

Chuyên đề: Kỹ thuật nghiệp vụ Ngoại thương



Phần I: Hợp đồng th- ơng mại quốc tế

Hợp đồng thương mại quốc tế

- I/ GIỚI THIỆU VỀ HỢP ĐỒNG TMQT.
 - 1. Khái niệm hợp đồng TMQT.
 - 2. Đặc điểm của hợp đồng TMQT.
 - 3. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng TMQT.
 - 4. Nội dung cơ bản của hợp đồng TMQT

GIỚI THIỆU VỀ HỢP ĐỒNG TMQT

- 1. Khái niệm hợp đồng TMQT
- 1.1. Khái niệm hợp đồng mua bán
- Là một sự thoả thuận giữa hai bên đ- ơng sự trong đó một bên gọi là ng- ời bán có trách nhiệm chuyển vào quyền sở hữu của một bên đ- ợc gọi là ng- ời mua một l- ợng tài sản gọi là hàng hoá . Bên mua có nghĩa vụ nhận hàng và trả tiền hàng.

GIỚI THIỆU VỀ HỢP ĐỒNG TMQT

- **Sự thoả thuận (agreement)**
- *Điều kiện hiệu lực của thoả thuận:*
- Là sự đồng ý hoàn toàn, dựa trên ý chí độc lập, sáng suốt.
- *Loại trừ các trường hợp:*
- Nhầm lẫn, lừa dối, cưỡng bức

GIỚI THIỆU VỀ HỢP ĐỒNG TMQT

- Các hình thức thoả thuận:
 - Verbal agreement
 - Writing agreement
 - Tacit agreement

GIỚI THIỆU VỀ HỢP ĐỒNG TMQT

- Đối tượng hợp đồng: là hàng hoá (goods)
- Khi nào thì chuyển từ tài sản thành hàng hoá?
- Quyền sở hữu (ownership)
 - Hàng đặc định (*specific goods*)
 - Hàng đồng loạt (*General goods*)

GIỚI THIỆU VỀ HỢP ĐỒNG TMQT

- 1.2. Khái niệm hợp đồng TMQT;
- Là hợp đồng mua bán có yếu tố QT
(*International aspects*)
 - Các chủ thể phải có trụ sở chính ở các quốc gia khác nhau
 - Hàng hoá phải di chuyển qua biên giới (biên giới hải quan)
 - Đồng tiền thanh toán sẽ là ngoại tệ của một trong hai n- ớc

2. ĐẶC ĐIỂM CỦA HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

- Chỉ có một ng-ời bán và một ng-ời mua mặc dù hàng hoá đó xuất xứ từ nhiều ng-ời khác nhau.
- Mang tính bồi hoàn: mỗi một bên có quyền lợi và nghĩa vụ với bên kia
- Chịu sự chi phối của nhiều hệ thống luật

3. ĐIỀU KIỆN HIỆU LỰC HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

□ Việt nam, hợp đồng có hiệu l- c khi thoả mãn 4 điều kiện sau:

- *Đối tượng của hợp đồng* (object of contract) hợp pháp
- *Chủ thể của hợp đồng* (subject of contract) hợp pháp
- *Nội dung hợp pháp: có đủ 6 điều khoản cơ bản*
- *Hình thức hợp pháp: bằng văn bản*

4. NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG

- *Số hiệu* của hợp đồng: (contract number)
- *Địa điểm, ngày tháng* ký kết hợp đồng
- *Chủ thể HĐ:*
 - Tên đăng ký kinh doanh
 - Địa điểm của trụ sở kinh doanh, số điện thoại, telex, fax...

NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG

- *Các định nghĩa* trong hợp đồng
- *Cơ sở pháp lý*
- *Các điều khoản* của hợp đồng
- *Chữ ký* của các bên

ĐIỀU KHOẢN TÊN HÀNG

- Nhằm xác định mặt hàng là đối tượng trao đổi để hai bên mua bán hiểu thống nhất với nhau.
- Luôn là một trong những điều khoản cơ bản của HĐ

Các điều khoản trong HĐTMQT

- Tên hàng
- Số l- ợng
- Chất l- ợng
- Bao bì
- Giá cả
- Giao hàng
- Thanh toán

ĐIỀU KHOẢN TÊN HÀNG

– Cách quy định tên hàng:

- ❶ Tên hàng + xuất xứ
- ❷ Tên hàng + nhãn hiệu
- ❸ Tên hàng+ quy cách phẩm chất chính
- ❹ Tên hàng + công dụng
- ❺ Tên hàng + số hiệu trong bảng danh mục

ĐIỀU KHOẢN SỐ LƯỢNG

a/ Đơn vị tính

- Đơn vị tính bằng cái, chiếc, hòm
- Đơn vị đo chiều dài: inch, yard,...
- Đơn vị đo diện tích: sward yard,...
- Đơn vị đo dung tích: Gallon, Barrel,...
- Đơn vị đo khối lượng: grain, long ton...
- Đơn vị tính số lượng tập hợp: tá, gross,...

ĐIỀU KHOẢN SỐ LƯỢNG

b/ Phương pháp tính

- Quy định số lượng chính xác
- Quy định phông chữ
- Dung sai (Tolerance)
- Miễn trừ (Franchise)

ĐIỀU KHOẢN SỐ LƯỢNG

c/ Phương pháp xác định trọng lượng

- Trọng lượng cả bì (*gross weight*)
 - $GW = \text{Net Weight} + \text{Weight of packing}$
- Trọng lượng tịnh: (*Net weight*)
 - $NW = GW - \text{Weight of packing}$

ĐIỀU KHOẢN SỐ LƯỢNG

- Trọng lượng bì (Weight of packing)
 - Trọng lượng bì thực tế (*actual tare*)
 - Trọng lượng bì trung bình (*average tare*)
 - Trọng lượng bì quen dùng (*usual tare*)
 - Trọng lượng bao bì - ước tính (*estimated tare*)
 - Trọng lượng bì do ng-ời bán khai trên hoá đơn (*invoiced tare*)

ĐIỀU KHOẢN SỐ LƯỢNG

- Các loại trọng lượng tịnh (Net Weight)
 - Trọng lượng tịnh thuần túy (Net net weight)
 - Trọng lượng nửa bì (*semi net weight*)
 - Trọng lượng tịnh luật định (*legal net weight*)

ĐIỀU KHOẢN SỐ LƯỢNG

- Trọng lượng thương mại: *Commercial weight*

$$G_{TM} = G_{TT} \times \frac{100 + W_{tc}}{100 + W_{tt}}$$

- Trọng lượng lý thuyết (*theoretical weight*)

ĐIỀU KHOẢN SỐ LƯỢNG

d/ địa điểm xác định trọng lượng

- Xác định trọng lượng ở Cảng đi
- Xác định trọng lượng ở Cảng đến

ĐIỀU KIỆN CHẤT LƯỢNG

- *Quy định phẩm chất dựa vào hàng thực*
 - Quy định phẩm chất dựa vào hàng mẫu:
 - Hàng mẫu có thể do người bán đưa ra
 - Hàng mẫu do người mua đưa ra (counter sample)
 - Quy định bằng xem hàng trực tiếp (inspected and approved)
 - Dựa vào hiện trạng hàng hoá (tale quale)

ĐIỀU KIỆN CHẤT LƯỢNG

- *Quy định dựa vào thuyết minh*
 - *Dựa vào tiêu chuẩn (by standard & category)*
 - *Dựa vào TLKT (by technical document)*
 - *Dựa vào quy cách (by specification)*
 - *Dựa vào sự mô tả (by description)*

ĐIỀU KIỆN CHẤT LƯỢNG

– *Dựa vào chỉ tiêu đại khái quen dùng*

- FAQ (*fair average quality*)
- GMQ (*Good merchantable quality*)
- GOB (*Good ordinary brand*)

ĐIỀU KIỆN CHẤT LƯỢNG

- Quy định dựa vào dung trọng
- Quy định dựa vào số lượng thành phẩm thu được
- Quy định theo hàm lượng chất lượng có chủ yếu
- Quy định dựa vào nhãn hiệu

HIỆU KHOẢN BAO BÌ

- *Quy định về chất lượng bao bì:*
 - *Quy định phù hợp với phương thức vận tải*
 - Phù hợp với vận tải đường biển (suitable for marine transport)
 - Phù hợp với vận tải đường sắt (suitable for railway transport)
 - Phù hợp với vận tải đường hàng không (suitable for Airway transport)

ĐIỀU KHOẢN BAO BÌ

– *Quy định cụ thể:*

- Vật liệu làm bao bì bằng chất gì ?
- Hình thức bao bì ?
- Sức chứa của bao bì?
- Các chỗ chèn, lót ?
- Đại nẹp ?

ĐIỀU KHOẢN BAO BÌ

- *Quy định về phương thức cung cấp bao bì*
 - Bao bì do ng-ời bán cung cấp cùng với hàng hoá
 - + Không lấy lại (Bao bì dùng một lần)
 - + Có lấy lại (Bao bì dùng đ-ợc nhiều lần)

– Ng- ời mua ứng tr- ớc bao bì

- Khi ng- ời mua có nhu cầu riêng về bao bì
- Khi thị tr- ờng là của ng- ời bán

ĐIỀU KHOẢN BAO BÌ

- *Giá cả của bao bì*
 - Đ- ọc tính trong giá hàng
 - Khi cả bì coi nh- ững (Gross for net)
 - Hàng hoá rẻ, bao bì không quá 1% so với hàng hoá
 - Chi phí bao bì cũng t- ương đ- ương chi phí hàng hoá

ĐIỀU KHOẢN BAO BÌ

- Chi phí bao bì đ- ợc tính riêng
 - Tính cụ thể
 - tính theo % trị giá hàng hoá

ĐIỀU KIỆN CƠ SỞ GIAO HÀNG

- *Khái niệm*

- *ĐKCSGH là những thuật ngữ ngắn gọn được hình thành trong thực tiễn mua bán quốc tế để chỉ sự phân chia trách nhiệm và chi phí giữa người mua và người bán trong lĩnh vực giao nhận hàng*

ĐIỀU KIỆN CƠ SỞ GIAO HÀNG

– ĐKCSGH giải quyết ba vấn đề:

- *Chỉ ra sự phân chia chi phí giao nhận*
- *Chỉ ra sự phân chia trách nhiệm trong giao nhận*
- *Xác định địa điểm di chuyển rủi ro (risk) và tổn thất (loss) về hàng hóa*

Incoterms 2000

- Lịch sử hình thành Incoterms:
 - Năm 1936 giải thích về điều kiện CIF.
 - Năm 1953 giải thích về 9 điều kiện.
 - Năm 1976 thêm phụ lục của 1953
 - Năm 1980 giải thích 14 điều kiện
 - Năm 1990 giải thích 13 điều kiện nh- ng sắp xếp khoa học hơn (nghĩa vụ ng- ời bán tăng dần lên)
 - Năm 2000 giải thích lại 13 điều kiện trên trong điều kiện TMĐT

INCOTERMS 2000

Nghĩa v	EXW		FCA		FAS		FOB		CFR		CIF		CPT		CIP		DAF		DES		DEQ		DDU		DDP	
	B	M	B	M	B	M	B	M	B	M	B	M	B	M	B	M	B	M	B	M	B	M	B	M	B	M
Vốn chuyển t n SX n c kh	x	x	x	x			x		x		x		x		x		x		x		x		x		x	
Th t XK	x	x			x		x		x		x		x		x		x		x		x		x		x	
B hàng	x	x	x		x	x			x		x		x		x	x	x		x		x		x		x	
Thu tàu	x		x		x		x	x			x		x		x	x	x		x		x		x		x	
Mua bảo hi	x		x		x		x		x	x			x	x			x	x	x		x		x		x	
D hàng	x		x		x		x		x		x		x		x		x		x	x			x		x	
Th t NK	x		x		x		x		x		x		x		x		x		x		x	x	x	x	x	
Vốn chuyển t c kh n ch c ng i mua	x		x		x		x		x		x						x		x		x	x		x		

ĐIỀU KIỆN GIÁ CẢ

- **Đồng tiền tính giá**
- - Có thể là tiền n- ớc ng- ời bán, n- ớc ng- ời mua, hay một n- ớc thứ ba.
- - Phụ thuộc vào:
- + Tập quán ngành hàng
- + T- ơng quan giữa ng- ời bán và ng- ời mua
- + Chính sách KTĐN

ĐIỀU KIỆN GIÁ CẢ

- **Ph- ơng pháp quy định giá cả:**
 - - Giá cố định (fixed price)
 - - Giá quy định sau(deferred fixing price)
 - - Giá linh hoạt (flexible price)
 - - Giá di động (sliding scale price)

ĐIỀU KIỆN GIÁ CẢ

- **Giảm giá:**
- Là biện pháp để thu hút người mua hàng
- Phân loại:
 - - Theo nguyên nhân
 - - Theo hình thức

ĐIỀU KIỆN GIÁ CẢ

- **Những quy định kèm theo giá cả:**
 - - Đơn giá (unit price) và tổng giá (total price)
 - - ĐKCSGH
 - - Chi phí bao bì
 - - Chi phí phụ tùng

ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG

- Thời điểm giao hàng:
 - - Định kỳ (ngày, tháng, quý)
 - - Theo tập quán
 - - Phụ thuộc (vào E/L, L/C...)

ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG

- **Địa điểm giao hàng:**
 - - Một địa điểm
 - - Nhiều địa điểm
 - - Địa điểm lựa chọn

ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG

- **Thông báo giao hàng** (advice for delivery)
- - Có khác nhau theo ĐKCSGH
- **H- ướng dẫn giao hàng** (instruction for delivery)