

INTERNATIONAL BUSINESS TRANSACTION

GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ



GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

- **Chương I:** Các phương thức giao dịch trên thị trường thế giới
- **Chương II:** Hợp đồng mua bán ngoại thương
- **Chương III:** Chuẩn bị giao dịch, ký kết hợp đồng ngoại thương
- **Chương IV:** Tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương
- **Chương V:** Thu mua hàng xuất khẩu và đặt hàng nhập khẩu
- **Chương VI:** Mua bán máy móc thiết bị toàn bộ

CHƯƠNG I

CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI

Tài liệu tham khảo chương 1:

* **Bắt buộc:**

- Giáo Trình.
- Luật Dân Sự 2005, Luật TM 2005, Nghị Định 12/2006/ NĐ-CP.
- Công ước Viên CISG.
- Luật Đấu thầu 2005

* **Tham khảo thêm:**

- Kinh doanh xuất nhập khẩu, Võ Thanh Thu
- Một số sách về thư tín thương mại
- Mẫu hợp đồng, mẫu văn bản liên quan tới gia công, đấu giá, đấu thầu,...

PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH

Phương thức giao dịch:

- **K/n:**

+ Thủ tục, quy trình tiến hành

+ Điều kiện giao dịch

+ Thao tác và các chứng từ cần thiết

=> Từng phương thức có đặc điểm riêng, kỹ thuật tiến hành riêng.

CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH CHỦ YẾU

- **Buôn bán thông thường(trực tiếp& gián tiếp)**
- **Buôn bán đổi lưu**
- **Gia công quốc tế**
- **Tái xuất**
- **Đấu giá quốc tế**
- **Đấu thầu quốc tế**
- **Giao dịch tại sở giao dịch.**
- **Nhượng quyền thương mại.**
- **Cung ứng dịch vụ quốc tế**
- ***Giao dịch tại hội chợ triển lãm.***

1. PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH THÔNG THƯỜNG

- K/n: Thế nào là một phương thức giao dịch thông thường?
- Nguyên tắc tự do tự nguyện thỏa thuận trong giao dịch thông thường
- Ví dụ:

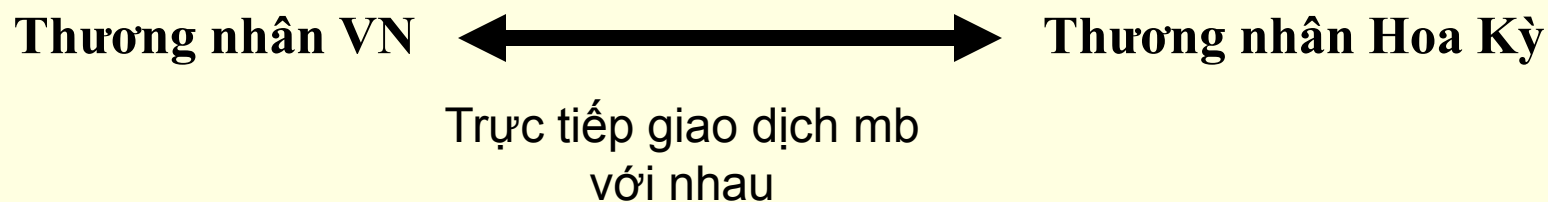
Đặc điểm chính

- Trụ sở thương mại
- Đồng tiền sử dụng trong giao dịch
- Phạm vi di chuyển của đối tượng giao dịch-hàng hóa
- Nguồn luật điều chỉnh

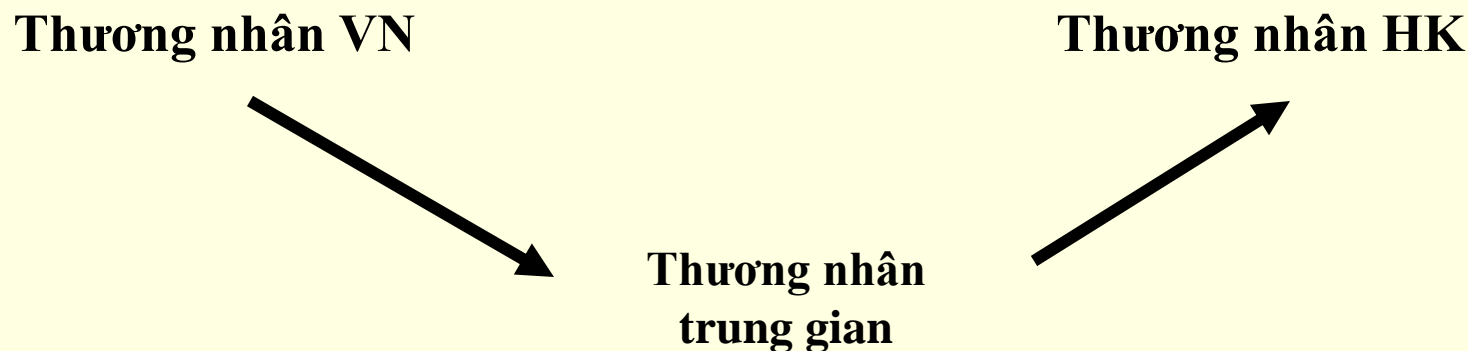
Phân loại:

2 loại:

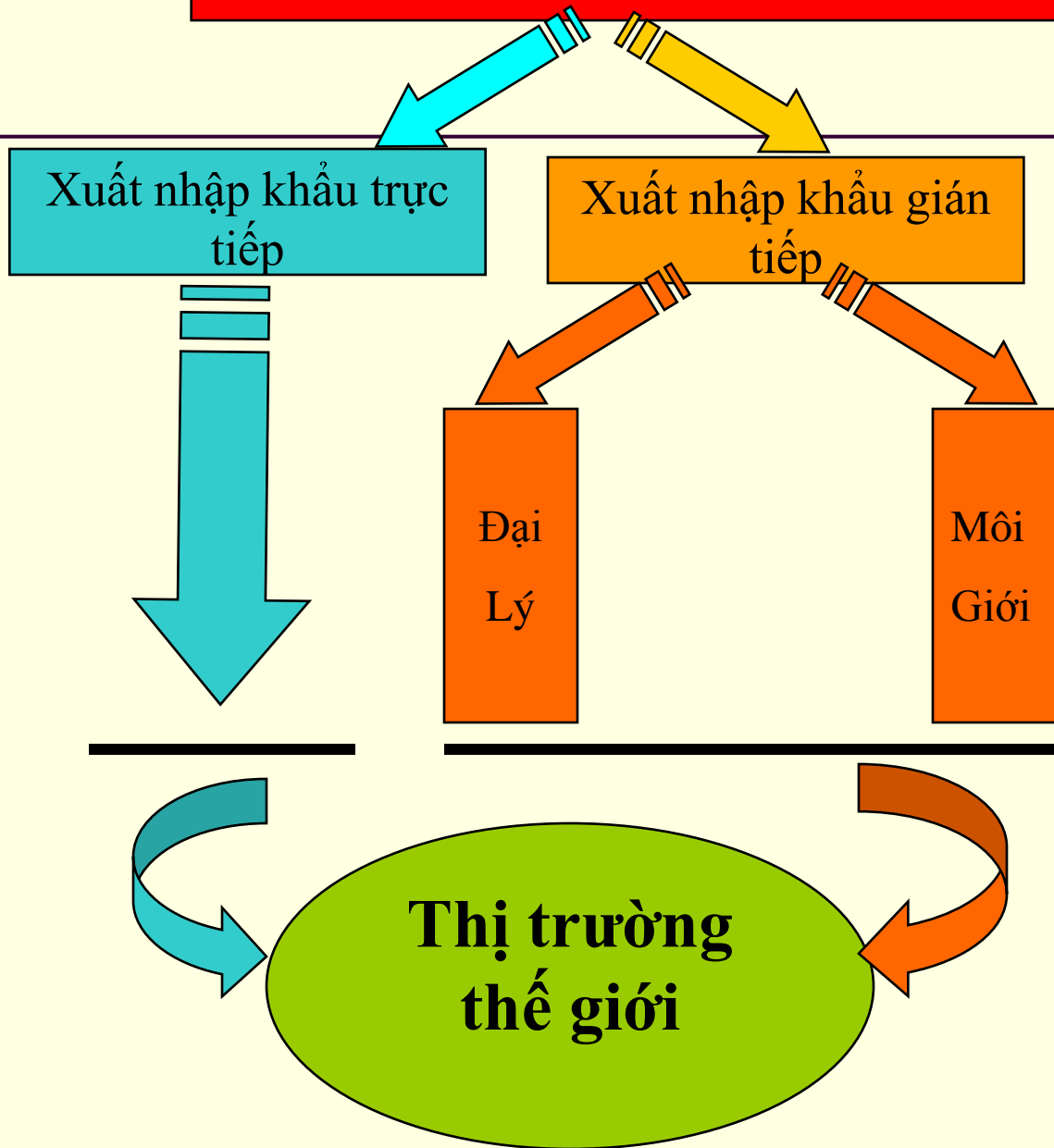
- **Giao dịch thông thường trực tiếp**



- **Giao dịch thông thường gián tiếp**



LỰA CHỌN PHƯƠNG THỨC XNK



A. GIAO DỊCH THÔNG THƯỜNG TRỰC TIẾP:

1. Khái quát:

■ K/n:

Các bên trực tiếp giao dịch với nhau, không thông qua người thứ 3

Ưu điểm, Nhược điểm:

■ Ưu điểm:

- Am hiểu, nắm bắt, nhanh nhạy về thị trường
- ☞ Cập nhập được nhu cầu, thị hiếu=> Kịp thời cải tiến, đổi mới
- ☞ Chủ động, năng động
- Không phải chịu chi phí cho người trung gian,
- ☞ lợi nhuận không bị chia sẻ

■ Nhược điểm:

- Công ty phải giàn trải các nguồn lực trên phạm vi thị trường rộng lớn, phức tạp
- Chấp nhận rủi ro cao hơn:
- ☞ **Khó áp dụng cho các doanh nghiệp nhỏ; các doanh nghiệp mới lần đầu tham gia thị trường thế giới, chưa có kinh nghiệm**

2. Các bước tiến hành

- 1. Hỏi giá
- 2. Chào hàng, đặt hàng
- 3. Hoàn giá
- 4. Chấp nhận
- 5. Xác nhận

Ví dụ: _____

1. HỎI HÀNG- INQUIRY



HỎI HÀNG

Bước 1: Hỏi hàng/ hỏi giá (Inquiry):

■ 1. Khái niệm:

Nắm rõ khái niệm trên 2 phương diện

a. Xét về mặt pháp lý:

b. Xét về mặt thương mại

Là việc người mua hỏi người bán các thông tin về giá và các điều kiện giao dịch

Bước 1: Hỏi hàng

■ 2. Đặc điểm

Không ràng buộc trách nhiệm người hỏi

☞ Có thể gửi cho nhiều người

Không bắt buộc về nội dung

■ 3. Nội dung & bố cục thư hỏi hàng:

Pháp luật không có qui định nội dung bắt buộc. => Tùy vào nhu cầu bên đưa ra lời hỏi

Không giới hạn các nội dung: Đối tượng(tên hàng), quy cách phẩm chất, số lượng, thời gian địa điểm giao hàng mong muốn, phương thức thanh toán, điều kiện cơ sở giao hàng,...

Bố cục:

■ Thương có 3 phần

- **Phần mở đầu:** Nội dung mang tính nghi lễ

- **Phần thân :**

Người viết nêu rõ thông tin cần quan tâm: Tên hàng, số lượng, chất lượng, giá,...

- **Phần kết :**

Người mua tỏ ý yêu cầu người bán sớm phúc đáp

“Chúng tôi mong nhận được thư trả lời của quý ông”

- **Ví dụ minh họa:** (Xem trong tập ví dụ đã phát, xem thêm trong các sách về thư tín thương mại)

4. Một số lưu ý khi tiến hành hỏi giá:

- Không nên bộc lộ hết các thông tin mà mình có nhu cầu, nhất là mức giá mà mình muốn mua. Tuy nhiên cũng nên tránh vòng vo mất thời giờ, nên tổng hợp các thông tin trong cùng một thư.
- Gửi nhiều=> Cân nhắc lựa chọn tốt nhất.
- Tránh gửi **quá nhiều** vì có thể gây cầu ảo
- **Áp dụng hỏi hàng/hỏi giá khi nào?**
 - Áp dụng trong giao dịch mua bán thông thường khi người mua cần biết thông tin liên quan tới hàng hóa
 - Trong một số trường hợp, lợi dụng tính chất không ràng buộc trách nhiệm của người hỏi, người ta có thể sử dụng hỏi hàng để: Điều tra đối thủ cạnh tranh

BƯỚC II- CHÀO HÀNG-OFFER



Bước 2: Chào hàng (Phát giá) (offer)

1. Khái niệm:

a. Xét về mặt pháp lý:

*Chào hàng là một lời đề nghị giao kết hợp đồng (*proposal to contract*) xuất phát từ phía người bán hay phía người mua về một loại hàng hoá cho một hoặc một số người nhất định.*

Phân tích khái niệm chào hàng

■ Thế nào là “một lời đề nghị giao kết hợp đồng”?

- Theo Luật Dân sự 2005 điều 390

+ *Thể hiện rõ ý định giao kết*

+ *Chịu sự ràng buộc về lời đề nghị*

- Theo công ước Viên CISG



K/N Chào hàng:

b. Xét về mặt thương mại

Việc một bên thể hiện rõ ý định mua/ bán hàng của mình.

Người bán / người mua chào bán/ chào mua hàng hoá dịch vụ.

Khái niệm chào hàng

■ Theo quan điểm công ước Viên:

CƯ Viên 1980 Đ14:

Khoản 1: Một đề nghị ký kết hợp đồng được coi là chào hàng khi thỏa mãn hai yêu cầu sau:

- Có đầy đủ tính chính xác.
- Thể hiện rõ ý chí của bên chào muốn được ràng buộc về hợp đồng nếu bên được chào chấp nhận chào hàng.

◆ So sánh quan điểm công ước Viên và quan điểm của Luật DS VN 2005

2. Nội dung chào hàng

- **Luật TM Việt Nam 1997 trước đây**
 - ☞ *Không còn hiệu lực*
- **Luật Thương mại Việt Nam 2005**
 - ☞ *Không có qui định*
- **Luật Dân sự Việt Nam 2005 (điều 402)**
 - ☞ *Nội dung của hợp đồng dân sự*
- **Theo công ước Viên 1980**
 - ☞ *Khoản 3, điều 19- Các điều kiện cơ bản*

Tình huống

- *Honda Nhật Bản thường xuyên cung cấp các linh kiện, phụ tùng chính của xe máy cho công ty Honda Việt Nam. Sang năm 2008, do nhu cầu trên thị trường trong nước tăng cao, Honda Việt Nam gửi một thư đề nghị trong đó nội dung duy nhất là yêu cầu phía Nhật Bản tăng số lượng linh kiện lên 100% so với 2007. Vậy liệu bức thư này có phải là một thư chào hàng hợp lệ???*

3. Phân loại chào hàng:

a. Căn cứ vào tính chủ động

- Chào hàng thụ động (chào hàng tiêu cực- passive offer):

+ *Khái niệm:*

+ *ưu, nhược điểm*

- Chào hàng chủ động (chào tích cực- active offer)
:

+ *Khái niệm*

+ *ưu, nhược điểm*

Phân loại chào hàng:

Căn cứ vào bên đưa ra chào hàng là ai, ta có 2 loại:

-Chào bán

-Chào mua

b.1. Chào bán hàng (offer):

■ **K/ n:**

■ **Phân loại:**

+ *Chào bán cố định*

+ *Chào bán tự do*

(i) CHÀO HÀNG CỐ ĐỊNH:

☞ Khái niệm chào bán hàng cố định:

K/n (SGK): Là việc chào bán một lô hàng nhất định cho một người mua duy nhất, có nêu rõ thời gian mà người chào hàng bị ràng buộc trách nhiệm vào lời đề nghị của mình.

- + “...một người mua duy nhất...”
- + “... ấn định thời gian mà người chào bị ràng buộc trách nhiệm...”

☞ Ấn định thời hạn trả lời

Đặc điểm của chào hàng cố định

Chỉ được chào tới một người mua duy nhất
Ràng buộc trách nhiệm của người đưa ra lời chào trong một khoảng thời gian nhất định-thời hạn hiệu lực của chào hàng.

HỦY BỎ

HỦY BỎ ĐƠN CHÀO HÀNG - HỦY BỎ LỜI ĐỀ NGHỊ GIAO KẾT

CANCELED

Hủy bỏ đơn chào hàng cố định

Người bán

Người mua

Gửi thư chào hàng ngày
01/01/2009

Gửi thông báo hủy chào hàng

Đến cùng
lúc

Đến
trước

Trong mọi trường hợp, dù chào hàng đó là chào hàng cố định



Hủy bỏ đơn chào hàng

Một đơn chào hàng có thể được hủy bỏ và không thể hủy bỏ khi nào?

- *Chào hàng cố định không thể hủy bỏ khi : (Điều 16 CƯ Viên)*
 1. *Lời đề nghị có ấn định thời hạn cố định để trả lời hoặc ấn định rằng nó không thể hủy ngang (irrevocable).*
 2. *Bên được chào hàng có thể tin tưởng một cách hợp lý là chào hàng không thể hủy ngang và bên được chào đã hành động trên cơ sở tin tưởng vào chào hàng đó.*

Quy định của luật dân sự VN

Điều 392- Luật DS- Thay đổi, rút lại đề nghị giao kết hợp đồng

- *1. Bên đề nghị giao kết hợp đồng có thể thay đổi, rút lại đề nghị giao kết hợp đồng trong các trường hợp sau đây:*
- *a) Nếu bên được đề nghị nhận được thông báo về việc thay đổi hoặc rút lại đề nghị trước hoặc cùng với thời điểm nhận được đề nghị;*
- *b) Điều kiện thay đổi hoặc rút lại đề nghị phát sinh trong trường hợp bên đề nghị có nêu rõ về việc được thay đổi hoặc rút lại đề nghị khi điều kiện đó phát sinh.*
- *2. Khi bên đề nghị thay đổi nội dung của đề nghị thì đề nghị đó được coi là đề nghị mới.*

Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng

Điều 393- Luật Dân Sự-Hủy bỏ đề nghị giao kết hợp đồng

- *Trong trường hợp bên đề nghị giao kết hợp đồng thực hiện quyền hủy bỏ đề nghị do đã nêu rõ quyền này trong đề nghị thì phải thông báo cho bên được đề nghị và thông báo này chỉ có hiệu lực khi bên được đề nghị nhận được thông báo trước khi bên được đề nghị trả lời chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng.*

Tình huống/ ví dụ:

Ví dụ 1

A - một Công ty du lịch - quảng cáo với khách hàng về một chuyến du lịch nhân dịp năm mới. A hỏi thúc khách hàng đặt chỗ trước trong vòng ba ngày tới, và nêu thêm rằng có thể sẽ không còn chỗ trống nữa sau ba ngày tới. Câu văn như vậy có thể được xem là đề nghị này không thể huỷ bỏ trong vòng ba ngày tới hay không?

Ví dụ 2:

A - nhà buôn bán đồ cổ - yêu cầu B phục chế lại mười bức danh hoạ với điều kiện là công việc phải được hoàn tất trong vòng ba tháng và giá cả không được vượt quá một số tiền nào đó. B thông báo cho A rằng, để biết có nên chấp nhận lời đề nghị này hay không, thì B cần phải bắt đầu phục chế một bức tranh và sẽ trả lời cụ thể trong vòng 5 ngày. A đồng ý, và B tin vào lời đề nghị của A và bắt đầu thực hiện công việc ngay lập tức. A có thể rút lại lời đề nghị đó trong vòng 5 ngày hay không?

(ii). CHÀO HÀNG TỰ DO:

■ Khái niệm:

■ Đặc điểm

- Không ràng buộc trách nhiệm của người đưa ra lời chào
- Có thể chào cho nhiều người khác nhau

■ Tình huống:

- Một chào hàng có thể chứa đựng tất cả các điều khoản thiết yếu, có ấn định rõ thời hạn hiệu lực nhưng nếu như ghi chú rằng việc giao kết hợp đồng phụ thuộc vào việc các bên có phải đạt được những thỏa thuận về một số điều khoản nhỏ chưa được đưa ra trong chào hàng. Hỏi đây là chào hàng cố định hay tự do?

(iii). NHẬN BIẾT CHÀO HÀNG CỐ ĐỊNH HAY CHÀO HÀNG TỰ DO :

■ Các tiêu thức nhận biết:

- Tên đơn chào hàng.**
- Cơ sở viết thư.**
- Nội dung cam kết.**
- Thời hạn hiệu lực**

(iv). TRƯỜNG HỢP ÁP DỤNG CHÀO HÀNG CỐ ĐỊNH VÀ CHÀO HÀNG TỰ DO:

Chào hàng cố định áp dụng trong các trường hợp sau:

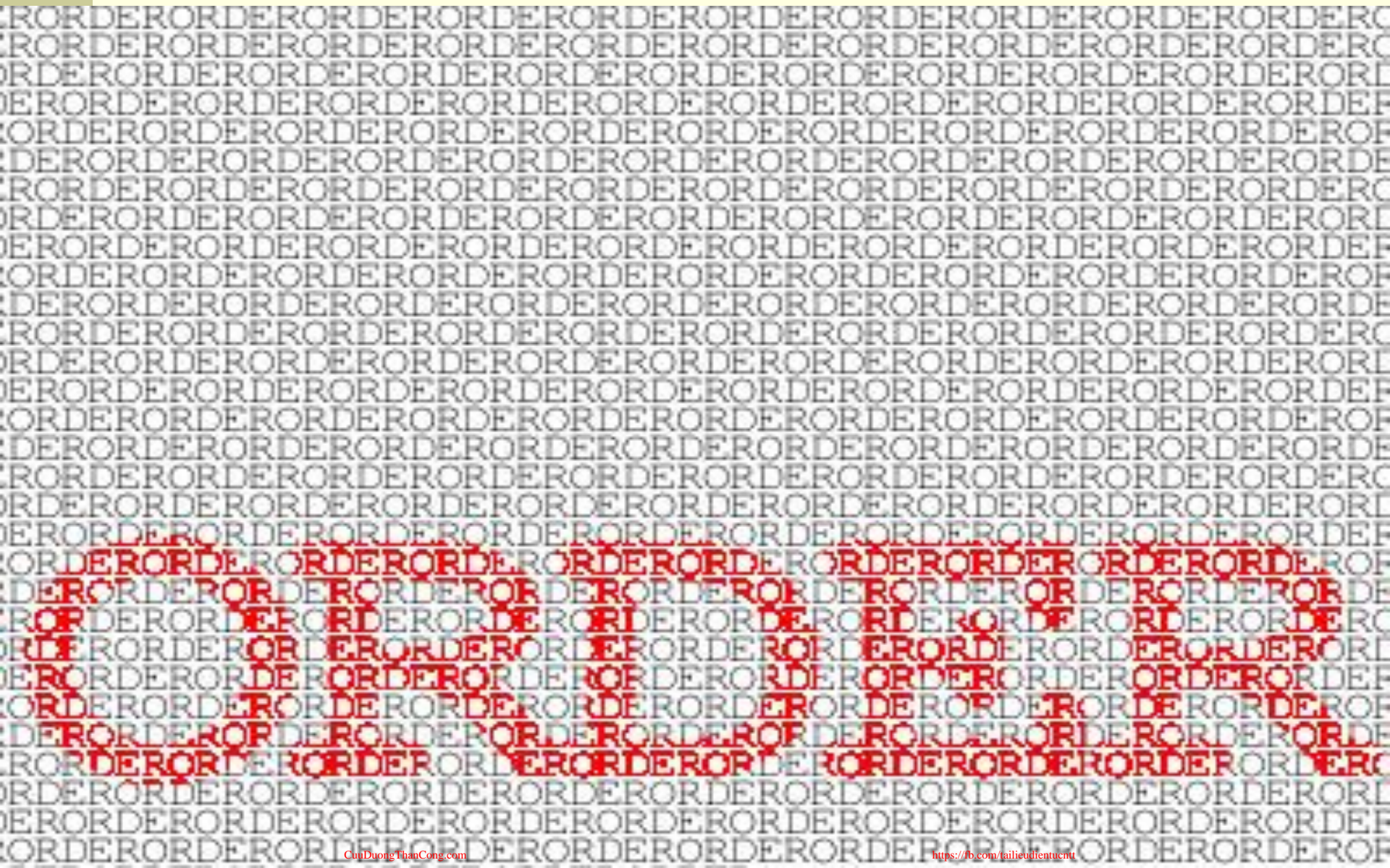
- + Khi người bán mong muốn thể hiện một sự cam kết chắc chắn.
- + Khi thị trường thuộc về người mua.
- + Áp dụng trong một số phương thức giao dịch đặc biệt như đấu giá đấu thầu
- + Dùng trong việc thực hiện các hiệp định, các thoả thuận thương mại do các chính phủ ký kết và giao cho các doanh nghiệp cụ thể giữa các nước thi hành:

Chào hàng tự do áp dụng trong các trường hợp sau:

- + Khi người bán không muốn ràng buộc trách nhiệm hoặc khi người bán muốn gửi chào hàng tới nhiều người khác nhau
- + Khi thị trường thuộc về người bán.
- + Khi người bán muốn sử dụng công cụ này để thăm dò, điều tra nhu cầu thị trường (Không có hàng mà vẫn chào bán)
- + Khi người bán muốn bảo vệ thị trường, duy trì mối quan hệ với khách hàng trong trường hợp nguồn cung bị gián đoạn:

Ví dụ:

B2. CHÀO MUA HÀNG- ĐẶT HÀNG



b2. Chào mua hàng (Order):

- K/ n: Đề nghị giao kết Hợp đồng, thể hiện ý định muốn mua hàng của người mua theo một số điều kiện nhất định.

Chào hàng mua thường là chào hàng cố định.

(Sách GK coi đây là đặt hàng)

Ví dụ: tập tài liệu đã phát

4. Điều kiện hiệu lực của chào hàng:

Một chào hàng có hiệu lực khi nó đáp ứng được 4 điều kiện:

- **Chủ thể**

Đủ tư cách pháp lý ➡ Quyền kinh doanh XNK của thương nhân
Nghị Định 12/2006 NĐ-CP

- **Đối tượng**

Được phép lưu thông XNK
Nghị Định 12/2006 NĐ-CP

- **Nội dung**

Có các điều khoản theo luật định/ điều khoản chủ yếu

- **Hình thức**

Hình thức theo luật định
Luật TM 2005:

5. Bố cục trình bày một chào hàng:

6. Ví dụ

Xem ví dụ trong tập tài liệu đã phát

Bước 3: Hoàn giá (Counter Offer/ Order) / Mặc cả

1. Khái niệm:

- Trả giá(BID)

Người nhận được chào hàng không chấp nhận hoàn

toàn chào hàng đó mà đưa ra đề nghị mới, đề nghị

này là trả giá

- Hoàn giá

Hoàn giá là bao gồm nhiều lần trả giá

Điều 19 Công Ước Viên:

Một sự phúc đáp có khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng có chứa đựng những điểm bổ sung, bớt đi hay các sửa đổi khác thì được coi là một sự đổi chào hàng và cấu thành một hoàn giá.

Tuy nhiên một sự phúc đáp có khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng có chứa đựng các điều khoản bổ sung hay những điều khoản khác mà không làm biến đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng thì được coi là chấp nhận chào hàng, trừ phi người chào hàng ngay lập tức không biểu hiện bằng miệng để phản đối những điểm khác biệt đó hoặc gửi thông báo về sự phản đối của mình cho người được chào hàng. Nếu người chào hàng không làm như vậy thì hợp đồng sẽ được thành lập và nội dung của nó sẽ là nội dung của chào hàng với những sửa đổi nêu trong chấp nhận thư chào hàng.

Các yếu tố bổ sung hay sửa đổi liên quan đến các điều khoản chủ yếu: giá cả, thanh toán, phẩm chất, số lượng, địa điểm và thời hạn giao hàng, phạm vi trách nhiệm của các bên hay đến sự giải quyết tranh chấp thì được coi là những điều kiện làm biến đổi một cách cơ bản nội dung của chào hàng.

Counter – Offer/Order

Đặc điểm của hoàn giá:

- - Có thể xuất phát từ phía người bán hay phía người mua
- - Làm thay đổi một hoặc một số nội dung cơ bản của chào hàng trước
- - Làm vô hiệu chào hàng trước
- - Cấu thành một chào hàng mới

Counter – Offer/Order

3. Nội dung, bố cục của một thư hoàn giá:

- Phần mở đầu: Cảm ơn về thư đề nghị của bên kia.
- Phần nội dung chính: Trình bày các điều kiện không phù hợp với công ty mình, các điều kiện chưa/không hợp lý trong bản đề nghị và đề xuất các điều kiện theo ý mình.
- Phần kết thúc: Mong nhận được hồi âm của bên kia

4. Ví dụ: (Xem trong tập ví dụ đã phát)

Bước 4: Chấp nhận (Acceptance)

1. K/N:

Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng (Đ 396- Luật dân sự)

- Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng là sự trả lời của bên được đề nghị đối với bên đề nghị về việc chấp nhận toàn bộ nội dung của đề nghị.

2. Phân loại:

- - *Chấp nhận vô điều kiện:*
- - *Chấp nhận có điều kiện/ có bảo lưu*

3. Hiệu lực của chấp nhận:

- + *Phải được chính người nhận giá cuối cùng chấp nhận*
- + *Phải được chấp nhận mà không có sự phụ thuộc vào một vài bước tiếp theo mà bên chào hàng và bên nhận chào hàng phải thực hiện.*
- + *Phải chấp nhận trong thời hạn hiệu lực của chào hàng*
- + *Chấp nhận phải được truyền đạt đến người phát ra đề nghị*
- + *Phải có các hình thức mà pháp luật yêu cầu*

4. THU HỒI VÀ HỦY BỎ CHẤP NHẬN

CANCELLED

4. Thu hồi, hủy bỏ chấp nhận-

Công ước Viên

Luật dân sự 2005- Điều 400

Rút lại thông báo chấp nhận giao kết hợp đồng

Bên được đề nghị giao kết hợp đồng có thể rút lại thông báo chấp nhận giao kết hợp đồng, nếu thông báo này đến trước hoặc cùng với thời điểm bên đề nghị nhận được trả lời chấp nhận giao kết hợp đồng.

5. Hình thức của chấp nhận:

6. Ví dụ:

Bước 5. Xác nhận mua bán hàng hóa

Confirmation

1.Khái niệm/ ý nghĩa:

- Xác nhận lại các thỏa thuận
- Có giá trị như một hợp đồng

2.Phân loại:

- Xác nhận bán hàng
- Xác nhận mua hàng

3.Hình thức của chấp nhận

4. Ví dụ:

Ý nghĩa của các bước giao dịch

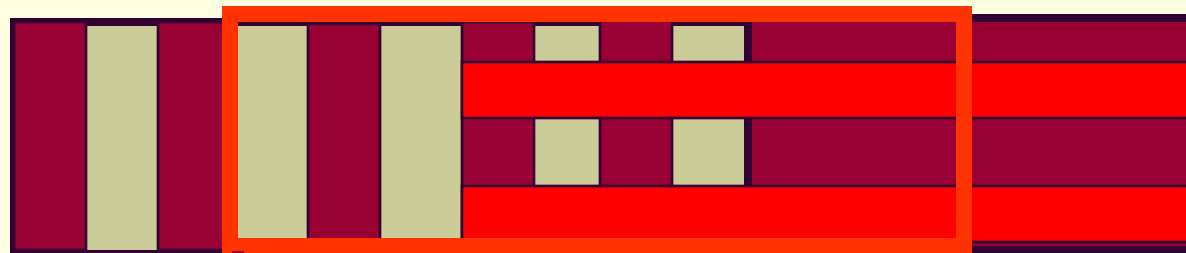
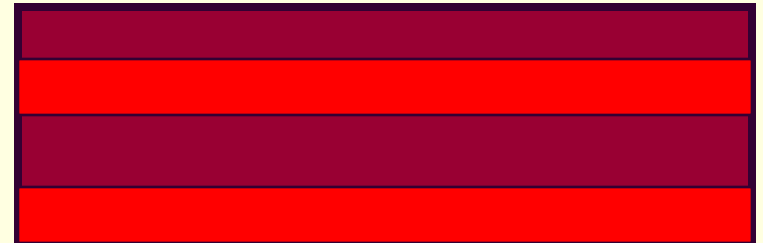
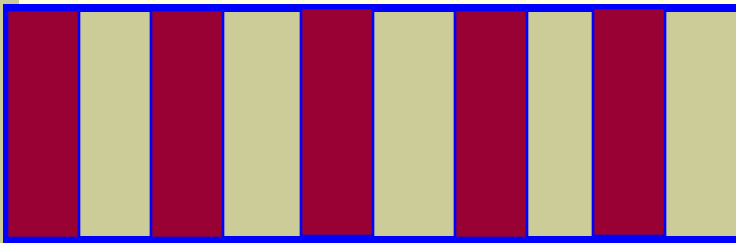
- *Các bước giao dịch: Hỏi giá, Chào hàng, Đặt hàng, Hoàn giá, Chấp nhận, Xác nhận thường là thủ tục của đàm phán giữa các bên trong giao dịch thương mại quốc tế.*



THỎA THUẬN ĐẠT ĐƯỢC

Mục tiêu của bên A

Mục tiêu của bên B

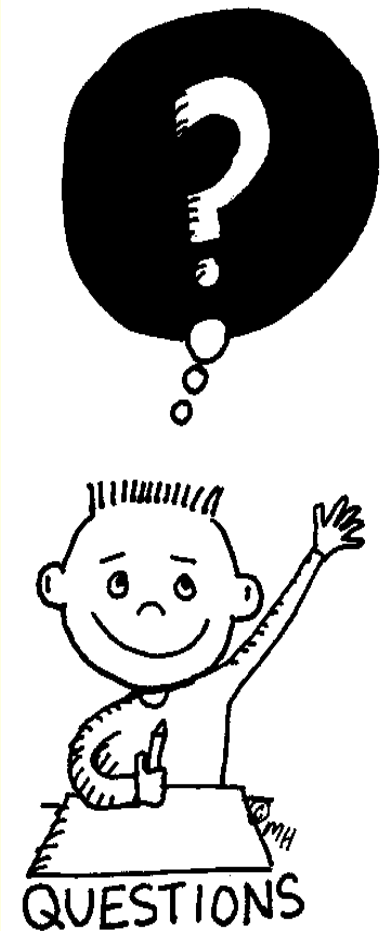


Mục tiêu
lý tưởng

Mục tiêu
chấp nhận đợc

Tình huống thảo luận:

- Chào hàng +Chấp nhận chào hàng= Hợp đồng đã được giao kết?
- Một chào hàng cố định không ghi rõ thời hạn hiệu lực thì thời hạn sẽ căn cứ vào đâu?
- Một người chào bán cố định. Người mua sau khi hoàn giá chào hàng đó lại thay đổi ý định và chấp nhận lại thư chào hàng ban đầu. Vậy hợp đồng đã được giao kết?
- ...



B. TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI



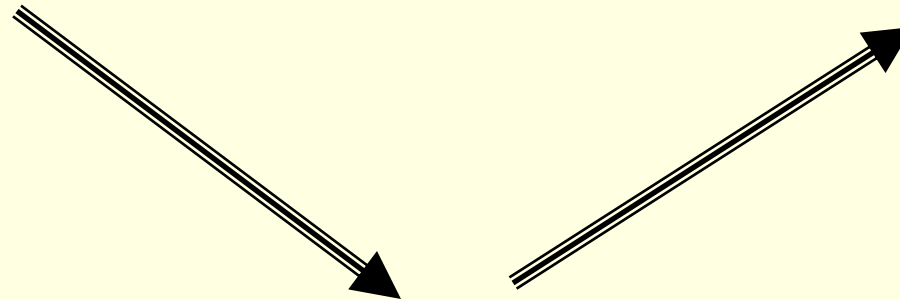
B. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN:

1. Khái niệm

- Điều 3 khoản 11 Luật Thương mại Việt nam năm 2005 quy định: “*Các hoạt động trung gian thương mại là hoạt động của thương nhân để thực hiện các giao dịch thương mại cho một hoặc một số thương nhân được xác định, bao gồm hoạt động đại diện cho thương nhân, môi giới thương mại, ủy thác mua bán hàng hóa và đại lý thương mại*”

Thương nhân VN

Thương nhân Pháp



Thương nhân trung gian

2. Bản chất và đặc điểm

■ Bản chất:

Trung gian thương mại là **thương nhân thực hiện các giao dịch** thương mại cho một hoặc một số thương nhân khác được xác định **theo sự ủy thác**.

→ **Người hành động theo sự ủy thác**

■ Đặc điểm:

1. *Trung gian thương mại là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng, cầu nối giữa người mua và người bán.*
2. *Trung gian là người hành động theo sự ủy thác*
3. *Tính chất phụ thuộc*
Mối quan hệ giữa người ủy thác và trung gian thương mại là một mối quan hệ hai chiều phụ thuộc lẫn nhau.
4. *Lợi nhuận bị chia sẻ*

=> Ưu, nhược điểm của trung gian thương mại:

Ưu nhược điểm

Đối với bên uỷ thác:

■ **Ưu**

- **Tận dụng được kinh nghiệm, cơ sở vc**
- **Chia sẻ rủi ro**

■ **Nhược**

- **Có thể bị chiếm dụng vốn**
- **Phải chia sẻ lợi nhuận**
- **Mất tính chủ động trong việc thích ứng với thay đổi, phản hồi từ TT**

3. Điều kiện để trở thành trung gian thương mại:

=> Cơ sở, tiêu chí lựa chọn các trung gian thương mại:

- Tinh thông nghiệp vụ
- Có khả năng tài chính.
- Có cơ sở vật chất để đảm nhiệm nhiệm vụ trung gian
- Có uy tín trên thị trường.
- Trong mỗi lĩnh vực, ngành nghề khác nhau thì cần có thêm các điều kiện khác mang tính đặc thù như đại lý làm thủ tục hải quan, môi giới bảo hiểm...
- Là thương nhân theo quy định của pháp luật

4. Các loại hình trung gian trong thương mại quốc tế

Theo cách phân loại của VN:

(Luật TM 2005)

- Đại diện cho thương nhân (Đ141-149)- **representative**
- Môi giới (Đ150-154)- **broker**
- Ủy thác mua bán hàng hoá (Đ155-165) **indent**
- Đại Lý (Đ 166-177) **agent**

Theo cách phân loại của thế giới

- Môi giới
- Đại lý

4. Các loại hình trung gian trong thương mại quốc tế

4.1. Cách phân loại ở Việt Nam:

■ Căn cứ vào Luật Việt Nam.

Luật thương mại Việt Nam 2005, chương 5, từ điều 141 đến điều 177 có đưa ra các qui định về hoạt động trung gian thương mại, theo đó, trung gian thương mại bao gồm: Đại diện thương mại, Môi giới thương mại, Đại lý thương mại, Ủy thác mua bán hàng hóa

Trung gian trong thương mại

1. Đại diện cho thương nhân (representative):

K/N: Điều 141, Luật TM 2005: *Đại diện cho thương nhân là việc một thương nhân nhận **ủy nhiệm** (gọi là bên đại diện) của thương nhân khác (gọi là bên giao đại diện) để thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa, theo sự chỉ dẫn của thương nhân đó và được hưởng thù lao về việc đại diện.*

2. Môi giới thương mại (brocker)

K/N: Đ.150 - Luật Thương mại 2005: *Môi giới thương mại là hoạt động thương mại , theo đó một thương nhân làm trung gian (gọi là bên môi giới) cho các bên mua bán hàng hóa , cung ứng dịch vụ (gọi là bên được môi giới) trong việc đàm phán, giao kết Hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ và được hưởng thù lao theo Hợp đồng.*

Đặc điểm của môi giới

1. Quan hệ giữa người ủy thác và môi giới dựa trên sự ủy thác từng lần chứ không dựa vào hợp đồng dài hạn
2. Người môi giới không đứng tên trong hợp đồng.
3. Người môi giới không đại diện cho quyền lợi của bên nào, có thể ăn tiền thù lao từ cả 2.
4. Người môi giới không tham gia vào việc thực hiện hợp đồng giữa các bên trừ trường hợp được bên môi giới cho phép bằng giấy ủy quyền

Trung gian trong thương mại

3. Ủy thác mua bán (indent), Điều 155

- *K/N: Ủy thác mua bán hàng hoá là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận ủy thác thực hiện việc mua bán hàng hoá với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thoả thuận với bên ủy thác và được nhận thù lao ủy thác. => **Người nhận ủy thác hoạt động nhân danh mình.***

4. Đại lý thương mại (agent), Điều 166

- *K/N: Đại lý thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý và bên nhận đại lý thoả thuận việc bên đại lý **nhân danh chính mình** mua, bán hàng hóa cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao.*

Đặc điểm của đại lý

- ➤ Người đại lý được đứng tên trong hợp đồng
- ➤ Quan hệ giữa người đại lý và người giao địa lý thường là quan hệ hợp đồng dài hạn
- ➤ Bên giao đại lý là người chủ sở hữu về hàng hoá hay tiền tệ đã được giao cho người đại lý.

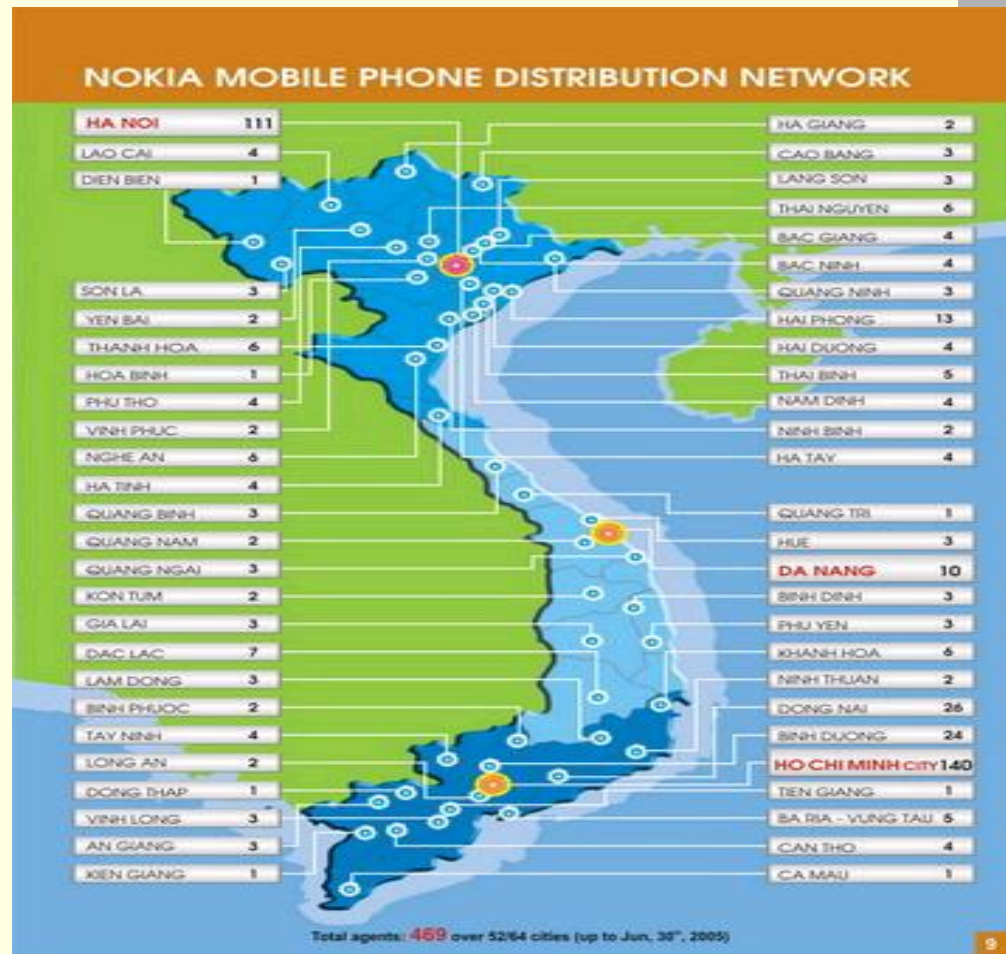
Đ170 Luật TM 2005: Quyền sở hữu trong đại lý thương mại

Bên giao đại lý là chủ sở hữu đối với hàng hoá hoặc tiền giao cho bên đại lý.

Nghị định 12 quy định các hoạt động đại lý với nước ngoài

- **Nghị định 12/2006/NĐ-CP, Điều 21 đến điều 24**
 - Quyền được làm đại lý mua bán cho thương nhân nước ngoài của thương nhân VN
 - Thanh toán tiền bán hàng đại lý cho thương nhân nước ngoài (bằng VND, Ngoại tệ, Hàng hoá)=> **tuân theo quy định chung về ngoại hối của NHNN**
 - Thương nhân làm đại lý mua hàng phải yêu cầu thương nhân nước ngoài chuyển ngoại tệ tự do chuyển đổi **qua ngân hàng** để mua hàng theo hợp đồng đại lý.
 - Nghĩa vụ về thuế:**
 - Hàng hoá mua bán phải chịu thuế và các nghĩa vụ tài chính khác
 - Thương nhân VN có trách nhiệm đăng ký kê khai nộp các loại thuế và các nghĩa vụ tài chính khác
 - Thủ tục xuất nhập khẩu hàng đại lý:** Phải làm như hàng xnk bình thường
 - Trả lại hàng đại lý:** Hàng hoá thuộc hợp đồng đại lý bán hàng tại VN sẽ được tái xuất nếu như không tiêu thụ được tại VN. → Sẽ được hoàn thuế

An example of Agent system



4.2. Cách phân loại trên thế giới

Trên thế giới thông thường người ta chia trung gian thương mại thành 2 loại chính:

- Môi giới
- Đại lý.

4.2.1. Đại lý:

1. Khái niệm

Đại lý là tự nhiên nhân hoặc pháp nhân tiến hành một hay nhiều hành vi theo sự uỷ thác của người uỷ thác (principal). Quan hệ giữa người uỷ thác với người đại lý là quan hệ hợp đồng đại lý. (SGK)

■ Pháp nhân:

- Cơ cấu t/c chặt chẽ*
- Tài sản độc lập*
- Nhân danh chính mình tham gia vào các quan hệ pl*
- * Theo cách định nghĩa chung trên tg, khái niệm đại lý trên thế giới bao gồm cả các loại hình trung gian như Đại diện thương mại, Uỷ thác mua bán theo luật TMVN 2005*

Phân loại đại lý

Tùy từng căn cứ mà có các cách phân loại khác nhau:

Phân loại 1: Căn cứ vào nội dung mối quan hệ giữa người ủy thác và đại lý

- *Đại lý thụ ủy (Mandatory):*
- *Đại lý hoa hồng (Commission Agent)*
- *Đại lý gửi bán*
- *Đại lý bao tiêu/ Đại lý kinh tiêu (Merchant agent)*

Chú ý: *Hoạt động trên danh nghĩa của ai (có được nhân danh chính mình tham gia ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hoá hay không?), Hoạt động dựa trên chi phí của ai?*

Phân loại đại lý

1. Đại lý thụ ủy (Mandatory):

K/N:

*Là người đại lý được chỉ định hành động thay cho người ủy thác với danh nghĩa và chi phí của người ủy thác.
thường là % trị giá lô hàng hay một khoản tiền nhất định.*

→ Người đại lý này giống như người đại diện cho thương nhân theo quy định trong Luật Thương mại Việt Nam 2005.

Đ/Đ:

- Thực hiện cv mang tính sự vụ
- Không phải chịu trách nhiệm với HĐ.
- Không đc đứng tên trên HĐ.

2. Đại lý hoa hồng (Commission Agent)

K/N: Là đại lý nhân danh mình, với chi phí của người uỷ thác để mua bán hàng hoá hay cung ứng dịch vụ theo giá do người uỷ thác quyết định cho khách hàng và được hưởng tiền hoa hồng tùy theo khối lượng và tính chất công việc được giao.

Theo quy định của Nhà nước Việt nam đại lý sẽ thay mặt người uỷ thác giao dịch ký kết hợp đồng với khách hàng của người uỷ thác và được hưởng tiền hoa hồng. Mức hoa hồng được tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá mua, giá bán hàng hoá hay phí cung ứng dịch vụ.

Commission Agent

Đặc điểm:

- Được đứng tên trên HĐ MB, tham gia vào quá trình tổ chức thực hiện HĐ
 - Hoạt động dựa trên chi phí của người uỷ thác. Thù lao thường là % (giá, doanh thu)
- © **Hình thức đại lý này ở Việt Nam phổ biến là hình thức uỷ thác nhập khẩu, uỷ thác xuất khẩu.**

3. Đại lý gửi bán

■ K/N:

Đại lý gửi bán là một loại đặc biệt của đại lý hoa hồng. (hoạt động với danh nghĩa của mình nhưng với chi phí của uỷ thác).

Việc gửi bán hàng hoá hiện nay rất thông dụng trong thương mại nội địa cũng như trong thương mại quốc tế. Người đại lý sẽ được uỷ thác bán hàng từ kho của mình ra thị trường, để làm được việc đó người uỷ thác phải vận chuyển hàng hoá đến kho của người đại lý.

Đại lý gửi bán

Loại đại lý này ra đời do những nguyên nhân sau:

- (i) Hàng hoá có tính chất đặc biệt (hàng tươi sống, hàng cần có trên thị trường để người mua lựa chọn...)
- (ii) Giá cả thị trường, tiền tệ biến động mạnh
- (iii) Hàng hoá khó bán
- (iv) Người uỷ thác cần tiêu thụ nhanh thì việc gửi bán sẽ giúp cho lưu thông hàng hoá nhanh hơn.

■ *Trong loại hình đại lý này người uỷ thác sẽ phải chịu thêm phí vận chuyển đến kho của người đại lý, chi phí chăm sóc, nuôi dưỡng hàng hoá. Người đại lý phải có kho tàng bên bãi, đội ngũ bán hàng, có trách nhiệm chăm sóc hàng hoá quảng cáo giới thiệu hàng... Do tính chất gửi bán nên trong hợp đồng các bên cần quy định thật cụ thể nghĩa vụ và trách nhiệm và chi phí các bên phải gánh chịu.*

4. Đại lý bao tiêu/ Đại lý kinh tiêu (Merchant agent)

K/N:

Đại lý hoạt động mua bán trọn vẹn một khối lượng hàng hoá hoặc cung ứng đầy đủ một dịch vụ. Mức thù lao mà người đại lý bao tiêu được hưởng là mức chênh lệch giá giữa giá mua, giá bán, giá cung ứng dịch vụ cho khách hàng so với giá do bên uỷ thác ấn định cho bên đại lý. **Mức chênh lệch này sau khi trừ đi các chi phí của người đại lý sẽ là lợi nhuận của người đại lý**, do đó nếu anh ta tổ chức tốt nghiệp vụ sẽ làm tăng thu nhập và ngược lại.

Đây là hình thức đại lý được ưa chuộng do người uỷ thác tránh được tổn động vốn mà vẫn không chế được người đại lý, người đại lý thì chủ động trong việc tổ chức kinh doanh.

Đặc điểm:

Là người đại lý hoạt động với danh nghĩa và chi phí của người đại lý/của mình.

⇒ Trách nhiệm của Đại lý Kinh tiêu là cao nhất!

©**Tại Việt Nam các đại lý xăng dầu, xi măng thường tổ chức theo hình thức đại lý này.**

PHÂN LOẠI

Đại lý - Đại lý thụ uỷ (mandatory) - Đại lý hoa hồng (commision agent) - Đại lý bao tiêu (merchant agent)	Danh nghĩa - ng- ời uỷ thác - chính mình - chính mình	Chi phí - ng- ời uỷ thác - ng- ời uỷ thác - chính mình	Tiền thù lao - một khoản tiền - % kim ngạch - chênh lệch giữa giá bán và giá mua
--	--	---	---

Phân loại 2 :

Căn cứ vào phạm vi quyền hạn của người đại lý

+) Căn cứ vào phạm vi quyền hạn của người đại lý

- **Đại lý toàn quyền**
- **Tổng đại lý (General Agent):**
- **Đại lý thường:**
- **Đại lý đặc biệt (Special Agent**
- **Đại lý độc quyền**

PHÂN LOẠI

- **Đại lý toàn quyền (Universal Agent):** Được phép thay mặt người ủy thác làm mọi công việc mà người ủy thác làm.
- **Tổng đại lý (General Agent):** Được ủy quyền làm một phần việc nhất định của người ủy thác như tổ chức một hệ thống đại lý trực thuộc để thực hiện việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ cho bên ủy thác

PHÂN LOẠI

- **Đại lý thường:** Là người đại lý được người uỷ thác giao quyền mua bán hàng hoá hay cung ứng dịch vụ, nhưng người uỷ thác cũng có thể giao một quyền tương tự cho bên thứ ba hay tự mình thực hiện công việc. Việc làm này của người uỷ thác sẽ ảnh hưởng đến quyền lợi của người đại lý, nên hình thức này ít được ưa chuộng
- **Đại lý đặc biệt (Special Agent):** Được uỷ thác thực hiện một việc cụ thể nhất định và Hợp đồng chỉ có hiệu lực đối với công việc đó.

Ví dụ như việc uỷ thác mua dây chuyền sản xuất ổ cứng máy tính sách tay với giá và các điều kiện giao dịch cụ thể

PHÂN LOẠI

Đại lý độc quyền

Là người đại lý duy nhất được quyền nhận uỷ thác mua bán hàng hoá hay cung ứng dịch vụ tại một thị trường nhất định trong một khoảng thời gian nhất định.

Trong thương mại quốc tế người ta còn phân biệt giữa đại lý duy nhất và đại lý độc quyền:

- Đại lý duy nhất (sole agent)
- Đại lý độc quyền (exclusive agent)

© (Về bản chất loại đại lý này có thể là đại lý hoa hồng hay đại lý bao tiêu) .

PHÂN LOẠI

Phân loại 3

Căn cứ vào lĩnh vực hoạt động của đại lý

- - Đại lý xuất khẩu
- - Đại lý nhập khẩu
- - Đại lý giao nhận
- - Đại lý vận tải
- - Đại lý làm thủ tục hải quan

Phân loại 4

- Đại lý mua hàng
- Đại lý bán hàng

5. HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

1. Hình thức:

Luật thương mại 2005 quy định rõ, hợp đồng đại diện, uỷ thác, đại lý phải lập thành văn bản hoặc tương đương

2. Nội dung

3. Điều kiện hiệu lực:

Hợp đồng đại lý

Nội dung hợp đồng

- Phần mở đầu tức là phần giới thiệu, bao gồm: cơ sở ký kết hợp đồng, các bên trong hợp đồng, người đại diện, địa chỉ giao dịch, điện thoại điện tín, tên ngân hàng,...
- Ngày hiệu lực của hợp đồng và ngày hết hạn.
- Sản phẩm, mặt hàng : *Tên hàng, số lượng, chất lượng, khối lượng bán được,...*
- Khu vực lãnh thổ. → *Rất quan trọng, các bên thường hay quên*

Nội dung hợp đồng đại lý

- Quyền và nghĩa vụ của bên đại lý → *Căn cứ để xác định thù lao.*
- Quyền và nghĩa vụ của bên uỷ thác
- Giá cả → *3 cách xác định giá: Giá trần, giá sàn, khung giá.*
- Thù lao và chi phí → *Tính gộp hay bóc tách từng chi phí, thù lao?!*
- Thanh toán : *Phương thức, thời hạn, địa điểm thanh toán,...*
- Thanh lý hợp đồng, các quy định về chấm dứt hợp đồng.
- Chữ ký các bên

Nội dung hợp đồng đại lý

Ví dụ về hợp đồng đại lý

Lưu ý: Khi soạn thảo hợp đồng đại lý với đối tác nước ngoài chú ý các điều khoản sau:

- *Phạm vi hoạt động*
- *Giao nhận, cung ứng hàng*
- *Thanh toán*
- *Nguồn luật điều chỉnh*

BROCKER-MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI

The Lead
Broker



4.2.2. Môi giới

- **Khái niệm:**

Giống như quy định của luật thương mại VN 2005

- **Chức năng, nghĩa vụ & quyền hạn của môi giới**

(xem luật thương mại 2005)

- **Đặc điểm:**

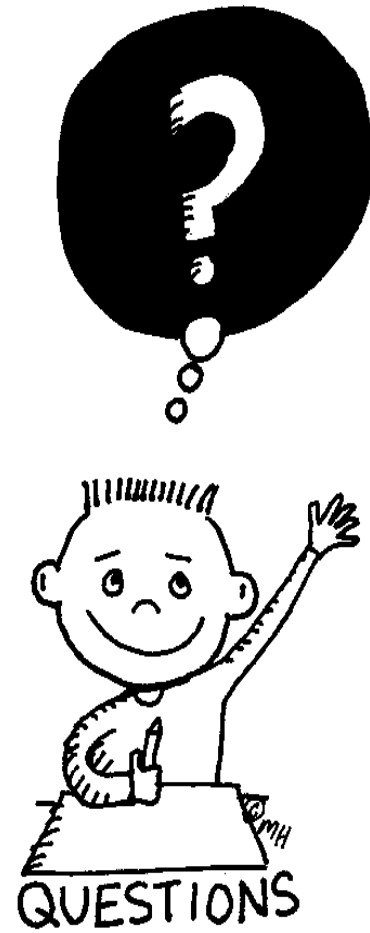
- **Hợp đồng môi giới**

MỘT SỐ MẪU HỢP ĐỒNG

- Hợp đồng đại diện thương mại
- Hợp đồng uỷ thác xuất nhập khẩu

CÂU HỎI

1. Đại diện thương mại giống hình thức đại lý nào?
2. Các loại trung gian thương mại nào có thể đứng tên trên hợp đồng mua bán hàng hoá?
3. Quyền của đại diện cho thương nhân nước ngoài tại VN, so sánh với quyền của chi nhánh thương nhân nước ngoài- Chương 3- Luật thương mại



II. COUNTER TRADE

MUA BÁN ĐỔI LƯU

II. PHƯƠNG THỨC MUA BÁN ĐỔI LƯU (Counter- Trade)

Tự nghiên cứu sách giáo khoa

1. Khái niệm

Buôn bán đổi lưu là một phương thức giao dịch trao đổi hàng hóa, trong đó xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, người bán đồng thời là người mua, lượng hàng giao đi có giá trị tương xứng với lượng hàng nhận về.

Mua bán đổi lưu/ Mậu dịch đổi lưu/ Thương mại đổi lưu

Nguyên nhân tồn tại và phát triển

- - Khắc phục sự thiếu hụt về ngoại tệ để nhập khẩu các mặt hàng thiết yếu nhằm phát triển kinh tế và nâng cao đời sống (thường ở các quốc gia trẻ tuổi mới giành được độc lập)
- - Đáp ứng nhu cầu nhập khẩu nguyên vật liệu phục vụ các ngành công nghiệp trong nước
- - Hình thức này giúp các thương nhân hạn chế giao dịch ngoại hối trong khi Chính phủ áp dụng chế độ quản lý ngoại hối chặt chẽ.
- - Áp dụng trong thời kỳ chiến tranh lạnh buôn bán trao đổi giữa 2 nhóm nước tư bản và xã hội chủ nghĩa bị hạn chế.

2.Đặc điểm

- Người bán chính là người mua, người nhập khẩu chính là người xuất khẩu.
- Quan tâm đến giá trị sử dụng hơn là giá trị.
- Đồng tiền làm chức năng tính giá
- Đảm bảo sự cân bằng

Đảm bảo sự cân bằng

- Cân bằng về mặt hàng
- Cân bằng về giá cả:
- Cân bằng về tổng trị giá hàng giao
- Cân bằng về các điều kiện như định giá, điều kiện giao hàng (FOB-FOB, CIF - CIF)

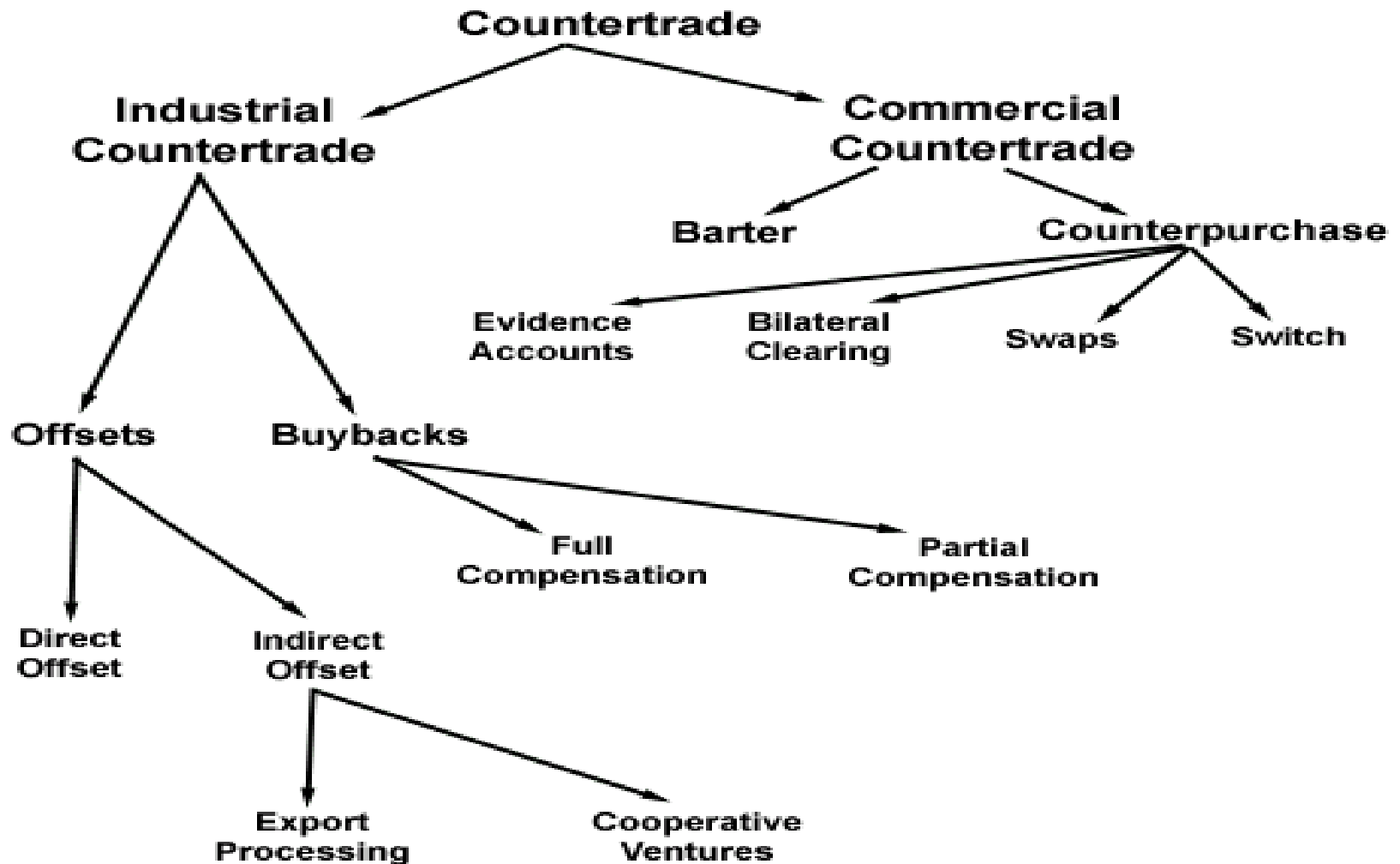
★ Ví dụ:

NOTE:

- *Buôn bán đối lưu giữa các nước đang phát triển với các nước phát triển có thực sự cân bằng???*
- *Nước đang phát triển: Giao nguyên nhiên vật liệu*
- *Nước phát triển: Giao sản phẩm công nghiệp, công nghệ,...*
- *-Xu thế giá cạnh kéo trong thương mại quốc tế cho ta biết bất lợi sẽ nghiêng về bên nào trong dài hạn ?*

3. CÁC LOẠI HÌNH TRONG BUÔN BÁN ĐỐI LƯU

Industrial/Commercial countertrade



1. Nghiệp vụ hàng đổi hàng (Barter)

K/N: Hai bên trao đổi trực tiếp với nhau những hàng hóa có giá trị tương đương, việc giao hàng diễn ra hầu như đồng thời. Trong nghiệp vụ hàng đổi hàng cổ điển đồng tiền không được dùng để thanh toán và chỉ có hai bên tham gia. Còn ngày nay có thể dùng một phần tiền để thanh toán thương vụ và có thể có đến 3, 4 bên tham gia→ Hàng đổi hàng phức tạp.

→ Đây là nghiệp vụ cơ bản nhất, ra đời sớm nhất

NOTE

Các vấn đề đáng quan tâm của nghiệp vụ này là:

- - *Thứ nhất*, giúp các bên tiết kiệm ngoại tệ mạnh.
- - *Thứ hai*, hàng hoá hữu hình là đối tượng trao đổi.
- - *Thứ ba*, cân bằng cán cân thương mại và có tác dụng cân bằng cán cân thanh toán quốc tế của mỗi nước.
- - *Thứ tư*, thoả mãn nhu cầu của nhau bằng hàng hoá mà không phải tiền tệ.
- - *Thứ năm*, phức tạp hơn buôn bán thông thường. Các bên vừa phải có nguồn hàng xuất khẩu vừa phải lo chỗ tiêu thụ, rủi ro lớn.
- - *Thứ sáu*, ưu thế của các bên nói chung là cân bằng.

2. Nghiệp vụ bù trừ (Compensation)

- **K/N:** Hai bên trao đổi hàng hóa với nhau trên cơ sở ghi trị giá hàng giao và hàng nhận đến cuối kỳ hạn, hai bên mới đối chiếu sổ sách, so sánh giữa trị giá hàng giao với trị giá hàng nhận. Nếu sau khi bù trừ tiền hàng như thế, mà còn số dư thì số tiền đó được giữ lại để chi trả theo yêu cầu của bên chủ nợ về những khoản chi tiêu của bên chủ nợ tại nước bị nợ.

→ Nó là hình thức phát triển nhanh nhất của buôn bán đối lưu. Hợp đồng bù trừ có thể được ký kết cho thời gian dài (có khi đến 10 hay 20 năm).

Xét theo thời hạn giao hàng đối lưu

- Bù trừ theo thực nghĩa
- Bù trừ trước
- Bù trừ song hành

Xét theo sự cân bằng giữa trị giá hàng giao và trị giá hàng đối lưu

- Bù trừ toàn phần
- Bù trừ một phần
- Bù trừ bằng tài khoản bảo chứng Escrow account

NOTE

- - *Thứ nhất*, chủ yếu có sự tham gia giữa nước phát triển và nước đang phát triển. Luồng hàng đối lưu thể hiện rõ trình độ phát triển của nước xuất khẩu và nhập khẩu.
- - *Thứ hai*, thị trường chủ yếu thuộc về nước phát triển. Các nước phát triển chủ động hơn trong khâu thanh toán.

3. *Nghệp vụ buôn bán có thanh toán bình hành (Clearing)*

- **K/N:** Là loại hình mà hai bên thỏa thuận chỉ định ngân hàng thanh toán. Ngân hàng này mở tài khoản, gọi là tài khoản clearing, để ghi chép tổng trị giá hàng giao nhận của mỗi bên. Sau thời gian quy định, ngân hàng mới quyết toán tài khoản clearing và bên bị nợ (tức nhận nhiều mà giao ít) sẽ phải trả khoản nợ bội chi.

Nghịệp vụ buôn bán có thanh toán bình hành

Có hai hình thức:

- **Bình hành công cộng** (Public clearing) trong đó chủ thể là hai (hoặc nhiều) Nhà nước, ngân hàng giữ tài khoản clearing là ngân hàng quốc gia ở một trong hai nước hoặc ở cả hai nước.
- **Bình hành tư nhân** (Private clearing) trong đó chủ thể là hai (hoặc nhiều) doanh nghiệp, ngân hàng giữ tài khoản clearing là bất kỳ ngân hàng nào do hai bên thỏa thuận chỉ định

4. Nghiệp vụ mua đổi lưu (Counter- Purchase)

- **K/N:** Một bên giao thiết bị cho khách hàng của mình và, để đổi lại mua sản phẩm công nghiệp chế biến, bán thành phẩm, nguyên vật liệu với trị giá \geq trị giá thiết bị.
- **Lưu ý:**
 - Thứ nhất, ưu thế thị trường không cân bằng. Một bên cần bán hàng (máy móc thiết bị, công nghệ) nhưng bên kia lại không có ngoại tệ mà phải dùng hàng để trả.
 - Thứ hai, hình thức này giúp các nước nghèo có thể xuất khẩu được hàng hoá chất lượng thấp, thiếu sức cạnh tranh mà vẫn tiết kiệm được ngoại tệ.

NOTE

- - *Thứ ba*, có sự di chuyển đối lưu của hai dòng hàng hoá kỹ thuật cao và hàng hoá kỹ thuật thấp.
- - *Thứ tư*, lời cuốn các nước phát triển làm ăn với các nước đang phát triển hoặc nước phát triển cao hơn làm ăn với nước phát triển thấp hơn.
- - *Thứ năm*, các nước đang phát triển là người bán hàng đối lưu, họ có thế mạnh của con nợ.

5. *Nghệp vụ mua lại sản phẩm (buy- backs)*

- **K/N:** *Nghệp vụ nay thường tiến hành trong việc chuyển giao công nghệ, trong đó bên cung cấp thiết bị toàn bộ, và/hoặc sáng chế hoặc bí quyết kỹ thuật (know - how) cho bên khác, đồng thời cam kết mua lại những sản phẩm do thiết bị hoặc sáng chế hoặc bí quyết kỹ thuật đó chế tạo ra.*

NOTE

- - *Thứ nhất*, hàng mua lại được xuất khẩu sau khi nhập khẩu hàng máy móc thiết bị, công nghệ. Điều này có nghĩa là bên bán hàng kỹ thuật cao phải có khả năng tài chính để cấp tín dụng và để chịu rủi ro đầu tư.
- - *Thứ hai*, hàng hoá vô hình cũng tham gia buôn bán đối lưu. Các hàng hoá vô hình này có thể là: bí quyết kỹ thuật (knowhow), sáng chế, tài liệu...

NOTE

- - *Thứ ba*, có sự tham gia của ngân hàng. Do đây là nghiệp vụ tín dụng trung và dài hạn, đối tượng thu nợ là sản phẩm, nợ bao gồm trị giá vốn đầu tư và lãi vay, cho nên rủi ro chủ yếu do bên đầu tư đảm nhận. Để thuận lợi thì cần có sự tham gia của các ngân hàng. Ngoài hợp đồng thương mại, các L/C xuất nhập khẩu sẽ đảm bảo cho các nhà đầu tư trước rủi ro có thể xảy ra, đồng thời còn giúp nhà đầu tư tìm kiếm thị trường và giải quyết nợ.

6. Giao dịch bồi hoàn (offset)

- **K/N:** Là giao dịch mà người ta đổi hàng hóa và /hoặc dịch vụ lấy những dịch vụ và ưu huệ (như ưu huệ trong đầu tư hay giúp đỡ bán sản phẩm).
- Giao dịch này thường xảy ra trong lĩnh vực buôn bán những kỹ thuật quân sự đắt tiền trong việc giao những chi tiết và cụm chi tiết trong khuôn khổ hợp tác công nghiệp.

NOTE

- - *Thứ nhất*, có thể dùng hàng hoá hữu hình lẫn vô hình vào buôn bán đối lưu.
- - *Thứ hai*, chủ yếu được thực hiện giữa các nước phát triển với các nước đang phát triển.
- - *Thứ ba*, đối tượng giao dịch có thể gồm các đặc quyền thể hiện trên văn bản. Các công ty nước ngoài khi thâm nhập thị trường rất cần các quyền lợi kinh doanh này.

NOTE

- - *Thứ tư*, các nước có sự ràng buộc nhu cầu lẫn nhau. Một bên cần thâm nhập thị trường còn một bên muốn tìm kiếm thị trường. Họ thoả mãn nhu cầu của nhau qua giao dịch này và làm cho quá trình toàn cầu hoá phát triển.
- - *Thứ năm*, các nước đang phát triển có thể lợi dụng nghiệp vụ bồi hoàn để biến các hạn chế thành lợi ích thiết thực. Có thể mở rộng danh mục các dự án thu hút vốn đầu tư nước ngoài thay vì quy định các danh mục dự án đầu tư có điều kiện hoặc yêu cầu các nhà đầu tư nước ngoài khi muốn đầu tư 100% vốn phải nhập khẩu một số hàng của Việt Nam...

7. Nghiệp vụ chuyển nợ (Switch):

- K/N: Bên nhận hàng không thanh toán mà chuyển khoản nợ về tiền hàng cho một bên thứ ba để bên thứ ba này trả tiền. Thường được áp dụng trong trường hợp khi nhận hàng đối lưu không phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của mình có thể bán đi.

NOTE

- - *Thứ nhất*, rất phức tạp do có nhiều bên tham gia và việc chuyển nhượng các chứng từ sở hữu hàng hoá để giao nhận hàng chịu sự điều chỉnh của pháp luật thương mại, dân sự của nhiều nước vì thế dễ có xung đột..
- - *Thứ hai*, tiết kiệm được chi phí thanh toán cho các bên do sử dụng nghiệp vụ ký hậu chuyển nhượng và không chế chứng từ hàng hoá.
- - *Thứ ba*, Bên nào giao hàng trước thì chịu rủi ro nhiều hơn bên khác.

5. Hợp đồng trong buôn bán đối lưu

- *a. Hình thức: SGK*
- *b. Nội dung: SGK*
- *c Điều khoản các biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng*
 - Dùng thư tín dụng đối ứng (reciprocal letter of credit):
 - Dùng người thứ 3 không chế
 - Dùng tài khoản đặc biệt ở ngân hàng để theo dõi việc giao, nhận hàng:
 - Phạt:

BIỆN PHÁP ĐẢM BẢO

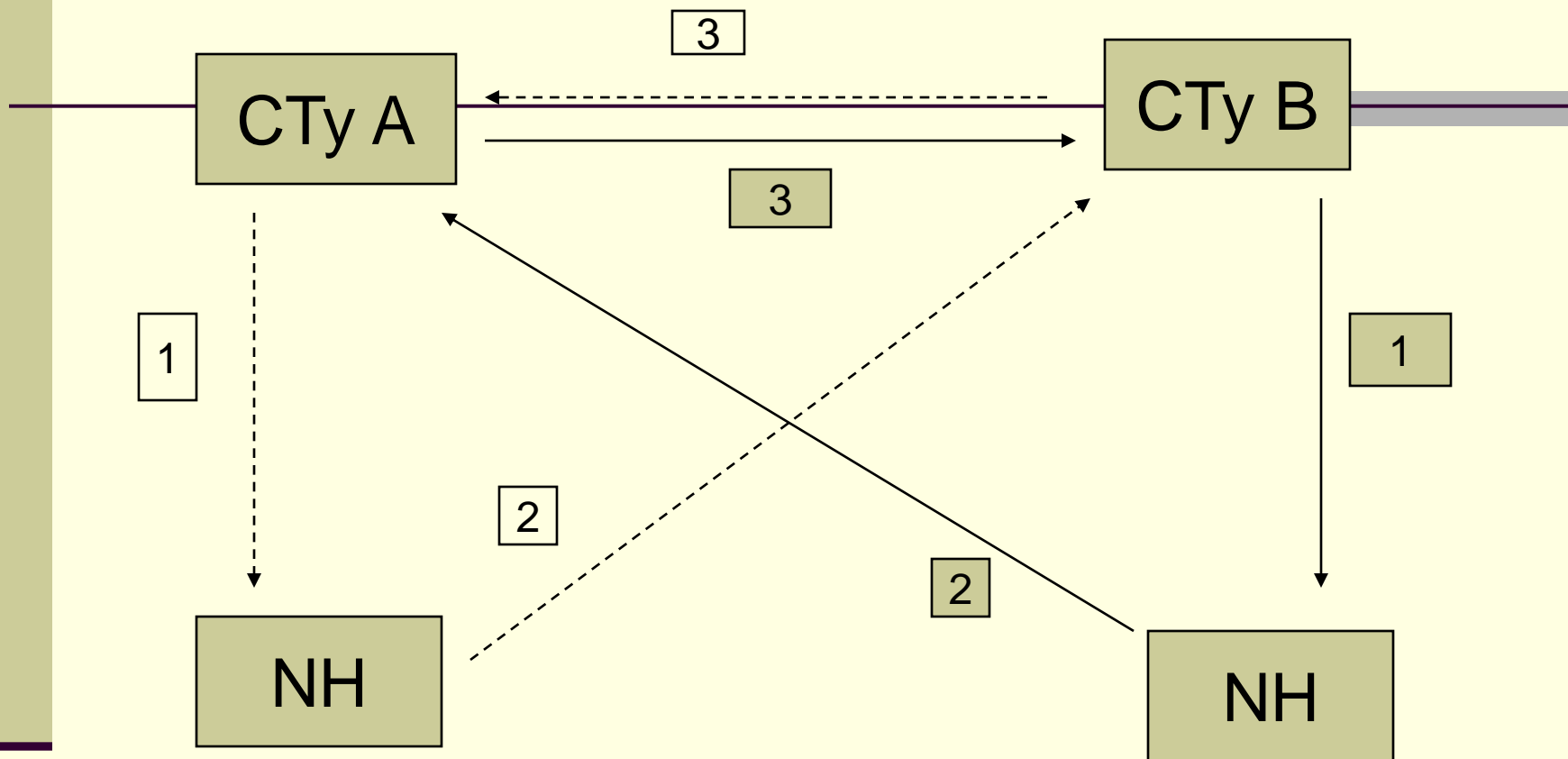
■ DÙNG THƯ TÍN DỤNG ĐỐI ỨNG

LETTER OF CREDIT

Thư tín dụng / Tín dụng thư là gì? UCP 600 : L/C (Letter of credit) là một sự thoả thuận theo đó một ngân hàng (ngân hàng mở tín dụng) theo yêu cầu của khách hàng (người yêu cầu mở tín dụng) sẽ trả một khoản tiền nhất định cho người khác (người hưởng lợi số tiền của thư tín dụng) hoặc chấp nhận hối phiếu do người này ký phát trong phạm vi số tiền đó khi người này xuất trình cho ngân hàng một bộ chứng từ phù hợp với qui định trong tín dụng.

Thư tín dụng đối ứng:

Thư tín dụng (L/C) được mở ra và chỉ có hiệu lực khi một L/C khác đối ứng với nó được mở ra cho người mở L/C này hưởng lợi. L/C ban đầu thường phải ghi “ L/C này chỉ có giá trị khi người hưởng lợi đã mở lại một L/C đối ứng với nó để cho người mở L/C này hưởng” và trong L/C đối ứng phải ghi câu” L/C này đối ứng với L/C số....mở ngày ... qua ngân hàng...”



1 Mở L/C

2. L/C

3. Giao hàng

BIỆN PHÁP ĐẢM BẢO

■ Dùng người thứ ba để khống chế

- Hàng hoá (hình thức này tốn kém chi phí và thời gian)
- Chứng từ sở hữu hàng hóa

Người thứ 3 thông thường là các Ngân hàng.

■ Dùng tài khoản đặc biệt ở ngân hàng để theo dõi việc giao, nhận hàng:

Hai bên chung một Ngân hàng để thuận lợi việc giám sát thực hiện HĐ

■ Phạt:

PHƯƠNG THỨC

TÁI XUẤT, CHUYỂN KHẨU

1. Khái niệm:

Kinh doanh tái xuất là việc bán lại hàng hoá đã mua (đã nhập khẩu) trước đây nhằm mục đích kiếm lời

=> Mục đích: ăn chênh lệch giá dựa trên việc mua rẻ hàng hoá ở nước này, bán hàng hoá ở một nước khác với giá cao hơn.

2. Đặc điểm:

■ Hàng hóa :

- Hàng hoá nhập khẩu chưa qua bất kỳ một khâu chế biến nào.
- Hàng hoá trong kinh doanh tái xuất thường là những mặt hàng có thể/ hay có cung cầu lớn, biến động

■ Lợi nhuận:

Hoạt động nhằm mục đích thu về một số ngoại tệ lớn hơn vốn bỏ ra ban đầu

■ Giao dịch này luôn luôn có sự tham gia của 3 bên

■ Có 2 hợp đồng riêng biệt, nhưng có , mỗi liên hệ với nhau

■ Hưởng các ưu đãi về tt hải quan và thuế

Chú ý:

Hàng hoá trong kinh doanh tái xuất xem chi tiết: ***D12-NĐ12/2006/NĐ-CP***:

3. Các loại hình tái xuất

- Tái xuất theo nghĩa thực (Tạm nhập tái xuất)
- Chuyển khẩu

3.1. Tái xuất theo nghĩa thực:

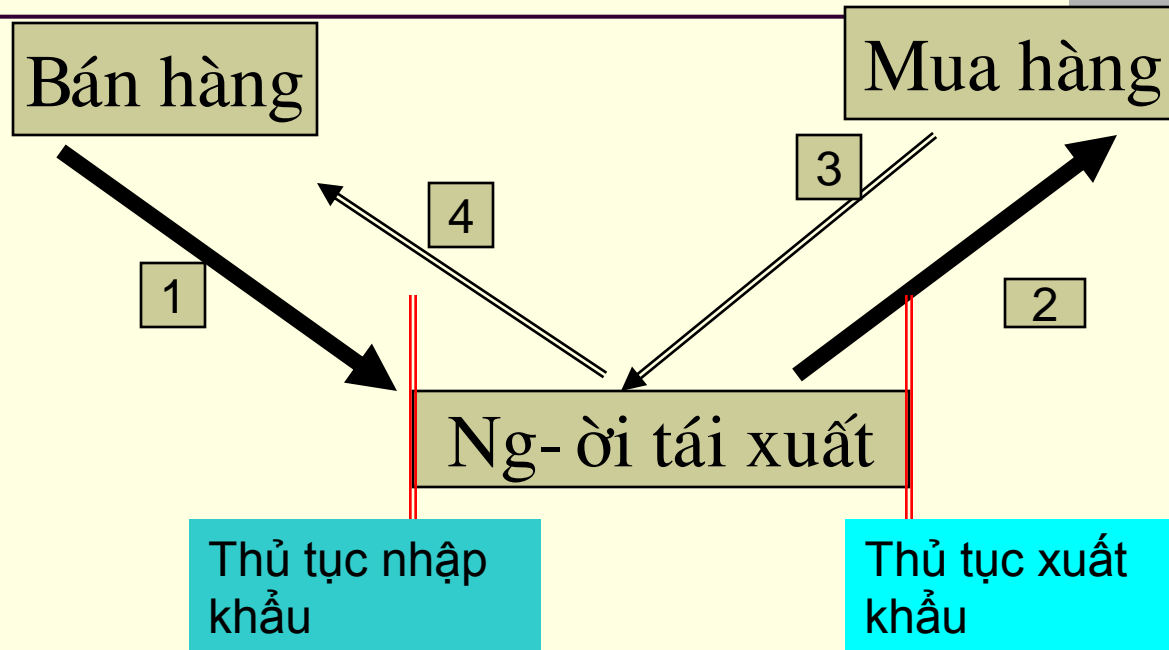
■ Khái niệm:

Đ29-Luật TM2005

Tạm nhập, tái xuất hàng hoá là việc hàng hóa được đưa từ 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 vào 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.

■ Đặc điểm:

Sơ đồ



1. Ng tái xuất **nhập khẩu** hàng từ người bán nước ngoài
2. Ng-ời tái xuất **xuất khẩu** hàng cho ng-ời mua
3. Ng-ời mua trả tiền
4. Ng-ời tái xuất trả tiền ng-ời bán hàng

Hàng hóa trong tạm nhập tái xuất

- Những mặt hàng nào được phép kinh doanh tạm nhập tái xuất?

***- Thời gian hàng tạm nhập tái xuất lưu tại Việt Nam:
Điều 12, 13 ND 12/2006/ND-CP***

■ *Hàng tạm nhập tái xuất phải làm thủ tục hải quan khi nhập khẩu vào Việt Nam và chịu sự giám sát của hải quan cho tới khi thực xuất khẩu ra khỏi Việt Nam.*

=> Làm thủ tục hải quan tại cửa khẩu, có thể lưu tại VN 120 ngày, có thể gia hạn thêm 2 lần, mỗi lần 30 ngày.

■ **Hợp đồng trong tái xuất:**

Tạm nhập tái xuất được thực hiện trên cơ sở 2 hợp đồng riêng biệt: Hợp đồng xuất khẩu và hợp đồng nhập khẩu do người kinh doanh tái xuất ký với thương nhân nước ngoài. Hợp đồng xuất khẩu có thể ký trước hoặc sau hợp đồng nhập khẩu.

- *Tương tự hình thức tạm nhập tái xuất là hình thức tạm xuất tái nhập (xem điều 29, khoản 2, Luật TM 2005)*

3.2 . Chuyển khẩu

Khái niệm:

Đ30 Luật TM 2005

- *Chuyển khẩu hàng hóa 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*
- **Đặc điểm:**

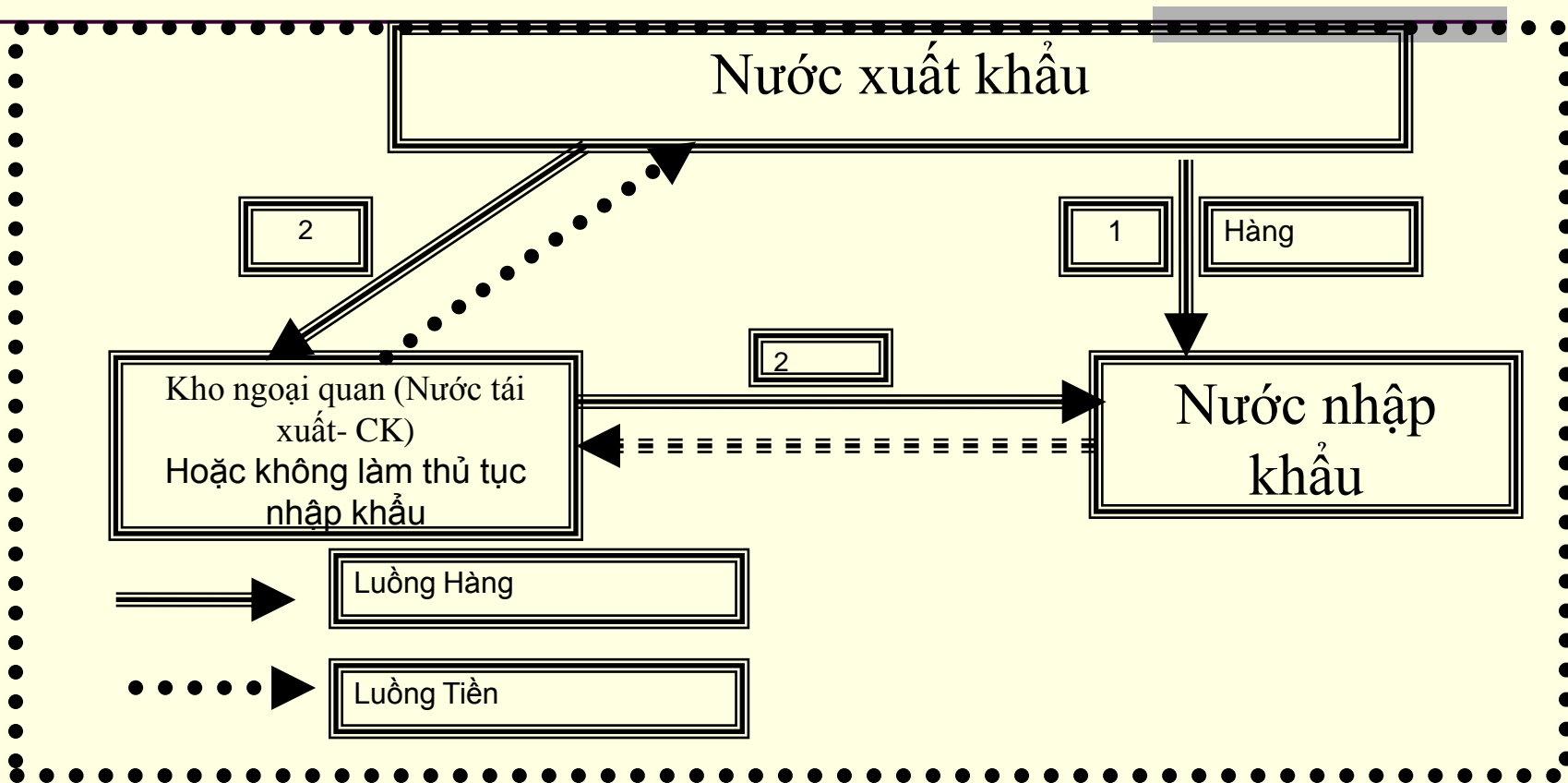
2. Các loại hình chuyển khẩu

◆ Các loại hình chuyển khẩu

- Hàng hoá được vận chuyển thẳng từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu không qua cửa khẩu nước tái xuất (1)
- Hàng hoá được vận chuyển từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu có qua cửa khẩu nước tái xuất nhưng **không làm thủ tục nhập khẩu vào và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi nước tái xuất** (2)
- Hàng hoá được vận chuyển từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu có qua cửa khẩu nước tái xuất và **đưa vào** kho ngoại quan, khu vực trung chuyển hàng hoá tại các cảng nước tái xuất, **không làm thủ tục nhập khẩu vào và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi nước tái xuất.** (2)

* NĐ12/2006/NĐ-CP. Đ15 quy định chi tiết về hình thức chuyển khẩu.

Chuyển khẩu



1. Chuyển thẳng
2. Qua nước TX

4. Thực hiện giao dịch

Ký kết Hợp đồng

Hoạt động kinh doanh tái xuất được thực hiện trên cơ sở **hai hợp đồng riêng biệt**: hợp đồng xuất khẩu và hợp đồng nhập khẩu. Hợp đồng xuất khẩu có thể ký trước hoặc sau hợp đồng nhập khẩu.

Đây là hai Hợp đồng riêng biệt nhưng **có mối liên hệ chặt chẽ** với nhau, đối tượng của cả hai Hợp đồng đều là một hàng hóa duy nhất. Tuy nhiên các Hợp đồng có các điều kiện phù hợp với nhau như: thanh toán, thời gian giao hàng, bao bì mã hiệu, chứng từ thanh toán.

■ Nội dung & hình thức của hợp đồng trong kinh doanh tái xuất:

2 hợp đồng trong kinh doanh tái xuất là 2 HĐ mua bán hàng hóa quốc tế thông thường, hình thức, yêu cầu & cách thức soạn thảo các điều kiện của chúng cũng phải như một hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Vấn đề này sẽ được học trong chương 2

? HĐ nào có trị giá lớn hơn? Thời hạn giao hàng trong 2 HĐ này như thế nào,

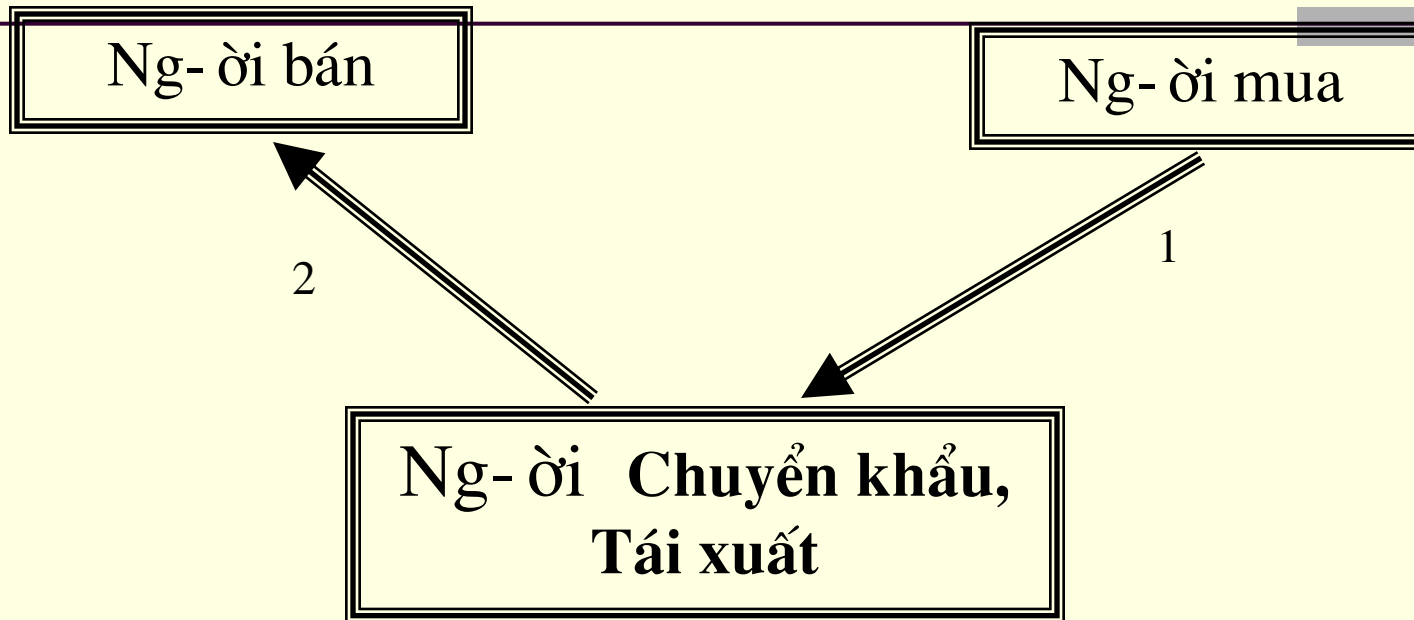
Thực hiện Hợp đồng

- Việc thực hiện Hợp đồng nhập khẩu phải tạo cơ sở đầy đủ và chắc chắn cho việc thực hiện Hợp đồng xuất khẩu.
- Các biện pháp bảo đảm thực hiện Hợp đồng
 - c (deposit/ performance bond)
 - t (penalty)
 - p lưng (back to back L/C)

Thư tín dụng giáp lưng: **Back to back** **L/C**

- **Back to back L/C** là Thư tín dụng được mở dựa vào một thư tín dụng khác. Sau khi nhận được L/C do người nhập khẩu mở cho mình hưởng, người tái xuất dùng thư tín dụng này làm căn cứ mở L/C khác cho người xuất khẩu hưởng với nội dung gần giống L/C ban đầu. L/C mở sau gọi là L/C giáp lưng. Theo đó:
 - Kim ngạch của L/C giáp lưng phải ít hơn L/C gốc. Khoản chênh lệch này do người tái xuất hưởng dùng để trả các chi phí giao dịch (mở L/C giáp lưng) và phần hoa hồng (lợi nhuận kinh doanh) của họ.
 - Thời hạn giao hàng của L/C giáp lưng sớm hơn L/C gốc.

Sơ đồ thanh toán



1. Mua mở L/C1 để CK-TX Giao hàng
2. CK-TX mở L/C2 bằng cách mang L/C1 đến ngân hàng ký quỹ

Điều kiện kinh doanh chuyển khẩu hàng hoá

Điều 15 NĐ 12/2006/NĐ-CP

- Tất cả các hàng hoá
- Hàng cấm phải có giấy phép của BTM
- Chịu sự giám sát của HQ
- Thanh toán tiền hàng theo hướng dẫn của NH NN VN
- Được thực hiện trên cơ sở 2 hợp đồng riêng biệt

IV. PHƯƠNG THỨC GIA CÔNG QUỐC TẾ

IV. PHƯƠNG THỨC GIA CÔNG QUỐC TẾ

- *Tham khảo Luật thương mại 2005, Điều 178 tới điều 184 ; Nghị định 12 NĐ-CP từ Điều 29 tới Điều 36. Luật DS Điều 547 đến Điều 558.*

PHƯƠNG THỨC GIA CÔNG QUỐC TẾ

1. K/n:

■ Gia công trong thương mại :

(Đ178 - Luật Thương mại 2005)

- Là một hoạt động thương mại
- Bên nhận gia công thực hiện một phần hay toàn bộ nguyên liệu vật liệu của bên đặt để thực hiện một hoặc nhiều công đoạn trong sản xuất theo yêu cầu của bên đặt để hưởng lợi.

■ Nội dung gia công: sản xuất, chế tác, sửa chữa, tái chế, lắp ráp, phân loại, đóng gói

- Theo yêu cầu của bên đặt
- Toàn bộ or 1 phần nguyên vi nhận từ bên đặt

Gia công quốc tế:

- *Là gia công thương mại có yếu tố nước ngoài, thể hiện:*
 - *Bên giao gia công và bên nhận gia công: Có trụ sở thương mại ở hai nước khác nhau*
 - *Nguyên liệu, bán thành phẩm và thành phẩm di chuyển qua biên giới.*
 - *Đồng tiền trong HĐ GC ...*
- *👉 Gia công quốc tế là một hoạt động kinh doanh thương mại trong đó một bên (gọi là bên nhận gia công) nhập khẩu nguyên liệu, bán thành phẩm của một bên khác (gọi là bên đặt gia công) để chế biến thành ra thành phẩm, giao lại cho bên đặt gia công và nhận thù lao (gọi là phí gia công).*

-
- Tiền thù lao gia công
 - Quyền sở hữu về nguyên vật liệu, bán thành phẩm
 - Hưởng các ưu đãi về thuế và thủ tục hải quan

Ưu nhược điểm của gia công

Ưu điểm:

■ Đối với bên đặt:

- Tận dụng được nguồn lao động với chi phí nhân công thấp và cũng không mất chi phí đào tạo ra nguồn lực này
- Tận dụng chi phí nhà xưởng thấp
- Tiêu thụ nguyên vật liệu, thậm chí cả máy móc thiết bị sử dụng trong gia công
- Ưu đãi trong đầu tư, ưu đãi thuế
- Là một phương thức để thâm nhập tt mới

Ưu điểm

- **Đối với bên nhận gia công**
- **Góp phần giải quyết việc làm**, tạo thu nhập cho ng lao động và doanh nghiệp
- Gia công xuất khẩu góp phần làm tăng thu nhập quốc dân và tăng thu ngoại tệ,
- Tạo tiền đề cơ sở vật chất kỹ thuật, nâng cao tay nghề người lao động
- Là một phương thức để thâm nhập thị trường quốc tế
- Có điều kiện tiếp cận dây chuyền máy móc, trang thiết bị và công nghệ hiện đại cũng như- phương thức tổ chức quản lý sản xuất tiên tiến.
- Gia công xuất khẩu cũng khắc phục tình trạng thiếu nguyên vật liệu để sản xuất hàng xuất khẩu
- Sản xuất hàng gia công ít gặp rủi ro hơn vì khâu tiêu thụ hàng hóa được đảm bảo.

Nhược điểm:

- * Đối với bên giao gia công:
 - Khó kiểm soát được vấn đề chất lượng, uy tín, thương hiệu
 - Có thể tạo ra một đối thủ cạnh tranh trong tương lai
- * Đối với bên nhận gia công:
 - Bị phụ thuộc
 - Bản chất của tiền thù lao gia công là chi phí lao động kết tinh trong sản phẩm=> Lợi nhuận thu về rất thấp

Quyền tham gia hoạt động gia công quốc tế của thương nhân:

Đ.29 ND 12/2006/ND-CP Thương nhân nhận gia công hàng hóa cho thương nhân nước ngoài:

“Thương nhân, kể cả thương nhân có vốn đầu tư của nước ngoài được nhận gia công hàng hóa cho thương nhân nước ngoài, 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 khẩu, nhập khẩu theo giấy phép, thương nhân chỉ được ký hợp đồng sau khi được Bộ Thương mại cấp phép.”

3. Các hình thức gia công quốc tế

*Tùy các căn cứ có các cách phân loại
hình thức gia công quốc tế*

3.1 Căn cứ vào nguyên vật liệu và thành phẩm

:

a. Mua nguyên vật liệu, bán thành phẩm
(**Mua đứt bán đoạn**):

a.1

Bên đặt gia công bán nguyên vật liệu, tài liệu kt cho bên nhận gia công và sau thời gian sản xuất, chế tạo sẽ mua lại thành phẩm, và các bên có tiến hành việc thanh toán thì coi như là hai hợp đồng mua bán riêng biệt và có sự chuyển quyền sở hữu nguyên vật liệu từ bên đặt gia công sang bên nhận gia công.

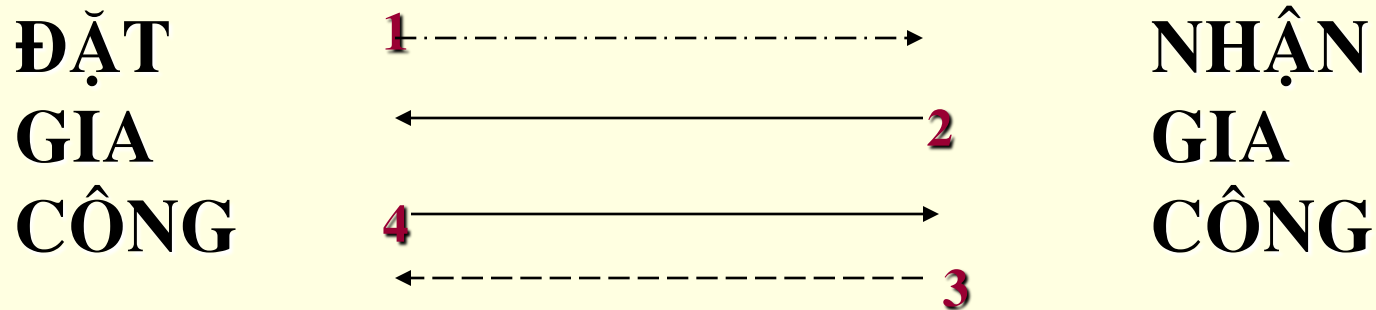
a.2

Bên đặt gia công chỉ giao những nguyên liệu chính, còn bên nhận gia công cung cấp nguyên vật liệu phụ, sau khi tiến hành sản xuất sẽ giao thành phẩm cho bên đặt gia công. Việc quyết toán hợp đồng trên cơ sở thực chi thực thanh.

a.3

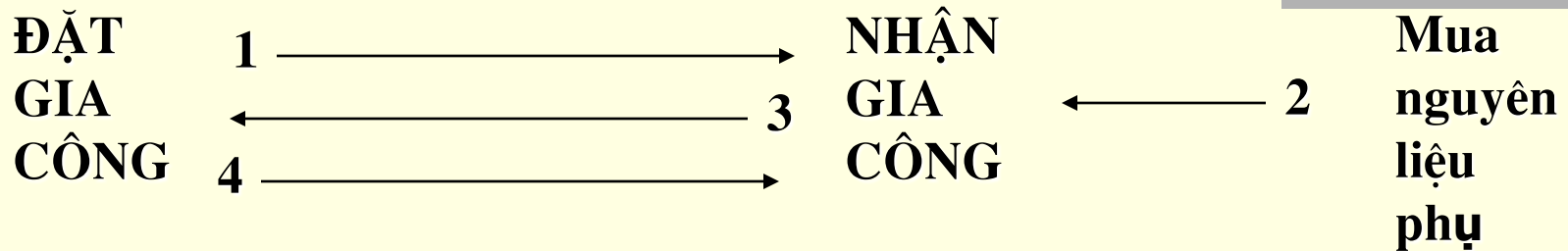
Bên đặt gia công chào hàng mẫu mã sản phẩm (có thể bao gồm cả thương hiệu, quyền sở hữu trí tuệ) và hỗ trợ tài liệu kỹ thuật. Bên nhận gia công trên cơ sở đó tự tìm nguồn nguyên vật liệu đầu vào (có thể nhập khẩu từ bên giao gia công hoặc không). Bên nhận gia công tiến hành tổ chức sản xuất thành phẩm theo tiêu chuẩn và yêu cầu của bên đặt gia công, sau khi hoàn thành sẽ giao thành phẩm cho bên đặt gia công. Bên đặt gia công sẽ thanh toán theo giá cả của thành phẩm đã thỏa thuận.

Sơ đồ Gia công theo kiểu “mua đứt bán đoạn” a.1



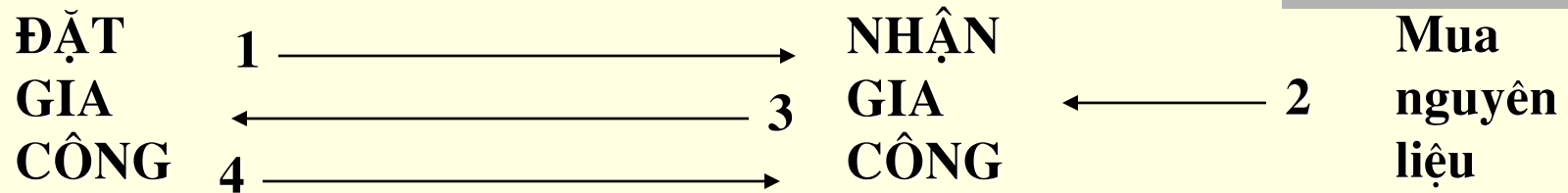
1. Đặt gia công giao nguyên liệu, kỹ thuật
2. Nhận gia công thanh toán tiền nguyên liệu
3. Nhận gia công giao thành phẩm
4. Đặt gia công thanh toán tiền sản phẩm

a.2 Gia công theo kiểu “mua đứt bán đoạn”



1. Đặt gia công đặt hàng và cung cấp nvl chính tài liệu kỹ thuật
2. Nhận gia công nhập khẩu nguyên liệu
3. Nhận gia công sản xuất thành phẩm theo tiêu chuẩn của bên đặt và giao sản phẩm
4. Đặt gia công thanh toán tiền sản phẩm

a.3 Gia công theo kiểu “mua đứt bán đoạn”



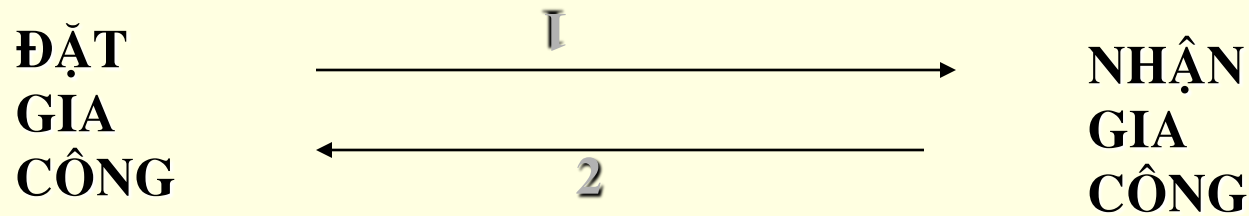
1. Đặt gia công đặt hàng và cung cấp tài liệu kỹ thuật
2. Nhận gia công nhập khẩu nguyên liệu
3. Nhận gia công sản xuất thành phẩm theo tiêu chuẩn của bên đặt và giao sản phẩm
4. Đặt gia công thanh toán tiền sản phẩm

b. Nhận nvl, giao thành phẩm

Bên đặt gia công giao nguyên liệu, bán thành phẩm cho bên nhận gia công và sau thời gian sản xuất, chế tạo, sẽ thu hồi thành phẩm và trả phí gia công. **Trong thời gian chế tạo, gia công quyền sở hữu về nguyên vật liệu vẫn thuộc về bên đặt gia công.**

Chú ý: khi đàm phán ký kết hợp đồng bên nhận gia công nên lựa chọn những điều kiện cơ sở giao hàng phù hợp nhất để hạn chế tối đa nghĩa vụ và trách nhiệm đối với những rủi ro về hàng hóa như: giao thành phẩm theo Đk EXW (FCA) và nhận nguyên vật liệu theo Đk DDP (CPT))

Sơ đồ nhận nguyên liệu giao sản phẩm



1. Đặt gia công giao nguyên liệu và kỹ thuật
2. Nhận gia công tổ chức sản xuất và giao lại sản phẩm

3.2 Căn cứ vào giá cả gia công

- **A. Hợp đồng thực chi, thực thanh**
(Cost Plus Contract).
- **B. Hợp đồng khoán:**

3.3 Căn cứ vào số bên tham gia quan hệ gia công

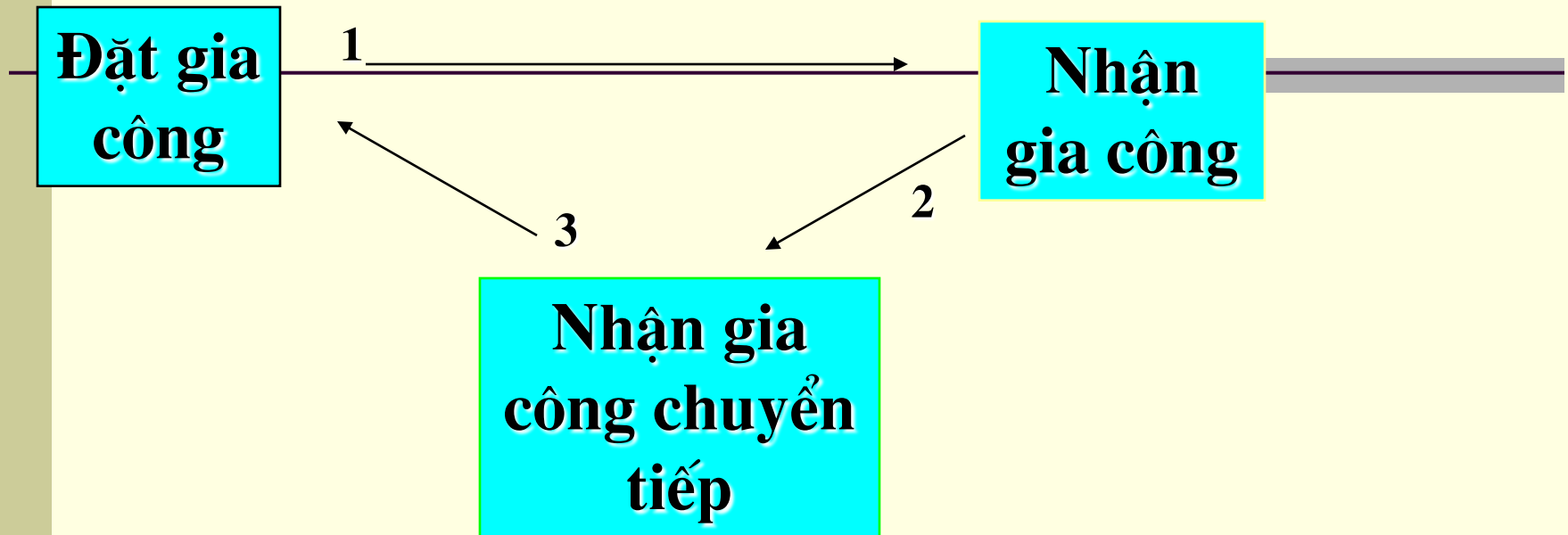
- a. Gia công hai bên
- b. Gia công nhiều bên (gia công chuyển tiếp)

NĐ 12/2006/NĐ-CP. Đ.34. Gia công chuyển tiếp

Thương nhân được quyền gia công chuyển tiếp. Theo đó:

- 1. Sản phẩm gia công của hợp đồng gia công này được sử dụng làm nguyên liệu gia công cho hợp đồng gia công khác tại Việt Nam.*
- 2. Sản phẩm gia công của hợp đồng gia công công đoạn trước được giao cho thương nhân **theo chỉ định của bên đặt gia công** cho hợp đồng gia công công đoạn tiếp theo.*

GIA CÔNG CHUYỂN TIẾP



Nghị định 12/2006 NĐ-CP có quy định về gia công chuyển tiếp - gia công nhiều bên

4. Hợp đồng gia công

Luật Dân sự 2005

■ **Điều 547. Hợp đồng gia công**

Hợp đồng gia công là sự thoả thuận giữa các bên, theo đó bên nhận gia công thực hiện công việc để tạo ra sản phẩm theo yêu cầu của bên đặt gia công, còn bên đặt gia công nhận sản phẩm và trả tiền công.

■ **Hình thức**

Đ179 Luật TM 2005. Hợp đồng gia công

Hợp đồng gia công phải được lập thành văn bản hoặc bằng các hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương.

Test: Thế nào là gtpl tương đương VB???

Nội dung hợp đồng gia công quốc tế

Điều 30 ND 12/2006/ND-CP: Nội dung hợp đồng gia công quốc tế :

- Các bên
- Nguyên liệu
- Sản phẩm.
- TB máy móc
- Giao nhận
- Giá gia công
- Thanh lý máy móc thiết bị, nguyên vật liệu
- Định mức
- Nhãn hiệu hàng hoá
- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng

Các nội dung chính của Hợp đồng gia công:

a) Tên, địa chỉ của các bên ký hợp đồng và bên gia công trực tiếp;

b) Tên, số lượng sản phẩm gia công;

Quy định chi tiết: tên hàng, số lượng, phẩm chất, màu sắc, kích cỡ, phương thức đóng gói, nhãn hiệu hàng hóa,...

c) Giá gia công

c) Giá gia công

Giá cả gia công sẽ được cấu thành

- + Tiền thù lao gia công:
- + Chi phí nguyên vật liệu
- + Chi phí mà bên nhận gia công phải ứng trước

Luật Dân sự 2005 Điều 557. Trả tiền công

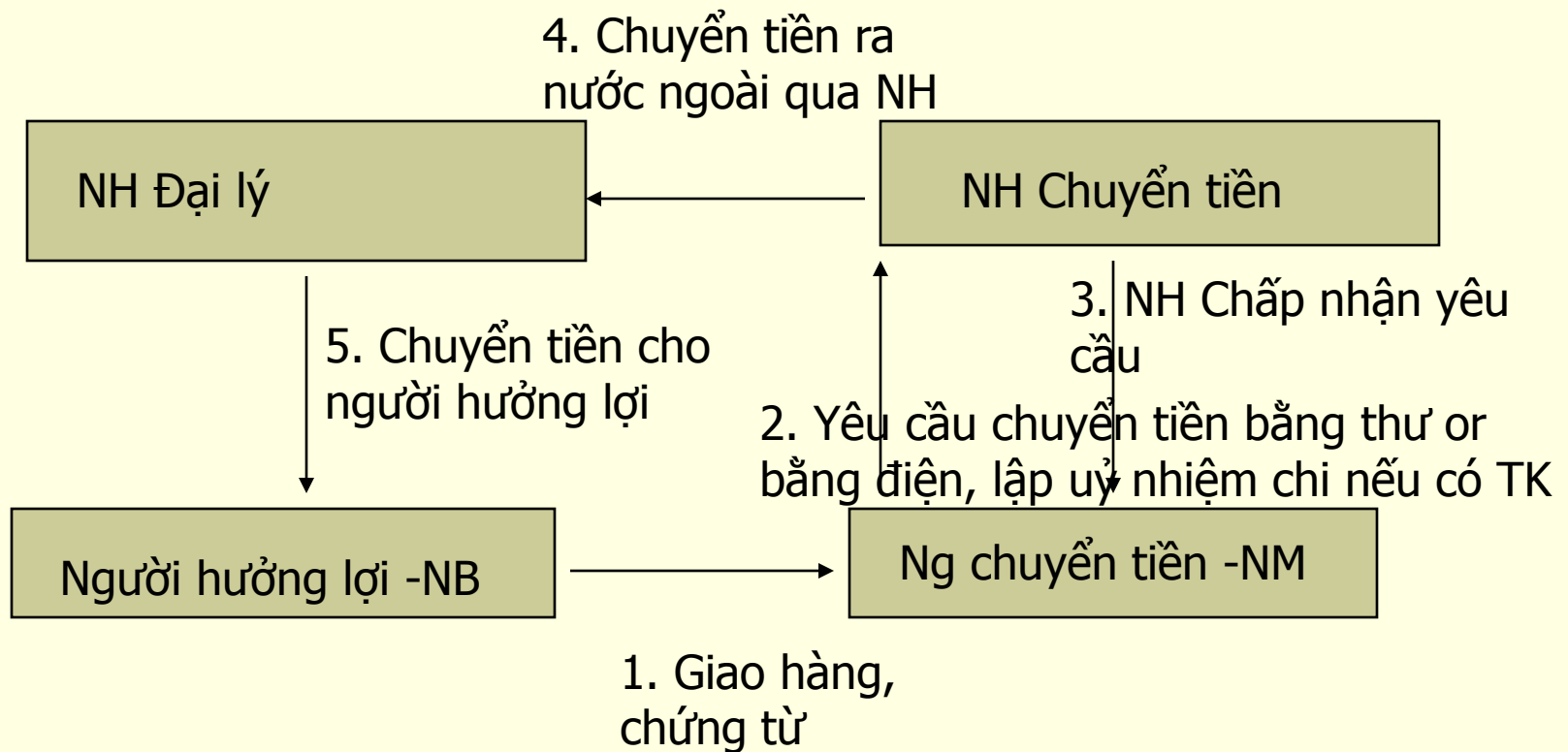
- 1. Bên đặt gia công phải trả đủ tiền công vào thời điểm nhận sản phẩm, nếu không có thoả thuận khác.
- 2. Trong trường hợp không có thoả thuận về mức tiền công thì áp dụng mức tiền công trung bình đối với việc tạo ra sản phẩm cùng loại tại địa điểm gia công và vào thời điểm trả tiền.
- 3. Bên đặt gia công không có quyền giảm tiền công, nếu sản phẩm không bảo đảm chất lượng do nguyên vật liệu mà mình đã cung cấp hoặc do sự chỉ dẫn không hợp lý của mình.

d) Thanh toán : Qui định phương thức, thời hạn, địa điểm.

Phương thức thanh toán:

- ➤ Tiền mặt
- ➤ Chuyển tiền qua ngân hàng (TTR)
- ➤ Phương thức nhờ thu
- ➤ Phương thức tín dụng chứng từ: Dùng 2 L/C: master L/C và baby L/C

Phương thức 2: Chuyển tiền



Phương thức 3: Phương thức nhờ thu (Collection)

Trong nhờ thu người ta chia làm 2 loại:

-Nhờ thu trơn và

- Nhờ thu kèm chứng từ.

a. Nhờ thu trơn:

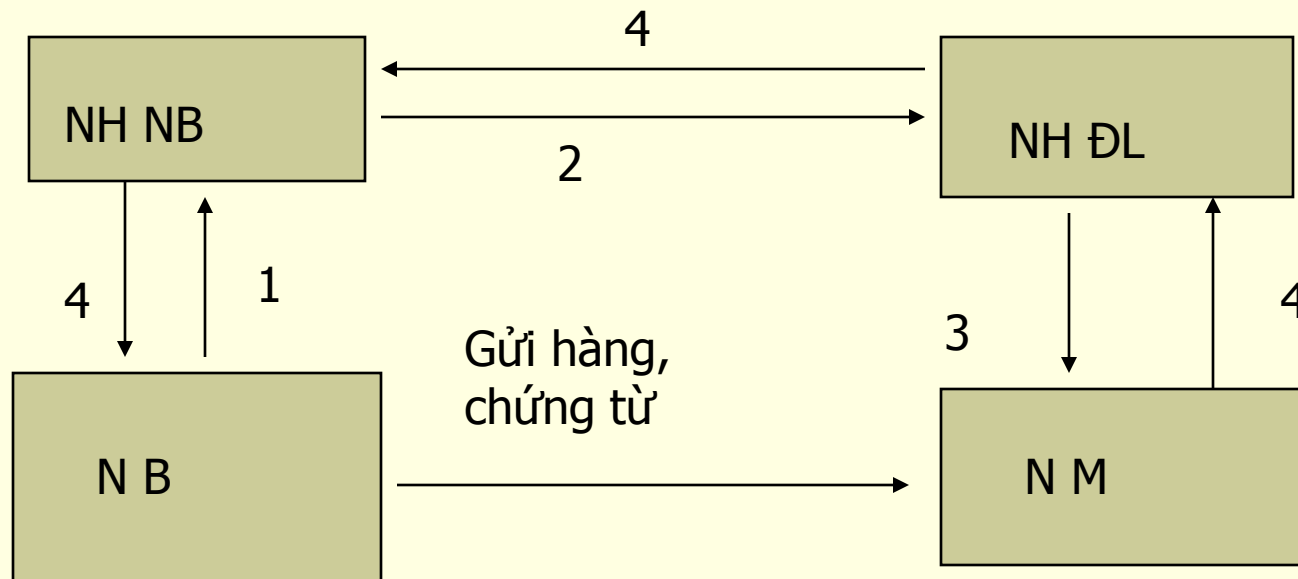
Khái niệm:

Là phương thức thanh toán trong đó người bán uỷ thác cho ngân hàng thu hộ số tiền ở người mua căn cứ vào hối phiếu do mình lập ra, chứng từ thì gửi thẳng trực tiếp tới người mua mà không thông qua ngân hàng.

☞ Đặc điểm:

Sơ đồ nhờ thu trơn

- Người bán giao hàng và chuyển chứng từ tới người mua
- 1: NB lập hối phiếu đòi tiền người NM, Ủy thác cho NH NB đòi tiền hộ
- 2: NH NB gửi thư yêu cầu NH ĐL ở nc NM thu hộ tiền
- 3: NH ĐL yêu cầu NM trả tiền
- 4: NM trả tiền



Nhờ thu trợn

- => Trách nhiệm của NH trong nhờ thu trợn chỉ là thu hộ tiền đơn thuần, NH không khổng chế chứng từ. => Rủi ro=> Chỉ áp dụng khi tin cậy.
- Thực tế ít áp dụng nhờ thu trợn.

b. Nhờ thu kèm chứng từ

■ Khái niệm:

Là phương thức thanh toán mà trong đó người bán uỷ thác cho ngân hàng thu hộ tiền, không chỉ căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ cả vào chứng từ gửi hàng kèm theo điều kiện là nếu người mua trả tiền (D/P) hoặc chấp nhận trả tiền (D/A) thì ngân hàng mới giao bộ chứng từ cho người mua để người này đi nhận hàng.

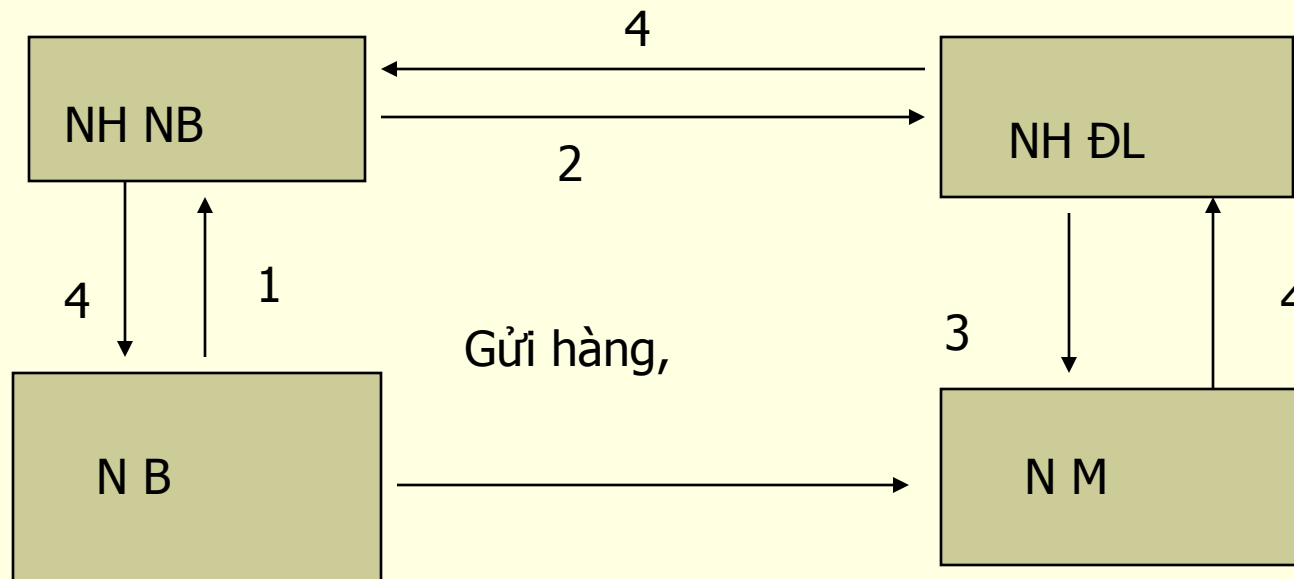
☞ Đặc điểm:

☞ So sánh với nhờ thu trơn

Sơ đồ nhờ thu kèm chứng từ

Người bán giao hàng

- 1: NB lập hối phiếu đòi tiền người NM, và lập bộ chứng từ. Ủy thác cho NH NB đòi tiền hộ, bộ chứng từ chuyển cho NH
- 2: NH NB gửi thư yêu cầu NH ĐL ở nc NM thu hộ tiền
- ~~3: NH ĐL yêu cầu NM trả tiền or chấp nhận trả tiền thì mới giao bộ chứng từ để ng này nhận hàng~~
- 4: NM trả tiền



Nhờ thu kèm chứng từ

- Lưu ý: Khác biệt ở đây là chứng từ đã qua hệ thống ngân hàng. An toàn hơn. Tuy vậy có rủi ro:
 - Dù ng bán không chế đc quyền định đoạt hàng hoá nhưng không không chế đc việc thanh toán của người mua.
 - Trách nhiệm của NH đối với chứng từ, với việc trả tiền của ng mua còn thấp

Vậy áp dụng nhờ thu kèm chứng từ trong gia công như thế nào???:

D/ P: Document against payment: Tiến hành thanh toán để sở hữu chứng từ đi nhận hàng.

D/A : Document against acceptance: Tiến hành chấp nhận thanh toán (việc thanh toán sẽ thực hiện sau một khoảng thời gian- Bản chất là cam kết trả tiền vào 1 ngày nào đó) để lấy bộ chứng từ đi nhận hàng.

Áp dụng D/A- Chấp nhận trả tiền đổi lấy chứng từ nhận hàng:

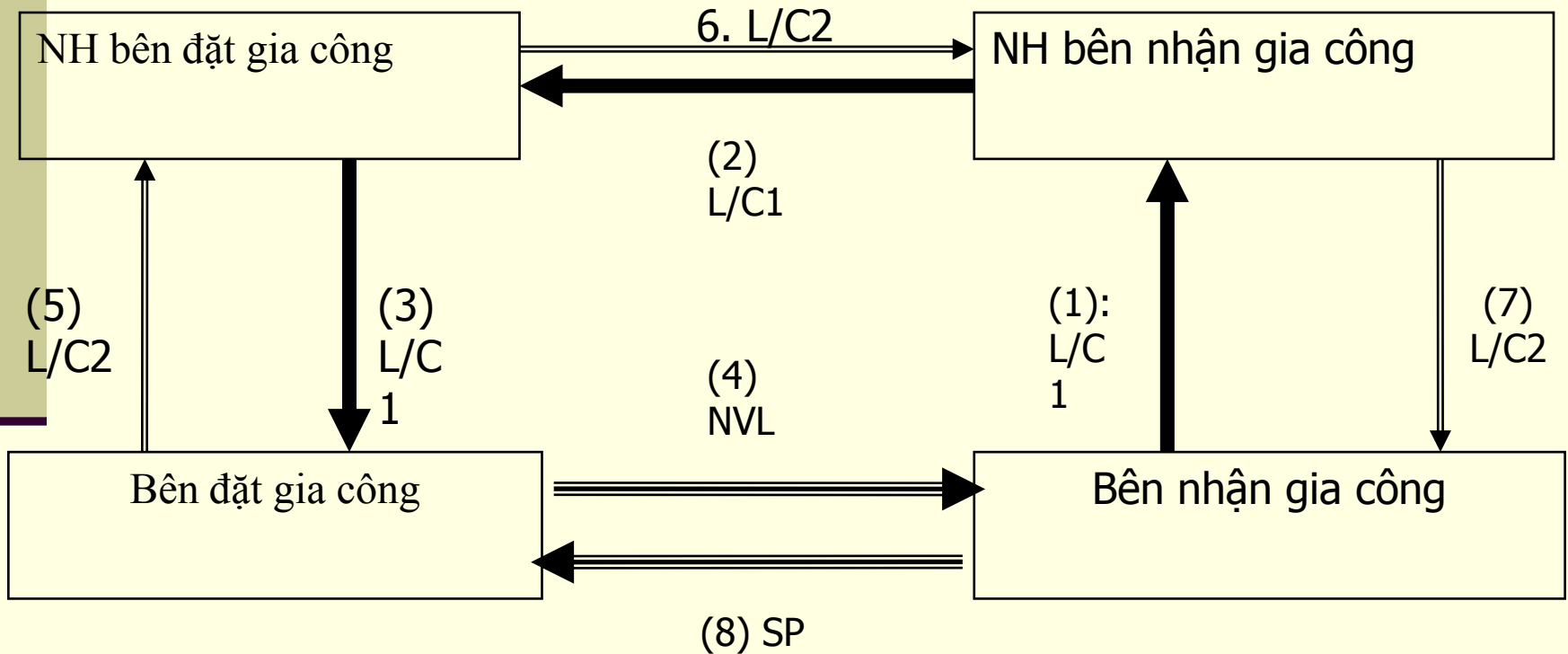
- Khi giao nguyên vật liệu sử dụng phương thức thanh toán D/A, theo đó bên nhận gc muốn có nvl phải chấp nhận thanh toán. Quy định số ngày thanh toán sau khi chấp nhận phụ thuộc vào thời gian sản xuất hàng gia công.
- Khi giao thành phẩm quyết toán lấy trị giá hàng gia công trừ đi D/A ban đầu sẽ thu được doanh thu gia công của bên nhận.

Áp dụng D/P-Trả tiền đổi chứng từ nhận hàng:

- Bên đặt gia công sau khi giao nguyên phụ liệu, xuất trình chứng từ giao hàng và hối phiếu cho ngân hàng, uỷ nhiệm NH thu tiền hộ, bên nhận giao công muốn nhận npl phải trả tiền. Hình thức này thường áp dụng cho gia công “ mua nguyên vật liệu bán thành phẩm- mua đứt bán đoạn)

Phương thức 4: Thư tín dụng (L/C con nít - Baby L/C & L/C chủ – Master L/C).

■ (i) Khi nhận nguyên liệu và giao thành phẩm



(i) Khi nhận nguyên liệu và giao thành phẩm

- Trong đó:
- (1) (2) (3): Bên nhận gia công **mở L/C trả chậm**, để trả tiền nguyên vật liệu chính (L/C con nít - Baby L/C).
- (4): Bên đặt gia công giao nguyên vật liệu chính
- (5) (6) (7): Bên đặt gia công mở L/C trả ngay, đủ để trả tiền cho thành phẩm (L/C chủ – Master L/C)
- (8) : Bên nhận gia công giao thành phẩm, thanh toán tiền và trừ đi trị giá L/C con nít.

(ii) Khi **mua** nguyên liệu và **bán** thành phẩm

- Trình tự như trên nhưng (1) (2) (3) là việc bên nhận gia công mở **L/C trả ngay** để đảm bảo trả ngay tiền nguyên vật liệu chính.

■ Test:

Trình bày vai trò của 2 L/C baby và master. Mỗi loại áp dụng cho công đoạn nào? Giá trị cái nào lớn hơn? Trong mua nvl bán thành phẩm sử dụng như thế nào? Trong nhận nvl giao thành phẩm sử dụng ntn?...

Điều khoản khác

- ~~đ) Danh mục, số lượng, trị giá nguyên liệu, phụ liệu, vật tư nhập khẩu và nguyên liệu, phụ liệu, vật tư sản xuất trong nước (nếu có) để gia công; định mức sử dụng nguyên liệu, phụ liệu, vật tư; định mức vật tư tiêu hao và tỷ lệ hao hụt nguyên liệu trong gia công;~~
- e) Danh mục và trị giá máy móc thiết bị cho thuê, cho mượn hoặc tặng cho để phục vụ gia công (nếu có);
- g) Biện pháp xử lý phế liệu, phế thải và nguyên tắc xử lý máy móc, thiết bị thuê mượn, nguyên liệu, phụ liệu vật tư dư thừa sau khi kết thúc hợp đồng gia công.

Điều khoản khác

- *h) Địa điểm và thời gian giao hàng;*
Giao nhận nguyên vật liệu và thành phẩm
 - (i) Nguyên Vật liệu : DDP, CIP, CIF (địa điểm Việt Nam)
 - (ii) Thành phẩm: EXW, FCA, FOB (địa điểm Việt Nam)
- *i) Nhãn hiệu hàng hoá và tên gọi xuất xứ hàng hoá;*
- *k) Thời hạn hiệu lực của hợp đồng.*

Thanh lý hợp đồng gia công

Điều 35-NĐ 12/2006. Thanh lý, thanh khoản hợp đồng gia công

- 1. Khi kết thúc hợp đồng gia công hoặc hợp đồng gia công hết hiệu lực, các bên ký hợp đồng gia công phải thanh lý hợp đồng và làm thủ tục thanh khoản hợp đồng với cơ quan Hải quan.
- Đối với các hợp đồng gia công có thời hạn trên một năm thì hàng năm, bên nhận gia công phải thanh khoản hợp đồng với cơ quan Hải quan.
- 2. Căn cứ để thanh lý và thanh khoản hợp đồng gia công là lượng nguyên liệu, phụ liệu, vật tư nhập khẩu, lượng sản phẩm xuất khẩu theo định mức sử dụng nguyên liệu, phụ liệu, vật tư, định mức vật tư tiêu hao và tỷ lệ hao hụt đã được thỏa thuận tại hợp đồng gia công.
- 3. Sau khi kết thúc hợp đồng gia công, máy móc thiết bị thuê, mượn theo hợp đồng, nguyên liệu, phụ liệu, vật tư dư thừa, phế phẩm, phế liệu được xử lý theo thỏa thuận của hợp đồng gia công nhưng phải phù hợp với luật pháp Việt Nam.

Điều 35-NĐ 12/2006

- 4. Việc tiêu hủy các phế liệu, phế phẩm (nếu có) chỉ được phép thực hiện sau khi có văn bản cho phép của Sở Tài nguyên - Môi trường và phải được thực hiện dưới sự giám sát của cơ quan Hải quan. Trường hợp không được phép hủy tại Việt Nam thì phải tái xuất theo chỉ định của bên đặt gia công.
- 5. Việc tặng máy móc thiết bị, nguyên, phụ liệu, vật tư, phế liệu, phế phẩm được quy định như sau:
 - a) Bên đặt gia công phải có văn bản tặng;
 - b) Bên được tặng phải làm thủ tục nhập khẩu theo quy định hiện hành về xuất nhập khẩu; phải nộp thuế nhập khẩu, thuế khác (nếu có) và đăng ký tài sản theo quy định hiện hành.
- **Điều 36. Thủ tục Hải quan**

Bộ Tài chính hướng dẫn thủ tục hải quan và nghĩa vụ tài chính đối với hàng gia công xuất khẩu và theo dõi việc xuất khẩu, nhập khẩu liên quan đến hợp đồng gia công.

PHẦN THAM KHẢO THÊM VỀ THỦ TỤC HẢI QUAN HÀNG GIA CÔNG

Hồ sơ hải quan gồm:

Chậm nhất 01 ngày trước khi làm thủ tục nhập khẩu lô hàng đầu tiên của hợp đồng gia công, doanh nghiệp nộp và xuất trình hồ sơ hải quan :

- - Hợp đồng gia công và các phụ kiện hợp đồng kèm theo (nếu có): 01 bản chính và 01 bản dịch (nếu hợp đồng lập bằng tiếng nước ngoài);
- - Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc Giấy phép đầu tư đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (nếu làm thủ tục tiếp nhận lần đầu): 01 bản photocopy;
- - Giấy chứng nhận đăng ký mã số kinh doanh xuất nhập khẩu: 01 bản photocopy;
- - Giấy phép của Bộ Thương mại, nếu mặt hàng gia công thuộc Danh mục hàng hoá Nhà nước Việt Nam cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu và tạm ngừng xuất khẩu, nhập khẩu; hoặc của cơ quan chuyên ngành, nếu mặt hàng gia công theo văn bản hướng dẫn quản lý xuất, nhập khẩu chuyên ngành phải xin phép các cơ quan này: nộp 01 bản photocopy , xuất trình bản chính;
- - Giám đốc doanh nghiệp hoặc người được giám đốc doanh nghiệp uỷ quyền ký xác nhận, đóng dấu và chịu trách nhiệm trước pháp luật đối với các bản dịch, bản photocopy trên đây và nêu tại văn bản này.

HỒ SƠ NK CHO TỪNG LÔ HÀNG

1 Giấy tờ phải nộp:

- - Tờ khai hàng nhập khẩu: 02 bản chính;
- - Vận tải đơn: 01 bản sao từ các bản original hoặc bản surrendered hoặc bản chính của các bản vận tải đơn có ghi chữ copy;
- - Hoá đơn thương mại: 01 bản chính;
- - Bản kê chi tiết hàng hoá (nếu nguyên liệu đóng gói không đồng nhất): 01 bản chính và 01 bản photocopy.

2. Giấy tờ phải nộp thêm:

- - Giấy đăng ký kiểm dịch (đối với hàng yêu cầu phải kiểm dịch): 01 bản chính;
- - Giấy phép của Bộ Thương mại, nếu nguyên liệu nhập khẩu thuộc danh mục hàng hoá cấm nhập khẩu, tạm ngừng nhập khẩu, hàng nhập khẩu theo giấy phép của Bộ Thương mại: 01 bản photocopy;
- - Giấy phép của cơ quan quản lý chuyên ngành, nếu nguyên liệu nhập khẩu thuộc mặt hàng theo quy định riêng đối với hàng gia công phải có giấy phép của cơ quan quản lý chuyên ngành: 01 bản photocopy.

3 Giấy tờ phải xuất trình:

- Giấy phép nêu tại điểm 1.2 trên đây: 01 bản chính để Hải quan cấp phiếu theo dõi trừ lùi (đối với trường hợp nhập khẩu lô hàng nguyên liệu đầu tiên của hợp đồng) hoặc 01 bản chính kèm phiếu theo dõi, trừ lùi (đối với trường hợp đã được Hải quan cấp phiếu theo dõi trừ lùi).

IV- THỦ TỤC XUẤT KHẨU SẢN PHẨM GIA CÔNG:

Hồ sơ hải quan:

1- Giấy tờ phải nộp:

- - Tờ khai xuất khẩu: 02 bản chính;
- - Bản kê chi tiết hàng hoá của lô hàng xuất khẩu: 02 bản chính;
- - Bảng định mức của từng mã hàng có trong lô hàng xuất khẩu (đối với mã hàng chưa đăng ký định mức với Hải quan): 02 bản chính ;
- - Bảng khai nguyên liệu do doanh nghiệp tự cung ứng (nếu có) tương ứng với lượng sản phẩm gia công trên tờ khai xuất khẩu (mẫu 11/HQ-GC): 02 bản chính

2- Giấy tờ phải nộp thêm:

- - Giấy phép của cơ quan có thẩm quyền nếu bên nhận gia công cung ứng nguyên liệu thuộc danh mục hàng hoá xuất khẩu phải có giấy phép: 01 bản photocopy.

3- Giấy tờ phải xuất trình:

- Giấy phép nêu tại điểm 1.2 trên đây: 01 bản chính để đối chiếu với bản photocopy phải nộp khi cấp phiếu theo dõi trừ lùi hoặc bản chính kèm theo phiếu theo dõi trừ lùi (nếu đã được Hải quan cấp phiếu theo dõi trừ lùi).

Tham khảo thêm tài liệu về gia công:

- *Bộ Luật Dân sự 2005 từ Mục 9 Hợp đồng gia công (Đ.547 đến Đ.558).*
- *Luật thương mại Đ178 => Đ184*
- *QĐ69/2004/QĐ-BTC ngày 24/8/2004 của Bộ Tài chính về việc ban hành quy định về thủ tục hải quan đối với hàng hóa gia công với thương nhân nước ngoài*
- *NĐ 12 NĐ CP*

Ví dụ:

Xem ví dụ về một hợp đồng gia công và các chứng từ kèm theo trong thực tế.

Bài tập:

- So sánh gia công với tái xuất
- Sơu tầm hợp đồng gia công & 2 hợp đồng tái xuất

AUCTIONS 101



V. PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH ĐẤU GIÁ QUỐC TẾ.

(Tham khảo điều 185 tới điều 213 Luật TM)

1. Khái niệm

👉 **Đấu giá** là hoạt động thương mại, theo đó người bán hàng tự mình hoặc thuê người tổ chức đấu giá thực hiện việc bán hàng hóa công khai để chọn người mua trả giá cao nhất.

- Hoạt động thương mại
- Bán công khai
- Bán cho người mua trả giá cao nhất

👉 **Đấu giá quốc tế là gì?**

Thương nhân có trụ sở thương mại tại các quốc gia khác nhau hoặc khu vực hải quan khác nhau

2. Đặc trưng đấu giá quốc tế

- Tổ chức công khai ở một nơi nhất định
- Người mua được xem hàng trước và tự do cạnh tranh giá cả. Một người bán, nhiều người mua=> Sức mạnh Thị Trường thuộc về ng bán, giá trong đấu giá thường cao hơn giá trung bình trên Thị trường thế giới.
- Thường áp dụng cho các mặt hàng khó tiêu chuẩn hóa như da lông thú, chè thương hiệu,.. và/hoặc hàng hóa quý hiếm, độc đáo có trị giá lớn.
- Hàng hoá hữu hình
- Người tổ chức đấu giá có thể là người bán hàng hóa, hoặc là người kinh doanh dịch vụ đấu giá hàng hóa.

3. Các loại hình đấu giá

- Đấu giá thương nghiệp
- Đấu giá phi thương nghiệp

Cách thức tổ chức tiến hành

Đối tượng người mua tham dự đấu giá

4. Phương thức tiến hành

- Phương thức trả giá lên:
- Phương thức đặt giá xuống-Kiểu Hà Lan:

5. Cách thức tiến hành đấu giá

B1. Chuẩn bị đấu giá

- Chuẩn bị hàng hóa

- Xây dựng thể lệ đấu giá:

Tùy thuộc vào mặt hàng đấu giá mà quy định những nguyên tắc, thủ tục phù hợp đồng thời tuân thủ quy định của pháp luật

- Thông báo, niêm yết công khai đầy đủ các thông tin cần thiết

Thông báo công khai

- Thời gian, địa điểm đấu giá

Luật Thương mại 2005: Thời hạn thông báo và niêm yết đấu giá hàng hóa là chậm nhất 7 ngày trước khi tiến hành.

- Tên, địa điểm của người tổ chức đấu giá
- Tên, địa chỉ của người bán hàng
- Danh mục hàng hóa, số lượng, chất lượng hàng hóa
- Giá khởi điểm
- Thông tin cần thiết liên quan đến hàng hóa
- Địa điểm, thời gian trưng bày hàng hóa

B2. Trưng bày hàng hóa:

Trưng bày hàng hóa, mẫu hàng hóa hoặc tài liệu giới thiệu hàng hóa cho người tham gia đấu giá xem xét.

=> Chất lượng hàng hóa dựa trên sự xem hàng trước

B3. Tiến hành đấu giá:

- Người điều hành đấu giá điểm danh người đã đăng ký tham gia đấu giá hàng hóa
- Người điều hành đấu giá giới thiệu từng hàng hóa bán đấu giá, nhắc lại giá khởi điểm, trả lời các câu hỏi của người tham gia đấu giá và yêu cầu người tham gia trả giá.
- - Đối với phương thức trả giá lên, người điều hành đấu giá phải nhắc lại một cách rõ ràng, chính xác giá đã trả sau cùng cao hơn giá người trước đã trả ít nhất là **ba lần**, mỗi lần cách nhau ít nhất **30 giây**. Người điều hành chỉ được công bố người mua hàng hóa bán đấu giá, nếu sau 3 lần nhắc lại giá người đó đã trả mà không có người nào trả giá cao hơn.

- - Đối với phương thức đặt giá xuống, người điều hành đấu giá phải nhắc lại một cách rõ ràng, chính xác từng mức giá được hạ xuống thấp hơn giá khởi điểm ít nhất là ba lần, mỗi lần cách nhau ít nhất 30 giây. Người điều hành phải công bố ngay người đầu tiên chấp nhận mức giá khởi điểm hoặc mức giá thấp hơn mức khởi điểm là người có quyền mua hàng hóa đấu giá.
- - Trường hợp có nhiều người đồng thời trả mức giá cuối cùng đối với phương thức trả giá lên hoặc mức giá đầu tiên đối với phương thức đặt giá xuống, người điều hành phải tổ chức rút thăm và công bố người rút trúng thăm được mua là người mua hàng hóa bán đấu giá.

B4. Lập văn bản bán đấu giá và giao hàng hóa theo như quy định trong văn bản.

■ Nội dung quy định của văn bản bán đấu giá hàng hóa

-Thời hạn giao hàng: ngay sau khi lập văn bản hoặc sau khi hoàn thành thủ tục chuyển quyền sở hữu (đối với hàng hóa có đăng ký quyền sở hữu)

Ví dụ: www.daugia247.com

VI. ĐẤU THẦU QUỐC TẾ



ĐẦU THẦU QUỐC TẾ

- Luật Thương mại Việt Nam 2005 Đ214 -> Đ232
- Luật Đấu thầu 2005- Chú ý đối tượng áp dụng luật đấu

■ *c WB, ADB, FIDIC, OECF...*

Lưu ý: Lưu ý đối tượng áp dụng của các văn bản PL trên

ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

1. Khái niệm:

Đ214 Luật TM 2005

- *Đấu thầu hàng hóa, dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó một bên mua hàng hóa, dịch vụ thông qua mời thầu (gọi là bên mời thầu) nhằm lựa chọn trong số các thương nhân tham gia đấu thầu (gọi là bên dự thầu) thương nhân đáp ứng tốt nhất các yêu cầu do bên mời thầu đặt ra và được lựa chọn để ký kết và thực hiện hợp đồng (gọi là bên trúng thầu).*
- **👉 Đấu thầu quốc tế:**

2. Đặc điểm:

- Hàng hóa: Thường có khối lượng lớn, trị giá cao. Đa dạng nhiều chủng loại (hàng hóa hữu hình và vô hình - dịch vụ). Giá cả của hàng hóa bao giờ cũng thấp hơn giá trên thị trường quốc tế .
- Là phương thức giao dịch đặc biệt
 - + Điều kiện do người mua quy định trước
 - + Một người mua nhiều người bán
 - + Tại một địa điểm, thời gian quy định trước
 - + Thời gian thực hiện dài
- Thị trường thuộc về người mua, nhiều người bán một người mua=> Giá trong đấu thầu thường thấp hơn giá trung bình trên thị trường tg
- Bị ràng buộc bởi các điều kiện vay và sử dụng vốn

☞ **So sánh sự giống nhau& khác nhau giữa đấu giá với đấu thầu**

Lợi ích của đấu thầu quốc tế

- Đấu thầu đem lại lợi nhuận
- Đấu thầu giúp nhà thầu nâng cao uy tín, mở rộng thị trường, mở rộng quan hệ hợp tác, đầu tư quốc tế
- Lợi ích từ nguyên tắc công khai bình đẳng đối với cả 2 bên
- Nâng cao năng lực của doanh nghiệp trong đấu thầu

3. Hình thức đấu thầu

A. Căn cứ vào lượng nhà thầu tham gia

Xem điều 215 Luật thương mại, Đ18 đến điều 20 Luật ĐTh:

Đấu thầu rộng rãi/ Đấu thầu mở rộng:

Không hạn chế số lượng các bên dự thầu.

Đấu thầu hạn chế:

Chỉ mời gọi một số nhà thầu nhất định đáp ứng các tiêu chuẩn đề ra.
(≥ 5)

Chỉ định thầu: Chỉ định rõ 1 người tham gia dự thầu.

1. Đấu thầu rộng rãi:

Luật Đấu thầu 2005 - Điều 18. Đấu thầu rộng rãi

- 1. Việc lựa chọn nhà thầu để thực hiện gói thầu thuộc các dự án quy định tại Điều 1 của Luật này phải áp dụng hình thức đấu thầu rộng rãi, trừ trường hợp quy định tại các điều từ Điều 19 đến Điều 24 của Luật này.
- 2. Đối với đấu thầu rộng rãi, không hạn chế số lượng nhà thầu tham dự. Trước khi phát hành hồ sơ mời thầu, bên mời thầu phải thông báo mời thầu theo quy định tại Điều 5 của Luật này để các nhà thầu biết thông tin tham dự. Bên mời thầu phải cung cấp hồ sơ mời thầu cho các nhà thầu có nhu cầu tham gia đấu thầu. Trong hồ sơ mời thầu không được nêu bất cứ điều kiện nào nhằm hạn chế sự tham gia của nhà thầu hoặc nhằm tạo lợi thế cho một hoặc một số nhà thầu gây ra sự cạnh tranh không bình đẳng.

2. Đấu thầu hạn chế.

- **Luật đấu thầu 2005 - Điều 19. Đấu thầu hạn chế**
- *1. Đấu thầu hạn chế được áp dụng trong các trường hợp sau đây:*
 - *a) Theo yêu cầu của nhà tài trợ nước ngoài đối với nguồn vốn sử dụng cho gói thầu;*
 - *b) Gói thầu có yêu cầu cao về kỹ thuật hoặc kỹ thuật có tính đặc thù; gói thầu có tính chất nghiên cứu, thử nghiệm mà chỉ có một số nhà thầu có khả năng đáp ứng yêu cầu của gói thầu.*
- *2. Khi thực hiện đấu thầu hạn chế, phải mời tối thiểu năm nhà thầu được xác định là có đủ năng lực và kinh nghiệm tham gia đấu thầu; trường hợp thực tế có ít hơn năm nhà thầu, chủ đầu tư phải trình người có thẩm quyền xem xét, quyết định cho phép tiếp tục tổ chức đấu thầu hạn chế hoặc áp dụng hình thức lựa chọn khác.*

3. Chỉ định thầu

Luật ĐT 2005 - Điều 20. Chỉ định thầu

1. Chỉ định thầu được áp dụng trong các trường hợp sau đây:

- a) Sự cố bất khả kháng do thiên tai, địch họa, sự cố cần khắc phục ngay thì chủ đầu tư hoặc cơ quan chịu trách nhiệm quản lý công trình, tài sản đó được chỉ định ngay nhà thầu để thực hiện; trong trường hợp này chủ đầu tư hoặc cơ quan chịu trách nhiệm quản lý công trình, tài sản đó phải cùng với nhà thầu được chỉ định tiến hành thủ tục chỉ định thầu theo quy định trong thời hạn không quá mười lăm ngày kể từ ngày chỉ định thầu;
- b) Gói thầu do yêu cầu của nhà tài trợ nước ngoài;
- c) Gói thầu thuộc dự án bí mật quốc gia; dự án cấp bách vì lợi ích quốc gia, an ninh an toàn năng lượng do Thủ tướng Chính phủ quyết định khi thấy cần thiết;
- d) Gói thầu mua sắm các loại vật tư, thiết bị để phục hồi, duy tu, mở rộng công suất của thiết bị, dây chuyền công nghệ sản xuất mà trước đó đã được mua từ một nhà thầu cung cấp và không thể mua từ các nhà thầu cung cấp khác do phải bảo đảm tính tương thích của thiết bị, công nghệ;
- đ) Gói thầu dịch vụ tư vấn có giá gói thầu dưới năm trăm triệu đồng, gói thầu mua sắm hàng hóa, xây lắp có giá gói thầu dưới một tỷ đồng thuộc dự án đầu tư phát triển; gói thầu mua sắm hàng hóa có giá gói thầu dưới một trăm triệu đồng thuộc dự án hoặc dự toán mua sắm thường xuyên; trường hợp thấy cần thiết thì tổ chức đấu thầu.

3. Chỉ định thầu (tiếp)

- 2. Khi thực hiện chỉ định thầu, phải lựa chọn một nhà thầu được xác định là có đủ năng lực và kinh nghiệm đáp ứng các yêu cầu của gói thầu và phải tuân thủ quy trình thực hiện chỉ định thầu do Chính phủ quy định.*
- 3. Trước khi thực hiện chỉ định thầu quy định tại các điểm b, c, d và đ khoản 1 Điều này, dự toán đối với gói thầu đó phải được phê duyệt theo quy định.*

B. Căn cứ vào phương thức:

Phương thức đấu thầu

1. Phương thức đấu thầu bao gồm đấu thầu một túi hồ sơ và đấu thầu hai túi hồ sơ. Bên mời thầu có quyền lựa chọn phương thức đấu thầu và phải thông báo trước cho các bên dự thầu.

- 2. Trong trường hợp đấu thầu theo phương thức đấu thầu một túi hồ sơ, bên dự thầu nộp hồ sơ dự thầu gồm đề xuất về kỹ thuật, đề xuất về tài chính trong một túi hồ sơ theo yêu cầu của hồ sơ mời thầu và việc mở thầu được tiến hành một lần.
- 3. Trong trường hợp đấu thầu theo phương thức đấu thầu hai túi hồ sơ thì bên dự thầu nộp hồ sơ dự thầu gồm đề xuất về kỹ thuật, đề xuất về tài chính trong từng túi hồ sơ riêng biệt được nộp trong cùng một thời điểm và việc mở thầu được tiến hành hai lần. Hồ sơ đề xuất về kỹ thuật sẽ được mở trước.

C/ Căn cứ vào đối tượng

1. ➤ Đấu thầu tuyển chọn tư vấn (Tender for procurement)
2. ➤ Đấu thầu cung cấp hàng hóa (Tender for procurement of goods)
3. ➤ Đấu thầu xây lắp (Tender for procurement of work)

...

D/ Căn cứ vào hình thức hợp đồng

Xem điều 49 -> Điều 52 Luật đấu thầu

1. Hình thức trọn gói
2. Hình thức theo đơn giá
3. Hình thức theo tỷ lệ phần trăm
4. Hình thức theo thời gian

4. Cách thức tiến hành

- Luật Đấu thầu 2005 Đ32-42

B1. Chuẩn bị đấu thầu

- **Phân chia đối tượng đấu thầu** thành các gói thầu thích hợp
- Xây dựng “ **Bản điều lệ đấu thầu**”
- Phát hành Hồ sơ mời thầu, bao gồm:
 - ♦ **Thông báo** mời thầu
 - ♦ Các **yêu cầu, điều kiện và tiêu chuẩn kỹ thuật** đối với hàng hóa , dịch vụ được đấu thầu
 - ♦ **Phương pháp** đánh giá, so sánh, xếp hạng và lựa chọn nhà thầu
 - ♦ Những **chỉ dẫn liên quan** đến việc đấu thầu
 - ♦ **Quy định bảo đảm dự thầu:** Hình thức (đặt cọc, ký quỹ, bảo lãnh dự thầu), thời hạn thực hiện, tỷ lệ,..

=> *Luật TM 2005- Điều 222. Bảo đảm dự thầu*

Hồ sơ mời thầu

1. Hồ sơ mời thầu bao gồm:

- a) Thông báo mời thầu;
- b) Các yêu cầu liên quan đến hàng hóa, dịch vụ được đấu thầu;
- c) Phương pháp đánh giá, so sánh, xếp hạng và lựa chọn nhà thầu;
- d) Những chỉ dẫn khác liên quan đến việc đấu thầu.

2. Chi phí về việc cung cấp hồ sơ cho bên dự thầu do bên mời thầu quy định.

Thông báo mời thầu

1. Thông báo mời thầu gồm các nội dung chủ yếu sau đây:

- a) Tên, địa chỉ của bên mời thầu;
- b) Tóm tắt nội dung đấu thầu;
- c) Thời hạn, địa điểm và thủ tục nhận hồ sơ mời thầu;
- d) Thời hạn, địa điểm, thủ tục nộp hồ sơ dự thầu;
- đ) Những chỉ dẫn để tìm hiểu hồ sơ mời thầu.

2. Bên mời thầu có trách nhiệm thông báo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng đối với trường hợp đấu thầu rộng rãi hoặc gửi thông báo mời đăng ký dự thầu đến các nhà thầu đủ điều kiện trong trường hợp đấu thầu hạn chế.

=> Luật TM 2005- Điều 222. Bảo đảm dự thầu

1. Bảo đảm dự thầu được thực hiện dưới hình thức đặt cọc, ký quỹ hoặc bảo lãnh dự thầu.
2. Bên mời thầu có thể yêu cầu bên dự thầu nộp tiền đặt cọc, ký quỹ hoặc bảo lãnh dự thầu khi nộp hồ sơ dự thầu. Tỷ lệ tiền đặt cọc, ký quỹ dự thầu do bên mời thầu quy định, nhưng không quá 3% tổng giá trị ước tính của hàng hoá, dịch vụ đấu thầu.
3. Bên mời thầu quy định hình thức, điều kiện đặt cọc, ký quỹ hoặc bảo lãnh dự thầu. Trong trường hợp đặt cọc, ký quỹ thì tiền đặt cọc, ký quỹ dự thầu được trả lại cho bên dự thầu không trúng thầu trong thời hạn bảy ngày làm việc, kể từ ngày công bố kết quả đấu thầu.
4. Bên dự thầu không được nhận lại tiền đặt cọc, ký quỹ dự thầu trong trường hợp rút hồ sơ dự thầu sau thời điểm hết hạn nộp hồ sơ dự thầu (gọi là thời điểm đóng thầu), không ký hợp đồng hoặc từ chối thực hiện hợp đồng trong trường hợp trúng thầu.
5. Bên nhận bảo lãnh cho bên dự thầu có nghĩa vụ bảo đảm dự thầu cho bên được bảo lãnh trong phạm vi giá trị tương đương với số tiền đặt cọc, ký quỹ.

B2. Sơ tuyển người dự thầu

B3. Chỉ dẫn cho bên dự thầu:

Bên mời thầu có trách nhiệm chỉ dẫn cho bên dự thầu các điều kiện dự thầu, các thủ tục được áp dụng trong quá trình đấu thầu và giải đáp các câu hỏi của bên dự thầu

B4. Thu nhận và quản lý hồ sơ dự thầu

- Bên mời thầu có trách nhiệm thu nhận và quản lý hồ sơ dự thầu
- Phải bảo mật hồ sơ dự thầu

B5. Mở thầu

➤ Cách thức

- ♦ *Mở thầu là việc tổ chức mở hồ sơ dự thầu tại thời điểm được ấn định (hoặc sau khi đóng thầu)*
- ♦ *Những hồ sơ dự thầu nộp đúng hạn phải được bên mở thầu mở công khai. Các bên dự thầu có quyền tham dự mở thầu.*
- ♦ *Những hồ sơ dự thầu nộp không đúng hạn không được chấp nhận và được trả lại cho bên dự thầu dưới dạng chưa mở*
- ♦ *Bên mời thầu sẽ xem xét tính hợp lệ của hồ sơ*
- ♦ *Có thể yêu cầu bên dự thầu giải thích những nội dung chưa rõ trong hồ sơ dự thầu.*
- **Biên bản mở thầu:** *Được các bên tham dự mở thầu ký vào biên bản mở thầu*

Điều 224- Luật TM: Mở thầu

■ *Mở thầu*

- 1. Mở thầu là việc tổ chức mở hồ sơ dự thầu tại thời điểm đã được ấn định hoặc trong trường hợp không có thời điểm được ấn định trước thì thời điểm mở thầu là ngay sau khi đóng thầu.
- 2. Những hồ sơ dự thầu nộp đúng hạn phải được bên mời thầu mở công khai. Các bên dự thầu có quyền tham dự mở thầu.
- 3. Những hồ sơ dự thầu nộp không đúng hạn không được chấp nhận và được trả lại cho bên dự thầu dưới dạng chưa mở.

Điều 225. Xét hồ sơ dự thầu khi mở thầu

- 1. Bên mời thầu xét tính hợp lệ của hồ sơ dự thầu.
- 2. Bên mời thầu có thể yêu cầu các bên dự thầu giải thích những nội dung chưa rõ trong hồ sơ dự thầu. Việc yêu cầu và giải thích hồ sơ dự thầu phải được lập thành văn bản.

Điều 226. *Biên bản mở thầu*

- 1. Khi mở thầu, bên mời thầu và các bên dự thầu có mặt phải ký vào biên bản mở thầu.
- 2. Biên bản mở thầu phải có các nội dung sau đây:
 - a) Tên hàng hoá, dịch vụ đấu thầu;
 - b) Ngày, giờ, địa điểm mở thầu;
 - c) Tên, địa chỉ của bên mời thầu, các bên dự thầu;
 - d) Giá bỏ thầu của các bên dự thầu;
 - đ) Các nội dung sửa đổi, bổ sung và các nội dung có liên quan, nếu có.

- Căn cứ vào tiêu chuẩn do bên mời thầu đưa ra
- Dùng phương pháp cho điểm hoặc phương pháp khác do bên mời thầu đưa ra
 - 1. Hồ sơ dự thầu được đánh giá và so sánh theo từng tiêu chuẩn làm căn cứ để đánh giá toàn diện.
Các tiêu chuẩn đánh giá hồ sơ dự thầu do bên mời thầu quy định.
 - 2. Các tiêu chuẩn quy định tại khoản 1 Điều này được đánh giá bằng phương pháp cho điểm theo thang điểm hoặc phương pháp khác đã được ấn định trước khi mở thầu.

B7. Xếp hạng và lựa chọn nhà thầu

- 1. Căn cứ vào kết quả đánh giá hồ sơ dự thầu, bên mời thầu phải xếp hạng và lựa chọn các bên dự thầu theo phương pháp đã được ấn định.
- 2. Trong trường hợp có nhiều bên tham gia dự thầu có số điểm, tiêu chuẩn trúng thầu ngang nhau thì bên mời thầu có quyền chọn nhà thầu.

BĐ. Thông báo kết quả và ký kết hợp đồng

- 1. Ngay sau khi có kết quả đấu thầu, bên mời thầu có trách nhiệm thông báo kết quả đấu thầu cho bên dự thầu.
- 2. Bên mời thầu tiến hành hoàn thiện và ký kết hợp đồng với bên trúng thầu trên cơ sở sau đây:
 - a) Kết quả đấu thầu;
 - b) Các yêu cầu nêu trong hồ sơ mời thầu;
 - c) Nội dung nêu trong hồ sơ dự thầu.

B9. Bảo đảm thực hiện hợp đồng

Bảo đảm thực hiện hợp đồng

- 1. Các bên có thể thỏa thuận bên trúng thầu phải đặt cọc, ký quỹ hoặc được bảo lãnh để bảo đảm thực hiện hợp đồng. Số tiền đặt cọc, ký quỹ do bên mời thầu quy định, nhưng không quá 10% giá trị hợp đồng.
- 2. Biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng có hiệu lực cho đến thời điểm bên trúng thầu hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng.
- 3. Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, bên trúng thầu được nhận lại tiền đặt cọc, ký quỹ bảo đảm thực hiện hợp đồng khi thanh lý hợp đồng. Bên trúng thầu không được nhận lại tiền đặt cọc, ký quỹ bảo đảm thực hiện hợp đồng nếu từ chối thực hiện hợp đồng sau khi hợp đồng được giao kết.
- 4. Sau khi nộp tiền đặt cọc, ký quỹ bảo đảm thực hiện hợp đồng, bên trúng thầu được hoàn trả tiền đặt cọc, ký quỹ dự thầu.

ĐTQT:



n)

- i đk ngang nhau
-
- ng
- m phân minh
- thể
- o hành thích đáng

Nguyên tắc

❖ ADB (NHPT Châu Á):
c rõ ràng

❖ WB (NHTG):

ng

p

m

p

ng

VII. GIAO DỊCH QUA SỞ GIAO DỊCH HÀNG HÓA



Tài liệu: SGK, Luật TM 2005

SV tự nghiên cứu

1. Khái niệm:

- Sở giao dịch hàng hóa là một thị trường đặc biệt tại đó thông qua những người môi giới do Sở giao dịch chỉ định, người ta mua bán các loại hàng hóa có khối lượng lớn, có tính chất đồng loại, có phẩm chất có thể thay thế được cho nhau.
- *Luật Thương mại 2005: Mua bán hàng hóa qua Sở giao dịch hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó các bên thỏa thuận thực hiện việc mua bán một lượng nhất định của một loại hàng hóa nhất định qua Sở giao dịch hàng hóa theo những tiêu chuẩn của Sở giao dịch hàng hóa với giá được thỏa thuận tại thời điểm giao kết hợp đồng và thời gian giao hàng được xác định tại một thời điểm trong tương lai.*

2. Đặc điểm

- Giao dịch qua Sở giao dịch hàng hóa diễn ra tại địa điểm, thời gian thực hiện giao dịch là cố định
- Hàng hóa giao dịch có tính chất là hàng hóa đồng loại, có tiêu chuẩn hóa cao (có thể thay thế cho nhau) , khối lượng mua bán lớn.
- Việc mua bán thông qua thương nhân môi giới mua bán hàng hóa do Sở giao dịch chỉ định. Người mua và người bán không giao dịch trực tiếp với nhau.
- Việc mua bán tuân theo những quy định, tiêu chuẩn của Sở giao dịch, ngoài ra còn có các tiêu chuẩn về số lượng hàng, phẩm chất, và thời hạn giao hàng,...
- Sở giao dịch hàng hóa thể hiện tập trung quan hệ cung cầu về một mặt hàng giao dịch trong một khu vực, ở một thời điểm nhất định , thể hiện được sự biến động của giá cả. Do đó, giá công bố tại Sở giao dịch hàng hóa được dùng để làm giá tham khảo trong mua bán quốc tế.

3. Các loại giao dịch ở Sở giao dịch hàng hóa

3.1 Giao dịch giao ngay:

(Spot Transaction): là giao dịch trong đó hàng hóa được giao ngay và trả tiền ngay vào lúc ký kết hợp đồng .

Đặc điểm:

- Hợp đồng : Hợp đồng hiện vật theo mẫu Hợp đồng của Sở giao dịch.
- Giá: Giá giao ngay
- Giao dịch này chiếm tỷ lệ nhỏ khoảng 10% trong các giao dịch tại Sở giao dịch

3.2 Giao dịch kỳ hạn: (Forward Transaction)

Là giao dịch mà giá cả được ấn định vào lúc ký kết hợp đồng nhưng việc thực hiện hợp đồng (giao hàng và thanh toán) được tiến hành sau một kỳ hạn nhất định, nhằm mục đích thu lợi nhuận do chênh lệch giá giữa lúc ký kết hợp đồng với lúc thực hiện hợp đồng .

- Luật TM 2005:
- *Hợp đồng kỳ hạn là thỏa thuận, theo đó bên bán cam kết giao và bên mua cam kết nhận hàng hoá tại một thời điểm trong tương lai theo hợp đồng.*

Giao dịch kỳ hạn:

Đặc điểm:

- Giao dịch theo hình thức này chủ yếu là giao dịch khổng do những người đầu cơ thực hiện. Có hai loại đầu cơ: Đầu cơ giá lên (bull) và đầu cơ giá xuống (bear).
- Các bên có thể linh hoạt thực hiện nghiệp vụ hoãn mua hoặc hoãn bán bằng các khoản đền bù hoãn mua (do bên mua trả cho bên bán) và khoản đền bù hoãn bán (do bên bán trả cho bên mua), để hoãn ngày thanh toán đến kỳ hạn sau.
- Giao dịch này chiếm khoảng 90% số giao dịch tại Sở giao dịch.

Luật TM 2005 - Điều 65. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng kỳ hạn

- *1. Trường hợp người bán thực hiện việc giao hàng theo hợp đồng thì bên mua có nghĩa vụ nhận hàng và thanh toán.*
- *2. Trường hợp các bên có thoả thuận về việc bên mua có thể thanh toán bằng tiền và không nhận hàng thì bên mua phải thanh toán cho bên bán một khoản tiền bằng mức chênh lệch giữa giá thoả thuận trong hợp đồng và giá thị trường do Sở giao dịch hàng hoá công bố tại thời điểm hợp đồng được thực hiện.*
- *3. Trường hợp các bên có thoả thuận về việc bên bán có thể thanh toán bằng tiền và không giao hàng thì bên bán phải thanh toán cho bên mua một khoản tiền bằng mức chênh lệch giữa giá thị trường do Sở giao dịch hàng hoá công bố tại thời điểm hợp đồng được thực hiện và giá thoả thuận trong hợp đồng.*

3.3 Hợp đồng quyền chọn

Hợp đồng về quyền chọn mua hoặc quyền chọn bán là thỏa thuận, theo đó bên mua quyền có quyền được mua hoặc được bán một hàng hóa xác định với mức giá định trước (gọi là giá giao kết) và phải trả một khoản tiền nhất định để mua quyền này (gọi là tiền mua quyền). Bên mua quyền có quyền chọn thực hiện hoặc không thực hiện việc mua hoặc bán hàng hóa đó.

Xem Luật TM2005- Điều 66. Quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng quyền chọn

3.4 Nghiệp vụ tự bảo hiểm: (hedging):

Là nghiệp vụ mua bán mà bên cạnh việc mua bán thực tế người ta tiến hành các nghiệp vụ mua bán khống tại Sở giao dịch để nhằm tránh được những rủi ro do biến động về giá cả.

4. Cách thức tiến hành giao dịch tại Sở giao dịch hàng hóa. (SGK)

VIII.NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI



Luật điều chỉnh

- Luật thương mại 2005, Chương 6
 - Nghị định 35/2006 NĐ-CP ban hành chi tiết luật thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại
- **Lưu ý: Lưu ý đối tượng áp dụng của các văn bản trên**

Nhượng quyền thương mại

1. Khái niệm:

Tên gọi khác: Nhượng quyền kinh doanh, nhượng quyền thương hiệu, chuyển giao thương hiệu, chuyển nhượng quyền sử dụng thương hiệu...

Luật thương mại Việt Nam 2005:

“Nhượng quyền thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo các điều kiện sau đây: 1. Việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ được tiến hành theo cách thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền; 2. Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh.”(điều 284, Luật Thương mại 2005).

- → Khái niệm này chưa đề cập đầy đủ nghĩa vụ của bên nhận quyền phải trả phí nhượng quyền cho bên nhượng quyền; hay quyền của bên nhận quyền được yêu cầu bên nhượng quyền cung cấp đầy đủ trợ giúp kĩ thuật có liên quan đến hoạt động của hệ thống...

Khái niệm

- “*Nhượng quyền thương mại (franchising) là một phương thức kinh doanh mà theo đó một bên (gọi là bên nhượng quyền) cấp cho bên đối tác (gọi là bên nhận quyền) quyền phân phối sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ theo hệ thống kinh doanh thống nhất của bên nhượng quyền gắn với thương hiệu và các tài sản sở hữu trí tuệ như nhãn hiệu hàng hoá, bí quyết kinh doanh, chỉ dẫn xuất xứ..., cùng với những hỗ trợ thường xuyên trong một khoảng thời gian và giới hạn địa lý nhất định; còn bên nhận quyền phải những chỉ dẫn hoạt động của hệ thống và trả phí cho bên nhượng quyền.*”

3 nội dung cơ bản

- (1) đối tượng của hoạt động nhượng quyền: quyền kinh doanh theo hệ thống thống nhất gắn với thương hiệu, nhãn hiệu, bí quyết kinh doanh,...trong một thời gian và phạm vi địa lý nhất định;
- (2) nghĩa vụ của bên nhượng quyền là hỗ trợ thường xuyên để bên nhượng quyền hoạt động tốt theo hệ thống kinh doanh;
- (3) nghĩa vụ của bên nhận quyền là phải tuân theo các chỉ dẫn hoạt động của hệ thống và trả phí cho bên nhượng quyền.

2. Ưu nhược điểm

Lợi ích:

Đối với chủ thương hiệu

- Nhân rộng mô hình kinh doanh:
- Lợi ích tài chính:
- Giảm rủi ro:
- Khuếch trương thương hiệu:

Đối với người mua franchise:

- Tận dụng uy tín thương hiệu sẵn có:
- Nhận được sự hỗ trợ từ phía chủ thương hiệu:

■ **Nhược điểm:**

Đối với bên nhượng quyền:

- Rủi ro bị xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ
- Khó kiểm soát được chất lượng, nguy cơ ảnh hưởng tới thương hiệu

Đối với bên nhận quyền:

- Bị phụ thuộc, không thể xây dựng hình ảnh riêng cho mình
- Chịu sự giám sát chặt chẽ của bên nhượng quyền, phải trả phí
- Nhiều khi chịu sự thua thiệt trong hợp đồng được giao kết

3. Các hình thức nhượng quyền thương mại:

a) Căn cứ vào mức độ độc lập của người mua nhượng quyền:

1. **Nhượng quyền phân phối sản phẩm (*Product distribution franchise*)**: là hình thức franchise cho phép người mua tương đối độc lập trong việc điều hành việc kinh doanh của mình. Người mua được chủ thương hiệu cho phép sử dụng tên nhãn hiệu (trade mark), thương hiệu (trade name), biểu tượng (logo), khẩu hiệu (slogan) và phân phối sản phẩm, dịch vụ của chủ thương hiệu trong phạm vi khu vực địa lí và thời gian thoả thuận. Ngoài ra họ không hoặc rất ít nhận được sự hỗ trợ, cũng như phải chịu các quy định ràng buộc nào khác từ phía bên nhượng quyền.

Business format franchise

2. ***Nhượng quyền sử dụng công thức kinh doanh (business format franchise), gọi tắt là nhượng quyền kinh doanh:*** Chủ thương hiệu cung cấp thêm cho bên mua franchise những bí quyết, kỹ thuật kinh doanh cũng như công thức điều hành quản lí. Bên cạnh đó, chủ thương hiệu luôn đề ra yêu cầu đối với bên mua phải tuyệt đối tuân thủ các chuẩn mực của mô hình kinh doanh.

b) Căn cứ vào hình thức hoạt động

1. Master franchise - Subfranchise: Franchise độc quyền – nhượng quyền sơ cấp – nhượng quyền khởi phát: chủ thương hiệu lựa chọn một đối tác tại địa phương ở quốc gia muốn xâm nhập thoả mãn các điều kiện am hiểu thị trường địa phương, có kinh nghiệm trong lĩnh vực muốn mua franchise, có khả năng tài chính lớn mạnh, cam kết tuyệt đối tuân theo mô hình và hệ thống kinh doanh của chủ thương hiệu rồi chuyển nhượng quyền kinh doanh và phân phối độc quyền thương hiệu cho họ.

2. Area development franchise

Franchise phát triển khu vực bên mua franchise (cá nhân hay doanh nghiệp) vẫn được độc quyền trong một khu vực địa lí và thời gian nhất định. Họ có thể mở thêm nhiều cửa hàng trong khu vực đó. Điểm khác biệt so với Master franchise là bên mua franchise không được phép nhượng quyền lại cho bất cứ ai, đồng thời không có nghĩa vụ thay mặt chủ thương hiệu cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho các đối tác khác của chủ thương hiệu. Bên mua phải trả phí nhượng quyền phát triển khu vực khá cao và đi kèm cam kết phát triển được số lượng cửa hàng nhất định nếu không muốn bị thu lại ưu tiên độc quyền

3. Single unit franchise

- *Franchise cá nhân* : Chủ thương hiệu nhượng quyền kinh doanh cho từng đối tác riêng lẻ và giữ mối liên hệ trực tiếp với họ. Phương thức này có ưu điểm ở chỗ bên nhượng quyền nắm rõ tình hình hoạt động và chi phối từng doanh nghiệp nhận quyền.

4. Affiliation franchise:

- **Franchise liên kết** : bên mua franchise liên kết với một hệ thống nhượng quyền. Trong hình thức này, họ vẫn được tên thương hiệu của mình, đồng thời được sử dụng thương hiệu của bên nhượng quyền. Chủ thương hiệu ngược lại có thể sử dụng cơ sở vật chất và các nguồn lực của bên liên kết.

c) Theo loại hình kinh doanh của bên chuyển quyền:

1. *Franchise sản xuất*: chủ thương hiệu cho phép bên nhận quyền sản xuất sản phẩm và bán ra thị trường mang nhãn hiệu của bên nhượng quyền. Bên mua franchise còn nhận được những thông tin về bí mật thương mại, công nghệ hiện đại, sự hỗ trợ về các mặt đào tạo, tiếp thị, phân phối...

2. Franchise phân phối:

Mục đích của hệ thống chuyển nhượng nhằm phân phối một hay một số sản phẩm nào đó.

3. Franchise dịch vụ: Bên nhượng quyền chuyển giao quyền sử dụng thương hiệu dịch vụ cho bên mua. Đặc trưng của thương hiệu dịch vụ là bí quyết cung cấp dịch vụ. Người mua sẽ được tiếp cận bí quyết kinh doanh để có thể thiết kế, cung cấp cho khách hàng một dịch vụ đúng như thương hiệu nguyên mẫu. Franchise có thể có ở các ngành dịch vụ rất đa dạng: Khách sạn, nhà hàng, môi giới bất động sản, dịch vụ chăm sóc sức khỏe, sửa chữa...

3. Qui trình thực hiện hoạt động nhượng quyền thương mại:

■ a. Bảo vệ tài sản trí tuệ

Chủ thương hiệu khi muốn thực hiện nhượng quyền thì cần chú ý về việc bảo hộ các tài sản trí tuệ, đặc biệt là khi thực hiện nhượng quyền ra nước ngoài thì phải tìm hiểu kĩ các quy định pháp luật bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ ở quốc gia đó.

b. Xây dựng đội ngũ nhân sự cho việc kinh doanh nhượng quyền

■ c. Xây dựng cẩm nang hoạt động

Cẩm nang hoạt động được xem là một trong những đối tượng của hoạt động nhượng quyền. Cẩm nang hoạt động bao gồm những giải thích chi tiết về toàn bộ hệ thống kinh doanh và hướng dẫn cách thức điều hành hoạt động hệ thống đó.

d. Cung cấp thông tin cho bên nhận quyền tiềm năng

Cung cấp 1 tập hồ sơ thông tin cho khách hàng, còn gọi là Uniform Franchise Offering Circular (UFOC)

e. Xây dựng mối quan hệ với bên nhận quyền

4. Hợp đồng nhượng quyền thương mại

Điều 11. Nội dung của hợp đồng nhượng quyền thương mại

Trong trường hợp các bên lựa chọn áp dụng luật Việt Nam, hợp đồng nhượng quyền thương mại có thể có các nội dung chủ yếu sau đây:

- 1. Nội dung của quyền thương mại.
- **2. Quyền, nghĩa vụ của Bên nhượng quyền.**
- **3. Quyền, nghĩa vụ của Bên nhận quyền.**
- 4. Giá cả, phí nhượng quyền định kỳ và phương thức thanh toán.
- 5. Thời hạn hiệu lực của hợp đồng.
- 6. Gia hạn, chấm dứt hợp đồng và giải quyết tranh chấp. .

1. Nội dung:

Quy định quyền và nghĩa vụ các bên
Xem điều 286 đến điều 289 Luật TM

2. Hình thức: (Điều 285 Luật TM)

Văn bản hoặc tương đương VB

3. Ví dụ trong thực tế

IX. CUNG ỨNG DỊCH VỤ QUỐC TẾ



1. Khái niệm

■ Khoản 9, điều 3, luật thương mại 2005:

Cung ứng dịch vụ là hoạt động thương mại, theo đó một bên (sau đây gọi là bên cung ứng dịch vụ) có nghĩa vụ thực hiện dịch vụ cho một bên khác và nhận thanh toán; bên sử dụng dịch vụ (sau đây gọi là khách hàng) có nghĩa vụ thanh toán cho bên cung ứng dịch vụ và sử dụng dịch vụ theo thỏa thuận.

Quyền cung ứng dịch vụ của thương nhân

- 1. Trừ trường hợp pháp luật hoặc điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định khác, thương nhân có các quyền cung ứng dịch vụ sau đây:
 - a) Cung ứng dịch vụ cho người cư trú tại Việt Nam sử dụng trên lãnh thổ Việt Nam;
 - b) Cung ứng dịch vụ cho người không cư trú tại Việt Nam sử dụng trên lãnh thổ Việt Nam;
 - c) Cung ứng dịch vụ cho người cư trú tại Việt Nam sử dụng trên lãnh thổ nước ngoài;
 - d) Cung ứng dịch vụ cho người không cư trú tại Việt Nam sử dụng trên lãnh thổ nước ngoài.

Quyền cung ứng dịch vụ của thương nhân

2. Trừ trường hợp pháp luật hoặc điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định khác, thương nhân có các quyền sử dụng dịch vụ sau đây:
- a) Sử dụng dịch vụ do người cư trú tại Việt Nam cung ứng trên lãnh thổ Việt Nam;
 - b) Sử dụng dịch vụ do người không cư trú tại Việt Nam cung ứng trên lãnh thổ Việt Nam;
 - c) Sử dụng dịch vụ do người cư trú tại Việt Nam cung ứng trên lãnh thổ nước ngoài;
 - d) Sử dụng dịch vụ do người không cư trú tại Việt Nam cung ứng trên lãnh thổ nước ngoài.
3. Chính phủ quy định cụ thể đối tượng người cư trú, người không cư trú để thực hiện các chính sách thuế, quản lý xuất khẩu, nhập khẩu đối với các loại hình dịch vụ.

Dịch vụ cấm kinh doanh, dịch vụ hạn chế kinh doanh và dịch vụ kinh doanh có điều kiện

1. Căn cứ vào điều kiện kinh tế - xã hội của từng thời kỳ và điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên, Chính phủ quy định cụ thể danh mục dịch vụ cấm kinh doanh, dịch vụ hạn chế kinh doanh, dịch vụ kinh doanh có điều kiện và điều kiện để được kinh doanh dịch vụ đó.
2. Đối với dịch vụ hạn chế kinh doanh, dịch vụ kinh doanh có điều kiện, việc cung ứng dịch vụ chỉ được thực hiện khi dịch vụ và các bên tham gia hoạt động cung ứng dịch vụ đáp ứng đầy đủ các điều kiện theo quy định của pháp luật.

2. Hình thức hợp đồng

1. Hợp đồng dịch vụ được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể.
 2. Đối với các loại hợp đồng dịch vụ mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó.
- => Hợp đồng cung ứng dịch vụ quốc tế: Lập thành văn bản hoặc tương đương văn bản

3. Nội dung của hợp đồng dịch vụ

- Nội dung của hợp đồng là quyền và nghĩa vụ giữa các bên

Nghĩa vụ của bên cung ứng dịch vụ

- 1. Cung ứng các dịch vụ và thực hiện những công việc có liên quan một cách đầy đủ, phù hợp với thoả thuận và theo quy định của Luật này;
- 2. Bảo quản và giao lại cho khách hàng tài liệu và phương tiện được giao để thực hiện dịch vụ sau khi hoàn thành công việc;
- 3. Thông báo ngay cho khách hàng trong trường hợp thông tin, tài liệu không đầy đủ, phương tiện không bảo đảm để hoàn thành việc cung ứng dịch vụ;
- 4. Giữ bí mật về thông tin mà mình biết được trong quá trình cung ứng dịch vụ nếu có thoả thuận hoặc pháp luật có quy định.

Thời hạn hoàn thành dịch vụ

- 1. Bên cung ứng dịch vụ phải hoàn thành dịch vụ đúng thời hạn đã thoả thuận trong hợp đồng.
- 2. Trường hợp không có thỏa thuận về thời hạn hoàn thành dịch vụ thì bên cung ứng dịch vụ phải hoàn thành dịch vụ trong một thời hạn hợp lý trên cơ sở tính đến tất cả các điều kiện và hoàn cảnh mà bên cung ứng dịch vụ biết được vào thời điểm giao kết hợp đồng, bao gồm bất kỳ nhu cầu cụ thể nào của khách hàng có liên quan đến thời gian hoàn thành dịch vụ.
- 3. Trường hợp một dịch vụ chỉ có thể được hoàn thành khi khách hàng hoặc bên cung ứng dịch vụ khác đáp ứng các điều kiện nhất định thì bên cung ứng dịch vụ đó không có nghĩa vụ hoàn thành dịch vụ của mình cho đến khi các điều kiện đó được đáp ứng.

Nghĩa vụ của khách hàng

- 1. Thanh toán tiền cung ứng dịch vụ như đã thoả thuận trong hợp đồng;
- 2. Cung cấp kịp thời các kế hoạch, chỉ dẫn và những chi tiết khác để việc cung ứng dịch vụ được thực hiện không bị trì hoãn hay gián đoạn;
- 3. Hợp tác trong tất cả những vấn đề cần thiết khác để bên cung ứng có thể cung ứng dịch vụ một cách thích hợp;
- 4. Trường hợp một dịch vụ do nhiều bên cung ứng dịch vụ cùng tiến hành hoặc phối hợp với bên cung ứng dịch vụ khác, khách hàng có nghĩa vụ điều phối hoạt động của các bên cung ứng dịch vụ để không gây cản trở đến công việc của bất kỳ bên cung ứng dịch vụ nào.

Giá và thời hạn thanh toán

■ **Giá dịch vụ**

Trường hợp không có thoả thuận về giá dịch vụ, không có thoả thuận về phương pháp xác định giá dịch vụ và cũng không có bất kỳ chỉ dẫn nào khác về giá dịch vụ thì giá dịch vụ được xác định theo giá của loại dịch vụ đó trong các điều kiện tương tự về phương thức cung ứng, thời điểm cung ứng, thị trường địa lý, phương thức thanh toán và các điều kiện khác có ảnh hưởng đến giá dịch vụ.

■ **Thời hạn thanh toán**

Trường hợp không có thoả thuận và giữa các bên không có bất kỳ thói quen nào về việc thanh toán thì thời hạn thanh toán là thời điểm việc cung ứng dịch vụ được hoàn thành.

PHƯƠNG THỨC KHÁC:

- Giao dịch hội chợ triển lãm.
SGK

Chú ý:

- Bổ sung các luật đã yêu cầu tự đọc : Luật Dân sự, Công ước Viên, Luật thương mại, Nghị định 12, Luật Đấu thầu, Nghị định 12, Nghị định 35/2006

REVIEW

Phương thức giao dịch

1. Khái niệm
2. Đặc điểm, ưu, nhược, trường hợp áp dụng
3. Quy trình tiến hành giao dịch
4. Hợp đồng trong giao dịch
5. Các chứng từ đi kèm

CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH CHỦ YẾU

- **Buôn bán thông thường(trực tiếp& gián tiếp)**
- **Buôn bán đổi lưu**
- **Gia công quốc tế**
- **Tái xuất**
- **Đấu giá quốc tế**
- **Đấu thầu quốc tế**
- **Giao dịch tại sở giao dịch.**
- **Nhượng quyền thương mại.**
- **Cung ứng dịch vụ quốc tế**
- ***Giao dịch tại hội chợ triển lãm.***

GIẢI ĐÁP, ÔN TẬP



The important thing is not to stop questioning