

ĐỀ ÁN NGOẠI THƯƠNG 2

NGHIỆP VỤ UỶ THÁC XUẤT NHẬP KHẨU VÀ MỘT SỐ VẤN ĐỀ CÓ LIÊN QUAN

Giảng viên hướng dẫn:

TRẦN THỊ TRÚC LAN

Lớp:

NT 101A

Danh sách sinh viên nhóm :

1. Phan Tấn Phương – 103251
2. Nguyễn Thanh Cung_103292

ĐỀ ÁN NGOẠI THƯƠNG 2

NGHIỆP VỤ UỶ THÁC XUẤT NHẬP KHẨU VÀ MỘT SỐ VẤN ĐỀ CÓ LIÊN QUAN

GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN: TRẦN THỊ TRÚC LAN

Lớp: NT 101A

Ký tên

DANH SÁCH NHÓM:

1. Phan Tấn Phương – 103251
2. Nguyễn Thanh Cung_103292

TRÍCH YẾU

Tự do thương mại là một là yếu tố thúc đẩy sự phát triển xuất nhập khẩu, một yếu tố quan trọng đóng góp cho sự phát triển của nền kinh tế quốc gia, đặc biệt là các quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Các doanh nghiệp trong nước gặp khó khăn trong việc hội nhập thị trường quốc tế, cũng như nhận ra được những rào cản vô hình mà các nước phát triển đang áp dụng. Do đó, nhà nước và các doanh nghiệp luôn tìm ra giải pháp thúc đẩy xuất nhập khẩu và một trong các giải pháp đó là xuất nhập khẩu uỷ thác.

Góp phần tìm ra một số vấn đề, nhóm chúng tôi chọn đề tài “Nghịệp vụ xuất nhập khẩu uỷ thác và một số vấn đề có liên quan”. Để làm rõ hơn về nghiệp vụ này, nhóm chúng tôi sẽ lần lượt đi qua các phần là giới thiệu chung về xuất khẩu uỷ thác tại nước ta, tốc độ phát triển cũng như tiềm năng của ngành, so sánh điểm giống và khác nhau giữa xuất nhập khẩu trực tiếp với xuất nhập khẩu uỷ thác; phân tích cụ thể nghiệp vụ xuất nhập khẩu uỷ thác cũng như một số văn bản pháp lý có liên quan đến hoạt động kinh doanh này nhằm cung cấp một số thông tin về lĩnh vực kinh doanh này.

LỜI CẢM ƠN

Chúng tôi chân thành cảm ơn cô Trần Thị Trúc Lan – giảng viên hướng dẫn đề án ngoại thương 2 đã hướng dẫn chúng tôi trình bày nội dung đề án và giúp chúng tôi hoàn thành đề án này.

Cảm ơn các bạn đã chuyển tải các nội dung liên quan đến đề tài lên mạng để việc tìm kiếm thông tin của chúng tôi dễ dàng hơn.

Cảm ơn các thành viên trong nhóm đã cùng chia sẻ và tham gia tích cực để hoàn thiện đề án này.

Chân thành cảm ơn!

BẢNG PHÂN CÔNG CÔNG VIỆC

Kế hoạch và tiến trình thực hiện

- ▼ Tuần 4:
 - Thảo luận, thống nhất đề tài sẽ thực hiện.
 - Đặt câu hỏi, thiết lập dàn ý và các thông tin cần thiết sẽ thực hiện trong đề tài.
 - Phân công thực hiện cho các thành viên nhóm.
- ▼ Tuần 6: Tìm kiếm thông tin trên mạng Internet, báo chí...
- ▼ Tuần 8: Họp nhóm, thông báo tiến trình thực hiện và những khó khăn gặp phải nhằm mục đích hỗ trợ nhau.
- ▼ Tuần 10: Tổng hợp thông tin đã tìm kiếm và thống kê số liệu thu thập được và tổng hợp đề án.
- ▼ Tuần 14: Gửi bài cho cô bổ sung và chỉnh sửa lại cho phù hợp.
- ▼ Tuần 15: In bài và nộp.

Phân công thực hiện

Chương 1: Khái quát xuất khẩu uỷ thác tại nước ta.	Thanh Cung
Chương 2: Hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu uỷ thác hiện nay.	Thanh Cung
Chương 3: Hợp đồng uỷ thác xuất nhập khẩu.	Tấn Phương
Chương 4: Một số văn bản pháp quy có quy định về nghiệp vụ uỷ thác xuất nhập khẩu.	Tấn Phương
Chương 5: Một số giải pháp thúc đẩy ngành uỷ thác xuất nhập khẩu.	Tấn Phương, Thanh Cung
Tổng hợp và hoàn thành đề án	Tấn Phương, Thanh Cung

THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN KHI THỰC HIỆN ĐỀ ÁN

❖ *Thuận lợi*

- Có nguồn tư liệu về đối tượng sản phẩm trên báo chí, mạng Internet... giúp cho việc tìm thông tin dễ dàng.
- Tinh thần tự giác và có trách nhiệm cao trong quá trình làm đề án của các thành viên nhóm.

❖ *Khó khăn*

- Gặp nhiều khó khăn trong việc định hình đề tài vì nhiều thành viên có nhiều ý kiến khác nhau và về những công việc cần thực hiện để hoàn thành đề án.
- Phải viết lại theo ý của mình từ những thông tin tìm được (đa số là các thông tin gần giống nhau), việc này tương đối khó và từ ngữ chưa mang tính hàn lâm.
- Nơi ở của các thành viên trong nhóm xa nhau nên khá bất tiện cho việc đi lại để họp nhóm thường xuyên.

MỤC LỤC

TRÍCH YẾU	i
LỜI CẢM ON	ii
NHẬN XÉT - GÓP Ý.....	iii
BẢNG PHÂN CÔNG CÔNG VIỆC.....	iv
THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN KHI THỰC HIỆN ĐỀ ÁN.....	v
MỤC LỤC.....	vi
Chương I: Khái quát nghiệp vụ xuất nhập khẩu ủy thác.....	1
I. Khái niệm chung	1
II. Tổng quan về ngành ủy thác xuất nhập khẩu ở nước ta.....	2
III. So sánh giữa xuất nhập khẩu ủy thác với xuất nhập khẩu trực tiếp	4
1. Giống nhau.....	4
2. Khác nhau	5
IV. Tốc độ phát triển và cơ hội kinh doanh lĩnh vực ủy thác XNK ở nước ta hiện nay	5
Chương II: Hoạt động kinh doanh dịch vụ xuất nhập khẩu ủy thác.....	8
I. Những thủ tục cần thiết.....	8
1. Xuất khẩu ủy thác.....	8
2. Nhập khẩu ủy thác.....	9
II. Quy trình thực hiện.....	9
1. Ủy thác xuất khẩu	9

2. Ủy thác nhập khẩu.....	10
3. Các bên liên quan.....	16
III. Trách nhiệm và nghĩa vụ các bên	17
1. Nghĩa vụ của bên nhận ủy thác.....	17
2. Quyền của bên nhận ủy thác.....	18
3. Nghĩa vụ của bên ủy thác	18
4. Quyền của bên ủy thác	19
5. Trách nhiệm trước pháp luật.....	19
Chương III: Hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu	20
I. Khái niệm.....	20
II. Nội dung chính.....	20
III. Mẫu hợp đồng ủy thác xuất-nhập khẩu hoàn chỉnh.....	30
1. Mẫu hợp đồng ủy thác xuất khẩu.....	30
2. Mẫu hợp đồng nhập khẩu ủy thác.....	37
Chương IV: Các văn bản luật quy định về nghiệp vụ ủy thác XNK	44
I. Các văn bản pháp lý có liên quan đến nghiệp vụ ủy thác xuất nhập khẩu.....	44
1. Một số vấn đề về thuế trong xuất nhập khẩu ủy thác	44
2. Áp dụng luật thương mại trong ủy thác xuất nhập khẩu.....	47
Chương V: Một số giải pháp thúc đẩy phát triển ngành nghề.....	50
I. Về phía công ty	50

II. Nhà nước.....	52
KẾT LUẬN.....	ix
TÀI LIỆU THAM KHẢO	x

Chương I: Khái quát nghiệp vụ xuất nhập khẩu ủy thác

I. Khái niệm chung

Để một đất nước phát triển thì bắt buộc phải có xuất khẩu và nhập khẩu, có thể nhìn thấy rõ hậu quả của việc đi lại xu hướng này ở các nước Triều Tiên, Cuba. Đó không phải chỉ là hành vi mua bán hàng hóa riêng lẻ mà là cả một hệ thống các quan hệ mua bán phức tạp có tổ chức cả bên trong lẫn bên ngoài nhằm mục tiêu lợi nhuận, thúc đẩy sản xuất hàng hóa phát triển và chuyển đổi cơ cấu kinh tế.

Con người đã đưa hàng hóa đi khắp mọi nơi từ rất lâu, bắt đầu bằng hoạt động hàng hóa đổi hàng hóa, ngày nay xuất nhập khẩu diễn ra dưới nhiều hình thức phong phú, đa dạng hơn như: Hợp tác sản xuất và gia công, chuyển khẩu, tạm nhập tái xuất, đại lý, ủy thác xuất nhập khẩu...

Vậy ủy thác xuất nhập khẩu là gì? Điều này đã được bộ thương mại quy định cụ thể trong thông tư số 18/TT-BTM ban hành ngày 28/08/1998 có nội dung như sau: Xuất nhập khẩu ủy thác là hoạt động dịch vụ thương mại, cơ sở để thực hiện là hợp đồng ủy thác xuất hoặc nhập khẩu, và phải phù hợp với các quy định của pháp lệnh hợp đồng kinh tế.

Cụ thể hơn, khi một doanh nghiệp có hàng hóa muốn xuất (nhập) khẩu nhưng không thể trực tiếp tham gia xuất (nhập) khẩu. Họ (bên ủy thác) sẽ tìm đến một doanh nghiệp kinh doanh hàng hóa xuất nhập khẩu (bên nhận ủy thác) làm dịch vụ cho mình. Bên ủy thác sẽ trả phí ủy thác theo thỏa thuận trên hợp đồng ủy thác.

Các cá nhân được tự do đăng ký kinh doanh, nhiều hình thức mua bán, nhiều loại hàng hóa dịch vụ, thì xuất nhập khẩu ủy thác lại càng thể hiện được sự quan trọng. Bởi vì đây là một loại hình dịch vụ đòi hỏi tính chuyên sâu, do đó những người tham gia phải dày dặn kinh nghiệm, am hiểu thị trường, họ sẽ giúp cho chủ hàng xuất khẩu được với giá cao, thu hồi vốn nhanh hoặc nhập khẩu hàng hóa đúng chất lượng và giá cả.

II. Tổng quan về ngành ủy thác xuất nhập khẩu ở nước ta.

Việt Nam là một nước xã hội chủ nghĩa, do đó nền kinh tế mang một nét đặc thù riêng. Thời kỳ trước đổi mới (1986) nền kinh tế quản lý theo cơ chế kế hoạch hóa tập trung, mọi hoạt động kinh tế rất bị hạn chế, chỉ có doanh nghiệp nhà nước được trao đổi buôn bán với nước ngoài, mục đích chủ yếu là để phục vụ chỉ tiêu của nhà nước. Chuyển sang cơ chế thị trường có sự điều tiết của nhà nước thì chủ thể được phép xuất nhập khẩu đã mở rộng hơn. Vậy xuất nhập khẩu ủy thác có còn tồn tại hay không, khi cơ chế kế hoạch hóa tập trung không còn? Câu trả lời là không những có mà còn phát triển mạnh.

Các nguyên nhân làm cho việc xuất nhập khẩu ủy thác không thể thay thế được:

- Thiếu năng lực.

Một số lượng lớn các doanh nghiệp chưa đăng ký mã số xuất nhập khẩu với cục hải quan, các tổ chức, cá nhân không phải là thương nhân có nhu cầu. ngoài ra, các công ty hoạt động trong lĩnh vực này còn hạn chế về nhân lực hoặc thiếu năng lực nên để giảm thiểu chi phí thì họ cũng ủy thác cho một doanh nghiệp chuyên nghiệp hơn làm thay. Thị trường thế giới phức tạp, cần cập nhật thường xuyên nên chỉ có các công ty chuyên loại hình dịch vụ này mới có thể giải quyết các tranh chấp nếu có phát sinh.

- Chiếm dụng vốn.

Việc di chuyển hàng hóa giữa các quốc gia với nhau thường mất thời gian dài, bên nhận ủy quyền thường đại diện cho bên ủy quyền thanh toán cho đối tác nước ngoài trong hợp đồng nhập khẩu bằng tài khoản của mình (nếu thỏa thuận trong hợp đồng). Trong khi bên ủy thác chỉ cần bỏ ra một khoản phí rất nhỏ so với khoản tiền phải bỏ ra ngay khi trực tiếp thực hiện.

- Thiếu thị trường.

Đối với người mua nhỏ và doanh nghiệp sản xuất nhỏ lẻ, họ không có kinh phí cũng như kỹ năng để tìm một đối tác ở thị trường nước ngoài, cho nên các công ty kinh doanh xuất nhập khẩu là lựa chọn tốt nhất.

Trong nền kinh tế thị trường các chủ thể tham gia đều nhằm mục tiêu lợi nhuận và ủy thác xuất nhập khẩu cũng không ngoài mục tiêu đó. Khi mới chuyển sang cơ chế mới, nhà nước đã lập ra các công ty, tổng công ty trực thuộc nhà nước có chức năng kinh doanh xuất nhập khẩu. Nhà nước quản lý bằng việc ra những quyết định doanh nghiệp nào được ủy thác xuất nhập khẩu, điều này đã tạo ra được lòng tin với các bạn hàng nước ngoài, hoạt động xuất nhập khẩu ủy thác không ngừng phát triển.

Từ đó đến nay, hoạt động ủy thác xuất nhập khẩu không ngừng phát triển cùng với sự ra đời của Luật thương mại và các văn bản hướng dẫn thi hành, số lượng doanh nghiệp tham gia vào quan hệ xuất nhập khẩu ủy thác và kim ngạch không ngừng tăng lên.

Tóm lại hiện nay xuất nhập khẩu ủy thác vẫn diễn ra và có chiều hướng tăng lên. Có nhiều doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả nhờ vào việc xuất nhập khẩu ủy thác. Nhưng cũng có không ít doanh nghiệp vì mục đích kiếm lời mà lợi dụng ủy thác xuất nhập khẩu để hoạt động trái pháp luật như gian lận thương mại, trốn thuế... Do đó, nếu không có những biện pháp quản lý, giám sát chặt chẽ đối với hoạt động này, nhất là trong lúc biến động kinh tế hiện nay, sẽ không ít kẻ làm thất thu nguồn thu cho đất nước, lũng đoạn thị trường,...

III. So sánh giữa xuất nhập khẩu uỷ thác với xuất nhập khẩu trực tiếp

Hoạt động của uỷ thác xuất nhập khẩu song song với xuất nhập khẩu trực tiếp sẽ đem lại hiệu quả tích cực cho nền kinh tế. Vì nền kinh tế thị trường đã mang lại cho các đơn vị kinh tế quyền hoàn toàn tự chủ trong mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh của mình. Đối với mỗi doanh nghiệp khi xuất hiện nhu cầu xuất nhập khẩu hàng hoá thì vấn đề đặt ra là họ sẽ chọn xuất nhập khẩu uỷ thác hay tự mình tiến hành hoạt động xuất nhập khẩu (bằng cách đăng ký giấy phép xuất nhập khẩu trực tiếp theo quy định của luật thương mại). Vậy thì giữa chúng có những điểm gì giống và khác nhau:

1. Giống nhau

- Cả hai hoạt động trên đều là hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá. Mua bán, trao đổi hàng hoá doanh nghiệp trong nước với doanh nghiệp nước ngoài theo hợp đồng mua bán hàng hoá.
- Hoạt động xuất nhập khẩu uỷ thác được tiến hành trên cơ sở hợp đồng ngoại thương. Cả hai loại hợp đồng này theo quy định của pháp luật Việt Nam và phải được ký kết bằng văn bản.
- Hàng hoá trong 2 hoạt động này đều phải là hàng hoá được Nhà nước cho phép xuất, nhập khẩu. Nếu thuộc diện hàng hoá xuất nhập khẩu có điều kiện thì phải có hạn ngạch của Bộ thương mại hoặc giấy phép của cơ quan quản lý và đồng thời phải phù hợp với giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp đó.

2. Khác nhau

IV. Tốc độ phát triển và cơ hội kinh doanh lĩnh vực uỷ thác XNK ở nước ta

XUẤT NHẬP KHẨU ỦY THÁC	XUẤT NHẬP KHẨU TRỰC TIẾP
<ul style="list-style-type: none"> Có sự hiện diện của: bên uỷ thác, bên nhận uỷ thác và bên nước ngoài. 	<ul style="list-style-type: none"> Đối với xuất nhập khẩu trực tiếp thì chỉ cần có bên Việt Nam và bên nước ngoài
<ul style="list-style-type: none"> Bên giao uỷ thác phải tính phí dịch vụ cho bên nhận uỷ thác. 	<ul style="list-style-type: none"> Không phải tốn phí dịch vụ uỷ thác vì hai bên tự đảm nhận vai trò xuất và nhập khẩu.
<ul style="list-style-type: none"> Thời gian nhanh và thuận lợi hơn vì thủ tục và quy trình đã thuần thục. 	<ul style="list-style-type: none"> Có thể chậm hơn do chưa nắm rõ quy trình cũng như thủ tục.
<ul style="list-style-type: none"> Hợp đồng ký kết là hợp đồng giữa hai doanh nghiệp trong nước do đó khi xảy ra tranh chấp thì sử dụng luật Việt Nam để giải quyết. 	<ul style="list-style-type: none"> Hợp đồng ký kết là hợp đồng ngoại thương do đó khi xảy ra tranh chấp thì áp dụng luật Quốc tế hoặc tùy theo điều khoản đã ký trong hợp đồng để giải quyết.
<ul style="list-style-type: none"> Sử dụng dịch vụ uỷ thác thì doanh nghiệp sẽ ít rủi ro hơn trong quá trình ký kết hợp đồng với bên nước ngoài bởi vì trách nhiệm thuộc về bên nhận uỷ thác. Thế nhưng cũng chính vì vậy mà doanh nghiệp giao uỷ thác ít có điều kiện tiếp xúc với luật nước ngoài và thường bị động. 	<ul style="list-style-type: none"> Doanh nghiệp có điều kiện tốt để tìm hiểu về luật cũng như thị trường quốc tế. Vì các doanh nghiệp nước ngoài luôn tìm cách lách luật nên các doanh nghiệp luôn phải thận trọng khi ký kết hợp đồng.

hiện nay

Luật thương mại hiện nay quy định mọi thương nhân có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh được phép xuất (nhập) khẩu hàng hóa có trong danh sách đã đăng ký. Cùng với việc gia nhập vào các tổ chức khu vực và thế giới, hàng rào phi thuế quan đang dần được dỡ bỏ, các loại thuế đang giảm dần và nhà nước đang có những biện pháp tích cực nhằm khuyến khích xuất nhập khẩu.

Ủy thác xuất nhập khẩu định hình từ chế độ nhà nước độc quyền ngoại thương, còn xuất nhập khẩu trực tiếp thể hiện sự bình đẳng của các thành phần kinh tế trong nền kinh tế thị trường. Hiện nay mọi chủ thể hoàn toàn tự chủ trong mọi hoạt động kinh doanh, tự do quyết định nên trực tiếp xuất (nhập) khẩu hàng hóa hay nên ủy thác. Do đó ta có mối quan hệ nếu một doanh nghiệp trực tiếp xuất nhập khẩu hàng hóa thì không có ủy thác và ngược lại. Xét trên cục diện thì nếu xuất nhập khẩu trực tiếp tăng thì ủy thác giảm đi và ngược lại.

Trong điều kiện hiện nay, liệu có thể định hình ra được một xu thế của ủy thác xuất nhập khẩu của Việt Nam sẽ như thế nào hay không?

Như đã nói ở trên, mặc dù ủy thác xuất nhập khẩu hình thành từ chế độ Nhà nước độc quyền, hiện nay chế độ này không còn nhưng không có nghĩa là ủy thác cũng mất đi vị thế của mình vì ủy thác xuất nhập khẩu đã mang một bản chất, nội dung mới nhằm hỗ trợ cho nhu cầu của mọi người, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần. Không chỉ đơn giản là thực hiện kế hoạch của nhà nước hay không phải là các doanh nghiệp không được xuất nhập khẩu mà bên ủy thác và nhận ủy thác ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu trên tinh thần hoàn toàn tự nguyện và vì mục tiêu lợi nhuận.

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí}$$

Trong trường hợp doanh thu không đổi, nếu doanh nghiệp muốn có lợi nhuận cao hơn họ phải tìm mọi cách để giảm chi phí. Cho nên trước khi xuất (nhập) khẩu một loại hàng hóa nào đó, một công ty luôn phải cân nhắc thật kỹ. Khi tự đứng ra xuất (nhập)

khẩu thì chi phí là A_1 , khi ủy thác thì chi phí là A_2 . Nếu $A_1 > A_2$ thì doanh nghiệp sẽ tự tìm bạn hàng, tự đàm phán, làm thủ tục, ... và ngược lại.

Hơn nữa, Việt Nam nói riêng và ở các nền kinh tế khác nói chung, không phải công ty nào muốn tự xuất nhập khẩu cũng được do luật lệ và tập quán kinh doanh, bảo hiểm, thanh toán, vận tải quốc tế, ... cho nên bên ủy thác sẽ đỡ gặp rắc rối khi sử dụng các dịch vụ của các công ty chuyên môn hóa về xuất nhập khẩu. Và bên nhận ủy thác sẽ nhận được một khoản phí do bên ủy thác chi trả, như vậy việc này làm lợi cho cả hai bên.

Bên cạnh đó, một số lĩnh vực liên quan đến an ninh quốc phòng, ổn định kinh tế - xã hội, y tế vẫn thuộc sự điều hành của Nhà nước. Nên ủy thác xuất nhập khẩu dạng này thường tập trung vào các doanh nghiệp có uy tín, có tiềm lực lớn về vốn và kinh nghiệm thuộc cơ quan nhà nước.

Chương II: Hoạt động kinh doanh dịch vụ xuất nhập khẩu ủy thác

Để có thể thực hiện xuất nhập khẩu ủy thác cần phải có 2 hợp đồng:

- Hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu được ký giữa bên giao xuất (nhập) khẩu và bên nhận xuất (nhập) khẩu, bao gồm các điều khoản, nghĩa vụ của các bên theo đúng quy định của luật kinh doanh trong nước.
- Hợp đồng mua bán ngoại thương được ký giữa bên nhận ủy thác và đối tác nước ngoài, điều khoản về xuất (nhập) khẩu hàng hóa theo quy định của luật kinh doanh trong nước, luật kinh doanh quốc tế và luật của nước đối tác nước ngoài.

I. Những thủ tục cần thiết.

1. Xuất khẩu ủy thác.

Bên ủy thác sẽ đem mẫu mã của mặt hàng đó đến doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu (bên nhận ủy thác) có kinh nghiệm đối với mặt hàng mà mình muốn xuất, bên ủy thác sẽ viết một đơn yêu cầu ủy thác xuất khẩu hàng hóa và gửi cho bên nhận ủy thác.

Bên nhận ủy thác nếu đáp ứng được các yêu cầu cần thiết của bên ủy thác thì sẽ chào hàng cho đối tác nước ngoài. Nếu có người đặt hàng thì bên nhận ủy thác sẽ thông báo lại cho bên ủy thác. Nếu bên nước ngoài yêu cầu thay đổi một điều kiện nào đó, bên nhận ủy thác sẽ thông báo lại cho bên ủy thác để xem xét. Nếu đồng ý thì bên nhận ủy thác báo xác nhận với bên nước ngoài, nếu không đồng ý thì cũng phải thông báo lại.

Cuối cùng bên nhận ủy thác sẽ làm một văn bản chấp nhận ủy thác và gửi cho bên ủy thác. Trên cơ sở thương lượng giữa bên nhận ủy thác và ủy thác, hai bên thỏa thuận ngày giờ, địa điểm ký kết hợp đồng ủy thác xuất khẩu trong đó có các điều khoản chi tiết và cụ thể.

2. Nhập khẩu ủy thác.

Bên ủy thác thảo công văn yêu cầu đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu (bên nhận ủy thác) nhập khẩu hàng hóa đó, kèm theo là các loại giấy tờ yêu cầu về mẫu mã, thông số của hàng hóa cần nhập.

Bên nhận ủy thác nếu chấp nhận sẽ đặt hàng với bên nước ngoài. Nếu bên nước ngoài có hàng hóa đúng yêu cầu, họ sẽ gửi thông báo đồng ý kèm theo là giá, mẫu mã,...

Bên nhận ủy thác sẽ thông báo lại cho bên ủy thác, nếu bên ủy thác đồng ý, bên nhận ủy thác soạn thảo công văn chấp nhận ủy thác và gửi cho bên ủy thác một bản. Sau đó hai bên sẽ bàn bạc các điều kiện để đi đến việc ký kết hợp đồng ủy thác nhập khẩu. Đây là cơ sở pháp lý cho thỏa thuận của hai bên, đảm bảo trách nhiệm và nghĩa vụ của chủ thể hợp đồng.

II. Quy trình thực hiện

1. Ủy thác xuất khẩu

- Giao dịch.
- Chào hàng.
- Đàm phán.
- Ký hợp đồng xuất khẩu.
- Mở L/C và kiểm tra L/C.
- Chuẩn bị hàng hóa.
- Thuê phương tiện vận tải.
- Kiểm tra hàng.
- Làm thủ tục hải quan.

- Giao hàng lên phương tiện vận chuyển.
- Mua bảo hiểm cho hàng.
- Làm thủ tục thanh toán.
- Giải quyết khiếu nại, tranh chấp (nếu có).
- Thanh lý hợp đồng.

2. Ủy thác nhập khẩu

- Giao dịch.
- Đặt hàng.
- Đàm phán.
- Ký hợp đồng nhập khẩu.
- Mở L/C.
- Thuê phương tiện vận chuyển.
- Mua bảo hiểm cho hàng.
- Làm thủ tục hải quan.
- Nhận hàng.
- Kiểm tra hàng.
- Giao hàng cho bên ủy thác.
- Làm thủ tục thanh toán.
- Giải quyết khiếu nại, tranh chấp (nếu có).
- Thanh lý hợp đồng.

Giải thích

- Giao dịch.

Khi một đơn vị kinh tế có nhu cầu xuất nhập khẩu với điều kiện không nằm trong danh sách hàng hóa cấm xuất nhập khẩu thì đem mẫu sản phẩm (thường là 02 đơn vị) đến công ty kinh doanh xuất nhập khẩu, yêu cầu xuất khẩu loại hàng đó cho công ty hoặc nếu có nhu cầu nhập khẩu thì sẽ đưa những giấy tờ có mẫu mã, thông số kỹ thuật đến công ty.

- Chào hàng, đặt hàng:

Trên cơ sở yêu cầu ủy thác và mẫu mã, thông số kỹ thuật mà bên ủy thác giao, bên nhận ủy thác lập bản chào hàng hoặc đặt hàng để gửi cho đối tác nước ngoài.

Nội dung của đơn chào hàng: Tên hàng, quy cách, phẩm chất, số lượng, giá cả, điều kiện giao hàng, thời hạn giao hàng, điều kiện thanh toán, bao bì, ký mã hiệu,... Nếu công ty nhận ủy thác và bên nước ngoài có quan hệ làm ăn lâu dài thì khi chào hàng chỉ cần nêu những nội dung cần thiết cho lần giao dịch đó như: Tên hàng, quy cách, phẩm chất, số lượng, giá cả, thời hạn giao hàng. Còn các điều khoản khác thì dựa theo các hợp đồng đã ký trước đó.

Nội dung của đơn đặt hàng: Tên hàng, quy cách, giá cả, thời hạn giao hàng và một số điều kiện khác.

- Đàm phán

o Đàm phán trực tiếp

Tận dụng và liên hệ với phòng thương mại, đại sứ quán Việt Nam ở nước ngoài, bạn hàng nước ngoài sang Việt Nam để tìm hiểu thị trường hoặc tìm các hợp đồng làm ăn và các công ty nước ngoài có đại diện tại Việt Nam.

Trong quá trình đàm phán, công ty đưa ra giá của từng mặt hàng (xuất khẩu) hoặc yêu cầu chào hàng (nhập khẩu), điều kiện giá cả phải dựa trên giá thực tế của thị trường trong nước và quốc tế.

- Đàm phán qua điện thoại

Áp dụng khi hai bên đã có quan hệ làm ăn lâu dài, công ty sẽ chào hàng (hoặc đặt hàng) với các điều khoản giống như một hợp đồng, hai bên phải tin tưởng lẫn nhau. Do thường xuyên giao thương nên việc ký kết cũng kết thúc nhanh bởi vì chỉ cần thay đổi chút ít về điều khoản giá cả, quy cách phẩm chất, thời gian giao hàng.

- Qua thư từ, telex, fax

Đây hầu như là phương thức phổ biến hiện nay, quá trình ký kết hợp đồng nhanh chóng, ít tốn kém hơn so với đàm phán qua điện thoại. Qua thư từ, telex, fax các điều khoản được thể hiện rõ ràng, tránh sự nhầm lẫn.

- Ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu

Bên nhận ủy thác phải làm việc này, trường hợp ủy thác toàn bộ, bên nhận ủy thác phải tìm bạn hàng và làm các thủ tục xuất nhập khẩu. Việc ký kết này nhanh hay chậm tùy thuộc vào kỹ năng của công ty.

Sau khi đàm phán thành công, hai bên sẽ ký hợp đồng ngoại thương. Các điều khoản trong bản hợp đồng này phải dựa trên các thỏa thuận đối với bên ủy thác, ngôn ngữ thường dùng là tiếng Anh.

Bên nhận ủy thác sẽ ký kết một loại hợp đồng như hợp đồng xuất nhập khẩu thường, bao gồm:

- Số hợp đồng.
- Ngày và nơi ký hợp đồng.

- Tên và địa chỉ các bên.

Các điều khoản

- Tên hàng, quy cách, số lượng bao bì, ký mã hiệu.
 - Giá cả, tổng giá trị.
 - Thời hạn và địa điểm giao hàng.
 - Điều kiện thanh toán.
 - Điều khoản trọng tài.
 - Điều kiện bất khả kháng.
- Ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu ủy thác

Sau khi ký kết với bên nước ngoài xong, công ty sẽ tiến hành ký hợp đồng ủy thác, các điều khoản trong hai bản hợp đồng có sự liên quan và ràng buộc nhau, vì vậy phải đề cập tới mọi vấn đề, tránh bỏ sót bất cứ điều khoản nào. Hợp đồng ủy thác này sẽ do bên nhận ủy thác soạn thảo bằng văn bản trên cơ sở thỏa thuận giữa hai bên.

- Mở L/C và kiểm tra L/C

Nếu các bên không có thỏa thuận gì thêm thì thời hạn mở L/C phụ thuộc vào thời gian giao hàng. Các bên thường sử dụng bộ quy tắc UCP500 hoặc UCP600 trong việc thanh toán quốc tế.

- Chuẩn bị hàng hóa

Chủ hàng dựa trên hợp đồng xuất khẩu đã ký với bên nước ngoài và hợp đồng ủy thác xuất khẩu, công việc này gồm ba khâu:

- Thu gom hàng đúng số lượng, chất lượng. Trường hợp hàng phải tập trung từ nhiều nơi thì công ty có thể dùng các hợp đồng như hợp đồng mua hàng xuất khẩu, hợp đồng liên doanh, hợp đồng hàng đôi hàng,...
- Đóng gói hàng hóa: Việc đóng gói phải cẩn thận để hàng hóa không hư hỏng trong quá trình vận chuyển, bảo quản.
- Kẻ ký mã hiệu: Bao gồm ký hiệu số, chữ, hình vẽ nhằm thông báo điều kiện để bốc dỡ hàng hóa.

- Thuê phương tiện vận tải

Việc dùng phương tiện vận tải gì phải tuân theo các thỏa thuận trong hợp đồng xuất nhập khẩu, giá cả hàng hóa phụ thuộc vào việc chọn phương tiện nào. Các bên sẽ sử dụng các quy định trong bộ quy tắc Incoterms nhằm đảm bảo phù hợp với tập quán thương mại quốc tế.

- Kiểm nghiệm và kiểm dịch hàng hóa

Khi xuất khẩu, công ty cử nhân viên xuống tận cơ sở để theo dõi và kiểm tra việc giao nhận hàng. Đây là khâu làm căn cứ cho việc giải quyết các tranh chấp sau này. Việc kiểm tra sẽ thực hiện trước khi giao hàng hay nhận hàng, các bên sẽ kiểm tra về số lượng, chất lượng, phẩm chất, trọng lượng,... Cần phải kiểm tra kỹ nhằm tránh những xung đột sau này, vì để giải quyết những vụ việc này mất rất nhiều thời gian, công sức do các bên ngăn cách nhau về địa lý, luật lệ,... Đây là khâu quan trọng, qua đó tạo dựng uy tín cho công ty. Ngoài ra còn có khâu kiểm tra tại cảng, nhưng đó chỉ là những thủ tục quốc tế cần phải hoàn thành.

- Mua bảo hiểm cho hàng hóa

Việc vận chuyển làm cho hàng hóa dễ hư hỏng vì nhiều nhân tố khác nhau, vì vậy việc mua bảo hiểm là không thể thiếu, và trách nhiệm bên nào mua thường quy định sẵn với việc lựa chọn điều kiện vận chuyển hàng hóa.

- Làm thủ tục hải quan

Việc này cũng được quy định khi chọn điều kiện vận chuyển hàng hóa, việc này gồm các bước:

- Khai báo hải quan: Bên có trách nhiệm khai báo khai các chi tiết về hàng hóa, kèm theo đó là hóa đơn, phiếu đóng gói, bảng kê chi tiết.
- Xuất trình hàng hóa: Việc kê khai phải trung thực, nếu hải quan thấy có sai sót, điều đó có thể làm cho hàng hóa không thông quan được. Hàng hóa phải sắp xếp thuận tiện cho việc kiểm soát, vì việc mở và đóng lại các kiện hàng do bên đi khai báo chịu.
- Thực hiện các quyết định của cơ quan hải quan: Hải quan có thể cho hàng đi qua, hoặc hàng không được xuất, nhập khẩu,... Doanh nghiệp bắt buộc phải thực hiện những quyết định đó.

- Giao nhận hàng hóa

Công việc thường được thực hiện với bên vận tải hàng hóa, việc giao nhận hàng hóa lên quan đến L/C và bộ vận đơn. Các bên sẽ trao cho nhau các giấy tờ, tài liệu để tiến hành việc thanh toán.

- Thủ tục thanh toán

Thời điểm xuất nhập khẩu hàng hóa và thời điểm thanh toán tiền hàng thường không trùng nhau mà có khoảng cách kéo dài. Hai bên thanh toán cho nhau theo nội dung đã được thỏa thuận trong hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu. Thanh toán có thể là trực tiếp, mở L/C hoặc qua nhờ thu, mỗi phương thức có các thủ tục và yêu cầu khác nhau. Hiện nay phương thức được sử dụng phổ biến là thanh toán qua việc mở L/C, do hệ thống ngân hàng hiện đại, nên việc thanh toán được giải quyết nhanh chóng.

- Tranh chấp và giải quyết tranh chấp

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, giữa các bên có thể xảy ra tranh chấp, nếu không thể thỏa thuận giữa các bên thì có thể giải quyết theo quy định của Luật thương mại, pháp lệnh trọng tài thương mại, pháp lệnh hợp đồng kinh tế, pháp lệnh giải quyết các vụ án kinh tế. Nếu có tranh chấp với bên nước ngoài thì bên nhận ủy thác sẽ hợp tác với bên ủy thác nhằm giải quyết một cách kịp thời, tránh việc quá thời hạn khiếu nại.

- Thanh lý hợp đồng

Hai bên phải có nghĩa vụ thanh lý hợp đồng sau khi hai bên hoàn thành xong các thủ tục thanh toán. Biên bản phải được lập bằng văn bản, có chữ ký đóng dấu của hai bên và làm thành hai bản, mỗi bên giữ một bản.

3. Các bên liên quan

Bản chất của hoạt động ủy thác là dịch vụ thương mại, thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu phát triển. Do đó có sự xuất hiện của bên ủy thác, bên nhận ủy thác và đơn vị nước ngoài. Bên nhận ủy thác làm vai trò trung gian nhằm giúp cho việc giao dịch được diễn ra thuận lợi, nhanh chóng, công ty nhận được phí ủy thác trên giá trị hợp đồng.

III. Trách nhiệm và nghĩa vụ các bên

1. Nghĩa vụ của bên nhận ủy thác

- Hướng dẫn bên ủy thác chuẩn bị hàng hóa theo điều kiện xuất khẩu.
- Lựa chọn người mua (bán) và phương thức thanh toán để nhập (xuất) khẩu hàng có lợi nhất cho bên ủy thác.
- Thực hiện việc xuất nhập khẩu theo hợp đồng ủy thác

Bên nhận ủy thác phải tuân thủ về những thỏa thuận về số lượng, chất lượng, quy cách, giá cả và những điều khoản trong hợp đồng ký với bên ủy thác. Nếu bên nhận ủy thác vi phạm các điều khoản, gây thiệt hại thì sẽ phải tự đứng ra bồi thường. Nếu việc vi phạm này mang lại lợi ích cho bên ủy thác thì hai bên sẽ thỏa thuận để bên ủy thác nhận hàng và bên nhận ủy thác được một khoản tiền.

Còn đối với hợp đồng xuất nhập khẩu ký với bên thứ ba, nếu có tranh chấp về hợp đồng thì bên nhận ủy thác sẽ đứng ra trực tiếp giải quyết với bên thứ ba, bên ủy thác chỉ là người có quyền và nghĩa vụ liên quan. Bên nhận ủy thác không được ủy thác lại cho một bên khác thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu trừ khi bên ủy thác có sự chấp thuận bằng văn bản.

- Nghĩa vụ thông báo

Bên nhận ủy thác phải thông báo cho bên ủy thác về các vấn đề như biến động thị trường, các vấn đề khi làm việc với bên nước ngoài. Người nhận ủy thác phải thông báo kịp thời để bên ủy thác kịp thời đưa ra những cách giải quyết thích hợp. Nếu những chỉ dẫn đó trái với hợp đồng và các quy định của pháp luật thì bên nhận ủy thác không cần phải chấp hành.

- Nghĩa vụ với tài sản, tài liệu được giao

Bên nhận ủy thác phải bảo quản, giữ gìn những tài sản, tài liệu được giao trong quá trình thực hiện hợp đồng ủy thác và phải chịu trách nhiệm nếu có hư hỏng.

- Nghĩa vụ bảo mật

Bên nhận ủy thác phải giữ bí mật đối những thông tin liên quan đến việc giao dịch, nhằm bảo vệ lợi ích của người ủy thác.

- Nghĩa vụ giao tiền, giao hàng

Phải giao hàng đúng như trong hợp đồng ủy thác nhập khẩu, và giao tiền như trong hợp đồng ủy thác xuất khẩu.

2. Quyền của bên nhận ủy thác

- Được nhận phí ủy thác, không chịu trách nhiệm đối với hàng hóa đã giao cho bên ủy thác sau khi hai bên đã kiểm tra kỹ.
- Có quyền được cung cấp thông tin, tài liệu cần thiết, yêu cầu bên ủy thác bồi thường do các thiệt hại mà họ gây ra như: Giao, nhận hàng không đúng thời gian, chấm dứt hợp đồng không lý do,...

3. Nghĩa vụ của bên ủy thác

- Nghĩa vụ cung cấp thông tin, tài liệu, phương tiện cần thiết cho việc thực hiện hợp đồng. Trường hợp xuất nhập khẩu các mặt hàng nhạy cảm thì phải có giấy phép của Bộ thương mại hoặc bộ quản lý chuyên ngành hoặc hạn ngạch xuất nhập khẩu.
- Trả phí ủy thác, giao tiền, giao hàng theo đúng thỏa thuận.
- Chịu trách nhiệm trong việc đồng ý cho bên nhận ủy thác ủy thác lại cho bên thứ ba.
- Trong cùng một thời gian không được ủy thác cho nhiều đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu và không được chuyển quyền sở hữu cho đơn vị khác kể từ khi ủy thác.
- Chịu mọi rủi ro về hàng hóa nếu bên nhận ủy thác chứng minh không phải lỗi của mình và không phải do bên thứ ba.

4. Quyền của bên ủy thác

- Được biết thông tin về tình hình hàng hóa.
- Đòi bồi thường thiệt hại do bên nhận ủy thác gây ra.
- Được cùng đàm phán ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu với bên nước ngoài.
- Được sử dụng ngoại tệ theo quy định của nhà nước.

5. Trách nhiệm trước pháp luật.

Các bên tham gia trong hợp đồng phải thực hiện nghiêm chỉnh những điều khoản trong hợp đồng. Nếu vi phạm thì sẽ tùy theo mức độ vi phạm mà xử lý theo pháp luật và quy định hiện tại.

Mọi tranh chấp sẽ do các bên thương lượng để giải quyết. Nếu thương lượng không đạt kết quả thì tòa án kinh tế có thể giải quyết, và phán quyết của tòa án là phán quyết cuối cùng mang tính bắt buộc.

Chương III: Hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu

I. Khái niệm

Hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu được ký kết giữa hai doanh nghiệp là các pháp nhân trong nước. Căn cứ vào hợp đồng chấp nhận ủy thác và hợp đồng ủy thác của hai bên trên đã bàn bạc và thống nhất với nhau hai bên sẽ đi đến ký kết hợp đồng ủy thác xuất khẩu hoặc nhập khẩu.

Hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu là một văn bản được hai bên thoả thuận và ký kết là cơ sở pháp lý ràng buộc cả hai bên phải thực hiện và tuân theo những điều khoản đã ký kết.

II. Nội dung chính

Thông thường các điều khoản của bên A và bên B sẽ được thoả thuận ghi trong hợp đồng theo các nội dung sau:

Điều 1: Nội dung công việc ủy thác

Ở phần này sẽ quy định rõ bên A sẽ ủy thác cho bên B xuất (nhập) khẩu loại hàng hóa nào.

- Tên hàng.
- Số lượng.
- Đơn giá.
- Thành tiền.

Trong điều 143 Luật thương mại 2005 - Chương V - Các hoạt động trung gian thương mại có quy định: Các bên có thể thoả thuận về việc bên đại diện được thực hiện một phần hoặc toàn bộ hoạt động thương mại thuộc phạm vi hoạt động của bên giao đại diện.

Điều 2: Quy cách phẩm chất hàng hoá

Trong điều này, hai bên sẽ quy định cụ thể về những đặc điểm phẩm chất hàng hoá như sau:

- Bên A phải cung cấp cho bên B các chứng từ, giấy chứng nhận cần thiết về quy cách, phẩm chất, mẫu mã, số lượng... theo hợp đồng quốc tế đã ký kết với bên nước ngoài.
- Bên B phải chịu trách nhiệm cả về số lượng và chất lượng hàng hoá tới khi hàng hoá đến tay khách hàng nước ngoài (nếu là xuất khẩu) hoặc là về tới công ty A (trong trường hợp nhập khẩu).

Điều 3: Bao bì đóng gói

Theo chuẩn xuất hoặc nhập khẩu hàng hoá quốc tế hoặc theo thoả thuận đã ký kết trong hợp đồng ngoại thương giữa bên A với bên nước ngoài.

Điều 4. Quyền sở hữu hàng hoá

• Trong trường hợp xuất khẩu uỷ thác

- Hàng hoá uỷ thác xuất khẩu là tài sản thuộc sở hữu của bên A cho đến khi hàng hoá đó được bên A chuyển quyền sở hữu cho khách hàng nước ngoài. Trong bất cứ giai đoạn nào, bên B cũng không có quyền sở hữu số hàng uỷ thác này.
- Bên B phải tạo điều kiện cho bên A được tham gia cùng giao dịch, đàm phán với bên nước ngoài về việc chào bán hàng hoá của mình.
- Đồng thời, với mỗi một lô hàng bên A cam đoan chỉ được phép uỷ thác cho một bên là bên B làm đơn vị có chức năng xuất khẩu để tiến hành chào hàng và xuất khẩu. Nếu sau đó bên A lại chuyển quyền sở hữu lô hàng uỷ thác này cho đơn vị khác hoặc dùng nó để thế chấp, để cầm cố, bảo lãnh tài

sản trong các hợp đồng kinh tế khác mà không được sự đồng ý của bên B thì bên A phải hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Ngoại trừ trường hợp tại Điều 149 - Luật thương mại 2005 - Chương V - Các hoạt động trung gian thương mại có quy định: Trường hợp có thỏa thuận khác, bên đại diện có quyền cầm giữ tài sản, tài liệu được giao để bảo đảm việc thanh toán các khoản thù lao và chi phí đã đến hạn.

Điều 5: Giao hàng

Điều khoản này xác định thời gian, địa điểm giao hàng, phương thức giao hàng và thông báo hàng đến cho bên kia biết.

- Thời gian giao hàng có thể là giao hàng định kỳ, không định kỳ hoặc giao ngay tùy theo điều khoản đã ký kết với bên nước ngoài.
- Giao hàng từng phần: Cho phép hay không
- Chuyển tải: Cho phép hay không
- Cảng xếp hàng.
- Cảng đến.
- Nơi đến: Tại kho bên A (nhập khẩu uỷ thác). Nếu trường hợp xuất khẩu thì tùy theo thoả thuận của hai bên.

Điều 6: Trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên

- Bên A có trách nhiệm chuyển cho bên B những chứng từ cần thiết để bên B có thể hoàn thành công việc của mình theo chỉ định của bên uỷ thác.
- Bên A có trách nhiệm nhận hàng đã được bên B nhập về tại địa điểm vào thời gian do bên B thông báo khi hàng về.

- Bên B có trách nhiệm giao dịch với bên nước ngoài để nhập khẩu hàng hoá với điều kiện có lợi nhất cho bên A (ví dụ như giá rẻ, chất lượng tốt, thời gian nhanh...).

Điều 7: Thanh toán

➤ Trường hợp nhập khẩu uỷ thác

- Bên A có trách nhiệm thanh toán cho bên B chi phí uỷ thác nhập khẩu.
- Bên B có trách nhiệm cung cấp cho bên A các chứng từ thanh toán sau:
 - Vận đơn đường biển hoặc vận đơn đường hàng không.
 - Hoá đơn thương mại có chữ ký của hai bên.
 - Bảng kê chi tiết hàng hoá.
 - Giấy chứng nhận xuất xứ.
 - Hợp đồng mua bảo hiểm.
 - Giấy chứng nhận số lượng hàng hoá do nhà sản xuất cấp.

➤ Trường hợp xuất khẩu uỷ thác.

- Bên B sẽ có trách nhiệm chuyển tiền vào tài khoản của bên A ngay sau khi nhận được tiền thanh toán từ phía nước ngoài. Bên B không có quyền trong việc chiếm hữu và sử dụng nguồn ngoại tệ này.
- Bên B có trách nhiệm tạo điều kiện thuận lợi cho bên A nhận được ngoại tệ do bên nước ngoài thanh toán một cách nhanh chóng nhất. Tùy theo từng điều kiện thanh toán giữa bên B với phía nước ngoài trong hợp đồng đã ký kết mà tiền được chuyển cho bên A nhanh hay chậm, một lần hay nhiều lần.

Điều 8: Giám định hàng hoá

- **Đối với nhập khẩu uỷ thác**

Trường hợp bên A đem hàng nhập khẩu về kho, trong vòng ngày, khi mở bao bì phát hiện hàng không đúng phẩm chất so với hàng mẫu hoặc thiếu số lượng thì đề nguyên trạng và mời cơ quan giám định hàng hoá (VINACONTROL, DAVICONTROL,...) đến kiểm tra và lập biên bản công khai xác nhận tình trạng hàng nhập, gửi cho bên B làm cơ sở pháp lý đòi bên nước ngoài bán hàng bồi thường.

Bên B khi nhận được văn bản xác nhận về hàng nhập cho bên A không đúng với yêu cầu đã cam kết với bên nước ngoài, phải thực hiện ngay các biện pháp hạn chế tổn thất và chịu trách nhiệm khiếu nại đòi bồi thường với bên nước ngoài trong thời hạn quy định.

- **Đối với xuất khẩu uỷ thác**

Việc giám định hàng hoá cuối cùng sẽ được cơ quan giám định hàng hoá của bên nước ngoài thực hiện, nếu khiếu nại xảy ra thì bên nước ngoài sẽ thông báo cho bên B và bên B sẽ thông báo lại cho bên A, cùng với các tài liệu kèm theo chứng minh và hàng hoá hỏng, không đủ số lượng,... trong vòng bao nhiêu ngày theo hợp đồng đã ký kể từ ngày phía nước ngoài nhận được hàng hoá nếu trách nhiệm thuộc về bên A thì bên A phải cùng với bên B giải quyết ngay không được chậm chể.

Điều 9: Bảo hành

Thông thường hàng hoá sẽ được bảo hành trong khoảng thời gian quy định trong hợp đồng kể từ ngày ký biên bản giao hàng với điều kiện lưu trữ, bảo quản được quy định cụ thể trong hợp đồng ngoại thương được ký kết với bên nước ngoài và hợp đồng kinh tế với bên nhận uỷ thác.

Bên B và nhà sản xuất sẽ chịu trách nhiệm về bất cứ sự hư hỏng nào về tính chất và hiện trạng của hàng hoá trong thời gian bảo hành.

Trong trường hợp có khiếu nại bên A phải thông báo cho bên B, bên B sẽ có trách nhiệm thông báo lại cho nhà sản xuất và có xác nhận trong vòng... ngày sau ngày thông báo cho bên B và nhà sản xuất. Các bên có liên quan sẽ chịu trách nhiệm giải quyết bất kỳ khiếu nại nào được chứng minh là thuộc trách nhiệm của mình, đền bù tổn thất và chịu các chi phí khác có liên quan.

Điều 10: Bất khả kháng

Trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng xuất nhập khẩu uỷ thác phải được thông báo cho các bên còn lại và phải có giấy chứng nhận bất khả kháng do cơ quan có thẩm quyền của. Ngoài thời gian nói trên trường hợp bất khả kháng không được giải quyết.

Điều 11: Trọng tài

Trong quá trình thực hiện hợp đồng uỷ thác xuất nhập khẩu giữa bên A và bên B nếu có xảy ra tranh chấp thì hai bên sẽ căn cứ vào điều khoản trọng tài trong hợp đồng uỷ thác xuất nhập khẩu để giải quyết các tranh chấp phát sinh.

Ví dụ: Trong quá trình thực hiện hợp đồng mọi tranh chấp phát sinh nhưng không đạt được sự thoả thuận chung giữa hai bên thì sẽ giải quyết cuối cùng bởi hội đồng trọng tài kinh tế. Phán quyết của trọng tài là quyết định cuối cùng ràng buộc cả hai bên liên quan phải thực thi. Chi phí trọng tài và chi phí khác sẽ do bên thua kiện chịu, trừ khi có thoả thuận khác đã được ghi nhận trong hợp đồng trước đó.

Điều 12: Phạt vi phạm

- Trong hợp đồng uỷ thác nhập khẩu

Bên B cùng nhà sản xuất cam kết sản xuất và giao những hàng hoá cho bên A theo đúng số lượng và yêu cầu theo đơn đặt hàng đã được ký kết trước đó.

Nếu bên A có chứng minh được về sai phạm hàng hoá như không đủ số lượng, sản xuất có nhiều khiếm khuyết so với yêu cầu đơn đặt hàng của bên A thì bên B cùng với bên nước ngoài có trách nhiệm tìm ra nguyên nhân và chịu trách nhiệm giải quyết và đền bù theo thoả thuận trong hợp đồng.

Giao hàng chậm

Nếu hàng hoá không giao đúng hạn cho bên A thì bên gây ra thiệt hại trên phải chịu hoàn toàn trách nhiệm về sự chậm trễ đó, bên vi phạm phải có phương hướng giải quyết và chịu phạt theo mức đã được ghi trong hợp đồng uỷ thác hoặc hợp đồng ngoại thương trước đó đã ký kết và đã được thống nhất giữa các bên tham gia.

- Trường hợp uỷ thác xuất khẩu

Nếu hàng hoá bên A cung cấp không khớp với mẫu mã bên A gửi để chào hàng hoá và giao hàng chậm trễ dẫn tới bên B giao không kịp cho bên nước ngoài thì bên A chịu trách nhiệm bồi thường hợp đồng với bên B và phía nước ngoài, đồng thời bên A phải chịu mọi chi phí phát sinh mà bên B đã bỏ ra để thực hiện trách nhiệm của mình hợp đồng.

Nếu bên nước ngoài huỷ bỏ hợp đồng với bên B mà là do lỗi của bên A, thì bên A phải chịu bồi thường tiền phạt và đặt cọc. Ngoài ra bên A phải bồi thường cho bên B toàn bộ phí tổn mà bên B đã bỏ ra để thực hiện hợp đồng.

Thông thường tiền bồi thường do hai bên quy định và sẽ căn cứ trên tổng giá trị hợp đồng.

Điều 13: Trách nhiệm của mỗi bên

- Trong hợp đồng uỷ thác nhập khẩu

- **Trách nhiệm của bên B**

Bên B có trách nhiệm phải nhập hàng theo đúng số lượng, chất lượng, các tính năng kỹ thuật đã được ghi và quy định trong bản hợp đồng, đồng thời đảm bảo hàng nhập và đến cơ sở của bên A đầy đủ và an toàn.

Thực hiện các thủ tục nhập khẩu hàng hoá với các cơ quan hữu quan và thanh toán tiền hàng cho nhà xuất khẩu nước ngoài. Làm mọi thủ tục nhận hàng tại cảng hay tại sân bay và thông báo cho bên A bằng văn bản và cùng bên A giao nhận số hàng trong hợp đồng. Bên B có trách nhiệm đưa hàng về cơ sở của bên B một cách đảm bảo và an toàn, chi phí do bên B chịu hoặc tùy theo điều khoản đã ký kết trong hợp đồng uỷ thác.

Làm các thủ tục kiểm hàng với các cơ quan có liên quan đảm bảo hàng nhập khẩu mang đầy đủ tính hợp pháp và đưa được về tới cơ sở bên A.

Có trách nhiệm thực thi các thủ tục khiếu nại nếu có, đòi bồi thường thiệt hại hoặc huỷ hợp đồng với phía nước ngoài khi các điều khoản giao hàng bị vi phạm theo điều khoản phạt của hợp đồng này. Tiền lãi được xác định theo lãi suất ngân hàng nhà nước tại thời điểm khiếu nại.

- **Trách nhiệm của bên A**

Bên A thanh toán toàn bộ số tiền hàng của tổng giá trị hợp đồng theo điều khoản thanh toán đã quy định sẵn trong hợp đồng và theo vận đơn để nhập khẩu số hàng hoá của hợp đồng này bằng đồng tiền quy định trong hợp đồng vào tài khoản của bên B.

Phí uỷ thác và các chi phí khác thì bên A sẽ thanh toán vào tài khoản của bên B trên cơ sở nếu các chứng từ do bên B đưa ra là hợp lệ. Phí uỷ thác có thể được thanh toán theo các giai đoạn và tỉ lệ với các giá trị thanh toán của hợp đồng ngoại thương theo như các bên đã ký kết trước đó.

Khi có thông báo ngày giờ hàng về bên A có trách nhiệm nhận hàng hoá cũng như chuẩn bị kho bãi đủ điều kiện để chứa loại hàng hoá đó.

Khi nhận hàng nếu phát hiện hàng hoá không đảm bảo quy cách vận chuyển theo quy định như vỡ kiện, mất hàng hoặc vỡ nứt niêm phong thì bên A có trách nhiệm thông báo cho bên B để bên B có trách nhiệm yêu cầu các hãng vận tải và các cơ quan hữu quan lập biên bản xác nhận đồng thời tổ chức giám định ngay.

- Trong hợp đồng uỷ thác xuất khẩu

Trách nhiệm của bên B

Bên B có trách nhiệm ký kết với khách hàng nước ngoài hợp đồng xuất khẩu hàng hoá theo đúng số lượng, chất lượng, các tính năng kỹ thuật đã được quy định trong hợp đồng.

Làm mọi thủ tục xuất khẩu hàng hoá với các cơ quan hữu quan, làm mọi thủ tục giao hàng, nhận tiền và chuyển tiền cho bên A.

Trách nhiệm của bên A

Bên A có trách nhiệm sản xuất và gom hàng hoá, đóng gói bao bì theo đúng yêu cầu mà bên B đã thông báo, chở hàng ra ở cảng đúng thời hạn để cùng với bên B làm các thủ tục cần thiết để xuất khẩu lô hàng.

Xin các giấy tờ cần thiết có liên quan đến việc cho phép xuất khẩu hàng hoá.

Bên A có trách nhiệm thanh toán cho bên B phí uỷ thác và các chi phí khác như đã thoả thuận, phí uỷ thác được thanh toán theo từng giai đoạn và tỷ lệ như hợp đồng ngoại mà các bên đã thoả thuận thống nhất.

Điều 14: Các điều khoản khác

Mọi thay đổi hay điều chỉnh hợp đồng này chỉ có giá trị khi được lập bằng văn bản và có chữ ký của hai bên và có hiệu lực ngay khi ký kết.

Việc ký kết hợp đồng này các hợp đồng có liên quan trước đây đều vô giá trị.

Tất cả các phụ lục kèm theo là các phần không thể tách rời của hợp đồng.

Các vấn đề khác chưa nêu trong hợp đồng này sẽ được hai bên căn cứ vào luật hiện hành của Việt Nam và luật thương mại quốc tế để giải quyết.

III. Mẫu hợp đồng uỷ thác xuất-nhập khẩu hoàn chỉnh

1. Mẫu hợp đồng uỷ thác xuất khẩu

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG ỦY THÁC XUẤT KHẨU

Số...../HĐKTXK

Hôm nay, ngày tháng năm tại.....

Chúng tôi gồm có:

BÊN ỦY THÁC (Bên A).....

- Tên doanh nghiệp:

- Địa chỉ trụ sở chính:

- Điện thoại: Telex: Fax:

- Tài khoản số: mở tại Ngân hàng:

- Mã số thuế doanh nghiệp:

- Đại diện: Chức vụ:

- Giấy uỷ quyền số: (nếu được uỷ quyền thay Giám đốc ký)

Viết ngày tháng năm do chức vụ ký.

BÊN ĐƯỢC ỦY THÁC (Bên B):

- Tên doanh nghiệp:

- Địa chỉ trụ sở chính:
- Điện thoại: Telex:..... Fax:
- Tài khoản số: mở tại Ngân hàng:
- Mã số thuế doanh nghiệp:.....
- Đại diện: ... Chức vụ:
- Giấy uỷ quyền số: (nếu được uỷ quyền thay Giám đốc ký)

Viết ngày tháng năm do chức vụ ký.

Hai bên thống nhất thoả thuận nội dung hợp đồng như sau:

Điều 1. Nội dung công việc uỷ thác

1- Bên A uỷ thác cho Bên B xuất khẩu những mặt hàng sau:

STT	Tên hàng	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú

Cộng:

2- Tổng giá trị tính theo ngoại tệ (bằng chữ):

3- Tổng giá trị tính theo đồng Việt Nam (bằng chữ):

Điều 2. Quy cách phẩm chất hàng hoá

1- Bên B có trách nhiệm hướng dẫn trước cho Bên A về tiêu chuẩn cho hàng hoá, tiêu chuẩn kiểm định, bao bì, cách chọn mẫu để chào hàng... ngay từ khi sản xuất, chế biến.

2- Bên A phải cung cấp cho Bên B các tài liệu cần thiết về quy cách, phẩm chất, mẫu hàng... để chào bán.

3- Bên A phải chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hoá (nếu có sự sai lệch so với nội dung chào hàng) đồng thời chịu trách nhiệm về số lượng hàng hoá bên trong bao bì, trong các điều kiện hàng hoặc container do Bên A đóng, khi hàng đến tay bên nước ngoài.

Điều 3. Quyền sở hữu hàng hoá

1- Hàng hoá uỷ thác xuất khẩu là tài sản thuộc sở hữu của Bên A cho đến khi hàng hoá đó được Bên A chuyển quyền sở hữu cho khách hàng nước ngoài. Trong bất cứ giai đoạn nào, Bên B cũng không có quyền sở hữu số hàng uỷ thác này.

2- Bên B phải tạo điều kiện cho Bên A được tham gia cùng giao dịch, đàm phán với bên nước ngoài về việc chào bán hàng hoá của mình.

3- Mỗi lô hàng này Bên A cam đoan chỉ uỷ thác cho Bên B là đơn vị có chức năng nhập khẩu tiến hành chào hàng và xuất khẩu kể từ ngày tháng năm....., nếu sau đó Bên A lại chuyển quyền sở hữu lô hàng uỷ thác này cho đơn vị khác hoặc dùng nó để gán nợ, để thế chấp, để cầm cố, bảo lãnh tài sản trong các hợp đồng kinh tế khác mà không được sự đồng ý của Bên B thì Bên A phải hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Điều 4. Vận chuyển, giao dịch xuất khẩu hàng đã uỷ thác

1- Bên A có trách nhiệm vận chuyển hàng hoá tới địa điểm và theo đúng thời gian sau đây:

- Địa điểm:

- Thời gian: Hàng phải có trước giờ ngày tháng năm.....

2- Bên B có trách nhiệm khẩn trương giao dịch xuất khẩu hàng hoá trong thời gian ngày (kể từ ngày Bên A báo đã chuẩn bị đủ các yêu cầu về hàng hoá đã thoả thuận với Bên B). Nếu không giao dịch được trong thời gian nói trên, Bên B phải thông báo ngay cho Bên A biết để xử lý lô hàng đó.

3- Bên B có trách nhiệm xuất khẩu lô hàng đó với điều kiện có lợi nhất cho Bên A (như về giá cả, khả năng thanh toán nhanh, bằng ngoại tệ mạnh....).

Điều 5. Thanh toán tiền bán hàng

1- Bên B có trách nhiệm cung cấp cho ngân hàng (ngoại thương)..... tại.... những tài liệu cần thiết để tạo điều kiện thuận lợi cho bên A nhận được ngoại tệ do Bên nước ngoài thanh toán một cách nhanh chóng nhất.

2- Bên A được quyền sử dụng ngoại tệ đó theo quy định của Nhà nước, Bên B không có quyền trong việc sở hữu ngoại tệ này.

Điều 6. Giải quyết rủi ro

Bên A phải chịu thiệt hại về những rủi ro trong quá trình uỷ thác xuất khẩu lô hàng trên nếu Bên B chứng minh là họ không có lỗi và đã làm đầy đủ mọi trách nhiệm đòi bồi thường ở người thứ ba (là người có lỗi gây rủi ro như làm đổ vỡ, cháy..... hàng hoá uỷ thác xuất khẩu).

Trường hợp này người thứ ba thực hiện nghĩa vụ bồi thường trực tiếp cho Bên A.

Điều 7. Trả chi phí uỷ thác

1- Bên A phải thanh toán cho Bên B tổng chi phí uỷ thác theo mức quy định của Nhà nước (có thể do hai bên thoả thuận).

- Số tiền chi phí uỷ thác mặt hàng....(thứ nhất) là đồng.

- Số tiền chi phí uỷ thác mặt hàng(thứ hai) là đồng

- Số tiền chi phí uỷ thác mặt hàng(thứ ba) là đồng

Tổng chi phí uỷ thác là: (số)..... đồng. (bằng chữ):

2- Thanh toán theo phương thức.....(có thể chuyển khoản, tiền mặt.....).

Điều 8. Trách nhiệm của các bên trong thực hiện

1- Trường hợp hàng hoá bị khiếu nại do những sai sót của Bên A thì Bên A phải có trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho khách hàng nước ngoài theo kết quả giải quyết công việc cùng với Bên B.

2- Bên B có trách nhiệm làm đầy đủ những công việc cần thiết hợp lý để giải quyết những khiếu nại khi khách hàng nước ngoài phát đơn, kể cả trường hợp hàng uỷ thác xuất khẩu có tổn thất vì gặp rủi ro. Bên B nếu có lỗi trong các trường hợp bị khiếu nại hoặc gặp rủi ro trên, cũng phải chịu trách nhiệm vật chất theo phần lỗi của mình.

3- Khi xác định phần lỗi phải bồi thường thiệt hại vật chất thuộc trách nhiệm của Bên A thì Bên B có nghĩa vụ gửi những tài liệu pháp lý chứng minh đến ngân hàng ngoại thương khu vực là... (nơi Bên A mở tài khoản để nhận thanh toán ngoại tệ) để ngân hàng này trích tài khoản của Bên A, trả bồi thường cho khách hàng nước ngoài, đồng thời Bên B phải thông báo cho Bên A biết.

4- Nếu Bên B thực hiện nội dung hướng dẫn không cụ thể về hàng hoá sai yêu cầu mà khách hàng đưa ra, gây thiệt hại cho Bên A thì Bên B có trách nhiệm bồi thường những thiệt hại thực tế đã gây ra cho Bên A do hàng hoá không xuất khẩu được.

5- Bên A không chấp hành đúng thời gian và địa điểm giao nhận hàng theo hướng dẫn của Bên B, dẫn tới hậu quả bị bên khách hàng nước ngoài phạt hợp đồng với Bên B và bắt bồi thường các khoản chi phí khác như cảng phí, tiền thuê phương tiện vận tải.... thì Bên A chịu trách nhiệm bồi thường thay cho Bên B. Nếu lỗi này do Bên B hướng dẫn sai thời gian, địa điểm giao nhận hàng thì bên B phải chịu trách nhiệm bồi thường trực tiếp cho khách hàng nước ngoài.

6- Nếu Bên A vi phạm nghĩa vụ thanh toán chi phí uỷ thác do trả chậm so với thoả thuận, bên B được áp dụng mức phạt lãi suất tính dụng quá hạn theo quy định của ngân hàng nhà nước là.....% ngày (hoặc tháng) tính từ ngày hết thời hạn thanh toán.

7- Bên nào đã ký hợp đồng mà không thực hiện hoặc đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng mà không có lý do chính đáng thì sẽ bị phạt tới% giá trị phần hợp đồng đã ký (mức phạt cao nhất là.....%)

8- Những vi phạm trong hợp đồng này mà hai bên gây ra cho nhau (nếu không liên quan đến bồi thường vật chất cho bên nước ngoài) xảy ra, trường hợp có một bên gây ra đồng thời nhiều loại vi phạm thì chỉ phải chịu một loại phạt có số tiền ở mức cao nhất theo các mức phạt mà các bên đã thoả thuận trong hợp đồng này.

Điều 9. Giải quyết tranh chấp hợp đồng

1- Hai bên cần chủ động thông báo cho nhau tiến độ thực hiện hợp đồng. Nếu có vấn đề ghi bất lợi phát sinh, các bên phải kịp thời thông báo cho nhau và tích cực bàn bạc giải quyết (cần lập biên bản ghi toàn bộ nội dung).

2- Trường hợp các bên không tự giải quyết được thì thống nhất sẽ nộp đơn tại Tòa án để giải quyết tranh chấp trong hợp đồng này.

3- Chi phí cho những hoạt động kiểm tra, xác minh và lệ phí Tòa án do bên có lỗi chịu.

Điều 10. Các thoả thuận khác (nếu cần)

Điều 11. Hiệu lực của hợp đồng

Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày đến ngày

Hai bên sẽ tổ chức họp và lập biên bản thanh lý hợp đồng vào lúc ... giờ ngày.... (địa điểm do các bên tự thoả thuận).

Hợp đồng này được làm thành 2 bản, có giá trị như nhau, mỗi bên giữ 1 bản.

Đại diện bên A

Chức vụ

Đại diện bên B

Chức vụ

(Ký tên, đóng dấu)

(Ký tên, đóng dấu)

2. Mẫu hợp đồng nhập khẩu uỷ thác

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG ỦY THÁC NHẬP KHẨU

Số...../HĐUTNK.....

Hôm nay, ngày tháng năm tại.....

Chúng tôi gồm có:

BÊN ỦY THÁC (Bên A)

- Tên doanh nghiệp:
- Địa chỉ trụ sở chính:
- Điện thoại: Telex:..... Fax:
- Tài khoản số: mở tại Ngân hàng:
- Mã số thuế doanh nghiệp:.....
- Đại diện: Chức vụ:
- Giấy uỷ quyền số: (nếu được uỷ quyền thay Giám đốc ký)

Viết ngày tháng năm do chức vụ ký.

BÊN ĐƯỢC ỦY THÁC (Bên B):

- Tên doanh nghiệp:
- Địa chỉ trụ sở chính:

- Điện thoại: Telex:..... Fax:

- Tài khoản số: mở tại Ngân hàng:

- Mã số thuế doanh nghiệp:.....

- Đại diện: ... Chức vụ:

- Giấy uỷ quyền số: (nếu được uỷ quyền thay Giám đốc ký)

Viết ngày tháng năm do chức vụ ký.

Hai bên thống nhất thoả thuận nội dung hợp đồng như sau:

Điều 1. Nội dung công việc uỷ thác

1- Bên A uỷ thác cho bên B nhập khẩu những mặt hàng sau:

Số TT	Tên hàng	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú

Cộng:

2- Tổng giá trị (bằng chữ)

3- Tổng giá trị tính theo đồng Việt Nam (bằng chữ):

Điều 2. Giá cả

- Đơn giá mặt hàng là giá(quy định hoặc giá thoả thuận với nước ngoài)

- Nếu giá cả có thay đổi Bên B phải báo ngay cho Bên A biết khi nắm được thông tin về giá để xử lý.

Điều 3. Quy cách, chất lượng hàng nhập khẩu

1- Bên B có trách nhiệm tìm nguồn hàng nhập khẩu theo yêu cầu về quy cách, phẩm chất và bao bì theo đúng nội dung đặt hàng của Bên A như sau:

- Loại thứ nhất: yêu cầu phải....

- Loại hàng thứ hai :

- Loại hàng thứ ba:

2- Bên B có trách nhiệm mời Bên A tham dự giao dịch mua hàng với bên nước ngoài vào những ngày.....

Bên B có trách nhiệm hướng dẫn cho Bên A lựa chọn mua những loại hàng nhập khẩu với những điều kiện có lợi nhất cho Bên A.

Điều 4. Thủ tục nhập khẩu hàng hoá

1- Bên A có trách nhiệm chuyển cho Bên B những giấy tờ cần thiết sau:

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;

- Giấy chứng nhận đăng ký mã số doanh nghiệp xuất nhập khẩu (nếu có);

- Xác nhận của Ngân hàng Ngoại thương...(nơi Bên A mở tài khoản ngoại tệ về khả năng thanh toán.

2- Bên B có trách nhiệm giao dịch với bên nước ngoài để nhập khẩu hàng hoá với điều kiện có lợi nhất cho Bên A (ví dụ như giá rẻ, chất lượng tốt, thời gian nhanh...).

3- Bên A có trách nhiệm nhận hàng đã được Bên B nhập về tại địa điểm vào thời gian do Bên B thông báo khi hàng về.

Điều 5. Trả chi phí uỷ thác

1- Bên A có trách nhiệm thanh toán cho bên B chi phí uỷ thác xuất nhập khẩu gồm các mặt hàng sau:

a) (Tên hàng) trả chi phí..... đồng

b)..... trả chi phíđồng.

Điều 6. Trách nhiệm giải quyết khiếu nại với nước ngoài

1- Trường hợp bên A đem hàng nhập khẩu về kho, trong vòng ngày, khi mở bao bì phát hiện hàng không đúng phẩm chất, thiếu số lượng.... thì để nguyên trạng và mời Vinacontrol đến kiểm tra và lập biên bản công khai xác nhận tình trạng hàng nhập, gửi cho Bên B làm cơ sở pháp lý đòi bên nước ngoài bán hàng bồi thường.

2- Đối với Bên B, khi nhận được văn bản xác nhận về hàng nhập cho Bên A không đúng với yêu cầu đã cam kết với bên nước ngoài, phải tiến hành ngay các biện pháp hạn chế tổn thất và chịu trách nhiệm liên hệ khiếu nại đòi bồi thường với bên nước ngoài trong thời hạn quy định là ... ngày (tháng).

Điều 7. Trách nhiệm của các bên trong thực hiện hợp đồng

1- Nếu bên nào xảy ra vi phạm hợp đồng, một mặt phải trả cho bên bị vi phạm tiền phạt vi phạm hợp đồng (từ 2% - 12%) giá trị phần hợp đồng bị vi phạm, mặt khác còn phải bồi thường các thiệt hại xảy ra do lỗi vi phạm hợp đồng dẫn đến như: Mất mát hư hỏng tài sản, những chi phí để ngăn chặn, hạn chế thiệt hại do vi phạm gây ra, tiền phạt do vi phạm hợp đồng khác với tiền bồi thường thiệt hại mà bên vi phạm đã phải trả cho bên thứ ba là hậu quả trực tiếp của sự vi phạm này gây ra.

2- Bên A đưa ra những yêu cầu về tiêu chuẩn hàng cần nhập khẩu cho Bên B không rõ ràng, cụ thể, bị bên nước ngoài đưa bán hàng hoá kém phẩm chất, lạc hậu về kỹ thuật và công nghệ, giá đắt: phải tự gánh chịu kết quả. Nếu Bên A cố tình không đến nhận hàng, sẽ bị phạt....% giá trị hàng nhập, còn bị bắt buộc nhận hàng, sẽ bị phạt ...% giá trị hàng nhập, còn bị bắt buộc phải nhận hàng và phải thanh toán toàn bộ các khoản phạt và bồi thường thiệt hại khi bên nước ngoài hoặc bên thứ ba khác đã vi phạm đưa ra.

3- Bên B khi thực hiện các giao dịch để nhập khẩu hàng do bên A uỷ thác mà có hành vi móc nối với bên nước ngoài, gây thiệt hại cho Bên A hoặc không mới Bên A dự đàm phán, giao dịch chọn hàng với bên nước ngoài, khi nhập hàng về lại gây sức ép bắt Bên A nhận trong những điều kiện bất lợi cho Bên A thì Bên A có quyền không nhận hàng, nếu Bên A đồng ý nhận hàng, Bên B phải bồi thường mọi thiệt hại về chênh lệch giá hàng so với giá thực tế, Bên B còn bị phạt tới.....% tổng giá trị tiền uỷ thác đã thoả thuận.

4- Trong trường hợp Bên A đến nhận hàng chậm so với thời gian quy định sẽ bị gánh chịu các khoản phạt do bên nhận chuyên chở, vận tải hàng hoá phạt và bồi thường chi phí lưu kho bãi, bảo quản hàng, cảng phí và các khoản phạt khác.

5- Khi Bên A có khiếu nại về hàng nhập mà Bên B không làm hết trách nhiệm trong việc thụ lý và giải quyết các khiếu nại tới bên nước ngoài để có kết quả thực tế nhằm bảo vệ quyền lợi cho Bên A, thì sẽ bị phạt% giá trị tiền uỷ thác, đồng thời còn phải gánh chịu những bồi thường về hàng hoá cho Bên A thay cho Bên nước ngoài đã bán hàng.

6- Nếu Bên A thanh toán cho bên nước ngoài chậm, gây thiệt hại cho uy tín và các hoạt động giao dịch khác của Bên B với bên nước ngoài đó thì Bên A phải gánh chịu các khoản phạt và bồi thường thay cho Bên B khi bên nước ngoài khiếu nại, đồng thời còn phải thanh toán đủ các khoản tiền mua hàng nhập và tiền bị phạt chậm trả do bên nước ngoài yêu cầu.

7- Trường hợp thanh toán chi phí uỷ thác nhập khẩu chậm so với thời hạn quy định sẽ bị phạt theo lãi suất tín dụng quá hạn theo quy định hiện hành của Nhà nước là% tổng giá trị chi phí uỷ thác.

8- Bên nào đã ký hợp đồng mà không thực hiện hoặc đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng mà không có lý do chính đáng thì sẽ bị phạt vi phạm% tổng giá trị chi phí uỷ thác và bồi thường các khoản phạt cùng các chi phí thực tế khác mà bên vi phạm có thể phải gánh chịu do hậu quả của sự vi phạm hợp đồng này do bên kia gây ra.

Điều 8. Giải quyết tranh chấp hợp đồng

1- Hai bên cam kết thực hiện nghiêm túc các điều khoản đã thoả thuận, không được đơn phương thay đổi hoặc huỷ bỏ hợp đồng.

2- Hai bên cần chủ động thông báo cho nhau tiến độ thực hiện hợp đồng. Nếu có vấn đề gì bất lợi phát sinh, các bên phải kịp thời thông báo cho nhau và tích cực bàn bạc giải quyết (cần lập biên bản ghi toàn bộ nội dung sự việc và phương pháp giải quyết đã áp dụng).

3- Trường hợp các bên không tự giải quyết được thì thống nhất sẽ nộp đơn tại Tòa án để yêu cầu giải quyết tranh chấp hợp đồng này.

4- Chi phí cho những hoạt động kiểm tra, xác minh và án phí Tòa án do bên có lỗi chịu.

Điều 9. Các thoả thuận khác**Điều 10. Hiệu lực của hợp đồng**

Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày đến ngày

Hai bên sẽ tổ chức họp và lập biên bản thanh lý hợp đồng vào lúcgiờ ngày
(địa điểm do các bên tự thoả thuận).

Hợp đồng này được làm thành bản, có giá trị như nhau, mỗi bên giữ bản.

Đại diện bên A

Chức vụ

(Ký tên, đóng dấu)

Đại diện bên B

Chức vụ

(Ký tên, đóng dấu)

Chương IV: Các văn bản luật quy định về nghiệp vụ ủy thác XNK

I. Các văn bản pháp lý có liên quan đến nghiệp vụ ủy thác xuất nhập khẩu

1. Một số vấn đề về thuế trong xuất nhập khẩu ủy thác

Phần này sẽ giải thích cụ thể hơn về thủ tục hồ sơ hoàn thuế giá trị gia tăng (GTGT) đối với hàng ủy thác xuất khẩu. Và được thông tư số 2416/BTC-TCT ngày 27 tháng 02 năm 2010, Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện như sau:

1.1. Về thủ tục, hoàn thuế GTGT đối với hàng ủy thác xuất khẩu

Căn cứ quy định tại Điều 7 Luật Quản lý thuế quy định về nghĩa vụ của người nộp thuế: "...Cung cấp chính xác, đầy đủ, kịp thời thông tin, tài liệu liên quan đến việc xác định nghĩa vụ thuế...";

Căn cứ hướng dẫn tại Điểm 1.2.d Mục III Phần B Thông tư số 120/2003/TT-BTC ngày 9/4/2007; Điểm 1.2(d) Mục III và Điểm 5.3 Mục IV Phần B Thông tư 32/2007/TT-BTC ngày 9/4/2007; Điểm 1.3 Mục III Phần B Thông tư số 129/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 của Bộ Tài chính về thuế GTGT, quy định điều kiện khấu trừ thuế, hoàn thuế GTGT đầu vào và các thủ tục đối với trường hợp hàng hóa ủy thác xuất khẩu.

Căn cứ hướng dẫn tại Điểm 2 Mục I Phần G Thông tư số 60/2007/TT-BTC ngày 14/6/2007 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Quản lý thuế và hướng dẫn thi hành Nghị định số 85/2007/NĐ-CP ngày 25/5/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Quản lý thuế, hướng dẫn về thủ tục hồ sơ hoàn thuế GTGT đối với trường hợp xuất khẩu.

Căn cứ các hướng dẫn nêu trên, thủ tục hồ sơ hoàn thuế GTGT đối với trường hợp ủy thác xuất khẩu thực hiện theo đúng quy định tại Điểm 2 Mục I Phần G Thông tư số 60/2007/TT-BTC ngày 14/6/2007 và phải đảm bảo đầy đủ điều kiện khấu trừ và các thủ tục đối với trường hợp hàng ủy thác xuất khẩu quy định tại các Thông tư nêu trên.

Số thuế GTGT đầu vào nếu đáp ứng đầy đủ các điều kiện khấu trừ và thủ tục hồ sơ nêu trên thì được khấu trừ, hoàn thuế GTGT theo chế độ quy định.

Trường hợp giải quyết hồ sơ đề nghị hoàn thuế GTGT của doanh nghiệp, cơ quan Thuế yêu cầu doanh nghiệp xuất trình các giấy tờ có liên quan để kiểm tra, đối chiếu xác định đủ điều kiện khấu trừ thuế hoặc xác định tính chính xác của bảng kê trong hồ sơ đề nghị hoàn thuế đối với hàng hoá xuất khẩu thì doanh nghiệp phải xuất trình bản sao y của doanh nghiệp nhận uỷ thác xuất khẩu: Hợp đồng xuất khẩu, Tờ khai Hải quan, Chứng từ thanh toán qua ngân hàng do bên nhận uỷ thác thanh toán với nước ngoài.

Riêng đối với xuất khẩu gạo uỷ thác do các Tổng Công ty lương thực là đầu mối xuất khẩu cho các Công ty ở địa phương, thực hiện xuất khẩu theo từng chuyến hàng của nhiều chủ hàng khác nhau, giao hàng cho nhiều khách nước ngoài và giá cả cũng khác nhau thì bên nhận uỷ thác phải xác nhận về số lượng hàng thực tế đã xuất khẩu kèm theo bảng kê chi tiết tên hàng hoá, số lượng, đơn giá và doanh thu hàng đã xuất khẩu cho đơn vị uỷ thác phù hợp với tờ khai Hải quan về hàng thực tế đã xuất khẩu và phải sao gửi Tờ khai Hải quan, Hợp đồng xuất khẩu, Chứng từ thanh toán qua ngân hàng cho bên uỷ thác.

1.2. Việc ghi tên đơn vị uỷ thác vào chỉ tiêu ô số 3 trên Tờ khai Hải quan đối với trường hợp đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu của nhiều doanh nghiệp uỷ thác

Căn cứ hướng dẫn tại Thông tư số 112/2005/TT-BTC ngày 15/12/2005 của Bộ Tài chính về thủ tục hải quan, kiểm tra, giám sát hải quan và tại Bảng hướng dẫn sử dụng tờ khai hàng hoá xuất khẩu ban hành kèm theo Quyết định số 1257/2001/QĐ-TCHQ ngày 4/12/2001 của Tổng cục trưởng Tổng cục Hải quan;

Căn cứ hướng dẫn tại Thông tư số 79/2009/TT-BTC ngày 20/4/2009 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thủ tục hải quan, kiểm tra, giám sát hải quan; thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và quản lý thuế đối với hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu.

Căn cứ các hướng dẫn nêu trên, việc ghi chỉ tiêu ô số 3 của Tờ khai hải quan hàng xuất khẩu phải ghi đầy đủ tên, địa chỉ, số điện thoại, số fax, mã số kinh doanh XK-NK của đơn vị uỷ thác xuất khẩu theo đúng quy định tại phụ lục 2A hướng dẫn cách ghi các tiêu thức trên Tờ khai hàng hoá xuất khẩu ban hành kèm theo Quyết định số 1257/2001/QĐ-TCHQ ngày 4/12/2001 của Tổng cục trưởng Tổng cục Hải quan.

Trường hợp có nhiều đơn vị uỷ thác xuất khẩu trên cùng một tờ khai hải quan hàng hoá xuất khẩu thì đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu phải lập bảng kê ghi đầy đủ tên, địa chỉ, số điện thoại, số fax, mã số kinh doanh XK-NK của đơn vị uỷ thác xuất khẩu và cam kết về tính chính xác, trung thực và chịu trách nhiệm về dữ liệu đã kê khai gửi kèm theo bộ hồ sơ hải quan hàng xuất khẩu cho đơn vị uỷ thác xuất khẩu.

1.3. Về việc đơn vị uỷ thác xuất khẩu xuất hoá đơn GTGT giao liên 2 cho đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu lưu giữ

Căn cứ hướng dẫn tại Điểm 5.3 Mục IV Phần B Thông tư số 32/2007/TT-BTC ngày 09/4/2007 và Điểm 2.3 Mục IV phần B Thông tư số 129/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế GTGT, thì: khi hàng hoá đã thực xuất khẩu có xác nhận của cơ quan Hải quan, căn cứ vào các chứng từ đối chiếu, xác nhận về số lượng, giá trị hàng hoá thực tế xuất khẩu của cơ sở nhận uỷ thác xuất khẩu, cơ sở có hàng hoá uỷ thác xuất khẩu lập hoá đơn GTGT để kê khai nộp thuế, hoàn thuế GTGT. Trong trường hợp này đơn vị nhận uỷ thác xuất khẩu lưu liên 2 tại doanh nghiệp.

1.4. Về việc thanh toán hàng xuất khẩu uỷ thác giữa bên nhận uỷ thác xuất khẩu với bên uỷ thác xuất khẩu:

Về điều kiện chứng từ thanh toán hàng xuất khẩu để khấu trừ, hoàn thuế GTGT thực hiện theo đúng hướng dẫn tại Điểm 1.2(d) Mục III Phần B Thông tư 32/2007/TT-BTC ngày 09/4/2007 hoặc điểm 1.3 (c) Mục III Phần B Thông tư 129/2008/TT-BTC ngày 26/12/2008 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế GTGT.

Trường hợp bên nhận uỷ thác sau khi được phía nước ngoài thanh toán, sau đó thanh toán lại tiền hàng cho bên uỷ thác thì phải phù hợp với điều khoản quy định của Hợp đồng uỷ thác xuất khẩu và phải thanh toán qua ngân hàng theo đúng quy định.

Bộ Tài chính thông báo đề Cục Thuế các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương được biết và hướng dẫn các đơn vị thực hiện.

2. Áp dụng luật thương mại trong uỷ thác xuất nhập khẩu

Luật thương mại năm 2005 - Mục 3: Uỷ thác mua bán hàng hoá, có quy định

Điều 155. Uỷ thác mua bán hàng hoá

Uỷ thác mua bán hàng hoá là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận uỷ thác thực hiện việc mua bán hàng hoá với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thoả thuận với bên uỷ thác và được nhận thù lao uỷ thác.

Điều 156. Bên nhận uỷ thác

Bên nhận uỷ thác mua bán hàng hoá là thương nhân kinh doanh mặt hàng phù hợp với hàng hoá được uỷ thác và thực hiện mua bán hàng hoá theo những điều kiện đã thoả thuận với bên uỷ thác.

Điều 157. Bên uỷ thác

Bên uỷ thác mua bán hàng hoá là thương nhân hoặc không phải là thương nhân giao cho bên nhận uỷ thác thực hiện mua bán hàng hoá theo yêu cầu của mình và phải trả thù lao uỷ thác.

Điều 158. Hàng hoá uỷ thác

Tất cả hàng hoá lưu thông hợp pháp đều có thể được uỷ thác mua bán.

Điều 159. Hợp đồng uỷ thác

Hợp đồng uỷ thác mua bán hàng hoá phải được lập thành văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương.

Điều 160. Uỷ thác lại cho bên thứ ba

Bên nhận uỷ thác không được uỷ thác lại cho bên thứ ba thực hiện hợp đồng uỷ thác mua bán hàng hoá đã ký, trừ trường hợp có sự chấp thuận bằng văn bản của bên uỷ thác.

Điều 161. Nhận uỷ thác của nhiều bên

Bên nhận uỷ thác có thể nhận uỷ thác mua bán hàng hoá của nhiều bên uỷ thác khác nhau.

Điều 162. Quyền của bên uỷ thác

Trừ trường hợp có thoả thuận khác, bên uỷ thác có các quyền sau đây:

1. Yêu cầu bên nhận uỷ thác thông báo đầy đủ về tình hình thực hiện hợp đồng uỷ thác;
2. Không chịu trách nhiệm trong trường hợp bên nhận uỷ thác vi phạm pháp luật, trừ trường hợp quy định tại khoản 4 Điều 163 của Luật này.

Điều 163. Nghĩa vụ của bên uỷ thác

Trừ trường hợp có thoả thuận khác, bên uỷ thác có các nghĩa vụ sau đây:

1. Cung cấp thông tin, tài liệu và phương tiện cần thiết cho việc thực hiện hợp đồng uỷ thác;
2. Trả thù lao uỷ thác và các chi phí hợp lý khác cho bên nhận uỷ thác;
3. Giao tiền, giao hàng theo đúng thoả thuận;
4. Liên đới chịu trách nhiệm trong trường hợp bên nhận uỷ thác vi phạm pháp luật mà nguyên nhân do bên uỷ thác gây ra hoặc do các bên cố ý làm trái pháp luật.

Điều 164. Quyền của bên nhận uỷ thác

Trừ trường hợp có thoả thuận khác, bên nhận uỷ thác có các quyền sau đây:

1. Yêu cầu bên uỷ thác cung cấp thông tin, tài liệu cần thiết cho việc thực hiện hợp đồng uỷ thác;
2. Nhận thù lao uỷ thác và các chi phí hợp lý khác;
3. Không chịu trách nhiệm về hàng hoá đã bàn giao đúng thoả thuận cho bên uỷ thác.

Điều 165. Nghĩa vụ của bên nhận uỷ thác

Trừ trường hợp có thoả thuận khác, bên nhận uỷ thác có các nghĩa vụ sau đây:

1. Thực hiện mua bán hàng hoá theo thoả thuận;
2. Thông báo cho bên uỷ thác về các vấn đề có liên quan đến việc thực hiện hợp đồng uỷ thác;
3. Thực hiện các chỉ dẫn của bên uỷ thác phù hợp với thoả thuận;
4. Bảo quản tài sản, tài liệu được giao để thực hiện hợp đồng uỷ thác;
5. Giữ bí mật về những thông tin có liên quan đến việc thực hiện hợp đồng uỷ thác;
6. Giao tiền, giao hàng theo đúng thoả thuận;
7. Liên đới chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm pháp luật của bên uỷ thác, nếu nguyên nhân của hành vi vi phạm pháp luật đó có một phần do lỗi của mình gây ra.

Chương V: Một số giải pháp thúc đẩy phát triển ngành nghề

I. Về phía công ty

Một vấn đề chung mà nhiều công ty gặp phải hiện nay là vấn đề pháp lý, nên công ty cần:

- Soạn thảo các hợp đồng mẫu đáp ứng tiến độ giao kết hợp đồng kinh tế, cần chú ý về chủ thể giao kết hợp đồng, nội dung và hình thức hợp đồng phù hợp với quy định về hợp đồng kinh tế.
- Tìm hiểu kỹ về luật kinh tế, tác động và ảnh hưởng của luật tới hoạt động kinh doanh của công ty, từ đó có chính sách nâng cao trình độ pháp lý cho cán bộ phụ trách. Trong việc giải quyết các tranh chấp phát sinh cần mạnh dạn sử dụng Trọng tài và Tóa án, vì các công ty sợ làm mất mối quan hệ làm ăn nên thường ngại sử dụng biện pháp này. Nếu công ty mạnh dạn thì sẽ có thêm nhiều kinh nghiệm và tránh được nhiều thiệt hại bất lợi cho công ty.
- Cần trọng khi lập hợp đồng kinh tế, các đối tác nước ngoài thường sử dụng rất nhiều cách để tối đa lợi nhuận cho họ, vì thế trong bản hợp đồng nên chú ý tới điều khoản luật áp dụng, cơ quan giải quyết tranh chấp và trường hợp miễn trách.
- Cần liên tục cập nhật những văn bản pháp luật liên quan, tránh việc sử dụng những văn bản hết hiệu lực.
- Cần sự linh hoạt trong việc xác định hình thức hợp đồng phù hợp với Luật thương mại, nắm bắt được thời cơ trong kinh doanh.
- Tránh tâm lý chủ quan và thói quen thương mại giữa công ty và đối tác, cần làm rõ về điều khoản quyền và nghĩa vụ của các bên, trường hợp miễn trách,...

Công ty cần lập một bộ phận chuyên trách am hiểu về vấn đề pháp luật, có chức năng soạn thảo, đàm phán trong các cuộc thương lượng của công ty, tư vấn cho các bộ phận khác trong các vấn đề pháp quy trong từng lĩnh vực riêng biệt.

Biện pháp giảm rủi ro:

Trong buôn bán các công ty thường gặp các vấn đề như: Đối tác không đủ khả năng thanh toán hoặc thanh toán chậm, hàng hóa thiếu, bị hư hại,... Kèm theo đó là các vụ kiện tụng, tranh chấp làm mất uy tín của công ty, để tránh việc đó tiếp tục xảy ra thì:

- Hạn chế hoặc bỏ qua những thị trường nhiều rủi ro hoặc nhiều quy định khắt khe đối với hàng hóa mà công ty kinh doanh. Bán theo hình thức L/C không thể hủy ngang.
- Phân phối đều các thị trường, tránh việc xem một nước nào đó là thị trường chủ lực.
- Mua bảo hiểm cho hàng hóa.
- Đàm phán, giao dịch và kí kết hợp đồng

Đòi hỏi nhân viên có trình độ ngoại ngữ và nghiệp vụ giỏi, phải chuẩn bị đầy đủ thông tin để đáp lại kịp thời những thắc mắc của khách hàng, tìm điểm mạnh và điểm yếu của khách hàng, từ đó tư vấn những biện pháp thích hợp nhất. Việc ký kết hợp đồng thường kèm theo nhiều giấy tờ khác, công ty cần phải thận trọng, không được tẩy xóa, và ghi chép rõ ràng.

Một đặc thù là hiện nay đa số hàng xuất nhập khẩu xuất theo FOB và nhập CIF, điều này làm cho thị trường bảo hiểm và vận tải trong nước không thể phát triển mạnh được. Do đó thời gian tới cần định hướng đối với những thị trường gần như Châu Á thì xuất theo CIF, còn ở những thị trường như Mỹ, Châu Âu thì vẫn xuất theo FOB để tránh rủi ro cho doanh nghiệp, cần xác định thời điểm ký kết hợp đồng sao cho có lợi nhất.

Thời gian lưu chuyển hàng hóa trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu bao giờ cũng dài hơn so với thời gian lưu chuyển hàng hóa trong hoạt động kinh doanh nội địa do phải thực hiện hai giai đoạn mua hàng và hai giai đoạn bán hàng do đó để xác định kết

quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Do đó việc quản lý nguồn vốn rất quan trọng, doanh nghiệp cần tìm hướng giải quyết để việc quay vòng vốn chậm không ảnh hưởng nghiêm trọng tới tình hình kinh doanh.

II. Nhà nước

- Nhà nước cần giảm thuế xuất nhập khẩu, giảm sự bảo hộ với một số ngành sản xuất trong nước, đảm bảo tự do cạnh tranh.
- Xây dựng các bộ tiêu chuẩn chất lượng ISO, tiêu chuẩn vệ sinh thực phẩm,... nhằm nâng cao chất lượng hàng Việt Nam.
- Đơn giản thủ tục cấp giấy phép xuất nhập khẩu, thủ tục hải quan,... tránh việc hàng hóa ứ đọng ảnh hưởng đến hợp đồng.
- Tạo điều kiện cho doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu như hỗ trợ vốn, chính sách khuyến khích, hỗ trợ đổi mới công nghệ, nâng cao trình độ quản lý.
- Cung cấp đầy đủ thông tin cho các doanh nghiệp về biến động trên thị trường nước ngoài, có thể lập nên các công ty bán thông tin về lĩnh vực xuất nhập khẩu, tạo sự cạnh tranh.
- Mở rộng quan hệ song phương, đa phương, ký các hiệp định thương mại có lợi cho Việt Nam.

KẾT LUẬN

Qua đề tài về xuất nhập khẩu ủy thác, chúng tôi đã phân nào nắm rõ được nghiệp vụ và bản chất của loại hình dịch vụ này và phân nào củng cố thêm kiến thức đã được học.

Thị trường thế giới chưa thể ổn định, thông tin thị trường nước ngoài cũng như khả năng nắm bắt thị trường quốc tế còn non yếu và chưa am hiểu tốt luật thương mại quốc tế của các doanh nghiệp, vì vậy xuất nhập khẩu trực tiếp phần nào sẽ gây khó khăn cho các doanh nghiệp còn non trẻ, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ như ở nước ta. Trong khi nền kinh tế Việt Nam vẫn đang rất cần phát triển xuất khẩu nhằm tăng nguồn ngoại tệ trong nước và nền công nghiệp trong nước đòi hỏi nhu cầu nhập khẩu những trang thiết bị, phụ tùng, nguyên liệu cần thiết cho quá trình hoạt động của các ngành mũi nhọn: dệt may, da giày, lắp ráp,...

Do đó mô hình kinh doanh xuất nhập khẩu ủy thác sẽ có điều kiện phát triển tốt trong tương lai và đây là một trong những cơ hội tốt để các doanh nghiệp Logistic thay đổi hướng hoạt động kinh doanh của mình thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Công văn số: 2416/BTC-TCT của Bộ tài chính về việc thủ tục hồ sơ hoàn thuế

GTGT đối với hàng uỷ thác xuất khẩu ngày 27 tháng 02 năm 2010.

- Luật thương mại năm 2005.
- Luận văn “Chế độ xuất nhập khẩu uỷ thác”.
- Xuất nhập khẩu Uỷ thác giữa các doanh nghiệp trong nước.

Nguồn: <http://vnexim.com.vn/forum/bai-viet/10315-Xuat-nhap-khau-Uy-thac-giua-cac-doanh-nghiep-trong-uoc?s=26d0331baaceef743797091cfd0e767#ixzz2ExKGCi90>

- Dịch vụ uỷ thác xuất nhập khẩu.

Nguồn: <http://www.vantaidaquocgia.com.vn/list/Dich-vu-uy-thac-xuat-nhap-khau.htm>

- Hải quan Việt Nam.

Nguồn: <http://www.customs.gov.vn/default.aspx>

- Cục xúc tiến thương mại.

Nguồn: <http://www.vietrade.gov.vn/>