

7/ ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN

7.1 ĐỒNG TIỀN THANH TOÁN

Là đồng tiền dùng vào việc thanh toán
và được ghi rõ tên nước+tên đồng tiền.

Nếu khác với đồng tiền tính giá phải qui
định cách xác định tỉ giá để quy đổi

- + Thời điểm xác định:
- + Địa điểm xác định:
- + Loại tỉ giá:

Cơ sở để lựa chọn đồng tiền thanh toán:

- Vị trí và sức mua của đồng tiền:
- Tập quán mua bán:
- Mục đích, ý đồ của các bên:
- Căn cứ vào các Hiệp định,

7.2 THỜI HẠN THANH TOÁN

Có thể vận dụng ba thời hạn sau

a/ Thanh toán trước:

+ Người mua giao tiền hàng trước khi người bán giao hàng hoặc thực hiện đơn đặt hàng.

b/ Thanh toán ngay:

+ Người mua thanh toán vào lúc người bán giao hàng cho người mua.

c/ Thanh toán sau (trả chậm):

+ Người mua thanh toán tiền hàng sau khi người bán giao hàng,

7.3 PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

- a/ Thanh toán bằng tiền mặt (cash)
- b/ Chuyển tiền (Remittance):
- c/ Phương thức ghi sổ (Open account)
- d/ Phương thức nhờ thu (Collection)
- e/ Phương thức tín dụng chứng từ (Documentary Credit) L/C

a/ Thanh toán bằng tiền mặt (cash)

- Thời điểm thanh toán

CWO

CBD

COD

CAD

Ưu điểm:

+ Thủ tục đơn giản gọn nhẹ

+ Không mất phí

- Nhược điểm:

+ Không gắn trả tiền với nhận hàng

+ Quá nhiều rủi ro

Các công cụ thay thế

Hối phiếu (B/E, draft) là một mệnh lệnh đòi tiền vô điều kiện do người bán kí phát để đòi tiền người mua.

- Các loại hối phiếu:
 - + Hối phiếu đích danh, hối phiếu vô danh, hối phiếu theo lệnh
 - + Hối phiếu trả ngay (at sight), hối phiếu trả kì hạn (deferred)

Các công cụ thay thế (tiếp)

+ Séc (check):

Là lệnh của người chủ tài khoản gửi cho NH nơi mình có tài khoản để yêu cầu NH thanh toán số tiền ghi trên séc cho người hưởng lợi do chủ tài khoản chỉ định.

+ Kỳ phiếu:

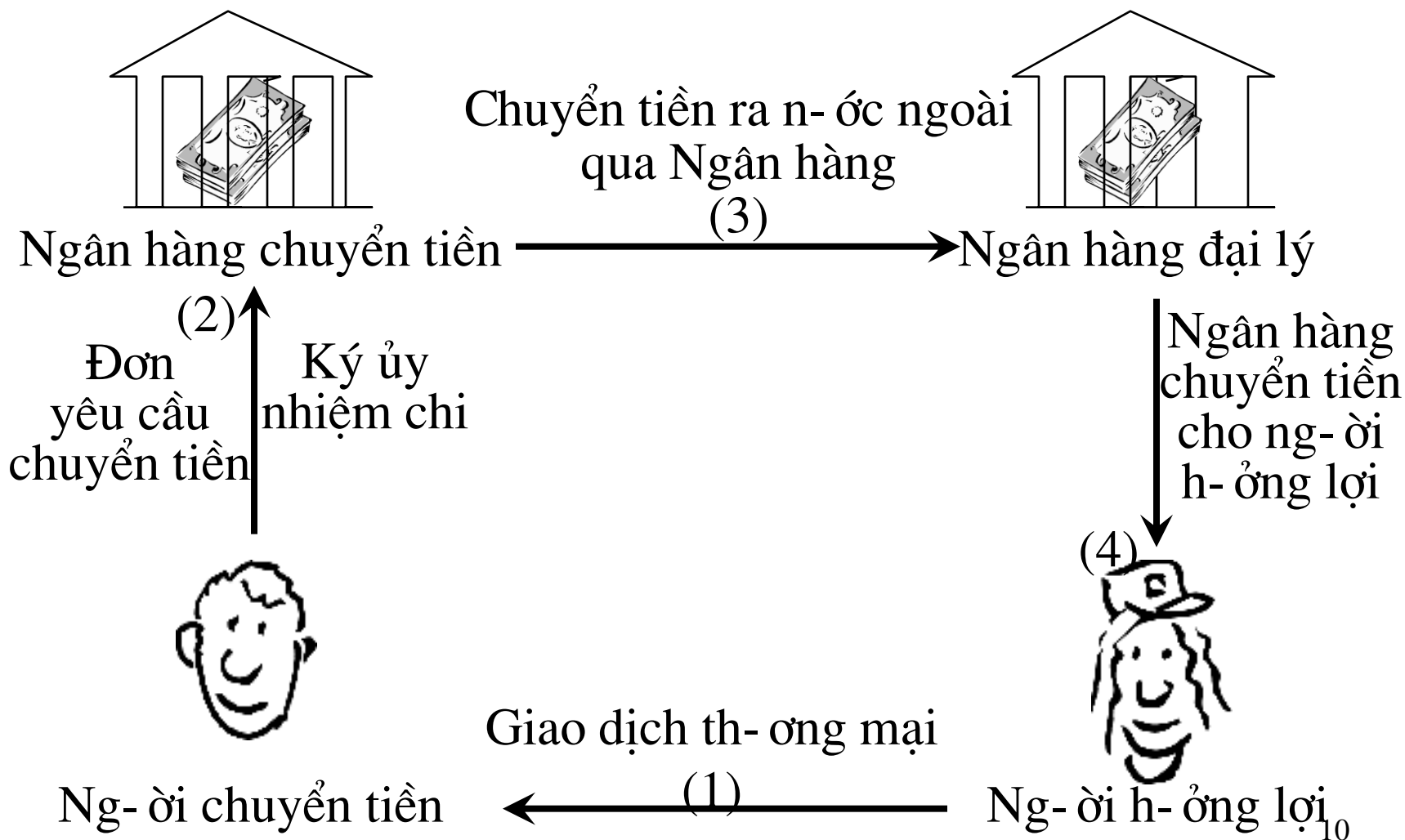
Là văn bản của người bị nợ gửi cho chủ nợ cam kết trả cho chủ nợ một khoản tiền vào một thời điểm nhất định (IOU)

b/ PHƯƠNG THỨC CHUYỂN TIỀN

Người mua yêu cầu ngân hàng của mình chuyển một số tiền nhất định cho người bán (người hưởng lợi) ở địa điểm nhất định bằng phương tiện chuyển tiền do người mua yêu cầu

- Chuyển tiền bằng thư-: M/T, M.T
- Chuyển tiền bằng phiếu: D/T, D.T.
- Chuyển tiền bằng điện T/T, T.T., T/TR, T.TR

Trình tự chuyển tiền



Ưu điểm:

- + Thủ tục đơn giản, cách tiến hành tương đối nhanh chóng

Nhược điểm:

- + Không gắn được trách nhiệm trả tiền với việc nhận hàng
- + Không phát huy được vai trò của NH

Trường hợp áp dụng:

- + Trả tiền hàng nhập khẩu:
- + Thanh toán các chi phí có liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hoá

Điều kiện Chuyển tiền

- + Hợp đồng mua bán ngoại thương
- + Bộ chứng từ gửi hàng
- + Giấy phép kinh doanh xuất khẩu (nếu cần)
- + Ủy nhiệm chi ngoại tệ và phí chuyển tiền

c/ PHƯƠNG THỨC GHI SỔ

Khái niệm:

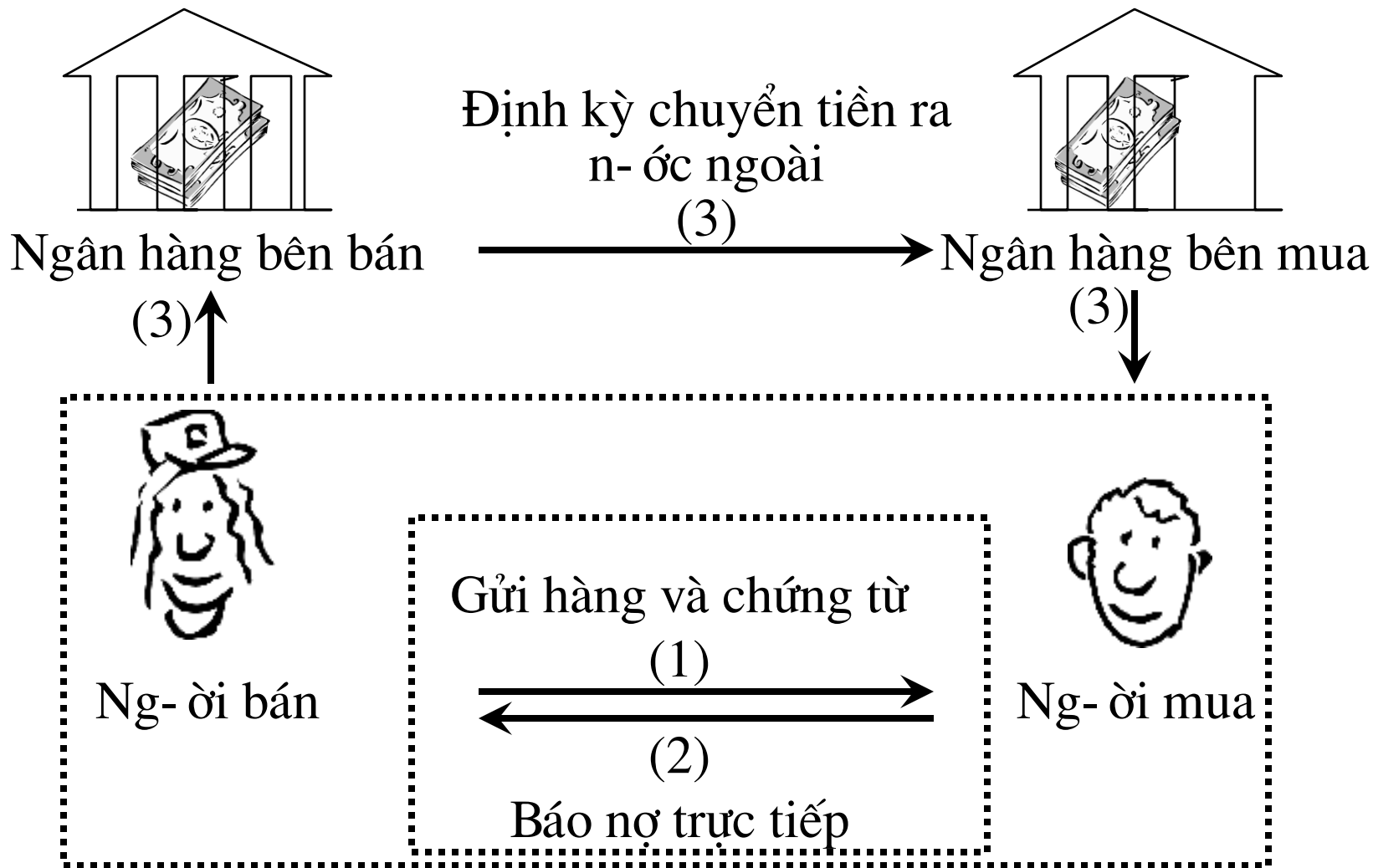
Người bán mở một tài khoản đặc biệt để ghi lại số tiền hàng đã giao cho người mua, còn người mua theo định kỳ (tháng, quý, năm) sẽ trả tiền cho người bán

Đặc điểm:

Chỉ có 2 bên tham gia là ng- ời mua và ng- ời bán

Rủi ro cao cho ng- ời XK và có lợi cho ng- ời NK

Trình tự ghi sổ



+ Các trường hợp áp dụng

- Khi hai bên thực sự tin cậy lẫn nhau
- Dùng trong mua bán đối lưu
- Dùng thanh toán tiền hàng gửi bán ở nước ngoài
- Dùng để thanh toán các chi phí trong hoạt động XNK

+ Chú ý khi áp dụng:

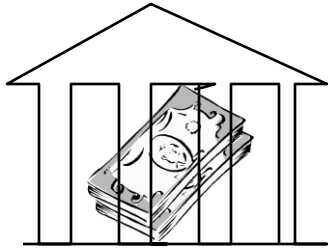
- Qui định thống nhất đồng tiền ghi trên tài khoản
- Qui định kỳ hạn thanh toán và phương thức chuyển tiền

D/PHƯƠNG THỨC NHỜ THU (COLLECTION)

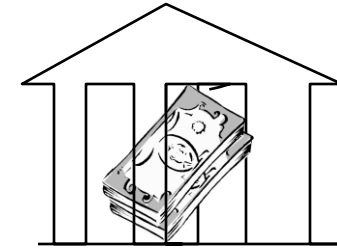
Là phương thức thanh toán trong đó người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, uỷ thác ngân hàng thu hộ tiền hàng hoá hoặc dịch vụ đó trên cơ sở hối phiếu do người bán lập sẵn

- Các bên tham gia:
 - Ng- ời bán, ng- ời h- ưởng lợi (Principle)
 - Ngân hàng bên bán (Remitting Bank)
 - Ngân hàng đại lý (Collecting Bank)
 - Ng- ời mua (Drawee)

Các bên tham gia vào thanh toán nhờ thu



Ngân hàng bên bán



Ngân hàng đại lý



Ng-ời bán



Ng-ời mua

NHỜ THU PHIẾU TRƠN

(Clean collection)

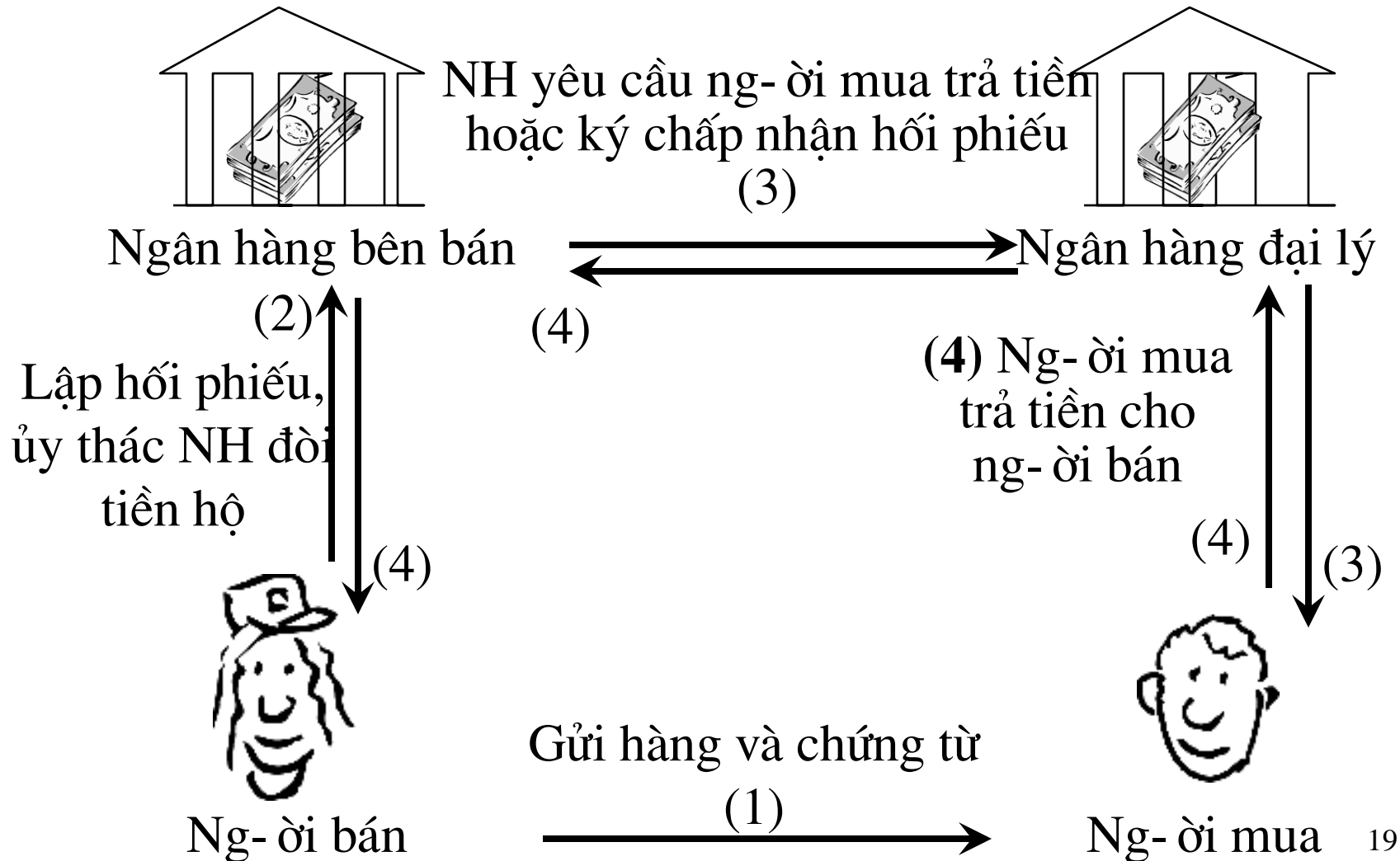
Người bán giao hàng gửi thẳng chứng từ gửi hàng cho người mua không thông qua ngân hàng

Đặc điểm:

Ngân hàng thu hộ tiền trên cơ sở hối phiếu, không nắm được chứng từ

Người mua có thể dùng bộ chứng từ nhận được theo đường bưu điện để đi nhận hàng mà vẫn chưa phải trả tiền

TRÌNH TỰ NHỜ THU PHIẾU TRƠN



Trường hợp áp dụng nhờ thu phiếu trơn:

- + Hai bên mua bán tin cậy lẫn nhau,
- + Quan hệ liên doanh/ công ty mẹ công ty con
- + Thanh toán các dịch vụ liên quan tới xuất nhập khẩu hàng hoá

Nhược điểm:

Người bán: việc thanh toán tách rời việc nhận hàng

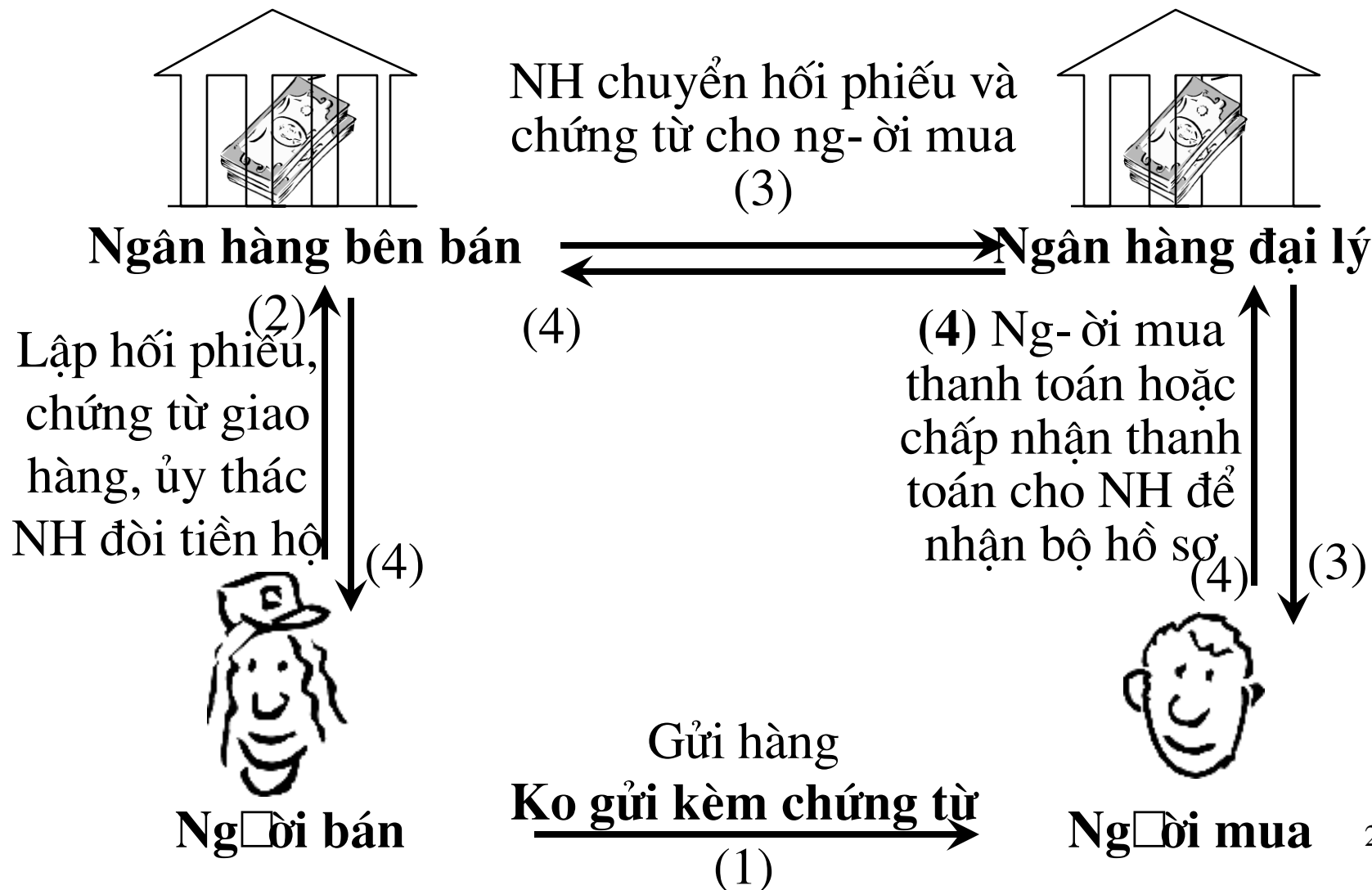
Người mua: nếu hối phiếu đến sớm hơn chứng từ sẽ phải trả tiền mà không biết tình trạng hàng hoá có đúng hợp đồng không.

NHỜ THU KÈM CHỨNG TỪ

Người bán giao hàng và giao toàn bộ chứng từ gửi hàng cùng hối phiếu uỷ thác cho ngân hàng thu hộ tiền hàng của người mua. Ngân hàng không chế bộ chứng từ và chỉ giao cho người mua nếu người mua thanh toán tiền hàng.

- + Người mua muốn nhận được hàng thì phải trả tiền
- + Người bán chưa không chế được việc trả tiền của người mua.
- + Việc trả tiền rất chậm chạp.
- + Ngân hàng chỉ làm trung gian thu hộ tiền

QUI TRÌNH NHỜ THU KÈM CHỨNG TỪ



CÁC LOẠI NHỜ THU KÈM CHỨNG TỪ

D/P

- + Documentary against Payment:
- + Trả tiền đổi chứng từ
- + Hồi phiếu trả ngay,

D/A

- + Documentary against Acceptance
- + Chấp nhận trả tiền đổi chứng từ.
- + Hồi phiếu trả sau

Bộ chứng từ nhờ thu gồm

- + Hối phiếu (ký phát đòi tiền người mua)
- + Chứng từ giao hàng
 - Hóa đơn,
 - Chứng từ vận tải,
 - Chứng nhận xuất xứ,
 - Chứng nhận chất lượng, số lượng,
 - Phiếu đóng gói

Các qui định khác trong HĐ

- + Dẫn chiếu đến Quy tắc thống nhất nhờ thu số 522 của ICC 1995
- + Qui định về chi phí nhờ thu
- + Qui định nếu hàng đến trước chứng từ

Trường hợp áp dụng

Hàng NK

Hàng XK

+ Nếu trị giá HĐ < 10.000 USD

+ Người XK đã nắm vững khả năng thanh toán của người mua.

VÍ DỤ

**Payment shall be made by D/P 180 days
after the shipment date**

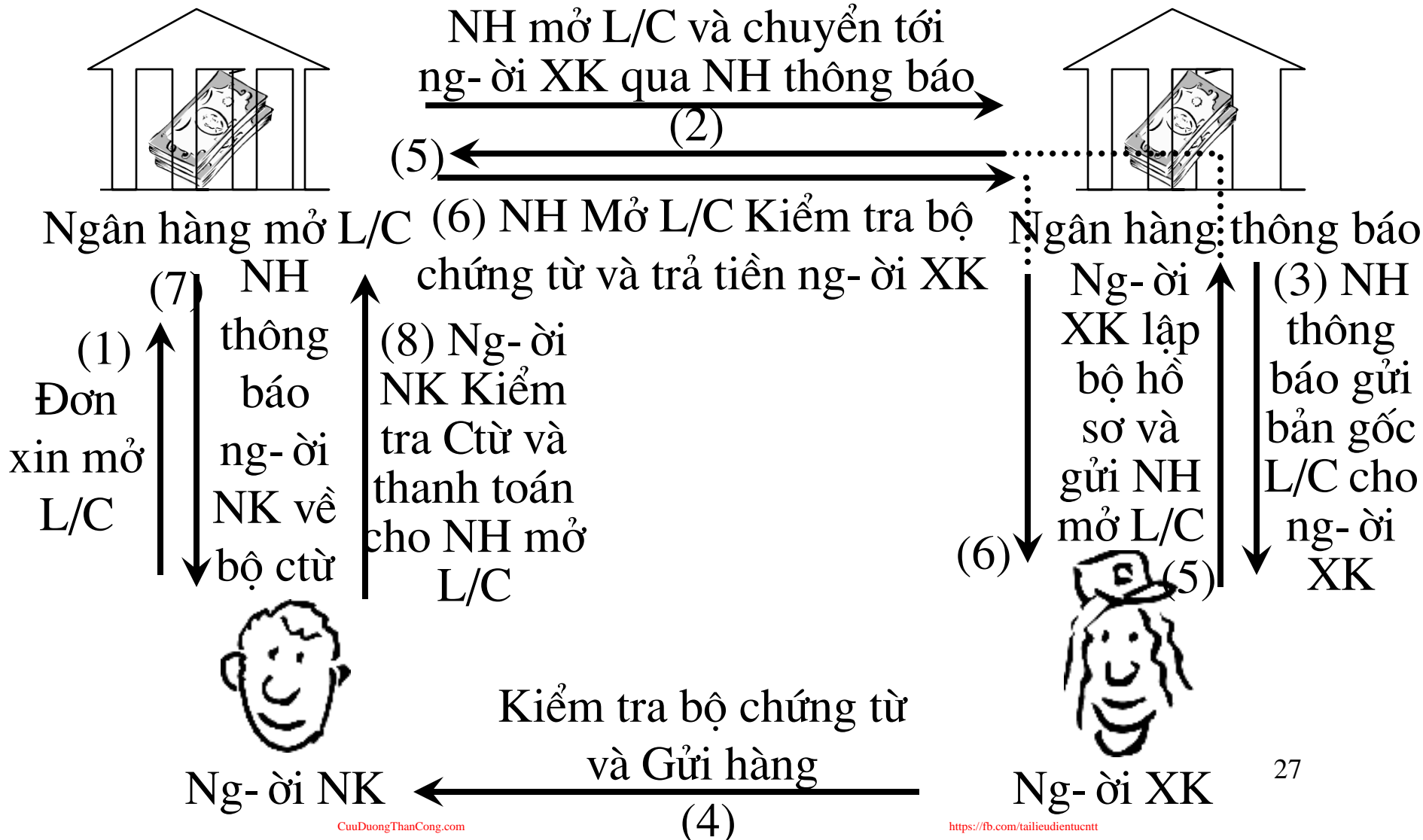
PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ (Documentary Credit)

Ngân hàng theo yêu cầu của bên mua, phát hành một thư tín dụng cam (L/C Letter of Credit) kết sẽ trả tiền cho bên bán khi bên bán xuất trình bộ chứng từ gửi hàng và thực hiện đầy đủ các yêu cầu được quy định trong thư tín dụng đó.

Các bên tham gia:

- Ng- ời xin mở th- tín dụng
- Ngân hàng mở th- tín dụng
- Ngân hàng thông báo
- Ng- ời h- ưởng lợi th- tín dụng

QUI TRÌNH THANH TOÁN BẰNG L/C



Th□ tín dụng L/C:

- Là một công cụ quan trọng của ph- ơng thức thanh toán th- tín dụng
- L/C là một bản cam kết của NH mở L/C sẽ trả tiền cho ng- ời xuất khẩu nếu họ xuất trình bộ chứng từ phù hợp với qui định trong L/C
- Là văn bản pháp lý điều chỉnh mối quan hệ giữa ngân hàng và ng- ời mua
- NH mở L/C căn cứ vào HĐMB nh- ng sau khi lập thì hoàn toàn độc lập với HĐMB

ƯU NHƯỢC ĐIỂM CỦA PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

Ưu điểm

Nhược điểm

Nội dung qui định trong HĐ về L/C

- + Loại thư tín dụng
- + Người hưởng lợi, người yêu cầu mở L/C
- + Trị giá, đồng tiền
- + Hàng hoá
- + Ngân hàng phát hành, ngân hàng thông báo, ngân hàng trả tiền, NH xác nhận
- + Ngày phát hành.
- + Thời gian giao hàng
- + Thời hạn hiệu lực, thời hạn trả tiền và thời hạn giao hàng, thanh toán
- + Chứng từ xuất trình để thanh toán

Phân loại L/C

- + Hủy ngang / không hủy ngang (Revocable/ Irrevocable)
- + Trả ngay/ trả chậm (at sight/ deffered):
- + Xác nhận/ không xác nhận (Confirmed/ not confirmed)
- + Miễn truy đòi (Without Recourse)
- + Chuyển nhượng được :
- + Tuần hoàn:
- + Thư tín dụng giáp lưng
- + Thư tín dụng đối ứng,
- + Thư tín dụng dự phòng.

8/ ĐIỀU KIỆN KHIẾU NẠI

(Term of guaranty)

Khiếu nại Là việc một bên yêu cầu bên kia giải quyết những tổn thất hoặc thiệt hại do bên kia vi phạm thoả thuận gây nên

8.1 Thời hạn khiếu nại

8.2 Quyền và nghĩa vụ của các bên

8.3 Thể thức khiếu nại:

8.4 Cách giải quyết khiếu nại

8.1/ THỜI HẠN KHIẾU NẠI

Căn cứ vào:

- + Tính chất hàng hóa
- + Quan hệ giữa các bên trong giao dịch:
- + Luật dẫn chiếu quy định:

Mốc tính thời hạn khiếu nại:

- + Kể từ ngày giao hàng hoá
- + Kể từ khi hàng hoá được đưa vào sử dụng

8.2/ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

a) Bên Mua

Giữ nguyên trạng hàng hoá, bảo quản cẩn thận

Khẩn trương thông báo cho bên bán

Giám định tổn thất và gửi hồ sơ khiếu nại trong
thời hạn

Hợp tác với bên bán để giải quyết phù hợp

**Việc khiếu nại lô hàng này không phải là
nguyên nhân hợp lý để từ chối nhận lô hàng
tiếp theo**

8.2/ QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN **(tiếp)**

b) Bên Bán

Kiểm tra lại hàng hoá tại chỗ

Khẩn trương trả lời bên mua

Xác nhận lại khiếu nại

Phối hợp với bên mua để giải quyết khiếu nại hợp lý

8.3/ THẺ THỨC KHIẾU NẠI

Nội dung đơn khiếu nại

- + Cơ sở đi khiếu nại
- + Yêu cầu của người đi khiếu nại:

Và các tài liệu kèm theo:

- + Bản sao HĐ,
- + Bản sao B/L (nói lên tình trạng của hàng hoá),
- + Biên bản giám định,
- + Biên bản của cơ quan bảo hiểm,
- + Giấy chứng nhận số lượng,
- + Giấy chứng nhận phẩm chất,
- + Biên bản giao hàng với cảng.

8.4/ CÁCH GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI

Thay thế hàng hoá, nguyên liệu, máy móc,
thiết bị

Sửa chữa miễn phí

Giảm giá hàng tương ứng với tổn thất.

Khấu trừ một số tiền nhất định

Nhận lại hàng

Giao tiếp hàng còn thiếu

9/ ĐIỀU KIỆN BẢO HÀNH

(Term of guaranty)

Bảo hành là sự bảo đảm của người bán (người sản xuất) về một số chỉ tiêu chất lượng nhất định của hàng hóa trong một khoảng thời gian (gọi là thời hạn bảo hành)

9.1 Phạm vi bảo hành

9.2 Thời hạn bảo hành

9.3 Trách nhiệm của các bên

9.1/ PHẠM VI BẢO HÀNH

+ General guarantee :

+ Mechanical guarantee:

+ Performance guarantee

Ví dụ: Dây chuyền đồng bộ: khả năng hoạt động tốt, công suất khi có tải đạt yêu cầu so với công suất thiết kế.

9.2/ THỜI HẠN BẢO HÀNH

a) Căn cứ thoả thuận:

- Tính chất hàng hoá:
- Quan hệ các bên trong thương vụ:
- Khoảng cách giữa nước người bán và nước người mua
- Thời gian giao nhận hàng, thời gian dỡ hàng, thời gian xây dựng và lắp ráp, thời gian lập và luân chuyển các chứng từ.
- Tập quán buôn bán của ngành hàng

9.2/ THỜI HẠN BẢO HÀNH (TIẾP)

b) Mốc tính thời gian bảo hành:

- Tính từ ngày giao hàng / ngày người bán thông báo hàng đã sẵn sàng để giao
- Tính từ ngày đưa vào sử dụng,
- Kết hợp

c) Đơn vị tính thời hạn bảo hành

- Theo thời gian: theo ngày, tháng, năm
- Theo công suất:

9.3/ TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN

a) Người mua (người được hưởng bảo hành):

- Khẩn trương đưa hàng hoá vào sử dụng
- Sử dụng đúng hướng dẫn của người bán
- Khi hàng hoá có hư hỏng thì báo cho người bán biết và bảo quản hàng hoá không để hỏng thêm

9.3/ TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN

b) Người bán (người bảo hành):

- Hướng dẫn người mua sử dụng hàng
- Sửa chữa thay thế hàng hoá miễn phí trong thời hạn bảo hành.
- Bồi thường thiệt hại do khuyết tật gây ra cho người mua

9.3/ TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN

c) Các trường hợp không được bảo hành

- + Hao mòn tự nhiên của hàng hoá,
- + Đối với các thiệt hại do bên mua gây ra như lắp ráp ko đầy đủ và không đúng với hướng dẫn của người bán, bảo quản không cẩn thận, sử dụng quá tải...

VÍ DỤ VỀ ĐIỀU KIỆN BẢO HÀNH

Thiết bị được bảo hành trước mọi khuyết tật về chế tạo trong 1 năm kể từ ngày giao hàng. Ngoại trừ mọi hư hỏng do hao mòn thông thường, biến chất hay sơ ý, sử dụng sai quy trình. Bảo hành chỉ giới hạn về việc thay thế thuần túy các chi tiết, không có bồi thường nào khác. Thay thế 1 chi tiết không dẫn đến việc kéo dài hay tính lại thời hạn bảo hành. Địa điểm bảo hành: tại nhà máy và tất cả các đại lý của người bán- có địa chỉ kèm theo.

10/ ĐIỀU KIỆN BẤT KHẢ KHÁNG

(Force majeure)

Là các trường hợp không thể lường trước được, không thể khắc phục được, xảy ra sau khi ký hợp đồng và cản trở việc thực hiện hợp đồng

Các đặc điểm của BKK

- + Unforseeable:
- + Irresistible:
- + Relevant to the contract:

10.1/ Nội dung điều kiện Bất khả kháng

- + Các trường hợp được coi là BKK
- + Thủ tục ghi nhận sự kiện
- + Hệ quả/ cách giải quyết khi xảy ra trường hợp BKK

10.2 Cách qui định các trường hợp miễn trách:

- + Qui định các tiêu chí để xác định sự kiện BKK
- + Liệt kê các trường hợp, sự kiện BKK
- + Dẫn chiếu “Điều khoản miễn trách về trường hợp BKK của phòng TMQT (ấn bản số 421 của ICC) là phần không tách rời khỏi hợp đồng này.

10.3 Thủ tục ghi nhận trường hợp BKK

- + Tìm mọi cách khắc phục hậu quả của BKK
- + Kịp thời thông báo cho phía đối tác
- + Xin giấy xác nhận của cơ quan có thẩm quyền

10.4 Cách giải quyết khi gặp phải BKK

- + Kéo dài thời hạn thực hiện HĐ
- + Miễn giảm một phần nghĩa vụ HĐ
- + Huỷ HĐ

VÍ DỤ ĐIỀU KIỆN BẤT KHẢ KHÁNG

Bất khả kháng là những trường hợp không thể lường trước được, không thể khắc phục được xảy ra sau khi kí kết hợp đồng và cản trở việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.

Bên gặp BKK có trách nhiệm thông báo cho bên kia trong vòng 48h về sự kiện BKK và xác nhận của chính quyền địa phương, nơi xảy ra BKK. Bên gặp BKK được hoãn thực hiện HĐ bằng thời gian xảy ra BKK cộng thời gian cần thiết để khắc phục nó. Hết thời hạn này, HĐ có hiệu lực lại bình thường.

VÍ DỤ ĐIỀU KIỆN BẤT KHẢ KHÁNG

Trường hợp BKK sẽ áp dụng theo văn bản 421 của ICC. Văn bản này sẽ là một bộ phận không thể tách rời với HĐ

11/ ĐIỀU KIỆN TRỌNG TÀI

Trọng tài là một bên thứ 3 được hai bên trong một tranh chấp thống nhất cử ra để giải quyết và cam kết sẽ tuân theo phán quyết của trọng tài này.

11.1 Phân loại trọng tài

- + Trọng tài tổ chức
- + Trọng tài vụ việc

Tác dụng của trọng tài

Toà án (Judge)
Không được lựa chọn
Thủ tục phức tạp,
tốn kém
Xử nhiều lần
Xử công khai
Không tự do tranh biện
Phán quyết có tác dụng
cưỡng chế

Trọng tài(Arbitration)
Được lựa chọn người xử
Thủ tục đơn giản, tiết kiệm
Chỉ xử một lần
Xử kín
Được tự do tranh biện
Phán quyết không có tác
dụng cưỡng chế

Nội dung điều khoản trọng tài.

11.1. Địa điểm trọng tài

11.2. Quy trình xét xử bằng trọng tài

- + Tự hoà giải
- + Tổ chức uỷ ban trọng tài
- + Hoà giải
- + Chấp hành tài quyết
- + Thỏa hiệp trọng tài
- + Tiến hành xét xử
- + Tài quyết

11.3 Luật áp dụng để xét xử

11.4 Chấp hành tài quyết

VÍ DỤ 1

Mọi tranh chấp xảy ra ưu tiên giải quyết bằng hoà giải. Nếu không hoà giải được sẽ đưa ra trọng tài. Trọng tài được lựa chọn là Hội đồng Trọng tài Quốc tế Việt Nam, bên cạnh Phòng TM&CN Việt Nam.

Mỗi bên chọn ra một trọng tài, hai trọng tài này cử ra một người thứ 3 làm chủ tịch HĐTT. Luật xét xử là luật Việt Nam. Phán quyết của trọng tài có giá trị ràng buộc hai bên. Chi phí trọng tài do bên thua kiện chịu

VÍ DỤ 2

Mọi tranh chấp xảy ra ưu tiên giải quyết bằng hoà giải. Nếu không hoà giải được sẽ đưa ra trọng tài.

Trọng tài được chọn là Hội đồng Trọng tài Quốc tế Việt Nam, bên cạnh phòng TM&CN Việt Nam và cam kết tuân theo quy chế của trọng tài này.

12/ ĐIỀU KIỆN VẬN TẢI

12.1. Quy định về tàu:

12.2. Mức bốc dỡ, thưởng phạt bốc dỡ:

12.3 Quy định về thời điểm bắt đầu tính thời gian bốc dỡ

12.4 Quy định về điều kiện để tổng đạt: “ thông báo sẵn sàng bốc dỡ”

12.5 Quy định về thưởng (dispatch money) và phạt (demurrage) bốc dỡ.

13/ ĐIỀU KIỆN PHẠT BỒI THƯỜNG THIẾT HẠI

13.1. Phạt chậm giao hàng:

13.2. Phạt giao hàng không phù hợp về số
lượng và chất lượng

13.3 Phạt do chậm thanh toán