

19/3/2020

**Incoterms:**

- Phân chia chi phí
- Di chuyển rủi ro
- Thông quan hàng hóa
- Vận chuyển hàng hóa

ICC xây dựng 6 quy tắc đầu tiên

Incoterms 2020 (các điều kiện TMQT):

Incoterms là bộ phận quan trọng trong hợp đồng TMQT

Nội dung cơ bản hợp đồng TMQT:

**6 điều khoản:**

1. Hàng hóa (commodity)
  2. Số lượng (quantity)
  3. Chất lượng (quality)
  4. Đơn giá (unit price)
  5. Giao hàng (Shipment/Delivery)
  6. Payment
- Mô tả hàng hóa
  - Giá cả hàng hóa

**WTO đề xuất 4 phương thức cung cấp DV qua biên giới:**

- Xuất khẩu DV qua biên giới

VD: hãng vận tải nhận vận chuyển hàng hóa từ VN sang TQ.

Hoặc gọi điện thoại từ VN sang Mỹ, phải trả phí cho bên cung cấp DV viễn thông

- Tiêu dùng DV ngoài lãnh thổ

VD: công dân QG này nhưng SD DV quốc gia khác. Công ty du lịch VN đón khách du lịch nước ngoài & cung cấp DV ăn nghỉ, tham quan, shopping... Đứng ở khía cạnh VN, cta đã xuất khẩu DV, thu về khoản ngoại tệ. Dưới góc độ Mỹ, họ nhập khẩu DV, vì họ tiêu dùng DV ngoài lãnh thổ của họ

- Hiện diện thương mại

Nếu 1 QG/doanh nghiệp ở QG thành lập chi nhánh/văn phòng ở QG khác để cung cấp DV cho ng dân ở nước ngoài. VD: Viettel, VNPT... đầu tư vốn, CN ở Campuchia, Lào, Myanmar... để cung cấp DV viễn thông tại đó => Hiện diện Cty cung cấp DV cho nước ngoài.

- Hiện diện thể nhân

Những cá nhân ra nước ngoài để cung cấp DV.

VD: Ca sĩ VN đi biểu diễn ở nước ngoài => Xuất khẩu DV văn hóa, NT

Bác sĩ TQ sang VN khám chữa bệnh, ng dân VN sử dụng DV y tế của họ => Hiện diện thể nhân của bsi TQ đã cung cấp DV cho VN => VN nhập khẩu DV y tế

**Lưu ý:** Incoterms k ứng dụng trong mua bán dịch vụ được

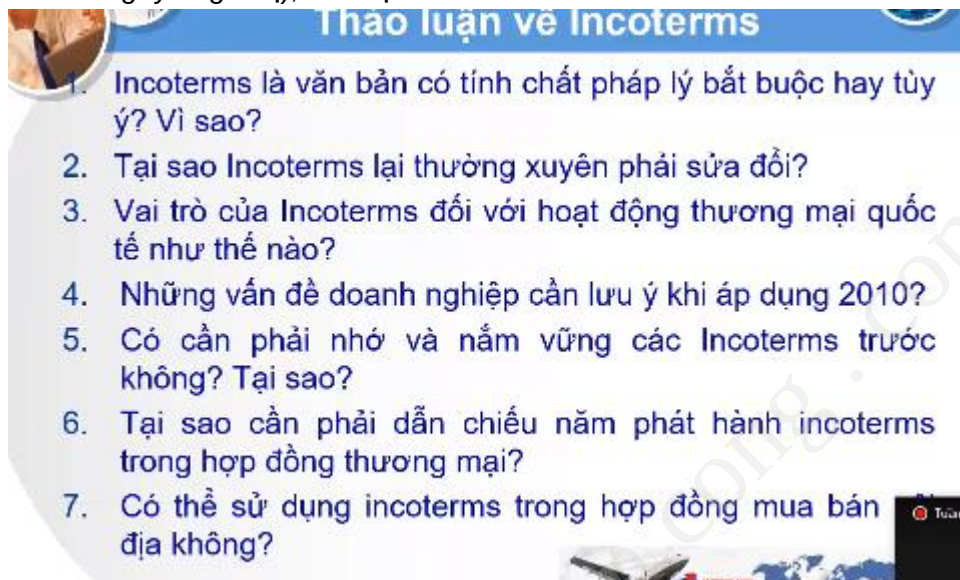
- Áp dụng chủ yếu trong KD, XK hàng hóa
- Có thể áp dụng đc trong mua bán hàng hóa nội địa (Chỉ liên quan đến phân chia chi phí, di chuyển rủi ro, vận chuyển HH, Ko liên quan đến về thông quan)
- Các vấn đề liên quan đến quy định trao đổi HH (phương thức giao, nghĩa vụ bảo hiểm, chuyển giao tài sản/quyền sở hữu, vi phạm hợp đồng) cần được thỏa thuận rõ ràng trong hđ

**Biến thể của Incoterms:**

Vẫn là Incoterms đó nhưng bổ sung thêm các nghĩa vụ, quyền trong quá trình tham gia

### Kết luận về Incoterms:

- Không phải là luật
- Chỉ hiệu quả khi lựa chọn đúng Incoterms
- Cần vận dụng linh hoạt
- Không thay thế cho hợp đồng (chỉ lquan giá cả và là 1 phần trong hđ)
- Nắm vững bản chất từng điều kiện
- Hiện nay có **8 phiên bản** Incoterms (tính cả 2020). Incoterms sau không phủ định Incoterms trước (vẫn còn nguyên giá trị), tiến bộ hơn Incoterms trước



**Thảo luận về Incoterms**

1. Incoterms là văn bản có tính chất pháp lý bắt buộc hay tùy ý? Vì sao?
2. Tại sao Incoterms lại thường xuyên phải sửa đổi?
3. Vai trò của Incoterms đối với hoạt động thương mại quốc tế như thế nào?
4. Những vấn đề doanh nghiệp cần lưu ý khi áp dụng 2010?
5. Có cần phải nhớ và nắm vững các Incoterms trước không? Tại sao?
6. Tại sao cần phải dẫn chiếu năm phát hành incoterms trong hợp đồng thương mại?
7. Có thể sử dụng incoterms trong hợp đồng mua bán địa không?

Discuss:

Nhận xét:

- Nhóm 4: giới thiệu sp đầu? Chưa thấy mô tả sp
- Miêu tả công ty có nhưng sp của các bạn là gì? có đặc điểm ntn? Là dòng chèn gì?
- Phân tích kỹ rủi ro thì sẽ ứng phó ntn, chỉ rõ rủi ro cụ thể.
- Quy mô thị trường của các bạn ntn?

9/4/2020

### Phần 3: Kết cấu của Incoterms 2010

#### Hai nhóm của Incoterms 2020:

- Nhóm thứ nhất: 7 điều kiện có thể SD mà không phụ thuộc vào phương thức vận tải lựa chọn và cũng ko phụ thuộc vào việc SD 1 hay nhiều phương thức vận tải. Nhóm này gồm 7 điều kiện: **EXW, FCA, CPT CIP DAT DAP DDP** (cho dù là SD phương thức vận tải nào cũng có thể áp dụng các điều kiện trên. Nếu SD nhiều phương thức vận tải thì gọi là “vận tải đa phương thức”)  
4 phương thức vận tải: đường thủy, bộ, sắt, hàng không.
- Nhóm 2: **4 điều kiện FAS** (free along sideship - giao dọc mạn tàu), **FOB** (Free on board - Giao hàng lên tàu), **CFR** (cose frase - tiền hàng và cước phí vận tải biển) và **CIF** (cost insurance frase - tiền hàng, phí bảo hiểm và cước phí vận tải biển). Trong nhóm này, địa điểm giao hàng và nơi hàng hóa được chở tới người mua đều là cảng biển, vì thế đc xếp vào các đk kiện “đường biển, đường thủy nội địa”
- 11 điều kiện Incoterm 2010 đc chia thành 2 nhóm riêng biệt:



## Phân chia trong incoterms 2010



❖ 11 điều kiện Incoterms® 2010 được chia thành hai nhóm riêng biệt:

▪ 7 điều kiện áp dụng cho mọi phương thức vận tải:

1. EXW: Giao tại nơi sản xuất/nhà máy/nơi sản xuất
2. FCA: Giao cho người chuyên chở
3. CPT: Cước phí trả tới
4. CIP: Cước phí và bảo hiểm trả tới
5. DAT: Delivered At Terminal - Giao tại bến
6. DAP: Delivered At Place - Giao tại nơi đến
7. DDP: Giao hàng đã nộp thuế



Khung phân tích các điều kiện của Incoterms 2010:

Phân tích 11 điều kiện của Incoterms 2010:

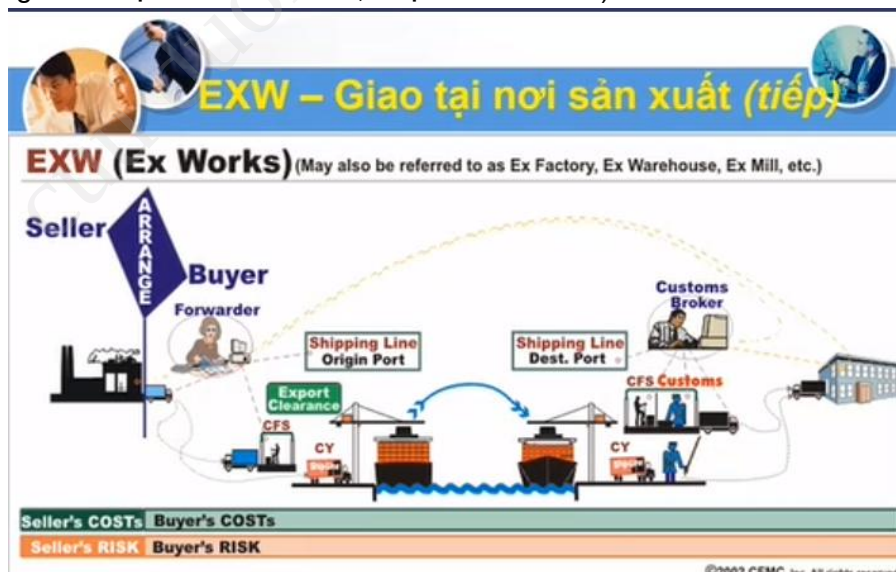
- Phân chia chi phí (bên bán chịu càng ít => giá thành càng rẻ)
- Địa điểm chuyển rủi ro (yếu tố gây thiệt hại hàng hóa ít đi: VD bên bán chỉ tập kết tại kho mà ko cần vc => chi phí rẻ đi)
- Thông quan hàng hóa (ai sẽ trả tiền để đưa hàng qua cửa khẩu)
- Vận chuyển HH

### 1. EXW (Ex works) - Giao tại nơi sx

Người bán giao hàng cho người mua tại cơ sở SX của người bán ở tại 1 địa điểm quy định (nơi sx, nhà máy, kho,...)

- HH chưa đc làm thủ tục thông quan XK và chưa bốc hàng lên phương tiện tiếp nhận
- Điều kiện này thể hiện nghĩa vụ của người bán ở phạm vi tối thiểu

(trong ảnh người mua chịu rất nhiều rủi ro, đoạn risk dài hơn)



- Nghĩa vụ chung của người bán:
- Chuẩn bị hàng theo đúng hợp đồng, giao hàng cho người mua tại cơ sở của người bán hoặc tại địa điểm quy định

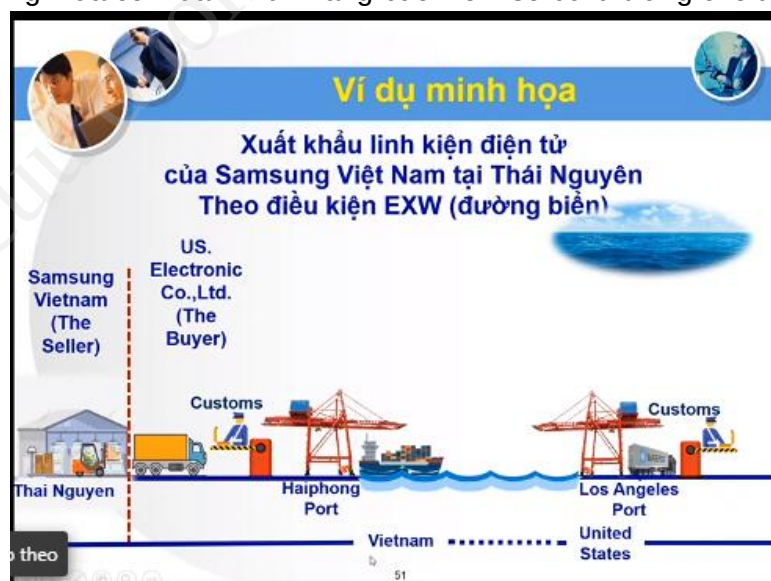
- Giúp ng mua làm thủ tục XK khi có yêu cầu vs chi phí do ng mua chịu (Nếu điều đó quy định trong hợp đồng)
- Giao cho ng mua các chứng từ có liên quan đến HH
- Ko chịu chi phí bốc hàng lên phương tiện vận tải của ng mua nếu ko có quy định khác trong hợp đồng mua bán
- Nghĩa vụ chung của ng mua:
  - Trả tiền hàng theo hợp đồng đã thỏa thuận
  - Chịu mọi chi phí và rủi ro kể từ khi nhận hàng tại cơ sở của ng bán
  - Làm thủ tục và chịu các chi phí để thực hiện thông quan xuất khẩu, quá cảnh và nhập khẩu hàng hóa

Notes:

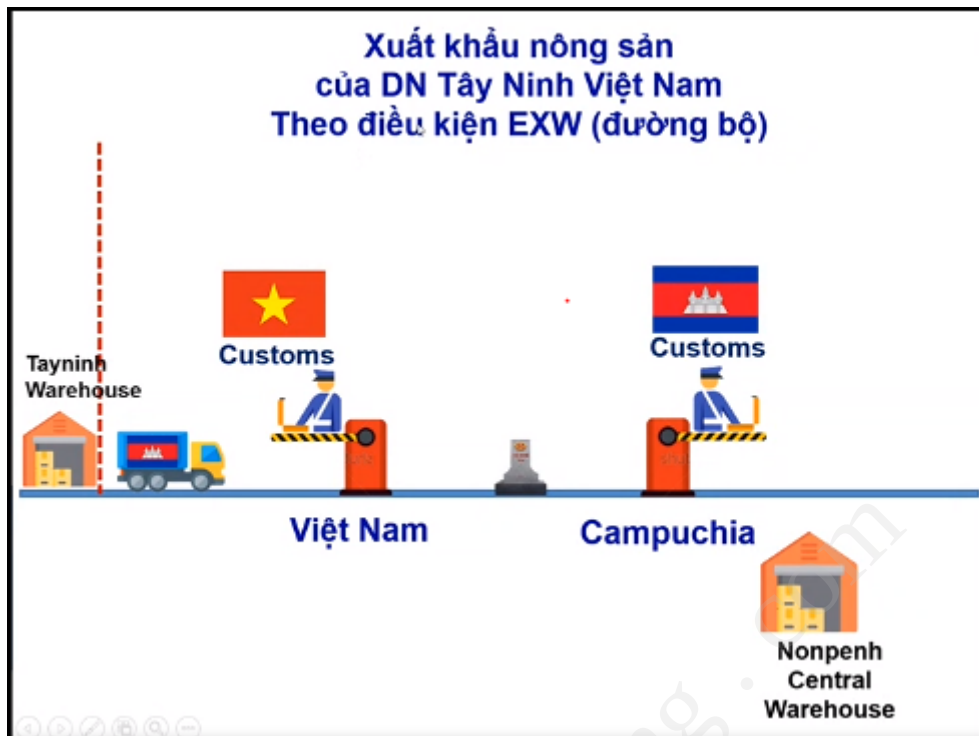
- Ng bán phải thực hiện nghĩa vụ và chi phí tối thiểu
- Ng mua phải thực hiện nghĩa vụ & chi phí tối đa
- Khi nào rủi ro và chi phí chuyển dịch sang ng mua trong EXW?
  - ❖ Rủi ro chuyển dịch sang ng mua khi ng bán đã chứng minh đc đã đặt hàng dưới quyền định đoạt của ng mua
  - ❖ Ng mua vẫn có quyền yêu cầu ng bán chịu chi phí bốc hàng lên phương tiện tại địa điểm ng bán, nếu hợp đồng quy định
  - ❖ Ng bán có nghĩa vụ đóng gói thông thường và ko quan tâm tới sự phù hợp vs phương thức vận tải

Rủi ro di chuyển sớm: bên mua phải chịu trách nhiệm sớm (VD khi bên mua đến muộn, trời mưa hỏng hàng => bên mua chịu)

- Rủi ro và bảo hiểm trong EXW:
  - ❖ Ng bán ko có nghĩa vụ mua Bảo hiểm HH
  - ❖ Nếu ng mua ko đến nhận hàng vào ngày giao hàng đã thỏa thuận (do lỗi or sự bất cẩn của ng mua), thì rủi ro đã chuyển sang ng mua khi HH còn để trong kho của ng bán => rủi ro di chuyển sớm
  - ❖ Nếu ng mua có mua BH thì hãng bảo hiểm sẽ bồi thường cho tổn thất này







Kết luận về EXW

- Giá cả thấp nhất, bởi chi phí ng bán chịu ít nhất
- SD cho mọi phương thức vận tải
- Incoterms 2020 bỏ điều kiện này



● **Khi nào lựa chọn EXW:**

TH ng mua:

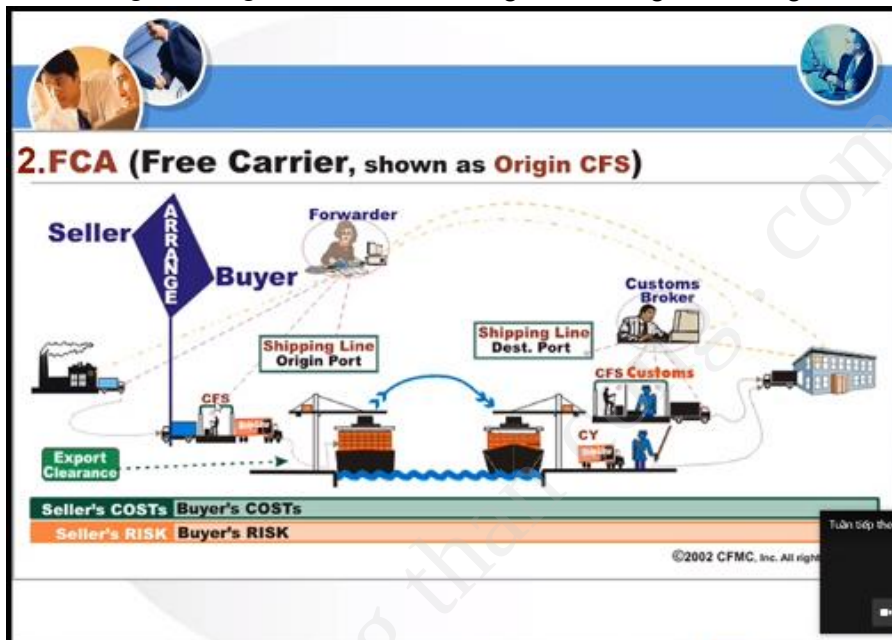
- Có khả năng thông quan
- Kinh nghiệm thuê phương tiện vận tải và vận chuyển HH quốc tế
- Có đại diện tại nước XK để kiểm tra và nhận hàng tại nước ng bán

## Các điều kiện nhóm F

- FCA: Free carrier: Giao cho ng vận tải
- FAS: free along sideship: Giao dọc mạn tàu
- FOB: Free on board: Giao hàng lên tàu

### 2. FCA (Giao cho ng chuyên chở-Free carrier)

- SD cho mọi phương thức vận tải hoặc khi vận tải đa phương thức
- Ng bán giao hàng cho ng chuyên chở do ng mua chỉ định, tại cơ sở của ng bán or tại địa điểm chỉ định
- Địa điểm giao hàng có ảnh hưởng tới nghĩa vụ bốc và dỡ hàng:  
Nếu việc giao hàng diễn ra tại cơ sở ng bán, thì ng bán có nghĩa vụ bốc hàng



Nghĩa vụ bên bán:

- Cung cấp HH phù hợp hợp đồng
- Tiến hành giao hàng tại địa điểm quy định
- Thông quan hàng XK
- Cung cấp bằng chứng về việc giao hàng cho ng vận tải (nguồn gốc, xuất xứ, tên, nhãn hiệu...)

Khác biệt lớn nhất với EXW: bên bán chịu trách nhiệm thông quan hàng hóa

Nghĩa vụ bên mua:

- Ký HĐ vận tải & trả cước phí
- Thông báo cho ng bán & vận tải về thời hạn giao nhận hàng
- Nhận hàng và chịu mọi phí tổn nhận hàng tại nơi quy định
- Chịu mọi rủi ro kể từ khi HH đc giao cho ng vận tải tại địa điểm quy định
- Làm giấy phép và thủ tục cần thiết để đưa HH quá cảnh qua các nước trong quá trình vận chuyển (nếu có)

Điểm khác biệt lớn nhất vs EXW: ng mua trả thêm tiền bốc dỡ HH từ kho đến nơi nhận

- Bảo hiểm HH trong FCA:
  - Ng bán nên mua BH cho quãng đường vận chuyển từ khi HH bắt đầu đc chuyển đi cho đến địa điểm giao hàng thống nhất

Kết luận về FCA:



Khi nào chọn FCA:





## Khi nào thì chọn FCA?

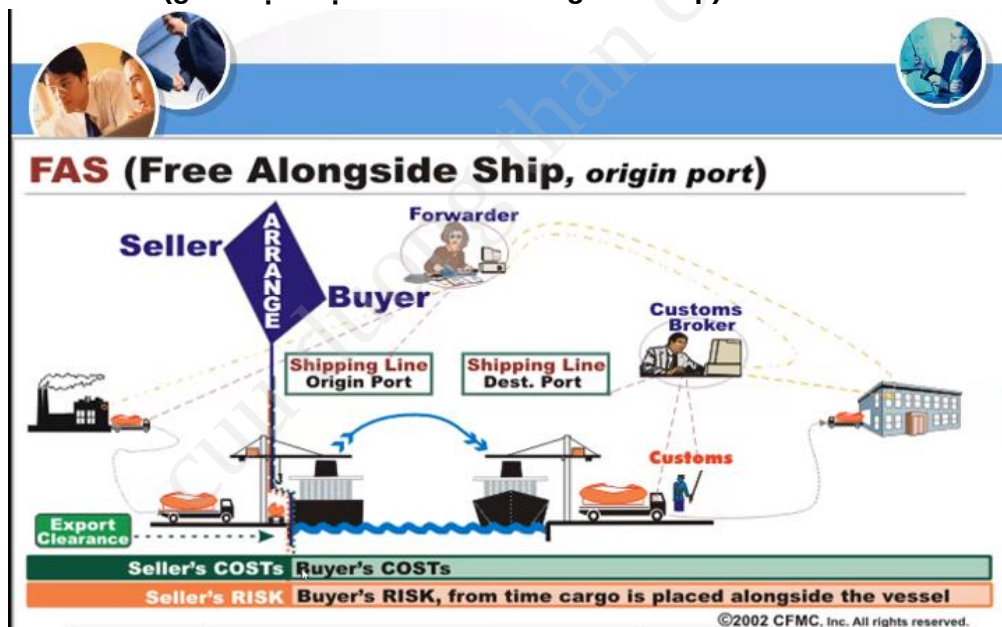


- ❖ Khi giao hàng bằng container. Người bán chuyển giao rủi ro cho người mua sau khi hàng hóa đã giao xong cho người chuyên chở
- ❖ Vận tải bằng công ten nơ, việc giao hàng diễn ra tại điểm nhận hàng của người vận tải trước khi tàu đến. Nếu mất mát hay hư hỏng hàng hóa diễn ra trong thời gian này người vận tải chịu trách nhiệm



16/4/2020

### 3. FAS (giao dọc mạn tàu: Free Alongside ship)



#### • Nghĩa vụ ng bán:

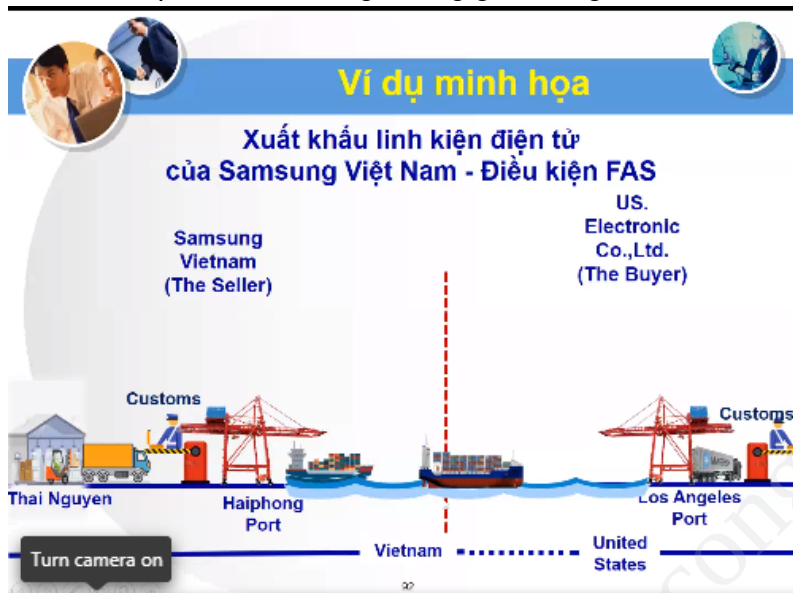
- Cung cấp HH phù hợp vs hợp đồng. Chịu mọi chi phí kiểm tra, bao bì, mẫu mã HH XNK
- Làm thủ tục và chịu chi phí thông quan hàng XK
- Đặt hàng dọc mạn tàu, cung cấp chứng từ hoàn hảo chứng minh hàng đã đc đặt ở dọc mạn tàu 1 cách an toàn
- Thông báo cho ng mua biết **hàng đã đặt dọc mạn tàu**
- Chịu mọi phí tổn, rủi ro và tổn thất cho đến khi hàng đc giao dọc mạn tàu

**Chặng vận tải chính:** liên quan đến chuyên chở HH từ nc ng bán đến nước ng mua



- **Nghĩa vụ ng mua:**

- Ký hợp đồng vận tải, chịu chi phí bốc hàng lên tàu
- Chịu mọi rủi ro và tổn thất HH từ khi hàng đc giao dọc mạn tàu đến khi hàng đưa về kho
- Làm thủ tục thông quan hàng NK
- Chấp nhận các bằng chứng giao hàng



\* Khi nào chọn FAS: Trong vận tải đường biển hoặc thủy nội địa. Nếu con tàu quá lớn không thể cập bến, ngta phải dùng thuyền nhỏ chuyên chở

#### 4. FOB (giao hàng lên tàu: Free on board)

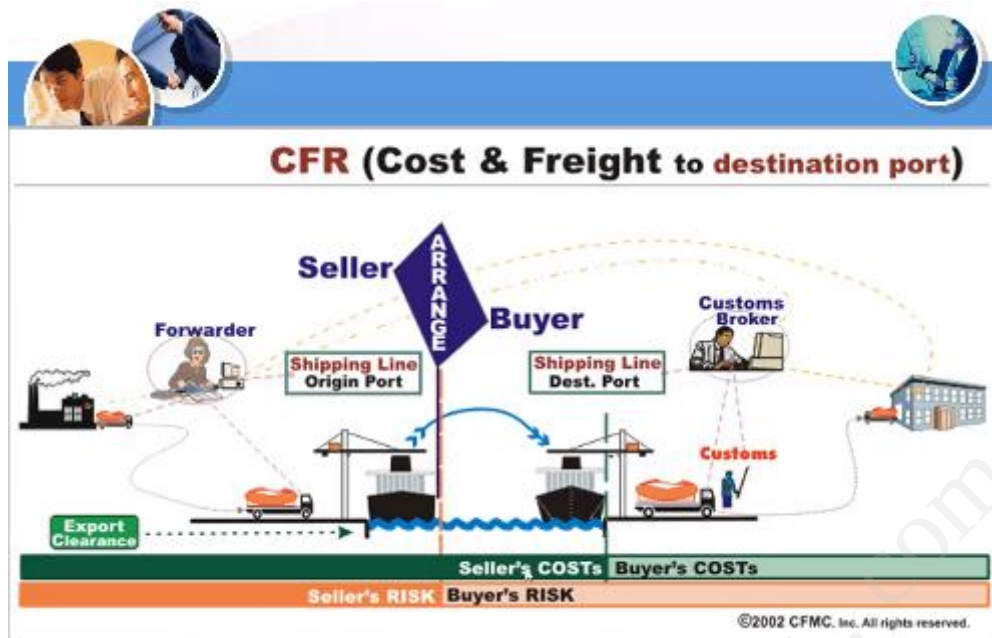
Áp dụng với vận tải biển, đường thủy nội địa

Giao hàng trên tàu: Ng bán giao hàng lên tàu do ng mua đưa đến tại cảng xếp tàu

- Nghĩa vụ ng bán:
  - Chịu mọi risk và cost về HH trước khi HH đc giao lên tàu (đóng gói, bao bì, kiểm hàng)
  - Thông quan hàng XK, trả thuế và lệ phí khác
  - Chịu chi phí bốc hàng lên tàu tại cảng xếp hàng (cảng đi) quy định [Cảng dỡ hàng: cảng đến]
  - Thông báo cho ng mua về chi tiết lô hàng sau khi gửi
  - Cung cấp chứng từ hoàn hảo cm hàng đã bốc lên tàu và những chứng từ khác nếu bên mua có yêu cầu
- Nghĩa vụ bên mua:
  - Trả tiền hàng
  - Ký hợp đồng vận tải biển và trả cước phí, kịp thời thông báo cho ng bán tgian tàu đến nhận hàng
  - Chịu mọi chi phí risk và tổn thất về HH kể từ khi hàng đc giao xong lên tàu
  - Thông quan hàng NK
- Khi nào lựa chọn nhóm F:
  - Ng mua ko có khả năng thông quan
  - Có kinh no thuê phương tiện vận tải và bảo hiểm HH
  - HH ít bị rủi ro, giá trị thấp, ko cần sự chăm sóc trong qtr vận chuyển: VD nguyên liệu chưa qua chế biến

#### CÁC ĐIỀU KIỆN NHÓM C

## 5. CFR (Tiền hàng và cước phí vận tải chính - Cost & Freight to destination port)



Chỉ áp dụng với vận tải biển/vận tải thủy nội địa  
Ng bán phải giao hàng lên tàu do ng mua đưa đến

- Nghĩa vụ ng bán:
  - Giao đúng hợp đồng
  - Ký hợp đồng vận tải biển và trả cước phí
  - Giao hàng lên tàu và trả phí bốc hàng
  - Thông quan hàng XK và trả phí Iquan
  - Thông báo ng mua cbj nhận hàng
  - Trả phí dỡ hàng nếu chi phí này đc đưa vào cước vận chuyển
  - Chịu mọi rủi ro cho đến khi hàng đã giao xong lên tàu ở cảng đi
- Ng mua: - nhận hàng khi cập cảng dỡ
  - Trả phí ddo nếu chi phí này ko đưa vào cước vận chuyển
  - Thông quan hàng NK
  - Chịu rủi ro sau khi hàng đã giao xong lên tàu

$$\text{CFR} = \text{C} + \text{F}$$

$$\text{C} = \text{FOB}$$

$$\Rightarrow \text{CFR} = \text{FOB} + \text{F}$$



Ng bán chịu chi phí, ng mua chịu rủi ro

## 6. CIF (Tiền hàng - Bảo hiểm & cước phí: Cost, Insurance & Freight to destination port)

Giống CFR + I

$$\text{CIF} = \text{C} + \text{I} + \text{F} = \text{CFR} + \text{I} = \text{FOB} + \text{I} + \text{F}$$

$$\text{I} = \text{R} \times \text{A}$$

Vấn đề đặt ra:

- Ng bán chỉ có nghĩa vụ mua bảo hiểm vs phạm vi tối thiểu
- Gtri bảo hiểm là tổng giá trị hợp đồng cộng thêm 10% (110% trị giá hợp đồng) [10% là tiền lãi của nhà nhập khẩu do đó nhà NK mới yêu cầu bồi thường 110%]

- Nếu ng mua muốn đc bảo hiểm ở mức độ cao hơn, thì phải thỏa thuận rõ ràng vs ng bán or tự mua BH bổ sung. Ng bán thường *sẵn lòng* mua bảo hiểm giá cao hơn vì tiền đó sẽ do ng mua chịu (tính vào tiền hàng), hơn nữa mua nhiều bảo hiểm họ sẽ đc tiền hoa hồng từ công ty BH.

Tips: Mua thì mua theo giá FOB, bán theo giá CIF nhưng ở VN các DN thường ngược lại (muốn bán FOB vì khi đó ng Việt sẽ ko cần phải làm gì cả, muốn mua CIF vì ko muốn thuê tàu đến ng nhận hàng, sợ rủi ro, đảm bảo tàu ko an toàn => ko phải lo rủi ro, đòi bồi thường)

### CPT (Cước phí trả tới) Carriage Paid to (...named place of destination))

SD cho mọi phương thức vận tải và vận tải đa phương thức

**Carriage Paid To (...named place of destination) –  
Cước phí trả tới (...nơi đến qui định)**

**Hướng dẫn sử dụng**

**CPT: Sử dụng cho mọi phương thức vận tải và vận tải đa phương thức**

Từ “To” có nghĩa là tới bất cứ đâu. Do đó, địa điểm đích có thể là tại Cảng/Sân bay hoặc sâu trong nội địa nước nhập khẩu.

*Trên thực tế, người bán chỉ giao hàng đến cảng biển hoặc cảng hàng không. Còn nếu giao sâu trong nội địa của người mua thì CFR + F (Nội địa)*

- **Cước phí trả tới”: người bán giao hàng đã thông quan xuất khẩu tại nơi đến ở nước người mua**
- **Người bán thuê phương tiện vận tải/trả cước phí để chở hàng đến nơi đến quy định**
- **Rủi ro về hàng hoá chuyển từ người bán sang người mua kể từ khi hàng được giao cho người chuyên chở**



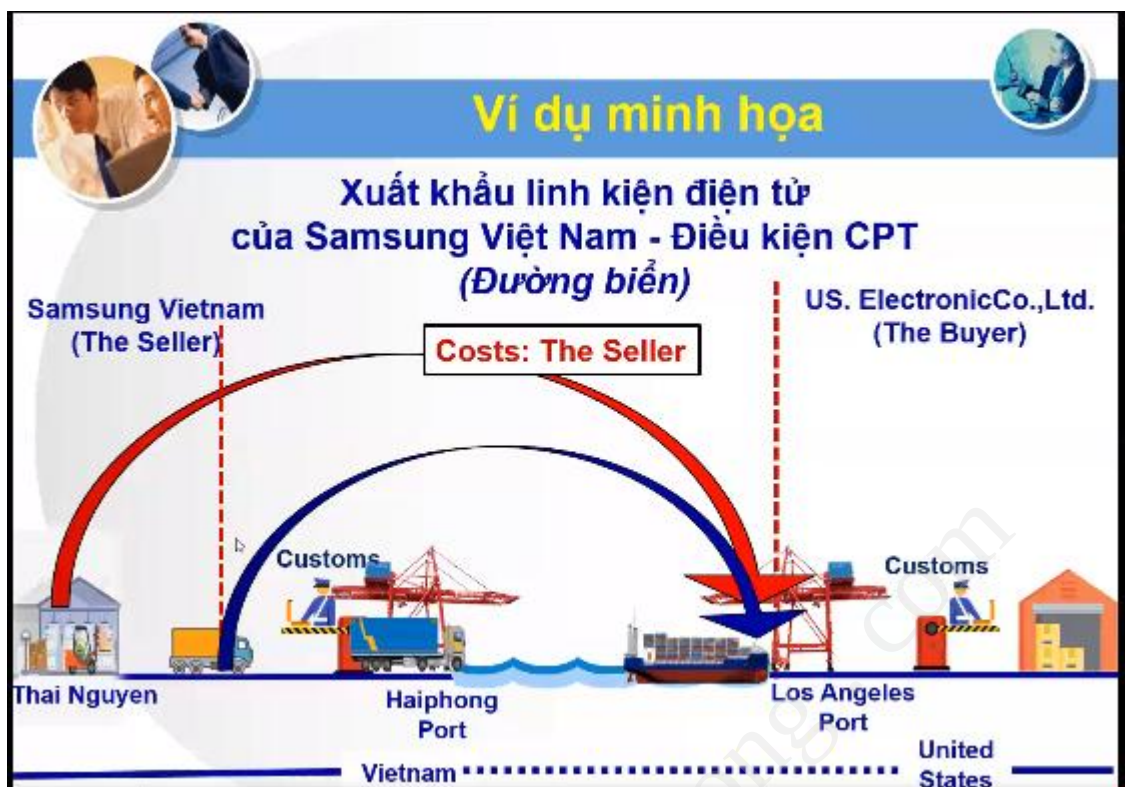
- Nghĩa vụ ng bán:
  - Giao hàng cho ng chuyên chở đầu tiên do ng bán chỉ định (nếu SD nhiều phương thức vận tải)
  - Trả cước phí vận tải để đưa HH tới đến nơi quy định
  - Chịu chi phí + rủi ro để bốc hàng lên ptien vận tải tại cơ sở của ng bán (tàu bay/tàu biển)
- Nghĩa vụ ng mua:
  - Thông quan hàng NK
  - Chịu chi phí và rủi ro dỡ hàng khỏi ptien vận tải tại nơi tập kết HH ở nc ng mua
- Di chuyển rủi ro:
  - Risk về HH đc chuyển từ ng bán sang ng mua kể từ khi ng bán giao hàng cho ng chuyên chở đầu tiên

*Nếu giao tại sân bay: ng bán chỉ cần chở hàng đến các kho tại sân bay để giao cho hãng bay là hết trách nhiệm*

Ng bán k chịu trách nhiệm cho những rủi ro (và chi phí phát sinh) cho việc dỡ hàng khỏi ptien vận tải tại kho này (VD: nếu mất hàng trong kho, ng mua chịu)

*Nếu giao tại cảng biển: Ng bán chỉ cần chở hàng đến các ICD, nơi hãng*





## CPT – Cước phí trả tới (tiếp)

- ❖ Điều kiện CPT có **hai điểm tới hạn**, vì rủi ro và chi phí được chuyển giao tại hai điểm khác nhau:
  - Điểm giao hàng (tại cảng đi): di chuyển rủi ro sang người mua
  - Điểm đến quy định (nước người mua): Người bán chịu cước phí vận tải
- ❖ Các bên nên quy định rõ ràng trong hợp đồng:
  - Địa điểm giao hàng (vì tại đó rủi ro được chuyển sang người mua)
  - Địa điểm đến được chỉ định (người bán phải thuê phương tiện vận tải và trả cước phí để chở hàng đến địa điểm đó)
- ❖ Nếu các bên không thỏa thuận điểm giao hàng cụ thể:
  - Rủi ro được chuyển khi hàng đã được giao cho người chuyên chở đầu tiên tại địa điểm do người bán lựa chọn



**CIP (Carriage & Insurance paid to) (shown as destination airport)**

**CÁC ĐIỀU KIỆN NHÓM D:**

DAT

DAP

DDP

DAT (Giao tại bến \_ Delivered at Terminal)

- Ng bán:
- Đưa hàng đến địa

**DAT – Giao tại bến (tiếp)**

- ❖ **Nghĩa vụ của người Bán**
  - Đưa hàng đến địa điểm đến (bến...) trong hợp đồng
  - Thực hiện các thủ tục xuất khẩu
  - Chịu mọi chi phí và rủi ro liên quan: đưa hàng đến địa điểm giao hàng (bến...) và dỡ hàng xuống (bến...) tại nước người mua
- ❖ **Nghĩa vụ của người Mua**
  - Làm các thủ tục nhập khẩu và nộp thuế

**Minh họa DAT**



DAP (giao hàng tại nơi đến)

#### ❖ Nghĩa vụ của bên Bán

- Ký hợp đồng vận chuyển phù hợp với hợp đồng mua bán hàng hóa
- Thực hiện các thủ tục xuất khẩu
- Chịu rủi ro để giao hàng đến địa điểm thỏa thuận

#### ❖ Nghĩa vụ của bên Mua

- Chịu chi phí dỡ hàng tại điểm đích
- Làm thủ tục thông quan nhập khẩu, trả thuế nhập khẩu.

#### Minh họa DAP



## DDP (Giao hàng đã thông quan hàng NK)



**DDP**

Chỉ dành riêng để bán cho những người mà bạn tin cậy

- ❖ **Nghĩa vụ của người Bán:**
  - Chịu mọi chi phí và rủi ro liên quan để vận tải hàng hóa tới nơi đến
  - Thông quan xuất khẩu, thông quan nhập khẩu,
  - Trả các khoản thuế, phí xuất khẩu và nhập khẩu
- ❖ **Nghĩa vụ của người Mua:**
  - Chuẩn bị các điều kiện và chịu mọi chi phí dỡ hàng

➡ Điều kiện DDP thể hiện nghĩa vụ tối đa của người bán

Đối lập với EXW

Trong trường hợp:

- Người mua muốn nhận hàng an toàn tại nước mình, không có kinh nghiệm vận tải, thuê tàu
- Hàng hóa cần sự bảo quản, chăm sóc trong quá trình chuyên chở
- Người mua muốn biết chắc chắn hàng hóa đủ tiêu chuẩn về xuất xứ, vệ sinh, an toàn thực phẩm
- Người Bán có nhiều kinh nghiệm trong việc thuê tàu và chuyên chở hàng hóa

\* Tổng hợp 11 điều kiện





Chỉ các quốc gia mới có thể cho người mua bán tin cậy

## Tổng hợp 11 điều kiện



- Nghĩa vụ và trách nhiệm tăng dần đối với người bán và giảm dần đối với người mua
- Chi phí tăng dần đối với người bán và giảm dần đối với người mua



**Vấn đề đặt ra: Giá cả được người Bán đàm phán thế nào trong từng điều kiện của Incoterms 2010?**

**EXW < FCA < FAS < FOB < CFR = CPT < CIF = CIP < DAT < DAP < DDP**

### CHƯƠNG 3: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI



#### I. Khái niệm

**Phương thức giao dịch:**  
Cách thức mà người mua và người bán sử dụng để giao dịch với nhau.



**Nội dung bao gồm:**  
Các bước tiến hành, địa điểm, điều kiện giao dịch, thao tác và chứng từ cần thiết

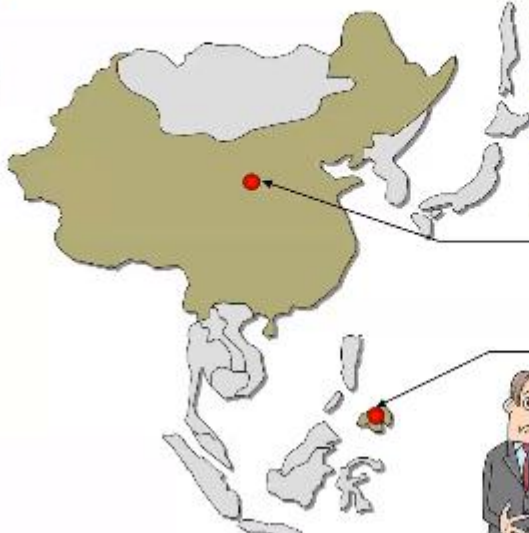


# Nguyên nhân hình thành



## ❑ Giao dịch thông thường trực tiếp

Giao dịch giữa người mua và người bán trực tiếp thiết lập quan hệ mua bán với nhau trong điều kiện mua bán thông thường



## ❖ Đặc điểm

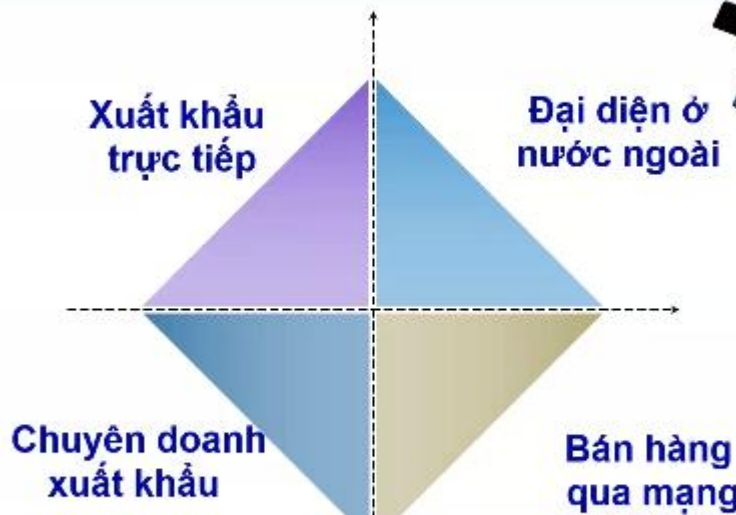
- Quan hệ mua bán giữa các chủ thể được trực tiếp thiết lập
- Các bên đều có khả năng, kinh nghiệm và chủ động trong quan hệ giao dịch mua bán

- Các chủ thể tham gia không cần phải thông qua người khác để thiết lập quan hệ mua bán như tư vấn, dịch vụ xuất nhập khẩu, thanh toán

Là phương thức thâm nhập thị trường nước ngoài đầu tiên của các công ty quốc tế



## Các hình thức



Các hình thức giao dịch mua bán thông thường trực tiếp có thể phải được phép của Chính phủ

## Ưu điểm giao dịch trực tiếp



## Nhược điểm của giao dịch trực tiếp



Sự khác biệt về luật pháp, văn hóa, tập quán kinh doanh

**Nghệ vụ giao dịch**

Sự biến đổi nhanh chóng tình hình thị trường, khó nắm bắt kịp thời

**Kinh nghiệm quốc tế**

Rủi ro cao vì không có điều kiện nghiên cứu thông tin về bạn hàng

**Tiếp cận thông tin**

## Các hình thức giao dịch trực tiếp

1

**Giao dịch bằng thư**

2

**Giao dịch bằng điện thoại**

3

**Gặp mặt trực tiếp**

## ❑ Giao dịch qua trung gian



### 1. Khái niệm

- ❑ **Giao dịch qua trung gian** trong tiếng Anh được gọi là **Intermediary Transactions**.
- ❑ **Giao dịch qua trung gian** có sự tham gia của người thứ ba.
  - Việc thiết lập quan hệ mua bán, thỏa thuận các điều kiện mua bán, phương thức mua bán và thanh toán đều phải qua người thứ ba trung gian



## Giao dịch qua trung gian

### 1. Các trung gian trong nước

▪ Công ty quản lý xuất khẩu  
(export management  
company- EMC)

▪ Công ty thương mại  
(Trading Company- TC)

▪ Đại lý xuất khẩu của nhà  
SX (Manufacturer's export  
agent- MEA)

▪ Nhà môi giới trong nước  
(Home country broker)

▪ Văn phòng thu mua  
(buying office)

▪ Thương nhân xuất khẩu  
(export merchants)



## Đầu tiên qua trung gian

### 1. Các trung gian nước ngoài

▪ Đại diện của nhà SX ở nước ngoài (manufacturer's representatives)

▪ Nhà phân phối nước ngoài (foreign distributors)

▪ Nhà môi giới nước ngoài (foreign -country broker)

▪ Đại lý điều hành của một tập đoàn thương mại (managing agents)

▪ Nhà buôn (dealers)

▪ Nhà môi giới nhập khẩu, người bán buôn (import jobber, wholesalers)

### Ưu điểm mua bán qua trung gian



- ❑ Tránh được rủi ro tại những thị trường mới
- ❑ Tiết kiệm được chi phí đầu tư nghiên cứu TT
- ❑ Sử dụng được kinh nghiệm của trung gian
- ❑ Tận dụng CSVN, dịch vụ của trung gian

## Nhược điểm giao dịch qua trung gian



## Giao dịch qua trung gian



## Các trường hợp cần sử dụng trung gian

Bốc dỡ hàng:

- Cảng đến:  
Ng bán bốc hàng lên tàu: FOB,

## Hướng dẫn làm bài tập lớn:

Bối cảnh Xuất khẩu của Việt Nam sang các thị trường:

- Đánh giá tình hình, bối cảnh sản xuất mặt hàng khi xuất sang thị trường nước ngoài

- Thống kê kim ngạch/số lượng mặt hàng XK qua các năm (đóng mở ngoặc ghi nguồn)
- Thị trường: các mặt hàng thường xuất sang tt nào, tốc độ tăng giảm
- Đánh giá tình hình tăng/giảm (nguyên nhân)

b, Pt 2 góc độ:

- Nhân tố đẩy (ở VN): quá trình sx (đủ nguyên liệu không, covid khiến ng LĐ ko đến đc cơ sở tập trung, ảnh hưởng thời tiết, bão lũ....
- Nhân tố sức hút (tt nước ngoài): cầu về sp,

#### CHƯƠNG 4: GIAO DỊCH VÀ ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU

The diagram illustrates the structure of a business letter, divided into three main sections, each with a Vietnamese label and an English example:

- Opening line:**
  - Cảm ơn khách hàng đã gửi thư hỏi hàng đến công ty mình.
  - *We thank for your letter of 1<sup>st</sup> January, in which you enquiry about...*
- The body of the letter:**
  - Trả lời những câu hỏi của người NK
  - Gửi catalogue, biểu giá - *We have sent you catalogue*
- Closing paragraph:**
  - Tỏ ý mong đợi sự trả lời của khách hàng.
  - *We are looking forward to your first order.*



Đăng trình bày...

Lưu các quyền kiểm soát

Đăng trình bày

## Thư chào hàng thụ động

Dear Sirs,

Thank you very much for your enquiry of 1<sup>st</sup> July for our waterproof coats.

As requested we have today sent you two copies of our latest catalogue and list price.

We are glad to know that you are going to import large number of waterproof if their prices are competitive.

You may rest assured that our prices are lower than any other competitor's.

We are looking forward to your first order.

Yours faithfully,

Turn camera on



LIÊN HỢNG SIA

