



GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Trần Bích Ngọc

0904222111

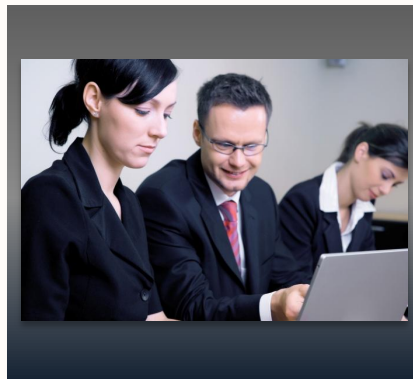
Email: fromngoc@yahoo.com



MỞ ĐẦU



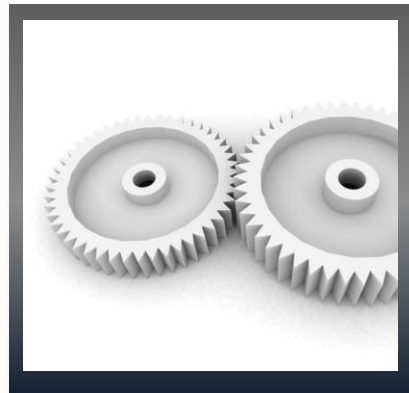
- **Đối tượng nghiên cứu:**
 - Là các hoạt động kinh doanh thương mại quốc tế của một doanh nghiệp
- **Cụ thể:**
 - Lựa chọn phương thức giao dịch,
 - Cách thức thoả thuận và qui định các điều kiện giao dịch



TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH HỌC



- 1 **Chương 1: Các phương thức giao dịch trong mua bán hàng hóa quốc tế**
- 2 **Chương 2: Các điều kiện thương mại quốc tế - INCOTERMS 2010**
- 3 **Chương 3: Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế**
- 4 **Chương 4: Quy trình tiến hành giao dịch & Các chứng từ có liên quan**



TÀI LIỆU THAM KHẢO



- **Giáo trình:**
 - Kỹ thuật Nghiệp vụ Ngoại Thương, 2007 (Vũ Hữu Tựu)
- **Tài liệu tham khảo:**
 - Incoterms 2010
 - UCP 600, Quy tắc thống nhất thực hành tín dụng chứng từ
 - Công ước Quốc tế về mua bán hàng hóa 1980 (CƯ Viên 1980)



CHƯƠNG 1

CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH TRONG MUA BÁN QUỐC TẾ



- Là cách thức các bên giao dịch với nhau trên thị trường quốc tế
- Nội dung bao gồm các thủ tục tiến hành, địa điểm, điều kiện giao dịch, thao tác và chứng từ cần thiết trong quan hệ giao dịch



CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH



I Giao dịch thông thường trực tiếp

II Giao dịch qua trung gian

III Gia công quốc tế

IV Đấu giá quốc tế

V Đấu thầu quốc tế

VI Mua bán tại sở giao dịch hàng hóa



I. GIAO DỊCH THÔNG THƯỜNG TRỰC TIẾP



- 1 Khái niệm
- 2 Các bước giao dịch
- 3 Cách thức giao dịch



I. GIAO DỊCH THÔNG THƯỜNG TRỰC TIẾP



L1. Khái niệm

- **Định nghĩa:**
 - Là phương thức giao dịch trong đó các bên trực tiếp liên hệ, ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa và dịch vụ
- **Đặc điểm:**
 - Diễn ra mọi lúc, mọi nơi
 - Không thông qua người thứ ba



I. GIAO DỊCH THƯƠNG THƯỜNG TRỰC TIẾP

I.2. Các bước giao dịch



I.2. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2.1. Hỏi hàng (Inquiry)



- **Khái niệm**
 - Người mua đề nghị người bán cung cấp thông tin về giá cả và điều kiện giao dịch
- **Nội dung của hỏi hàng**
- **Trường hợp áp dụng**
 - Thị trường mới cần thu thập thông tin
 - Không muốn bị ràng buộc



I.2. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2.2. Phát giá



- **Khái niệm**
 - Lời đề nghị ký kết hợp đồng xuất phát từ phía người mua hay người bán về một loại hàng hóa và dịch vụ nào đó
- **Phân loại phát giá**
 - Chào hàng
 - Đặt hàng



I.2. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2.2. Phát giá



- **Chào hàng**
 - Xuất phát từ phía người bán
- **Phân loại**
 - Chào hàng tự do (Free offer): không ràng buộc người chào.
 - Chào hàng cố định (Firm offer): ràng buộc người chào.



I.2. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2.2. *Phát giá*



- **Chào hàng (Offer)**
- **Phân biệt các loại chào hàng**
 - Căn cứ vào tiêu đề
 - Căn cứ vào nội dung
 - Căn cứ vào thời hạn hiệu lực
 - Căn cứ vào hình thức của đơn chào



I.2. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2.2. *Phát giá*



- **Đặt hàng (Order)**
 - Lời đề nghị chắc chắn ký kết hợp đồng phát ra từ người mua
 - Là phát giá cố định
- **Trường hợp áp dụng**
 - 2 bên có quan hệ mua bán từ trước



I.2. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2.2. Phát giá



- **Điều kiện hiệu lực**

- Người ra phát giá phải có đủ tư cách pháp lý
- Hàng hóa mua bán hợp pháp
- Nội dung hợp pháp
- Hình thức hợp pháp

??? Một phát giá cố định có hiệu lực kể từ thời điểm nào?



I.2. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2.2. *Phát giá*



- **Phát giá hết hiệu lực khi**
 - Hết thời gian hiệu lực
 - Khi bị hủy bỏ hợp pháp
 - Khi có sự mặc cả
 - Khi người phát giá mất khả năng



I.2. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2.3. Hoàn giá (Counter offer)



- **Về mặt thương mại**
 - Sự mặc cả về giá cả và điều kiện giao dịch
- **Về mặt pháp lý**
 - Hủy bỏ phát giá trước và tự mình ra các điều kiện giao dịch mới
- **Thường phải mặc cả nhiều lần mới đi đến thỏa thuận**



I.2. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2.4. Chấp nhận (Acceptance)



- **Khái niệm**
 - Sự chấp nhận hoàn toàn các nội dung trong phát giá
- **Điều kiện hiệu lực của chấp nhận chào hàng**
 - Chấp nhận toàn bộ nội dung của phát giá
 - Do chính người nhận được ghi trong phát giá đưa ra
 - Được gửi đến người phát giá
 - Được chuyển đi trong thời hạn hiệu lực của phát giá



I.2. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2.5. *Xác nhận (Confirmation)*



- **Khái niệm**
 - Xác nhận lại những điều mà 2 bên đã thỏa thuận trước đó
 - Đồng nghĩa với ký HĐ
- **Các loại xác nhận**
 - Xác nhận bán hàng
 - Xác nhận mua hàng



I. GIAO DỊCH THÔNG THƯỜNG TRỰC TIẾP

I.3. Cách thức giao dịch



- Qua thư
- Qua điện thoại
- Gặp mặt trực tiếp



I. GIAO DỊCH THÔNG THƯỜNG TRỰC TIẾP



- **Bài tập thực hành**

- Bài tập nhóm soạn phát giá và đàm phán để đi đến thỏa thuận cuối cùng



CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH



I Giao dịch thông thường trực tiếp

II **Giao dịch qua trung gian**

III Gia công quốc tế

IV Đấu giá quốc tế

V Đấu thầu quốc tế

VI Mua bán tại sở giao dịch hàng hóa



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

Nội dung



- 1 Khái niệm
- 2 Lý do sử dụng Trung Gian
- 3 Ưu điểm của Trung Gian
- 4 Nhược điểm của Trung Gian
- 3 Phân loại Trung Gian



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.1. Khái niệm



Định nghĩa



- Là phương thức giao dịch trong đó 1 hoặc 2 bên thông qua người trung gian thứ 3 ký kết hợp đồng



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.2. Lý do sử dụng trung gian



- **Do các khó khăn về tình hình thị trường**
 - Trung gian là cầu nối về thông tin
 - Trung gian thông thạo các tập quán của thị trường
 - Trung gian có quan hệ tốt với các đối tác kinh doanh trên thị trường
- **Do các khó khăn về luật pháp**
 - Sử dụng tư cách pháp lý của trung gian
- **Do tập quán một số thị trường quy định**



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.3. Ưu điểm của trung gian



- Sử dụng thông tin của trung gian tránh bớt rủi ro
- Tận dụng cơ sở vật chất của trung gian, giảm chi phí đầu tư
- Sử dụng các dịch vụ của trung gian (bảo hành, sửa chữa)
- Vận tải tập trung giảm chi phí
- Kinh doanh hiệu quả hơn



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.4. Nhược điểm của trung gian



- **Sự phụ thuộc vào trung gian**
 - Doanh lợi bị chia sẻ cho trung gian
 - Trung gian hay có yêu sách đối với nhà kinh doanh
- **Bị đọng vốn**
 - Hàng tiêu thụ chậm, đặc biệt khi trung gian hoạt động cho nhiều chủ hàng
 - Thường bị các trung gian chiếm dụng vốn



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.5. Phân loại trung gian

- Môi giới
- Đại lý



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.5. Phân loại trung gian – Môi giới



- **Khái niệm**

- Là trung gian cho các bên mua bán cung ứng dịch vụ trong đàm phán, giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.5. Phân loại trung gian – Môi giới



- **Đặc điểm**

- Không đứng tên trên hợp đồng
- Không đại diện quyền lợi bên nào
- Quan hệ ủy nhiệm từng lần
- Có quyền nhận thù lao của cả 2 bên
- Không tham gia thực hiện hợp đồng



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.5. Phân loại trung gian – Môi giới



- **Nghĩa vụ của các bên**

- **Bên môi giới**

- Giữ bí mật và bảo quản mặt hàng, tài liệu được giao và hoàn trả sau khi hoàn thành công việc
 - Chịu trách nhiệm với thông tin về người được môi giới

- **Không tham gia thực hiện hợp đồng**

- Cung cấp thông tin tài liệu có liên quan
 - Trả thù lao và các chi phí hợp lý khác cho bên môi giới



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.5. Phân loại trung gian – Đại lý



- **Khái niệm**

– Là thương nhân 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

→ *Đại lý là người đại diện cho quyền lợi của người ủy thác*



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.5. Phân loại trung gian – Đại lý



- **Đặc điểm**

Đại lý

- Chỉ đại diện cho 1 bên
- Có tham gia ký hợp đồng
- Có trách nhiệm thực hiện hợp đồng
- Hợp đồng đại lý là dài hạn

Môi giới

- Có thể hoạt động cho cả 2 bên không đại diện cho bên nào
- Không tham gia ký hợp đồng
- Không có trách nhiệm thực hiện hợp đồng
- Hợp đồng môi giới theo Ủy nhiệm từng lần



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.5. Phân loại trung gian – Đại lý



- **Phân loại đại lý**
 - **Căn cứ vào quan hệ với người ủy thác (3)**
 - Đại lý thụ ủy (Mandatory)
 - Đại lý hoa hồng (Comission Agent)
 - Đại lý kinh tiêu (Merchant Agent)
 - **Căn cứ vào chức năng của đại lý (3)**
 - Đại lý toàn quyền (Universal Agent)
 - Đại lý đặc biệt (Special Agent)
 - Tổng đại lý (General Agent)



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.5. Phân loại trung gian – Đại lý



- **Phân loại đại lý (tiếp)**
 - **Căn cứ vào phạm vi quyền hạn của đại lý (3)**
 - Đại lý thông thường
 - Đại lý độc quyền (Exclusive Agent)
 - Đại lý bán độc quyền (Semi-Exclusive)
 - **Một số đại lý đặc biệt khác (3)**
 - Factor
 - Đại lý gửi bán (Econsignee)
 - Đại lý đảm bảo thanh toán (Del credere Agent)
 - Đại lý bao tiêu



II. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

II.5. Phân loại trung gian – Đại lý



- **Hợp đồng đại lý**

1. Các bên trong hợp đồng
2. Quyền của đại lý
3. Hàng hóa được mua bán
4. Phạm vi hoạt động của đại lý
5. Giá cả hàng hóa (tối đa, tối thiểu)
6. Tiền thù lao & chi phí
7. Thời hạn hiệu lực của đại lý
8. Thẻ thức hủy bỏ, kéo dài
9. Quyền & nghĩa vụ của các bên



CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH



- I Giao dịch thông thường trực tiếp
- II Giao dịch qua trung gian
- III **Gia công quốc tế**
- IV Đấu giá quốc tế
- V Đấu thầu quốc tế
- VI Mua bán tại sở giao dịch hàng hóa



III. GIA CÔNG QUỐC TẾ

Nội dung



- 1 Khái niệm
- 2 Các hình thức gia công quốc tế
- 3 Nội dung hợp đồng gia công



III. GIA CÔNG QUỐC TẾ

III.1. Khái niệm



Định nghĩa



- Gia công quốc tế là hoạt động thương mại trong đó:
 - ✓ Bên đặt gia công giao nguyên vật liệu và/hoặc tài liệu kỹ thuật cho bên nhận gia công
 - ✓ Bên nhận gia công tổ chức sản xuất, giao lại sản phẩm và nhận phí gia công



III. GIA CÔNG QUỐC TẾ

III.1. Khái niệm



- **Đặc điểm**

- Mang tính chất quốc tế
- Quyền sở hữu không thay đổi
- Hoạt động xuất khẩu gắn liền hoạt động sản xuất
- Được hưởng các ưu đãi trong xuất nhập khẩu



III. GIA CÔNG QUỐC TẾ

III.2. Các hình thức gia công quốc tế



- **Căn cứ việc thanh toán tiền nguyên vật liệu**
 - Giao nguyên vật liệu thu thành phẩm
 - Mua bán đứt đoạn
- **Căn cứ giá cả gia công**
 - Thực thanh thực thi
 - Khoán
- **Căn cứ số bên tham gia thi công**
 - Thông thường chỉ có 2 bên
 - Chuyển tiếp



III. GIA CÔNG QUỐC TẾ

III.3. Hợp đồng gia công quốc tế



- **Hình thức**
 - Lập thành văn bản
- **Nội dung (9)**
 - Tên và địa chỉ các bên
 - Về thành phẩm
 - Nhãn hiệu và tên gọi xuất xứ hàng hóa
 - Về nguyên phụ liệu
 - Về máy móc thiết bị
 - Về thù lao gia công
 - Về nghiệm thu
 - Về thanh toán
 - Về giao hàng
 - Về thanh lý hợp đồng
 - Các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng



III. GIA CÔNG QUỐC TẾ

III.3. Hợp đồng gia công quốc tế



Nội dung (tiếp)

- Về nguyên phụ liệu

- Danh mục:
 - NVL chính: NVL chủ yếu tạo nên thành phẩm; thường do bên đặt gia công cung cấp
 - NVL phụ: bổ sung, hoàn chỉnh thành phẩm, thường do bên nhận gia công cung cấp
- Số lượng, Qui cách, Trị giá
- Định mức sử dụng, tiêu hao, tỷ lệ hao hụt
- Bên nhận gia công Việt Nam chịu trách nhiệm về tính chính xác của định mức



III. GIA CÔNG QUỐC TẾ

III.3. Hợp đồng gia công quốc tế



Nội dung (tiếp)

- Về thù lao gia công

- Có thể trả bằng tiền hoặc sản phẩm
- Xác định các yếu tố tạo thành thù lao gia công và chi phí phải trả thêm như nguyên phụ liệu, các chi phí ứng trước:
 - CMT bên nhận gia công cắt, chế tạo chỉnh trang sp
 - CMP cắt chế tạo và đóng gói
 - CMTQ Q là hạn ngạch
 - CMTthQ chỉ+ hạn ngạch



III. GIA CÔNG QUỐC TẾ

III.3. Hợp đồng gia công quốc tế



Nội dung (tiếp)

- Về thanh toán

- Thanh toán bằng nhờ thu hoặc L/C đối ứng
- Đối với việc thanh toán tiền nguyên vật liệu
 - Mua đứt bán đoạn:
Thanh toán ngay D/P hoặc L/C trả ngay
 - Nhận nguyên vật liệu/giao thành phẩm:
Thanh toán chậm D/A hoặc L/C trả chậm



III. GIA CÔNG QUỐC TẾ

III.3. Hợp đồng gia công quốc tế



Nội dung (tiếp)

- **Về thanh lý hợp đồng**

- Biện pháp xử lý phế liệu, phế thải, máy móc thiết bị sau khi thanh lý HĐ
- Thời hạn hiệu lực của HĐ

- **Các biện pháp bảo đảm thực hiện HĐ**

- Phạt
- Bảo lãnh cho người nhận gia công nhận NVL
- L/C dự phòng: Ngân hàng đảm bảo hoàn trả tiền cho người mở L/C
- L/C đối ứng



CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH



- I Giao dịch thông thường trực tiếp
- II Giao dịch qua trung gian
- III Gia công quốc tế
- IV Đấu giá quốc tế**
- V Đấu thầu quốc tế
- VI Mua bán tại sở giao dịch hàng hóa



III. ĐẤU GIÁ QUỐC TẾ

(International Auction)



- 1 Khái niệm
- 2 Các loại hình đấu giá
- 3 Cách thức tiến hành đấu giá



IV. ĐẦU GIÁ QUỐC TẾ

IV.1. Khái niệm



Định nghĩa



- Là phương thức bán hàng đặc biệt được người bán tổ chức công khai tại địa điểm và theo các điều kiện quy định trước để chọn người mua trả giá cao nhất



IV. ĐẤU GIÁ QUỐC TẾ

IV.1. Khái niệm (tiếp)



- **Đặc điểm**
 - Do người bán tổ chức công khai
 - Người mua xem hàng trước
 - Cạnh tranh mua
 - Hàng hóa
- **Chú ý**
 - Mức giá cao hơn giá quốc tế của hàng hóa đó



IV. ĐẤU GIÁ QUỐC TẾ

IV.2. Các loại hình đấu giá



- **Theo hàng hóa được đấu giá**
 - Đấu giá thương mại
 - Đấu giá phi thương mại
- **Theo cách thức trả giá**
 - Trả giá tăng dần
 - Trả giá giảm dần
 - Trả giá kín



IV. ĐẤU GIÁ QUỐC TẾ

IV.3. Cách thức tiến hành



**Chuẩn bị
đấu giá**



**Cho xem hàng
hóa**



**Tiến hành
đấu giá**



**Ký kết
hợp đồng**

- Chuẩn bị hàng hóa
- Xây dựng thể lệ đấu giá
- Thông báo đấu giá

- Cho xem toàn bộ hoặc xem hàng mẫu
- Người mua không xem mất quyền khiếu nại về chất lượng hàng hóa



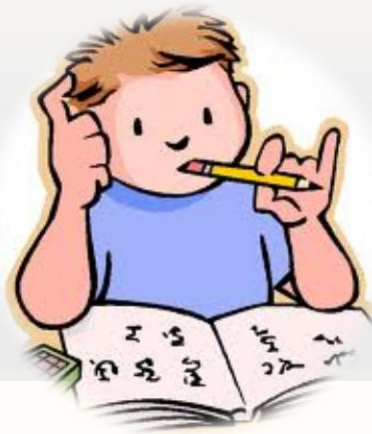
IV. ĐẤU GIÁ QUỐC TẾ

Bài tập



- **BÀI TẬP THỰC HÀNH**

- Bài tập tình huống về đấu thầu và cách xử lý



CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH



- I Giao dịch thông thường trực tiếp
- II Giao dịch qua trung gian
- III Gia công quốc tế
- IV Đấu giá quốc tế
- V **Đấu thầu quốc tế**
- VI Mua bán tại sở giao dịch hàng hóa



V. ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

(International Bidding)



- 1 Khái niệm
- 2 Các loại hình đấu thầu
- 3 Cách thức tiến hành đấu thầu



V. ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

V.1. Khái niệm



Định nghĩa



- Đấu thầu là hoạt động thương mại, theo đó:
 - ✓ Bên dự thầu cạnh tranh với nhau trong việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ theo yêu cầu do bên mời thầu đưa ra
 - ✓ Bên mời thầu sẽ ký kết hợp đồng với người nào đáp ứng tốt nhất các điều kiện của mình
- Đấu thầu quốc tế là những cuộc đấu thầu mà các bên tham gia có quốc tịch khác nhau



V. ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

V.1. Khái niệm (tiếp)



Đặc điểm

- **Giao dịch đặc biệt**
 - Thể lệ đấu thầu được quy định trước trong hồ sơ mời thầu
 - Trình tự giao dịch được quy định trước
 - Thường có nhiều bên tham gia (kỹ sư tư vấn, bên cấp vốn)
- **Hàng hóa**
 - Có giá trị cao, khối lượng lớn, quy cách phẩm chất phức tạp, bao gồm cả hàng hóa vô hình và hữu hình
- **Cạnh tranh bán, chịu ràng buộc của các điều kiện vay và sử dụng vốn**



V. ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

V.2. Các hình thức đấu thầu



a. Căn cứ vào hình thức lựa chọn nhà thầu

- **Đấu thầu mở rộng**

- Không hạn chế số lượng nhà thầu tham gia

- **Đấu thầu hạn chế**

- Chỉ những nhà thầu đạt tiêu chuẩn mới được tham dự

- **Chỉ định thầu**

- Chọn trực tiếp nhà thầu để thương thảo



V. ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

V.2. Các hình thức đấu thầu



b. Căn cứ vào đối tượng đấu thầu

- **Đấu thầu mua sắm hàng hóa**
 - Mua sắm hàng tiêu dùng, thiết bị lẻ, có thể kèm thêm các dịch vụ
- **Đấu thầu xây dựng công trình**
 - Đối tượng là xây dựng các công trình xây dựng
- **Đấu thầu cung cấp dịch vụ tư vấn**
 - Sử dụng khi dự án, dịch vụ được tính riêng biệt khỏi công trình
- **Đấu thầu dự án**
 - Lựa chọn đối tác tham gia dự án



V. ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

V.2. Các hình thức đấu thầu



c. Căn cứ vào cách thức tổ chức

- **Đấu thầu một giai đoạn**

- Một túi hồ sơ: người dự thầu nộp cả đề xuất tài chính và đề xuất kỹ thuật trong cùng 1 phong bì
- Hai túi hồ sơ: người dự thầu nộp đề xuất tài chính và đề xuất kỹ thuật trong 2 phong bì

- **Đấu thầu hai giai đoạn**

- Giai đoạn 1: nộp đề xuất kỹ thuật sơ bộ và cùng bên mời thầu thống nhất phương án kỹ thuật
- Giai đoạn 2: nộp đề xuất tài chính và kỹ thuật hoàn chỉnh cho phương án kỹ thuật đã lựa chọn



V. ĐẤU THẦU QUỐC TẾ

V.3. Cách thức tiến hành



CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH



- I Giao dịch thông thường trực tiếp
- II Giao dịch qua trung gian
- III Gia công quốc tế
- IV Đấu giá quốc tế
- V Đấu thầu quốc tế
- VI **Mua bán tại sở giao dịch hàng hóa**



VI. MUA BÁN TẠI SỞ GIAO DỊCH HÀNG HÓA



- **VI.1. Khái niệm**

- Là việc mua bán hàng hóa qua các trung gian môi giới do SGD chỉ định theo các quy định của SGD

- **VI.2. Đặc điểm**

- Theo các quy định của SGD
- Mua bán khối lượng lớn
- Mua bán khống



VI. MUA BÁN TẠI SỞ GIAO DỊCH HÀNG HÓA

VI.3. Các nghiệp vụ mua bán tại SGD



- Giao dịch ngay
- Giao dịch kỳ hạn
- Nghiệp vụ tự bảo hiểm





XIN CẢM ƠN

Trần Bích Ngọc

0904222111

Email: fromngoc@yahoo.com

