

CHƯƠNG V

GIAO DỊCH TRONG NƯỚC VỀ HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU

CN. NGUYỄN CƯỜNG – KHOA KT&KDQT

I. CƠ SỞ CỦA HOẠT ĐỘNG MUA BÁN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU

1. Các chủ thể tham gia hoạt động xuất nhập khẩu Thương nhân???

❖ Luật TM 2005 Đ.6 *Thương nhân*

1. Thương nhân bao gồm tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp, cá nhân hoạt động thương mại một cách độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh.

❖ Điều 16. *Thương nhân nước ngoài hoạt động thương mại tại Việt Nam*

1. Thương nhân nước ngoài là thương nhân được thành lập, đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nước ngoài hoặc được pháp luật nước ngoài công nhận.

2. Mối quan hệ giữa các bên tham gia hoạt động thương mại mua bán hàng hóa



3. Hợp đồng

3.1 Khái niệm về Hợp đồng

❖ *Pháp lệnh Hợp đồng kinh tế 1989:*

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

Tuy nhiên ngày nay Pháp lệnh này không còn hiệu lực kể từ ngày 1/1/2006.

❖ Luật TM 2005 Đ.3 Mục 1

Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác.

Cơ sở pháp lý của các hđtm là các hợp đồng dân sự (bao gồm nhưng không giới hạn : Hợp đồng mua bán hàng hóa, Hợp đồng gia công, Hợp đồng ủy thác mua bán hàng hóa,...)

3.2. Đặc điểm của Hợp đồng

❖ Chủ thể tham gia ký kết Hợp đồng

Hiện nay	Pháp lệnh HĐKT 1989
Tất cả các thương nhân bao gồm: các tổ chức kinh tế được thành lập hợp pháp và các cá nhân hoạt động thương mại độc lập, thường xuyên và có đăng ký kinh doanh.	Điều 2 Hợp đồng kinh tế được ký kết giữa các bên sau đây: a) Pháp nhân với pháp nhân; b) Pháp nhân với cá nhân có đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật

❖ Hình thức hợp đồng

Hiện nay	Pháp lệnh HĐKT 1989
<p><u>Luật Dân sự</u>: Hợp đồng có thể được giao kết bằng lời nói, bằng văn bản hoặc bằng hành vi cụ thể, khi pháp luật không quy định loại hợp đồng đó phải được giao kết bằng một hình thức nhất định.</p> <p><u>Luật TM 2005 . Đ.24</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Hợp đồng mua bán hàng hoá 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 mua bán hàng hoá mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó. <p>Hợp đồng gia công, Hợp đồng uỷ thác mua bán hàng hóa, hợp đồng đại lý phải được lập bằng văn bản hoặc các hình thức có giá trị tương đương.</p>	<p>Đ.11</p> <p>Hợp đồng kinh tế được ký kết bằng văn bản, tài liệu giao dịch: công văn, điện báo, đơn chào hàng, đơn đặt hàng.</p>

❖ Nội dung

Hiện nay	Pháp lệnh HDKT 1989
<p><u>Luật dân sự Đ.402</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Đối tượng của hợp đồng là tài sản phải giao, công việc phải làm hoặc không được làm; 2. Số lượng, chất lượng; 3. Giá, phương thức thanh toán; 4. Thời hạn, địa điểm, phương thức thực hiện hợp đồng; 5. Quyền, nghĩa vụ của các bên; 6. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng; 7. Phạt vi phạm hợp đồng; 8. Các nội dung khác. <p>Luật TM 2005 và NĐ12/2006/NĐ-CP</p> <p>Hợp đồng mua bán hàng hóa: Không quy định nội dung.</p> <p><u>Luật TM 1997</u> Hợp đồng mua bán hàng hóa phải có 06 nội dung bắt buộc (tên hàng, số lượng, quy cách và chất lượng, giá cả, phương thức thanh toán, địa điểm và thời hạn giao nhận hàng)</p> <p>- Tùy từng loại hình hoạt động thương mại mà hợp đồng có những nội dung bắt buộc hay những thỏa thuận khác theo đặc trưng của hoạt động đó.</p> <p>Ví dụ : Hợp đồng gia công phải có 10 nội dung (NĐ 12/2006/NĐ-CP)</p>	<p>Điều 12</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ngày, tháng, năm ký hợp đồng kinh tế; tên, địa chỉ, số tài khoản và ngân hàng giao dịch của các bên, họ, tên người đại diện, người đứng tên đăng ký kinh doanh; 2. Đối tượng của hợp đồng kinh tế tính bằng số lượng, khối lượng hoặc giá trị quy ước đã thỏa thuận; 3. Chất lượng, chủng loại, quy sách, tính đồng bộ của sản phẩm, hàng hoá hoặc yêu cầu kỹ thuật của công việc; 4. Giá cả; 5. Bảo hành; 6. Điều kiện nghiệm thu, giao nhận; 7. Phương thức thanh toán; 8. Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng kinh tế; 9. Thời hạn có hiệu lực của hợp đồng kinh tế; 10. Các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng kinh tế; 11. Các thỏa thuận khác.

❖ Người ký kết hợp đồng

Hiện nay	Pháp lệnh HĐKT 1989
<p>Là cá nhân hoạt động thương mại thường xuyên, độc lập và có đăng ký kinh doanh.</p> <p>Là đại diện hợp pháp của pháp nhân.</p> <p><u>Luật DS</u></p> <p>Điều 91. Đại diện của pháp nhân</p> <p>1. Đại diện của pháp nhân có thể là đại diện theo pháp luật hoặc đại diện theo uỷ quyền.</p> <p>2. Đại diện theo pháp luật của pháp nhân được quy định trong điều lệ của pháp nhân hoặc trong quyết định thành lập pháp nhân.</p>	<p>Điều 9</p> <p>Người ký hợp đồng kinh tế phải là đại diện hợp pháp của pháp nhân hoặc người đứng tên đăng ký kinh doanh.</p> <p>Đại diện hợp pháp của pháp nhân hoặc người đứng tên đăng ký kinh doanh có thể uỷ quyền bằng văn bản cho người khác thay mình ký hợp đồng kinh tế.</p> <p>Người được uỷ quyền chỉ được ký hợp đồng kinh tế trong phạm vi được uỷ quyền và không được uỷ quyền lại cho người thứ ba.</p>

❖ Nguồn luật điều chỉnh

Luật TM 2005 : Đ.4

1. Hoạt động thương mại phải tuân theo Luật thương mại và pháp luật có liên quan.
2. Hoạt động thương mại đặc thù được quy định trong luật khác thì áp dụng quy định của luật đó.
3. Hoạt động thương mại không được quy định trong Luật thương mại và trong các luật khác thì áp dụng quy định của Bộ luật dân sự.

❖ Giải quyết tranh chấp

Luật TM 2005 Đ.317 : Hình thức giải quyết tranh chấp

1. Thương lượng giữa các bên.
2. Hoà giải giữa các bên do một cơ quan, tổ chức hoặc cá nhân được các bên thỏa thuận chọn làm trung gian hoà giải.
3. Giải quyết tại Trọng tài hoặc Tòa án.

Thủ tục giải quyết tranh chấp trong thương mại tại Trọng tài, Tòa án được tiến hành theo các thủ tục tổ tụng của Trọng tài, Tòa án do pháp luật quy định.

Pháp lệnh HĐKT. Đ.7: Các tranh chấp phát sinh khi thực hiện hợp đồng kinh tế được giải quyết bằng cách tự thương lượng giữa các bên với nhau hoặc đưa ra Trọng tài kinh tế.

II. GIAO DỊCH HÀNG XUẤT KHẨU

1. Nghiên cứu nguồn hàng xuất khẩu của Việt Nam

a. Lựa chọn mặt hàng

- ❖ **Các mặt hàng XK chủ yếu:** dầu thô, than đá, hàng dệt may, giày dép, hải sản, gạo, sản phẩm gỗ, cà phê, hạt điều, cao su, chè, hàng điện tử, máy vi tính và linh kiện .
- ❖ **Đặc điểm**
 - Kim ngạch xuất khẩu đạt quy mô ngày càng lớn và tốc độ tăng cao.
 - Nhiều mặt hàng xuất khẩu đạt kim ngạch lớn
 - Hiệu quả và sức cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu còn thấp
 - Tỷ trọng xuất khẩu những mặt hàng là nguyên liệu thô, chưa qua chế biến hoặc mới sơ chế còn lớn.
 - Những mặt hàng sản xuất công nghiệp và chế biến đã tăng khá nhưng chủ yếu vẫn là hàng gia công, nguyên vật liệu còn phụ thuộc vào nhập khẩu ; công nghiệp phụ trợ chậm phát triển nên giá trị gia tăng rất thấp.

b. Phân loại nguồn hàng:

❖ *Phân loại theo chế độ phân cấp quản lý:*

- Nguồn hàng thuộc chỉ tiêu kế hoạch Nhà nước
- Nguồn hàng ngoài chỉ tiêu kế hoạch Nhà nước:

❖ *Phân loại theo người cung cấp:*

- Nguồn hàng từ các đơn vị quốc doanh
- Nguồn hàng từ các công ty tư nhân
- Nguồn hàng từ các hộ gia đình
- Nguồn hàng từ doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài
- Nguồn hàng từ chính các xí nghiệp trực tiếp thuộc cơ quan mình

❖ *Phân loại theo chủng loại hàng hoá:*

- Hàng công nghiệp nặng, công nghiệp nhẹ, hàng thủ công nghiệp
- Hàng nông lâm, thủy sản

❖ *Theo địa phương nơi mình quản lý:*

- Nguồn hàng trong địa phương.
- Nguồn hàng ngoài địa phương:

c. Phương pháp nghiên cứu nguồn hàng:

- ❖ Nghiên cứu theo mặt hàng: theo phương pháp này người ta nghiên cứu tình hình khả năng sản xuất và tiêu thụ của từng mặt hàng bằng cách làm phiếu theo dõi đối với từng mặt hàng.
- ❖ Nghiên cứu dựa vào đơn vị cung cấp: theo phương pháp này người ta theo dõi năng lực sản xuất và cung ứng sản phẩm của từng cơ sở sản xuất. Năng lực này thể hiện thông qua các chỉ tiêu: số lượng, chất lượng hàng cung cấp hàng năng, giá thành, tình hình trang thiết bị, trình độ kỹ thuật.v.v...

2. Lựa chọn phương thức giao dịch hàng xuất khẩu:

a) Xuất khẩu uỷ thác:

b) Liên doanh liên kết xuất khẩu:

c) Thu mua hàng xuất khẩu:

❖ *Thu mua nông, lâm, thủy sản:*

- Ký kết hợp đồng sản xuất, khai thác, đánh bắt.
- Thu mua tự do
- Gia công nông nghiệp:
- Đổi hàng

❖ *Thu mua công nghiệp phẩm và hàng thủ công mỹ nghệ:*

- Bao tiêu
- Đặt hàng
- Gia công
- Bán nguyên liệu ra, mua thành phẩm vào
- Đổi hàng

3. Những loại hợp đồng kinh tế về hàng XK

- Hợp đồng mua bán hàng xuất khẩu
- Hợp đồng gia công hàng xuất khẩu
- Hợp đồng đại lý thu mua hàng xuất khẩu
- Hợp đồng uỷ thác xuất khẩu
- Hợp đồng liên doanh liên kết xuất khẩu

III. GIAO DỊCH HÀNG NHẬP KHẨU

1. Các mặt hàng NK chủ yếu

- ❖ Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng
- ❖ Xăng dầu
- ❖ Phân bón
- ❖ Sắt thép
- ❖ Chất dẻo nguyên liệu
- ❖ Nhóm hàng nguyên phụ liệu dệt may da giày và vải các loại
- ❖ Ôtô nguyên chiếc
- ❖ Linh kiện ô tô
- ❖ Linh kiện và phụ tùng xe máy
- ❖ Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện

2. Các phương thức giao dịch hàng nhập khẩu

a. Đơn đặt hàng nhập khẩu:

Khi Nhà nước còn độc quyền về ngoại thương thì đơn đặt hàng là bắt buộc đối với mọi cơ quan tham gia hoạt động mua bán hàng hóa xuất nhập khẩu.

b. Mua bán hàng hóa nhập khẩu

c. Ủy thác nhập khẩu :

Luật TM 2005: Đại lý thương mại (người nhận ủy thác NK giống như đại lý hoa hồng)

NĐ 12/2006/NĐ-CP ngày 23/1/2006 -Chương IV: Ủy thác XNK (Đ.17- Đ.20)

3. Hợp đồng kinh tế về hàng nhập khẩu

- Đơn đặt hàng NK
- Hợp đồng ủy thác NK
- HĐMB hàng hóa NK

THE END

