hai năm**, kể từ thời điểm quyền và lợi ích hợp pháp bị xâm phạm, trừ trường hợp quy định tại điểm e khoản 1 Điều 237 của Luật này.

u 237 ???

## 9.4 Quyển hình và nghĩa vụ của các bên

*a. Bên bị khiếu nại (thường là bên bán, người bảo hiểm, người chuyên chở)*

- Nghiên cứu đơn khiếu nại trong thời gian quy định và khẩn trương trả lời bên khiếu nại
- Xác nhận lại khiếu nại: kiểm tra thực tế hàng hoá, thời hạn khiếu nại.
- Phối hợp với bên khiếu nại để giải quyết khiếu nại hợp tình hợp lý.

## **b. Bên khiếu nại (thường là bên Mua):**

- *Giữ nguyên trạng hàng hoá, bảo quản cẩn thận*
- *Lập các chứng từ cần thiết để chứng minh sự vi phạm, sự tổn thất (theo luật định, theo tập quán, theo thoả thuận,...)*
- *Đi kiện hoặc khởi kiện người bán và lập, gửi hồ sơ khiếu nại trong thời hạn khiếu nại*
- *Hợp tác với bên bán để giải quyết*

i

t

n

a

i

ng

n

•

•

•

•

•

•

•

...

# Hồ sơ khiếu nại

- Thư khiếu nại
- *Yêu cầu bồi thường* có liên quan.
- *a công ty bảo hiểm*
- Yêu cầu của bên khiếu nại về việc giải quyết khiếu nại ( tùy thuộc vào mức độ thực tế vi phạm)
  - Giao hàng bổ sung thiếu hụt
  - Hoàn tiền
  - Sửa chữa, thay thế với chi phí bên bán
  - Giảm giá.
  - Bồi thường những lợi ích mà đáng lẽ bên khiếu nại được hưởng nếu không có sự vi phạm
  - ...
- Hồ sơ lô hàng: Hợp đồng, B/L, chứng nhận số lượng, chất lượng, COR, ROROC, COS,.. ( Xem phần chứng từ trong XNK- Charter 4)

# Ví dụ quy định trong HĐ:

## ***Điều 9: Khiếu nại hàng hoá***

*Trường hợp khi nhận hàng phát hiện lỗi do Bên bán, cách xử lý cụ thể như sau:*

*Nếu thiếu chi tiết, bộ phận so với Hợp đồng: Bên mua thông kê chi tiết thiếu ứng với số khung và số máy của Bộ khung gầm cụ thể và ký xác nhận.*

*Nếu hư hỏng, gây vỡ: Mời Vinacontrol lập Biên bản tình trạng và xác định nguyên nhân.*

*Trong vòng 7 ngày, Bên mua phải gửi cho Bên bán các Biên bản nói trên. Bên bán có trách nhiệm đền bù tổn thất và gửi cho Bên mua những chi tiết thiếu hoặc hư hỏng do lỗi của mình chậm nhất là 15 ngày kể từ khi nhận được thông báo của Bên mua và có biện pháp khắc phục ngay những thiếu sót trong những lô hàng tiếp theo.*

# 10. Ôiửu khoỦh b□t khỦkh□ng

**FORCE MAJEURE / ACT OF GOD**

# Force majeure / Act of God

- **10.1 Khái niệm BKK**

*Bất khả kháng (BKK) là những hiện tượng, sự kiện có **tính chất khách quan**, không thể lường trước được nằm ngoài tầm kiểm soát của con người, không thể khắc phục được, xảy ra sau khi ký kết Hợp đồng và cản trở việc thực hiện các nghĩa vụ của Hợp đồng.*

*ch quan*

*c*

*n HĐ*



## 10.2 Quyển và nghĩa vụ các bên

### Quyền

- Bên gặp BKK được miễn thi hành nghĩa vụ trong khoảng thời gian xảy ra BKK + thời gian cần thiết để khắc phục hậu quả.
- Trường hợp BKK kéo dài quá thời gian quy định thì một bên (bên bị ảnh hưởng tới quyền lợi) có quyền xin hủy Hợp đồng mà không phải bồi thường.
- Luật TM 2005 - Đ296:

### Nghĩa vụ

- Bên gặp BKK phải thông báo ngay cho bên kia biết về BKK bằng văn bản.
- Xác báo trong vòng 7 ngày, kèm theo giấy chứng nhận BKK của cơ quan chức năng.

# → Luật TM 2005 - Ô296:

*1. Trong trường hợp bất khả kháng các bên có thể thỏa thuận kéo dài thời hạn thực hiện nghĩa vụ Hợp đồng ; nếu các bên không có thỏa thuận hay không thỏa thuận được thì thời hạn thực hiện nghĩa vụ Hợp đồng được tính thêm một thời gian bằng thời gian xảy ra trường hợp BKK cộng thêm thời gian hợp lý để khắc phục hậu quả nhưng không được kéo dài qua các thời hạn sau đây:*

*5 tháng đối với hàng hóa, dịch vụ mà thời hạn giao hàng, cung ứng dịch vụ được thỏa thuận không quá 12 tháng kể từ khi giao kết Hợp đồng.*

*8 tháng đối với hàng hóa, dịch vụ mà thời hạn giao hàng, cung ứng dịch vụ được thỏa thuận trên 12 tháng kể từ khi giao kết Hợp đồng.*

*2. Trường hợp kéo dài quá các thời hạn quy định tại khoản 1, các bên có quyền từ chối thực hiện hợp đồng và không bên nào có quyền yêu cầu bên kia bồi thường.*

# 10.3 Cách quy định trong Hợp đồng

- Quy định khái niệm và các tiêu chí để khẳng định một sự kiện là BKK
- Liệt kê đầy đủ các sự kiện được coi là BKK, thủ tục tiến hành khi xảy ra BKK và nhiệm vụ của các bên.
- Dẫn chiếu văn bản của ICC ấn phẩm số 421 về điều kiện BKK và quy định ấn phẩm này là một phần đính kèm của Hợp đồng.
- Quy định kết hợp



- **Cách 1: Bất khả kháng**

Hai bên không chịu trách nhiệm về việc không thực hiện nghĩa vụ Hợp đồng trong trường hợp Bất khả kháng. Ngay khi xuất hiện Bất khả kháng là các sự kiện nằm ngoài tầm kiểm soát của các bên, sự việc không lường trước và không nhìn thấy được bao gồm nhưng không hạn chế: Chiến tranh, nội chiến, bạo loạn, đình công, thiên tai, bão lũ, động đất, sóng thần, nổ cháy, nhà xưởng hỏng hóc, sự can thiệp của Chính phủ,.. bên bị ảnh hưởng sẽ gửi thông báo bằng Fax cho bên kia. Bằng chứng Bất khả kháng sẽ được Cơ quan có thẩm quyền phát hành và được gửi cho bên kia trong vòng 7 ngày. Quá thời gian trên, Bất khả kháng không được xem xét.

# Cách 2:

*Trường hợp BKK sẽ áp dụng theo văn bản 421 của ICC. Văn bản được coi là phần đính kèm theo Hợp đồng.*

# CASE

- ng

# 11. Ôiửu khoỦ tr□ng tài

## **ARBITRATION**



# 11. Ôiửu khoỦn tr□ng tà



## 11.1 Khái niệm

- *Trọng tài: Là cơ quan trung gian được các bên đương sự giao tranh chấp cho để xét xử.*
- *Trọng tài thương mại: Là trọng tài giải quyết các tranh chấp về thương mại*
- **Trọng tài thương mại quốc tế:**

i quốc tế. Hoạt động của Trọng tài thương mại quốc tế dựa trên những cơ sở pháp lý nhất định.



# Thẩm quyền xét xử của trọng tài

## n đương nhiên

- Trọng tài thương mại chỉ có thẩm quyền xét xử khi các bên đương sự giao tranh chấp đó cho trọng tài:
  - *Khi ký kết HĐ các bên có thỏa thuận về đk trọng tài.*
  - *Trong quá trình thực hiện HĐ các bên có thể ký VB thỏa thuận giao tranh chấp cho trọng tài xét xử.*
  - *Nếu trong luật quốc gia hoặc điều ước quốc tế hữu quan có quy định giao tranh chấp đó cho một trọng tài thương mại xét xử.*

## 11.2. Ôđc □iơm

- + Thẩm quyền giải quyết tranh chấp của trọng tài dựa trên sự thoả thuận của các bên ( gọi là thoả thuận trọng tài).
- + Phán quyết của trọng tài có giá trị chung thẩm đối với các bên
- + Trọng tài thương mại quốc tế là một chế định bị giới hạn:

## 11.2. Ôđc □iơm:

- **+ Thoả thuận có giá trị pháp lý đặc biệt:**
  - (i) Biểu hiện ý chí của các bên đồng ý giao tranh chấp cho trọng tài giải quyết
  - (ii) Là cơ sở pháp lý quy định thẩm quyền của của Trọng tài
  - (iii) Cơ sở tạo cho trọng tài có những quyền hạn nhất định trong việc giải quyết tranh chấp giữa các bên theo quy định tại luật điều chỉnh hoạt động trọng tài theo quy tắc tổ tụng trọng tài.
  - (iv) Là cơ sở pháp lý duy nhất tạo nên quyền tài phán của Trọng tài
  - (vi) Cơ sở pháp lý để Toà án khước từ thẩm quyền xét xử của mình.

## Ưu điểm:

- - Tính chung thẩm và hiệu lực của quyết định trọng tài với việc giải quyết tranh chấp trong kinh doanh quốc tế.
- - Tính bí mật
- - Tính liên tục
- - Tính linh hoạt
- - Tiết kiệm thời gian, chi phí so với tòa án
- - Duy trì được quan hệ đối tác
- - Trọng tài cho phép các bên sử dụng kinh nghiệm của các chuyên gia.

# NOTE

- Pháp lệnh trọng tài thương mại VN 2003
  - Công ước New York 1958 về việc công nhận và thi hành phán quyết trọng tài. **Điều 4:** “Mỗi nước tham gia ký kết công ước phải công nhận phán quyết của trọng tài thuộc nước ký kết kia là bắt buộc và phải cho thi hành phán quyết ấy phù hợp với luật tố tụng dân sự ...”.
- VN đã gia nhập công ước này vào 28/07/1995
- Việt Nam có VIAC: Trung tâm trọng tài quốc tế VN

## 11.3. Phân loại:

- *Trọng tài quy chế* - Trọng tài thường trực :  
Institutional Arbitration
- *Trọng tài vụ việc* - Trọng tài đặc biệt:  
Ad hoc Arbitration

# Ad hoc Arbitration

- Nếu là ad hoc thì các bên thỏa thuận rõ các nội dung liên quan tới việc thành lập và cách thức hoạt động, bao gồm các nội dung sau:
  - Số lượng trọng tài viên và cách thức chỉ định trọng tài viên.
  - Tiến trình trọng tài, quy trình thủ tục liên quan
  - Địa điểm
  - Ngôn ngữ
  - Luật áp dụng
  - Phí
  - ...

# Quy trình xét xử bằng trọng tài

- Tự hòa giải, giải quyết bằng thương lượng.
- Thỏa hiệp trọng tài
- Thành lập Hội đồng trọng tài
- Hòa giải
- Lựa chọn nguồn Luật xét xử
- Các bên đưa ra bằng chứng và biện luận trước HĐTT
- Tiến hành xét xử
- Phán quyết của Trọng tài
- Các bên chấp hành phán quyết



# 11.4 Ôiửu khoỦh tr□ng tài

## a. Điều khoản trọng tài

- - Điều khoản trọng tài: là điều khoản quy định về việc giải quyết tranh chấp phát sinh giữa các bên có liên quan sẽ được giải quyết bằng phương thức trọng tài.
- - Thoả thuận trọng tài là sự thoả thuận thống nhất giữa các bên về việc giao tranh chấp phát sinh cho một loại trọng tài cụ thể giải quyết. Pháp lệnh *Trọng tài thương mại Việt Nam năm 2003* quy định “ *Thoả thuận trọng tài phải được lập bằng văn bản. Thoả thuận trọng tài thông qua thư, điện báo, telex, fax, thư điện tử hoặc hình thức văn bản khác thể hiện rõ ý chí của các bên giải quyết vụ tranh chấp bằng trọng tài được coi là thoả thuận trọng tài bằng văn bản* “

# Điều khoản trọng tài

- Hình thức của điều khoản trọng tài : Điều khoản trọng tài có thể được ký bằng văn bản dưới hình thức là một điều khoản trong một hợp đồng bằng văn bản ( Arbitration Clause) hoặc là một văn bản thoả thuận riêng ( prre- dispute Agreement) – gọi là điều khoản bổ sung về thoả thuận trọng tài.

## b. Cách quy định

- **Cách 1:**

*Mọi tranh chấp xảy ra phát sinh có liên quan tới Hợp đồng này ưu tiên giải quyết bằng hòa giải, thương lượng. Nếu không đạt được thì sẽ đưa ra xét xử tại trọng tài. Trọng tài được lựa chọn là Trung*

*m. Chi phí trọng tài sẽ do bên thua kiện chịu.*

## Cách 2:

- *Mọi tranh chấp xảy ra phát sinh có liên quan tới Hợp đồng này ưu tiên giải quyết bằng hòa giải, thương lượng. Nếu không đạt được thì sẽ đưa ra xét xử tại Trung tâm trọng tài quốc tế Việt nam bên cạnh Phòng Thương mại và công nghiệp Việt nam theo những thủ tục, quy chế trọng tài này. Phán quyết của trọng tài có giá trị ràng buộc hai bên. Chi phí trọng tài sẽ do bên thua kiện chịu.*

# Điều khoản trọng tài mẫu

- **Của UNCITRAL (Cho các trọng tài vụ việc):**

*“Bất kỳ tranh chấp hoặc khiếu nại nào phát sinh từ hoặc liên quan tới hợp đồng này sẽ được giải quyết bằng trọng tài theo quy tắc tổ tụng trọng tài hiện hành của UNCITRAL”*

- **Điều khoản mẫu của VIAC:**

*“Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan tới hợp đồng này sẽ được giải quyết tại Trung Tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam bên cạnh phòng Thương mại và Công Nghiệp Việt Nam theo quy tắc tổ tụng trọng tài của trung tâm này”*

# CASE

i

---

C

# INSURANCE

**nh:**

1. m
2. o
- 3.
4. o
5. o





- **Insurance:**

*“Covered by the seller, covering “ All risks ” for 110% of Invoice value. Insurance certificate Company showing claim payable at Hochiminh city, Vietnam by the BaoViet Vietnam Insurance Company, Hochiminh City Branch”*

T

# PENALTY

→

**nh:**

-

ng

-

i gây ra

# PENALTY

**t do:**

- ng
- p
- n
- y HÐ
- ...

- *“In case delay shipment happens, the maximum allowance is 15 days from L/C opening date, the penalty for delay interest will be based on annual rate 15 percent of the total contract amount.”*
- *“In case of inadequate cargo as stipulation in contract, this cargo must be re-export returning to the seller.”*
- *“If the seller has implemented the articles of the contract exactly, the buyer does not pay to the seller through TTR 15 days after shipment date, the buyer has to compensate for the seller 3% of the total contract value”*
- *“If the buyer or the seller wanted to cancel the contract, 5% of total contract value would be charged as penalty to that party”*

# Các điều khoản khác

## □ Điều khoản vận tải

- Quy định tiêu chuẩn tàu chở hàng: tuổi tàu, khả năng đi biển, giấy đăng kiểm, quốc tịch và treo cờ.
- Quy định về mức bốc dỡ, thời gian bốc dỡ, mốc tính thời điểm bắt đầu thời gian bốc dỡ, thưởng phạt bốc dỡ.... (Sgk)

# Các điểm khác

- Điều khoản về ngôn ngữ sử dụng và / hoặc ngôn ngữ ưu tiên
- Điều khoản Luật điều chỉnh: Governed Law
- Điều khoản hiệu lực Hợp đồng
- Điều khoản chung:
  - Quy định những trao đổi trước khi ký hiệu và hiệu
  - Nguyên tắc bổ sung, sửa đổi : Bất cứ sửa đổi hay bổ sung của hợp đồng phải làm bằng văn bản và được các bên xác nhận

...

# MỞ RỘNG VỀ HỢP ĐỒNG XNK

- SV tham khảo thêm:
  - Các quy định liên quan tới hợp đồng trong Luật Thương mại VN 2005, Công ước Viên 1980, PICC
  - Tranh chấp trong hợp đồng XNK, Án lệ trọng tài và kinh nghiệm- Cố PGS,.TS Hoàng Ngọc Thiết.
  - 50 phán quyết trọng tài chọn lọc ( Phòng thương mại công nghiệp)
  - Giáo trình Pháp Luật trong HĐ KTĐN- GS,TS Nguyễn Thị Mơ.

# REVIEW

## CHAPTER 2





**CONTRACT No ...**

**Place, Date ...**

**Between:**

Name: ...

Address: ...

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

Represented by ...

Hereinafter called as the **SELLER**

**And:**

Name: ...

Address: ...

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

Represented by ...

Hereinafter called as the **BUYER**

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

**Art.1: Commodity:**

**Art.2: Quality:**

**Art.3: Quantity:**

**Art.4: Price:**

**Art.5: Shipment:**

**Art.6: Payment:**

**Art.7: Packing and marking:**

**Art.8: Guaranty:**

**Art.9: Arbitration:**

**Art.10: Claim:**

**Art.11: Force majeure:**

**Art.12: Other terms and conditions:**

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

**For the BUYER**

**For the SELLER**