

Th.S Trần Quang Vũ

**GIÁO TRÌNH
NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG**



<https://thuvienxuatnhapkhau.com>

TP. HỒ CHÍ MINH, 2020

MÔN NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG^[1]

Th.S Trần Quang Vũ

Nội dung môn học

Chuyên đề 1: Các tập quán thương mại quốc tế.....	9
Incoterms 2020 và Incoterms 2010.....	9
1. Incoterms là gì.....	9
2. Incoterms 2020.....	9
2.1. Incoterms điều chỉnh những nội dung nào.....	9
2.2. Incoterms không điều chỉnh những nội dung nào.....	10
2.3. Cách tốt nhất để kết hợp các điều khoản Incoterms.....	11
2.4. Sự khác biệt giữa Incoterms 2010 và Incoterms 2020.....	12
3. Nội dung của Incoterms 2020.....	12
3.1. EXW - Ex Works (Nơi giao hàng).....	13
3.1.1. Phân chia về mặt chi phí.....	14
3.1.2. Nghĩa vụ của các bên.....	15
3.2. FCA - Free Carrier (Nơi giao hàng).....	16
3.2.1. Phân chia về mặt chi phí.....	17
3.2.2. Nghĩa vụ của các bên.....	18
3.3. CPT – Cước phí đã trả (địa điểm đích).....	18
3.3.1. Phân chia về mặt chi phí.....	20
3.3.2. Nghĩa vụ của các bên.....	20
3.4. CIP – Cước phí và bảo hiểm đã trả (Địa điểm đích).....	21
3.4.1. Phân chia về mặt chi phí.....	23
3.4.2. Nghĩa vụ của các bên.....	24
3.5. DAP – Giao hàng đến nơi (địa điểm đích).....	25
3.5.1. Phân chia về mặt chi phí.....	26
3.5.2. Nghĩa vụ của các bên.....	27
3.6. DPU – Giao hàng đến nơi đã dỡ (địa điểm đích).....	28
3.6.1. Phân chia về mặt chi phí.....	29
3.6.2. Nghĩa vụ của các bên.....	30
3.7. DDP – Giao hàng đã nộp thuế (địa điểm đích).....	31

[1] Tài liệu này được biên soạn trên cơ sở có tham khảo Giáo trình Kỹ thuật Kinh doanh Xuất nhập khẩu của GS.TS Võ Thanh Thu, NXB Tổng hợp TP.Hồ Chí Minh (2011)

3.7.1. Phân chia về mặt chi phí.....	32
3.7.2. Nghĩa vụ của các bên.....	33
3.8. FAS – Giao hàng dọc mạn tàu (cảng giao hàng).....	33
3.8.1. Phân chia về mặt chi phí.....	34
3.8.2. Nghĩa vụ của các bên.....	35
3.9. FOB – Giao hàng lên tàu (cảng giao hàng)	36
3.9.1. Phân chia về mặt chi phí.....	36
3.9.2. Nghĩa vụ của các bên.....	37
3.10. CFR – Tiền hàng và cước phí (cảng đích)	38
3.10.1. Phân chia về mặt chi phí	39
3.10.2. Nghĩa vụ của các bên	40
3.11. CIF – Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí (cảng đích)	41
3.11.1. Phân chia về mặt chi phí	42
3.11.2. Nghĩa vụ của các bên	43
4. Incoterms 2010.....	44
4.1. Kết cấu và nội dung của Incoterms 2010	44
4.2. Nội dung của Incoterm 2010	45
5. Cơ sở pháp lý kinh doanh XNK.....	58
5.1. Quy định kinh doanh XNK.....	58
5.2. Cơ chế quản lý XNK	59
5.2.1. Cơ sở pháp lý	59
5.2.2. Hàng cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu	60
6. Ví dụ minh họa và bài tập.....	60
Chuyên đề 2: Thanh toán và tín dụng quốc tế	63
1. Tỷ giá hối đoái	63
1.1. Khái niệm	63
1.2. Phương thức biểu thị tỷ giá hối đoái	63
1.2.1. Phương pháp trực tiếp.....	63
1.2.2. Phương pháp gián tiếp	63
1.3. Xác định tỷ giá hối đoái theo phương pháp tính chéo	64
1.3.1. Nội dung phương pháp tính chéo	64
1.3.2. Vận dụng phương pháp tính chéo	65
1.4. Những nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái	65
1.4.1. Cơ chế tác động đến tỷ giá hối đoái	65



1.4.2. Nhân tố khách quan.....	66
1.4.3. Nhân tố chủ quan.....	66
1.5. Các loại tỷ giá hối đoái	67
1.5.1. Căn cứ vào phương thức quản lý ngoại tệ.....	67
1.5.2. Căn cứ vào thời điểm công bố tỷ giá.....	67
1.5.3. Căn cứ vào cách xác định trị giá	67
2. Các loại tiền tệ sử dụng thanh toán và tín dụng.....	67
2.1. Khái niệm	67
2.2. Các biện pháp đảm bảo giá trị tiền tệ	68
2.2.1. Biện pháp đảm bảo bằng vàng.....	68
2.2.2. Biện pháp đảm bảo bằng một đồng tiền mạnh, có giá trị ổn định ..	69
2.2.3. Biện pháp đảm bảo theo rổ tiền tệ.....	69
3. Các phương tiện thanh toán quốc tế.....	70
3.1. Hối phiếu (Bill of Exchange)	70
3.1.1. Luật điều chỉnh	70
3.1.2. Định nghĩa hối phiếu.....	71
3.1.3. Đặc điểm của hối phiếu.....	71
3.1.4. Hình thức của hối phiếu.....	72
3.1.5. Nội dung của hối phiếu	73
3.1.6. Cách lập hối phiếu	76
3.1.7. Các loại hối phiếu.....	76
3.1.8. Ký hậu hối phiếu.....	77
3.1.9. Chiết khấu hối phiếu (discount)	78
3.1.10. Chấp nhận hối phiếu	78
3.1.11. Bảo lãnh hối phiếu	78
3.2. Séc (chèque – check)	78
3.2.1. Khái niệm.....	78
3.2.2. Nội dung tờ séc	79
3.2.3. Chủ thể liên quan đến séc.....	80
3.2.4. Điều kiện thành lập séc.....	80
3.2.5. Thời hạn hiệu lực của séc	80
3.2.7. Các loại séc.....	82
4. Các phương thức thanh toán quốc tế	83
4.1. Mua bán đối lưu (Counter Trade)	84

4.1.1. Khái niệm.....	84
4.1.2. Ưu nhược điểm	85
4.2. Phương thức thanh toán ghi sổ (Open – Account)	85
4.2.1. Khái niệm.....	85
4.2.2. Quy trình thanh toán ghi sổ.....	86
4.2.3. Ưu nhược điểm	86
4.2.4. Điều kiện áp dụng	87
4.3. Thanh toán nhờ thu (collection)	87
4.3.1. Khái niệm.....	87
4.3.2. Nghiệp vụ thanh toán nhờ thu	87
4.1.3. Công việc của nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu.....	90
4.2. Thanh toán chuyển tiền (Remittance).....	94
4.2.1. Khái niệm.....	94
4.2.2. Quy trình nghiệp vụ thanh toán	94
4.2.3. Hình thức chuyển tiền	95
4.3. Đổi chứng từ trả tiền (CAD: Cash Against Documents)	96
4.3.1. Khái niệm.....	96
4.3.2. Quy trình nghiệp vụ.....	96
4.3.3. Bộ chứng từ	97
4.3.4. Ưu điểm của phương thức CAD	97
4.3.5. Điều kiện áp dụng phương thức CAD hoặc COD	97
4.6. Tín dụng chứng từ (Documentary Credit)	98
4.6.1. Khái niệm.....	98
4.6.2. Các chủ thể liên quan.....	99
4.6.3. Nội dung của thư tín dụng (Letter of Credit – L/C):.....	101
4.6.4. Các loại thư tín dụng	106
4.6.5. Quy trình nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ	109
4.6.6. Vận dụng thanh toán L/C.....	110
Chuyên đề 3: Giao dịch và đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương	116
1. Giao dịch quốc tế	116
1.1. Giao dịch trực tiếp (XNK trực tiếp)	116
1.1.1. Khái niệm.....	116
1.1.2. Ưu nhược điểm	116
1.1.3. Cách thức tiến hành	117

1.2. Giao dịch qua trung gian (Agent).....	117
1.2.1. Khái niệm và phân loại.....	117
1.2.2. Ưu nhược điểm	118
1.3. Buôn bán đối lưu (Counter – Trade)	118
1.3.1. Khái niệm.....	118
1.3.2. Các hình thức đối lưu.....	118
1.3.3. Các biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng buôn bán đối lưu ...	119
1.4. Giao dịch hội chợ và triển lãm.....	120
1.4.1. Khái niệm.....	120
1.4.2. Trình tự tiến hành tham gia hội chợ triển lãm ở nước ngoài.....	120
1.4.3. Công việc chuẩn bị	120
1.5. Hình thức gia công quốc tế.....	121
1.5.1. Khái niệm.....	121
1.5.2. Phân loại gia công hàng hóa.....	121
1.5.3. Hợp đồng gia công xuất khẩu.....	123
1.6. Hình thức tái xuất	124
1.6.1. Khái niệm.....	124
1.6.2. Mục đích	124
1.6.3. Phân loại.....	125
1.6.4. Hợp đồng tái xuất khẩu.....	125
1.6.5. Phương thức thanh toán.....	125
1.7. Hình thức đấu thầu quốc tế	126
1.7.1. Khái niệm.....	126
1.7.2. Cách thức tiến hành	126
2. Đàm phán hợp đồng ngoại thương	127
2.1. Những kiến thức cơ bản	127
2.1.1. Khái niệm.....	127
2.1.2. Đặc điểm.....	127
2.1.3. Nguyên tắc cơ bản trong đàm phán hợp đồng ngoại thương.....	127
2.1.4. Tiêu chuẩn đánh giá	127
2.1.5. Phân loại đàm phán hợp đồng ngoại thương	128
2.2. Kỹ thuật đàm phán hợp đồng ngoại thương.....	129
2.2.1. Cơ sở thực hiện đàm phán hợp đồng ngoại thương.....	129
2.2.2. Quy trình thực hiện đàm phán hợp đồng ngoại thương.....	134

Chuyên đề 4: Hợp đồng ngoại thương.....	136
1. Những kiến thức cơ bản.....	136
1.1. Khái niệm.....	136
1.2. Đặc điểm.....	136
1.3. Yêu cầu đối với hợp đồng ngoại thương.....	137
1.4. Phân loại hợp đồng ngoại thương.....	139
1.5.1. Phần mở đầu.....	140
1.5.2. Phần thông tin về chủ thể hợp đồng.....	141
1.5.3. Phần nội dung hợp đồng.....	141
1.5.4. Phần kết của hợp đồng:.....	142
2. Nội dung hợp đồng ngoại thương.....	142
3. Tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương.....	148
3.1. Các nhân tố tác động.....	148
3.1.1. Phụ thuộc vào chính sách quản lý của nhà nước.....	148
3.1.2. Phụ thuộc vào phương thức và điều kiện thanh toán quốc tế.....	148
3.1.3. Phụ thuộc vào điều kiện thương mại (Incoterms).....	148
3.1.4. Phụ thuộc vào đặc điểm, tính chất của hàng hóa chuyên chở.....	149
3.2. Quy trình tổ chức thực hiện.....	149
3.2.1. Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu.....	149
3.2.2. Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu.....	150
4. Các chứng từ thường sử dụng trong kinh doanh XNK.....	150
4.1. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice).....	150
4.1.1. Khái niệm.....	150
4.1.2. Các bất hợp lệ thường gặp khi lập hóa đơn thương mại.....	151
4.1.3. Cách khắc phục sai sót khi lập hóa đơn.....	152
4.2. Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List).....	153
4.2.1. Khái niệm.....	153
4.2.2. Phân loại.....	154
4.3. Vận đơn đường biển (Bill of Lading).....	154
4.3.1. Khái niệm.....	154
4.3.2. Công dụng của vận đơn đường biển.....	154
4.3.3. Phân loại vận đơn.....	154
4.4. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin).....	156
4.4.1. Khái niệm.....	156



4.4.2. Ý nghĩa của giấy chứng nhận xuất xứ (C/O).....	156
4.4.3. Các loại C/O.....	156
4.5. Chứng từ bảo hiểm (Certificate of Insurance).....	157
4.5.1. Khái niệm.....	157
4.5.2. Các chứng từ bảo hiểm thường dùng.....	157
4.5.3. Những lưu ý khi lập đơn bảo hiểm.....	158
4.6. Giấy chứng nhận số lượng/chất lượng hàng hóa.....	160
4.6.1. Khái niệm.....	160
4.6.2. Nội dung.....	160
4.6.3. Các loại hàng hóa cần phải có giấy chứng nhận chất lượng/số lượng.....	161
4.7. Giấy chứng nhận kiểm dịch và giấy chứng nhận vệ sinh.....	161

Chuyên đề 1: Các tập quán thương mại quốc tế

Incoterms 2020 và Incoterms 2010

1. Incoterms là gì

Incoterms là một loạt các điều khoản thương mại do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) công bố liên quan đến luật thương mại quốc tế. Chúng được sử dụng rộng rãi trong giao dịch thương mại quốc tế và việc sử dụng chúng được khuyến khích bởi các hội đồng thương mại, tòa án và luật sư quốc tế. Một loạt các điều khoản thương mại gồm ba chữ cái liên quan đến thông lệ bán hàng theo hợp đồng thông thường, các điều khoản Incoterms chủ yếu nhằm truyền đạt rõ ràng các nghĩa vụ, chi phí và rủi ro liên quan đến vận chuyển và giao hàng quốc tế. Incoterms xác định nghĩa vụ, chi phí và rủi ro tương ứng trong việc giao hàng từ người bán cho người mua.

Các điều khoản Incoterms được chấp nhận bởi các chính phủ, cơ quan pháp lý và các học viên trên toàn thế giới để giải thích các thuật ngữ được sử dụng phổ biến nhất trong thương mại quốc tế. Chúng được thiết kế để giảm hoặc loại bỏ hoàn toàn cách hiểu khác nhau về các điều khoản ở các quốc gia khác nhau.

2. Incoterms 2020

2.1. Incoterms điều chỉnh những nội dung nào

- Nghĩa vụ: Ai làm gì giữa người bán và người mua, ví dụ: người tổ chức vận chuyển hoặc bảo hiểm hàng hóa hoặc người có được chứng từ vận chuyển và giấy phép xuất khẩu hoặc nhập khẩu;
- Rủi ro: Người bán hàng giao hàng ở đâu và khi nào; nói cách khác, nơi chuyển rủi ro từ người bán sang người mua;
- Chi phí: Bên nào chịu trách nhiệm về chi phí nào, ví dụ: chi phí vận chuyển, đóng gói, tải hoặc dỡ hàng và kiểm tra hoặc chi phí liên quan đến an ninh.

2.2. Incoterms không điều chỉnh những nội dung nào

Các điều khoản Incoterms không thay thế cho một hợp đồng mua bán. Chúng được tạo ra để phản ánh thực tiễn thương mại đối với tất cả các loại hàng hóa.

Các điều khoản Incoterms không giải quyết các vấn đề sau:

- có hợp đồng mua bán nào không;
- thông số kỹ thuật của hàng hóa được bán;
- thời gian, địa điểm, phương thức hoặc loại tiền thanh toán;
- các biện pháp khắc phục khi một trong các bên vi phạm hợp đồng mua bán;
- hậu quả của các vi phạm khác trong việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng;
- hiệu lực của các biện pháp trừng phạt;
- áp dụng thuế quan;
- bất khả kháng;
- quyền sở hữu trí tuệ;
- phương pháp, địa điểm hoặc luật giải quyết tranh chấp trong trường

hợp vi phạm.

Quan trọng nhất, phải nhấn mạnh rằng các điều khoản Incoterms không giải quyết việc chuyển giao quyền sở hữu của hàng hóa được bán.

Đây là những vấn đề mà các bên cần đưa ra quy định cụ thể trong hợp đồng mua bán của mình. Không làm như vậy có khả năng gây ra tranh chấp phát sinh. Về bản chất, các điều khoản Incoterms 2020 không phải là một hợp đồng mua bán: chúng chỉ trở thành một phần của hợp đồng đó khi chúng được hợp nhất thành một hợp đồng đã tồn tại. Các điều khoản Incoterms cũng không cung cấp luật áp dụng cho hợp đồng. Có thể có các chế độ pháp lý áp dụng cho hợp đồng, như Công ước về bán hàng hóa quốc tế (CISG).

2.3. Cách tốt nhất để kết hợp các điều khoản Incoterms

Nếu các bên muốn áp dụng điều khoản Incoterms 2020 cho hợp đồng của mình, cách an toàn nhất để đảm bảo điều này là thể hiện ý định đó rõ ràng trong hợp đồng, thông qua các từ như:

CIF Cát Lái Incoterms 2020

Nếu không thể hiện phiên bản của Incoterms có thể gây ra vấn đề khó giải quyết. Các bên, thẩm phán hoặc trọng tài viên cần có khả năng xác định phiên bản nào của điều khoản Incoterms áp dụng cho hợp đồng.

Địa điểm được đặt tên bên cạnh điều khoản Incoterms đã chọn thậm chí còn quan trọng hơn:

- trong tất cả các điều khoản của Incoterms ngoại trừ các điều khoản C, địa điểm được nêu tên cho biết nơi hàng hóa được giao hàng, tức là, nơi chuyển rủi ro từ người bán sang người mua;

- trong điều khoản D, địa điểm được đặt tên là nơi giao hàng và cũng là nơi đến và người bán phải tổ chức vận chuyển đến điểm đó;

- trong điều khoản C, địa điểm được chỉ định cho biết điểm đến mà người bán phải tổ chức và thanh toán cho việc vận chuyển hàng hóa, tuy nhiên, không phải là địa điểm hoặc cảng giao hàng.

Do đó, việc bán FOB mà không ghi rõ địa điểm tăng nghi ngờ về cảng giao hàng khiến cả hai bên không chắc chắn về việc người mua phải xuất trình tàu cho người bán để vận chuyển và vận chuyển hàng hóa - và nơi người bán phải giao hàng trên tàu để chuyển rủi ro trong hàng hóa từ người bán sang người mua. Một lần nữa, hợp đồng CPT với điểm đến được đặt tên không rõ ràng sẽ khiến cả hai bên nghi ngờ về điểm mà người bán phải ký hợp đồng và thanh toán cho việc vận chuyển hàng hóa.

Tốt nhất là tránh các loại vấn đề này bằng cách cụ thể về mặt địa lý nhất có thể là đặt tên địa điểm theo điều khoản Incoterms đã chọn.

2.4. Sự khác biệt giữa Incoterms 2010 và Incoterms 2020

Sáng kiến quan trọng nhất đằng sau các điều khoản Incoterms 2020 đã tập trung vào cách trình bày có thể hướng người dùng theo điều khoản Incoterms đúng cho hợp đồng mua bán của họ.

Ngoài những thay đổi chung này, còn có những thay đổi đáng kể hơn trong điều khoản Incoterms 2020 khi so sánh với Incoterms năm 2010. Trước khi xem xét những thay đổi đó, phải đề cập đến một sự phát triển cụ thể trong thực tiễn thương mại đã xảy ra từ năm 2010 và ICC đã quyết định nên không dẫn đến thay đổi điều khoản Incoterms 2020, cụ thể là Mass Gross Mass (VGM) đã được xác minh.

Sự khác biệt đáng kể giữa Incoterms 2010 và Incoterms 2020 bao gồm chủ yếu:

- vận đơn với ký hiệu trên tàu và điều khoản FCA Incoterms;
- chi phí, nơi chúng được liệt kê;
- các mức bảo hiểm khác nhau trong CIF và CIP;
- sắp xếp lại việc vận chuyển trong FCA, DAP, DPU và DDP;
- thay đổi tên viết tắt ba chữ cái cho DAT thành DPU;
- bao gồm các yêu cầu liên quan đến an ninh trong các nghĩa vụ và chi phí vận chuyển;
- ghi chú giải thích cho người dùng;

3. Nội dung của Incoterms 2020

Incoterms 2020 được chia thành bốn nhóm (C, D, E, F). Các điều khoản được phân loại theo chi phí, rủi ro, trách nhiệm cho các thủ tục, cũng như các vấn đề liên quan đến xuất nhập khẩu.

Trong nhóm C (Trả phí vận chuyển chính), người bán ký kết hợp đồng vận chuyển với người giao nhận và chịu chi phí. Trong trường hợp này, người

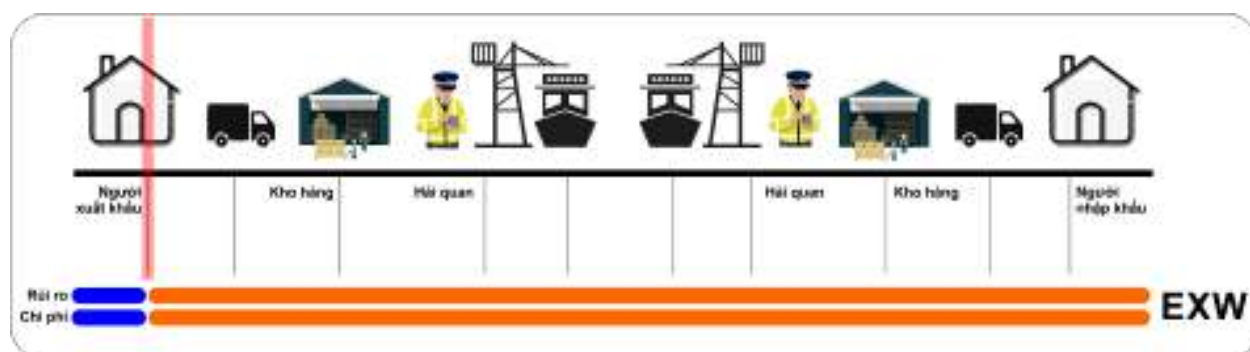
bán có trách nhiệm tiến hành thông quan xuất khẩu. Rủi ro được chuyển tại thời điểm hàng hóa được giao cho phương tiện vận tải. Tất cả vấn đề phát sinh sau khi hàng hóa lên tàu bao gồm vận chuyển và các sự kiện khác là trách nhiệm của người mua. Nhóm C bao gồm các điều khoản Incoterms sau: CFR, CIF, CPT và CIP.

Nhóm D (Đích đến) giả định rằng người bán có nghĩa vụ giao hàng đến một địa điểm cụ thể hoặc cảng đến. Nhóm này bao gồm các Incoterms như DAP, DPU và DDP.

nhóm E (Điểm khởi hành), người bán chuẩn bị hàng hóa có sẵn cho người mua tại điểm giao hàng được chỉ định bởi người bán. Người bán không có nghĩa vụ phải làm thủ tục hải quan hoặc xuất khẩu và không chịu rủi ro và chi phí bốc xếp. Trong nhóm E, chỉ có Incoterms EXW.

Nhóm F (Chi phí vận chuyển chưa thanh toán) bắt buộc người bán phải thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu. Người bán không trả chi phí vận chuyển và bảo hiểm. FCA, FAS và FOB thuộc nhóm này.

3.1. EXW - Ex Works (Nơi giao hàng)



Ex Works có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua:

- tại một địa điểm cụ thể như nhà máy hoặc kho, và
- địa điểm đó có thể hoặc không thể là cơ sở của người bán.

Để giao hàng, người bán không cần phải xếp hàng hóa trên bất kỳ phương tiện vận tải nào, cũng không cần phải làm thủ tục hải quan xuất khẩu.

Điều khoản này áp dụng cho mọi phương thức vận tải.

Các bên được khuyên nên xác định rõ ràng, chính xác địa điểm giao hàng đã nêu. Nếu các bên không nêu tên điểm giao hàng, thì họ được yêu cầu cho người bán chọn điểm phù hợp nhất với mục đích của mình. Điều này có nghĩa là người mua có thể gặp rủi ro khi người bán có thể chọn một điểm ngay trước thời điểm hàng hóa bị mất hoặc hư hỏng. Do đó, tốt nhất là người mua nên chọn địa điểm chính xác về nơi sẽ diễn ra giao hàng.

EXW là điều khoản Incoterms áp đặt các nghĩa vụ ít nhất đối với người bán. Do đó, từ quan điểm của người mua, nên sử dụng quy tắc này một cách thận trọng vì những lý do được nêu dưới đây.

Trong Incoterms 2020, giao hàng EXW xảy ra và chuyển giao rủi ro khi hàng hóa được đặt tại địa điểm giao hàng, không được xếp lên phương tiện tải, theo quyết định của người mua. Tuy nhiên, rủi ro mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa xảy ra trong khi hoạt động bốc hàng được thực hiện bởi người bán. Trong trường hợp người mua muốn tránh mọi rủi ro trong quá trình xếp hàng tại cơ sở của người bán, thì người mua nên cân nhắc chọn quy tắc FCA.

Người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục thông quan xuất khẩu ở các nước thứ ba mà hàng hóa quá cảnh đi qua. Thật vậy, EXW có thể phù hợp với các ngành nghề trong nước, nơi không có ý định xuất khẩu hàng hóa. Sự tham gia của người bán trong quá trình làm thủ tục hải quan được giới hạn trong việc cung cấp tài liệu và thông tin cho người mua khi xuất khẩu hàng hóa. Trường hợp người mua gặp khó khăn trong việc làm thủ tục thông quan xuất khẩu, người mua sẽ được khuyên nên chọn quy tắc FCA, theo đó nghĩa vụ và chi phí để có được thông quan xuất khẩu thuộc về người bán.

3.1.1. Phân chia về mặt chi phí

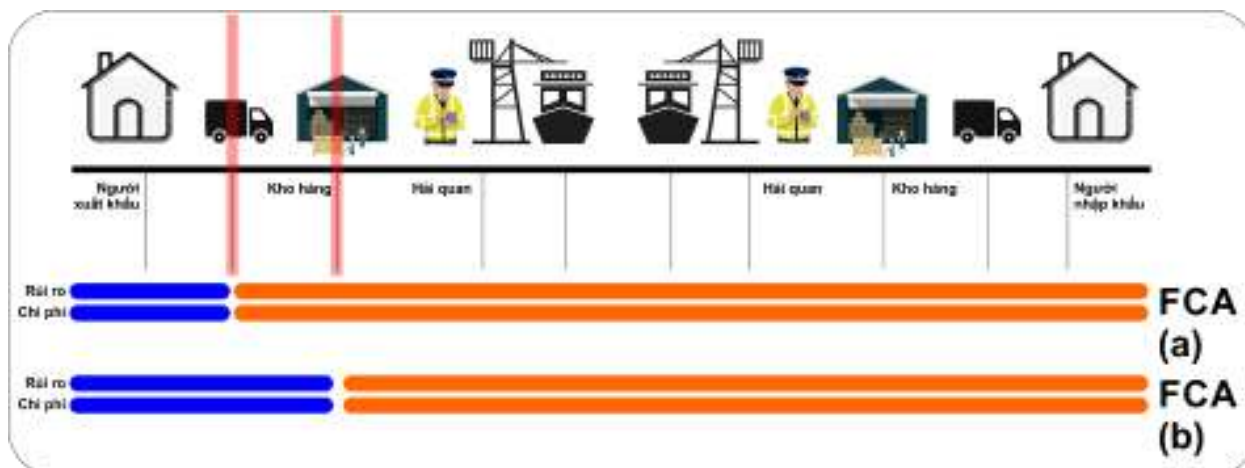
Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
<ul style="list-style-type: none">• kiểm tra chất lượng, đo lường, cân, đếm hàng hóa;• liên quan đến thiệt hại hàng hóa	<ul style="list-style-type: none">• liên quan đến thủ tục nhập khẩu, xuất khẩu và thông quan quá cảnh;• liên quan đến hàng hóa kể từ thời

<p>trước khi giao hàng;</p> <ul style="list-style-type: none"> • bao bì và ghi nhãn, trừ khi chúng không được yêu cầu bởi loại vận chuyển đã chọn. 	<p>điểm giao hàng theo hợp đồng của người bán;</p> <ul style="list-style-type: none"> • thuế hải quan, thuế và các khoản phí khác; • chi phí phát sinh do không nhận giao hàng; • ngoài ra, người mua hoàn trả cho người bán các chi phí phát sinh từ việc làm thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu hoặc quá cảnh.
---	---

3.1.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> • Người bán giao hàng đến nơi do người mua chỉ định, vào ngày đã thỏa thuận hoặc trong khoảng thời gian đã thỏa thuận. • Người bán giao hàng cùng với hóa đơn thương mại theo hợp đồng mua bán. • Cung cấp cho người mua tất cả các hỗ trợ để có được bất kỳ tài liệu cần thiết nào để hoàn thành các thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu hoặc thông quan quá cảnh. • Người bán cung cấp cho người mua thông tin cần thiết để mua bảo hiểm cho hàng hóa xuất khẩu. 	<ul style="list-style-type: none"> • Người mua, tự chịu rủi ro và chi phí, có được giấy phép xuất khẩu và thực hiện tất cả các thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu hoặc thông quan quá cảnh. • Tổ chức vận chuyển hàng hóa từ nơi giao hàng. • Nhận giao hàng và cung cấp cho người bán bằng chứng về việc đã giao hàng. • Kể từ thời điểm hàng hóa được giao theo hợp đồng, anh ta chịu mọi chi phí và rủi ro của hàng hóa. • Dỡ hàng và bốc hàng tại cảng xuất nhập khẩu.

3.2. FCA - Free Carrier (Nơi giao hàng)



Free Carrier (Nơi giao hàng) có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua bằng một hoặc hai cách khác nhau.

1. Cách một:

- khi nơi giao hàng là cơ sở của người bán, hàng hóa được giao khi chúng được chất lên các phương tiện vận tải do người mua sắp xếp.

2. Cách hai:

- khi nơi giao hàng là một nơi khác, hàng hóa được giao khi hàng đã được tải trên phương tiện vận chuyển của người bán;

Bất cứ nơi nào trong hai cách được chọn là nơi giao hàng, địa điểm đó sẽ xác định nơi chuyển rủi ro cho người mua.

Điều khoản này có thể được sử dụng bất kể phương thức vận chuyển nào và cũng có thể được sử dụng khi sử dụng nhiều hơn một phương thức vận chuyển.

Việc bán hàng theo Incoterms 2020 FCA có thể được kết luận chỉ đặt tên địa điểm giao hàng, tại cơ sở của người bán hoặc ở nơi khác, mà không chỉ định điểm giao hàng chính xác trong địa điểm được đặt tên đó. Tuy nhiên, các bên cũng được khuyến nên xác định rõ ràng nhất có thể về địa điểm giao hàng đã nêu.

Tuy nhiên, trong trường hợp điểm giao hàng chính xác không được xác định, điều này có thể gây ra vấn đề cho người mua. Người bán có quyền lựa chọn điểm phù hợp nhất với mục đích của mình: điểm đó trở thành điểm giao hàng, từ đó rủi ro và chi phí chuyển cho người mua. Do đó, tốt nhất là người mua nên chọn điểm chính xác trong một nơi sẽ diễn ra giao hàng.

Incoterms 2020 FCA yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan hàng hóa để xuất khẩu. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc quá cảnh qua nước thứ ba, phải trả bất kỳ thuế nhập khẩu nào, hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục hải quan nhập khẩu nào.

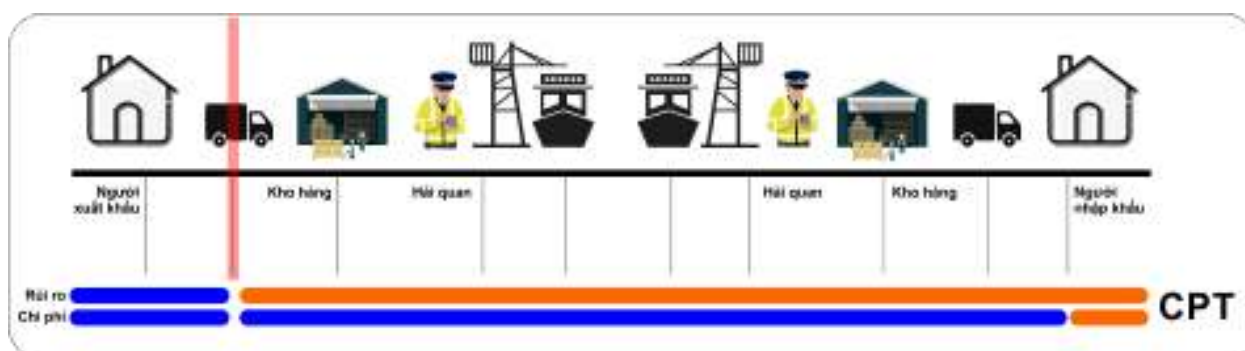
3.2.1. Phân chia về mặt chi phí

Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
<ul style="list-style-type: none"> • thông quan xuất khẩu; • giao hàng cho người chuyên chở; • có được giấy phép xuất khẩu thuế và phí xuất khẩu; • cung cấp tài liệu chứng minh việc giao hàng; • chuẩn bị và gửi hóa đơn thương mại; • thông báo cho người mua rằng hàng hóa đã được giao và ủy thác cho người vận chuyển tại thời điểm đã thỏa thuận; • bao bì và ký mã hiệu cần thiết cho vận chuyển; • kiểm soát chất lượng, đo lường, cân và đếm. 	<ul style="list-style-type: none"> • nhập khẩu và vận chuyển hàng hóa cơ sở của người bán; • có được các tài liệu cần thiết cho người mua để nhập khẩu hoặc vận chuyển hàng hóa; • dỡ hàng hóa được giao từ các phương tiện vận chuyển do người mua chỉ định;

3.2.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> • Người bán phải cung cấp hàng hóa, hóa đơn thương mại được yêu cầu và quy định trong hợp đồng. • Theo yêu cầu và với chi phí của người mua, người bán hỗ trợ lấy chứng từ vận chuyển. • Chỉ định một người chịu trách nhiệm bốc hàng lên xe của người mua. • Người bán có trách nhiệm chuẩn bị hàng hóa để xếp lên phương tiện vận tải (đo lường và đóng gói hàng hóa). 	<ul style="list-style-type: none"> • Người mua hoàn thành các thủ tục liên quan đến nhập khẩu hàng hóa và vận chuyển kể từ thời điểm giao hàng của người bán. • Chịu rủi ro mất mát hoặc hư hỏng sản phẩm kể từ thời điểm giao hàng cho người vận tải. • Làm thủ tục quá cảnh cần thiết và chuẩn bị hàng hóa để nhập khẩu. • Người mua ký hợp đồng vận chuyển với hãng vận tải. • Người mua nhận giao hàng tại địa điểm đã thỏa thuận trong hợp đồng vận tải.

3.3. CPT – Cước phí đã trả (địa điểm đích)



Carriage Paid To có nghĩa là người bán giao hàng - và chuyển rủi ro - cho người mua:

- bằng cách giao chứng cho người chuyên chở;

- Người bán có thể làm như vậy bằng cách cho người vận chuyển sở hữu thực tế hàng hóa theo cách thức và tại nơi phù hợp với phương tiện vận chuyển được sử dụng.

Khi hàng hóa đã được giao cho người mua theo cách này, người bán không đảm bảo rằng hàng hóa sẽ đến nơi đến trong điều kiện hợp lý, với số lượng đã nêu. Điều này là do rủi ro chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hóa được giao cho người vận chuyển; người bán dù sao cũng phải ký hợp đồng vận chuyển hàng hóa từ khi giao hàng đến điểm đến đã thỏa thuận.

Điều khoản này có thể được sử dụng bất kể phương thức vận chuyển đã chọn và cũng có thể được sử dụng khi sử dụng nhiều hơn một phương thức vận chuyển.

Trong CPT Incoterms 2020, hai địa điểm rất quan trọng: địa điểm tại đó hàng hóa được giao (để chuyển rủi ro) và địa điểm được thỏa thuận là điểm đến của hàng hóa (là điểm mà người bán hứa sẽ ký hợp đồng vận chuyển).

Các bên được khuyến cáo nên xác định cả hai địa điểm càng chính xác càng tốt trong hợp đồng mua bán. Xác định địa điểm chính xác là rất quan trọng để phục vụ cho việc vận chuyển hàng hóa, vì đây là điểm mà người bán phải ký hợp đồng vận chuyển và gánh chịu chi phí. Khi các bên không đồng ý về một địa điểm giao hàng cụ thể, vị trí mặc định là chuyển rủi ro khi hàng hóa được giao cho người vận chuyển đầu tiên tại một điểm hoàn toàn do người bán lựa chọn và người mua không có quyền can thiệp. Nếu các bên mong muốn rủi ro chuyển giao ở giai đoạn sau (ví dụ tại cảng biển hoặc cảng sông hoặc tại sân bay), hoặc thực sự là sớm hơn (ví dụ một điểm nội địa cách cảng biển hoặc sông một khoảng cách nào đó), họ cần phải ghi rõ điều này trong hợp đồng mua bán và suy nghĩ cẩn thận về hậu quả của việc đó trong trường hợp hàng hóa bị mất hoặc hư hỏng.

Nếu người bán phải chịu các chi phí theo hợp đồng vận chuyển liên quan đến việc dỡ hàng tại nơi đến được chỉ định, người bán không có quyền thu hồi các chi phí đó từ người mua trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên.

Incoterms 2020 CPT yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu, nếu có. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc quá cảnh qua nước thứ ba, hoặc phải trả bất kỳ thuế nhập khẩu hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục hải quan nhập khẩu.

3.3.1. Phân chia về mặt chi phí

Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
<ul style="list-style-type: none"> tất cả các chi phí liên quan đến hàng hóa cho đến khi giao hàng cho người vận chuyển; chi phí xếp hàng và chi phí dỡ hàng (nếu có); chi phí thông quan xuất khẩu; 	<ul style="list-style-type: none"> chi phí vận chuyển không bao gồm các nghĩa vụ của người bán được nêu trong hợp đồng vận chuyển; chi phí dỡ hàng, trừ khi đó là nghĩa vụ của người bán được ghi trong hợp đồng vận chuyển; chi phí thông quan nhập khẩu và quá cảnh; chi phí có thể phát sinh bởi người bán liên quan đến thủ tục nhập khẩu.

3.3.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> Người bán cung cấp hóa đơn thương mại và các tài liệu cần thiết khác ở dạng giấy hoặc điện tử. Người bán có trách nhiệm giao hàng cho người chuyên chở tại nơi giao hàng vào ngày đã thỏa thuận. Người bán chịu trách nhiệm về 	<ul style="list-style-type: none"> Người mua đảm nhận việc nhận hàng. Người mua chịu trách nhiệm về thiệt hại hoặc mất mát hàng hóa kể từ khi chúng được bàn giao cho người vận chuyển. Người mua nhận các tài liệu được

thiệt hại hoặc mất mát hàng hóa cho đến khi chúng được bàn giao cho người vận chuyển tại điểm được nêu và trong thời gian quy định.

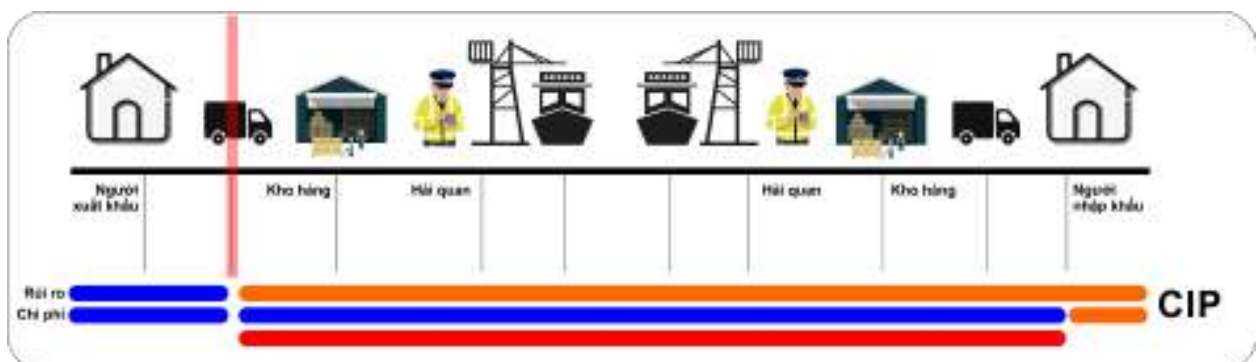
- Người bán phải ký hợp đồng hoặc tổ chức vận chuyển hàng hóa đến nơi được chỉ định.
- Người bán phải thực hiện thông quan xuất khẩu, cũng như hỗ trợ người mua thông quan nhập khẩu.
- Người bán thông báo cho người mua về việc giao hàng cho người chuyên chở và cung cấp cho người mua các tài liệu ủy quyền cho người mua tiếp quản hàng hóa.

Người bán không bắt buộc phải mua bảo hiểm nhưng phải cung cấp thông tin cho mục đích này theo yêu cầu của người mua.

cung cấp bởi người bán.

- Người mua phải thực hiện và thanh toán chi phí nhập khẩu, cũng như hỗ trợ người bán thông quan xuất khẩu.
 - Người mua thông báo cho người bán về địa điểm và ngày giao hàng.
- Lưu ý rằng người mua không bắt buộc phải ký hợp đồng vận chuyển và cũng không bắt buộc phải mua bảo hiểm.

3.4. CIP – Cước phí và bảo hiểm đã trả (Địa điểm đích)



CIP – Carriage Insurance Paid - Có nghĩa là người bán giao hàng - và chuyển rủi ro - cho người mua:

- bằng cách giao chúng cho người chuyên chở;
- hoặc bằng cách mua sắm hàng hóa được giao.
- Người bán có thể làm như vậy bằng cách cho người vận chuyển sở hữu thực tế hàng hóa theo cách thức và tại nơi phù hợp với phương tiện vận chuyển được sử dụng.

Một khi hàng hóa đã được giao cho người mua theo cách này, người bán không đảm bảo rằng hàng hóa sẽ đến nơi đến trong điều kiện hợp lý, với số lượng đã nêu. Điều này là do rủi ro chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hóa được giao cho người vận chuyển; người bán dù sao cũng phải ký hợp đồng vận chuyển hàng hóa từ khi giao hàng đến điểm đến đã thỏa thuận.

Điều khoản này có thể được sử dụng bất kể phương thức vận chuyển nào và cũng có thể được sử dụng khi có nhiều hơn một phương thức vận chuyển.

Trong Incoterms 2020 CIP, hai địa điểm rất quan trọng: địa điểm mà hàng hóa được giao (để chuyển rủi ro) và địa điểm được thỏa thuận là điểm đến của hàng hóa (là điểm mà người bán sẽ ký hợp đồng vận chuyển).

Người bán cũng phải ký hợp đồng mua bảo hiểm đối với hàng hóa từ điểm giao hàng đến điểm đến cuối cùng. Điều này có thể gây khó khăn khi quốc gia nhập khẩu yêu cầu mua bảo hiểm tại nước của họ. trong trường hợp này, các bên nên cân nhắc bán và mua theo quy định CPT Incoterms 2020.

Xác định địa điểm giao hàng chính xác là rất quan trọng để phục vụ cho tình huống chung khi một số hãng vận tải tham gia, mỗi hãng cho các chặng khác nhau của quá trình giao hàng đến đích. Khi điều này xảy ra và các bên không đồng ý về một địa điểm giao hàng cụ thể, vị trí mặc định là chuyển rủi

ro khi hàng hóa được giao cho người vận chuyển đầu tiên tại một điểm hoàn toàn do người bán lựa chọn và người mua không có quyền can thiệp. Nếu các bên mong muốn rủi ro chuyển giao ở giai đoạn sau (ví dụ tại cảng biển hoặc cảng sông hoặc tại sân bay), hoặc thực sự là sớm hơn (ví dụ một điểm nội địa cách cảng biển hoặc sông một khoảng cách nào đó), họ cần phải ghi rõ điều này trong hợp đồng mua bán và suy nghĩ cẩn thận về hậu quả của việc đó trong trường hợp hàng hóa bị mất hoặc hư hỏng.

Nếu người bán phải chịu các chi phí theo hợp đồng vận chuyển liên quan đến việc dỡ hàng tại nơi đến được chỉ định, người bán không có quyền thu hồi các chi phí đó một cách riêng biệt với người mua trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên.

Incoterms 2020 CIP yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc quá cảnh qua nước thứ ba, hoặc phải trả bất kỳ thuế nhập khẩu hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục hải quan nhập khẩu.

3.4.1. Phân chia về mặt chi phí

Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
<ul style="list-style-type: none"> • chi phí xuất khẩu: hải quan, thuế, giấy phép xuất khẩu và chi phí để có được tất cả các giấy phép chính thức; • chi phí của các hoạt động kiểm soát, như kiểm soát chất lượng, đo lường, cân, đếm, giao bao bì có nhãn phù hợp; • các chi phí liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa cho đến khi chúng được giao cho người mua; 	<ul style="list-style-type: none"> • các chi phí về thủ tục nhập khẩu: hải quan, thuế, giấy phép nhập khẩu và quá cảnh, thủ tục an ninh nhập khẩu và chi phí có được tất cả các giấy phép chính thức; • các chi phí liên quan đến hàng hóa kể từ thời điểm chúng được cho phương tiện vận tải; • mọi chi phí bổ sung nếu người mua không thông báo cho người bán về thời gian giao hàng hoặc địa

<ul style="list-style-type: none"> • chi phí phát hành và gửi hóa đơn thương mại; • các chi phí liên quan đến việc ký kết hợp đồng vận chuyển cũng như chi phí đóng gói và dán nhãn cho phép vận chuyển hàng hóa; • chi phí bảo hiểm và thông báo cho người mua về việc giao hàng và bàn giao hàng hóa cho người vận chuyển; • chi phí dỡ hàng tại điểm đến, nếu được nêu trong hợp đồng vận chuyển. 	<p>điểm đến;</p> <ul style="list-style-type: none"> • chi phí bốc dỡ hàng hóa, trừ khi hợp đồng vận chuyển có quy định khác.
--	---

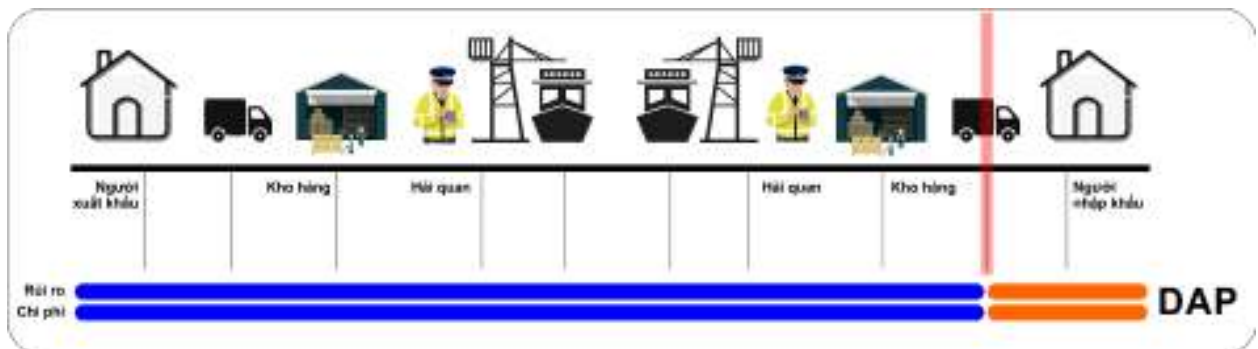
3.4.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> • Người bán phải thực hiện tất cả các nhiệm vụ theo các điều khoản giao hàng được quy định trong hợp đồng. • Người bán giao hàng cho người chuyên chở vào ngày đã thỏa thuận ghi trong hợp đồng. • Người bán ký hợp đồng hoặc tổ chức vận chuyển hàng hóa từ điểm giao hàng đã thỏa thuận đến địa điểm đích đã nêu. • Người bán thực hiện các yêu cầu 	<ul style="list-style-type: none"> • Người mua có nghĩa vụ nhận hàng. • Người mua phải thực hiện và trả chi phí cho thủ tục nhập khẩu. • Người mua hỗ trợ người bán rủi ro và chi phí trong việc có được bất kỳ tài liệu nào cần thiết cho các thủ tục xuất khẩu. • Người mua có nghĩa vụ thông báo cho người bán về địa điểm và ngày giao hàng.

bảo mật liên quan đến vận chuyển để vận chuyển đến đích.

- Người bán đóng gói và ký mã hiệu hàng hóa.
- Người bán phải hỗ trợ người mua trong việc có được bất kỳ tài liệu nào cần thiết cho các thủ tục thông quan quá cảnh và nhập khẩu.

3.5. DAP – Giao hàng đến nơi (địa điểm đích)



DAP – Deliver At Place có nghĩa là người bán giao hàng - và chuyển rủi ro - sang

người mua:

- khi hàng hóa được đặt theo ý của người mua trên phương tiện vận tải đến sẵn sàng để dỡ hàng;
- tại nơi được chỉ định của điểm đến hoặc tại điểm đã thỏa thuận.

Người bán chịu mọi rủi ro liên quan đến việc đưa hàng hóa đến địa điểm đích.

Điều khoản này có thể được sử dụng cho mọi phương thức vận tải và cũng có thể được sử dụng cho nhiều hơn một chế độ vận chuyển.

Các bên được khuyến cáo nên xác định điểm đến rõ ràng vì nhiều lý do.

Đầu tiên, rủi ro mất mát hoặc hư hỏng đối với việc chuyển hàng hóa cho người mua tại điểm giao hàng và tốt nhất người bán và người mua nên quy định rõ về điểm chuyển giao rủi ro giữa hai bên.

Thứ hai, chi phí trước khi hàng hóa đến điểm giao hàng thuộc về người bán và chi phí sau khi hàng hóa đến điểm giao hàng thuộc về người mua.

Thứ ba, người bán phải ký hợp đồng vận chuyển hàng hóa đến địa điểm giao hàng đã thỏa thuận. Nếu không làm như vậy, người bán vi phạm nghĩa vụ của mình theo quy tắc DAP của Incoterms và sẽ chịu trách nhiệm cho người mua về bất kỳ tổn thất nào xảy ra.

Người bán không phải bốc dỡ hàng hóa từ phương tiện vận chuyển tại điểm đến. Tuy nhiên, nếu người bán phải chịu các chi phí theo hợp đồng vận chuyển liên quan đến việc dỡ hàng tại điểm đến, thì người bán không có quyền thu hồi các chi phí đó riêng biệt với người mua trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên.

Incoterms 2020 DAP yêu cầu người bán làm thủ tục hải quan xuất khẩu. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc quá cảnh qua nước thứ ba, hoặc trả bất kỳ thuế nhập khẩu nào. Do đó, nếu người mua không tổ chức thông quan nhập khẩu, hàng hóa sẽ được giữ tại cảng hoặc nhà ga nội địa ở quốc gia đích. Ai chịu rủi ro về bất kỳ tổn thất nào có thể xảy ra trong khi hàng hóa được giữ tại cảng nhập cảnh ở nước đến? Câu trả lời là người mua.

Để tránh kịch bản này, các bên có ý định yêu cầu người bán làm thủ tục hải quan hàng hóa nhập khẩu, trả tiền thuế nhập khẩu hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục hải quan nhập khẩu nào, các bên có thể xem xét sử dụng DDP.

3.5.1. Phân chia về mặt chi phí

Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
• tất cả các chi phí liên quan đến	• bất kỳ chi phí nào liên quan đến

<p>hàng hóa và vận chuyển cho đến khi giao hàng;</p> <ul style="list-style-type: none"> • chi phí bốc dỡ có thể có; • chi phí thông quan xuất khẩu; • chi phí giao tài liệu liên quan đến vận chuyển. 	<p>hàng hóa kể từ thời điểm giao hàng và chi phí dỡ hàng có thể có;</p> <ul style="list-style-type: none"> • chi phí thông quan nhập khẩu;
--	---

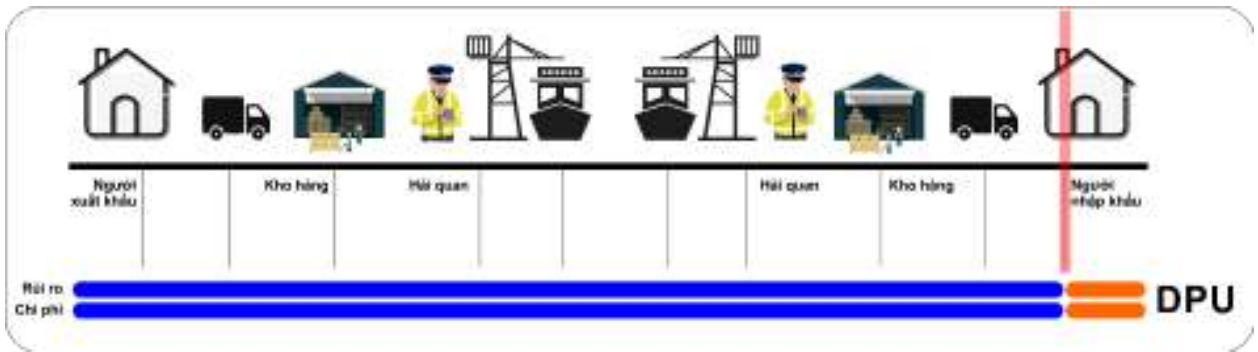
3.5.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> • Người bán cung cấp hóa đơn thương mại và các tài liệu cần thiết khác ở dạng giấy hoặc điện tử. • Người bán giao hàng sẵn sàng để dỡ tại một địa điểm được chỉ định và trong khoảng thời gian quy định. • Người bán chịu trách nhiệm về thiệt hại hoặc mất mát hàng hóa cho đến khi chúng được giao tại thời điểm và thời gian đã thỏa thuận. • Nghĩa vụ của người bán là ký hợp đồng hoặc tổ chức vận chuyển hàng hóa tại điểm đến được chỉ định bằng chi phí của mình. Nếu một địa điểm như vậy không được chỉ định, người bán có thể chọn điểm phù hợp nhất với mục đích này. 	<ul style="list-style-type: none"> • Người mua có nghĩa vụ nhận hàng; • Người mua phải chấp nhận các tài liệu do người bán cung cấp để được lấy hàng. • Người mua chịu trách nhiệm về thiệt hại hoặc mất mát hàng hóa kể từ khi chúng được giao. • Người mua phải thực hiện và thanh toán cho thủ tục nhập khẩu, cũng như hỗ trợ người bán thông quan xuất khẩu. • Người mua thông báo cho người bán về cảng / địa điểm giao hàng được chỉ định, loại phương tiện vận chuyển và ngày giao hàng. • Người mua không bắt buộc phải lập hợp đồng bảo hiểm nhưng phải cung cấp thông tin cho mục đích

- Người bán phải thực hiện và thanh toán cho tất cả các thủ tục xuất khẩu, cũng như hỗ trợ người mua thông quan nhập khẩu.
- Người bán phải đếm và cân hàng hóa, và nếu được yêu cầu, đóng gói hàng hóa.
- Người bán cung cấp cho người mua các chứng từ chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa.
- Người bán không bắt buộc phải mua bảo hiểm.

này theo yêu cầu của người bán

3.6. DPU – Giao hàng đến nơi đã dỡ (địa điểm đích)



DPU – Delivered at Place Unload có nghĩa là người bán giao hàng - và chuyển rủi ro - cho người mua:

- khi hàng hóa được dỡ từ phương tiện vận chuyển đến, được đặt tại một địa điểm đích được chỉ định;

Người bán chịu mọi rủi ro liên quan đến việc đưa hàng hóa đến và bốc dỡ chúng tại địa điểm đích đã nêu. Do đó, điều khoản Incoterms này, việc giao hàng và đến nơi đến là như nhau. DPU là quy tắc Incoterms duy nhất

yêu cầu người bán dỡ hàng tại điểm đến. Do đó, người bán nên đảm bảo rằng họ có khả năng tốt nhất tổ chức dỡ hàng tại địa điểm điểm đến. Nếu người bán không chịu rủi ro và chi phí dỡ hàng, nên tránh quy tắc DPU và thay vào đó nên sử dụng DAP.

Điều khoản được sử dụng cho mọi phương tiện vận chuyển và cũng có thể được sử dụng khi sử dụng nhiều hơn một chế độ vận chuyển.

Các bên được khuyến cáo nên chỉ định điểm đến càng rõ ràng càng tốt.

Incoterms 2020 DPU yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan hàng hóa xuất khẩu. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc quá cảnh sau khi giao hàng qua nước thứ ba.

Nếu người mua không làm thủ tục thông quan nhập khẩu, hàng hóa sẽ được giữ tại cảng ở quốc gia đích. Ai chịu rủi ro về bất kỳ tổn thất nào có thể xảy ra trong khi hàng hóa được giữ tại cảng nhập cảnh ở nước đến? Câu trả lời là người mua.

Để tránh kịch bản này, nếu người mua muốn người bán làm thủ tục hải nhập khẩu thì có thể xem xét sử dụng DDP.

3.6.1. Phân chia về mặt chi phí

Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
<ul style="list-style-type: none"> • chi phí xuất khẩu: hải quan, thuế, giấy phép xuất khẩu và chi phí để có được tất cả các giấy phép chính thức; • chi phí của các hoạt động kiểm soát, như kiểm soát chất lượng, đo lường, cân, đếm, giao bao bì có nhãn phù hợp; • các chi phí liên quan đến vận 	<ul style="list-style-type: none"> • các chi phí về thủ tục nhập khẩu: hải quan, thuế, giấy phép nhập khẩu và chi phí để có được tất cả các giấy phép chính thức;

<p>chuyển hàng hóa cho đến khi chúng được dỡ xuống và giao cho người mua;</p> <ul style="list-style-type: none"> • các chi phí cần thiết để có được các tài liệu và thông tin liên quan đến xuất khẩu; • các chi phí liên quan đến việc ký kết hợp đồng vận chuyển. 	
---	--

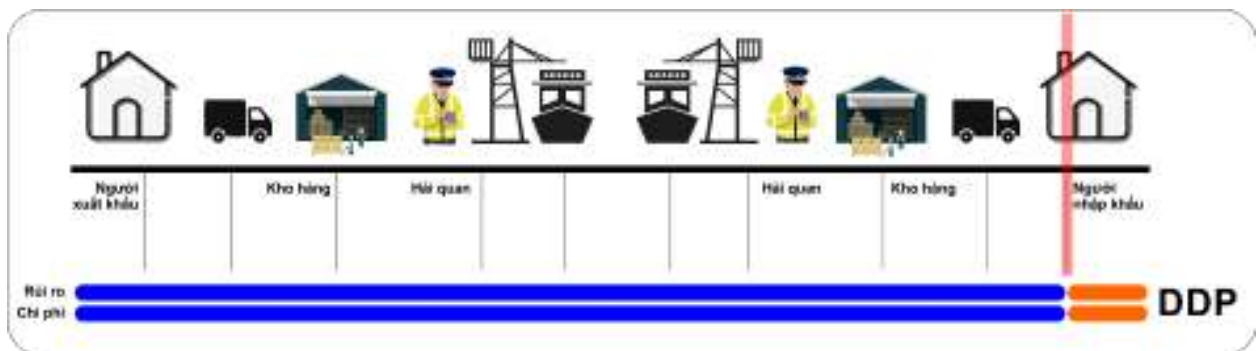
3.6.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> • Người bán phải thực hiện tất cả các nhiệm vụ theo các điều khoản giao hàng được quy định trong hợp đồng. Điều này có nghĩa là giao hàng hóa cùng với hóa đơn thương mại phù hợp với hợp đồng mua bán và các tài liệu liên quan khác. • Người bán có trách nhiệm bốc dỡ hàng hóa từ phương tiện vận chuyển đến, sau đó giao hàng bằng cách đặt chúng theo ý của người mua tại điểm đã thỏa thuận trong hợp đồng. • Người bán cung cấp cho người mua tất cả các tài liệu cần thiết để cho phép người mua tiếp quản và sở hữu hàng hóa. • Người bán đóng gói và ghi ký mã 	<ul style="list-style-type: none"> • Người mua hỗ trợ người bán trong việc có được bất kỳ tài liệu nào cần thiết cho các thủ tục thông quan xuất khẩu. • Người mua phải chịu chi phí và làm thủ tục nhập khẩu. • Người mua thông báo cho người bán tất cả các yêu cầu an toàn liên quan đến vận chuyển, tên tàu, điểm bốc hàng và ngày giao hàng có thể trong khoảng thời gian đã thỏa thuận trong hợp đồng.

hiệu hàng hóa.

- Người bán thông báo cho người mua về các vấn đề liên quan đến việc nhận hàng.
- Người bán dỡ hàng tại nơi giao hàng.

3.7. DDP – Giao hàng đã nộp thuế (địa điểm đích)



DDP – Delivered Duty Paid có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua:

- khi hàng hóa được đặt theo ý của người mua, được thông quan để nhập khẩu, trên phương tiện vận chuyển đến, sẵn sàng để dỡ hàng, tại địa điểm đích.

Người bán chịu mọi rủi ro liên quan đến việc đưa hàng hóa đến điểm đã thỏa thuận. Do đó, theo điều khoản Incoterms này, việc giao hàng và đến nơi đến là như nhau.

Điều khoản này có thể được sử dụng cho bất cứ phương thức vận tải nào và cũng có thể được sử dụng khi sử dụng nhiều hơn một chế độ vận chuyển.

Incoterms 2020 DDP, với việc giao hàng diễn ra tại điểm đến và với người bán chịu trách nhiệm thanh toán thuế nhập khẩu thì đây là điều khoản

áp đặt cho người bán mức nghĩa vụ tối đa của tất cả mười một quy tắc Incoterms.

Các bên được khuyến cáo nên xác định địa điểm hoặc điểm đến càng rõ ràng càng tốt vì nhiều lý do.

Nếu người bán phải chịu các chi phí theo hợp đồng vận chuyển liên quan đến việc dỡ hàng tại điểm đến, thì người bán không có quyền thu hồi các chi phí đó riêng biệt với người mua trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên.

DDP yêu cầu người bán làm thủ tục hải quan xuất khẩu, cũng như thủ tục hải quan nhập khẩu và phải trả bất kỳ thuế nhập khẩu nào.

3.7.1. Phân chia về mặt chi phí

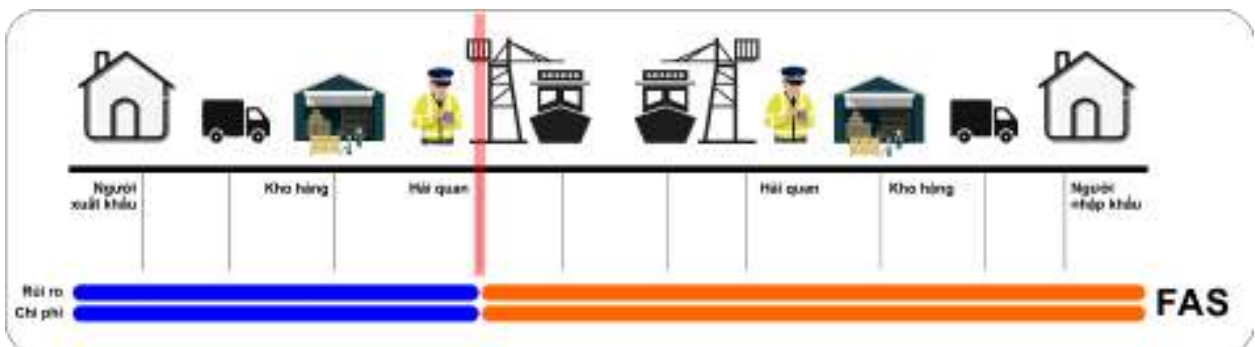
Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
<ul style="list-style-type: none">• tất cả các chi phí của hoạt động kiểm soát chất lượng, đo lường, cân hàng hóa;• chi phí cho tất cả các thủ tục liên quan đến thủ tục hải quan, xuất khẩu, nhập khẩu và quá cảnh. Nếu người bán không thể làm thủ tục nhập khẩu và muốn để người mua thực hiện, thì người bán nên xem xét chọn Incoterms DAP hoặc DPU;• chi phí cho việc dỡ hàng tại điểm đến, nếu nó được bao gồm trong hợp đồng vận chuyển;• chi phí giao hàng;• chi phí được trả bởi người mua	<ul style="list-style-type: none">• chi phí liên quan đến hàng hóa sau khi giao hàng;• chi phí dỡ hàng (trừ khi các chi phí này đã được người bán tính đến theo hợp đồng vận chuyển);• bất kỳ chi phí phát sinh thêm nào của người bán nếu người mua không tuân thủ nghĩa vụ hỗ trợ lấy các tài liệu cần thiết hoặc nếu người mua không thông báo cho nhà xuất khẩu về thời gian và địa điểm giao hàng.

liên quan đến hỗ trợ trong việc cung cấp các tài liệu liên quan đến việc vận chuyển.

3.7.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> • Người bán có nghĩa vụ giao hàng hóa và tất cả các tài liệu cần thiết được hai bên thỏa thuận và vào một ngày nhất định (các tài liệu có thể ở dạng giấy hoặc dạng điện tử). • Người bán phải đóng gói và dán nhãn đúng cách phù hợp với mục đích vận chuyển (trừ khi các bên có thỏa thuận khác). • Người bán phải cung cấp cho người mua tất cả các thông tin / tài liệu cần thiết để cho phép người mua nhận hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> • Người mua có nghĩa vụ nhận hàng hóa. • Người mua có nghĩa vụ hỗ trợ người bán trong việc có được tất cả các tài liệu liên quan đến nhập khẩu, xuất khẩu và vận chuyển. • Nếu cả hai bên đồng ý rằng người mua có nghĩa vụ xác định thời gian và địa điểm giao hàng, anh ta cũng phải thông báo trước cho người bán. • Người mua không bắt buộc phải ký kết hợp đồng bảo hiểm, nhưng phải cung cấp cho người bán thông tin cần để có được bảo hiểm.

3.8. FAS – Giao hàng dọc mạn tàu (cảng giao hàng)



FAS – Free Alongside Ship, giao hàng dọc mạn tàu có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua:

- khi hàng hóa được đặt dọc mạn tàu, được chỉ định bởi người mua, tại cảng giao hàng được nước xuất khẩu.

Rủi ro mất mát hoặc thiệt hại cho việc chuyển hàng hóa khi hàng hóa được đặt dọc mạn tàu và người mua chịu mọi chi phí kể từ thời điểm đó trở đi.

Điều khoản này chỉ được sử dụng cho vận tải đường biển hoặc đường thủy nội địa nơi các bên có ý định giao hàng bằng cách đặt hàng hóa dọc mạn tàu.

Các bên nên xác định rõ ràng nhất có thể điểm giao hàng dọc mạn tàu, vì đây là điểm phân chia ranh giới giữa người bán và người mua.

Incoterms 2020 FAS yêu cầu người bán làm thủ tục hải quan xuất khẩu. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục thông quan nhập khẩu hoặc quá cảnh qua nước thứ ba.

3.8.1. Phân chia về mặt chi phí

Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
<ul style="list-style-type: none">• chi phí về thủ tục xuất khẩu: hải quan, thuế, ủy quyền xuất khẩu, thông quan an ninh xuất khẩu và chi phí để có được tất cả các giấy phép chính thức;• chi phí cung cấp cho người mua bằng chứng hàng hóa đã được giao theo hợp đồng;• các chi phí liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa cho đến khi	<ul style="list-style-type: none">• chi phí về thủ tục nhập khẩu và quá cảnh: hải quan, thuế, giấy phép nhập khẩu, thủ tục an ninh nhập khẩu và chi phí để có được tất cả các giấy phép chính thức;• chi phí để có được hợp đồng vận chuyển;• chi phí liên quan đến việc ký kết hợp đồng vận chuyển.

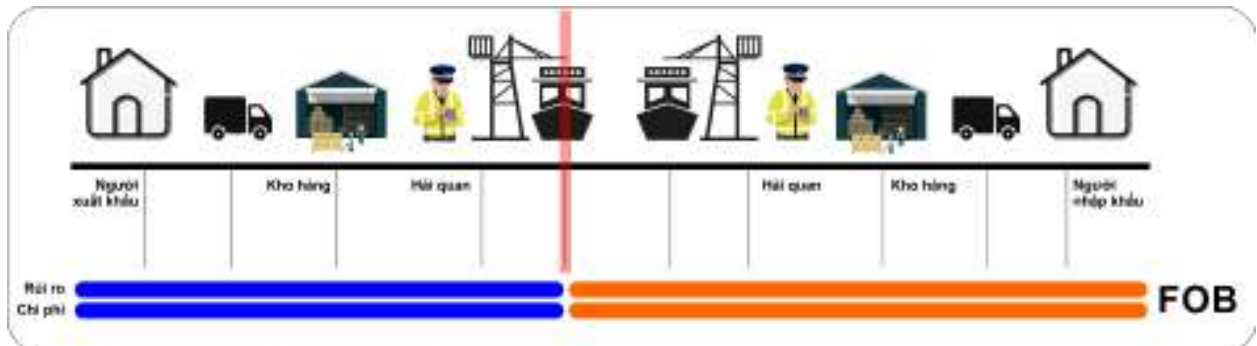
<p>chúng được giao;</p> <ul style="list-style-type: none"> • chi phí của các hoạt động kiểm soát, như kiểm soát chất lượng, đo lường, cân, đếm, giao bao bì có nhãn phù hợp. 	
---	--

3.8.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> • Người bán phải thực hiện tất cả các nhiệm vụ theo các điều khoản giao hàng được quy định trong hợp đồng. Điều này có nghĩa là giao hàng hóa cùng với hóa đơn thương mại phù hợp với hợp đồng mua bán và các tài liệu liên quan khác. • Người bán giao hàng bằng cách đặt dọc mạn tàu trong khoảng thời gian quy định trước và tại cảng được chỉ định bởi người mua. • Người bán thông báo cho người mua trước khi giao hàng. • Người bán cung cấp tài liệu xác nhận việc giao hàng cho người mua. • Người bán hỗ trợ người mua bất kỳ tài liệu nào cần thiết cho các thủ tục thông quan quá cảnh và nhập khẩu. 	<ul style="list-style-type: none"> • Người mua ký kết hợp đồng vận chuyển. • Người mua hỗ trợ người bán trong việc có được bất kỳ tài liệu nào cần thiết cho các thủ tục thông quan xuất khẩu. • Người mua phải thông báo trước cho người bán về bất kỳ yêu cầu an toàn nào liên quan đến vận chuyển, tên tàu, điểm bốc hàng và ngày giao hàng trong khoảng thời gian đã thỏa thuận trong hợp đồng.

- Người bán đóng gói và ghi ký mã hiệu hàng hóa.

3.9. FOB – Giao hàng lên tàu (cảng giao hàng)



FOB – Free On Board, giao hàng lên tàu có nghĩa người bán giao hàng cho người mua:

- lên trên tàu, được chỉ định bởi người mua, tại cảng giao hàng nước xuất khẩu.

Rủi ro mất mát hoặc thiệt hại cho việc chuyển hàng hóa khi hàng hóa được đưa lên tàu và người mua chịu mọi chi phí kể từ thời điểm đó trở đi.

Điều khoản này chỉ được sử dụng cho vận tải đường biển hoặc đường thủy nội địa nơi các bên có ý định giao hàng bằng cách đặt hàng hóa lên tàu. Nếu các bên không thể giao hàng hóa lên tàu thì nên cân nhắc sử dụng quy tắc FCA thay vì quy tắc FOB.

FOB yêu cầu người bán làm thủ tục hải quan xuất khẩu. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ phải thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc quá cảnh qua nước thứ ba.

3.9.1. Phân chia về mặt chi phí

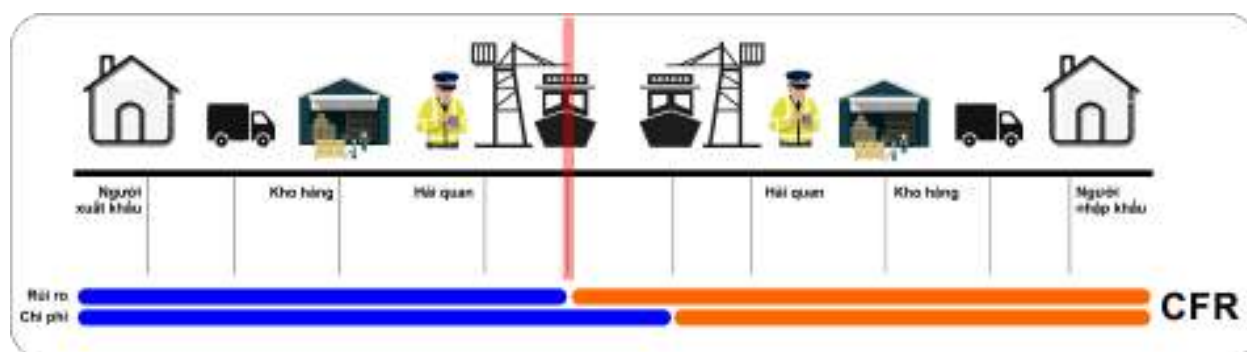
Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
• thông quan xuất khẩu;	• ký kết hợp đồng vận tải;

<ul style="list-style-type: none"> • giao hàng lên tàu; • liên quan đến thiệt hại cho hàng hóa trước khi xếp hàng lên tàu. 	<ul style="list-style-type: none"> • thông quan nhập khẩu; • liên quan đến hư hỏng hoặc trộm cắp hàng hóa sau khi hàng được giao lên tàu.
--	---

3.9.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> • Người bán phải giao hàng cho tàu tại địa điểm do người mua chỉ định. • Người bán phải chịu trách nhiệm hoàn toàn cho bất kỳ thiệt hại nào đối với hàng hóa trước khi xếp lên tàu. • Người bán thông báo cho người mua rằng hàng hóa đã được chuyển đến tàu. • Người bán cung cấp các ghi chú bán hàng. • Người bán chịu trách nhiệm thông quan xuất khẩu và các chi phí liên quan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Người mua chịu trách nhiệm cho bất kỳ thiệt hại nào đối với hàng hóa và trộm cắp sau khi hàng hóa đã được đưa lên tàu. • Người mua chịu chi phí liên quan đến việc ký kết hợp đồng vận tải và các vấn đề nhập khẩu. • Người mua thông báo cho người bán về cảng được chỉ định, tên của tàu và ngày giao hàng. • Người mua chức thông quan nhập khẩu và chịu các chi phí liên quan.

3.10. CFR – Tiền hàng và cước phí (cảng đích)



CFR – Cost and Freight, tiền hàng và cước phí có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua

- lên tàu

Rủi ro mất mát hoặc hư hỏng khi hàng hóa được đưa lên tàu được chuyển cho người mua. Trong CFR, người bán không có nghĩa vụ mua bảo hiểm: người mua sẽ được khuyến nghị mua bảo hiểm cho chính mình.

Điều khoản CFR của Incoterms 2020 chỉ được sử dụng cho vận tải đường biển hoặc đường thủy nội địa. Khi sử dụng nhiều hơn một phương thức vận tải, thường sẽ là trường hợp hàng hóa được bàn giao cho một hãng vận chuyển tại nhà ga container, quy tắc thích hợp để sử dụng là CPT thay vì CFR.

Trong CFR, hai cảng rất quan trọng: cảng nơi hàng hóa được giao trên tàu và cảng được thỏa thuận là điểm đến của hàng hóa. Rủi ro chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hóa được giao cho người mua bằng cách đặt chúng lên tàu tại cảng giao hàng. Tuy nhiên, người bán phải ký hợp đồng vận chuyển hàng hóa từ khi giao hàng đến điểm đến đã thỏa thuận.

Các bên được khuyến cáo nên xác định chính xác nhất có thể điểm tại cảng đích được đặt tên, vì chi phí từ điểm đó về sau là thuộc về người mua. Người bán phải lập một hợp đồng vận chuyển hàng hóa từ cảng giao hàng hoặc đến điểm đích đã thỏa thuận trong hợp đồng mua bán.

Ví dụ, có thể việc vận chuyển được thực hiện thông qua một số hãng vận tải cho các chặng khác nhau của vận tải biển, ví dụ, đầu tiên bởi một hãng vận chuyển một tàu trung chuyển từ Hồng Kông đến Thượng Hải, sau đó lên một tàu biển từ Thượng Hải đến Southampton. Câu hỏi đặt ra ở đây là liệu rủi ro chuyển từ người bán sang người mua tại Hồng Kông hay tại Thượng Hải: việc giao hàng diễn ra ở đâu? Các bên có thể đã đồng ý điều này trong chính hợp đồng mua bán. Tuy nhiên, trong trường hợp không có thỏa thuận như vậy, vị trí mặc định là chuyển rủi ro khi hàng hóa đã được giao cho nhà vận chuyển đầu tiên, tức là Hồng Kông, do đó làm tăng thời gian mà người mua phải chịu rủi ro mất mát hoặc thiệt hại. Nếu các bên muốn rủi ro chuyển nhượng ở giai đoạn sau (Thượng Hải), họ cần xác định rõ điều này trong hợp đồng mua bán.

Nếu người bán chịu chi phí theo hợp đồng vận chuyển liên quan đến việc dỡ hàng tại điểm quy định tại cảng đích, thì người bán không có quyền thu hồi các chi phí đó riêng biệt với người mua trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên.

CFR yêu cầu người bán làm thủ tục hải quan xuất khẩu. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc quá cảnh qua nước thứ ba.

3.10.1. Phân chia về mặt chi phí

Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
<ul style="list-style-type: none"> • phí dịch vụ cảng tại cảng khởi hành; • chi phí vận chuyển hàng hóa đến cảng; • chi phí để có được giấy phép xuất khẩu, thuế hải quan; • chi phí kiểm soát chất lượng hàng 	<ul style="list-style-type: none"> • chi phí thuế ở nước nhập khẩu; • chi phí bảo hiểm trong quá trình vận chuyển; • chi phí vận chuyển từ cảng nhà đến văn phòng chính; • chi phí để có được giấy phép nhập khẩu cần thiết cho giao dịch

<p>hóa, cân, đo và đếm hàng hóa cần thiết trước khi xếp hàng lên tàu;</p> <ul style="list-style-type: none"> • chi phí cung cấp các chứng từ vận tải được cấp cho cảng đích và bản sao điện tử của nó; 	<p>và các chi phí liên quan đến thông quan nhập khẩu;</p> <ul style="list-style-type: none"> • phí hải quan ở các quốc gia quá cảnh và tại quốc gia đích đến; • tất cả các chi phí liên quan đến quá cảnh, trừ khi có quy định khác trong hợp đồng vận chuyển; • chi phí dỡ hàng, trừ khi có quy định khác trong hợp đồng vận chuyển.
---	--

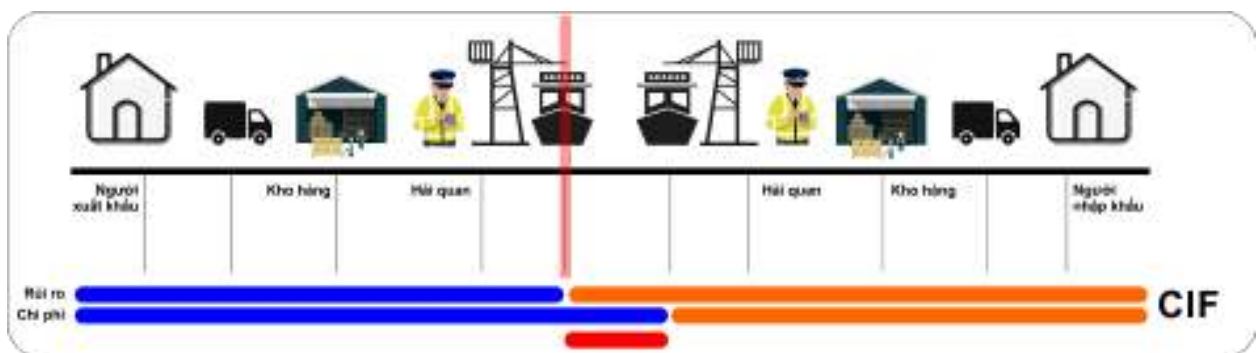
3.10.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> • Người bán có trách nhiệm xếp hàng tại điểm bắt đầu vận chuyển. • Người bán phải ký hợp đồng vận chuyển. • Người bán giao hàng trên tàu cùng với hóa đơn thương mại ở nơi được chỉ định bởi người mua, cũng như chịu các chi phí liên quan. • Người bán kiểm soát chất lượng hàng hóa, cân, đo và đếm hàng hóa - cần thiết trước khi xếp hàng lên tàu. • Người bán chịu trách nhiệm đóng gói an toàn hàng hóa cần thiết cho việc vận chuyển để tránh rủi ro 	<ul style="list-style-type: none"> • Người mua nhận giao hàng tại thời điểm và địa điểm quy định trong hợp đồng. • Người mua vận chuyển hàng hóa từ cảng đích đến văn phòng chính và dỡ hàng tại cảng. • Người mua thông báo cho người bán về cảng đến và ngày giao hàng. • Người mua có được giấy phép nhập khẩu cần thiết cho giao dịch và chịu chi phí thực hiện thủ tục hải quan.

không cần thiết.

- Người bán cung cấp chứng từ vận tải được của hàng hóa.
- Người bán cung cấp thông tin cho người mua bằng chi phí và rủi ro cần thiết để có được bảo hiểm.

3.11. CIF – Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí (cảng đích)



CIF – Cost, Insurance and Freight có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua trên tàu. Rủi ro mất mát hoặc hư hỏng được chuyển giao từ người bán sang người mua khi hàng hóa được giao lên tàu.

Điều khoản này chỉ được sử dụng cho vận tải đường biển hoặc đường thủy nội địa. Khi sử dụng nhiều hơn một phương thức vận tải, thường sẽ là trường hợp hàng hóa được bàn giao cho một hãng vận chuyển tại nhà ga container, quy tắc thích hợp để sử dụng là CIP thay vì CIF.

Trong Incoterms 2020 CIF, hai cảng rất quan trọng: cảng nơi hàng hóa được giao trên tàu và cảng được xác định là điểm đến của hàng hóa. Rủi ro chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hóa được giao cho người mua bằng cách đặt chúng lên tàu tại cảng giao hàng. Tuy nhiên, người bán phải ký hợp đồng vận chuyển hàng hóa từ khi giao hàng đến điểm đến đã thỏa thuận.

Các bên được khuyến cáo nên xác định chính xác nhất điểm tại cảng đích được đặt tên. Người bán phải lập một hợp đồng vận chuyển hàng hóa đến cảng giao hàng đã được thỏa thuận trong hợp đồng mua bán.

Ví dụ, vận chuyển được thực hiện thông qua một số phương tiện cho các chặng khác nhau của vận tải đường biển, ví dụ, đầu tiên bởi một hãng vận tải một tàu trung chuyển từ Hồng Kông đến Thượng Hải, sau đó lên một tàu biển từ Thượng Hải đến Southampton. Câu hỏi đặt ra ở đây là liệu rủi ro chuyển từ người bán sang người mua tại Hồng Kông hay tại Thượng Hải: việc giao hàng diễn ra ở đâu? Các bên có thể đã đồng ý điều này trong chính hợp đồng mua bán. Tuy nhiên, nếu không có thỏa thuận như vậy, vị trí mặc định là chuyển rủi ro khi hàng hóa đã được giao cho nhà vận chuyển đầu tiên, tức là Hồng Kông, do đó làm tăng thời gian mà người mua phải chịu rủi ro mất mát hoặc thiệt hại. Nếu các bên muốn rủi ro chuyển nhượng ở giai đoạn sau (Thượng Hải), các bên cần xác định rõ điều này trong hợp đồng mua bán.

Người bán cũng phải ký hợp đồng mua bảo hiểm cho hàng hóa từ cảng giao hàng đến cảng đích. Điều này có thể gây khó khăn khi quốc gia đích yêu cầu mua bảo hiểm tại nước sở tại: trong trường hợp này, các bên nên xem xét mua bán theo CFR.

Nếu người bán chịu chi phí theo hợp đồng vận chuyển liên quan đến việc dỡ hàng tại điểm quy định tại cảng đích, thì người bán không có quyền thu hồi các chi phí đó riêng biệt với người mua trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên.

CIF yêu cầu người bán làm thủ tục hải quan xuất khẩu. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc quá cảnh qua nước thứ ba.

3.11.1. Phân chia về mặt chi phí

Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
• thông quan xuất khẩu; có được	• thông báo cho người bán về ngày

<p>giấy phép xuất khẩu hoặc ủy quyền khác;</p> <ul style="list-style-type: none"> • giao hàng cho tàu; • phát hành và gửi hóa đơn thương mại; • ký kết hợp đồng vận chuyển; • bảo hiểm; • bao bì và ký mã hiệu sản phẩm; • cung cấp thông tin cho người mua; • kiểm soát chất lượng (đo lường, cân, đếm). 	<p>gửi hàng và cảng đến;</p> <ul style="list-style-type: none"> • giấy phép nhập khẩu, thông quan nhập khẩu và ủy quyền khác; • chi phí có được các tài liệu cần thiết để nhập khẩu hoặc vận chuyển hàng hóa;
--	---

3.11.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
<ul style="list-style-type: none"> • Người bán có nghĩa vụ ký kết hợp đồng vận chuyển đến một cảng giao hàng được chỉ định bằng chi phí của mình. • Người bán chịu trách nhiệm bốc hàng lên tàu. • Người bán có nghĩa vụ ký kết hợp đồng bảo hiểm (với bảo hiểm tối thiểu) và giao cho người mua. • Người bán chịu trách nhiệm về thủ tục xuất khẩu và các chi phí liên quan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Người mua chịu trách nhiệm cho bất kỳ thiệt hại hoặc trộm cắp hàng hóa sau khi hàng hóa đã được chất lên tàu. • Người mua có nghĩa vụ phải chịu mọi chi phí cần thiết để có được giấy chứng nhận xuất xứ, chứng từ lãnh sự và thuế nhập khẩu. • Người mua phải thông báo cho người bán thông tin về cảng dỡ hàng, tên tàu và ngày giao hàng. • Người mua tổ chức thông quan

	<p>nhập khẩu và chịu mọi chi phí liên quan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Người mua phải có được tất cả các tài liệu cần thiết để nhập khẩu hoặc quá cảnh.
--	--

4. Incoterms 2010

4.1. Kết cấu và nội dung của Incoterms 2010

Incoterms 2010 bắt đầu có hiệu lực từ ngày 01/01/2011, gồm 11 điều khoản, chia làm 2 nhóm:



a. Nhóm 1: Áp dụng với mọi loại phương tiện vận tải (7 điều)

EXW – Ex Work: Giao hàng tại xưởng

FCA – Free Carrier: Giao hàng cho người vận tải

CPT – Carriage Paid To: Cước phí đã trả

CIP – Carriage and Insurance Paid: Cước phí và bảo hiểm đã trả

DAT – Delivered At Terminal: Giao hàng tại địa điểm cuối hành trình

DAP – Delivered At Place: Giao hàng đến nơi

DDP – Delivered Duty Paid: Giao hàng đã nộp thuế

b. Nhóm 2: Áp dụng với phương tiện vận tải thủy quốc tế và nội địa (4 điều)

FAS – Free Alongside Ship: Giao hàng dọc mạn tàu

FOB – Free On Board: Giao hàng lên tàu

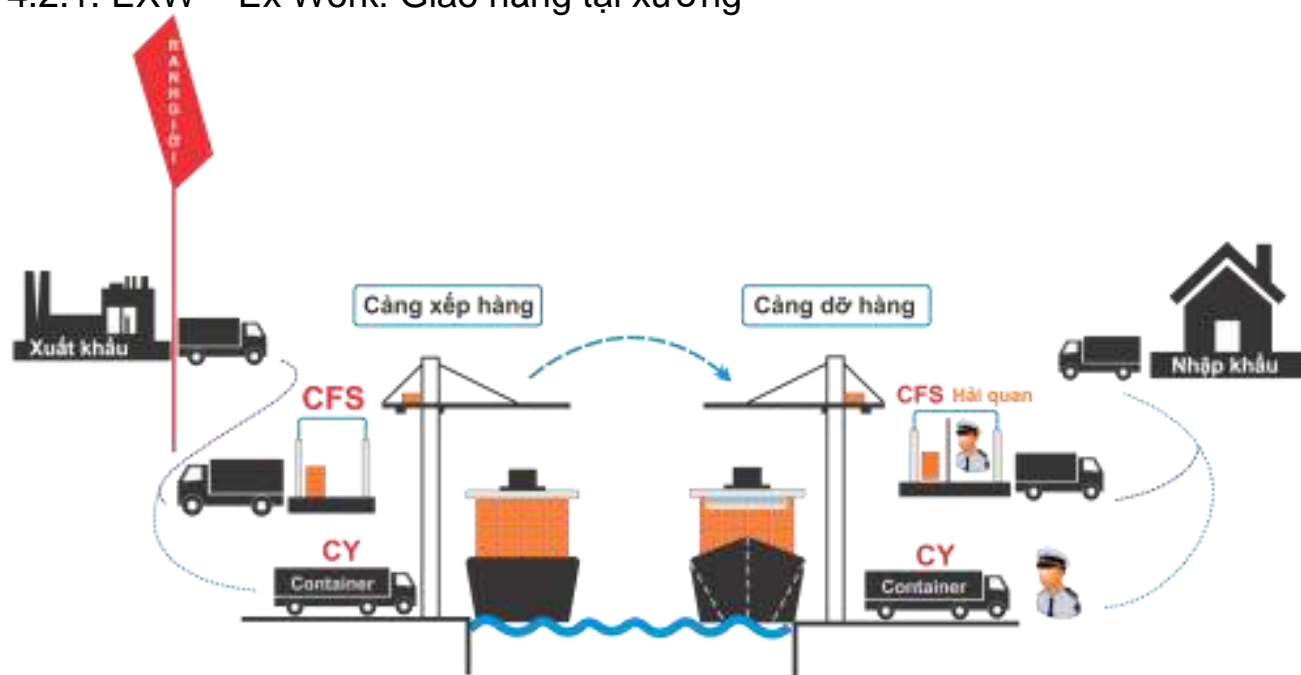
CFR – Cost and Freight: Tiền hàng và cước phí

CIF – Cost, Insurance and Freight: Tiền hàng, cước phí và bảo hiểm

So với Incoterms 2000 thì Incoterms 2010 đã lược bớt 4 điều kiện: DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay), DDU (Delivered Duty Unpaid) và thêm 2 điều kiện mới DAT (Delivered At Terminal) và DAP (Delivered At Place).

4.2. Nội dung của Incoterm 2010

4.2.1. EXW – Ex Work: Giao hàng tại xưởng

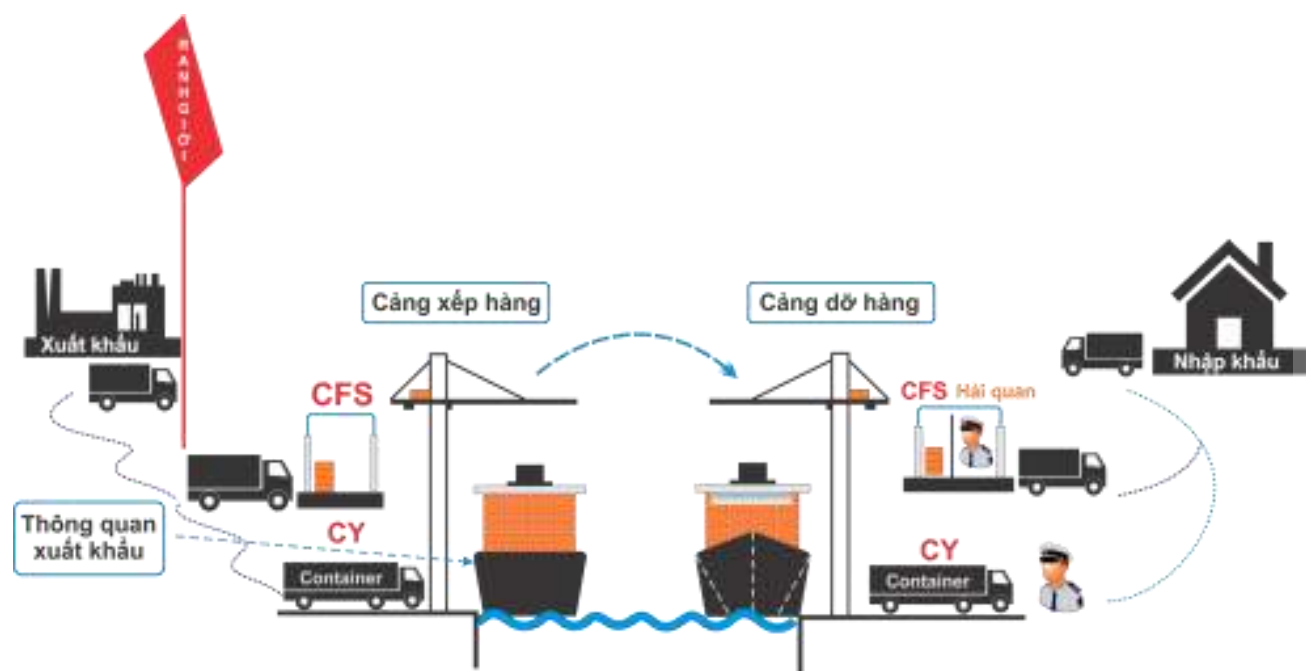


Người bán	Chi phí người mua
Người bán	Rủi ro người mua

Người mua sẽ chịu toàn bộ phí tổn và rủi ro trong việc đưa hàng từ đầu người bán đến điểm cuối cùng. Người bán có trách nhiệm đặt hàng dưới quyền định đoạt của người mua tại nơi giao hàng (xưởng, nhà máy, nhà kho). Điều khoản này thể hiện trách nhiệm tối thiểu của người bán. Điều khoản này được dùng cho tất cả các hình thức vận chuyển.

Nghĩa vụ người bán	Nghĩa vụ người mua
Chuẩn bị hàng, giao hàng cho người mua tại cơ sở của người bán hoặc tại địa điểm quy định.	Trả tiền hàng theo hợp đồng đã thỏa thuận
Giúp người mua làm thủ tục xuất khẩu khi có yêu cầu với chi phí của người mua (nếu có quy định trong hợp đồng)	Chịu mọi chi phí và rủi ro kể từ khi nhận hàng tại cơ sở người bán
Giao cho người mua các chứng từ có liên quan đến hàng hóa	Làm thủ tục và chịu các chi phí để thực hiện thông quan xuất khẩu, quá

4.2.2. FCA – Free Carrier: Giao hàng cho người vận tải



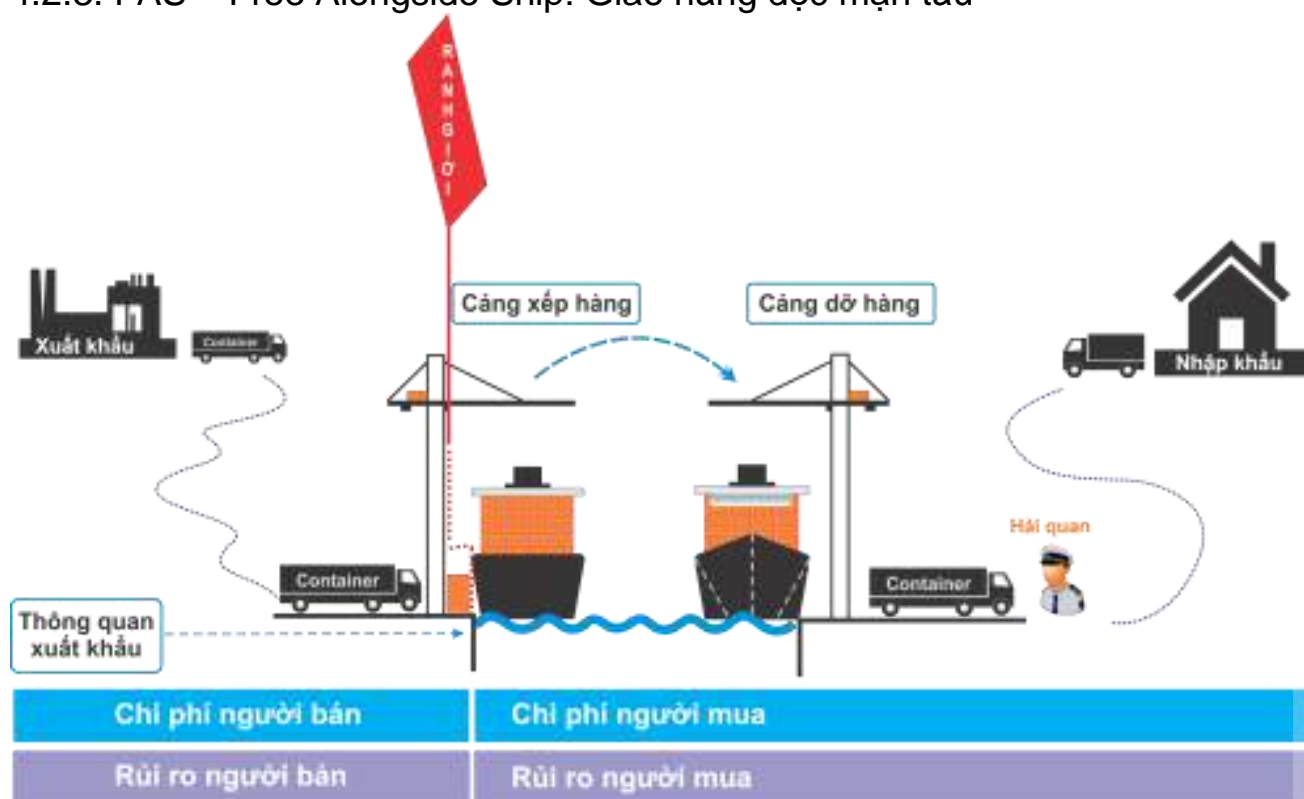
Người bán	Chi phí người mua
Người bán	Rủi ro người mua

Người bán có nghĩa vụ giao hàng, làm thủ tục xuất khẩu sau khi đã giao cho nhà chuyên chở do người mua chỉ định. Khi người bán được yêu cầu hỗ trợ tìm và ký hợp đồng với nhà chuyên chở, trách nhiệm rủi ro và phí tổn người mua sẽ phải gánh chịu.

Nghĩa vụ người bán	Nghĩa vụ người mua
Giao hàng cho người chuyên chở do người mua chỉ định.	Trả tiền hàng.
Bốc hàng lên phương tiện tại địa điểm giao hàng.	Chỉ định phương tiện chuyên chở hàng và trả chi phí vận tải chính.
Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu.	Làm thủ tục nhập khẩu, nộp thuế và lệ phí nhập khẩu
Giao cho người mua các bằng chứng đã giao hàng cho người chuyên chở	Rủi ro về hàng hóa được chuyển từ người bán sang người mua khi hàng

đã được giao cho người chuyên chở.

4.2.3. FAS – Free Alongside Ship: Giao hàng dọc mạn tàu

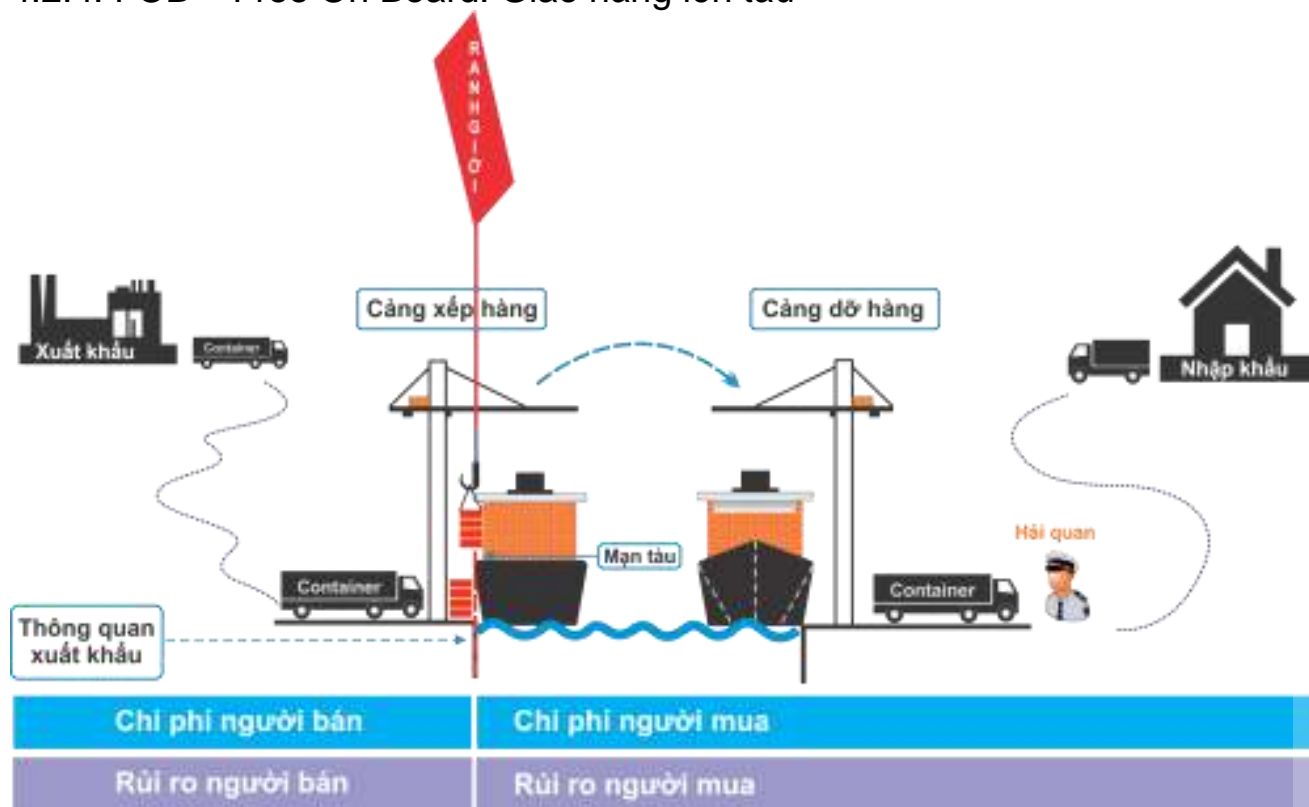


Người bán được cho là hoàn tất nghĩa vụ giao hàng khi hàng được đặt cạnh mạn tàu tại cảng giao hàng, từ thời điểm này người mua sẽ chịu mọi phí tổn về rủi ro về hàng hóa. Người mua đồng thời có nghĩa vụ làm thủ tục xuất khẩu. Điều khoản này chỉ sử dụng trong vận chuyển đường biển hoặc đường sông.

Nghĩa vụ người bán	Nghĩa vụ người mua
Đưa hàng hóa ra cảng, đặt hàng dọc mạn con tàu do người mua thuê.	Trả tiền hàng theo hợp đồng ngoại thương đã thỏa thuận.
Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu.	Thuê tàu, trả cước phí vận tải chính (để chuyên chở hàng hóa từ cảng bốc hàng đến cảng dỡ hàng).
Giao cho người mua các chứng từ có liên quan đến lô hàng.	Làm thủ tục nhập khẩu và trả các chi phí có liên quan đến thủ tục thông quan nhập khẩu.
	Chịu mọi rủi ro sau khi hàng hóa đã

đặt dưới quyền định đoạt của mình tại cảng bốc hàng (cảng đi).

4.2.4. FOB – Free On Board: Giao hàng lên tàu



Người mua chịu mọi phí tổn và rủi ro ngay sau khi hàng được giao lên tàu tại cảng xuất khẩu. Người bán có nghĩa vụ làm thủ tục xuất khẩu. Điều khoản này chỉ áp dụng cho vận tải đường biển hoặc đường sông.

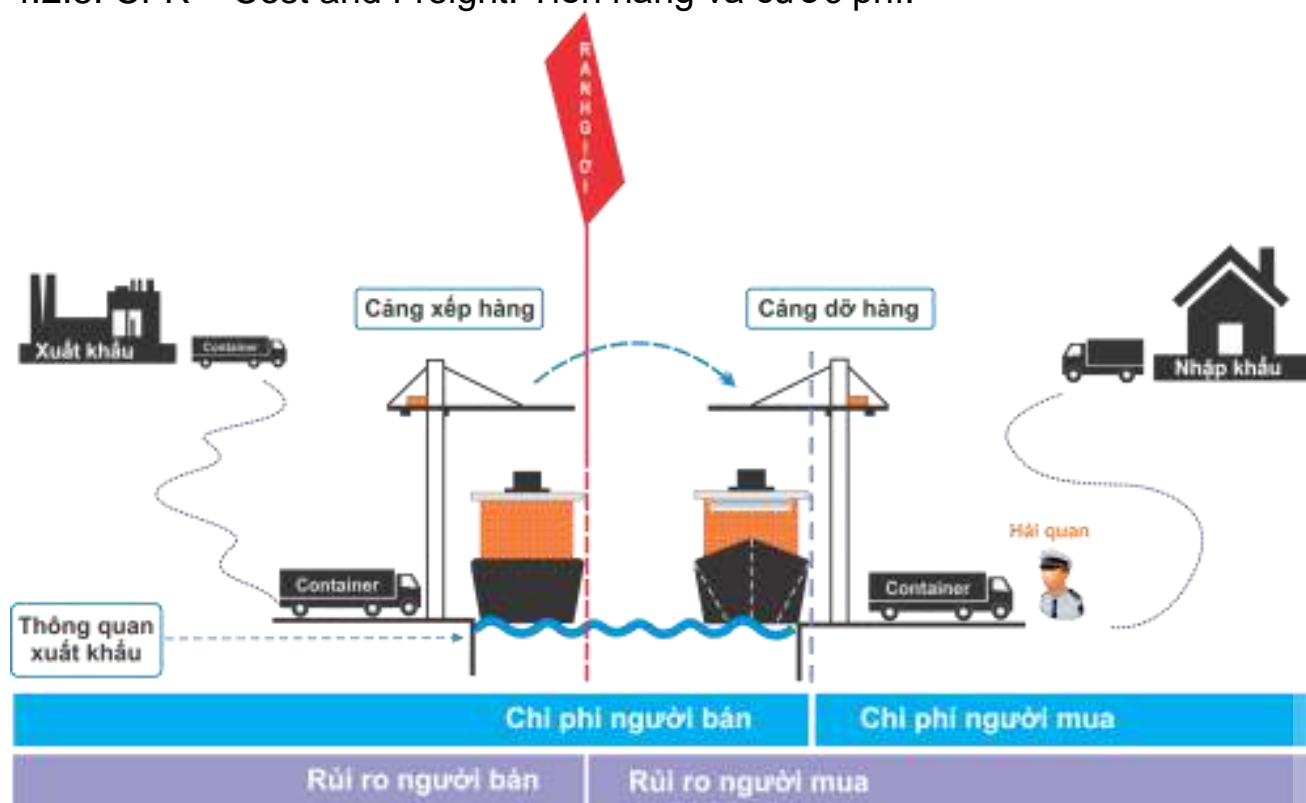
Nghĩa vụ người bán	Nghĩa vụ người mua
Giao hàng lên tàu do người mua chỉ định.	Trả tiền hàng.
Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu.	Chỉ định tàu chuyên chở hàng và trả chi phí vận tải chính (chi phí chuyên chở từ cảng bốc hàng đến cảng dỡ hàng).
Giao cho người mua (trực tiếp hoặc gián tiếp) các bằng chứng đã giao hàng lên tàu.	Làm thủ tục nhập khẩu, nộp thuế và lệ phí nhập khẩu.
	Địa điểm chuyển rủi ro về hàng hóa

từ người bán sang người mua là lan
can tàu tại cảng bốc hàng quy định.

Lưu ý:

- Điều kiện FOB chỉ áp dụng với phương tiện vận tải thủy.
- Khi lan can tàu không đóng vai trò phân định chuyển rủi ro trên thực tế như trong trường hợp vận tải bằng tàu chuyên chở container thì nên áp dụng điều kiện FCA.

4.2.5. CFR – Cost and Freight: Tiền hàng và cước phí.

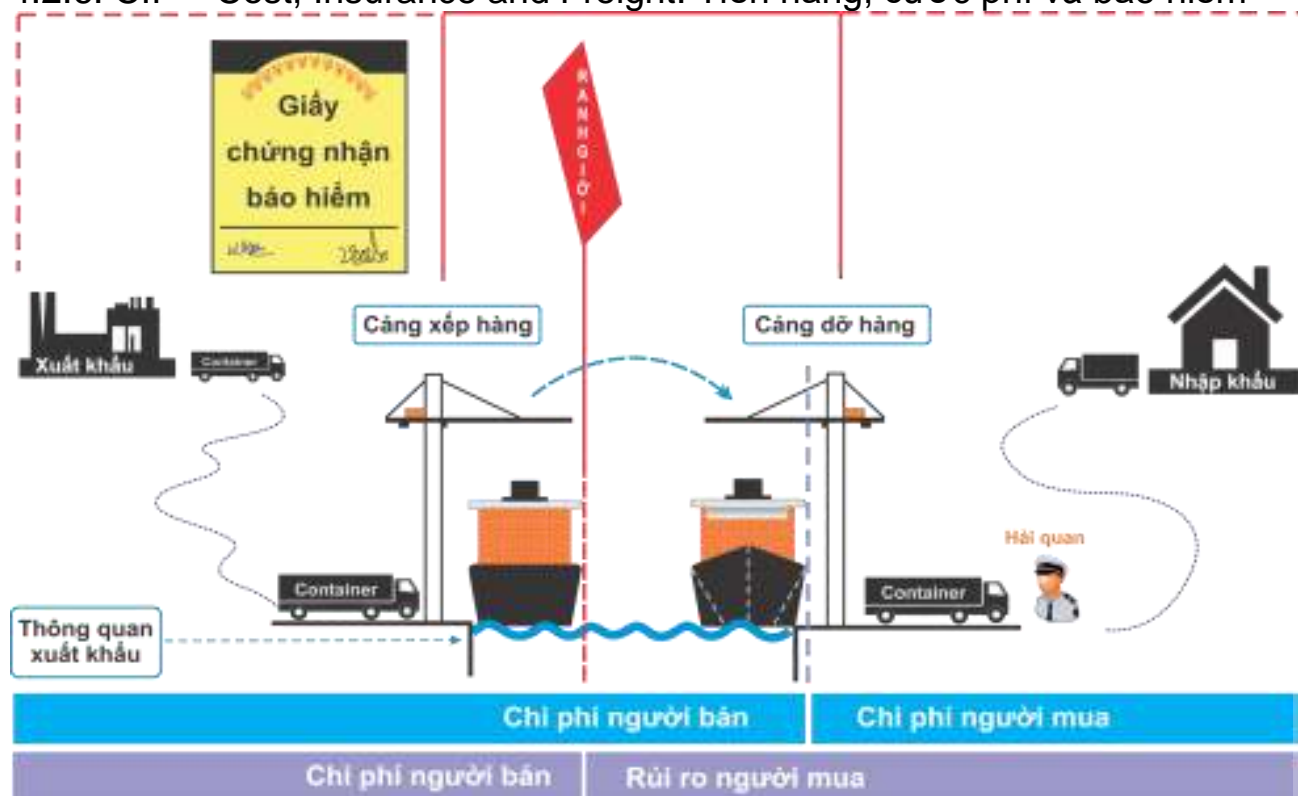


Người bán chịu các phí tổn và trả cước vận chuyển đến cảng đích. Thời điểm chuyển giao rủi ro từ người bán sang người mua là ngay sau khi hàng được giao qua lan can tàu tại cảng xuất. Người bán có nghĩa vụ làm các thủ tục xuất khẩu. Điều khoản này chỉ áp dụng cho vận chuyển đường biển và đường sông.

Nghĩa vụ người bán	Nghĩa vụ người mua
Thuê tàu, ký hợp đồng thuê tàu và trả cước phí vận tải chính.	Trả tiền hàng theo hợp đồng đã thỏa thuận.
Giao hàng lên tàu.	Trả chi phí dỡ hàng nếu chi phí này chưa nằm trong cước phí vận tải chính.
Làm thủ tục xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu (nếu có).	Làm thủ tục nhập khẩu, nộp thuế và lệ phí nhập khẩu.
Trả chi phí bốc hàng lên tàu và chi phí dỡ hàng nếu chi phí này nằm trong cước phí vận tải chính.	Chịu mọi rủi ro tổn thất sau khi hàng hóa đã qua lan can tàu ở cảng bốc hàng (cảng đi).

Giao cho người mua các chứng từ có
liên quan đến hàng hóa.

4.2.6. CIF – Cost, Insurance and Freight: Tiền hàng, cước phí và bảo hiểm



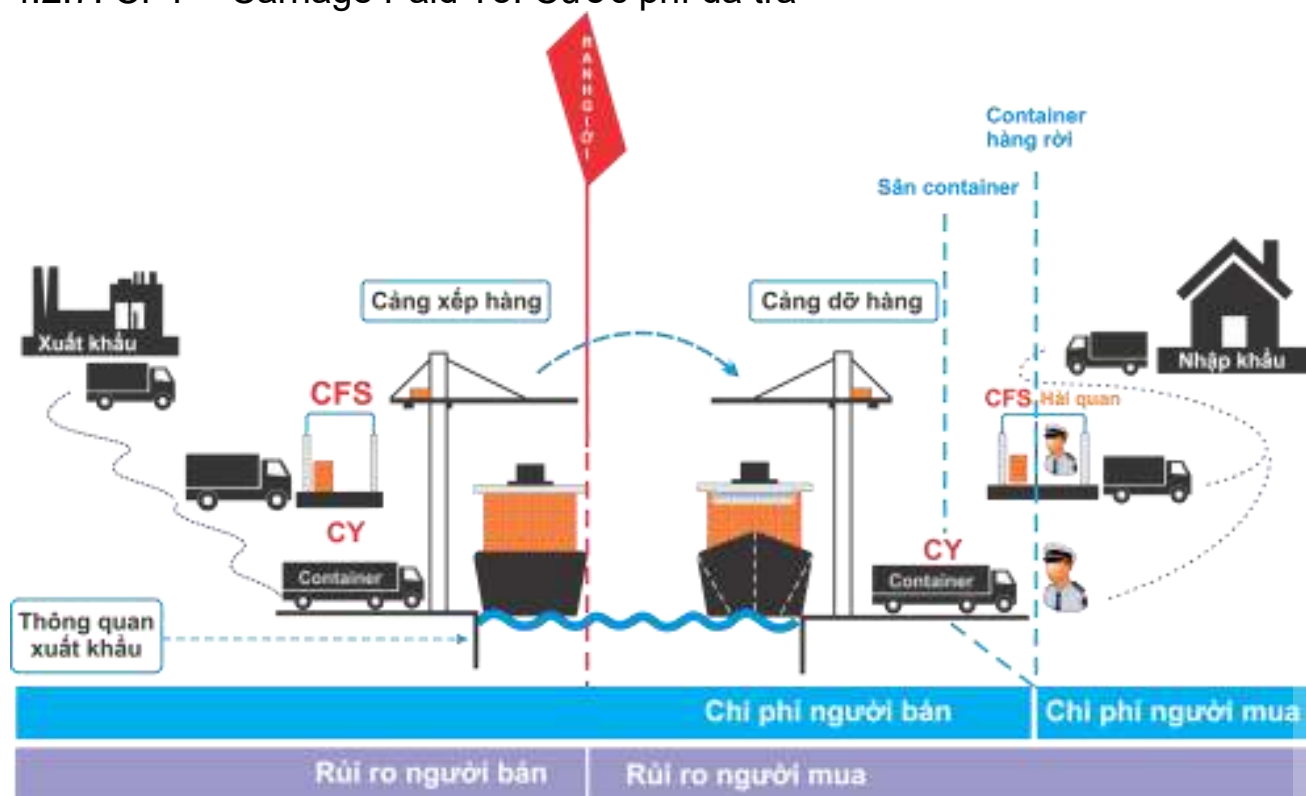
Với điều kiện này, nghĩa vụ của người bán và người mua tương tự như điều kiện CFR, nhưng có những điểm khác sau đây:

- Người bán phải mua bảo hiểm cho hàng hóa để bảo vệ cho người mua trước những rủi ro trong quá trình chuyên chở.

- Người bán phải cung cấp cho người mua chứng từ bảo hiểm.

Điều kiện CFR và CIF chỉ áp dụng với phương tiện vận tải thủy. Cả 2 điều kiện này, mặc dù người bán chịu chi phí vận tải tới cảng dỡ hàng, nhưng rủi ro về hàng hóa chuyển ngay sang cho người mua sau khi hàng hóa vượt qua lan can tàu ở cảng bốc hàng.

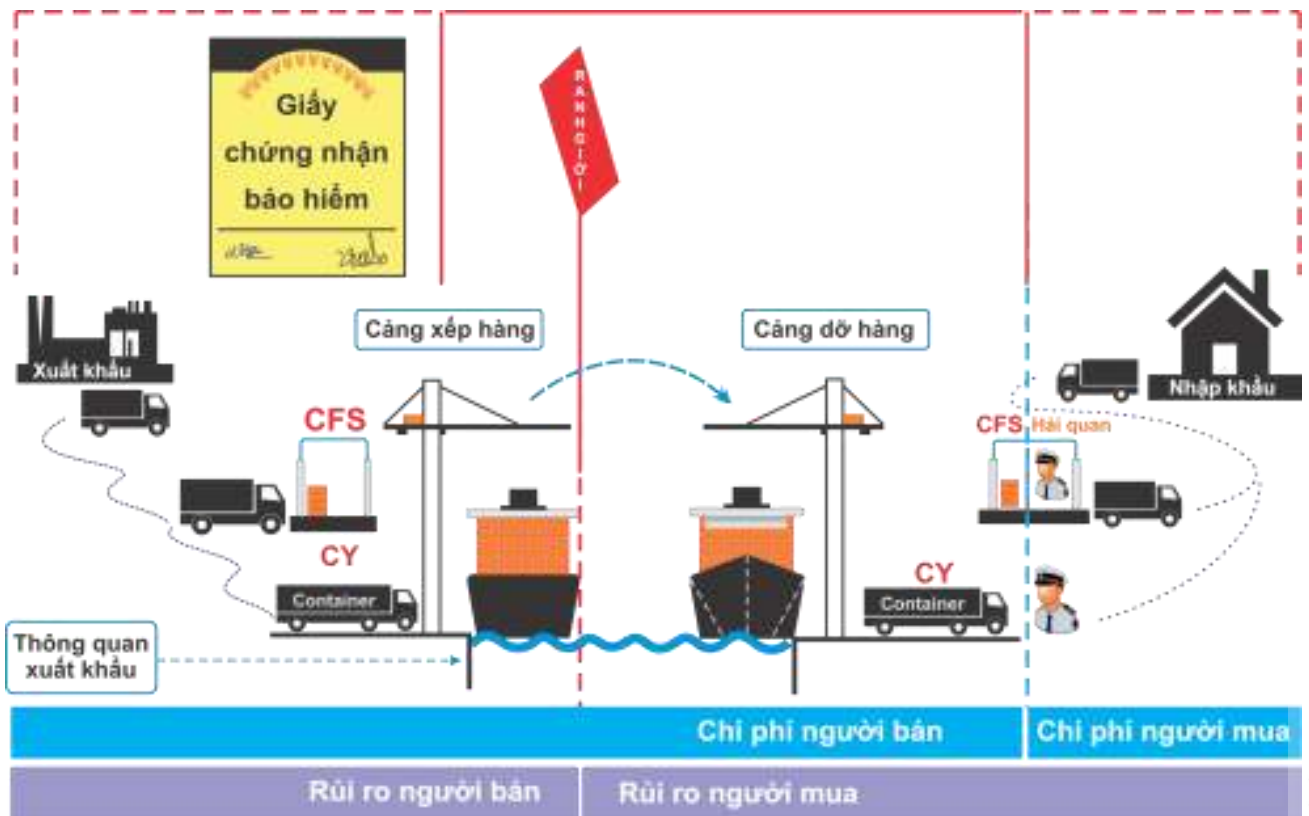
4.2.7. CPT – Carriage Paid To: Cước phí đã trả



Với điều kiện này, nghĩa vụ của người bán và người mua tương tự như điều kiện FCA, nhưng ở điều kiện CPT có điểm khác là người bán còn có nghĩa vụ thuê phương tiện vận tải và trả cước phí để chuyên chở hàng tới địa điểm đích quy định.

Nghĩa vụ người bán	Nghĩa vụ người mua
Giao hàng cho người mua.	Trả tiền hàng.
Xin giấy phép, làm thủ tục hải quan xuất khẩu.	Xin giấy phép nhập khẩu, làm thủ tục hải quan nhập khẩu.
Chịu trách nhiệm thuê tàu, trả cước phí vận tải chính đến địa điểm dỡ hàng tại cảng đến.	Người mua chịu chi phí dỡ hàng và các chi phí phát sinh sau khi hàng hóa đã được dỡ tại cảng đến.
Rủi ro được chuyển giao khi hàng hóa được xếp lên phương tiện vận tải tại cảng đi.	

4.2.8. CIP – Carriage and Insurance Paid: Cước phí và bảo hiểm đã trả



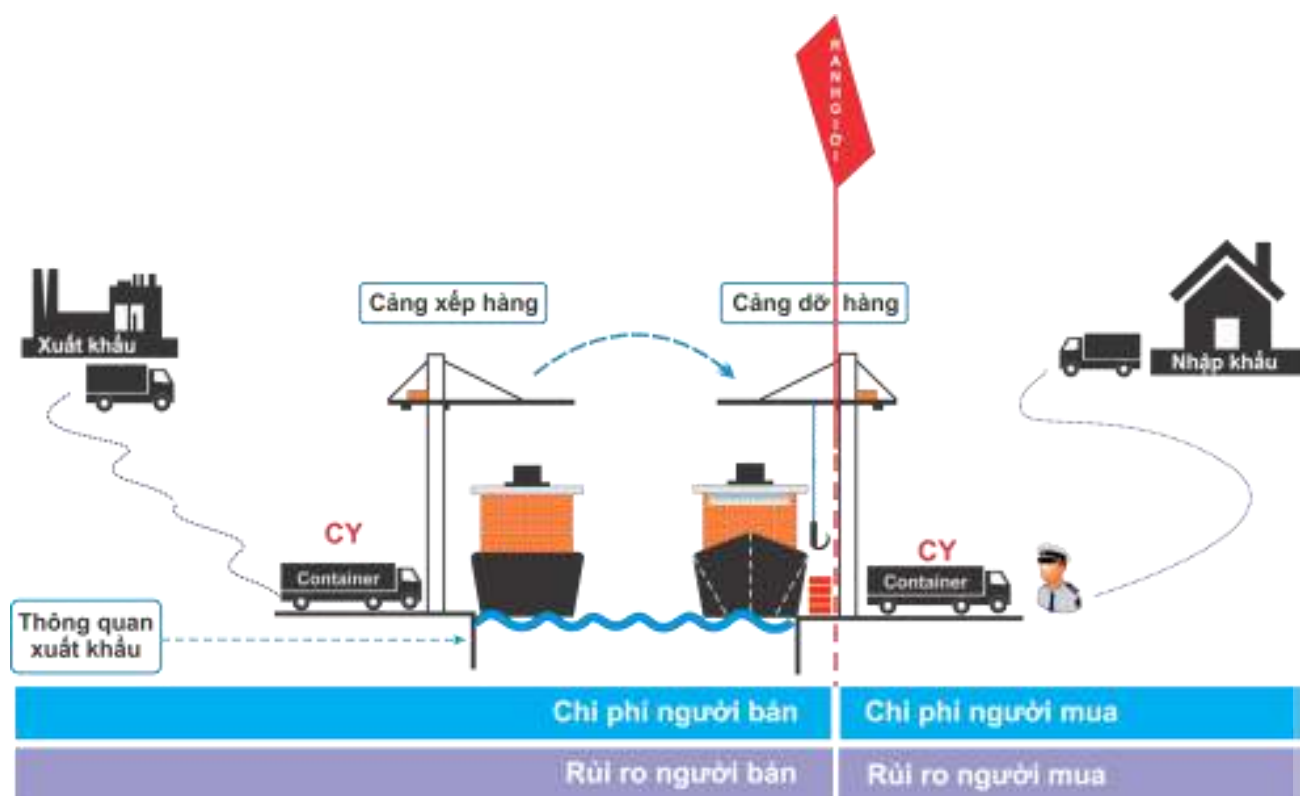
Với điều kiện này, nghĩa vụ của người bán và người mua tương tự như điều kiện CPT, nhưng ở điều kiện CIP người bán còn có thêm 02 nghĩa vụ:

- Mua bảo hiểm cho hàng hóa để bảo vệ người mua trước những rủi ro và mất mát hàng hóa trong quá trình chuyên chở.
- Giao cho người mua chứng từ bảo hiểm.

Lưu ý:

- Điều kiện CPT và CIP áp dụng với mọi loại phương tiện vận tải.
- Trong 2 điều kiện CPT và CIP, người bán phải thuê phương tiện vận tải và trả cước phí để chuyên chở hàng hóa tới địa điểm đích quy định, nhưng rủi ro được chuyển sang người mua sau khi hàng hóa đã giao xong cho người vận tải tại nơi đi.

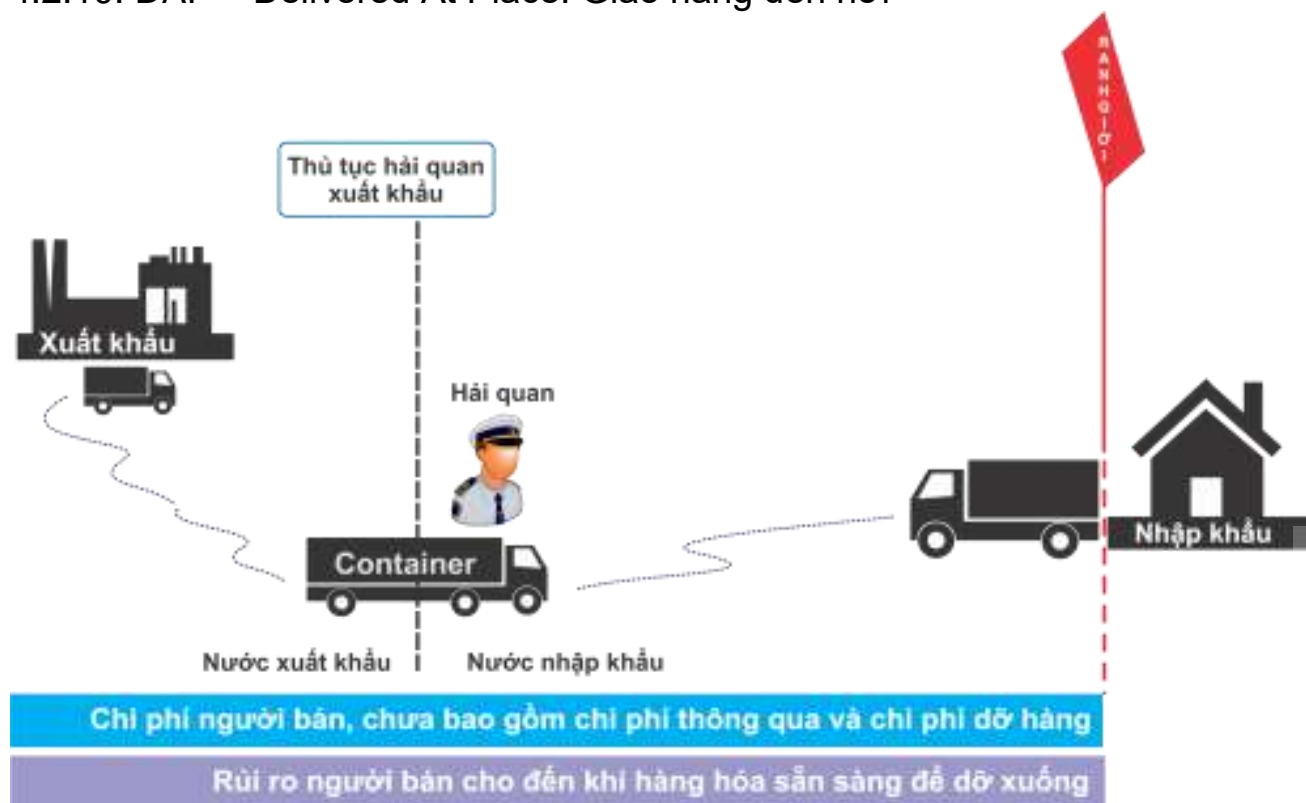
4.2.9. DAT – Delivered At Terminal: Giao hàng tại địa điểm cuối hành trình



Là điều kiện mới bổ sung trong Incoterms 2010. Điều kiện này có thể được sử dụng cho tất cả các loại hình chuyên chở.

Nghĩa vụ người bán	Nghĩa vụ người mua
Giao hàng cho người mua.	Trả tiền hàng.
Xin giấy phép, làm thủ tục hải quan xuất khẩu.	Xin giấy phép nhập khẩu, làm thủ tục hải quan nhập khẩu.
Chịu trách nhiệm vận chuyển hàng hóa đến cảng dỡ hàng hoặc nơi đến thỏa thuận.	Người mua chịu mọi chi phí phát sinh liên quan sau khi hàng hóa đã được dỡ tại cảng đến.
Rủi ro được chuyển giao khi hàng hóa được dỡ tại cảng đến.	
Người bán cung cấp cho người mua các chứng từ để nhận hàng.	

4.2.10. DAP – Delivered At Place: Giao hàng đến nơi



Là điều kiện mới bổ sung trong Incoterms 2010. Điều kiện này có thể được sử dụng cho tất cả các loại hình chuyên chở.

Nghĩa vụ người bán	Nghĩa vụ người mua
Cung cấp hàng hóa và hóa đơn thương mại phù hợp với hợp đồng.	Trả tiền hàng.
Xin giấy phép, làm thủ tục hải quan xuất khẩu.	Xin giấy phép nhập khẩu, làm thủ tục hải quan nhập khẩu.
Chịu trách nhiệm vận chuyển hàng hóa đến địa điểm thỏa thuận.	Người mua chịu mọi chi phí phát và rủi ro sau khi hàng hóa đã được giao tại địa điểm thỏa thuận.
Đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải chở đến và sẵn sàng để dỡ tại địa điểm đã thỏa thuận.	Người mua phải thông báo cho người bán thời gian và địa điểm dỡ hàng theo thỏa thuận.
Rủi ro được chuyển giao khi hàng hóa được đưa đến địa điểm đã thỏa thuận.	

Người bán cung cấp cho người các
chứng từ để nhận hàng.

4.2.11. DDP – Delivered Duty Paid: Giao hàng đã nộp thuế



Người bán có nghĩa vụ giao hàng đến địa điểm thỏa thuận tại nước nhập khẩu, bao gồm việc chịu hết các phí tổn và rủi ro cho đến khi hàng đến đích, gồm cả các chi phí thuế và khai hải quan. Điều khoản này không phân biệt hình thức vận chuyển.

5. Cơ sở pháp lý kinh doanh XNK

5.1. Quy định kinh doanh XNK

Luật Thương mại Việt Nam ban hành ngày 14/6/2005.

Nghị định 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thương mại về các hoạt động đại lý, mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài;

Nghị định 59/2006/NĐ-CP ngày 12/06/2006 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thương mại về hàng hóa, dịch vụ cấm kinh doanh, hạn chế kinh doanh và kinh doanh có điều kiện.

a. Quyền kinh doanh cửa doanh nghiệp:

Tất cả thương nhân của Việt Nam được thành lập theo quy định pháp luật:

- Được quyền xuất khẩu, nhập khẩu; xuất khẩu, xuất khẩu ủy thác và nhận xuất khẩu, nhập khẩu ủy thác tất cả các loại hàng hóa, không phụ thuộc ngành nghề, ngành hàng ghi trong giấy đăng ký kinh doanh (trừ hàng hóa thuộc danh mục cấm xuất khẩu).

- Đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các bên hợp doanh ngoài việc xuất khẩu sản phẩm của mình được xuất khẩu các loại hàng hóa khác (trừ hàng hóa thuộc danh mục cấm xuất khẩu).

b. Quy định về hoạt động gia công

Điều 29 Nghị định 12/2006/NĐ-CP: Thương nhân Việt Nam và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đều được phép nhận gia công cho nước ngoài, không hạn chế số lượng, chủng loại hàng hóa.

Điều 37 Nghị định 12/2006/NĐ-CP: Thương nhân Việt Nam thuộc mọi thành phần kinh tế đều được đặt gia công ở nước ngoài các loại hàng hóa đã được phép lưu thông trên thị trường Việt Nam.

c. Quy định về hoạt động đại lý với nước ngoài

Điều 21 Nghị định 12/2006/NĐ-CP: Thương nhân Việt Nam được phép làm đại lý mua, bán hàng hóa cho thương nhân nước ngoài.

5.2. Cơ chế quản lý XNK

5.2.1. Cơ sở pháp lý

Nghị định 12/2006/NĐ-CP ngày 23/01/2006 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thương mại về các hoạt động mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài;

Nghị định 59/2006/NĐ-CP ngày 12/06/2006 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật Thương mại về hàng hóa, dịch vụ cấm kinh doanh và kinh doanh có điều kiện.

Quyết định 41/2005/QĐ-TTg ngày 02/3/2005 của Thủ tướng Chính phủ ban hành Quy chế cấp phép nhập khẩu hàng hóa.

Thông tư 24/2010/TT-BCT ngày 28/5/2010 quy định về việc áp dụng chế độ cấp giấy phép nhập khẩu tự động đối với một số mặt hàng.



5.2.2. Hàng cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu

a. Hàng cấm xuất khẩu

1. Vũ khí, đạn dược, vật liệu nổ (trừ vật liệu nổ công nghiệp), trang thiết bị quân sự.

2. Đồ cổ.

3. Các loại ma túy.

4. Các loại hóa chất độc.

5. Gỗ tròn, gỗ xẻ từ gỗ rừng tự nhiên trong nước; củi, than làm từ gỗ hoặc củi có nguồn gốc từ gỗ rừng tự nhiên trong nước.

6. Động vật hoang dã, và động thực vật quý hiếm tự nhiên.

7. Các loại máy mã chuyên dụng và các chương trình phần mềm mật mã sử dụng trong phạm vi bảo vệ bí mật Nhà nước.

b. Hàng cấm nhập khẩu

1. Vũ khí, đạn dược, vật liệu nổ (trừ vật liệu nổ công nghiệp);

2. Các loại ma túy.

3. Các loại hóa chất độc.

4. Sản phẩm văn hóa đồi trụy, phản động; đồ chơi trẻ em có ảnh hưởng xấu đến giáo dục nhân cách và trật tự, an toàn xã hội.

5. Pháo các loại.

6. Phế liệu nhập khẩu gây ô nhiễm môi trường.

7. Hàng tiêu dùng đã qua sử dụng.

8. Phương tiện vận tải tay lái nghịch.

9. Vật tư, phương tiện đã qua sử dụng.

10. Sản phẩm, vật liệu có chứa amiang thuộc nhóm amphibole

11. Các loại máy mã chuyên dụng và các chương trình phần mềm mật mã sử dụng trong phạm vi bảo vệ bí mật Nhà nước.

6. Ví dụ minh họa và bài tập

6.1. Ví dụ

Ví dụ 1: Hãy lựa chọn điều kiện thương mại Incoterms 2010 thích hợp cho các trường hợp sau đây khi biết nhà xuất khẩu ở An Giang, nơi giao hàng là cảng

thành phố Hồ Chí Minh, người mua ở Hồng Kông, nhưng địa điểm giao hàng tới là cảng Pusan (Korea):

1. _____ Hàng hóa là gạo 10.000 tấn, người bán đề nghị sau khi làm thủ tục xuất khẩu, giao và xếp xong hàng trên phương tiện vận tải và lấy được vận đơn thể hiện “On board” là hết nghĩa vụ.
2. _____ Nếu người mua hoàn thành chấp nhận các điều kiện đã nêu ở mục (1) nhưng đề nghị người bán thực hiện thêm các nghĩa vụ thuê phương tiện vận tải và trả cước phí chuyên chở gạo từ cảng thành phố Hồ Chí Minh tới cảng Pusan. Địa điểm chuyển rủi ro tương tự như nêu ở mục (1).
3. _____ Người mua hoàn toàn thống nhất các điều kiện nêu ở mục (2) nhưng đề nghị người bán mua bảo hiểm cho hàng hóa.
4. _____ Nếu hai bên mua bán gạo chấp nhận hoàn toàn các điều kiện đã nêu ở mục (3) nhưng đề nghị thay đổi địa điểm chuyển rủi ro về hàng hóa từ người bán sang người mua sau khi người bán đã giao hàng an toàn trên phương tiện vận tải tại cảng Pusan.
5. _____ Nếu người bán làm mọi thủ tục, chịu mọi chi phí để có thể tổ chức phân phối gạo trực tiếp cho các đại lý gạo ở thành phố Pusan (Korea) thì đây là điều kiện thương mại nào?

Ví dụ 2: Hãy lựa chọn điều kiện thương mại Incoterms 2010 thích hợp cho các trường hợp sau đây khi biết nhà nhập khẩu ở Đồng Tháp; cảng nhập vào là cảng nhập vào là cảng Sài Gòn; người bán là tập đoàn Itochu của Nhật Bản; nơi giao hàng là cảng đi Vladimira Vostoc, Russia:

1. _____ Hàng hóa là 12.000 tấn thép xây dựng, người bán đề nghị sau khi làm thủ tục xuất khẩu, giao, xếp hàng lên tàu, lấy vận đơn thể hiện shipped “on board”. Các nghĩa vụ khác người mua thực hiện.
2. _____ Người mua hoàn toàn thống nhất với điều kiện nêu ở mục (1) nhưng đề nghị người bán thuê phương tiện vận tải và trả cước phí vận tải chính, mua bảo hiểm cho hàng hóa, rủi ro được chuyển sang người mua tại nước xuất khẩu.

3. _____ Cuối cùng thỏa thuận thực hiện các nghĩa vụ nêu ở mục (2) và nơi chuyển rủi ro về hàng hóa tại nước nhập khẩu sau khi hàng hóa được dỡ xong trên cầu cảng.
4. _____ Hàng hóa là 2 container bột nhựa PE, người bán đề nghị sau khi làm thủ tục xuất khẩu, giao hàng hóa cho người vận tải là hết nghĩa vụ.
5. _____ Người mua chấp nhận các điều kiện nêu ở mục (4) nhưng đề nghị người bán thực hiện thêm nghĩa vụ thuê phương tiện vận tải và trả cước phí vận tải chính. Mua bảo hiểm cho hàng hóa. Địa điểm chuyển rủi ro tương tự như nêu ở mục (4).

Chuyên đề 2: Thanh toán và tín dụng quốc tế

1. Tỷ giá hối đoái

1.1. Khái niệm

Tỷ giá hối đoái là quan hệ so sánh giữa hai loại tiền tệ với nhau. Nói cách khác, là giá của một đơn vị tiền tệ nước này so với một lượng tiền tệ nước kia.

Ví dụ: Ngày 28/7/2015, ngân hàng nhà nước Việt Nam công bố tỷ giá giữa đôla Mỹ (USD) và Việt Nam đồng (VND) như sau: 1 USD = 22.549 VND

1.2. Phương thức biểu thị tỷ giá hối đoái

1.2.1. Phương pháp trực tiếp

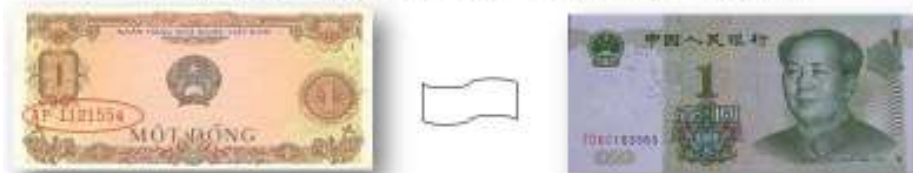
Là phương pháp thể hiện tỷ giá của một đơn vị ngoại tệ bằng một số lượng nội tệ trong nước.



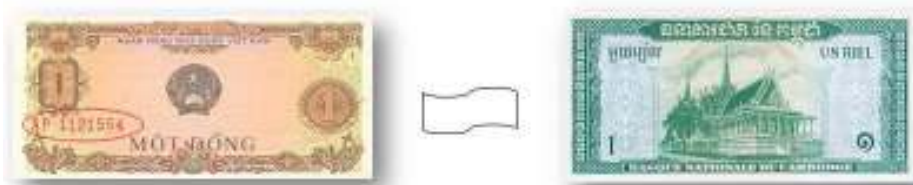
1.2.2. Phương pháp gián tiếp

Là phương pháp thể hiện giá của một đơn vị tiền tệ trong nước bằng một số ngoại tệ.

1 VND = 0.0003052 RMB (人民币)



1 VND = 0.1952 KHR (Cambodian Riel)



Phương pháp này thường áp dụng ở những nước có đồng nội tệ mạnh.

1.3. Xác định tỷ giá hối đoái theo phương pháp tính chéo

Trên thị trường hối đoái thế giới, đôi khi chỉ thông báo tỷ giá hối đoái giữa đôla Mỹ và các đồng ngoại tệ khác.

Vì vậy, cần xác định tỷ giá giữa các đồng tiền tệ khác nhau. Ví dụ: giữa đồng AUD với đồng JPY, giữa đồng EUR và đồng VND.

Các chuyên gia kinh tế phải sử dụng phương pháp tính chéo để xác định tỷ giá giữa các đồng tiền tệ không được niêm yết này.

1.3.1. Nội dung phương pháp tính chéo

Muốn xác định tỷ giá hối đoái giữa hai đồng tiền B và C khi biết tỷ giá hoái đổi giữa hai đồng tiền A và B; A và C, thì người ta chia tỷ giá giữa A và C cho tỷ giá giữa A và B.

Ví dụ: Thời điểm ngày 01/7/2015

$$1 \text{ USD} = 1,1576 \text{ AUD}$$

$$1 \text{ USD} = 0,8134 \text{ EUR}$$

Tỷ giá tính chéo giữa AUD và EUR là:

$$\frac{\text{AUD}}{\text{EUR}} = \frac{\frac{\text{USD}}{1,1576}}{\frac{\text{USD}}{0,8134}} = \frac{0,8134}{1,1576} = 0,7026$$

Vậy: 1 AUD = 0,7026 EUR

Tỷ giá tính chéo giữa EUR và AUD là:

$$\frac{EUR}{AUD} = \frac{\frac{USD}{0,8134}}{\frac{USD}{1,1576}} = \frac{1,1576}{0,8134} = 1,4232$$

Vậy: 1 EUR = 1,4232 AUD

1.3.2. Vận dụng phương pháp tính chéo

Công ty XNK Minh Tân xuất khẩu hàng hóa cho Công ty Machinery Santak và thu về được 1,5 triệu EUR. Doanh nghiệp muốn đổi số tiền này ra đôla Úc (AUD) để trả tiền nhập khẩu hàng hóa cho một lô hàng khác từ Úc.

Nguyên tắc: Ngân hàng áp dụng tỷ giá thấp khi mua và tỷ giá cao khi bán.

Ngân hàng sẽ trả cho Công ty XNK Minh Tân bao nhiêu đôla Úc (AUD), biết tỷ giá hối đoái được công bố (thời điểm tháng 8/2011) là:

$$1 \text{ USD} = 0,9850/80 \text{ AUD}$$

$$1 \text{ USD} = 0,7310/30 \text{ EUR}$$

Để xác định đúng số tiền AUD Công ty XNK Minh Tân sẽ nhận, ta xem ngân hàng sẽ áp dụng tỷ giá bán ngoại tệ hay mua ngoại tệ.

Công ty sẽ bán đồng EUR cho ngân hàng để mua USD (ngân hàng bán USD: 1 USD = 0,7330 EUR) và sau đó dùng USD để mua AUD (ngân hàng mua USD: 1 USD = 0,9850 AUD).

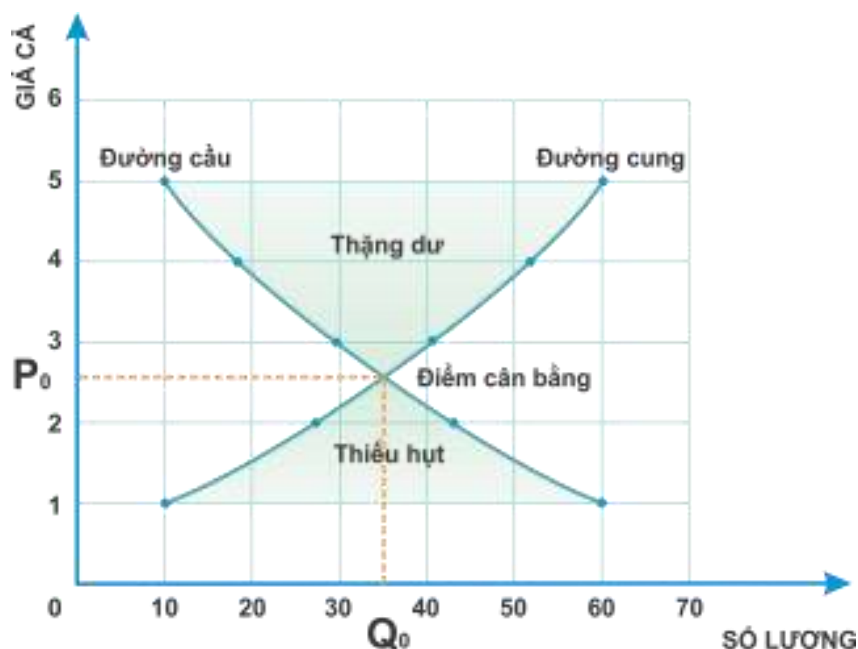
$$\frac{EUR}{AUD} = \frac{0,9850}{0,7330} = 1,34379363$$

Như vậy, số AUD Công ty sẽ nhận được từ ngân hàng khi bán 1,5 triệu EUR là: 1,5 triệu EUR x 1,34379363 = 2.015.688,95 AUD.

1.4. Những nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái

1.4.1. Cơ chế tác động đến tỷ giá hối đoái

a. Quy luật Cung – Cầu:



b. Sức mạnh của đồng nội tệ trong nước

USD/VND = 20.198
Đồng nội tệ tăng giá < 20.198 Tỷ giá giảm
Đồng nội tệ giảm giá > 20.198 Tỷ giá tăng

1.4.2. Nhân tố khách quan

- Biến động của thị trường tài chính tiền tệ khu vực và thế giới.
- Chiến tranh, cấm vận quốc tế, thiên tai...

1.4.3. Nhân tố chủ quan

- Sự ổn định về tình hình chính trị trong nước.
- Tỷ lệ lạm phát và sức mua của tiền tệ nội địa.
- Chênh lệch thặng dư hoặc thiếu hụt trong cán cân thương mại.
- Tăng hay giảm lãi suất của ngân hàng Trung ương.
- Mức dự trữ ngoại tệ của quốc gia.
- Cung cầu về ngoại tệ.
- Khối lượng tiền tệ đưa vào sử dụng.
- Sức sản xuất trong nước.
- Sự phát hành công trái của Nhà nước.

1.5. Các loại tỷ giá hối đoái

1.5.1. Căn cứ vào phương thức quản lý ngoại tệ

a. Tỷ giá chính thức: là tỷ giá do ngân hàng nhà nước công bố. Tỷ giá này chỉ mang tính tham khảo, không phục vụ cho kinh doanh ngoại tệ.

b. Tỷ giá kinh doanh của ngân hàng thương mại

- Tỷ giá mua bán tiền mặt: là tỷ giá áp dụng khi ngân hàng mua bán ngoại tệ bằng tiền giấy hoặc bằng kim loại.

- Tỷ giá mua bán tiền chuyển khoản: là tỷ giá áp dụng khi mua bán ngoại tệ nằm trong tài khoản của doanh nghiệp.

c. Tỷ giá tự do: Tỷ giá mua bán ngoại tệ hình thành tự phát trên thị trường tự do, do quan hệ cung cầu ngoại hối quyết định.

1.5.2. Căn cứ vào thời điểm công bố tỷ giá

a. Tỷ giá mở cửa: là tỷ giá được công bố vào giờ đầu của ngày giao dịch tài chính.

b. Tỷ giá đóng cửa: là tỷ giá được công bố vào giờ cuối cùng của ngày giao dịch.

1.5.3. Căn cứ vào cách xác định trị giá

a. Tỷ giá danh nghĩa: là tỷ giá so sánh sự tương quan giữa hai loại tiền tệ. Tỷ giá danh nghĩa bao gồm: tỷ giá niêm yết trên các thị trường hối đoái thế giới, tỷ giá chính thức, tỷ giá kinh doanh...

b. Tỷ giá thực: là tỷ giá xác định sự tương quan giá cả của hàng hóa xuất khẩu và hàng hóa tiêu thụ trong nước.

$$\text{Tỷ giá thực} = \text{tỷ giá danh nghĩa} \times \frac{\text{chỉ số giá nước ngoài}}{\text{chỉ số giá trong nước}}$$

2. Các loại tiền tệ sử dụng thanh toán và tín dụng

2.1. Khái niệm

- Tiền tệ tính toán: là đơn vị tiền tệ được dùng để biểu hiện giá cả hàng hóa và tính toán giá trị hợp đồng.

- Tiền tệ thanh toán: là đơn vị tiền tệ được dùng để thanh toán trong hợp đồng.

Tùy theo thỏa thuận và quyết định của hai bên mà đồng tiền dùng trong thanh toán có thể là đồng tiền của một trong hai nước hoặc đồng tiền của một nước thứ ba.

Đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán có thể giống nhau hoặc khác nhau.

Cơ sở để lựa chọn đồng tiền tính toán và thanh toán:

- Tập quán sử dụng đồng tiền trong thanh toán;
- Vị trí của đồng tiền đó trên thị trường quốc tế;
- Tính chuyển đổi và tình hình lạm phát của đồng tiền đó.
- Đồng tiền thanh toán thống nhất dùng trong các khu vực kinh tế trên thị trường.

Hiện nay, trong thanh toán quốc tế, đồng USD vẫn được sử dụng rộng rãi, chiếm tỷ trọng cao trên thế giới. Ngoài ra, các ngoại tệ tự do chuyển đổi như đồng Euro (EUR) bảng Anh (GBP), yên Nhật (JPY), frăng Thụy Sĩ (CHF), đôla Úc (AUD) cũng được sử dụng trong thanh toán quốc tế.

2.2. Các biện pháp đảm bảo giá trị tiền tệ

2.2.1. Biện pháp đảm bảo bằng vàng

Trong chế độ bản vị vàng, giá vàng luôn ổn định do mỗi đồng tiền đều được gắn với nó một hàm lượng vàng nhất định tùy theo quy định của mỗi chính phủ. Nhưng từ khi chế độ bản vị vàng sụp đổ, đồng tiền không còn gắn với vàng thì giá vàng thường xuyên biến động có khi tăng, khi giảm.

Để đảm bảo tính hợp lý trong thanh toán, các bên sẽ thỏa thuận với nhau nếu giá trị vàng của đồng tiền đã chọn trong hợp đồng thay đổi thì giá cả hàng hóa và tổng trị giá hợp đồng mua bán sẽ được hai bên đều chỉnh lại một cách tương ứng.

Ví dụ: Công ty A và B ký hợp đồng ngoại thương vào ngày 01/01/2012, trong đó có điều kiện đảm bảo bằng vàng. Tổng trị giá hợp đồng là 100.000 USD. Thị trường căn cứ để lấy giá vàng là thị trường London. Giá vàng tại thị trường London vào ngày 01/01/2012 là 1.360 USD/ounce. Đến thời điểm thanh toán ngày 30/01/2012:

- Giả sử giá vàng tăng lên 1.380 USD/ounce, tổng trị giá hợp đồng sẽ được điều chỉnh lại lúc thanh toán là: $100.000 \text{ USD} \times (1380/1360) = 101.470,59 \text{ USD}$.

- Giả sử giá vàng giảm xuống 1.350 USD/ounce, tổng trị giá hợp đồng sẽ được điều chỉnh lại lúc thanh toán là: $100.000 \text{ USD} \times (1350/1360) = 99.264,71 \text{ USD}$.

2.2.2. Biện pháp đảm bảo bằng một đồng tiền mạnh, có giá trị ổn định

Khi áp dụng điều kiện đảm bảo này, hai bên sẽ thỏa thuận và thống nhất chọn đồng tiền tương đối ổn định hơn đồng tiền tính toán trong hợp đồng để làm đảm bảo cho đồng tiền tính toán.

Cách tính đảm bảo này được dựa trên cơ sở tỷ giá hối đoái của hai đồng tiền đã chọn vào thời điểm ký kết hợp đồng so với tỷ giá thời điểm thanh toán. Nếu tỷ giá hối đoái giữa hai đồng tiền đó thay đổi thì giá cả hàng hóa và tổng trị giá hợp đồng được điều chỉnh lại một cách tương ứng.

Ví dụ: Đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán trong hợp đồng là yên Nhật. Tổng trị giá hợp đồng là 100.000 JPY. Hai bên thống nhất chọn USD là đồng tiền đảm bảo cho đồng JPY.

Vào thời điểm ký kết hợp đồng: $1 \text{ USD} = 82,13 \text{ JPY}$

Vào thời điểm thanh toán giả sử: $1 \text{ USD} = 85,30 \text{ JPY}$

Để tránh thiệt hại cho tổ chức xuất khẩu, tổng trị giá hợp đồng sẽ được điều chỉnh lên cụ thể là:

$$100.000 \text{ JPY} \times 85,30/82,30 = 103.645,20 \text{ JPY}$$

Ngược lại, nếu thời điểm thanh toán $1 \text{ USD} = 80,10 \text{ JPY}$, tổng trị giá hợp đồng sẽ được điều chỉnh xuống để tránh thiệt hại cho tổ chức nhập khẩu.

$$100.000 \text{ JPY} \times 80,10/82,13 = 97.528,31 \text{ JPY}$$

2.2.3. Biện pháp đảm bảo theo rổ tiền tệ

Để khắc phục tình trạng biến động tỷ giá, các bên mua và bán thường dựa vào một nhóm ngoại tệ hay còn gọi là “rổ tiền tệ” của một nhóm nước để đảm bảo cho đồng tiền tính toán, đồng tiền thanh toán.

Khi áp dụng điều kiện đảm bảo này, hai bên mua bán phải thống nhất với nhau chọn các ngoại tệ khác đưa vào rổ tiền tệ, lấy tỷ giá hối đoái của các ngoại tệ đó so với đồng tiền được đảm bảo vào thời điểm ký kết hợp đồng và thời điểm thanh toán để điều chỉnh tổng trị giá của hợp đồng (nếu có biến động xảy ra).

Tổng trị giá hợp đồng là 100.000 USD. Hai bên đồng ý chọn EUR, CHF, AUD, CAD đưa vào “rổ tiền tệ”.

Tên ngoại tệ trong rổ	Tỷ giá 1 USD		Tỷ lệ biến động của tỷ giá USD (%)
	Thời điểm ký HĐ	Thời điểm thanh toán	
Euro Châu Âu (EUR)	0.8	0.88	10.00%
Franc Thụy Sĩ (CHF)	1.35	1.39	2.96%
Đôla Úc (AUD)	1.55	1.5	-3.23%
Đôla Canada (CAD)	1.38	1.3	-5.80%
Cả "rổ tiền tệ"			3.94%

Mức bình quân tỷ lệ biến động của tỷ giá hối đoái cả rổ tiền tệ:

$$3.94\% : 4 = 0.9825\%$$

Do đồng USD tăng giá 0.9825% nên tổng trị giá hợp đồng được điều chỉnh lại:

$$100,000 \text{ USD} \times (100\% - 0.9825\%) = 99,017.50 \text{ USD}$$

3. Các phương tiện thanh toán quốc tế

3.1. Hối phiếu (Bill of Exchange)

3.1.1. Luật điều chỉnh

- Công ước Geneva (1930-1931) về thương phiếu và séc (Geneva Conventions 1930-1931);
- Luật thống nhất về hối phiếu (ULB: Uniform Law for Bills of Exchange)
- Luật thống nhất về séc năm 1931 (ULC: Uniform Law for Check).
- Luật hối phiếu của Anh năm 1882 (BEA: Bills of Exchange Act of 1882)
- Luật thương mại thống nhất năm 1962 của Mỹ (UCC: Uniform Commercial Code of 1962).

3.1.2. Định nghĩa hối phiếu

Hối phiếu là một tờ mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do một người ký phát cho một người khác, yêu cầu người này khi nhìn thấy hối phiếu phải trả một số tiền nhất định cho một người nào đó, hoặc theo lệnh của người này trả cho một người khác, hoặc trả cho người cầm phiếu.

Trên cơ sở này, hối phiếu thương mại có thể định nghĩa đơn giản và ngắn gọn như sau:

Hối phiếu thương mại là một tờ lệnh trả tiền vô điều kiện do người xuất khẩu ký phát đòi tiền người nhập khẩu, yêu cầu người này phải trả một số tiền nhất định cho người hưởng lợi quy định trên hối phiếu, tại một địa điểm nhất định và trong một thời gian nhất định.

Các chủ thể:

- Người ký phát hối phiếu (drawer): là người bán hàng, người xuất khẩu hàng hóa, người cung ứng dịch vụ.

- Người trả tiền hối phiếu (drawee): là người mà hối phiếu gửi đến cho họ và đòi tiền họ, đó là người mua, người nhập khẩu, người nhận cung ứng dịch vụ.

- Người hưởng lợi hối phiếu (beneficiary): đầu tiên là người ký phát hối phiếu, sau là người nào đó do người ký phát chỉ định.

3.1.3. Đặc điểm của hối phiếu

- Tính trừu tượng:

Hối phiếu không ghi nội dung quan hệ kinh tế, mà chỉ cần ghi rõ số tiền phải trả là bao nhiêu và trả cho ai, người nào sẽ thanh toán và thanh toán vào thời gian nào, không cần nói lên nguyên nhân việc phải trả tiền trên hối phiếu.

- Tính bắt buộc phải trả tiền:

Người trả tiền phải trả tiền đầy đủ theo đúng yêu cầu của tờ hối phiếu. Người trả tiền không được viện lý do riêng của bản thân đối với người ký phát hối phiếu, trừ trường hợp hối phiếu không phù hợp với luật chi phối nó.

- Tính lưu thông của hối phiếu:

Hối phiếu có thể chuyển nhượng từ người này sang người khác trong thời hạn của nó, người trả tiền sẽ thanh toán cho người cầm hối phiếu cho dù hợp đồng mua bán có thể không thực hiện hoàn chỉnh.

3.1.4. Hình thức của hối phiếu

Do hối phiếu là một chứng khoán xác nhận nghĩa vụ trả tiền, nên hối phiếu phải được lập ra dưới một hình thức chứng từ.

Nhìn chung, các mẫu hối phiếu của các nước được in sẵn, có để trống những đoạn nhất định để người ký phát hối phiếu điền chữ vào.

Việc điền chữ vào các đoạn để trống có thể bằng viết tay hoặc đánh máy bằng mực không phai, trong đó đánh máy là thông dụng nhất.

Ngôn ngữ sử dụng phải thống nhất với ngôn ngữ đã in sẵn trên hối phiếu, trừ trường hợp tên và địa điểm không thể phiên âm, phiên dịch được.

Hối phiếu có thể được lập thành một hay nhiều bản, thông thường là 2 (hai) bản, đánh số thứ tự và có giá trị ngang nhau.

Trên bản thứ hai ghi rõ: “sau khi nhìn thấy bản thứ nhất của tờ hối phiếu này, bản thứ hai cùng nội dung, ngày tháng không phải trả tiền.” (at ___ sight of this FIRST bill of exchange, SECOND of the same tenor and date being unpaid.)

Tương tự cho bản thứ nhất.

3.1.5. Nội dung của hối phiếu

BILL OF EXCHANGE

No: **15/BE-HM/2013**

June 4th, 2013

For: **USD 39,576.00**

At sight of this FIRST Bill of Exchange (SECOND of the same tenor and date being unpaid) pay to the order of **BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM HANOI BRANCH** the sum of: **United States Dollars thirty nine thousand five hundred and seventy six only.**

Value received as per our invoice(s) No(s): **16/VN-HN/2013**

Dated: **June 4th, 2013**

Drawn under: **WOORI BANK, SEOUL**

Irrevocable L/C No: **MD1L1505RS00168**

Dated/Wired: **May 20th, 2013**

To: **WOORI BANK, SEOUL**

**VN EXPORT CORP
DONG DA, HANOI, VIETNAM**

Theo quy định của Luật thống nhất về hối phiếu (ULB), hối phiếu có giá trị pháp lý là hối phiếu được lập ra với đầy đủ các nội dung:

a. Hối phiếu là một sự cam kết:

Muốn có hiệu lực, hối phiếu phải có đầy đủ những điều kiện về nội dung của một khế ước dân sự, bao gồm:

- Chủ thể của khế ước.
- Khách thể của khế ước: là quyền và nghĩa vụ của các chủ thể.
- Nội dung của khế ước.

b. Tiêu đề hối phiếu

“Hối phiếu” hoặc “Bill of Exchange”. Tiêu đề viết bằng tiếng Anh thì toàn bộ nội dung viết bằng tiếng Anh.

c. Địa điểm ký phát hối phiếu

Địa điểm trả tiền phải được ghi rõ ràng trên hối phiếu, thường là tên một thủ đô hay thành phố.

Nếu trên hối phiếu không ghi địa điểm trả tiền thì có quyền lấy địa chỉ ghi bên cạnh tên người trả tiền là địa chỉ trả tiền.

d. Mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện

Hối phiếu là một mệnh lệnh, chứ không phải một yêu cầu. Do đó, trên hối phiếu sẽ ghi “trả theo lệnh của...” (pay to the order of...)

e. Số tiền và loại tiền

Số tiền được ghi một cách rõ ràng, đơn giản, đúng tập quán quốc tế, được ghi bằng số và bằng chữ.

Số tiền trên hối phiếu không được vượt quá số tiền ghi trên hóa đơn và số tiền ghi trong thư tín dụng (L/C).

f. Kỳ hạn trả tiền của hối phiếu

- Trả ngay: Trên hối phiếu sẽ ghi “trả ngay khi nhìn thấy bản thứ nhất/thứ hai của hối phiếu này” (at ___ sight of this FIRST/SECOND Bill of Exchange).

- Trả sau:

+ Nếu trả sau bao nhiêu ngày khi nhận hối phiếu sẽ ghi là:

“ ___ ngày sau khi nhìn thấy ___ ” (at ___ days after sight _____).

+ Nếu trả sau bao nhiêu ngày kể từ ngày giao hàng thì sẽ ghi là:

“ ___ ngày sau khi ký vận đơn ___ ” (at ___ days after Bill of Lading date _____).

+ Nếu trả sau bao nhiêu ngày kể từ ngày ký phát hối phiếu thì sẽ ghi là:

“ ___ ngày kể từ ngày ký phát hối phiếu ___ ” (at ___ days after Bill of Exchange date _____).

g. Người được hưởng lợi hối phiếu

Tên và họ của người hưởng lợi phải ghi đầy đủ. Người hưởng lợi là người ký phát hối phiếu, đối với hối phiếu thương mại, đó là người xuất khẩu, và có thể là người khác do người hưởng lợi chỉ định. Theo luật quản lý ngoại hối của Việt Nam, thì người hưởng lợi hối phiếu là các ngân hàng kinh doanh ngoại hối được Ngân hàng Nhà nước cấp giấy phép.

h. Người trả tiền hối phiếu

Họ tên và địa chỉ của người trả tiền hối phiếu phải được ghi rõ chi tiết, được ghi vào góc dưới bên trái của hối phiếu, tức là ghi vào chỗ chữ: “To:....”.

- Trong phương thức tín dụng chứng từ, dùng L/C không thể hủy bỏ (Irrevocable Letter of Credit) thì người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng mở L/C là người trả tiền hối phiếu trong thời gian hiệu lực, nên hối phiếu loại này được gửi cho ngân hàng mở L/C, sẽ ghi "To the issuing bank _____", hoặc nếu có gửi cho người nhập khẩu thì cũng phải thông qua ngân hàng mở L/C, sẽ ghi "To the importer, through the issuing bank _____".

- Trong phương thức tín dụng chứng từ, dùng L/C không thể hủy ngang có xác nhận (Confirmed Irrevocable Letter of Credit), người trả tiền hối phiếu là ngân hàng xác nhận L/C đó (Confirming bank), bởi vì ngân hàng này thay ngân hàng mở L/C trả tiền các hối phiếu của người ký phát.

- Trong phương thức ủy thác mua (A/P), người trả tiền hối phiếu là ngân hàng ở thư ủy thác mua.

i. Người ký phát hối phiếu

Hối phiếu thực chất là một khế ước dân sự. Chữ ký của người ký phát muốn có hiệu lực phải là chữ lý của người có đủ năng lực hành vi và năng lực pháp lý. Chữ ký này thể hiện ý chí cam kết của họ và phải do chính tay người lập hối phiếu viết ra.

Chữ ký phải được ghi ở góc dưới bên phải của tờ hối phiếu và người ký phát hối phiếu phải ký tên bằng chữ ký thông dụng trong giao dịch.

3.1.6. Cách lập hối phiếu

BILL OF EXCHANGE

No: [số hiệu hối phiếu]

[ngày lập hối phiếu]

For: [số tiền đòi nhà nhập khẩu]

At sight of this FIRST Bill of Exchange (SECOND of the same tenor and date being unpaid) pay to the order of [NGÂN HÀNG NHÀ XUẤT KHẨU] the sum of [số tiền bằng chữ]

Value received as per our invoice(s) No(s): [số hiệu hóa đơn]

Dated: [ngày lập hóa đơn]

Drawn under: [NGÂN HÀNG NHÀ NHẬP KHẨU]

Irrevocable L/C No: [số hiệu thư tín dụng]

Dated/Wired: [ngày lập thư tín dụng]

To: [NGÂN HÀNG NHÀ NHẬP KHẨU]

[NGƯỜI KÝ PHÁT HỐI PHIẾU]
[Địa chỉ của người ký phát hối phiếu]

3.1.7. Các loại hối phiếu

a. Căn cứ vào thời hạn trả tiền

- Hối phiếu trả tiền ngay (sight bill): là loại hối phiếu mà khi nhìn thấy, người trả tiền phải thanh toán ngay số tiền ghi trên hối phiếu cho người hưởng lợi.

- Hối phiếu có kỳ hạn (usance bill): là loại hối phiếu chỉ được thanh toán sau một số ngày nhất định kể từ ngày ký phát hối phiếu hoặc kể từ ngày nhìn thấy hối phiếu.

b. Căn cứ vào chứng từ kèm theo

- Hối phiếu trơn (clean bill) là loại hối phiếu mà việc thanh toán nó không kèm theo điều kiện có liên quan đến việc trao chứng từ hàng hóa hay không.

- Hối phiếu kèm theo chứng từ (documentary bill): là loại hối phiếu khi gửi đến người trả tiền có kèm theo các chứng từ hàng hóa và nếu người trả tiền thanh toán hối phiếu thì ngân hàng mới giao chứng từ hàng hóa (documents against payment – D/P); nếu người trả tiền chấp nhận thì ngân hàng mới giao chứng từ hàng hóa (documents against acceptance – D/A).

c. Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng của hối phiếu

- Hối phiếu đích danh (nominal bill): là loại hối phiếu ghi rõ tên người hưởng lợi. Hối phiếu này không chuyển nhượng được bằng thủ tục ký hậu.

- Hối phiếu trả người cầm phiếu (bearer bill): là loại hối phiếu vô danh (no-nominal bill), trên hối phiếu không ghi tên người hưởng lợi mà chỉ ghi “Pay to bearer – trả cho người cầm phiếu” hoặc không ghi gì cả. Đối với loại hối phiếu này, ai cầm được nó thì sẽ trở thành người hưởng lợi, không cần phải ký hậu.

- Hối phiếu theo lệnh (order bill): là loại hối phiếu mà nếu muốn thực hiện chuyển nhượng, người hưởng lợi hối phiếu phải thực hiện ký hậu.

3.1.8. Ký hậu hối phiếu

Ký hậu là một thủ tục chuyển nhượng hối phiếu từ người hưởng lợi hối phiếu sang người hưởng lợi khác. Người ký hậu hối phiếu chỉ ký tên vào mặt sau của hối phiếu và trao cho người hưởng lợi trực tiếp.

- Ký hậu để trống (blank endorsement): là loại ký hậu không chỉ định người hưởng lợi kế tiếp là ai. Người ký hậu chỉ ký tên mà thôi.

Ký hậu trống thường được áp dụng phổ biến vì nó cho phép hối phiếu được chuyển nhượng nhiều lần trước khi đến hạn thanh toán, làm cho tính lưu thông của hối phiếu tăng lên.

- Ký hậu theo lệnh, còn gọi là ký hậu đặc biệt (order endorsement – special endorsement): là việc ký hậu chỉ định một cách suy đoán ra người hưởng lợi hối phiếu. Như vậy, người hưởng lợi hối phiếu chưa cụ thể. Ví dụ: “Pay to the order of Mr...” hoặc “Pay to Mr... order”.

- Ký hậu hạn chế (restrictive endorsement): là việc ký hậu chỉ định tên người hưởng lợi kế tiếp và chỉ có người đó mà thôi. Ví dụ: “Pay to Mr.... only”. Với loại hối phiếu này, hối phiếu không thể tiếp tục chuyển nhượng bằng hình thức ký hậu nữa.

- Ký hậu miễn truy đòi - ký hậu bảo lưu (without recourse endorsement – qualified endorsement): là việc ký hậu mà sau đó, người hưởng lợi kế tiếp không được quyền đòi lại tiền ở người ký hậu cho mình khi người ký hậu (con nợ) từ chối trả tiền hối phiếu.

- Ký hậu có điều kiện (conditional endorsement) là việc ký hậu chuyển nhượng hối phiếu cho một người nếu người này thực hiện được những quy định của người ký hậu.

3.1.9. Chiết khấu hối phiếu (discount)

Là nghiệp vụ cho vay của ngân hàng bằng cách mua lại các hối phiếu có kỳ hạn trước khi đến hạn thanh toán để giúp các doanh nghiệp sớm có tiền ngay.

Trị giá tiền mà doanh nghiệp nhận được từ ngân hàng khi chiết khấu hối phiếu bao giờ cũng nhỏ hơn trị giá thực của hối phiếu vì chênh lệch giá trị là lợi tức chiết khấu của ngân hàng.

3.1.10. Chấp nhận hối phiếu

Chấp nhận hối phiếu là một hình thức xác nhận việc đảm bảo thanh toán của người trả tiền hối phiếu.

Mục đích:

- Giúp cho hối phiếu lưu thông như một dạng tiền tệ đặc biệt.
- Ràng buộc trách nhiệm của người trả tiền (người chấp nhận thanh toán) trước pháp luật khi đến hạn thanh toán.

Cách thức chấp nhận hối phiếu:

Người trả tiền (ngân hàng hoặc nhà nhập khẩu) ghi vào góc dưới bên trái của mặt phải tờ hối phiếu dòng chữ: “Accepted to pay on _____(date)” và ký tên của người trả tiền bên cạnh.

3.1.11. Bảo lãnh hối phiếu

Bảo lãnh là một sự cam kết của người thứ ba về khả năng thanh toán hối phiếu cho người hưởng lợi khi hối phiếu đến hạn trả tiền. Người bảo lãnh không phải là người trả tiền, không phải là người ký phát hối phiếu mà thông thường là một ngân hàng lớn có uy tín.

3.2. Séc (chèque – check)

3.2.1. Khái niệm

Theo công ước Geneve, séc là một tờ mệnh lệnh vô điều kiện của người chủ tài khoản tiền gửi, ra lệnh cho ngân hàng trích từ tài khoản của

mình một số tiền nhất định để trả nợ cho người cầm séc, người có tên trong séc hoặc trả theo lệnh của người ấy.

3.2.2. Nội dung tờ séc

CHÈQUE

No.: **VNX59-051**

Bank: **MITSUBISHI BANK LIMITED TOKYO**

Date of issue:

Pay to the order of: **KIM ANH SEAFOOD CO.LTD VIETNAM**

November 25th, 2014

Payee's account No: **10101-000589-1310**

- Account payee only.

Payee's bank: **BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM,
HOCHIMINH BRANCH.**

- Non-negotiable.
Amount in figures,
currency code:

Amount in words: **US Dollars two hundred thousand only.**

USD 200,000.00

Drawer: **MACHIO.CO.LTD**

Drawer's account No.: **50050-457460-7896**

Certified: **Without**

Chief Accountant

Drawer

Tờ séc muốn có hiệu lực, bắt buộc phải có những yếu tố sau đây:

- Danh từ "Chèque/Séc" được in làm tiêu đề của tờ séc (nếu không có tiêu đề đó, ngân hàng sẽ từ chối thực hiện lệnh của người phát hành séc).
- Ngày tháng năm và địa điểm phát hành séc.
- Ngân hàng trả tiền.
- Tài khoản trả tiền.
- Trả một số tiền nhất định, số tiền này phải được ghi rõ ràng, đơn giản và dễ nhận biết; ghi bằng số và bằng chữ và phải thống nhất nhau.
- Tên và địa chỉ người trả tiền.
- Tên và địa chỉ người hưởng lợi và tài khoản của họ (nếu có).
- Chữ ký của người phát hành séc.



3.2.3. Chủ thể liên quan đến séc

- Người phát hành séc: là người chủ tài khoản tiền gửi tại ngân hàng, là người mua hàng, người nhận cung ứng, người nợ tiền phát hành séc để trả nợ.

- Ngân hàng thanh toán: là người trích trả tiền từ séc từ tài khoản của người phát hành séc để trả cho người khác.

- Người thụ hưởng: là người nhận số tiền trên tờ séc.

Séc có thể chuyển nhượng cho nhiều người liên tiếp bằng hình thức ký hậu (giống như hối phiếu). Việc ký hậu chuyển nhượng có 2 ý nghĩa:

+ Chứng nhận chuyển giao quyền hưởng séc của người thụ hưởng.

+ Xác định trách nhiệm của người chuyển nhượng đối với người cầm séc, tức là nếu séc không được chi trả, người chuyển nhượng phải có trách nhiệm.

3.2.4. Điều kiện thành lập séc

- Người phát hành séc phải có tiền trong tài khoản mở tại ngân hàng: Số tiền trên tờ séc không được vượt quá số dư có trên tài khoản tại ngân hàng.

- Séc có giá trị thanh toán trực tiếp như tiền tệ.

- Người hưởng lợi séc có thể là một người và cũng có thể là nhiều người.

3.2.5. Thời hạn hiệu lực của séc

Thời hạn hiệu lực của tờ séc được tính từ ngày phát hành séc và được ghi rõ trên tờ séc. Thời hạn của séc thông thường là tùy thuộc vào phạm vi không gian mà tờ séc lưu hành và luật pháp các nước quy định.

Theo công ước Geneve 1931, thời hạn hiệu lực của séc là:

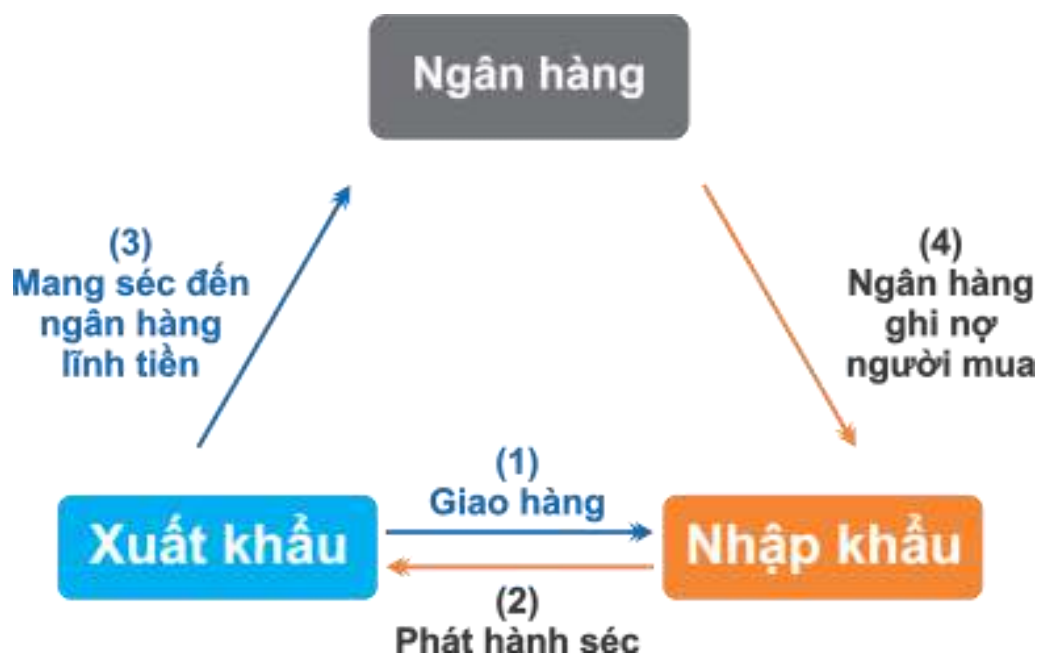
- 08 ngày làm việc nếu séc lưu thông trong cùng một nước;

- 20 ngày làm việc nếu séc lưu hành ở các nước trong cùng một châu lục;

- 70 ngày làm việc nếu séc lưu hành ở các nước không cùng một châu lục.

3.2.6. Quy trình thanh toán séc thương mại quốc tế

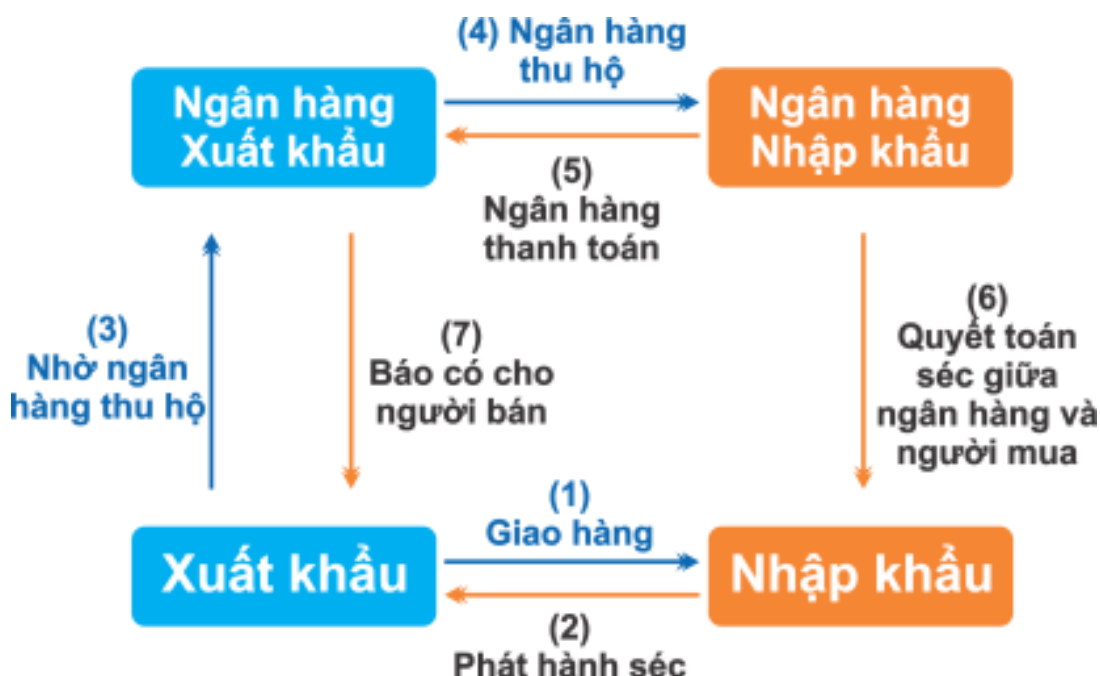
a. Sơ đồ lưu thông séc qua một ngân hàng



Giải thích:

- (1) Người bán giao hàng cho người mua;
- (2) Người mua phát hành séc thanh toán tiền hàng, giao tờ séc cho người bán;
- (3) Người bán mang tờ séc đến ngân hàng để lĩnh tiền;
- (4) Ngân hàng ghi nợ và báo nợ cho người mua.

b. Sơ đồ lưu thông séc qua hai ngân hàng



Giải thích sơ đồ:

- (1) Người bán giao hàng cho người mua;
- (2) Người mua phát hành séc thanh toán tiền hàng, giao tờ séc cho người bán;
- (3) Người bán nhờ ngân hàng phục vụ mình thu hộ số tiền ghi trên tờ séc;
- (4) Ngân hàng phục vụ người bán thu tiền trên tờ séc ở ngân hàng phục vụ người mua;
- (5) Ngân hàng phục vụ người mua thanh toán tiền hàng cho ngân hàng bên bán;
- (6) Quyết toán séc giữa ngân hàng và người mua
- (7) Ngân hàng báo có cho người bán.

3.2.7. Các loại séc

a. Căn cứ vào tính chất lưu chuyển

- Séc đính danh (nominal cheque): là loại séc ghi rõ tên người thụ hưởng, không thể chuyển nhượng cho người khác.
- Séc vô danh (cheque to bearer): là loại séc trả cho người cầm séc. Loại séc này có thể chuyển nhượng qua tay nhiều người, ai là người cầm séc người đó có thể mang đến ngân hàng lĩnh tiền.

- Séc theo lệnh (cheque to order): là loại séc được dùng phổ biến trong thanh toán quốc tế và được trả theo lệnh của người hưởng lợi. Loại séc này có thể chuyển nhượng cho người khác bằng thủ tục ký hậu chuyển nhượng.

b. Căn cứ vào đặc điểm sử dụng séc

- Séc gạch chéo (crossed cheque): Mục đích của gạch chéo là để không rút được tiền mặt, dùng để chuyển khoản qua ngân hàng. Có 2 loại:

+ Gạch chéo không tên – gạch chéo thường (cheque crossed generally) tức là giữa hai gạch chéo song song không ghi tên ngân hàng lĩnh hộ tiền. Với cách gạch chéo này thì ngân hàng nào cũng có thể lĩnh hộ tiền cho người hưởng lợi.

+ Gạch chéo ghi tên – gạch chéo đặc biệt (cheque crossed specially) tức là giữa hai gạch chéo song song có ghi tên ngân hàng lĩnh hộ tiền cho người hưởng lợi và chỉ có ngân hàng này mới được lĩnh hộ tiền.

- Séc tiền mặt: là loại séc chuyên dùng để rút tiền mặt tại ngân hàng.

- Séc chuyển khoản (transferable cheque): là loại séc ngân hàng phải trích tiền từ tài khoản của con nợ chuyển sang tài khoản của chủ nợ.

- Séc du lịch (traveller's cheque): là loại séc do ngân hàng phát hành và được trả tiền tại bất cứ chi nhánh hay đại lý của ngân hàng đó ở trong hay ngoài nước. Ngân hàng phát hành séc đồng thời là người trả tiền. Loại séc này dùng cho người đi du lịch trong nước hay ngoài nước rất thuận tiện. Séc này chỉ căn cứ vào chữ ký của người cầm séc được ký hai lần trên tờ séc: một lần lúc ký phát hành séc và một lần lúc ký lĩnh tiền tại ngân hàng trả tiền.

- Séc xác nhận (certified cheque): còn gọi là séc bảo chi, là loại séc được ngân hàng xác nhận việc trả tiền. Mục đích của việc xác nhận là nhằm đảm bảo khả năng chi trả của tờ séc và chống lại việc phát hành tờ séc khống.

4. Các phương thức thanh toán quốc tế

Trong thanh toán thương mại quốc tế, người ta sử dụng nhiều phương thức thanh toán khác nhau như:

- Phương thức thanh toán nhờ thu;
- Phương thức thanh toán chuyển tiền;

- Phương thức tín dụng chứng từ;
- Phương thức đối chứng từ trả tiền
- Phương thức ghi sổ;
- Phương thức trả tiền mặt;
- Phương thức hàng đổi hàng.

Trong những phương thức thanh toán kể trên, có những phương thức có lợi cho người bán như chuyển tiền trả trước, đối chứng từ trả tiền ngay với sự trợ giúp của ngân hàng...; có những phương thức có lợi cho người mua như nhờ thu phiếu trơn, D/A, chuyển tiền trả chậm... cho nên việc nắm vững các phương thức thanh toán giúp các nhà quản trị lựa chọn phương thức thanh toán có lợi và áp dụng các biện pháp phòng ngừa rủi ro.

NGƯỜI XUẤT KHẨU

Rủi ro cao



Rủi ro thấp

1. Ghi sổ
2. Chuyển tiền trả sau
3. Nhờ thu:
 - Nhờ thu trơn;
 - Nhờ thu kèm chứng từ.
4. Tín dụng chứng từ;
5. Chuyển tiền trả trước.

NGƯỜI NHẬP KHẨU

Rủi ro thấp



Rủi ro cao

4.1. Mua bán đối lưu (Counter Trade)

4.1.1. Khái niệm

Thực chất đây là phương thức thanh toán không sử dụng tiền làm phương tiện thanh toán, mà dùng hàng hóa đổi lấy hàng hóa.

Có 2 hình thức đối lưu cơ bản:

- Barter: Hàng đổi hàng, người bán đồng thời là người mua, người mua đồng thời là người bán. Ví dụ: giao gạo để lấy phân bón và giao phân bón để lấy gạo (Vietnam – Philippines).



- Buy-back: là hình thức cung cấp máy móc, thiết bị, công nghệ... Và người mua sử dụng chúng để làm ra sản phẩm giao lại cho người bán. Ví dụ: Một công ty cung cấp thiết bị giàn khoan dầu cho một công ty Việt Nam và công ty Việt Nam sẽ thanh toán bằng dầu thô khai thác được sau này.

4.1.2. Ưu nhược điểm

a. Ưu điểm:

Ưu điểm của hình thức thanh toán hàng đổi hàng là mở rộng khả năng xuất khẩu sang các thị trường thiếu ngoại tệ mạnh để mua hàng. Giảm được rủi ro trong thanh toán khi có biến động về tỷ giá hối đoái.

b. Nhược điểm:

Thực hiện thanh toán và đảm bảo thanh toán hàng đổi hàng phức tạp đặc biệt trong trường hợp nhu cầu về trao đổi hàng 2 bên mua bán khác nhau. Ví dụ: bán gạo để mua phân bón, nhưng người có phân bón lại cần cà phê.

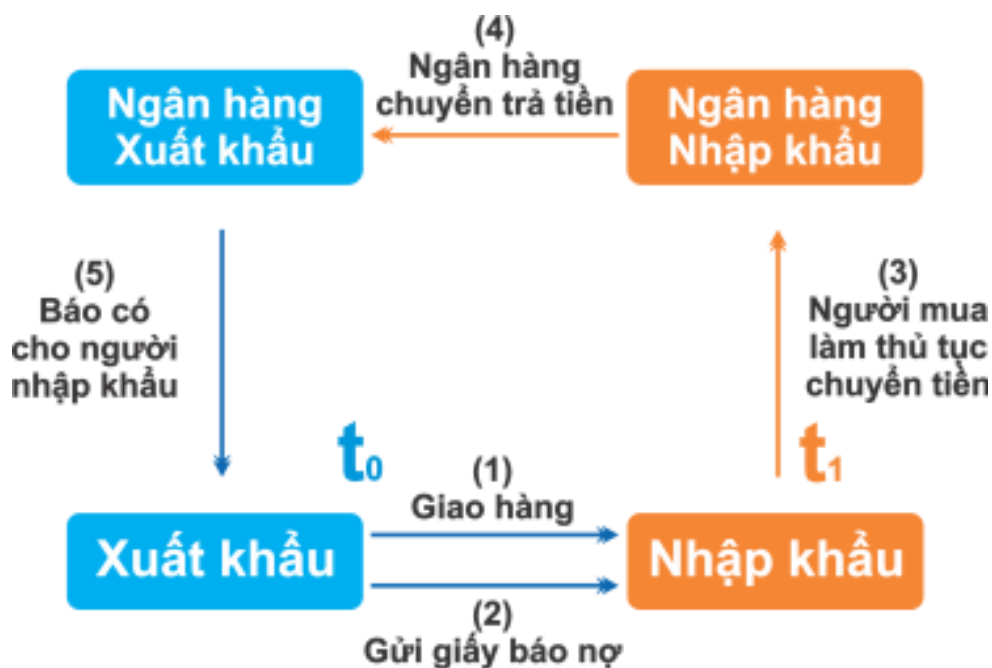
4.2. Phương thức thanh toán ghi sổ (Open – Account)

4.2.1. Khái niệm

Thanh toán ghi sổ là phương thức thanh toán trong đó người xuất khẩu sau khi thực hiện giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ cho người nhập khẩu thì mở một tài khoản (hoặc một cuốn sổ) ghi nợ cho người mua và việc thanh toán các khoản nợ này được thực hiện sau một thời gian nhất định do hai bên mua bán thỏa thuận.

Thực chất của phương thức thanh toán ghi sổ là người xuất khẩu (người bán) thực hiện tín dụng thương mại cho người mua.

4.2.2. Quy trình thanh toán ghi sổ



Giải thích:

- (1) Người bán giao hàng và gửi bộ chứng từ cho người mua
- (2) Người bán gửi giấy báo nợ cho người mua
- (3) Người mua đến ngân hàng làm thủ tục chuyển trả tiền cho người bán.
- (4) Ngân hàng nhập khẩu chuyển trả tiền cho người xuất khẩu thông qua ngân hàng dịch vụ người xuất khẩu.
- (5) Ngân hàng báo có cho người xuất khẩu.

4.2.3. Ưu nhược điểm

a. Ưu điểm:

- Ngân hàng không tham gia xử lý các chứng từ và can thiệp vào quá trình thanh toán nên các thủ tục được giảm nhẹ, tiết kiệm được chi phí thanh toán;

- Đối với người xuất khẩu, đây là hình thức khuyến mãi bán chịu, tăng khả năng bán hàng, thiết lập mối quan hệ làm ăn lâu dài với bên mua.

- Đối với người mua, đây là phương thức thanh toán rất có lợi, thường bán xong hàng mới trả tiền. Quyết định đoạt về hàng hóa và thanh toán do người mua quyết định.

b. Nhược điểm:

Đây là phương thức thanh toán không có lợi đối với người xuất khẩu vì rủi ro thanh toán cao và bị ứ đọng vốn.

4.2.4. Điều kiện áp dụng

Khuyến cáo các doanh nghiệp Việt Nam nên áp dụng trong các trường hợp:

- Là nhà nhập khẩu;
- Áp dụng thanh toán giữa công ty mẹ, công ty con đóng trụ sở ở các nước khác nhau.
- Người bán và người mua có mối quan hệ tin cậy, người bán không chế được quá trình thanh toán của người mua.

4.3. Thanh toán nhờ thu (collection)

Nghiệp vụ thanh toán nhờ thu thực hiện theo “Quy tắc thống nhất về nhờ thu” (The Uniform Rules for Collection - ICC) do Phòng Thương mại quốc tế ban hành ấn bản số 522/1995, có hiệu lực từ ngày 01/01/1996.

4.3.1. Khái niệm

Nhờ thu là phương thức thanh toán mà người bán sau khi hoàn thành xong nghĩa vụ giao hàng thì lập hối phiếu gửi đến ngân hàng nhờ thu hộ số tiền ghi trên hối phiếu.

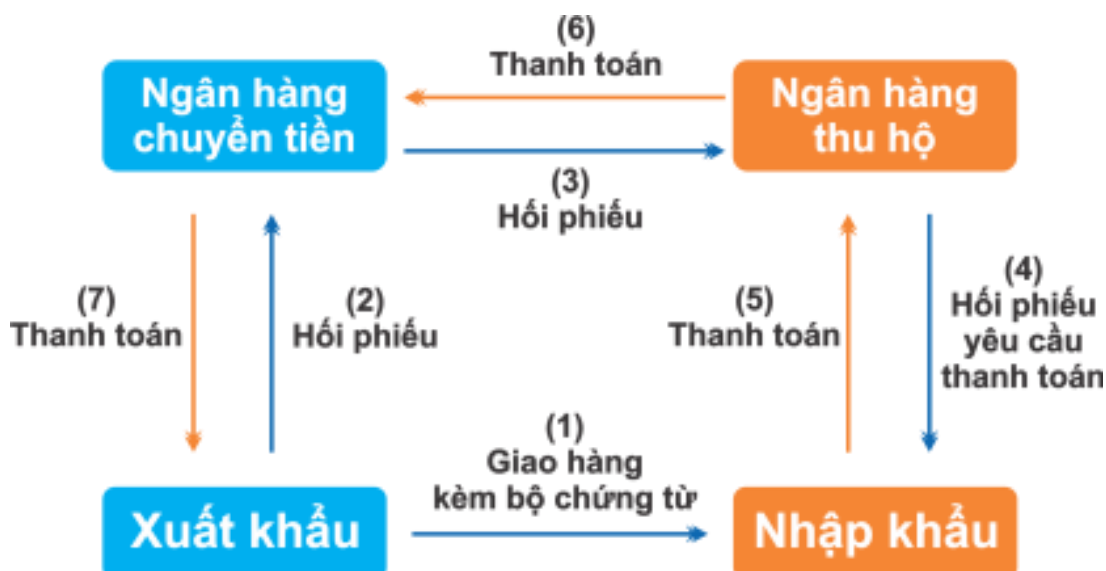
Trong trường hợp này, ngân hàng đóng vai trò trung gian giúp thu hộ tiền và được hưởng tỷ lệ phần trăm số tiền thu được.

4.3.2. Nghiệp vụ thanh toán nhờ thu

a. Nhờ thu phiếu *trơn* (clean collection)

Người bán nhờ thu hộ tiền hối phiếu ở người mua nhưng không kèm theo điều kiện gì.

- Trình tự tiến hành:



Giải thích sơ đồ

- (1) Người bán giao hàng, lập bộ chứng từ gửi thẳng cho người mua;
- (2) Người bán ký phát hối phiếu đòi tiền người mua và nhờ ngân hàng thu hộ tiền của hối phiếu.
- (3) Ngân hàng bên bán chuyển hối phiếu cho ngân hàng bên mua và nhờ ngân hàng này thu hộ tiền ở người mua.
- (4) Ngân hàng bên mua chuyển hối phiếu cho người mua và yêu cầu trả tiền.
- (5) Người mua trả tiền hoặc từ chối trả tiền phụ thuộc vào thiện chí của họ. Nói chung, sau khi nhận hàng, người mua mới trả tiền.
- (6) Ngân hàng bên mua chuyển tiền hoặc hoàn lại hối phiếu bị từ chối trả tiền cho ngân hàng bên bán.
- (7) Ngân hàng bên bán chuyển tiền hoặc hoàn lại hối phiếu bị từ chối trả tiền cho người bán.

- Nhược điểm:

Không đảm bảo quyền lợi cho người bán vì việc thanh toán hoàn toàn phụ thuộc vào ý chí của người mua, tốc độ thanh toán chậm và ngân hàng chỉ đóng vai trò là người trung gian đơn thuần.

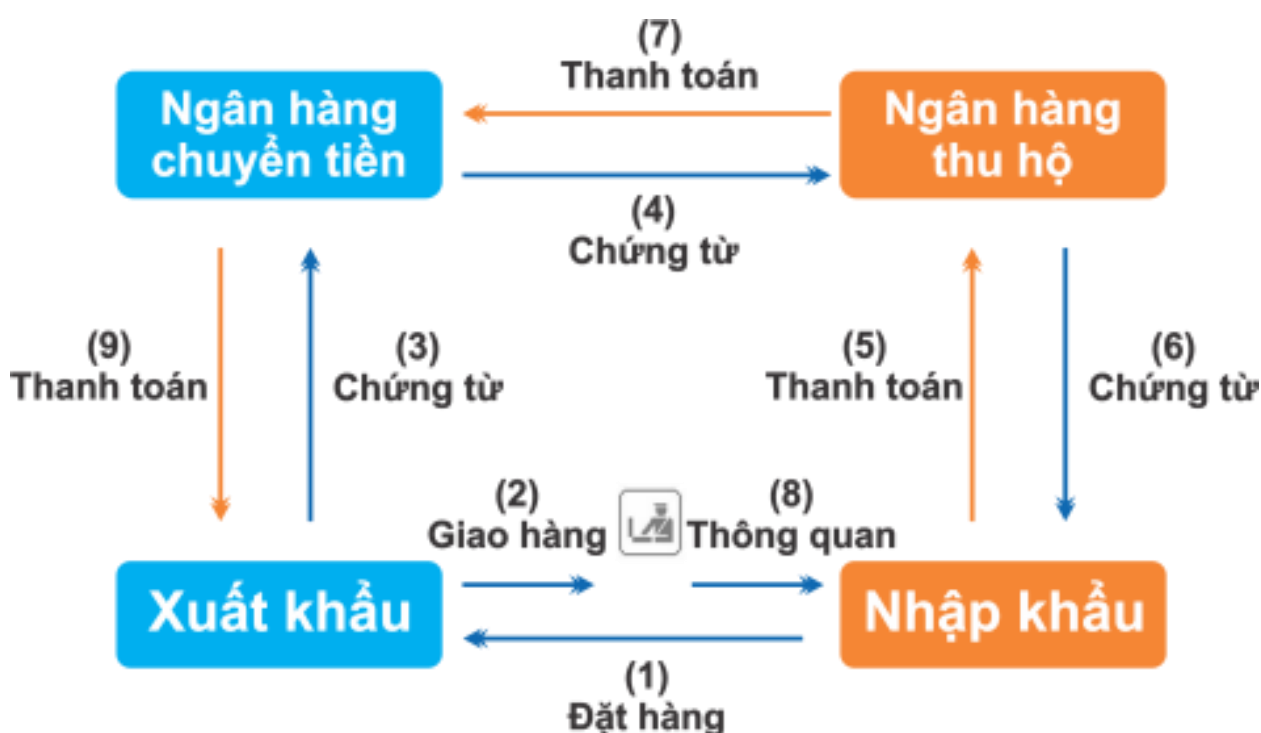
- Trường hợp áp dụng:

- + Hai bên mua bán tin cậy lẫn nhau hoặc hai bên cùng trong nội bộ công ty với nhau.
- + Dùng để thanh toán cước phí vận tải, bảo hiểm, hoa hồng, lợi tức...

b. Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection)

Người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng thì lập bộ chứng từ thanh toán nhờ thu (chứng từ gửi hàng và hối phiếu) và nhờ ngân hàng thu hộ tiền tờ hối phiếu đó, với điều kiện người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền thì ngân hàng mới trao toàn bộ chứng từ gửi hàng cho người mua để họ nhận hàng.

b1. Nhờ thu trả tiền đổi chứng từ (Documents against payment – D/P)



Giải thích sơ đồ:

- (1) Người mua đặt hàng người bán
- (2) Người bán giao hàng cho người mua;
- (3) Người bán lập bộ chứng từ thanh toán, trong đó bao gồm bộ chứng từ gửi hàng và hối phiếu chuyển cho ngân hàng và nhờ ngân hàng thu hộ tiền của hối phiếu.
- (4) Ngân hàng bên bán chuyển toàn bộ chứng từ thanh toán cho ngân hàng bên mua và nhờ ngân hàng này thu hộ tiền ở người mua.
- (5) Ngân hàng bên mua yêu cầu người mua trả tiền hối phiếu để nhận chứng từ.

(6) Nếu người mua trả tiền ngân hàng mới trao chứng từ gửi hàng cho họ để nhận hàng.

(7) Ngân hàng bên mua chuyển tiền hoặc hoàn lại hối phiếu bị từ chối trả tiền cho ngân hàng bên bán.

(8) Người mua nhận hàng và làm thủ tục thông quan hàng hóa

(9) Ngân hàng bên bán chuyển tiền hoặc hoàn lại hối phiếu bị từ chối trả tiền cho người bán.

b2. Nhờ thu chấp nhận trả tiền đối chứng từ (Documents against Acceptance – D/A)

Được sử dụng trong trường hợp mua chịu. Trình tự tiến hành D/A cũng giống như D/P, song có một điểm khác nhau là người mua chỉ phải ký nhận trả tiền vào hối phiếu thì sẽ được ngân hàng trao toàn bộ chứng từ gửi hàng để nhận hàng.

So với phương thức nhờ thu phiếu trơn thì phương thức nhờ thu kèm chứng từ có tính an toàn trong thanh toán cao hơn vì ngân hàng thay mặt cho người bán dùng bộ chứng từ để khống chế người mua phải trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền (đối với nhờ thu trả chậm).

Tuy nhiên, nhờ thu kèm chứng từ cũng không phải là phương thức thanh toán an toàn tuyệt đối đối với người xuất khẩu vì việc nhờ ngân hàng thu hộ tiền chỉ diễn ra sau khi người xuất khẩu đã thực hiện xong nghĩa vụ giao hàng.

4.1.3. Công việc của nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu

a. Nhà xuất khẩu

- Giao hàng theo đúng hợp đồng ngoại thương đã thỏa thuận;
- Lập bộ chứng từ và hối phiếu đòi tiền.
- Làm công văn gửi ngân hàng nhờ thu hộ tiền.

b. Nhà nhập khẩu

- Nhận giấy báo hàng về đến cảng (qua giấy này nhà nhập khẩu biết bộ chứng từ đã về tới ngân hàng; loại hình thanh toán: D/A hay D/P).
- Nhà nhập khẩu làm thủ tục thanh toán:

+ Nhờ thu thanh toán ngay (D/P): Nếu đồng ý thanh toán thì ký vào giấy báo yêu cầu ngân hàng trích tiền từ tài khoản của mình thanh toán cho người xuất khẩu.

+ Nhờ thu trả chậm (D/A): Nếu đồng ý thanh toán thì: 1. Ký chấp nhận vào mẫu thông báo D/A và 2. Ký hậu chấp nhận thanh toán vào hồi phiếu.

Mẫu đồng ý thanh toán D/P (Documents Against Payment):

NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM
29 Bến Chương Dương, Thành phố Hồ Chí Minh

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 02 năm 2011

Số U/N: 023070700IDP0019

GIẤY BẢO CHỨNG TỪ NHỜ THU HÀNG NHẬP

Kính gửi: Tổng Công ty Bến Thành (Sunimex)

Chúng tôi xin thông báo với Quý đơn vị, chúng tôi nhận được bộ chứng từ nhờ thu hàng nhập khẩu từ:

CITIBANK, HONGKONG

Số thu của nước ngoài: 6590032215 ngày 01/02/2011

Người đòi tiền (người bán) : DOW CHEMICAL PACIFIC LTD

Tên hàng : LLDPE 1210

Trị giá nhờ thu : USD 39,975.00

Số tiền bằng chữ : Ba mươi chín nghìn chín trăm bảy mươi lăm đô la Mỹ.

Thời hạn thanh toán : D/P

Thời gian đáo hạn : 08/8/2011 (60 ngày kể từ ngày ký B/L)

**NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VN
PHÒNG THANH TOÁN NHẬP KHẨU**

Đơn vị chúng tôi chấp nhận thanh toán số tiền:

USD 39,975.00

Đề nghị ghi nợ TK của chúng tôi:

“Tài khoản ngoại tệ của Sunimex”

(Kể cả các chi phí liên hệ)

Ngày 15/02/2011

Kế toán trưởng
(Ký tên, đóng dấu)

Chủ tài khoản
(Ký tên, đóng dấu)

Mẫu đồng ý thanh toán D/A (Documents Against Acceptance):

NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM
29 Bến Chương Dương, Thành phố Hồ Chí Minh

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 6 năm 2011

Số U/N: 07834561

GIẤY BẢO CHỨNG TỪ NHỜ THU HÀNG NHẬP

Kính gửi: Tổng Công ty Tín Nghĩa (Timexco)

Chúng tôi xin thông báo với Quý đơn vị, chúng tôi nhận được bộ chứng từ nhờ thu hàng nhập khẩu từ:

CITIBANK, HONGKONG

Số thu của nước ngoài: 7130032225 ngày 03/06/2011

Người đòi tiền (người bán) : DOW CHEMICAL PACIFIC LTD

Tên hàng : LLDPE RESIN

Trị giá nhờ thu : USD 19,900.00

Số tiền bằng chữ : Mười chín nghìn chín trăm đô la Mỹ.

Thời hạn thanh toán : D/A

Thời gian đáo hạn : 08/8/2011 (60 ngày kể từ ngày ký B/L)

**NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VN
PHÒNG THANH TOÁN NHẬP KHẨU**

Đơn vị chúng tôi chấp nhận thanh toán số tiền:

USD 19,900.00

Đề nghị ghi nợ TK của chúng tôi:

“Tài khoản ngoại tệ của Timexco”

(Kể cả các chi phí liên hệ)

Ngày 15/06/2011

Kế toán trưởng
(Ký tên, đóng dấu)

Chủ tài khoản
(Ký tên, đóng dấu)

4.2. Thanh toán chuyển tiền (Remittance)

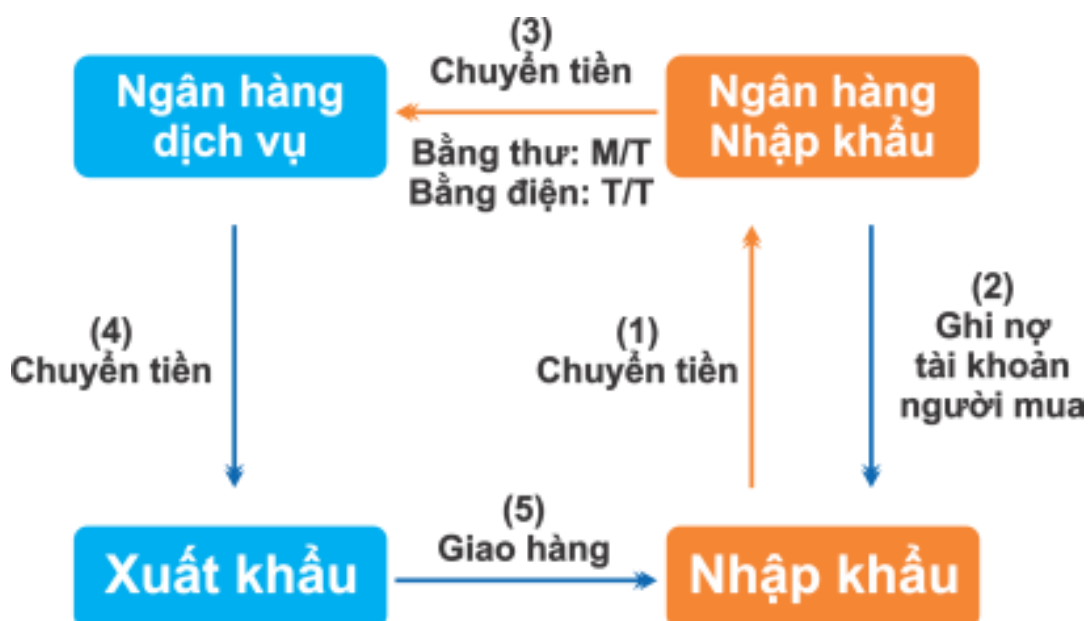
4.2.1. Khái niệm

Phương thức chuyển tiền là phương thức trong đó khách hàng (người trả tiền, người mua, người nhập khẩu) yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển một số tiền nhất định cho người hưởng lợi (người bán, người xuất khẩu) ở một địa điểm nhất định.

Ngân hàng chuyển tiền phải thông qua đại lý của mình ở nước người hưởng lợi để thực hiện nghiệp vụ chuyển tiền.

4.2.2. Quy trình nghiệp vụ thanh toán

a. Chuyển tiền ứng trước (toàn bộ)



Giải thích

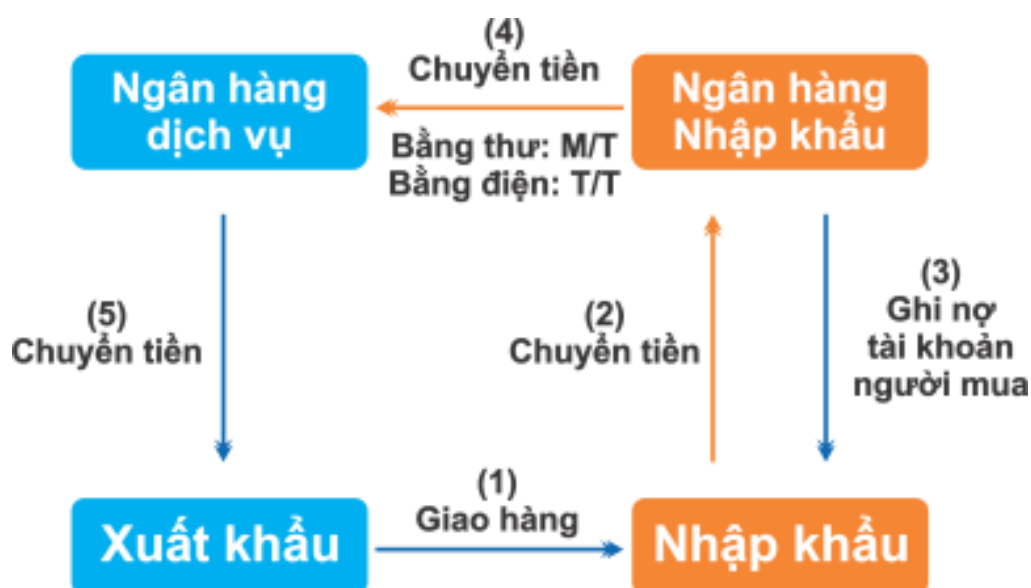
(1) Người mua đến ngân hàng viết lệnh chuyển tiền và nộp các giấy tờ cần thiết theo yêu cầu của ngân hàng.

(2) Nhân viên ngân hàng sau khi kiểm tra hồ sơ của nhà nhập khẩu thì ghi nợ tài khoản người mua, và

(3) Thực hiện chuyển tiền bằng điện (TT – Telegraphic Transfer) hoặc bằng thư (MT – Mail Transfer) cho ngân hàng đại lý của mình tại nước ngoài, đồng thời thông báo cho nhà nhập khẩu biết lệnh chuyển tiền của họ đã được chấp thuận.

- (4) Ngân hàng dịch vụ đại lý báo có cho người bán.
- (5) Người bán giao hàng theo hợp đồng ngoại thương đã ký.

b. Chuyển tiền trả ngay hoặc trả chậm



Giải thích quy trình:

- (1) Người xuất khẩu giao hàng, đồng thời chuyển giao toàn bộ chứng từ cho người nhập khẩu.
- (2) Người nhập khẩu kiểm tra chứng từ, viết lệnh chuyển tiền gửi đến ngân hàng phục vụ mình.
- (3) Sau khi kiểm tra, ngân hàng sẽ trích tài khoản của người nhập khẩu để chuyển tiền, gửi giấy báo nợ và giấy báo đã thanh toán cho người nhập khẩu.
- (4) Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh (bằng thư hay điện báo) cho ngân hàng đại lý của mình ở nước ngoài để chuyển tiền trả cho người xuất khẩu.
- (5) Ngân hàng đại lý chuyển tiền cho người xuất khẩu.

4.2.3. Hình thức chuyển tiền

a. Điện báo (Telegraphic Transfer – T/T)

Ngân hàng chuyển tiền thực hiện việc chuyển tiền theo cách ra lệnh bằng điện cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người hưởng lợi.

b. Thư chuyển tiền (Mail Transfer – M/T)

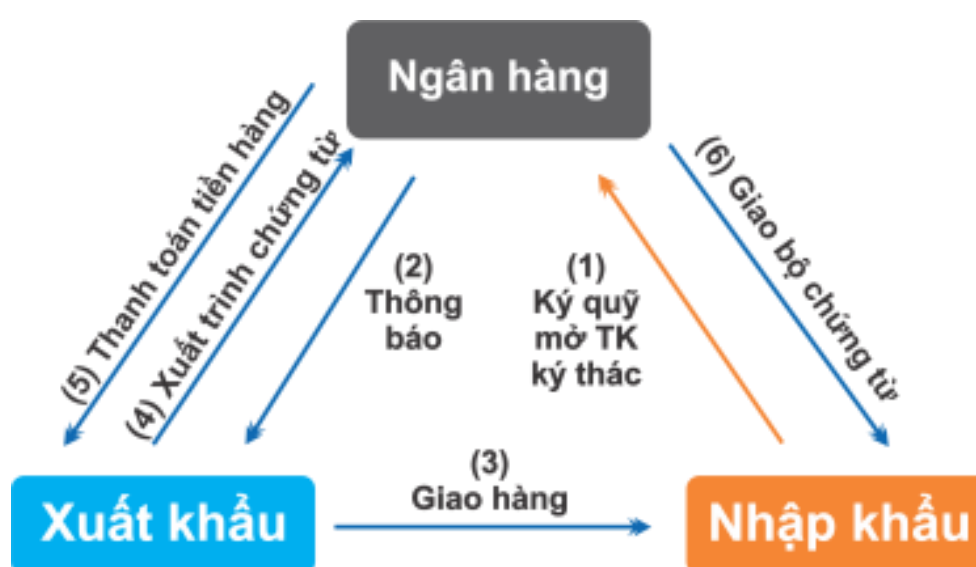
Ngân hàng chuyển tiền thực hiện việc chuyển tiền theo cách gửi thư ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người hưởng lợi.

4.3. ĐỔI CHỨNG TỪ TRẢ TIỀN (CAD: Cash Against Documents)

4.3.1. Khái niệm

Đổi chứng từ trả tiền là phương thức thanh toán mà trong đó nhà nhập khẩu yêu cầu ngân hàng mở tài khoản ký thác (trust account) để thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu khi nhà xuất khẩu xuất trình đầy đủ các chứng từ theo yêu cầu. Nhà xuất khẩu sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ xuất trình bộ chứng từ cho ngân hàng để nhận tiền thanh toán.

4.3.2. Quy trình nghiệp vụ



Giải thích

- (1) Nhà nhập khẩu đến ngân hàng ở nước người xuất khẩu ký một bản ghi nhớ, đồng thời thực hiện ký quỹ 100% trị giá của thương vụ để lập tài khoản ký thác (trust account).
- (2) Ngân hàng báo cho nhà xuất khẩu rằng nhà nhập khẩu đã ký quỹ, tài khoản ký thác đã bắt đầu hoạt động.
- (3) Nhà xuất khẩu giao hàng cho nhà nhập khẩu.
- (4) Nhà xuất khẩu xuất trình cho ngân hàng bộ chứng từ mà nhà nhập khẩu đã yêu cầu để rút tiền.
- (5) Ngân hàng kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ và trả tiền cho nhà xuất khẩu.
- (6) Ngân hàng giao bộ chứng từ cho người nhập khẩu.

4.3.3. Bộ chứng từ

a. Đối với phương thức CAD:

- Thư xác nhận (Letter of Confirmation) đã giao hàng do người mua có đại diện ở nước xuất khẩu cấp;
- Bản sao của vận đơn và hóa đơn thương mại;
- Vận đơn gốc (Original Bill of Lading): 3 bản chính;
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice).
- Giấy chứng nhận số lượng, trọng lượng (Certificate of Quantity/Weight).
- Giấy chứng nhận chất lượng (Certificate of Quality).

b. Đối với phương thức trả ngay sau khi giao hàng (COD – Cash On Delivery):

- Thư xác nhận (Letter Confirmation) đã giao hàng do người mua có đại diện ở nước xuất khẩu cấp;
- Ba (3) bản chính chứng từ Received for shipment bill có xác nhận của đại diện người mua ở nước xuất khẩu.
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice): gồm 3 bản chính có xác nhận của đại diện người mua ở nước xuất khẩu.
- Biên bản nhận hàng của kho ngoại quan.
- Thư yêu cầu chuyển tiền của người mua.

4.3.4. Ưu điểm của phương thức CAD

Nhà xuất khẩu thanh toán bằng phương thức này rất có lợi:

- Giao hàng xong là lấy được tiền ngay vì chỉ khi nhà nhập khẩu chuyển đủ tiền ký quỹ thì ngân hàng mới thông báo cho nhà xuất khẩu để nhà xuất khẩu tiến hành giao hàng.
- Bộ chứng từ xuất trình đơn giản vì ngân hàng thanh toán cho nhà xuất khẩu chủ yếu căn cứ vào loại chứng từ phải xuất trình chứ không phải kiểm tra từng nội dung của chứng từ như trong phương thức L/C.

4.3.5. Điều kiện áp dụng phương thức CAD hoặc COD

Phương thức CAD hoặc COD áp dụng cho các trường hợp:

- Người mua và người bán có quan hệ tốt, tin tưởng lẫn nhau.

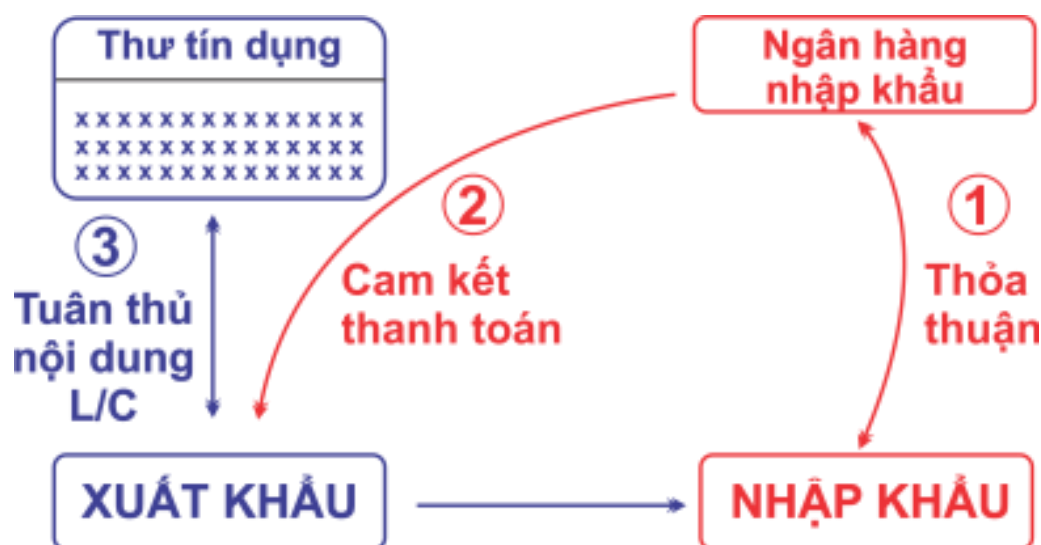
- Áp dụng trong mua bán những mặt hàng khan hiếm, bán chạy, thị trường ở bên người xuất khẩu.

- Áp dụng cho phương thức trả tiền ngay, không áp dụng cho phương thức trả chậm.

4.6. Tín dụng chứng từ (Documentary Credit)

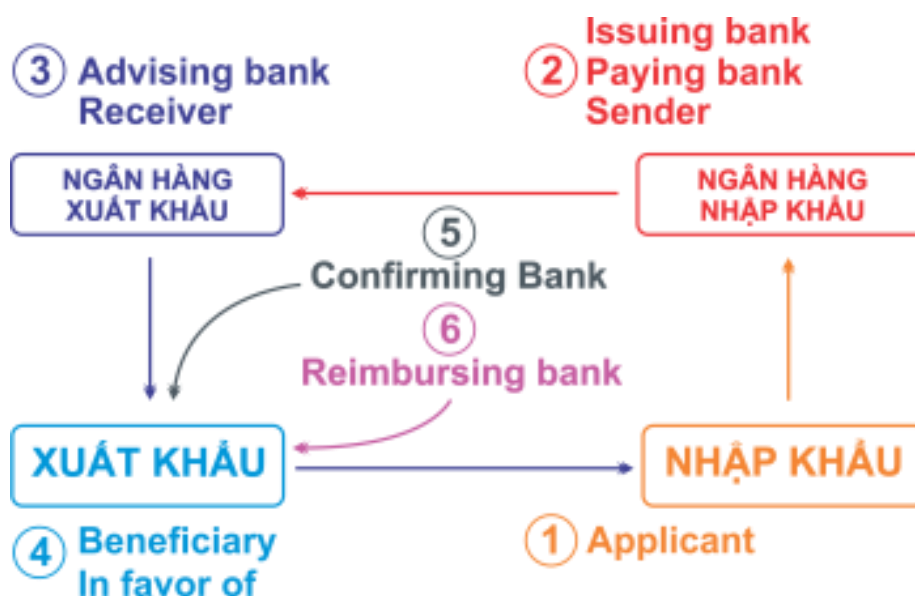
4.6.1. Khái niệm

Tín dụng chứng từ là một sự thỏa thuận, trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của người xin mở thư tín dụng cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho một người thứ ba hoặc chấp nhận hối phiếu do người thứ ba ký phát khi họ xuất trình cho ngân hàng bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định trong thư tín dụng.



Với phương thức tín dụng chứng từ, ngân hàng trực tiếp tham gia vào quá trình thanh toán bằng cách cam kết với người xuất khẩu sẽ thanh toán tiền cho họ nếu họ thực hiện đúng nghĩa vụ của thư tín dụng.

4.6.2. Các chủ thể liên quan



4.6.2.1. Người xin mở thư tín dụng: nhà nhập khẩu, người mua

- Làm giấy đề nghị mở L/C và các thủ tục liên quan gửi tới ngân hàng.
- Thực hiện ký quỹ, nếu ngân hàng yêu cầu.
- Thanh toán phí dịch vụ ngân hàng: phí mở L/C, phí tu chỉnh L/C.
- Phối hợp với ngân hàng kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ thanh toán do người bán gửi tới.
- Có quyền được từ chối thanh toán khi người bán không thực hiện đúng quy định của L/C.

4.6.2.2. Ngân hàng phát hành thư tín dụng (ngân hàng dịch vụ nhà nhập khẩu)

- Yêu cầu người làm đơn mở thư tín dụng phải nộp đủ các hồ sơ và ký quỹ khi cần thiết để đảm bảo an toàn thanh toán sau này cho ngân hàng.
- Phát hành thư tín dụng theo nội dung của giấy đề nghị mở L/C, thông báo thư đến người hưởng lợi thông qua ngân hàng đại lý ở nước xuất khẩu.
- Tu chỉnh L/C khi có yêu cầu.
- Kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ thanh toán do người xuất khẩu gửi tới.
- Yêu cầu nhà nhập khẩu thanh toán tiền.
- Thanh toán tiền cho người hưởng lợi nếu bộ chứng từ hợp lệ đúng quy định của L/C.

- Được hưởng phí dịch vụ ngân hàng từ 0,125% đến 0,5% trị giá của L/C.

- Từ chối thanh toán nếu bộ chứng từ bất hợp lệ.

4.6.2.3. Người hưởng lợi thư tín dụng (người xuất khẩu)

- Tiếp nhận L/C bản gốc và đánh giá khả năng thực hiện các nội dung này của mình.

- Đề nghị tu chỉnh nội dung của L/C khi cần thiết.

- Giao hàng theo đúng quy định của L/C.

- Lập bộ chứng từ thanh toán xuất trình cho ngân hàng theo đúng quy định của L/C.

- Trả các phí dịch vụ ngân hàng như phí thông báo L/C, phí tu chỉnh L/C, chiết khấu bộ chứng từ, phí kiểm tra bộ chứng từ...

4.6.2.4. Ngân hàng thông báo thư tín dụng (the advising bank)

Đây là ngân hàng phục vụ người xuất khẩu, thường là ngân hàng đại lý của ngân hàng mở thư tín dụng có trụ sở ở nước xuất khẩu.

- Tiếp nhận L/C bản gốc và chuyển bản gốc L/C tới người xuất khẩu dưới dạng nguyên văn một cách kịp thời.

- Đánh giá ban đầu tính hợp lệ của bộ chứng từ.

- Chuyển bộ chứng từ thanh toán đến ngân hàng phát hành.

- Thanh toán tiền cho người xuất khẩu nếu được ủy quyền thanh toán.

4.6.2.5. Ngân hàng xác nhận thư tín dụng (the confirming bank)

Là ngân hàng đảm bảo việc trả tiền cho người xuất khẩu trong trường hợp ngân hàng mở thư tín dụng không đủ khả năng thanh toán.

Ngân hàng xác nhận có thể vừa là ngân hàng thông báo thư tín dụng hay là một ngân hàng khác do người xuất khẩu yêu cầu, thường là một ngân hàng lớn, có uy tín trên thị trường tín dụng và tài chính quốc tế.

4.6.2.6. Ngân hàng thanh toán thư tín dụng (the paying bank)

Là ngân hàng mở thư tín dụng hoặc một ngân hàng khác được ngân hàng mở thư tín dụng chỉ định thay mình thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu.

Trách nhiệm của ngân hàng thanh toán giống như ngân hàng mở thư tín dụng khi nhận bộ chứng từ của người xuất khẩu gửi đến.

4.6.3. Nội dung của thư tín dụng (Letter of Credit – L/C):

4.6.3.1. Khái niệm

Thư tín dụng là một bức thư do ngân hàng viết ra theo yêu cầu của người nhập khẩu, cam kết trả cho người xuất khẩu một số tiền nhất định trong một thời gian nhất định, với điều kiện người này thực hiện đúng và đầy đủ những điều khoản quy định trong lá thư đó.

Thư tín dụng là một văn bản thể hiện sự cam kết ngân hàng mở thư tín dụng đối với nhà xuất khẩu để thực hiện nghĩa vụ thanh toán theo những điều khoản thanh toán của hợp đồng mua bán ngoại thương.

Thư tín dụng được soạn thảo trên cơ sở hợp đồng ngoại thương, nhưng vì thư tín dụng do ngân hàng mở L/C cam kết nên thư tín dụng hoàn toàn độc lập với hợp đồng mua bán.

4.6.3.2. Nội dung của thư tín dụng

MT700-ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT

[2] SENDER : (NAME OF THE ISSUING BANK)

[3] RECEIVER BANK : (NAME OF THE SELLER'S BANK)

[4] 40A FORM OF THE DOCUMENTARY CREDIT :

- IRREVOCABLE
- REVOCABLE
- IRREVOCABLE TRANSFERABLE
- REVOCABLE TRANSFERABLE
- IRREVOCABLE STANDBY^[5]
- REVOCABLE STANDBY^[6]
- IRREVOC TRANS STANDBY^[7]

[8] 20 DOCUMENTARY CREDIT NUMBER :

[9] 23 REFERENCE TO PRE-ADVICE :

[10] 31C DATE OF ISSUE :

[11] 31D DATE AND PLACE OF EXPIRY :

[12] 40E APPLICABLE RULES :

- UCP LATEST VERSION
- UCPURR LATEST VERSION
- ISP LATEST VERSION
- OTHR

[13] 51A APPLICANT BANK A OR D :

[14] 50 APPLICANT :

[15] 59 BENEFICIARY :

[16] 32B CURRENCY CODE, AMOUNT :

[2] Ngân hàng phát hành: Đây là nội dung quan trọng vì ngân hàng phát hành sẽ thanh toán cho nhà xuất khẩu, do đó ngân hàng phát hành phải là ngân hàng lớn có uy tín tại nước người nhập khẩu.

[3] Ngân hàng thông báo thư tín dụng (the advising bank): Đây là ngân hàng phục vụ người xuất khẩu, thường là ngân hàng đại lý của ngân hàng mở thư tín dụng có trụ sở ở nước xuất khẩu.

[4] Loại thư tín dụng: Đây là điều khoản rất quan trọng, có ảnh hưởng lớn đến khả năng thanh toán của L/C. Đối với nhà xuất khẩu, khuyến cáo loại L/C có lợi nhất là L/C không hủy ngang miễn truy đòi (Irrevocable Without Recourse L/C).

[5] Không hủy ngang, dự phòng

[6] Hủy ngang, dự phòng

[7] Không hủy ngang, có thể chuyển nhượng, dự phòng

[8] Số hiệu của L/C: Các L/C đều có số hiệu riêng, dùng để trao đổi thư từ, điện tín và được dùng để ghi vào các chứng từ có liên quan trong bộ chứng từ thanh toán L/C.

[9] Tham chiếu đến thông báo trước

[10] Ngày mở L/C: Là ngày phát sinh cam kết của ngân hàng mở L/C đối với người xuất khẩu; là ngày tính thời hạn hiệu lực của L/C.

[11] Nơi và ngày hết hiệu lực của L/C: Ngày hết hiệu lực phải sau ngày giao hàng một thời gian hợp lý. Thời gian tối đa là 21 ngày, bao gồm thời gian chuyển chứng từ từ nơi giao hàng đến trụ sở của người xuất khẩu.

[12] Luật điều chỉnh L/C trong trường hợp có phát sinh tranh chấp.

[13] Tên ngân hàng nơi người nhập khẩu gửi đơn đề nghị mở L/C

[14] Tên người đề nghị mở L/C, nhà nhập khẩu

[15] Tên người thụ hưởng: là người sẽ lĩnh tiền L/C.



- [17] 39A PERCENTAGE CREDIT AMOUNT TOLERANCE (+/-):
- 39B MAXIMUM CREDIT AMOUNT :
NOT EXCEEDING
- 39C ADDITIONAL AMOUNTS COVERED :
- 41D AVAILABLE WITH ... BY... :
- BY ACCEPTANCE
- BY DEF PAYMENT^[18]
- BY MIXED PYMT^[19]
- BY NEGOTIATION
- BY PAYMENT
- [20] 42C DRAFTS AT : -
- [21] 42A DRAWEE : -
- [22] 42M MIX PAYMENT DETAILS :
- [23] 42P DEFERRED PAYMENT DETAILS :
- [24] 43P PARTIAL SHIPMENTS :
- [25] 43T TRANSHIPMENT :
- [26] 44A LOADING ON BOARD/DISPATCH/TAKING IN CHARGE AT/FROM :
- [27] 44B FOR TRANSPORTATION TO :
- [28] 44C LATEST DATE OF SHIPMENT :
- [29] 44D SHIPMENT PERIOD :
- [30] 44E PORT OF LOADING/AIRPORT OF DEPART. :
- [31] 44F PORT OF DISCHARGE/AIRPORT OF DEST. :
- [32] 45A DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES :
- [33] 46A DOCUMENTS REQUIRED :

[16] Loại tiền, số tiền: Số tiền của thư tín dụng là nội dung rất quan trọng. Tên của đơn vị tiền tệ phải rõ ràng.

[17] Phần trăm dung sai tín dụng

[18] Thanh toán sau

[19] Thanh toán hỗn hợp

[20] Hối phiếu: Trả tiền ngay hay trả tiền sau. Điều này hoàn toàn phụ thuộc vào quy định của hợp đồng. Thời hạn trả tiền có thể nằm ngoài thời gian hiệu lực của L/C nếu như trả chậm. Tuy nhiên, hối phiếu có kỳ hạn phải được xuất trình để được chấp nhận trong hợp hạn hiệu lực của L/C.

[21] Tên người trả tiền (ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng thanh toán hoặc ngân hàng xác nhận L/C).

[22] Chi tiết về việc thanh toán hỗn hợp

[23] Chi tiết về thanh toán trả chậm

[24] Điều kiện giao hàng từng phần: hàng hóa được phép giao lần lần hay không được phép giao từng lần.

[25] Điều kiện chuyển tải

[26] Tên cảng bốc hàng/gửi hàng/nhận hàng để gửi

[27] Tên cảng dỡ hàng

[28] Ngày giao hàng chậm nhất: Ngày giao hàng phải nằm trong thời hạn hiệu lực của L/C và không được trùng với ngày hết hiệu lực của L/C.

[29] Thời hạn vận chuyển hàng hóa

[30] Cảng khởi hành

[31] Cảng đích

[32] Mô tả hàng hóa, dịch vụ: Tên hàng hóa, số lượng, trọng lượng, giá cả, quy cách, phẩm chất, bao bì, ký mã hiệu... phải được ghi ngắn gọn, đầy đủ với hợp với hợp đồng ngoại thương.

[34] 47A ADDITIONAL CONDITIONS :

[35] 71B CHARGES :

[36] 48 PERIOD FOR PRESENTATION :

[37] 49 CONFIRMATION INSTRUCTIONS:

CONFIRM

MAY AND^[38]

WITHOUT

[39] 78 INSTRUCTIONS TO THE PAYING/ACCEPTING/NEGOTIATING BANK :

Ví dụ minh họa:

MT 700 ISSUE OF DOCUMENTARY CREDIT

: 40A / FORM OF DOCUMENTARY CREDIT: REVOLVING IRREVOCABLE

: 20 / DOCUMENTARY CREDIT NUMBER: 025 – 30008888

: 31C / DATE OF ISSUE: 02 / 06 / 2011

: 31D / DATE AND PLACE OF EXPIRY: 2011 NOV. 30 IN THE COUNTRY OF
BENEFICIARY

: 50 / APPLICANT: MACHIO.CO.LTD.

1 – 2, 2 – CHOME, MARUNOUCHI, CHIYODA – KU, TOKYO, JAPAN

: 59 / IN FAVOUR OF: KIM ANH SEAFOOD CO.LTD VIETNAM

: 39C / ADDITIONAL AMOUNT COVERED: FULL INVOICE VALUE

: 41A / AVAILABLE WITH... BY...: BFVNVX007 (BANK FOR FOREIGN
TRADE OF VIETNAM HOCHIMINH CITY (HOCHIMINH CITY BRANCH)) BY
NEGOTIATION

: 42C / DRAFTS AT...: DRAFT (S) AT SIGHT

: 42A / DRAWEE: MITKJPJT (MITSUBISHI BANK LIMITED TOKYO, JAPAN)

: 43P / PARTIAL SHIPMENT: PARTIAL SHIPMENTS ARE ALLOWED

[33] Chứng từ cần xuất trình: Đây là nội dung quan trọng then chốt vì bộ chứng từ thanh toán là bằng chứng của người xuất khẩu chứng minh mình đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng và làm đúng những quy định của L/C. Bộ chứng từ phải thỏa mãn các điều kiện đúng chủng loại và số lượng.

[34] Những điều kiện khác/những chỉ dẫn đặc biệt: Ví dụ như điều khoản cho phép bồi hoàn bằng điện (TT Reimbursement is accepted). Điều khoản này cho phép ngân hàng dịch vụ người thụ hưởng sau khi kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ phù hợp với điều kiện và điều khoản của L/C sẽ được phép đánh điện đòi tiền ngân hàng phát hành. Điều này làm cho tốc độ thanh toán rất nhanh, có lợi cho nhà xuất khẩu mau chóng nhận tiền.

[35] Quy định về phí ngân hàng

[36] Thời hạn xuất trình bộ chứng từ

[37] Điều kiện xác nhận

[38] Hướng dẫn về việc xác nhận: Có thể bỏ sung

[39] Hướng dẫn của ngân hàng phát hành đối với các ngân hàng chiết khấu, ngân hàng chấp nhận, ngân hàng thanh toán

: 43T / TRANSHIPMENT: TRANSHIPMENT IS ALLOWED

: 44A / LOADING ON BOARD / DISPATCH / TAKING IN CHARGE AT / FROM: VIETNAM PORT(S), VIETNAM

: 44B / FOR TRANSPORTATION TO...: TOKYO, JAPAN

: 44C / LATEST DATE OF SHIPMENT: 2011 NOV. 15

: 45A / DESCRIPTION OF GOODS AND / OR SERVICES: 50.0 MTS OF FROZEN SHRIMP.

TRADE TERMS: CFR TOKYO PORT, JAPAN (INCOTERMS 2010)

: 46A / DOCUMENTS REQUIRED:

- SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 3 (THREE FOLD) INDICATING CREDIT NUMBER.
- FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILLS OF LADING MADE OUT TO ORDER OF SHIPPER AND BLANK ENDORSED, MARKED "FREIGHT PREPAID", AND NOTIFY APPLICANT.
- PACKING LIST ORIGINAL IN 3 (THREE FOLD).
- CERTIFICATE OF ORIGIN ORIGINAL IN 3 (THREE FOLD).
- BENEFICIARY'S CERTIFICATE STATING THAT THE COPIES OF THE HEALTH, B / L AND INVOICE SENT DIRECTLY TO APPLICANT BY DHL.
- RECEIPT OF DHL.
- THE GUARANTEE CERTIFICATE OF QUALITY ISSUED BY THE SELLER STATE THAT THE LOT IS GOOD QUALITY (FOR SHRIMP: NO ZISE DOWN, NO SHORT WEIGHT) AND COMPLETELY MEET TO THE EXPORT STANDARD, IN ONE ORIGINAL.
- INSURANCE IS TO BE EFFECTED BY BUYER.

: 47A / ADDITIONAL CONDITIONS:

- 1) REIMBURSEMENT BY TELECOMMUNICATION IS ACCEPTABLE.
- 2) THIS CREDIT IS NON-ACCUMULATIVE REVOLVING, AND ON THE FIRST DAYS OF EACH MONTH, THE AMOUNT DRAW AGAINST THE CREDIT DURING THE PREVIOUS MONTH WILL BE REINSTATED, DRAWING TOTAL UP TO USD 800,000.000 ONLY.

: 71B: CHARGES: ALL BANK CHARGES OUTSIDE JAPAN ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY

: 48 / PERIOD FOR PRESENTATION: DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN 15 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT.

: 49 / CONFIRMATION INSTRUCTIONS: WITHOUT

: 53A / REIMBURSING BANK: BFTVVNVX (BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM, HANOI)

: 78 / INSTRUCTIONS TO THE PAYING / ACCEPTING / NEGOTIATING BANK.

ON RECEIPT OF T.T REIMBURSEMENT CLAIM WITH CERTIFICATION THAT THE NEGOTIATED DOCUMENTS COMPLY WITH THE TERMS OF THIS CREDIT.

WE WILL COVER TO YOUR H.O. ACCOUNT WITH US.

+ SUBJECT TO UCP – DC – 600 ICC PUBLICATION 11 / 2006

: VCB / HCM

4.6.4. Các loại thư tín dụng

4.6.4.1. Thư tín dụng có thể hủy ngang (Revocable Letter of Credit)

Nếu L/C ghi rõ “Revocable L/C” thì được xem là thư tín dụng có thể hủy ngang. Đây là loại L/C mà ngân hàng mở L/C có thể sửa đổi, bổ sung hoặc có thể hủy bỏ L/C bất cứ lúc nào mà không cần báo trước cho người hưởng lợi L/C.

Trường hợp áp dụng:

- Người mua mở L/C có thể hủy ngang để người bán có cơ sở xin giấy phép xuất khẩu. Sau khi nhận được giấy phép xuất khẩu, có hai trường hợp:
 - + Thư tín dụng có thể hủy ngang tự động có hiệu lực như một thư tín dụng không thể hủy ngang. Điều này cần phải được định rõ trong L/C.
 - + Người mua yêu cầu ngân hàng mở thư tín dụng không thể hủy ngang có nội dung tương tự như thư tín dụng hủy ngang đã mở.
- Các hợp đồng mua bán được ký kết qua điện thoại, telex, fax, email thường không được tin cậy và không đầy đủ để thực hiện hợp đồng. Do đó,

người mua thường mở thư tín dụng có thể hủy ngang để dễ dàng bổ sung và hoàn thiện. Khi người bán chấp nhận thư tín dụng này thì người mua mở thư tín dụng không thể hủy ngang cho người bán.

4.6.4.2. Thư tín dụng không thể hủy ngang (Irrevocable Letter of Credit)

Là loại thư tín dụng sau khi ngân hàng mở ra và thông báo cho người bán thì không được sửa đổi, bổ sung hay hủy bỏ nó trong thời gian hiệu lực của thư tín dụng nếu không có sự đồng ý của các bên liên quan.

Thư tín dụng này là sự cam kết của ngân hàng phát hành đảm bảo thanh toán khi người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ phù hợp với quy định của L/C.

4.6.4.3. Thư tín dụng có xác nhận (Confirmed Letter of Credit)

Đây là loại thư tín dụng không hủy ngang và được một ngân hàng có uy tín đứng ra đảm bảo thanh toán cho người hưởng lợi. Loại thư tín dụng này được yêu cầu khi người bán không tin tưởng vào khả năng thanh toán của ngân hàng mở nên yêu cầu ngân hàng này đứng ra đảm bảo thanh toán cho ngân hàng mở. Ngân hàng đảm bảo này gọi là ngân hàng xác nhận (confirming bank).

4.6.4.4. Thư tín dụng không thể hủy ngang miễn truy đòi (Irrevocable without recourse Letter of Credit)

Đây là loại L/C mà sau khi người xuất khẩu đã được trả tiền thì ngân hàng mở L/C không có quyền đòi lại tiền từ người xuất khẩu trong bất cứ trường hợp nào. Khi dùng loại L/C này, người xuất khẩu khi ký phát hối phiếu phải ghi câu “miễn truy đòi lại người ký phát – without recourse to drawer”, đồng thời trong L/C cũng ghi như trên.

Loại L/C không thể hủy ngang miễn truy đòi cũng được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế.

4.6.4.5. Thư tín dụng chuyển nhượng (Transferable Letter of Credit)

Đây là loại L/C không thể hủy ngang, trong đó quy định quyền được chuyển nhượng toàn bộ hay một phần số tiền của L/C cho một hay nhiều

người theo lệnh của người hưởng lợi đầu tiên, nhưng chỉ được phép chuyển nhượng một lần. Chi phí chuyển nhượng do người hưởng lợi đầu tiên trả.

4.6.4.6. Thư tín dụng tuần hoàn (Revolving Letter of Credit)

Đây là loại L/C không hủy ngang, trong đó quy định rằng khi L/C được sử dụng hết kim ngạch hoặc sau khi hết hạn hiệu lực của L/C thì nó lại tự động có giá trị như cũ, và cứ như vậy L/C tuần hoàn cho đến khi nào hoàn tất giá trị của hợp đồng.

L/C tuần hoàn được áp dụng trong trường hợp hai bên xuất khẩu và nhập khẩu có quan hệ thường xuyên và đối tượng thanh toán không thay đổi.

a. L/C tuần hoàn có tích lũy (Cumulative Revolving L/C): là L/C cho phép chuyển kim ngạch đợt giao hàng trước vào đợt giao hàng sau cho đến đợt giao hàng cuối cùng.

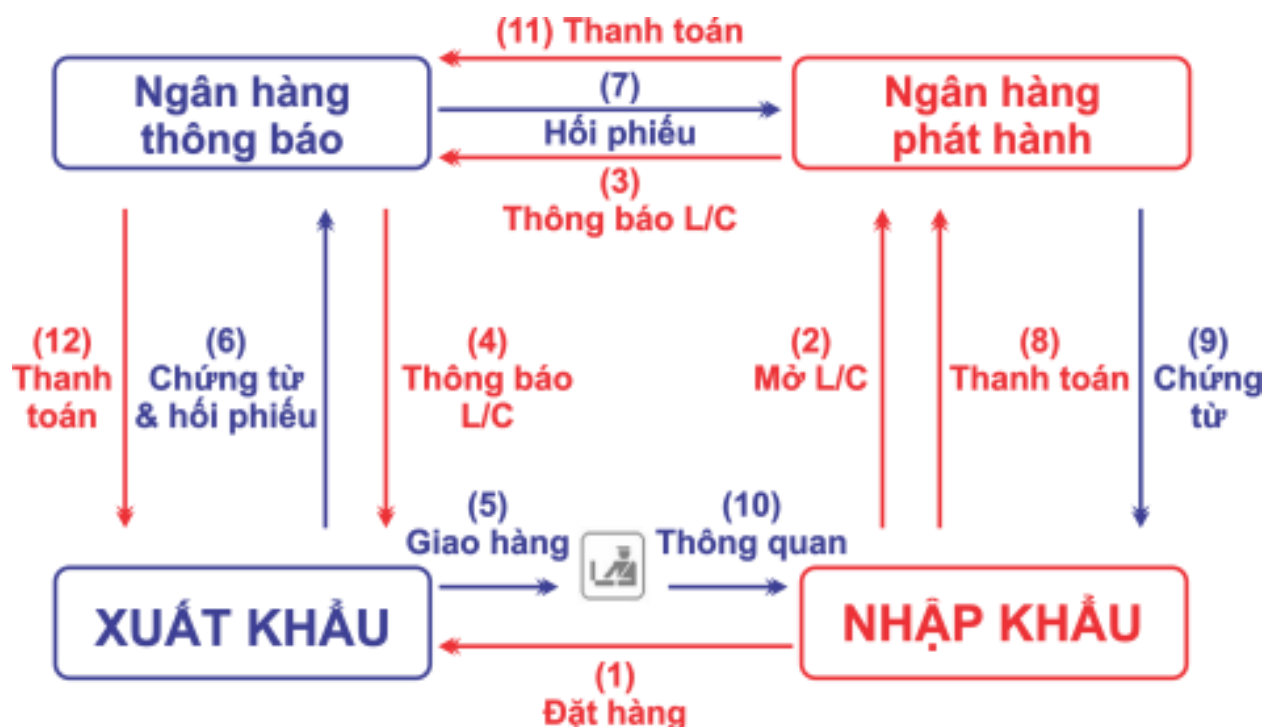
b. L/C tuần hoàn không tích lũy (Non Cumulative Revolving L/C): là loại L/C tuần hoàn không cho phép chuyển số dư của đợt giao hàng trước vào đợt giao hàng sau.

4.6.4.7. Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal Letter of Credit)

Đây là loại L/C được quy định là chỉ có giá trị hiệu lực khi L/C khác đối ứng với nó được mở ra. Có nghĩa là khi người xuất khẩu nhận được L/C do người nhập khẩu mở cho mình thì phải mở lại một L/C tương ứng thì nó mới có giá trị.

L/C đối ứng thường được sử dụng trong việc mua bán trên cơ sở hàng đổi hàng.

4.6.5. Quy trình nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ



Giải thích sơ đồ:

- (1) Nhà nhập khẩu đặt hàng nhà xuất khẩu
- (2) Nhà nhập khẩu làm giấy đề nghị mở L/C và nộp vào ngân hàng các giấy tờ cần thiết, thực hiện ký quỹ theo yêu cầu để ngân hàng phát hành L/C cho người xuất khẩu hưởng lợi.
- (3) Ngân hàng phát hành L/C theo yêu cầu của giấy đề nghị mở L/C và chuyển tới ngân hàng đại lý của mình ở nước xuất khẩu.
- (4) Ngân hàng thông báo chuyển L/C bản gốc cho nhà xuất khẩu để người này đánh giá khả năng thực hiện L/C của mình và đề nghị tu chỉnh khi cần.
- (5) Nhà xuất khẩu giao hàng theo đúng quy định của L/C.
- (6) Người xuất khẩu lập bộ chứng từ theo đúng quy định của L/C và các văn bản tu chỉnh (nếu có) xuất trình cho ngân hàng đúng thời hạn quy định.
- (7) Ngân hàng đại lý sau khi kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ thì chuyển tới ngân hàng phát hành.
- (8) Ngân hàng phát hành kiểm tra bộ chứng từ thanh toán. Nếu thấy phù hợp với quy định của L/C thì trích tiền ký quỹ L/C của người nhập khẩu và
- (9) Giao bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu để đi nhận hàng.
- (10) Nhà nhập khẩu làm thủ tục nhận hàng và thông quan hàng hóa

(11) Ngân hàng phát hành sẽ chuyển tiền cho ngân hàng thông báo.

(12) Ngân hàng thông báo chuyển tiền cho nhà xuất khẩu.

4.6.6. Vận dụng thanh toán L/C

4.6.6.1. Đối với nhà xuất khẩu

a. Trước khi giao hàng:

- Nhà xuất khẩu nhắc nhở, đôn đốc người mua mở L/C đúng hạn. Đối với những hợp đồng lớn, người ta dùng hình thức đặt cọc (Performance Bond – PB): cả hai bên đặt cọc ở ngân hàng 2-5% giá trị hợp đồng, nếu bên nào không thực hiện nghĩa vụ thì sẽ mất tiền cọc.

- Khi được nhà nhập khẩu thông báo chính thức về việc mở L/C, cần kiểm tra tính chân thật và nội dung của L/C.

- Kiểm tra L/C là khâu cực kỳ quan trọng trong việc thực hiện phương thức tín dụng chứng từ, bởi nếu không phát hiện được sự không phù hợp giữa L/C và hợp đồng mà người xuất khẩu cứ nhận và tiến hành giao hàng theo hợp đồng thì người xuất khẩu sẽ không đòi được tiền.

- Khi phát hiện thấy nội dung L/C không phù hợp với hợp đồng hoặc trái với luật lệ, tập quán của hai nước, hoặc không có khả năng thực hiện, người xuất khẩu cần đề nghị người nhập khẩu và ngân hàng mở L/C tu chỉnh L/C.

b. Tu chỉnh L/C (Amendment L/C):

- Là việc các bên liên quan (nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, ngân hàng) thực hiện sửa đổi, bổ sung hoặc hủy bỏ từng phần nội dung của L/C đã ban hành trước đó.

- Người bán hoặc người mua muốn tu chỉnh L/C phải thông báo và phải được sự chấp nhận của bên đối tác trong hợp đồng.

- Việc tu chỉnh phải thực hiện trong thời hạn có hiệu lực của L/C và phải do ngân hàng thực hiện.

- Nội dung tu chỉnh phải được lập thành văn bản và trở thành một bộ phận của L/C và có đầy đủ giá trị pháp lý.

c. Sau khi giao hàng:

- Lập bộ chứng từ thanh toán theo đúng quy định của L/C và xuất trình cho ngân hàng trong thời hạn quy định.

- Xuất trình bộ chứng từ đúng thời gian quy định của L/C.

- Chiết khấu bộ chứng từ: nhà xuất khẩu chuyển nhượng bộ chứng từ cho ngân hàng chưa đáo hạn để đổi lấy một số tiền ứng trước nhỏ hơn trị giá của bộ chứng từ.

Công thức tính lãi chiết khấu:

$$LCK = \frac{V \times D \times IR}{360 \times 100}$$

Trong đó:

- LCK : Trị giá tiền lãi phải thu
- V : Trị giá tiền ứng trước
- D : thời gian chiết khấu
- IR : Lãi suất cho vay tính theo %/năm.

c. Những rủi ro thường gặp phải

Phương thức thanh toán L/C là phương thức thường được áp dụng nhiều nhất vì nó đảm bảo quyền lợi cho nhà xuất khẩu trong thanh toán. Tuy nhiên, đây không phải là phương thức an toàn tuyệt đối cho nhà xuất khẩu. Sau đây là bảng liệt kê những rủi ro trong thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ mà nhà xuất khẩu thường gặp và cách phòng chống.

Nguồn gốc rủi ro	Nội dung của rủi ro	Biện pháp hạn chế rủi ro
1. Rủi ro từ phía ngân hàng phát hành L/C không có uy tín thanh toán	Ngân hàng không giữ đúng cam kết thanh toán.	a. Lựa chọn ngân hàng đích danh có uy tín ngay từ khâu ký kết hợp đồng. b. L/C được xác nhận bởi ngân hàng được nêu đích danh hoặc chi nhánh của ngân hàng phát hành tại nước xuất khẩu.
2. Rủi ro doanh nghiệp	a. Thời gian giao hàng	Dùng kinh nghiệm thực tế để lập bảng chiết tính thời gian, gồm:

xuất khẩu không thực hiện được những điều kiện mà L/C quy định	chậm so với quy định của L/C	<ul style="list-style-type: none"> - Thời gian thu mua và chuẩn bị hàng hóa; - Thời gian đưa hàng lên tàu.
	b. Chuyên chở hàng hóa không đúng quy định của L/C	<p>Trường hợp chuyển tải:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tìm hiểu trước về tuyến đường vận tải. - Xem hãng tàu mạnh ở tuyến nào. - Tu chỉnh rồi mới giao hàng nếu không giải quyết vấn đề chuyển tải được. <p>Trường hợp giao hàng từng phần, nhà xuất khẩu đọc kỹ L/C và đề nghị tu chỉnh khi cần:</p> <ul style="list-style-type: none"> - L/C cho phép giao hàng mấy lần. - Thời gian của từng lần giao hàng. - Khối lượng của từng lần giao hàng.
	c. Giao hàng không đúng cơ cấu yêu cầu	<ul style="list-style-type: none"> - Đọc kỹ L/C và chuẩn bị hàng hóa theo đúng quy định. - Đề nghị tu chỉnh L/C khi cần.
3. Rủi ro trong khâu thanh toán	Người xuất khẩu lập bộ chứng từ không đúng quy định của L/C	<ul style="list-style-type: none"> - Bố trí nhân sự giỏi về nghiệp vụ ở khâu lập bộ chứng từ. - Lựa chọn đối tác nhập khẩu có thiện chí. - Đọc, nghiên cứu kỹ quy định của L/C đối với bộ chứng từ. - Nghiên cứu kỹ những rủi ro, sai sót thường gặp đối với từng chứng từ và cách khắc phục. - Thỏa thuận ngay với nhà nhập khẩu từ khâu ký hợp đồng ngoại thương về các chứng từ cần xuất trình khi thanh toán. - Đề nghị tu chỉnh L/C khi cần.



4.6.6.2. Đối với nhà nhập khẩu

a. Mở L/C:

- Xuất trình giấy phép nhập khẩu hàng hóa (nếu có);
- Hợp đồng nhập khẩu bản sao.
- Viết giấy đề nghị mở L/C căn cứ vào nội dung của hợp đồng ngoại thương. Giấy đề nghị mở L/C là cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp nếu có giữa nhà nhập khẩu và ngân hàng mở L/C, đồng thời là cơ sở để ngân hàng phát hành L/C. Do đó, nhà nhập khẩu cần phải cân nhắc kỹ lưỡng từng nội dung khi viết sau cho vừa chặt chẽ, tôn trọng điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng và nhà xuất khẩu có thể chấp nhận được, tránh tu chỉnh nhiều lần.

- Trên giấy đề nghị phải có chữ ký của Giám đốc và Kế toán trưởng của nhà nhập khẩu.

b. Ký quỹ mở L/C:

Ký quỹ là hình thức lập ra tài khoản đặc biệt chỉ dành cho thanh toán một L/C đã mở, doanh nghiệp không được quyền sử dụng cho mục đích khác.

Mục đích của việc ký quỹ là đảm bảo an toàn thanh toán cho ngân hàng phát hành L/C. Tỷ lệ ký quỹ đối với doanh nghiệp nhập khẩu căn cứ vào:

- Uy tín thanh toán của doanh nghiệp;
- Mối quan hệ của doanh nghiệp đối với ngân hàng;
- Số dư ngoại tệ trên tài khoản của doanh nghiệp;
- Công nợ của doanh nghiệp nhập khẩu;
- Tính khả thi trong phương án kinh doanh hàng nhập khẩu của đơn vị nhập khẩu.

Hiện nay, L/C có 03 loại ký quỹ phổ biến:

Loại 1: Không cần ký quỹ

Đây là những doanh nghiệp có quy mô hoạt động lớn, tài khoản tiền gửi có số dư lớn, có uy tín trong thanh toán, đồng thời hàng nhập khẩu phải là nguyên liệu phục vụ sản xuất trong nước.

Loại 2: Ký quỹ dưới 100% giá trị L/C

Đây là những doanh nghiệp có quan hệ tốt với ngân hàng, tài khoản tiền gửi thường có số dư đáng kể, làm ăn có uy tín.

Để được ký quỹ dưới 100%, đơn vị phải tự đề nghị tỷ lệ ký quỹ trong giấy đề nghị mở L/C, thanh toán viên sẽ lập bảng thống kê về tình hình tài chính, thu chi.

Loại 3: Ký quỹ 100%

Áp dụng cho những doanh nghiệp mới, chưa tạo được uy tín với ngân hàng. Khi ký quỹ 100%, ngân hàng cho phép bộ chứng từ được xuất trình 2/3 bản Bill of Lading, 1/3 bản Bill of Lading còn lại đơn vị có thể sử dụng để nhận hàng.

c. Kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ trước khi chấp thuận thanh toán:

Kiểm tra hối phiếu:

- Hối phiếu có giá trị thanh toán phải là hối phiếu bản gốc, có chữ ký bằng tay của người ký phát trên hối phiếu.

- Kiểm tra số tiền ghi trên hối phiếu, số tiền này phải nằm trong khoảng giá trị của L/C và phải bằng 100% trị giá hóa đơn.

Kiểm tra hóa đơn:

- Kiểm tra số bản được xuất trình; kiểm tra dữ kiện về người bán, người mua so với nội dung của L/C.

- Mô tả hàng hóa trên hóa đơn có đúng quy định của L/C hay không.

Kiểm tra số lượng, trọng lượng, đơn giá, tổng trị giá điều kiện cơ sở giao hàng, điều kiện đóng gói và ký mã hiệu hàng hóa có đầy đủ và chính xác theo quy định của L/C hay không.

Kiểm tra vận tải đơn:

- Kiểm tra số bản chính được xuất trình; kiểm tra loại vận đơn: đường biển, đường thủy, vận đơn đa phương thức...

- Kiểm tra người gửi hàng, người nhận hàng, cảng xếp hàng, cảng dỡ hàng có phù hợp với quy định của L/C không.

d. Những rủi ro nhà nhập khẩu thường gặp trong phương thức thanh toán L/C:

Nguồn gốc	Nội dung rủi ro	Biện pháp hạn chế rủi ro
------------------	------------------------	---------------------------------

rủi ro

1. Từ phía người xuất khẩu	Không cung cấp được hàng hóa theo đúng quy định của L/C	<ul style="list-style-type: none">- Tìm hiểu kỹ bạn hàng;- Tham vấn ý kiến ngân hàng về lịch sử kinh doanh của người cung cấp;- Quy định trong hợp đồng điều khoản phạt, trong đó quy định phạt bên nào không thực hiện nghĩa vụ của mình một cách đầy đủ.- Yêu cầu ký quỹ cả hai bên tại một ngân hàng để đảm bảo thực hiện hợp đồng.
2. Thanh toán chỉ dựa trên chứng từ	<ul style="list-style-type: none">- Chứng từ giả;- Chứng từ không trung thực;- Mâu thuẫn giữa hàng hóa và chứng từ.	<ul style="list-style-type: none">- Yêu cầu về nội dung chứng từ và hình thức chứng từ phải rất chặt chẽ, không yêu cầu chung chung;- Chứng từ phải do các cơ quan đáng tin cậy cấp.- Đề nghị nhà xuất khẩu gửi ngay 1/3 bộ vận đơn gốc (bản chính) thẳng tới nhà nhập khẩu.- Hóa đơn thương mại có thể được đòi hỏi phải có sự xác nhận của đại diện phía nhà nhập khẩu hoặc của Phòng Thương mại.
3. Các rủi ro khác	<ul style="list-style-type: none">- Hãng tàu không tin cậy.- Hư hỏng hàng hóa do xếp hàng không cẩn thận, không đúng quy định.	<ul style="list-style-type: none">- Giành quyền chủ động thuê tàu (nhập khẩu theo điều kiện nhóm F);- Chỉ định hãng tàu nổi tiếng, đặc biệt nên thuê tàu của các hãng có văn phòng giao dịch tại nước nhà nhập khẩu.

-
- Mua bảo hiểm cho hàng hóa.
 - Trong hợp đồng nên ràng buộc trách nhiệm của nhà xuất khẩu trong vấn đề xếp hàng lên tàu.
-

Chuyên đề 3: Giao dịch và đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương

1. Giao dịch quốc tế

Trong hoạt động xuất nhập khẩu, có nhiều phương thức giao dịch. Mỗi phương thức có những đặc thù riêng, ưu điểm và nhược điểm khác nhau. Để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, mỗi doanh nghiệp tùy vào điều kiện kinh doanh của mình (quy mô, vốn, đặc điểm hàng hóa mua bán, năng lực...) mà lựa chọn phương thức giao dịch thích hợp hoặc phối hợp lựa chọn nhiều phương thức giao dịch cùng một lúc.

1.1. Giao dịch trực tiếp (XNK trực tiếp)

1.1.1. Khái niệm

Giao dịch trực tiếp là hình thức giao dịch, trong đó người bán và người mua quan hệ trực tiếp với nhau bằng cách gặp mặt, qua thư từ, điện tín để bàn bạc thỏa thuận về hàng hóa, giá cả và các điều kiện giao dịch khác.

1.1.2. Ưu nhược điểm

1.1.2.1. Ưu điểm

- Cho phép người xuất khẩu nắm bắt được nhu cầu của thị trường về số lượng, chất lượng, giá cả để người bán thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của thị trường;

- Giúp cho người bán không bị chia sẻ lợi nhuận;
- Giúp xây dựng chiến lược tiếp thị quốc tế phù hợp.

1.1.2.2. Nhược điểm

- Chi phí tiếp thị thị trường nước ngoài cao, do đó không có lợi cho những doanh nghiệp nhỏ;

- Kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp đòi hỏi có những cán bộ nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu giỏi về giao dịch đàm phán, am hiểu và có kinh nghiệm buôn bán quốc tế, đặc biệt là nghiệp vụ thanh toán quốc tế.

1.1.3. Cách thức tiến hành

Để tiến hành giao dịch trực tiếp, nhà kinh doanh cần thực hiện các công việc sau:

- Nghiên cứu thị trường và thương nhân;
- Đánh giá hiệu quả thương vụ kinh doanh thông qua việc xác định tỷ giá xuất khẩu và tỷ giá nhập khẩu.
- Tổ chức giao dịch đàm phán hoặc thông qua gửi thư giao dịch thương mại hỏi hàng, báo giá, hoàn giá, đặt hàng hoặc hai bên mua bán trực tiếp gặp nhau đàm phán giao dịch.
- Ký kết hợp đồng kinh doanh xuất nhập khẩu.
- Tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hoặc nhập khẩu đã ký kết.

1.2. Giao dịch qua trung gian (Agent)

1.2.1. Khái niệm và phân loại

Giao dịch qua trung gian là hình thức mua bán quốc tế được thực hiện nhờ sự giúp đỡ của trung gian thứ ba. Người thứ ba này được hưởng một khoản tiền nhất định. Người trung gian phổ biến trong giao dịch quốc tế là đại lý và môi giới.

1.2.1.1. Đại lý

Đại lý là một người hoặc một công ty ủy thác cho người khác, công ty khác thực hiện việc mua bán hoặc dịch vụ phục vụ cho việc mua bán như quảng cáo, vận tải và bảo hiểm.

1.2.1.2. Môi giới

Môi giới là thương nhân trung gian giữa bên mua và bên bán, được bên mua hoặc bên bán ủy thác tiến hành bán hoặc mua hàng hóa hay dịch vụ. Khi tiến hành nghiệp vụ môi giới, người môi giới không đứng tên của chính mình, mà đứng tên của người ủy thác, không chiếm hữu hàng hóa và không chịu trách nhiệm cá nhân trước người ủy thác về việc khách hàng không thực hiện hợp đồng.

Quan hệ giữa người ủy thác và người môi giới dựa trên ủy thác từng lần, chứ không dựa vào hợp đồng.

1.2.2. Ưu nhược điểm

1.2.2.1. Ưu điểm

- Người trung gian thường là những người am hiểu thị trường, pháp luật, tập quán buôn bán của địa phương, có khả năng đẩy mạnh buôn bán và tránh rủi ro cho người ủy thác.

- Người trung gian thường có cơ sở vật chất nhất định, do vậy, người ủy thác không phải đầu tư trực tiếp ra nước ngoài.

- Nhờ dịch vụ của trung gian trong việc lựa chọn, phân loại, đóng gói, người ủy thác có thể giảm bớt chi phí vận tải.

1.2.2.2. Nhược điểm

- Công ty kinh doanh xuất nhập khẩu mất sự liên kết trực tiếp với thị trường.

- Vốn bị bên nhận đại lý chiếm dụng.

- Công ty phải đáp ứng những yêu sách của đại lý và môi giới.

Vì những lý do trên, trung gian chỉ được sử dụng trong những trường hợp cần thiết như:

- Khi thâm nhập vào thị trường mới;

- Khi tập quán đòi hỏi phải bán hàng qua trung gian;

- Khi mặt hàng đòi hỏi sự chăm sóc đặc biệt.

1.3. Buôn bán đối lưu (Counter – Trade)

1.3.1. Khái niệm

Buôn bán đối lưu là phương thức giao dịch trong đó xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, người bán hàng đồng thời là người mua, lượng hàng trao đổi với nhau, có giá trị tương đương.

Ở đây mục đích của xuất khẩu không phải nhằm thu ngoại tệ mà thu về một hàng hóa khác có giá trị tương đương.

1.3.2. Các hình thức đối lưu

1.3.2.1. Hàng đổi hàng

Hai bên trao đổi với nhau những hàng hóa có giá trị tương đương, việc giao hàng diễn ra hầu như đồng thời.

1.3.2.2. Trao đổi bù trừ

Trong nghiệp vụ bù trừ, hai bên trao đổi hàng hóa với nhau trên cơ sở ghi giá trị hàng giao, đến cuối kỳ hạn, hai bên mới so sánh, đối chiếu giữa trị giá hàng giao với trị giá hàng nhận. Nếu sau khi bù trừ tiền hàng như thế mà còn số dư thì số tiền đó được giữ lại để chi trả theo yêu cầu của bên chủ nợ.

Ví dụ 1: Một công ty ở Việt Nam giao cho công ty ở Đài Loan một lô mủ cao su trị giá 1 triệu USD, Công ty Đài Loan giao lại cho Công ty Việt Nam phân bón trị giá 600.000 USD. Số tiền chênh lệch 400.000 USD Công ty Đài Loan sẽ trả bằng tiền hoặc giao bổ sung bằng hàng hóa theo yêu cầu bên phía Việt Nam.

Ví dụ 2: Nghị định thư về trao đổi hàng hóa, dịch vụ giữa CHXHCN Việt Nam và CHXHCN Xô Viết Nga năm 1991. danh mục hàng hóa trao đổi sẽ là:

Xô Viết Nga → Việt Nam	Việt Nam → Xô Viết Nga
1. Dầu thô, sản phẩm dầu thô	1. Cao su, gạo
2. Phân urê	2. Thịt đông lạnh
3. Săm lốp ô tô	3. Rau quả tươi
4. Nhôm, sắt thép xây dựng	4. Chè các loại
5. Chất dẻo (PVC, PE) cácbon kỹ thuật	5. Dầu dừa

1.3.3. Các biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng buôn bán đối lưu

- Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal Letter of Credit): L/C chỉ có hiệu lực khi người hưởng mở một L/C khác trả lại có kim ngạch tương đương.

- Dùng người thứ ba giữ chứng từ sở hữu hàng hóa, chỉ giao chứng từ cho người nhận hàng khi người này đổi lại chứng từ sở hữu hàng hóa tương đương.

- Dùng một tài khoản đặc biệt ở ngân hàng để theo dõi việc giao hàng của hai bên, đến cuối một thời kỳ nhất định nếu còn số dư thì bên bị nợ hoặc

phải giao nốt hàng, hoặc chuyển số dư sang kỳ giao hàng tiếp theo hoặc phải thanh toán bằng ngoại tệ.

- Quy định rõ trong hợp đồng về khiếu nại và xử lý tranh chấp khi một trong các bên không thực hiện đúng về giao nhận hàng hóa.

1.4. Giao dịch hội chợ và triển lãm

1.4.1. Khái niệm

Hội chợ là thị trường hoạt động định kỳ, được tổ chức vào một thời gian và ở một địa điểm cố định trong một thời gian nhất định, tại đó người bán đem trưng bày hàng hóa của mình và tiếp xúc với người mua để ký kết hợp đồng mua bán.

1.4.2. Trình tự tiến hành tham gia hội chợ triển lãm ở nước ngoài

Khi nhận được lời mời của Ban tổ chức hội chợ, Phòng Thương mại và Công nghiệp sẽ thông báo và cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu để tham dự.

Các thông tin cần thông báo cho doanh nghiệp bao gồm:

- Mục đích, ý nghĩa, uy tín của triển lãm;
- Quy mô và thời gian tiến hành triển lãm, chi phí thuê mặt bằng;
- Cách thức đưa hàng triển lãm và làm thủ tục xuất khẩu và nhập khẩu hàng triển lãm;
- Khả năng có thể bán hàng tại hội chợ và các chi phí có liên quan...

1.4.3. Công việc chuẩn bị

- Nghiên cứu chính sách hỗ trợ của nhà nước đối với thực hiện triển lãm ở nước ngoài.

- Nghiên cứu tình hình kinh tế, chính trị, thương mại của nước đăng cai hội chợ triển lãm để biết nước đó quan tâm xuất nhập khẩu những gì, điều kiện vận tải, thuế quan, luật pháp và tập quán thương mại ra sao.

- Dự trù chi phí thực hiện triển lãm.
- Nghiên cứu tình hình hàng hóa và giá cả hiện hành trên thị trường thế giới và ở nước đăng cai.
- Chuẩn bị phiên dịch và nhân sự phục vụ hội chợ.

- Xây dựng mẫu đơn chào hàng, mẫu hợp đồng, có dự tính về giá cả, số lượng, phẩm chất, yêu cầu kỹ thuật, thời hạn giao hàng và điều kiện thanh toán.

- Chuẩn bị vật lưu niệm tặng hoặc hàng hóa bán tại chỗ.

1.5. Hình thức gia công quốc tế

1.5.1. Khái niệm

Gia công quốc tế là một phương thức giao dịch trong đó người đặt gia công cung cấp nguyên liệu, định mức, tiêu chuẩn kỹ thuật, bên nhận gia công tổ chức sản xuất sau đó giao lại sản phẩm và được nhận một khoản tiền công tương đương với lượng lao động hao phí để làm ra sản phẩm đó, gọi là phí gia công. Gia công quốc tế là hoạt động xuất nhập khẩu gắn liền với sản xuất.

Gia công quốc tế ngày nay là phương thức giao dịch khá phổ biến trong buôn bán quốc tế của nhiều nước. Đối với bên đặt gia công, phương thức này giúp họ lợi dụng được giá rẻ về nguyên liệu phụ và nhân công của nước nhận gia công. Đối với bên nhận gia công, phương thức này giúp họ giải quyết công ăn việc làm cho nhân dân trong nước và có thể nhận được thiết bị hay công nghệ mới về nước mình, giúp họ phần nào trong công cuộc xây dựng nền công nghiệp dân tộc.

Đặc điểm của phương thức này:

+ Quyền sở hữu hàng hoá không thay đổi từ bên đặt gia công sang bên nhận gia công. (Quyền sở hữu bao gồm: quyền chiếm hữu, quyền sử dụng, quyền định đoạt. có nghĩa là có các quyền bán, cho, đổi chác).

+ Hoạt động gia công được hưởng những ưu đãi về thuế, thủ tục xuất nhập khẩu. Ở Việt Nam hoạt động này được quản lý theo quy chế riêng.

+ Tiền công tương đương với lượng lao động hao phí làm ra sản phẩm. Có người cho rằng hợp đồng gia công là một dạng của hợp đồng lao động.

1.5.2. Phân loại gia công hàng hóa

* *Xét về mặt quyền sở hữu nguyên liệu:* Gia công quốc tế có thể tiến hành theo những hình thức sau đây:

+ Giao nguyên liệu thu sản phẩm và trả tiền gia công;

+ Mua đứt bán đoạn: Bên đặt gia công bán đứt nguyên liệu cho bên nhận gia công và sau thời gian sản xuất, chế tạo sẽ mua lại sản phẩm.

Hình thức này có lợi cho bên đặt gia công vì khi giao nguyên liệu gia công bên đặt gia công dễ gặp phải rủi ro mất mát (chẳng hạn: mất trộm thành phẩm, hoả hoạn, bão lụt .v.v.) , điểm lợi chính của phương thức này là bên đặt gia công không bị đọng vốn.

Về vấn đề thanh toán tiền nguyên liệu, mặc dù bên nhận gia công phải thanh toán nhưng nguyên liệu chưa hẳn thuộc quyền sở hữu của hoàn toàn của họ vì khi tính tiền sản phẩm người ta thường tính lãi suất cho số tiền đã thanh toán cho bên đặt gia công khi mua nguyên liệu của họ. Do vậy về thực chất thì tiền thanh toán cho nguyên liệu chỉ là tiền ứng trước của bên nhận gia công và có thể coi là tiền đặt cọc để đảm bảo thực hiện hợp đồng. Bên nhận gia công không có quyền bán sản phẩm cho người khác.

Thực tế cũng có trường hợp bên nhận gia công mua đứt nguyên liệu của bên đặt gia công và có quyền bán sản phẩm cho người khác. Trong trường hợp này thì quyền sở hữu nguyên liệu thay đổi từ người đặt sang người nhận gia công .

Ngoài ra người ta còn áp dụng một hình thức kết hợp trong đó bên đặt gia công chỉ giao nguyên liệu chính còn bên nhận gia công cung cấp nguyên liệu phụ.

* *Xét về giá gia công*: Người ta chia việc gia công thành hai hình thức.

+ *Hợp đồng thực chi, thực thanh*: Chi bao nhiêu cho việc gia công thì thanh toán bấy nhiêu cộng thêm tiền thù lao gia công .

+ *Hợp đồng khoán gọn*: Khoán luôn bao nhiêu tiền, xác định giá định mức (Target price) cho mỗi sản phẩm, bao gồm chi phí định mức và thù lao định mức. Dù chi phí thực tế của bên nhận gia công là bao nhiêu đi nữa thì hai bên vẫn thanh toán với nhau theo giá định mức đó.

Ngoài ra người ta còn áp dụng phương pháp: tính giá theo công suất dự kiến

* *Xét về số bên tham gia*: người ta có hai loại gia công.

+ Gia công hai bên: Trong đó chỉ có một bên đặt gia công và một bên nhận gia công

+ *Gia công nhiều bên, còn gọi là gia công chuyển tiếp*: Trong đó bên nhận gia công là một số doanh nghiệp mà sản phẩm gia công của đơn vị trước là đối tượng gia công của đơn vị sau, và bên đặt gia công có thể chỉ có một và cũng có thể nhiều hơn một.

1.5.3. Hợp đồng gia công xuất khẩu

Hợp đồng gia công hàng xuất khẩu là sự thỏa thuận giữa hai bên đặt gia công và nhận gia công. Trong đó, bên đặt gia công là một cá nhân hay một tổ chức kinh doanh ở nước ngoài, còn bên nhận gia công là thương nhân Việt Nam.

Hợp đồng gia công xuất khẩu cần phải có các điều khoản:

1. Tên, địa chỉ các bên.
2. Điều khoản về sản phẩm.
3. Nguyên liệu.
4. Định mức.
5. Về máy móc thiết bị.
6. Cách giải quyết đối với thiết bị và nguyên liệu thừa hay máy móc thiết bị gia công sau khi chấm dứt hợp đồng.
7. Thời gian và địa điểm giao hàng.
8. Giao gia công.
9. Nhãn hiệu kiểu dáng sản phẩm.
10. Thời hạn hiệu lực của hợp đồng.

Cần lưu ý:

a. Về thành phẩm: Phải xác định cụ thể tên hàng, số lượng, phẩm chất quy cách đóng gói đối với sản phẩm được sản xuất ra.

b. Về nguyên liệu: Phải xác định.

- *Nguyên liệu chính*: (fabric material) Là nguyên liệu chủ yếu để làm nên sản phẩm. Nguyên liệu này thường do bên đặt gia công cung cấp.

- *Nguyên liệu phụ*: (accessory material) có chức năng bổ sung làm hoàn chỉnh thành phẩm, thường do bên nhận gia công lo liệu.

c. *Về giá cả gia công*: Xác định các yếu tố tạo thành giá như: tiền thù lao gia công, chi phí nguyên liệu phụ, chi phí mà bên nhận gia công phải ứng trước trong quá trình tiếp nhận nguyên liệu. Về thù lao gia công người ta có thể xác định chi phí đó là: CMT, CMP, CMTQ, CMTthQ.

d. *Về nghiệm thu*: Người ta phải thoả thuận về địa điểm nghiệm thu và chi phí nghiệm thu.

e. *Về thanh toán*: Có thể áp dụng nhiều phương thức thanh toán.

Đảm bảo thực hiện hợp đồng gia công

+ Dùng bảo lãnh, thường sử dụng ngân hàng bảo lãnh.

+ Phạt, có thể phạt bằng tiền mặt hoặc mua hàng hoá tại thị trường và bên vi phạm hợp đồng phải thanh toán tiền hàng hoặc chênh lệch.

+ Sử dụng L/C dự phòng (Standby L/C).

Loại L/C này có hiệu lực bằng thời gian hiệu lực của hợp đồng, nếu trong thời gian đó không giao hàng thì bên đặt gia công mang chứng từ giao nguyên liệu đến ngân hàng thanh toán tiền nguyên liệu. Nếu bên nhận giao hàng đủ thì L/C tự nhiên mất hiệu lực còn nếu giao thiếu thì L/C sẽ bị trừ phần giá trị thiếu.

1.6. Hình thức tái xuất

1.6.1. Khái niệm

Tái xuất khẩu là hình thức thực hiện xuất khẩu trở lại sang các nước khác những hàng hóa đã mua ở nước ngoài nhưng chưa qua chế biến ở nước tái xuất.

1.6.2. Mục đích

Hưởng chênh lệch giá do mua rẻ hàng hóa ở nước này, bán đắt hàng hóa ở nước khác và thu số ngoại tệ lớn hơn số vốn bỏ ra ban đầu. Giao dịch này luôn luôn thu hút ba nước tham gia: nước xuất khẩu, nước tái xuất và nước nhập khẩu.

1.6.3. Phân loại

1.6.3.1. Hình thức kinh doanh chuyển khẩu

Chuyển khẩu là mua hàng của một nước để bán cho nước khác mà không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu từ Việt Nam.

Hình thức chuyển khẩu bao gồm các dạng sau:

- Hàng hóa được vận chuyển thẳng từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu không qua Việt Nam;
- Hàng hóa được vận chuyển đến Việt Nam nhưng không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam mà đi luôn tới nước nhập khẩu.
- Hàng hóa được vận chuyển tới Việt Nam, tạm thời đưa vào kho ngoại quan rồi mới vận chuyển tới nước nhập khẩu, không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam.

1.6.3.2. Hình thức kinh doanh tạm nhập – tái xuất

Kinh doanh tạm nhập – tái xuất được hiểu là việc mua bán hàng hóa của một nước để bán cho một nước khác trên cơ sở hợp đồng mua bán hàng hóa ngoại thương, có làm thủ tục nhập khẩu hàng hóa vào Việt Nam, rồi làm thủ tục xuất khẩu mà không qua gia công chế biến.

1.6.4. Hợp đồng tái xuất khẩu

Người kinh doanh tái xuất thường ký một hợp đồng nhập khẩu và một hợp đồng xuất khẩu. Hai hợp đồng này về cơ bản không khác những hợp đồng xuất nhập khẩu thông thường, song chúng có liên quan mật thiết với nhau, phù hợp nhau về hàng hóa, bao bì, ký mã hiệu, kể cả thời gian giao hàng và các chứng từ hàng hóa.

Việc thực hiện hợp đồng nhập khẩu phải tạo cơ sở đầy đủ và chắc chắn cho việc thực hiện hợp đồng xuất khẩu.

1.6.5. Phương thức thanh toán

Trong hoạt động tái xuất khẩu: Để công ty tái xuất khẩu không phải bỏ vốn mà vẫn có thể kiếm lời qua chênh lệch giá, người ta thường sử dụng loại L/C giáp lưng (Back to back L/C) hoặc L/C chuyển nhượng (Transferable L/C).

1.7. Hình thức đấu thầu quốc tế

1.7.1. Khái niệm

Đấu thầu quốc tế là một phương thức giao dịch đặc biệt, trong đó người mua công bố trước điều kiện mua hàng để người bán báo giá mình muốn bán, sau đó người mua sẽ chọn mua của người nào bán giá rẻ nhất và điều kiện tín dụng phù hợp hơn cả với những điều kiện đã nêu.

Phương thức đấu thầu được áp dụng tương đối phổ biến trong việc mua sắm và thi công các công trình của nn, nhất là tại các nước đang phát triển.

Đấu thầu quốc tế có 02 loại hình:

- Đấu thầu mở rộng thu hút tất cả những ai muốn tham gia;
- Đấu thầu hạn chế chỉ mời một số doanh nghiệp nhất định.

1.7.2. Cách thức tiến hành

1.7.2.1. Chuẩn bị đấu thầu

Xây dựng bảng điều kiện đấu thầu, trong đó nêu rõ mặt hàng và dịch vụ là đối tượng đấu thầu, những thủ tục nộp tiền bảo đảm thực hiện hợp đồng và các thủ tục khác, biện pháp điều chỉnh quan hệ hợp đồng thầu, việc giải quyết tranh chấp.

Thông báo gọi thầu: Tùy theo loại hình đấu thầu mà thông báo trên báo chí, tập san khác nhau hoặc thông qua các thư mời tham gia đấu thầu.

1.7.2.2. Thu nhận các đơn chào hàng

Thu nhận các đơn chào hàng, bản báo giá của những công ty tham gia đấu thầu gửi tới bằng các phong bì kín, chưa mở ngay các phong bì này.

1.7.2.3. Khai mạc đấu thầu

Lựa chọn công khai người thắng thầu bằng cách bóc các phong bì chào giá. Người thắng thầu là người cung cấp hàng hóa theo yêu cầu, giá cả hợp lý nhất, điều kiện thanh toán thuận lợi nhất.

1.7.2.4. Ký hợp đồng nhập khẩu với người thắng thầu và thực hiện hợp đồng đã ký.

2. Đàm phán hợp đồng ngoại thương

2.1. Những kiến thức cơ bản

2.1.1. Khái niệm

Đàm phán là quá trình đối thoại giữa người mua và người bán nhằm đạt được những thỏa thuận nhất trí về nội dung của hợp đồng ngoại thương, để sau quá trình đàm phán, người mua và người bán có thể đi đến ký kết hợp đồng.

2.1.2. Đặc điểm

- Đàm phán hợp đồng ngoại thương là quá trình không ngừng tu chỉnh các nhu cầu, lợi ích của các bên đàm phán nhằm mục đích cuối cùng là ký kết được hợp đồng ngoại thương.

- Đàm phán hợp đồng ngoại thương là quá trình thống nhất các lợi ích trong khi vẫn giữ được mối quan hệ tốt đẹp giữa đôi bên trong hợp đồng.

- Đàm phán hợp đồng ngoại thương là một nghệ thuật.

2.1.3. Nguyên tắc cơ bản trong đàm phán hợp đồng ngoại thương

Nguyên tắc 1: Lợi ích chung của cả đôi bên trong hợp đồng ngoại thương phải được quan tâm hàng đầu.

Mỗi bên nên biết tự bảo vệ quyền lợi của mình, vừa thỏa mãn các lợi ích chính đáng của đối tác, cuối cùng đi đến hài hòa và mở rộng được lợi ích chung cho cả đôi bên.

Nguyên tắc 2: Đàm phán hợp đồng ngoại thương mang tính công khai và bình đẳng

Đàm phán phải mang tính xây dựng, tạo được mối quan hệ tốt đẹp lâu dài và giữ được uy tín của đơn vị mình trên thương trường.

Nguyên tắc 3: Người đàm phán hợp đồng ngoại thương phải là người có khả năng thỏa hiệp, biết lập phương án và xác định đúng mục tiêu đàm phán.

2.1.4. Tiêu chuẩn đánh giá

2.1.4.1. Mục tiêu của các bên



Đây là tiêu chuẩn đầu tiên để đánh giá hiệu quả đàm phán. Một cuộc đàm phán hợp đồng ngoại thương không được xem là thành công nếu các bên tham gia đàm phán không đạt được mục tiêu ban đầu của mình.

2.1.4.2. Chi phí phải ở mức thấp nhất

Đây cũng là một tiêu chuẩn để đánh giá đàm phán có thành công hay không. Thông thường có 03 loại chi phí: chi phí cơ bản, chi phí trực tiếp và chi phí cơ hội.

2.1.4.3. Lợi ích vô hình

Lợi ích vô hình có thể kể đến là việc giữ mối quan hệ bền vững giữa đôi bên. Để đánh giá đúng mối quan hệ của hai bên có được duy trì tốt đẹp hay không đòi hỏi phải có thời gian, thậm chí đôi khi đến lần đàm phán sau mới có thể biết được.

2.1.5. Phân loại đàm phán hợp đồng ngoại thương

2.1.5.1. Phân loại theo hình thức đàm phán

a. Đàm phán giao dịch bằng thư tín: Đây là hình thức đàm phán qua thư từ bằng bưu điện, telex, fax hoặc email, các bên thỏa thuận với nhau những điều kiện cần thiết của hợp đồng.

b. Đàm phán qua điện thoại: Đây là hình thức qua điện thoại quốc tế, người mua và người bán thực hiện giao dịch đàm phán với nhau để đi đến ký kết hợp đồng ngoại thương.

c. Gặp mặt trực tiếp để đàm phán: Đây là hình thức đàm phán có ưu điểm so với cả hai cách thức đàm phán qua thư từ và điện thoại.

2.1.5.2. Phân loại theo thái độ của người đàm phán

a. Đàm phán theo kiểu mềm: Đây là kiểu đàm phán mang tính hữu nghị cao giữa các bên trong hợp đồng ngoại thương. Thái độ của người đàm phán thường là mềm mỏng, cố gắng tránh xung đột, dễ dàng chịu nhượng bộ đối phương để mau chóng đạt được sự thỏa thuận.

b. Đàm phán theo kiểu cứng: Đây là kiểu đàm phán mà các bên đàm phán có lập trường cứng rắn, không chịu nhượng bộ bất cứ trường hợp nào, ngược lại mong muốn đè bẹp đối phương.

c. *Đàm phán kiểu nguyên tắc*: Thái độ của người đàm phán là ôn hòa với con người, cứng rắn với công việc. Người đàm phán có nhiều phương án khác nhau để lựa chọn, thay thế khi cần. Kết quả của sự thỏa thuận giữa các bên trong đàm phán là dựa trên cơ sở khách quan khoa học. Lợi ích của cả hai bên đàm phán luôn được bảo đảm.

- Biết sử dụng phối hợp nhiều kiểu đàm phán trong từng giai đoạn của quá trình đàm phán, lúc cứng, lúc mềm để đạt được mục tiêu đàm phán.

2.2. Kỹ thuật đàm phán hợp đồng ngoại thương

2.2.1. Cơ sở thực hiện đàm phán hợp đồng ngoại thương

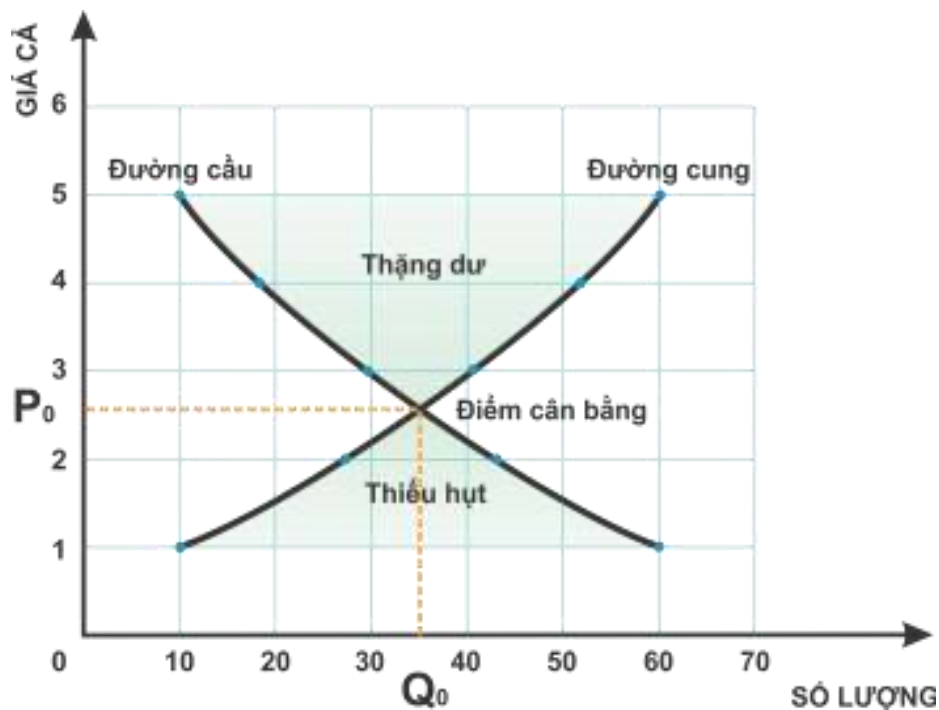
2.2.1.1. Cơ sở pháp luật

Mỗi quốc gia đều có luật lệ khác nhau. Thông thường các nhà kinh doanh chỉ am hiểu luật kinh tế và thương mại của quốc gia mình, mà ít am hiểu luật của nước và luật quốc tế.

Việc này dẫn đến các bên cố đưa vào hợp đồng những điều khoản trái với luật hoặc những điều mà khi phân xử, trọng tài hoặc thẩm phán không thể buộc các bên thực hiện được.

Trong kinh doanh quốc tế, các thương nhân thường dẫn chiếu luật Anh Mỹ. Đặc điểm áp dụng luật Anh Mỹ đó là: cơ sở để giải quyết tranh chấp chính là hợp đồng. Vì thế, khi sử dụng luật Anh Mỹ để soạn thảo hợp đồng kinh doanh quốc tế thì hợp đồng phải được soạn thảo rất kỹ và dài, đưa ra các chi tiết bao gồm mọi khả năng tranh chấp có thể xảy ra, thậm chí có khi phải đưa ra các định nghĩa, các lời giải thích những từ ngữ có thể gây ra sự hiểu lầm giữa các bên.

2.2.1.2. Lý thuyết kinh tế vi mô: Cầu, cung và cân bằng thị trường



a. Cầu:

Cầu của một hàng hóa là số lượng của hàng hóa đó mà những người tiêu dùng sẵn lòng mua tương ứng với các mức giá khác nhau trong một khoảng thời gian xác định.

Hàm số cầu: $Q^D = f(P)$. Nếu là hàm tuyến tính: $Q^D = a.P + b$ ($a < 0$)

Quy luật cầu: Khi giá một mặt hàng tăng lên (trong điều kiện các yếu tố khác không đổi) thì lượng cầu mặt hàng đó sẽ giảm xuống.

b. Cung:

Cung của một hàng hóa là số lượng của hàng hóa đó mà những người bán sẵn lòng bán tương ứng với các mức giá khác nhau trong một khoảng thời gian xác định.

Hàm số cung: $Q^S = f(P)$. Nếu là hàm tuyến tính: $Q^S = a.P + b$ ($a > 0$)

Quy luật cung: Khi giá một mặt hàng tăng lên (trong điều kiện các yếu tố khác không đổi) thì lượng cung mặt hàng đó sẽ tăng lên.

c. Cơ chế thị trường:

- Sự tương tác giữa cung và cầu quyết định giá cân bằng thị trường.
- Khi chưa cân bằng, thị trường sẽ điều chỉnh sự thiếu hụt hoặc dư thừa hàng hóa cho đến khi đạt được trạng thái cân bằng.

- Thị trường là cạnh tranh hoàn hảo thì cơ chế hoạt động trên mới có hiệu quả.

d. Sự thay đổi trạng thái cân bằng thị trường:

Giá cân bằng được quyết định bởi quan hệ tương tác giữa cung và cầu. Cung và cầu được quyết định bởi những giá trị cụ thể của các biến số quan trọng của cung và cầu. Bất kỳ sự thay đổi của một hay nhiều biến số này đều làm thay đổi giá và lượng cân bằng.

Ví dụ: Theo Hiệp hội cà phê thế giới⁴⁰, Brazil và Việt Nam là hai quốc gia xuất khẩu cà phê hàng đầu trên thế giới. Trong khi đó, các quốc gia như Hoa Kỳ, Đức, Italy, Nhật là các quốc gia tiêu thụ cà phê lớn nhất thế giới.

Sản lượng cà phê phụ thuộc nhiều vào yếu tố thời vụ và thời tiết. Brazil là nước chịu nhiều ảnh hưởng của thời tiết, chủ yếu là sương giá và sương muối làm ảnh hưởng trực tiếp đến sản lượng cà phê. Năm 1995, khi Brazil hứng chịu đợt sương giá kỷ lục đã làm mức giá cà phê thế giới đã tăng đột biến lên 2.400 USD/tấn do chênh lệch cung cầu.

2.2.1.3. Lý thuyết tài chính

“1 đồng cầm tay hơn 2 đồng hứa hẹn”.

“1 đồng hôm nay có giá trị cao hơn 1 đồng ngày mai”.

“1 đồng an toàn có giá trị cao hơn 1 đồng rủi ro”.

40

Thống kê các nước xuất khẩu cà phê năm 2011

STT	Tên quốc gia xuất khẩu cà phê	Số lượng (bao 60kgs)
1	Brazil	33,508
2	Vietnam	17,675
3	Colombia	7,730
4	Indonesia	6,159
5	India	5,840
6	Peru	4,697
7	Honduras	3,947
8	Guatemala	3,697
9	Uganda	3,142
10	Mexico	2,895
11	Ethiopia	2,675

Thống kê các nước nhập khẩu cà phê năm 2011

STT	Tên quốc gia nhập khẩu cà phê	Số lượng (bao 60kgs)
1	USA	26,088
2	Germany	20,926
3	Italy	8,362
4	Japan	7,544
5	France	6,990
6	Belgium	5,828
7	Spain	4,821
8	United Kingdom	4,183
9	Poland	3,397
10	Netherlands	2,775
11	Switzerland	2,498

Nguồn: Hiệp hội Cà phê Thế giới

Giá trị hiện tại của một khoản tiền sẽ nhận trong tương lai ($t=n$) là giá trị tương đương của khoản tiền đó vào thời điểm hiện tại ($t=0$).

Tính giá trị hiện tại (Present Value, PV) là việc xác định giá trị tại thời điểm hiện tại ($t=0$) của dòng ngân lưu (Cashflow, CF_t) sẽ nhận trong tương lai ($t = n$). Ngân lưu sẽ nhận này được quy về hiện tại bằng cách nhân với hệ số chiết khấu (discount factor, $1/(1+r)^n$):

$$PV = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

Ví dụ 1:

Công ty TNHH Cà phê Trung Nguyên bán một lô hàng cà phê hạt cho Công ty Coffee Bean Co.ltd với tổng trị giá toàn bộ lô hàng là 23.000.000 USD (Hai mươi ba triệu USD).

Công ty Coffee Bean Co.ltd đưa ra 02 phương án thanh toán cho Công ty TNHH Cà phê Trung Nguyên :

1. Thanh toán ngay 23 triệu USD sau khi giao hàng.
2. Thanh toán chậm 1 năm kể từ ngày giao hàng với số tiền là : 24,5 triệu USD.

Bạn sẽ chọn phương án nào ? Biết lãi suất ngân hàng của đồng USD là 5%/năm.

Để biết bạn sẽ chọn phương án nào, hãy tính giá trị hiện tại của khoản tiền 24,5 triệu USD. Ta có :

$$PV = \frac{24.500.000}{(1 + 5\%)} = 23.333.333 \text{ USD}$$

Vì giá trị hiện tại của số tiền 24,5 triệu USD trong 1 năm tới là 23,3 triệu USD, lớn hơn 23 triệu USD. Như vậy, bạn chọn phương án 2 sẽ có lợi hơn phương án 1.

Ví dụ 2: Tương tự ví dụ 1, tuy nhiên người bán sẽ thanh toán theo 02 phương án sau :

1. Thanh toán ngay 23 triệu USD sau khi giao hàng.

2. Thanh toán chậm 1 năm kể từ ngày giao hàng với số tiền là : 24 triệu USD.

Bạn sẽ chọn phương án nào ? Biết lãi suất ngân hàng của đồng USD là 5%/năm.

Để biết bạn sẽ chọn phương án nào, hãy tính giá trị hiện tại của khoản tiền 24 triệu USD. Ta có :

$$PV = \frac{24.000.000}{(1 + 5\%)} = 22.857.143 \text{ USD}$$

Vì giá trị hiện tại của số tiền 24 triệu USD trong 1 năm tới là 22,8 triệu USD, nhỏ hơn 23 triệu USD. Như vậy, bạn chọn phương án 1 sẽ có lợi hơn phương án 2.

1.4. Phân tích SWOT⁴¹:

SWOT là tập hợp viết tắt những chữ cái đầu tiên của các từ tiếng Anh: Strengths (Điểm mạnh), Weaknesses (Điểm yếu), Opportunities (Cơ hội) và Threats (Thách thức) - là một mô hình nổi tiếng trong phân tích kinh doanh của doanh nghiệp.

Ý nghĩa các thành phần

Điểm mạnh	Điểm yếu
Điểm mạnh là những tố chất nổi trội xác thực và rõ ràng. Bao gồm: <ul style="list-style-type: none"> • Trình độ chuyên môn; • Các kỹ năng có liên quan, kinh nghiệm công tác; Có nền tảng giáo dục tốt; • Có mối quan hệ rộng và vững chắc; • Có trách nhiệm, sự tận tâm và niềm đam mê công việc; • Có khả năng phản ứng nhạy bén nhanh đối với công việc. 	Điểm yếu như: <ul style="list-style-type: none"> • Những tính cách không phù hợp với công việc, thói quen làm việc tiêu cực; • Thiếu kinh nghiệm công tác hoặc kinh nghiệm không thích hợp; • Thiếu sự đào tạo chính quy, bài bản; • Hạn chế về các mối quan hệ; • Thiếu sự định hướng hay chưa có mục tiêu rõ ràng; • Kỹ năng nghề nghiệp chưa cao.
Cơ hội	Thách thức
Cơ hội là những đòn bẩy tiềm năng	Thách thức là những yếu tố gây ra

⁴¹ http://vi.wikipedia.org/wiki/Ph%C3%A2n_t%C3%ADch_SWOT

<p>mang lại cho bạn nhiều cơ hội thành công, bao gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Các xu hướng triển vọng. • Nền kinh tế phát triển bùng nổ. • Cơ hội nghề nghiệp mới rộng mở. • Một dự án đầy hứa hẹn mà bạn được giao phó. • Học hỏi được những kỹ năng hay kinh nghiệm mới. • Sự xuất hiện của công nghệ mới. • Những chính sách mới được áp dụng. 	<p>các tác động tiêu cực cho bạn Các thách thức hay gặp là:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sự cơ cấu và tổ chức lại ngành nghề. • Những áp lực khi thị trường biến động. • Một số kỹ năng của bạn trở nên lỗi thời. • Bạn không sẵn sàng với phát triển của công nghệ. • Sự cạnh tranh gay gắt, với công ty cũng như với cá nhân bạn.
---	--

Nội dung phân tích SWOT bao gồm 6 bước sau:

1. Sản phẩm - Bán cái gì?;
2. Quá trình - Bán bằng cách nào?;
3. Khách hàng - Bán cho ai?;
4. Phân phối - Tiếp cận khách hàng bằng cách nào?;
5. Tài chính - Giá, chi phí và đầu tư bằng bao nhiêu?;
6. Quản lý - Làm thế nào quản lý được tất cả những hoạt động đó?

2.2.2. Quy trình thực hiện đàm phán hợp đồng ngoại thương

2.2.2.1. Đàm phán trực tiếp

- Trước khi đàm phán, nhà kinh doanh cần nghiên cứu thông tin, lập phương án đàm phán, tổ chức đoàn đàm phán, chuẩn bị thời gian, địa điểm...

- Thành lập đoàn đàm phán. Đây là công việc đặc biệt quan trọng trong khâu chuẩn bị. Đoàn đàm phán phải hội đủ chuyên gia ở ba lĩnh vực: pháp luật, kỹ thuật và thương mại.

- Sau khi đã chuẩn bị, các bên sẽ gặp gỡ, trao đổi qua thư từ để thăm dò thái độ, quan hệ của nhau, có dịp hiểu về nhau hơn. Điều này giúp nhà kinh doanh có điều kiện đánh giá lại toàn bộ thông tin đã thu thập được, kịp thời điều chỉnh phương án đàm phán cho thích hợp.

- Khi thực hiện tiếp xúc đàm phán, tạo không khí hữu nghị và tin cậy giúp cho cuộc đàm phán diễn ra thuận lợi và dễ dàng thành công; đưa ra những đề nghị phù hợp với tình hình đàm phán mà đối tác có thể chấp nhận được.

- Có thể xác nhận lại với bên đối tác những điều còn chưa rõ khi đàm phán (nếu có) để đạt được sự thống nhất hoàn toàn về tất cả những điều khoản của hợp đồng trước khi đi đến ký kết.

- Chuẩn bị soạn thảo và ký kết hợp đồng ngoại thương.

2.2.2.2. Đàm phán giao dịch bằng thư từ

Thư từ thương mại được thực hiện nhằm đàm phán ký kết hợp đồng thương mại chia làm nhiều loại như: thư hỏi hàng, thư chào hàng hay bảng báo giá, thư hoàn giá, thư chấp nhận, thư đặt hàng và thư xác nhận mua bán giữa hai bên trong hợp đồng ngoại thương.

Chuyên đề 4: Hợp đồng ngoại thương

1. Những kiến thức cơ bản

1.1. Khái niệm

Hợp đồng mua bán ngoại thương (HĐMBNT) hay còn gọi là hợp đồng mua bán quốc tế hàng hoá hoặc hợp đồng xuất nhập khẩu là hợp đồng trong đó một bên gọi là người bán có nghĩa vụ chuyển giao vào quyền sở hữu của bên kia gọi là người mua, một hàng hoá - đối tượng của hợp đồng, còn người mua có nghĩa vụ nhận hàng và trả cho người bán một số tiền tương đương giá trị của hàng hoá đó.

Giống như các hợp đồng mua bán khác, hợp đồng mua bán ngoại thương cũng là sự thoả thuận giữa ít nhất hai bên về việc chuyển giao quyền sở hữu về hàng hoá từ người bán sang người mua và việc thanh toán tiền hàng từ người mua sang người bán.

Nhưng HĐMBNT có đặc điểm khác với hợp đồng mua bán thông thường, khác ở chỗ nó mang tính chất quốc tế hay còn gọi là yếu tố nước ngoài.

- Chủ thể của hợp đồng là các bên có quốc tịch khác nhau;
- Hàng hoá là đối tượng của hợp đồng thông thường được di chuyển từ nước này sang nước khác;
- Đồng tiền thanh toán trong hợp đồng là ngoại tệ đối với một trong hai bên ký kết;

1.2. Đặc điểm

- Chủ thể của HĐMBNT có thể là tự nhiên nhân (cá nhân) hoặc pháp nhân. Muốn tham gia ký kết HĐMBNT tự nhiên nhân và pháp nhân phải có đủ năng lực pháp lý và năng lực hành vi. Về nguyên tắc, năng lực hành vi của cá nhân do luật của nước mà họ mang quốc tịch quy định.

Ví dụ, Điều 488 Bộ luật dân sự Pháp và Luật ngày 5/7/1974 quy định: "Tất cả mọi người trên 18 tuổi vẫn được coi là có năng lực hành vi và đều có thể trở thành thương nhân. Tuy nhiên, những người đã đủ 18 tuổi trở lên

nhưng đang bị kết án, đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc bị mất trí... thì vẫn không được coi là có năng lực hành vi".

Năng lực hành vi của pháp nhân cũng được xác định theo luật của nước mà pháp nhân đó mang quốc tịch. Vì vậy, để xác định năng lực hành vi của một pháp nhân trước tiên cần xác định pháp nhân mang quốc tịch nước nào, sau đó căn cứ và pháp luật nước đó để xác định năng lực hành vi cụ thể của pháp nhân đó.

Nói chung, dù là pháp nhân hay tự nhiên nhân thì chủ thể của các HĐMBNT cũng thường là các bên có trụ sở thương mại đặt ở các nước khác nhau (trừ doanh nghiệp chế xuất).

- Hàng hoá là đối tượng của hợp đồng có thể chuyển qua biên giới quốc gia, tức là có thể được chuyển từ nước này sang nước khác.

- Đồng tiền tính giá và đồng tiền thanh toán giữa các bên mua bán thường là ngoại tệ đối với ít nhất một trong các bên ký kết.

Luật điều chỉnh HĐMBNT cũng phức tạp hơn các loại hợp đồng mua bán trong nước. Quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan ngoài việc quy định trong hợp đồng còn có thể được điều chỉnh bởi các Điều ước quốc tế về thương mại, tập quán thương mại quốc tế hoặc Luật Thương mại các quốc gia.

Chính những đặc điểm này đã nói nên tính chất quốc tế của HĐMBNT và đó cũng là tiêu chí để phân biệt loại hợp đồng này với các loại hợp đồng mua bán trong nước và các loại hợp đồng khác...

1.3. Yêu cầu đối với hợp đồng ngoại thương

Hợp đồng mua bán ngoại thương dù được ký kết dưới bất kỳ hình thức nào, chi tiết đến đâu cũng không thể dự kiến được những vấn đề, những tình huống phát sinh trong thực tế. Nếu như hợp đồng mua bán trong nước thường do luật trong nước điều chỉnh, thì luật điều chỉnh HĐMBNT hết sức đa dạng và phức tạp: Điều ước quốc tế, luật quốc gia, tập quán thương mại, thậm chí có thể là án lệ. Luật điều chỉnh HĐMBNT bắt buộc các bên phải thực

hiện nghĩa vụ của mình và đó cũng là cơ sở để giải quyết các tranh chấp phát sinh.

* Điều ước quốc tế: Điều ước quốc tế về ngoại thương là nguồn luật điều chỉnh hợp đồng mua bán ngoại thương. Một khi tranh chấp xảy ra (phát sinh) ở hợp đồng liên quan đến vấn đề không được quy định, hoặc quy định không đầy đủ trong hợp đồng, các bên ký kết hợp đồng có thể dựa vào các Điều ước quốc tế về ngoại thương. Do đó, Điều ước quốc tế về ngoại thương là nguồn luật đầu tiên của HĐMBNT.

Công ước Viên 1980 đóng một vai trò quan trọng và được áp dụng một cách rộng rãi trong thương mại quốc tế. Là nguồn luật điều chỉnh các mối quan hệ phát sinh từ các hợp đồng mua bán ngoại thương, nếu nó được các bên dẫn chiếu tới trong hợp đồng.

Việt Nam chưa gia nhập Công ước Viên 1980, nhưng khi ký kết các hợp đồng xuất nhập khẩu chúng ta có thể quy định áp dụng Công ước. Ở Việt Nam các điều ước quốc tế về ngoại thương mà chúng ta tham gia ký kết công nhận hoặc do các bên dẫn chiếu tới có những quy định trái với luật của Việt Nam thì theo Điều 11 khoản 6 Pháp lệnh về ký kết và thực hiện điều ước quốc tế của Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ngày 17/10/1989, Điều 827 khoản 2 Bộ Luật Dân sự Việt Nam, Điều 4 Luật Thương mại Việt Nam có thể giải quyết theo hai cách:

Một là, đối với các điều ước quốc tế về ngoại thương mà Nhà nước đã tham gia ký kết và phê chuẩn, chúng ta sẽ áp dụng những quy định trong điều ước quốc tế.

Hai là, đối với những điều ước quốc tế mà Nhà nước ta chưa tham gia và chưa công nhận, chúng ta có quyền bảo lưu, không áp dụng những quy định trái với luật của Việt Nam.

* Luật quốc gia: Khi các bên chủ thể của một hợp đồng thoả thuận chọn luật của một nước nào đó thì luật quốc gia đó trở thành nguồn luật điều chỉnh hợp đồng đó. Luật quốc gia có thể là nước người bán, người mua hoặc là một nước thứ 3 do các bên tham gia hợp đồng thoả thuận. Ở Việt Nam luật áp

dụng trong HĐMBNT có Luật Thương mại được Quốc hội khoá IX thông qua và có hiệu lực từ ngày 31/7/1998 và có các văn bản dưới luật như Nghị định số 57/1998/NĐCP của Chính phủ ngày 31/7/1998 quy định chi tiết thi hành Luật Thương mại về hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, gia công và đại lý mua bán hàng hoá cho người nước ngoài.

* Tập quán thương mại quốc tế: Cũng là nguồn luật áp dụng đối với HĐMBNT. Đó là những thói quen được sử dụng một cách thường xuyên trong thương mại quốc tế, có nội dung rõ ràng, cụ thể, được nhiều nước công nhận và áp dụng thống nhất. Nó điều chỉnh một hợp đồng khi có quy định sẽ áp dụng tập quán quốc tế.

Ngày nay trong số các quán thương mại quốc tế có vai trò quan trọng của Incoterm (Incoterm 2000) Phòng Thương mại công nghiệp Việt Nam biên soạn và ban hành.

Khi áp dụng Incoterm 2000 cần nắm vững 4 nguyên tắc:

- 1- Incoterm sẽ có giá trị bắt buộc đối với các chủ thể của hợp đồng.
- 2- Phải ghi rõ trong hợp đồng là luôn theo Incoterm nào.
- 3- Incoterm giải quyết 4 vấn đề: Chuyển rủi ro vào thời điểm nào, ai là người chịu trách nhiệm thông quan hàng hoá, ai phải trả chi phí bảo hiểm, chi phí vận tải.
- 4- Incoterm không giải quyết tất cả các mối quan hệ.

Ngoài ra, một số nước phương Tây còn đề cao vai trò của các án lệ, đối với các HĐMBNT ở các nước này thực tiễn nền tư pháp có vị trí quan trọng và khi xảy ra tranh chấp, các bên thường viện dẫn các bản án trước đây, coi như mẫu mực đối với các tranh chấp. Cơ quan xét xử tham khảo các phán quyết cũ và họ căn cứ vào đó để xét xử vụ tranh chấp mới.

1.4. Phân loại hợp đồng ngoại thương

1.4.1. Phân loại theo thời gian thực hiện hợp đồng:

a. Hợp đồng ngắn hạn:

Hợp đồng ngắn hạn thường được ký kết trong một thời gian tương đối ngắn và sau một lần thực hiện thì hai bên đã hoàn thành nghĩa vụ của mình. Khi đó, quan hệ pháp lý giữa hai bên xem như kết thúc.

b. **Hợp đồng dài hạn:**

Hợp đồng dài hạn thường được thực hiện trong thời gian lâu dài và giao hàng làm nhiều lần.

1.4.2. Phân loại theo nội dung kinh doanh:

a. **Hợp đồng xuất khẩu:**

Là hợp đồng bán hàng hóa cho nước ngoài, đồng thời di chuyển quyền sở hữu hàng hóa sang người mua.

b. **Hợp đồng nhập khẩu:**

Là hợp đồng mua hàng hóa của nước ngoài nhằm phục vụ tiêu dùng trong nước hoặc phục vụ các ngành sản xuất, chế biến trong nước.

c. **Hợp đồng tái xuất khẩu:**

Là hợp đồng xuất khẩu những hàng hóa mà trước kia đã nhập từ nước ngoài, không qua tái chế hay sản xuất gì trong nước.

d. **Hợp đồng tái nhập khẩu:**

Là hợp đồng mua những hàng hóa do nước mình sản xuất đã bán ra nước ngoài và chưa qua chế biến gì ở nước ngoài.

e. **Hợp đồng gia công hàng xuất khẩu:**

Là hợp đồng thể hiện một bên trong nước nhập nguyên liệu từ bên nước ngoài để lắp ráp, gia công hoặc chế biến thành sản phẩm rồi xuất sang nước đó.

1.4.3. Phân theo hình thức hợp đồng

Có 3 loại: hợp đồng bằng văn bản, hợp đồng miệng và hợp đồng theo hình thức mặc nhiên.

1.5. Bộ cục hợp đồng ngoại thương

1.5.1. Phần mở đầu

- Tiêu đề hợp đồng: thường là “Contract”, “Sale Contract” hoặc “Sales Confirmation”.

- Số và ký hiệu hợp đồng: Số và ký hiệu do bên lập hợp đồng cho.
- Thời gian ký kết hợp đồng: là ngày hợp đồng có đủ chữ ký của các bên mua và bán và được cho số, ký hiệu đầu đủ.

1.5.2. Phân thông tin về chủ thể hợp đồng

- Tên đơn vị: Nêu cả tên đầy đủ và tên viết tắt (nếu có).
- Địa chỉ đơn vị: Số, tên đường, tên thành phố, tên quốc gia.
- Các số máy fax, telex, điện thoại và địa chỉ email nếu có.
- Số tài khoản và tên ngân hàng (nếu có);
- Người đại diện ký kết hợp đồng.

1.5.3. Phần nội dung hợp đồng

Thông thường nội dung của một hợp đồng ngoại thương sẽ bao gồm các điều kiện sau:

Điều 1: Commodity – Mô tả về hàng hóa.

Điều 2: Quality – Mô tả chất lượng hàng hóa.

Điều 3: Quantity – Số lượng hoặc trọng lượng hàng hóa tùy theo đơn vị tính toán.

Điều 4: Price – Giá cả hàng hóa, tổng số tiền thanh toán của hợp đồng.

Điều 5: Shipment – Thời hạn và địa điểm giao hàng.

Điều 6: Payment – Phương thức thanh toán quốc tế lựa chọn.

Điều 7: Packing and Marking – Quy cách đóng gói bao bì và ghi nhãn hiệu hàng hóa.

Điều 8: Warranty – Bảo hành hàng hóa (nếu có)

Điều 9: Penalty – Điều khoản phạt và bồi thường.

Điều 10: Insurance – Bảo hiểm hàng hóa.

Điều 11: Force Majeure – Trường hợp bất khả kháng

Điều 12: Claim – Khiếu nại

Điều 13: Arbitration – Trọng tài phân xử

Điều 14: Other terms and conditions: Các điều khoản khác.

Trong các điều khoản trên, điều khoản 1 đến 6 là các điều khoản chủ yếu, không thể thiếu đối với một hợp đồng ngoại thương.

1.5.4. Phần kết của hợp đồng:

Phần kết của hợp đồng ngoại thương thông thường sẽ bao gồm những nội dung sau: Số bản hợp đồng; ngôn ngữ sử dụng; hiệu lực hợp đồng; sửa đổi hợp đồng; chữ ký của các bên.

2. Nội dung hợp đồng ngoại thương

- Tên hợp đồng, số hiệu hợp đồng.
- Các bên ký kết: phải kiểm tra tư cách của người tham gia ký kết hợp đồng.

* Các điều khoản chủ yếu của hợp đồng:

- Các điều khoản chủ yếu liên quan đến đối tượng của hợp đồng.
 - + Tên hàng: là điều kiện quan trọng của thư chào hàng, thư đối hàng và hợp đồng. Nó nói lên chính xác đối tượng mua bán, trao đổi. Tên hàng phải diễn tả chính xác để các bên có sự hiểu thống nhất, ngoài tên hàng chung cần phải gắn với tên thương mại, tên khách hàng, tên hàng, tên địa danh...

- + Phẩm chất: là tổng hợp các chỉ tiêu về tính năng, công suất, hiệu suất, thẩm mỹ... để phân biệt giữa hàng hoá này với hàng hoá khác. Có rất nhiều cách xác định phẩm chất hàng hoá (sự miêu tả, mẫu hàng, nhãn hiệu...) và mỗi cách xác định đó, nếu không tuân thủ có thể phải gánh chịu những hậu quả pháp lý khác nhau.

- + Số lượng: điều khoản này xác định rõ đối tượng mua bán và liên quan đến trách nhiệm, nghĩa vụ của các bên. Việc lựa chọn đơn vị đo lường cần phải căn cứ vào tính chất hàng hoá và tập quán thương mại về đo lường mặt hàng đó. Có hai cách xác định số lượng hàng hoá: Xác định số lượng chính xác và xác định số lượng dung sai. Việc xác định số lượng này sẽ làm cho người bán phải gánh chịu những hậu quả khác nhau nếu vi phạm.

- Điều khoản về giá cả và phương thức thanh toán:

- + Luật pháp của đa số các nước quy định rằng, về nguyên tắc giá hàng phải được quy định cụ thể trong hợp đồng. Song thực tế, nếu hợp đồng không quy định giá cụ thể thì phải quy định cách xác định giá, cách tính giá.

Về phương thức thanh toán, các bên cần quy định trong hợp đồng các phương thức thanh toán bằng tiền mặt, D/A, D/T. T/T. L/C... theo thoả thuận của các bên.

+ Khi quy định điều khoản về giá cả, các bên nên quy định đồng tiền tính giá, điều kiện thanh toán và cách tính, thời điểm tính tỷ giá giữa hai đồng tiền.

- Điều khoản về thời hạn và điều kiện giao hàng.

+ Thời hạn giao hàng: Thời hạn này có thể quy định người bán phải giao hàng vào một ngày cụ thể hoặc phải giao hàng trong một khoảng thời hạn nhất định tùy theo sự thoả thuận trong hợp đồng hoặc phụ thuộc và điều kiện giao hàng. Mỗi cách quy định về thời gian giao hàng đều đưa ra những hậu quả pháp lý khác nhau.

+ Điều kiện giao hàng: Nó phản ánh mối quan hệ giữa hàng hoá với điều kiện giao hàng. Điều kiện giao hàng có thể được các bên quy định rõ ràng trong hợp đồng hoặc các bên dẫn chiếu đến các điều kiện thương mại quốc tế. Do vậy cần phải nắm vững các điều kiện, và những khía cạnh pháp lý có trong tập quán thương mại quốc tế như Incoterm 2000.

+ Ngoài những điều khoản chủ yếu thì các điều khoản khác như: điều khoản bảo hành bảo trì, điều khoản về bất khả kháng, điều khoản về trọng tài, luật áp dụng cho hợp đồng... nhưng phải tuân thủ những điều kiện để hợp đồng ngoại thương có hiệu lực pháp lý.

CONTRACT⁴²

No⁴³: 04/19/VT-CH

Date⁴⁴: January 18, 2011

BETWEEN: BINH DIEN CO.⁴⁵

Address⁴⁶: C12/21 Tan Kien, Binh Chanh District, Hochiminh city, Vietnam

Tel⁴⁷: 84-8-3756011 Fax: 84-8-39560799

Email: phanbon@binhdien.com Website: www.binhdien.com

⁴² Tiêu đề hợp đồng: thường là “Contract”, “Sale Contract” hoặc “Sales Confirmation”.

⁴³ Số và ký hiệu hợp đồng: Số và ký hiệu do bên lập hợp đồng cho.

⁴⁴ Thời gian ký kết hợp đồng: là ngày hợp đồng có đủ chữ ký của các bên mua và bán và được cho số, ký hiệu đầu đủ.

⁴⁵ Tên đơn vị: Nêu cả tên đầy đủ và tên viết tắt (nếu có).

⁴⁶ Địa chỉ đơn vị: Số, tên đường, tên thành phố, tên quốc gia.

⁴⁷ Các số máy fax, telex, điện thoại và địa chỉ email nếu có.

Presented by⁴⁸: Mr. LE QUOC PHONG, Director
Hereinafter called "THE BUYER".

AND: KOLON INTERNATIONAL CORP.

Address: KOLON TOWER. Annex 1-22, Byeolyang-Dong Kwacheon City
Kyonggi-Do 427-040, Korea

Tel: 822.3677.8114 Fax: 822.3677.7561

Website: www.kolomintl.com

Account⁴⁹: 052.30.000112 at KOREA FIRST BANK, Seoul

Presented by: Mr. YOUNG HO RIM, President
Hereinafter called "THE SELLER".

Both parties have agreed to sign this contract under the following terms and conditions:

Article 1: Commodity and Specification⁵⁰

1. Commodity: Urea Fertilizer

2. Origin: Indonesia

3. Specification: - Nitrogen: 46% min.
- Moisture: 0,5% max.
- Biuret: 1,0% max.
- Color: White.
- Free Flowing: Treated with anti-caking.

4. Packing: - 50kg net in polypropylene woven bag with polyethylene inner liner.

- 2% of total bag as empty spare bags to be supplied free of charges.

Article 2: Unit price – Quantity and Total Amount⁵¹

⁴⁸ Người đại diện ký kết hợp đồng.

⁴⁹ Số tài khoản và tên ngân hàng.

⁵⁰ **Điều khoản về tên hàng:** Tên hàng phải được mô tả chính xác vì đây là cơ sở để người bán giao hàng đúng theo yêu cầu của người mua. Để mô tả hàng hóa chính xác, có những cách thức sau:

- Ghi tên hàng: tên thông thường, tên thương mại, tên khoa học, đặc biệt đối với hàng hóa là hóa chất, giống cây trồng.
- Ghi tên hàng kèm theo tên địa phương sản xuất ra nó nếu điều đó có ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa;
- Ghi tên hàng kèm theo quy cách của hãng sản xuất. Ví dụ: xe tải 25 tấn, xe Toyota 12 chỗ ngồi.
- Ghi tên hàng kèm theo công dụng của hàng hóa.

⁵¹ **Điều khoản về đơn giá, số lượng, tổng trị giá hàng hóa:**

1. Đơn giá, tổng trị giá hàng hóa: Trong hợp đồng cần quy định rõ đơn vị tiền tệ, mức giá, phương pháp quy định giá, điều kiện giảm giá, điều kiện thương mại quốc tế tương ứng.

2. Số lượng, trọng lượng: Điều khoản này nói lên mặt lượng của hàng hóa giao dịch, bao gồm đơn vị tính, số lượng, trọng lượng hàng hóa.

a. Đơn vị tính: Hệ mét quốc tế:

1 MT (Metric-ton) = 1.000 kg

1 tấn Mỹ - 1 ST (short-ton) = 907,187 kg

1 tấn Anh - 1 LT (long-ton) = 1.016,047 kg

1 pound = 0,454 kg

1 ounce (đối với hàng hóa thông thường) = 31,1035 gram

1 ounce (đối với vàng) = 28,35 gram

Khi mua bán hàng hóa là phân bón, cà phê, người ta dùng đơn vị là bao (bag):

1 bag Columbia = 72 kg

1 bag Anh = 60 kg

1 bag Singapore = 69 kg

1 bag quốc tế = 50 kg

b. Quy định số lượng:



1. Unit price : USD 360/MT C.I.F HCM Port, VN (Incoterms 2010)
2. Quantity : 10.000 MTS (plus or minus 10% at seller's option)
3. Total Amount : USD 3,600,000 ($\pm 10\%$ at seller's option)
(Say: US Dollars three million six hundred thousand only).

Article 3: Shipment – Delivery⁵²

1. Time of shipment : Not later than July 2011.
2. Port of loading : Indonesia main Port.
3. Destination port : New Port, Hochiminh city, Vietnam.
4. Partial shipment : Not Allowed.
5. Transshipment : Not Allowed.
6. Notice of shipment: Within 2 days after the sailing date of carrying vessel to S.R. Vietnam, the Seller shall notify by cable to the Buyer the following information:

- L/C number;
- Amount of payment;
- Name and nationality of the vessel;
- Bill of Lading number/date;
- Port of loading;
- Date of shipment;
- Expected date of arrival at discharging port.

7. Shipping mark: UREA
46% NITROGEN MINIMUM
1% BIURET MAXIMUM
0,5% MOISTURE MAXIMUM
50 KGS NET
USE NO HOOKS
MADE IN INDONESIA

One side printed in green color.

7. Discharging:

- When Notice of Readiness tendered before noon. Laytime shall be commenced from 13:00 on the same date.
- When Notice of Readiness tendered before afternoon. Laytime shall be commenced from 08:00 on next date.

8. Discharging term : 1200 MTS/day WWDSHEX EIU
: USD 2,000/Half

Article 4: Payment⁵³

-
- Quy định chính xác số lượng hàng hóa. Ví dụ: 5 chiếc ô tô, 1 tàu thủy.
 - Quy định phòng chùng số lượng, thường áp dụng đối với những loại hàng hóa có đơn vị tính là mét, M3, M2, tấn, kg, lít... Trong cách quy định phòng chùng, người ta thường dùng các từ như: “about” (khoảng), “more or less”, “plus and minus” (hơn kém)...

⁵² **Điều khoản về giao hàng:** Nội dung cơ bản của điều khoản này là sự xác định thời hạn, địa điểm giao hàng, phương thức giao hàng và thông báo giao hàng.

⁵³ **Điều khoản thanh toán:** Quy định phương thức thanh toán, người thanh toán, người thụ hưởng; ngân hàng phục vụ người xuất khẩu/người nhập khẩu; thời hạn thanh toán; các chứng từ xuất trình để được thanh toán.

1. By Irrevocable Letter of Credit at sight from B/L date for the full amount of the contract value.
2. L/C beneficiary: KOLON INTERNATIONAL CORP.
KOLON TOWER. Annex 1-22,
Byeolyang-Dong Kwacheon City
Kyonggi-Do 427-040, Korea
3. L/C Advising Bank: KOREA FISRT BANK, Seoul City, Korea
4. Bank of Opening L/C: VIETCOMBANK/EXIMBANK
5. Time of Opening L/C: Within July 5, 2011
6. Payment documents:

Payment shall be made upon receipt of the following document:

- 3/3 of clean on board Bill of Lading marked "FREIGHT PREPAID".
- Commercial invoice in triplicate.
- Packing list in triplicate.
- Certificate of origin issued by manufacturer.
- SUCOFINDO's Certificate on quality/weight.
- One copy of sailing telex/shipping advice.
- Remark: third party's shipping document acceptable.
- 1/3 B/L and transport documents sent by DHL.

Article 5: Insurance⁵⁴

- Covered by the seller.
- Covering: ALL RISKS; 110% of Invoice value.
- Insurance policy/certificate showing claim payable at Hochiminh city, Vietnam by the Vietnam Insurance Company, Hochiminh city branch.

Article 6: Force Majeure⁵⁵

1. Should any circumstances arise preventing either party from full or partial carrying out its obligations under the contract (namely: acts of gods, acts of the elements, fire, war, military operations of any nature, blockade or prohibition of export, import), the period stipulated for performance of the contract shall be extended accordingly.

2. In the event of these circumstances prevailing for more than fulfill its obligations under the contract, and in this case, neither party shall be entitled to indemnity of any losses it may sustain.

3. The party unable to carry out its obligations under the contract shall advise the other party of the commencement and termination of the

⁵⁴ **Điều khoản bảo hiểm:** Điều khoản này nêu lên các nội dung ai sẽ chịu chi phí mua bảo hiểm; phạm vi bảo hiểm và giá trị hàng hóa cần được bảo hiểm (thông thường bảo hiểm 110 trị giá hóa đơn). Nơi khiếu nại đòi bồi thường bảo hiểm: thường quy định ở nước người mua để tiện cho người mua khiếu nại đòi bồi thường khi có rủi ro xảy ra.

⁵⁵ **Điều khoản bất khả kháng:** Bất khả kháng là trường hợp những nhân tố khách quan tác động làm cho hợp đồng không thể thực hiện được và trong những trường hợp này không ai bị coi là phải trách nhiệm bồi thường thiệt hại.

Sự kiện bất khả kháng mang 3 đặc điểm:

- Sự kiện không thể lường trước được, mang tính bất ngờ;
- Những sự kiện mà người mua và người bán không thể vượt qua được;
- Những sự kiện đó xảy ra bên ngoài, mang tính khách quan.

Trong thực tế, sự kiện bất khả kháng thường là: thiên tai hỏa hoạn, động đất, lũ lụt, đắm tàu, sóng thần; thảm họa do con người gây ra như chiến tranh, cấm vận kinh tế, đình công, bãi công; những quy định cấm xuất nhập khẩu của Chính phủ.

circumstances preventing performance of the contract within 5 days.

4. A certificate issued by the Chamber of Commerce of the sellers' or buyers' country shall be sufficient proof of the operation and the duration of such circumstances.

Article 7: Claim⁵⁶

All claim by Buyer shall be made by telex or fax within 7 days after cargo arrived at destination port and shall be confirmed in written form sent to the Seller within 21 days after receipt of Survey Report of Vinacontrol Hochiminh city.

Article 8: Arbitration⁵⁷

1. In the execution course of this contract, all dispute not reaching at amicable agreement shall be settled by the Economic Arbitration Board of Hochiminh city under the rules of The International Chamber of Commerce whose awards shall be final and binding both parties.

2. Arbitration fee and other related charges shall be borne by the losing party, unless otherwise agreed.

Article 9: Penalty⁵⁸

1. To delay shipment/delay payment: In case delay shipment/delay payment happens, the penalty for delay interest will be based on annual rate 15 percent.

2. To delay opening L/C: In case delay opening L/C happens, the Seller has the right to delay shipment.

3. To cancellation of Contract: If Buyer or Seller wanted to cancel the contract, 5% of total contract value would be charged as penalty to that party.

Article 10: General Condition

1. By signing this Contract, previous correspondences and negotiations connected herewith shall be null and void.

2. This contract comes into effect from signing date, any amendment and additional clause to these conditions shall be valid only if made in written form and duly confirmed by both sides.

3. This contract is made in 6 English originals, each side keeps 3.

FOR THE SELLER

FOR THE BUYER

⁵⁶ **Điều khoản khiếu nại:** Khiếu nại là đề nghị do một bên đưa ra đối với bên kia vì số lượng, chất lượng hàng giao hoặc một số vấn đề khác không phù hợp với các điều khoản đã được quy định trong hợp đồng.

⁵⁷ **Điều khoản trọng tài:** Các nội dung quy định trong điều khoản này là: ai sẽ là người phân xử, tòa án quốc gia hay tòa án trọng tài, trọng tài nào, thành lập ra sao để giải quyết tranh chấp giữa các bên giao dịch khi những tranh chấp này không thể giải quyết bằng con đường thương lượng:

- Luật nào được áp dụng xét xử;
- Địa điểm tiến hành trọng tài;
- Cam kết chấp hành quyết định của trọng tài;
- Phân định chi phí trọng tài.

⁵⁸ **Điều khoản phạt:** Điều khoản này quy định những biện pháp khi hợp đồng không được thực hiện, toàn bộ hay một phần. Điều khoản này có 2 mục tiêu:

- Ràng buộc đối tác nghiêm túc thực hiện các điều khoản hợp đồng;
- Xác định số tiền phải trả nhằm bồi thường thiệt hại gây ra: phạt chậm giao hàng; phạt hủy hợp đồng.

3. Tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương

3.1. Các nhân tố tác động

Sau khi ký kết hợp đồng ngoại thương, nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu phải làm một số công việc để tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu hoặc nhập khẩu đã ký. Số lượng và nội dung công việc mà doanh nghiệp cần làm phụ thuộc vào các nhân tố sau:

3.1.1. Phụ thuộc vào chính sách quản lý của nhà nước

Đối với những mặt hàng mà doanh nghiệp đã ký hợp đồng xuất khẩu hoặc nhập khẩu, có những mặt hàng phải xin giấy phép xuất khẩu hoặc nhập khẩu của cơ quan quản lý nhà nước. Hàng năm, Bộ Công Thương có ban hành cơ chế quản lý xuất nhập khẩu, trong đó có quy định những mặt hàng cấm xuất khẩu, nhập khẩu và những mặt hàng phải xin giấy phép khi xuất nhập khẩu.

Cùng với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, danh mục các mặt hàng phải xin giấy phép trước khi xuất khẩu, nhập khẩu giảm dần.

3.1.2. Phụ thuộc vào phương thức và điều kiện thanh toán quốc tế

Trong hoạt động ngoại thương, các doanh nghiệp thường sử dụng các phương pháp thanh toán quốc tế như: nhờ thu, chuyển tiền, đổi chứng từ trả tiền hoặc tín dụng chứng từ. Mỗi phương thức thanh toán đòi hỏi nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu phải thực hiện các công việc khác nhau ở các giai đoạn khác nhau liên quan đến lô hàng xuất nhập khẩu.

3.1.3. Phụ thuộc vào điều kiện thương mại (Incoterms)

Nếu doanh nghiệp xuất khẩu theo điều kiện nhóm E và F, người bán không phải thuê phương tiện vận tải (trừ trường hợp được người mua ủy quyền) và không phải trả cước phí vận tải chính, các nghĩa vụ này người mua thực hiện.

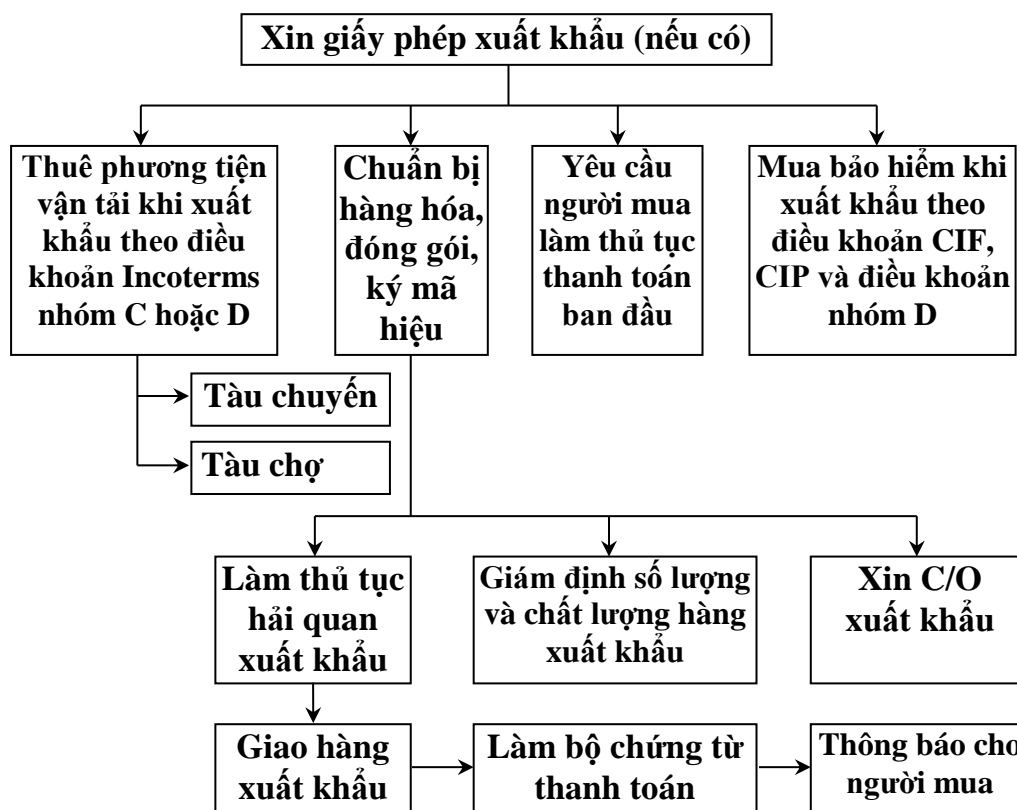
Trong khi đó, nếu xuất khẩu theo điều kiện CIF, người bán phải thực hiện thuê phương tiện vận tải và phải trả cước phí vận tải chính. Ngoài ra, người bán còn phải mua bảo hiểm cho hàng hóa chuyên chở.

3.1.4. Phụ thuộc vào đặc điểm, tính chất của hàng hóa chuyên chở

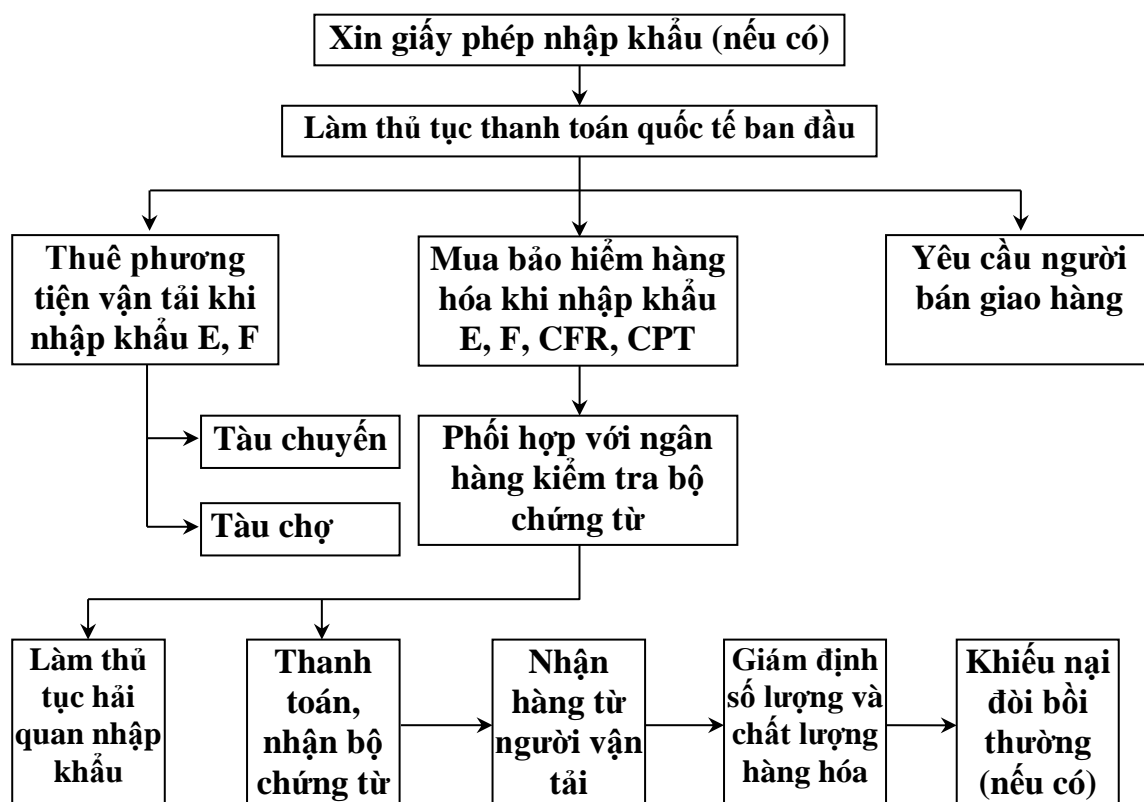
Hàng chuyên chở bằng container hay hàng rời, hàng lỏng... Việc này quyết định thuê tàu chuyến hay tàu chợ; có phải thực hiện đóng gói bao bì hay không; hàng nông sản thực phẩm phải qua khâu giám định chất lượng bắt buộc; phải thực hiện khử trùng; phải lấy giấy kiểm dịch động vật, thực vật...

3.2. Quy trình tổ chức thực hiện

3.2.1. Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu



3.2.2. Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu



4. Các chứng từ thường sử dụng trong kinh doanh XNK

4.1. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

4.1.1. Khái niệm

Hóa đơn thương mại là chứng từ cơ bản của khâu thanh toán, là yêu cầu của người bán đòi người mua phải trả số tiền hàng ghi trên hóa đơn.

Hóa đơn thương mại có những tác dụng sau:

- Là trung tâm của bộ chứng từ thanh toán. Trong trường hợp bộ chứng từ có hối phiếu kèm theo, qua hóa đơn người mua có thể kiểm tra lệnh đòi tiền trong hối phiếu, khi không có hối phiếu, hóa đơn có tác dụng thay thế cho hối phiếu, làm cơ sở cho việc đòi tiền và trả tiền.

- Khi khai báo hải quan, hóa đơn nói lên giá trị của hàng hóa và là bằng chứng của sự mua bán, trên cơ sở đó cơ quan hải quan tiến hành giám sát, quản lý và tính tiền thuế.

- Hóa đơn cung cấp những chi tiết về hàng hóa cần thiết cho việc thống kê, đối chiếu hàng hóa với hợp đồng và theo dõi thực hiện hợp đồng.

- Hóa đơn thương mại phải nêu được đặc điểm hàng hóa, đơn giá, tổng giá trị hàng hóa, điều kiện cơ sở giao hàng, phương thức thanh toán, phương tiện vận tải...

Hóa đơn có thể được lập thành làm nhiều bản, để dùng cho nhiều mục đích khác nhau: xuất trình cho ngân hàng để đòi tiền hàng, xuất trình cho công ty bảo hiểm để tính phí bảo hiểm, tính thuế hải quan...

4.1.2. Các bất hợp lệ thường gặp khi lập hóa đơn thương mại

Các bất hợp lệ thường gặp khi lập hóa đơn thương mại trong thanh toán bằng phương thức L/C.

a. Mô tả khác với phần mô tả hàng hóa trong L/C

Nội dung mô tả hàng hóa trong L/C và hóa đơn bao gồm: tên hàng hóa; số lượng và trọng lượng tịnh; giá đơn vị và điều kiện cơ sở giao hàng; quy cách phẩm chất; ký mã hiệu của hàng hóa; tổng giá trị hóa đơn bằng số và bằng chữ.

b. Người lập hóa đơn khác với người được quy định trong L/C

Thông thường, hóa đơn sẽ do người thụ hưởng L/C, nhà sản xuất lập tùy theo phương thức giao dịch. Tuy nhiên:

- Nếu thư tín dụng không quy định rõ ai là người sẽ lập hóa đơn thì người thụ hưởng phải là người lập hóa đơn.

- Trong trường hợp xuất khẩu ủy thác, có sự đồng ý của hai bên mua bán, L/C có thể cho phép người lập hóa đơn là một người khác với người thụ hưởng trong L/C. Trong trường hợp này, L/C phải ghi rõ "Commercial invoice issued by the third party is acceptable".

c. Người thụ hưởng không ký tên trong hóa đơn mặc dù L/C có quy định.

d. Đơn giá và điều kiện giao hàng không giống L/C quy định.

e. Đơn vị tiền tệ trong hóa đơn khác với L/C quy định.

f. Trọng lượng bao bì, trọng lượng tịnh, số kiện hàng không đồng nhất với các chứng từ khác.

g. Những phụ phí khác không quy định trong L/C nhưng lại được tính trong hóa đơn thương mại.

h. Tẩy xóa, sửa chữa không được ký tắt.

4.1.3. Cách khắc phục sai sót khi lập hóa đơn

Cách thức khắc phục sai sót khi lập hóa đơn thương mại trong thanh toán bằng L/C:

Nội dung sai sót	Cách khắc phục sai sót
1. Ngày lập hóa đơn	Ngày lập hóa đơn phải trước hoặc bằng với ngày ký B/L.
2. Số bản, loại hóa đơn khi xuất trình	<ul style="list-style-type: none">- Số bản xuất trình phải bằng số bản mà L/C yêu cầu.- L/C yêu cầu "Signed Commercial Invoice" thì hóa đơn phải có chữ ký người bán.- Nếu L/C không nói gì về loại hóa đơn thì người bán phải xuất trình số lượng hóa đơn như yêu cầu và trong đó phải có ít nhất một bản có dấu "ORIGINAL".- Xuất trình hóa đơn phải đúng như yêu cầu L/C như: bao nhiêu bản gốc (ORIGINAL), và bản phụ (COPY).
3. Mô tả hàng hóa	<ul style="list-style-type: none">- Mô tả hàng hóa phải phù hợp với mô tả hàng hóa trên L/C.- Nếu L/C có yêu cầu những ghi chú trên mô tả hàng hóa thì hóa đơn và các chứng từ khác cũng phải được thể hiện.
4. Trị giá hóa đơn	<ul style="list-style-type: none">- Nếu giao hàng từng phần không cho phép thì tổng trị giá hóa đơn phải nằm trong dung sai cho phép của thư tín dụng.- Nếu giao hàng từng phần cho phép thì trị giá hóa đơn có thể nhỏ hơn trị giá L/C nhưng giao hàng lần cuối cùng thì tổng trị giá của tất cả lần giao hàng có thể nhỏ hơn trị giá L/C là 5% không bị giảm.

- Đối với hàng chuyên chở dạng rời thì dung sai cho phép là 5% cho số lượng và số tiền nhưng số tiền thanh toán không được vượt số tiền quy định trên L/C.

5. Người lập hóa đơn
- Nếu L/C không quy định rõ ai là người lập thì người thụ hưởng sẽ là người lập.
 - Nếu L/C ghi “Commercial Invoice by a third party is acceptable” có nghĩa là một người khác không phải là người thụ hưởng là người lập hóa đơn.
-

4.2. Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List)

4.2.1. Khái niệm

Phiếu đóng gói hàng hóa là bản kê khai tất cả hàng hóa đựng trong một kiện hàng (thùng hàng, container...). Phiếu đóng gói được lập khi đóng gói hàng hóa.

Phiếu đóng gói tạo điều kiện cho việc kiểm đếm hàng hóa trong mỗi kiện.

Nội dung của phiếu đóng gói hàng hóa bao gồm:

Tên người bán hàng, người mua hàng; tên hàng; số hiệu hợp đồng; số L/C; tên tàu, ngày bốc hàng, cảng bốc hàng, cảng dỡ hàng; số thứ tự của kiện hàng; cách đóng gói; số lượng hàng hóa đựng trong kiện hàng; trọng lượng hàng hóa đó, thể tích của kiện hàng; số lượng container và số container...

Phiếu đóng gói hàng hóa thường được lập thành 03 bản:

- Một bản để trong kiện hàng để cho người nhận hàng có thể kiểm tra hàng trong kiện khi cần, nó là chứng từ để đối chiếu hàng hóa thực tế với hàng hóa do người bán gửi.

- Một bản để cùng với các phiếu đóng gói khác tạo nên một bộ đầy đủ. Bộ này được xếp vào trong kiện hàng thứ nhất của lô hàng.

- Một bản còn lại cũng được lập thành một bộ với các phiếu khác, bộ này được kèm với hóa đơn để xuất trình cho ngân hàng thanh toán.

4.2.2. Phân loại

Phiếu đóng gói thông thường có 02 loại:

- Phiếu đóng gói chi tiết (Detail Packing List): Phiếu đóng gói liệt kê chi tiết, tỉ mỉ hàng hóa trong kiện hàng.

- Phiếu đóng gói tập trung (Neutral Packing List): Trên phiếu đóng gói không ghi tên người bán và người mua nhằm để người mua có thể sử dụng phiếu này bán lại hàng hóa cho người thứ ba.

4.3. Vận đơn đường biển (Bill of Lading)

4.3.1. Khái niệm

Vận đơn đường biển là bằng chứng về những điều khoản của hợp đồng vận tải đường biển, là biên lai của người chuyên chở xác nhận họ đã nhận hàng để chở.

Vận tải đơn đường biển là một chứng từ sở hữu hàng hóa, quy định hàng hóa sẽ giao cho ai ở cảng đích, do đó cho phép mua bán hàng hóa bằng cách chuyển nhượng B/L.

4.3.2. Công dụng của vận đơn đường biển

- Làm căn cứ khai hải quan, làm thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa;
- Làm tài liệu về hàng hóa kèm theo trong bộ chứng từ thương mại người bán gửi cho người mua hoặc ngân hàng để nhận thanh toán tiền hàng;
- Làm chứng từ để mua bán, cầm cố và chuyển nhượng hàng hóa;
- Làm căn cứ xác định số lượng hàng đã được người bán gửi cho người mua, dựa vào đó người ta ghi sổ, thống kê, theo dõi việc thực hiện hợp đồng.

4.3.3. Phân loại vận đơn

a. Xét trên vận đơn có ghi chú xấu về hàng hóa

- Vận đơn hoàn hảo (Clean B/L): là vận đơn không có thêm điều khoản nào hay ghi chú rõ ràng điều kiện khiếm khuyết của hàng hóa hay của bao bì hàng hóa.

- Vận đơn không hoàn hảo (Unclean B/L): là loại vận đơn trên đó người chuyên chở có ghi chú xấu về tình trạng hàng hóa hay bao bì. Đối với các loại B/L này, ngân hàng sẽ từ chối thanh toán, trừ khi có quy định riêng.

b. Xét theo dấu hiệu người vận tải nhận hàng khi hàng đã được xếp lên tàu hay chưa, thì B/L được chia làm 2 loại:

- Vận đơn đã xếp hàng (Shipped on Board B/L): là vận đơn được cấp cho người gửi hàng khi hàng hóa đã nằm trong khoang tàu.

- Vận đơn nhận hàng để xếp (Received for Shipment B/L): là vận đơn được cấp trước khi hàng hóa được xếp lên tàu. Trên B/L không ghi rõ ngày tháng hàng hóa được xếp xuống tàu. Do vậy, sau khi hàng hóa được xếp xuống tàu, người gửi hàng phải đem vận đơn này đến hãng tàu đổi lấy vận đơn đã xếp hàng mới có giá trị thanh toán.

c. Xét theo quy định về người nhận hàng trên B/L, thì có các loại B/L sau

- Vận đơn theo lệnh (B/L to order): Là loại vận đơn quy định người chuyên chở sẽ giao hàng theo lệnh của người gửi hàng; theo lệnh của ngân hàng (B/L to the order of issuing bank).

- Vận đơn đích danh (B/L to a named person/ Straight B/L): là loại vận đơn trong đó có ghi rõ tên và địa chỉ nhận hàng ở mục “Consignee” và “Notify”. Do đó, hàng chỉ có thể giao cho người có tên được ghi trên B/L.

- Vận đơn xuất trình (Bearer B/L): Còn gọi là vận đơn vô danh vì trong vận đơn không ghi rõ tên người nhận hàng cũng không ghi rõ theo lệnh của ai. Do vậy, người chuyên chở sẽ giao hàng cho bất cứ người nào cầm vận đơn và xuất trình cho họ. Vận đơn này được chuyển nhượng bằng cách trao tay.

d. Xét theo dấu hiệu hàng hóa có được chuyển tải hay không, thì vận đơn có các loại sau:

- Vận đơn đi thẳng (Direct B/L): là loại vận đơn cấp cho các hàng hóa được chuyên chở bằng một con tàu đi từ cảng xếp đến cảng đích, nghĩa là tàu chở hàng đi thẳng từ cảng đến cảng.

- Vận đơn suốt (Through B/L): là loại vận đơn trong trường hợp chuyên chở hàng hóa giữa các cảng bằng hai hoặc nhiều con tàu thuộc hai hay nhiều chủ tàu khác nhau. Người cấp vận đơn đi suốt phải chịu trách nhiệm về hàng hóa trên chặng đường từ cảng xếp hàng đến cảng dỡ hàng cuối cùng.

- Vận đơn địa hạt (Local B/L): là loại vận đơn do các tàu tham gia chuyên chở cấp, loại B/L chỉ có chức năng là biên lai nhận hàng mà thôi.
e. Xét theo vận đơn được lập theo hợp đồng thuê tàu hay không, có 2 loại

- Vận đơn theo hợp đồng thuê tàu (Charter Party B/L): là loại vận đơn do thuyền trưởng của tàu cấp, chỉ in một mặt trước, còn mặt sau để trống nên còn có tên gọi là B/L lưng trắng (Blank back B/L). Thông thường, ngân hàng sẽ từ chối thanh toán các loại B/C này, trừ khi có quy định khác trong L/C.

- Vận đơn tàu chợ (Bill of Lading): là loại vận đơn thông thường, được sử dụng trong mua bán ngoại thương và được ngân hàng chấp nhận thanh toán nếu được lập theo đúng quy định của L/C.

4.4. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin)

4.4.1. Khái niệm

Giấy chứng nhận xuất xứ là chứng từ do cơ quan có thẩm quyền (ở Việt Nam thường là đại diện Bộ Công Thương hoặc Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam) cấp để xác nhận hàng hóa được sản xuất hoặc chế tạo ra tại một nước hoặc vùng lãnh thổ nhất định.

4.4.2. Ý nghĩa của giấy chứng nhận xuất xứ (C/O)

- Hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu có giấy chứng nhận xuất xứ C/O sẽ được hưởng chế độ ưu đãi về thuế quan và phi thuế quan theo các điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

- Giấy chứng nhận xuất xứ là cơ sở để các quốc gia thực hiện chính sách thương mại; áp dụng các biện pháp phòng vệ như chống bán phá giá, chống trợ cấp xuất khẩu...

4.4.3. Các loại C/O

Giấy chứng nhận xuất xứ có nhiều loại:

- Form A: Là loại C/O dùng cho các mặt hàng xuất khẩu sang các nước thuộc hệ thống GSP (Generalized System of Preferences – Chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập).

- Form B: Dùng cho tất cả các loại hàng hóa xuất khẩu đi các nước.

- Form O: Dùng cho mặt hàng cà phê xuất khẩu qua các nước thuộc Hiệp hội cà phê thế giới.

- Form X: Dùng cho mặt hàng cà phê xuất khẩu qua các nước không thuộc Hiệp hội cà phê thế giới.

- Form D: Dùng cho hàng hóa xuất khẩu sang các nước thuộc thành viên ASEAN để được hưởng ưu đãi theo “Hiệp định về chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT - Common Effective Preferential Tariff) để thành lập khu vực thương mại tự do AFTA”.

- Form E: Dùng cho hàng hóa của Việt Nam được hưởng ưu đãi trong chương trình Hiệp định Thương mại hàng hóa Asean – Trung Quốc.

- Form AK: Ưu đãi theo khu vực mậu dịch tự do Asean – Hàn Quốc.

- Form S: Quy tắc xuất xứ áp dụng cho các mặt hàng được hưởng ưu đãi thuế suất nhập khẩu Việt Nam – Lào.

- Form AJ: Thực hiện ưu đãi thuế quan khi hoạt động thương mại với Nhật Bản.

4.5. Chứng từ bảo hiểm (Certificate of Insurance)

4.5.1. Khái niệm

Chứng từ bảo hiểm là chứng từ do người bảo hiểm cấp cho người được bảo hiểm, nhằm hợp thức hóa hợp đồng bảo hiểm và là chứng từ điều chỉnh quan hệ giữa tổ chức bảo hiểm và người được bảo hiểm.

Trong mối quan hệ này, tổ chức bảo hiểm nhận bồi thường cho những tổn thất xảy ra vì những rủi ro mà hai bên đã thỏa thuận trong hợp đồng bảo hiểm, còn người được bảo hiểm phải nộp cho người bảo hiểm một số tiền nhất định gọi là phí bảo hiểm.

4.5.2. Các chứng từ bảo hiểm thường dùng

Chứng từ bảo hiểm thường được dùng là đơn bảo hiểm và giấy chứng nhận bảo hiểm

a. Đơn bảo hiểm (Insurance policy):

Đơn bảo hiểm là chứng từ do tổ chức bảo hiểm cấp, bao gồm những điều khoản chủ yếu của hợp đồng bảo hiểm, nhằm hợp thức hóa hợp đồng này. Đơn bảo hiểm gồm có:

- Các điều khoản chung và có tính chất thường xuyên, trong đó người ta quy định rõ trách nhiệm của người bảo hiểm và người được bảo hiểm.
- Các điều khoản riêng về đối tượng bảo hiểm (tên hàng, số lượng, ký mã hiệu, tên phương tiện chở hàng...) và việc tính toán phí bảo hiểm (trị giá bảo hiểm hoặc số tiền bảo hiểm, điều kiện bảo hiểm, phí bảo hiểm...).

b. Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Certificate):

Giấy chứng nhận bảo hiểm là chứng từ do người bảo hiểm cấp cho người được bảo hiểm để xác nhận hàng hóa bảo hiểm theo điều kiện hợp đồng.

Ngân hàng sẽ từ chối chấp nhận thanh toán cho những giấy chứng nhận bảo hiểm sau:

- Chứng từ bảo hiểm có ngày phát hành trễ hơn ngày bốc hàng lên tàu hoặc ngày gửi hàng đi hoặc ngày nhận hàng để gửi hàng đi.
- Loại tiền ghi trong chứng từ bảo hiểm khác với loại tiền ghi trong L/C.
- Chứng từ bảo hiểm do các nhà môi giới bảo hiểm cấp.
- Chứng từ bảo hiểm chưa được người mua bảo hiểm đích danh ký hậu.
- Mức mua bảo hiểm phải đúng như quy định của L/C. Ví dụ: L/C quy định mức bảo hiểm là 110% giá trị của CIF, nếu người xuất khẩu thậm chí xuất trình chứng từ bảo hiểm 120% hoặc 125% trị giá của CIF sẽ không được ngân hàng chấp nhận.

4.5.3. Những lưu ý khi lập đơn bảo hiểm

Những rủi ro	Cách giải quyết
1. Ngày lập giấy chứng nhận bảo hiểm	Ngày lập giấy chứng nhận bảo hiểm phải trước ngày hoặc bằng với ngày giao hàng.
2. Loại bảo hiểm	- L/C và hợp đồng quy định mua bảo hiểm loại gì thì phải mua đúng loại đó. - L/C không quy định thì người bán có thể mua

	điều kiện ICC (C).
3. Số bản	- L/C không quy định thì người bán có thể xuất trình 2 bản (chính). - Thông thường L/C quy định xuất trình 3 bản gốc.
4. Tên công ty bảo hiểm	- Tên công ty bảo hiểm phải theo yêu cầu của L/C. Nếu L/C không yêu cầu, người bán có thể chọn lựa công ty bảo hiểm bất kỳ. - Nếu có tái bảo hiểm thì phải ghi tên công ty tái bảo hiểm.
5. Phạm vi bảo hiểm hàng hóa	- L/C quy định bảo hiểm bồi thường tới đâu thì trên giấy chứng nhận bảo hiểm phải ghi đúng địa điểm đó. - L/C không quy định thì bảo hiểm hàng hóa thường tại cảng tới cuối cùng.
6. Ký hậu giấy chứng nhận bảo hiểm	- Nếu L/C quy định phải ký hậu thì người mua bảo hiểm lật mặt sau ký tên và đóng dấu. - Nếu L/C không đề cập gì thì người mua vẫn phải ký hậu. - Nếu L/C có quy định giấy chứng nhận bảo hiểm “Endorsed to... bank” thì người mua bảo hiểm lật mặt sau ký tên đóng dấu và ghi thêm “Pay to the order of... bank”. - Nếu L/C quy định giấy chứng nhận bảo hiểm “To order and endorsed in blank” thì người mua bảo hiểm lật mặt sau ký tên đóng dấu và ghi “Pay to the order of (tên người giữ chứng từ cuối cùng)”.

4.6. Giấy chứng nhận số lượng/chất lượng hàng hóa

4.6.1. Khái niệm

Giấy chứng nhận chất lượng/số lượng hàng hóa là chứng từ xác nhận chất lượng/số lượng của hàng thực giao và chứng minh phẩm chất số lượng hàng phù hợp với các điều khoản của hợp đồng.

Giấy chứng nhận phẩm chất có thể do người cung cấp hàng, hoặc cơ quan kiểm nghiệm hàng cấp, tùy theo sự thỏa thuận giữa người mua và người bán.

4.6.2. Nội dung

a. Trường hợp giấy chứng nhận do Cơ quan có thẩm quyền cấp:

Giấy chứng nhận chất lượng/số lượng thể hiện những nội dung sau:

- Tên người giao hàng;
- Tên người nhận hàng; tên người nhận thông báo.

Những nội dung trên phải phù hợp với B/L và các chứng từ khác:

- Loại hàng hóa giao;
- Số lượng, khối lượng, trọng lượng hàng hóa;
- Tên tàu, số B/L, ngày tàu đi, cảng đi, cảng đến;
- Kết quả kiểm tra, trong đó phải thể hiện đầy đủ những kết quả và nội

dung mà L/C yêu cầu như:

+ Chất lượng hàng hóa kiểm tra: những chỉ tiêu chất lượng hàng hóa cụ thể.

- + Nơi kiểm tra;
- + Ngày kiểm tra.

- Chữ ký xác nhận của cơ quan kiểm tra.

Ở Việt Nam cơ quan giám định chất lượng và số lượng thường do các công ty giám định thành lập theo Luật doanh nghiệp hoặc Vinacontrol cấp.

b. Trường hợp giấy chứng nhận do người bán lập:

Trên giấy chứng nhận chất lượng/số lượng thể hiện:

- Tên người bán, địa chỉ;
- Loại hàng, ký mã hiệu;

- Số lượng, khối lượng, trọng lượng;
- Chất lượng hàng hóa: người bán phải nêu rõ chất lượng hàng hóa, những thông số kỹ thuật, tiêu chuẩn hàng hóa...
- Lời cam kết của người bán về loại hàng này.

4.6.3. Các loại hàng hóa cần phải có giấy chứng nhận chất lượng/số lượng

Hàng hóa xuất khẩu	Hàng hóa nhập khẩu
1. Dầu thô	1. Xăng dầu
2. Gạo, cao su, cà phê, lạc, chè	2. Phân bón
3. Than đá	3. Hàng điện tử, đồ điện
4. Thực phẩm tươi sống và chế biến (bao gồm cả hải sản)	4. Thực phẩm đồ uống
5. Dệt may xuất ngoài EU.	5. Máy móc thiết bị lẻ và thiết bị toàn bộ, phụ tùng
6. Sắt lát	6. Thép
	7. Dược liệu và dược phẩm (theo quy định của Bộ Y tế)

Trong thanh toán theo phương thức L/C, ngân hàng sẽ hông chấp nhận những chứng từ sau đây:

- Mô tả chất lượng hàng hóa trên giấy chứng nhận khác với quy định của L/C.
- Cơ quan cấp giấy chứng nhận chất lượng không phải là cơ quan như quy định trong L/C.
- Ngày cấp giấy chứng nhận sau ngày giao hàng.

4.7. Giấy chứng nhận kiểm dịch và giấy chứng nhận vệ sinh

Giấy chứng nhận kiểm dịch/vệ sinh là chứng từ do cơ quan nhà nước cấp cho chủ hàng để xác nhận hàng hóa đã được an toàn về mặt dịch bệnh, sâu hại, nấm độc...

- Giấy chứng nhận kiểm dịch sản phẩm động vật do cơ quan kiểm định động vật cấp cho các hàng hóa là động vật hoặc các sản phẩm động vật

(trứng, thịt, lông, da, cá...) hoặc bao bì của chúng, xác nhận đã kiểm tra và xử lý chống các bệnh dịch.

- Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật do cơ quan bảo vệ thực vật cấp cho hàng hóa là thực vật hoặc có nguồn gốc thực vật, xác nhận hàng đã được kiểm tra và xử lý chống các bệnh dịch, nấm độc, cỏ dại...

- Giấy chứng nhận vệ sinh do cơ quan có thẩm quyền kiểm tra về phẩm chất hàng hóa hoặc về y tế cấp cho chủ hàng, xác nhận hàng hóa đã được kiểm tra và trong đó không có vi trùng gây bệnh cho người sử dụng.

PHỤ LỤC 1: MỨC PHÍ NGÂN HÀNG NGHIỆP VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ
(Nguồn: Ngân hàng quốc gia Australia – National Australian Bank)

STT	Dịch vụ ngân hàng	Tên mức phí	Mức phí
01	Tài khoản ngoại tệ	Phí duy trì tài khoản ngoại tệ	40 USD/tháng
		Giao dịch chuyển khoản	30 USD/giao dịch
		Gửi tiền/rút tiền	2,2% tổng số tiền gửi/rút (tối thiểu 30 USD)
02	Nhờ thu	Nhờ thu kèm chứng từ (D/P: Documents Against Payment; D/A: Documents Against Acceptance)	0,25% tổng giá trị nhờ thu (tối thiểu 90 USD, tối đa 850 USD)
		Phí xử lý chứng từ và trao đổi thông tin	25 USD
		Phí từ chối thanh toán	90 USD
03	Hối phiếu; séc	Ký hậu hối phiếu	1,5% trị giá hối phiếu (tối thiểu là 90 USD)
		Nhận/gửi hối phiếu, séc để nhờ thu	40 USD
04	Chuyển tiền	Phí chuyển tiền	0,2% số tiền chuyển (tối thiểu 30 USD, tối đa 600 USD)
05	Tín dụng chứng từ	Phát hành L/C: Loại thông thường	120 USD
		Phí xử lý chứng từ và trao đổi thông tin	15 USD
		Phát hành L/C: Loại ký quỹ 100%	90 USD

Thông báo L/C	90 USD
Hiệu chỉnh L/C	90 USD
Thông báo hiệu chỉnh L/C	50 USD
Hủy/giảm số tiền L/C	0,25% giá trị số tiền hủy/giảm (tối thiểu 90 USD)
Nhà nhập khẩu từ chối thanh toán L/C	90 USD
Xử lý tranh chấp L/C	90 USD
Phí giải quyết khiếu nại bồi hoàn giữa ngân hàng – ngân hàng	90 USD