

TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐÀ LẠT



GIÁO TRÌNH  
**NGHIỆP VỤ NGOẠI  
THƯƠNG**

NGUYỄN NGỌC HẠNH

2001

**MỤC LỤC**

Phần 1: Ngoại Thương và Quá Trình Giao Dịch Buôn Bán Với Nước Ngoài.....	5
Chương 1: Những Đặc Trưng Của Mậu Dịch Ngoại Thương .....	5
1.1 Ngoại thương và thương mại trong nước.....	5
1.1.1 Ngoại thương là gì? .....	5
1.1.2 Một số khác biệt giữa ngoại thương và thương mại trong nước. ....	5
1.2 Hoạt động kinh doanh trong môi trường quốc tế.....	7
1.3 Xu hướng hợp tác kinh tế khu vực và toàn cầu. ....	7
1.4 Hệ thống các công việc ngoại thương.....	8
1.5 Những vấn đề thường gặp khi một doanh nghiệp tham gia thị trường xuất khẩu.....	10
1.5.1 Công ty chuẩn bị như thế nào cho hoạt động xuất khẩu?.....	10
1.5.2 Xác định mặt hàng xuất khẩu như thế nào?.....	10
1.5.3 Sản phẩm của công ty đã có thể xuất khẩu chưa?.....	10
1.5.4 Làm sao để tìm cơ hội xuất nhập khẩu: .....	12
1.5.5 Điều khoản Incoterm là gì?.....	12
1.5.6 Các tổ chức hỗ trợ ngoại thương quốc gia và quốc tế có thể giúp được gì? .....	12
1.5.7 Các hãng vận tải có thể giúp được gì? .....	12
1.5.8 Các Ngân hàng thương mại có thể giúp được gì? .....	13
Chương 2: Việc Giao Dịch, Buôn Bán Với Đối Tác Nước Ngoài. ....	14
2.1 Ngoại thương và chiến lược kinh doanh của một công ty.....	14
2.1.1 Trong môi trường kinh tế giao thương toàn cầu ngày nay, sự khai thác mở rộng thị trường ở nước ngoài là một điều cần thiết để các công ty mở rộng thị trường, ổn định sản xuất, kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh. ....	14
2.1.2 Từ tập quán sử dụng các công ty mậu dịch (trading company) trong việc giao dịch với nước ngoài đến khuynh hướng nhà sản xuất tự giao dịch trong hoạt động ngoại thương.....	17
2.1.3 Những điều kiện thúc đẩy các nhà sản xuất tự giao dịch.....	18
2.1.4 Tại sao cần có chiến lược buôn bán ngoại thương.....	19
2.2 Phương pháp tiếp cận và khảo sát thị trường nước ngoài .....	20
2.3 Thư mời chào giao dịch quốc tế .....	21
2.4 Thư hỏi giá (Inquiry).....	23
2.5 Thư báo giá (Quotation) .....	24
Chương 3: Các Điều Kiện Thương Mại Quốc Tế .....	28
3.1 Giới thiệu về Incoterm .....	28
3.2 Tóm tắt 13 điều khoản của Incoterm 1990.....	30
3.3 Sử dụng Incoterm như thế nào?.....	34
3.3.1 Một số vấn đề cần lưu ý.....	34
3.3.2 Lựa chọn Incoterm.....	34
3.4 Incoterm và quy định ngoại thương của Mỹ .....	38
Phần 2: Hợp Đồng Mua Bán Ngoại Thương.....	40
Chương 4: Đàm Phán, Ký Kết Hợp Đồng Ngoại Thương. ....	40
4.1 Các phương thức mua bán quốc tế.....	40

4.2 Công việc chuẩn bị cho đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương .....	40
4.2.1 Quá trình đi đến hợp đồng ngoại thương.....	40
4.2.2 Các tình huống trong giao dịch ngoại thương.....	41
4.2.3 Một số phương pháp đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương. ....	41
4.3 Quá trình đàm phán hợp đồng ngoại thương. ....	44
4.3.1 Chuẩn bị cho quá trình đàm phán ngoại thương.....	44
4.3.2 Một số kỹ thuật đàm phán. ....	46
Chương 5: Soạn Thảo Một Hợp Đồng Ngoại Thương.....	47
5.1 Ý nghĩa của Hợp đồng ngoại thương .....	47
5.1.1 Ý nghĩa.....	47
5.1.2 Các loại hợp đồng mua bán ngoại thương.....	47
5.2 Hình thức chung của hợp đồng ngoại thương. ....	47
5.2.1 HĐNT là gì?.....	47
5.2.2 Các điều kiện để hợp đồng có hiệu lực. ....	48
5.2.3 Hình thức của hợp đồng. ....	48
5.3 Các điều khoản cơ bản. ....	50
5.3.1 Điều khoản về hàng hoá Commodity/Goods/Name of Goods.....	51
5.3.2 Điều khoản về chất lượng/quy cách Quality/ Specification .....	51
5.3.3 Điều khoản về chất lượng Quantity.....	51
5.3.4 Điều khoản về giá cả Price.....	51
5.3.5 Điều khoản về giao hàng Shipment/Delivery.....	52
5.3.6 Điều khoản về thanh toán Payment. bao gồm 5 nội dung.....	52
5.3.7 Điều khoản về đóng gói và ký mã hiệu Packing and Marking.....	54
5.3.8 Điều khoản bảo hành Warranty.....	55
5.3.9 Bảo hiểm Insurance.....	55
5.3.10 Điều khoản khiếu nại Claim.....	55
5.3.11 Điều khoản bất khả kháng Force Majeure.....	55
5.3.12 Điều khoản phạt Penalty.....	56
5.3.13 Điều khoản trọng tài Arbitration .....	56
Chương 6: Việc Thực Hiện Hợp Đồng Ngoại Thương .....	58
6.1 Những điểm cần chú ý trong khi thực hiện hợp đồng ngoại thương.....	58
6.2 Thực hiện Hợp đồng xuất khẩu.....	58
6.3 Thực hiện hợp đồng nhập khẩu.....	59
6.4 Vận tải và giao nhận hàng hoá ngoại thương.....	60
6.4.1 Sự lưu chuyển của hàng hoá và chứng từ trong việc xuất khẩu.....	60
6.4.2 Một số loại phương tiện vận tải thường dùng. ....	61
6.5 Vận đơn vận tải Bill of transport.....	63
6.5.1 Ý nghĩa.....	63
6.5.2 Nội dung của vận đơn vận tải biển.....	63
6.5.3 Phân loại B/L:.....	65
Phần 3: Thanh Toán Trong Ngoại Thương.....	67
Chương 7: Một Số Phương Thức Thanh Toán Quốc Tế .....	67
7.1 Các phương tiện thanh toán quốc tế .....	67
7.1.1 Tiền mặt (cash):.....	67
7.1.2 Séc (cheque):.....	67

7.1.3 Hối phiếu (Bill of Exchange) .....	68
7.2 Các phương thức thanh toán trong ngoại thương. ....	72
7.2.1 Thanh toán bằng phương thức ghi sổ (open account).....	72
7.2.2 Thanh toán bằng lệnh chuyển tiền (Remittance).....	73
7.2.3 Phương pháp chứng từ nhờ thu (collection of Payment). ....	74
7.2.4 Phương thức giao chứng từ trả tiền ngay (Cash against Payment - CAD) ..	75
Chương 8: Nghiệp Vụ Tín Dụng Chứng Từ .....	77
8.1 Thư tín dụng là gì? .....	77
8.1.1 Thư tín dụng là gì?.....	77
8.1.2 Những nội dung cơ bản trong thư tín dụng .....	79
8.1.3 Mẫu thư tín dụng trong thực tế.....	80
8.2 Việc phát hành và trả tiền theo phương pháp thư tín dụng.....	82
8.2.1 Các bên liên quan trong một thư tín dụng: .....	82
8.2.2 Việc phát hành thư tín dụng .....	83
8.3 Các loại thư tín dụng.....	85
8.4 Giới thiệu về Uniform Customs and Practices for Documentary Credit (UCP-DC). ....	92
Chương 9: Bảo Hiểm Ngoại Thương .....	94
9.1 Lịch sử và mục đích của bảo hiểm. ....	94
9.2 Một số thuật ngữ dùng trong hợp đồng bảo hiểm. ....	94
9.2.1 Thuật ngữ tính toán. ....	94
9.2.2 Thuật ngữ chỉ mức độ tổn thất và điều kiện bảo hiểm.....	95
9.3 Những điều kiện bảo hiểm hàng hóa (Institute Cargo Clauses A, B, C) .....	98
9.4 Một số loại hợp đồng bảo hiểm. ....	100
Chương 10: Những Rủi Ro Trong Thanh Toán Ngoại Thương .....	101
10.1 Những rắc rối về thư tín dụng .....	101
10.1.1 Những rủi ro nhà xuất khẩu thường gặp.....	102
10.1.2 Những rủi ro nhà nhập khẩu thường gặp.....	103
10.2 Những rắc rối trong thanh toán D/P và D/A. ....	104
10.2.1 Đối với nhà xuất khẩu.....	104
10.2.2 Đối với nhà nhập khẩu .....	105
10.3 Bảo hiểm chứng từ xuất khẩu .....	105
10.4 Giải quyết tranh chấp thương mại.....	105

# PHẦN 1: NGOẠI THƯƠNG VÀ QUÁ TRÌNH GIAO DỊCH BUÔN BÁN VỚI NƯỚC NGOÀI

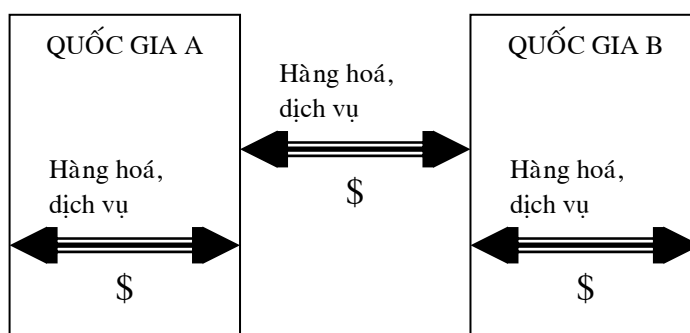
## CHƯƠNG 1: NHỮNG ĐẶC TRƯNG CỦA MẠU DỊCH NGOẠI THƯƠNG

### 1.1 Ngoại thương và thương mại trong nước.

#### 1.1.1 Ngoại thương là gì?

Thương mại là sự trao đổi, mua bán, lưu thông hàng hoá. Nếu sự di chuyển này vượt khỏi biên giới của một quốc gia thì gọi là ngoại thương.

Các hoạt động giao dịch ngoại thương là sự mở rộng của việc buôn bán trong nước.



Hình 1.1: Ngoại thương là việc buôn bán trao đổi giữa các quốc gia

Tùy theo loại công việc và tính chất của giao dịch, người ta chú ý đến hai loại cơ bản của giao dịch ngoại thương:

- ❖ Buôn bán với nước ngoài
- ❖ Giao dịch hợp tác với đối tác nước ngoài

Trong khuôn khổ giáo trình này, chúng ta đề cập đến loại thứ nhất.

#### 1.1.2 Một số khác biệt giữa ngoại thương và thương mại trong nước.

Cùng chung một mục đích cuối cùng là lợi nhuận nhưng về hình thức cũng như quá trình tiến hành thì giữa ngoại thương và thương mại trong nước có một số khác biệt sau:

- ❖ Sự chuẩn bị cho một thương vụ: Trong ngoại thương, quá trình này được chuẩn bị rất kỹ lưỡng vì nó thường phải tuân thủ các quy định chặt chẽ

trong hợp đồng và nó liên quan đến việc giao nhận hàng và thanh toán từ quốc gia này đến quốc gia khác. Nhà xuất khẩu thường phải chuẩn bị nguồn hàng, loại hàng, qui cách, địa điểm tập kết hàng... sao cho phù hợp với các điều kiện trong hợp đồng. Nhà nhập khẩu phải chuẩn bị nghiên cứu thị trường xuất khẩu, các hoạt động giới thiệu sản phẩm, tìm kiếm hợp đồng... Nói chung các doanh nghiệp tham gia hoạt động ngoại thương cần biết rất kỹ năng lực của mình cũng như các yêu cầu của khách hàng thì mới tránh được các rủi ro trong kinh doanh.

- ❖ **Tìm kiếm và chọn lựa đối tác:** Để bảo đảm thành công trong ngoại thương, cần thiết phải tìm được đối tác tin cậy, phù hợp với lãnh vực hoạt động và qui mô của đơn vị. Có rất nhiều trường hợp gặp thất bại chỉ vì lựa chọn đối tác không phù hợp.
- ❖ **Quá trình đàm phán:** đàm phán trong ngoại thương là một quá trình lâu dài và tốn kém cho những thương vụ đầu tiên. Sự khác biệt về ngôn ngữ, văn hoá và luật pháp, cách xa nhau về địa lý là những khó khăn đặc biệt trong quá trình đàm phán.
- ❖ **Đặc tính khách hàng:** trên thị trường quốc tế, khách hàng rất đa dạng. họ có những thị hiếu và yêu cầu khác nhau, đòi hỏi công ty tham gia ngoại thương phải có chính sách rất linh động về sản phẩm, giá cả, quảng cáo và phương pháp tiếp thị.
- ❖ **Luật pháp:** Trong ngoại thương, các hoạt động không những phải tuân thủ luật pháp của hai nước mà còn phải tuân theo luật pháp quốc tế cũng như các tập quán thương mại thường được áp dụng.
- ❖ **Địa lý:** Các bên tham gia trong ngoại thương thường cách xa nhau về mặt địa lý. Hàng hoá vận chuyển đi xa, bằng nhiều phương tiện vận tải. sự xa cách về địa lý cũng như biên giới hành chính làm cho các thương vụ ngoại thương chịu nhiều rủi ro. Do đó, bảo hiểm là một yếu tố bắt buộc trong ngoại thương.
- ❖ **Thủ tục:** hàng hoá đi qua biên giới hai nước cần phải hoàn tất các thủ tục hải quan, giám định, kiểm dịch...
- ❖ **Sự hỗ trợ của chính phủ:** Về mặt lợi ích của công ty cũng như lợi ích quốc gia, các công ty tham gia ngoại thương cần sự hỗ trợ hiệu quả từ chính phủ thì mới có thể cạnh tranh trên thương trường quốc tế. Sự hỗ trợ được thể hiện qua chính sách, các quỹ hỗ trợ, cung cấp thông tin, và các nỗ lực ngoại giao mở rộng thị trường.

Vì các hoạt động ngoại thương diễn ra giữa các quốc gia khác nhau về ngôn ngữ, tập quán, chính trị, luật pháp nên ngoài các yếu tố tương tự thương mại trong nước, trong hoạt động ngoại thương cần phải chú ý đến các yếu tố sau:

- ✓ Chọn ngôn ngữ giao dịch thống nhất: ngôn ngữ phải phù hợp cho cả hai bên; mọi giao dịch đều phải có cơ sở là văn bản hoặc hợp đồng.
- ✓ Chọn phương pháp giao hàng và thanh toán an toàn
- ✓ Chọn phương pháp có hiệu lực để giải quyết tranh chấp.

## **1.2 Hoạt động kinh doanh trong môi trường quốc tế**

Tiến hành hoạt động kinh doanh có hiệu quả ở ngoài biên giới của tổ quốc là một thách thức lớn cho các nhà kinh doanh, đòi hỏi họ phải có sự chuẩn bị tốt cũng như tìm kiếm sự hỗ trợ tốt từ chính phủ.

Môi trường kinh doanh quốc tế có các đặc điểm quan trọng sau:

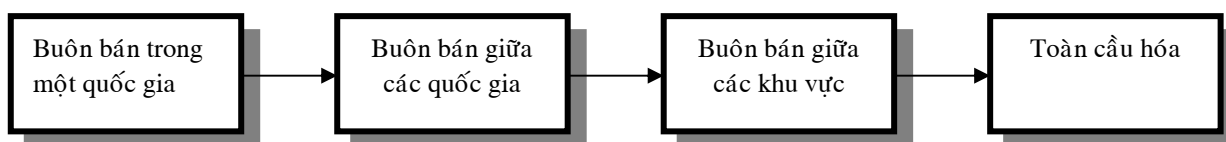
- ❖ Môi trường hoạt động hoàn toàn mới và khác biệt với thị trường nội địa.
- ❖ Sự cạnh tranh rất ác liệt và đa dạng:
  - Công ty-Công ty
  - Quốc gia-Quốc gia
  - Khu vực-Khu vực
- ❖ Môi trường đa văn hóa.
- ❖ Chịu sự chi phối của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) và những tổ chức hợp tác vùng và khu vực.

Hoạt động trong một môi trường như thế đòi hỏi doanh nhân phải:

- ❖ Tìm hiểu rất kỹ các tập quán, quy định, luật pháp có liên quan đến hàng hoá mình buôn bán và thị trường mình hoạt động.
- ❖ Có tầm nhìn toàn cầu, nhưng hành động phù hợp với địa phương
- ❖ Tuân thủ nghiêm túc các tập quán, qui định, luật pháp trong ngoại thương, một sự bất cẩn dù nhỏ sẽ đem lại một hậu quả khó lường.

## **1.3 Xu hướng hợp tác kinh tế khu vực và toàn cầu.**

Nghiệp vụ ngoại thương biến đổi theo xu hướng hợp tác kinh tế khu vực và toàn cầu.



Hình 1.2: Sự phát triển của ngoại thương sẽ làm đơn giản các thủ tục

Sự hợp tác kinh tế quốc tế có những đặc điểm sau:

- ❖ Nhằm giảm thiểu chi phí giao dịch ngoại thương, giảm bớt các rào cản thuế quan và phi thuế quan giữa các nước, thúc đẩy sự lưu thông hàng hoá và dịch vụ trên thế giới.
- ❖ Liên kết giữa các nước có cùng một điều kiện kinh tế hoặc cùng một lợi ích để tạo thêm sức mạnh trong nền kinh tế toàn cầu.
- ❖ Hợp tác để cạnh tranh và cạnh tranh trong sự hợp tác.

Một số lợi ích của sự hợp tác khu vực và toàn cầu:

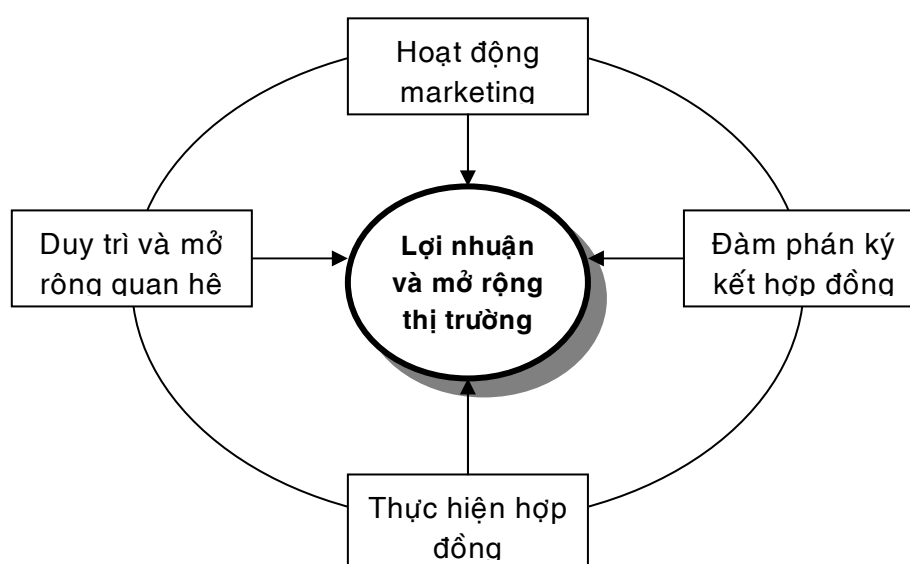
- ❖ Thủ tục XNK giữa các nước trong khu vực dễ dàng hơn.
- ❖ Thuế quan nhẹ nhàng hơn
- ❖ Nguồn cung ứng hàng hoá cũng như thị trường được mở rộng.
- ❖ Có nhiều điều kiện trao đổi, hợp tác, học hỏi ở các nước có nền kinh tế phát triển hơn.

Một số điểm cần lưu ý trong sự hợp tác kinh tế quốc tế:

- ❖ Những nước có nền kinh tế phát triển hơn sẽ hưởng lợi nhiều hơn.
- ❖ Sự cạnh tranh sẽ tăng lên rất nhiều.
- ❖ Chính phủ sẽ ít khả năng hỗ trợ cho doanh nghiệp.

### **1.4 Hệ thống các công việc ngoại thương.**

Hệ thống các công việc ngoại thương bao gồm: Hoạt động marketing, Đàm phán ký kết hợp đồng, thực hiện hợp đồng, và tiếp tục duy trì quan hệ.



Hình 1.3 Hệ thống công việc ngoại thương

A. *Hoạt động marketing.*



- ❖ Hiểu được khả năng, sở trường của công ty mình.
- ❖ Nghiên cứu thị trường nước ngoài để tìm hiểu nên buôn bán loại hàng hoá gì? Bằng phương pháp nào?
- ❖ Tìm hiểu sở thích, thị hiếu của thị trường mục tiêu ở nước ngoài.
- ❖ Tìm hiểu các quy định về nhập cảng, xuất cảng có liên quan đến mặt hàng của mình.
- ❖ Nghiên cứu và lựa chọn các kênh phân phối hiệu quả cho mặt hàng của mình.
- ❖ Chuẩn bị tìm kiếm, xây dựng các nguồn hàng đảm bảo chất lượng và thị trường tiêu thụ ổn định.

#### B. Đàm phán ký kết hợp đồng.

- ❖ Tìm kiếm đối tác và các đầu mối buôn bán:
  - Tham khảo các danh sách thương mại ở tòa đại sứ, lãnh sự quán hay phòng thương mại công nghiệp.
  - Bằng cách tham quan, hội chợ hay giao dịch thư từ, fax.
  - Sự giới thiệu từ bạn hàng quen biết.
- ❖ Trao đổi, bàn bạc với đối tác bằng thư từ hay đàm phán trực tiếp để thống nhất các nguyên tắc cũng như các yếu tố cụ thể cho việc buôn bán.
- ❖ Tiến hành soạn thảo nội dung hợp đồng ngoại thương.
- ❖ Ký kết hợp đồng.

#### C. Thực hiện hợp đồng.

- ❖ Thực hiện các điều khoản đã ký kết trong hợp đồng, trong trường hợp có khó khăn phát sinh phải thông báo ngay cho các bên hữu quan để cùng nhau giải quyết.
- ❖ Thanh toán: Trả tiền (nhập khẩu), thu tiền (xuất khẩu)
- ❖ Theo dõi, bảo hành hàng hoá sau khi bán hoặc nhập khẩu.
- ❖ Giải quyết các khiếu nại (nếu có)

#### D. Tiếp tục duy trì quan hệ.

- ❖ Trong hoạt động ngoại thương, việc xây dựng mối quan hệ tốt, lâu dài với các đối tác là điểm quan trọng quyết định đến sự thành công của công ty.
- ❖ Quan hệ tốt bắt nguồn từ sự thận trọng, tin cậy lẫn nhau và tuân thủ nghiêm túc các điều khoản của hợp đồng.
- ❖ Quan hệ lâu dài phải dựa trên cơ sở hai bên cùng có lợi.

## **1.5 Những vấn đề thường gặp khi một doanh nghiệp tham gia thị trường xuất khẩu.**

Tham gia thị trường quốc tế là một quyết định cần thiết và nhiều thách thức cho các doanh nghiệp. Thông thường, để tham gia thị trường quốc tế, doanh nghiệp cần phải chuẩn bị kỹ lưỡng cũng như nghiên cứu thị trường nước ngoài. Sau đây là một số vấn đề thường phải chuẩn bị của các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu:

### **1.5.1 Công ty chuẩn bị như thế nào cho hoạt động xuất khẩu?**

Đây là một vấn đề quan trọng. Để tham gia thị trường quốc tế, doanh nghiệp cần phải có kiến thức và kinh nghiệm về ngoại thương, nhất là phải hiểu biết về qui trình xuất khẩu gồm các bước như thế nào? các chứng từ xuất khẩu? vai trò của các cơ quan liên quan trong qui trình xuất khẩu? Những vấn đề này thường có sẵn trong các tài liệu hướng dẫn xuất khẩu của Phòng thương mại công nghiệp hoặc trong các khoá học về ngoại thương.

Để đánh giá tính sẵn sàng cho hoạt động xuất khẩu, người ta thường dùng “mẫu đánh giá nhà xuất khẩu tiềm năng”.

### **1.5.2 Xác định mặt hàng xuất khẩu như thế nào?**

Khi tham gia thị trường xuất khẩu, các công ty có hai cách tham gia: xuất khẩu mặt hàng mình sản xuất ra hoặc mua sản phẩm từ một nơi khác để xuất khẩu. Cho dù theo cách nào thì doanh nghiệp vẫn thường gặp phải một câu hỏi “tôi có thể xuất khẩu sản phẩm nào?” Về nguyên tắc, tất cả các sản phẩm đều có khả năng xuất khẩu. Câu trả lời chính xác phụ thuộc vào từng công ty cụ thể, với năng lực của mình, kiến thức, thông tin, kinh nghiệm và quá trình hoạt động, công ty sẽ xác định được mặt hàng xuất khẩu phù hợp. Thông thường, chính phủ hoặc các cơ quan tư vấn xuất khẩu sẽ có các số liệu thống kê về các chủng loại hàng hoá ở từng thị trường nước ngoài hoặc các cơ hội kinh doanh. Đây là một nguồn hỗ trợ hiệu quả giúp các doanh nghiệp xác định mặt hàng xuất khẩu.

### **1.5.3 Sản phẩm của công ty đã có thể xuất khẩu chưa?**

Việc xác định một loại sản phẩm có thể xuất khẩu hay không phụ thuộc vào: nhu cầu của nhà nhập khẩu, khả năng của sản phẩm đáp ứng các nhu cầu đó, tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường quốc tế, và khả năng xuất khẩu của công ty.

Để xác định một sản phẩm có thể xuất khẩu hay không, người ta dùng các thông số sau:

**Tiềm năng của thị trường:** Chỉ khi thị trường có nhu cầu, thì sản phẩm mới có thể bán được. Thị trường nội địa cũng là một dấu hiệu tốt cho thị trường xuất khẩu, nếu sản phẩm đang đáp ứng tốt thị trường nội địa thì có thể nó sẽ đáp ứng nhu cầu

trên thị trường quốc tế. Tuy nhiên cũng cần xem xét thêm các yếu tố khác như chi phí vận tải, thuế xuất nhập khẩu...

**Tính thích hợp của sản phẩm:** một yếu tố cơ bản cho một sản phẩm xuất khẩu là khả năng thích hợp với thị trường quốc tế về các chức năng hoạt động, thiết kế, và bao bì. Sự khác biệt về văn hoá giữa các nước có thể ảnh hưởng đến việc chấp nhận sản phẩm hay không. Một cái tên của sản phẩm trong ngôn ngữ này có thể có ý nghĩa hoàn toàn khác hoặc thậm chí không tốt trong ngôn ngữ khác, do vậy nó cần phải thay đổi cho phù hợp. Để đảm bảo tính thích hợp của sản phẩm, người ta quan tâm đến các yếu tố sau:

- ✓ Sản phẩm có những chức năng khác nào trên thị trường quốc tế so với thị trường nội địa? và nó đã được điều chỉnh chưa?
- ✓ Bao bì có phù hợp cho vận chuyển quốc tế không?
- ✓ Nhãn hiệu, tài liệu hướng dẫn, biện pháp khuyến mãi đã được điều chỉnh phù hợp với thị trường quốc tế chưa?

**Cơ cấu giá thành:** Cơ cấu giá thành của một sản phẩm sẽ ảnh hưởng đến tính cạnh tranh của nó trên thị trường quốc tế. Ví dụ, giá nguyên vật liệu, chi phí vận tải, thuế xuất nhập khẩu sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến giá bán của sản phẩm.

**Sản phẩm của đối thủ cạnh tranh:** Bạn càng biết nhiều về sản phẩm của đối thủ cạnh tranh, bạn càng có nhiều cơ may thành công. Giá cả là một yếu tố quan trọng, tuy nhiên bằng cách “đặc biệt hoá” (differentiating) sản phẩm của mình, thêm vào các chi tiết đặc biệt sẽ giúp bạn thành công trên thị trường quốc tế.

**Tính phức tạp của sản phẩm:** Sản phẩm càng phức tạp, doanh nghiệp càng phải có thể mạnh đặc biệt. Ví dụ, sản phẩm cần hệ thống cài đặt và bảo hành phức tạp thì công ty phải có mạng lưới đại lý và nhân viên lành nghề để hỗ trợ sản phẩm. Chi phí để thiết lập những hệ thống như vậy có thể là một sức cản với khả năng xuất khẩu của công ty.

**Bản quyền để bán sản phẩm trên thị trường quốc tế:** Nếu bạn đang dùng bản quyền để sản xuất sản phẩm, bạn phải kiểm tra xem trên thị trường quốc tế có những trở ngại nào để bán những sản phẩm như vậy không (bảo vệ bản quyền, ở nước nhập khẩu đã có những bản quyền tương tự...)

Với các yếu tố như vậy, công ty cần phải nghiên cứu thị trường thật kỹ lưỡng để tìm được thị trường mục tiêu cũng như thị trường cho sản phẩm của mình. Phần lớn các nhà xuất khẩu bắt đầu với các nước láng giềng trước khi mở rộng ra thị trường thế giới. Một yếu tố quan trọng khác là sản lượng xuất khẩu. Nếu bạn chỉ có khả năng xuất khẩu một sản lượng vừa phải thì không quan trọng phải tìm một thị trường quá rộng.

### **1.5.4 Làm sao để tìm cơ hội xuất nhập khẩu:**

Các công ty thường dùng các cách sau để tìm cơ hội xuất/nhập khẩu: Phòng thương mại công nghiệp; Báo chí; Bộ phận thương mại của các cơ quan ngoại giao; Tìm hiểu trực tiếp ở thị trường nước ngoài; Mạng Internet.

### **1.5.5 Điều khoản Incoterm là gì?**

Là các nguyên tắc thương mại quốc tế do Phòng thương mại quốc tế (ICC) ban hành nhằm giúp các bên mua và bán ngoại thương để dàng quy định quyền lợi và trách nhiệm của họ như là chi phí và rủi ro, thời điểm chuyển giao quyền sở hữu cũng như rủi ro của hàng hoá. Các điều khoản thường dùng nhất là EXW, FOB, và CIF.

### **1.5.6 Các tổ chức hỗ trợ ngoại thương quốc gia và quốc tế có thể giúp được gì?**

Các tổ chức này thường được thành lập bởi nhà nước hoặc tư nhân nhằm hỗ trợ và cung cấp thông tin cho các nhà xuất khẩu. Họ thường cung cấp những dịch vụ sau:

- ✓ Hướng dẫn về xuất khẩu và thủ tục xuất khẩu.
- ✓ Hỗ trợ về kỹ thuật hoặc tài chính cho việc xuất khẩu.
- ✓ Nghiên cứu thị trường xuất khẩu, cung cấp các thông tin cần thiết.
- ✓ Tạo những trang kinh doanh trên Internet để phối hợp các cơ hội kinh doanh.
- ✓ Chiếm cầu nối doanh nghiệp với chính phủ và các tổ chức NGO's

### **1.5.7 Các hãng vận tải có thể giúp được gì?**

Trước kia, vai trò của các hãng vận tải rất quan trọng trong ngoại thương, họ sắp xếp việc vận tải và chuẩn bị các chứng từ cần thiết như là một đại diện của người gửi hàng. Ngày nay, cùng với sự phát triển của phương thức vận chuyển container và đa phương tiện, vai trò của họ chỉ còn là một nhà trung gian trong việc vận chuyển hàng hoá. Các hãng vận tải sẽ cung cấp các dịch vụ như sau:

- ✓ Hoạt động như là một đại diện của người gửi hàng để sắp xếp việc vận tải và chuẩn bị các giấy tờ cần thiết.
- ✓ Cố vấn cho chủ hàng về việc lựa chọn phương thức và cách thức gửi hàng hiệu quả nhất.
- ✓ Như là một người phối hợp chính trong việc vận tải đa phương tiện.
- ✓ Nhà cung cấp các dịch vụ chuyên môn như: đóng gói, chất/dỡ container, khai hải quan, bảo hiểm hàng hoá...
- ✓ Cố vấn cho nhà xuất khẩu trong việc định giá hay xác định thời điểm giao hàng.
- ✓ Cố vấn về thuế quan xuất nhập khẩu.

**1.5.8 Các Ngân hàng thương mại có thể giúp được gì?**

Ngân hàng thương mại có vai trò rất quan trọng trong việc xuất nhập khẩu. Họ cung cấp các công cụ tài chính ngoại thương, hỗ trợ hay bảo lãnh cho các thương vụ. Họ là nơi mua và bán ngoại tệ cho các thương vụ. Cung cấp các dịch vụ tài trợ ngoại thương như bảo lãnh, Thư tín dụng, và các dịch vụ chuyên môn khác.

\*

\* \*

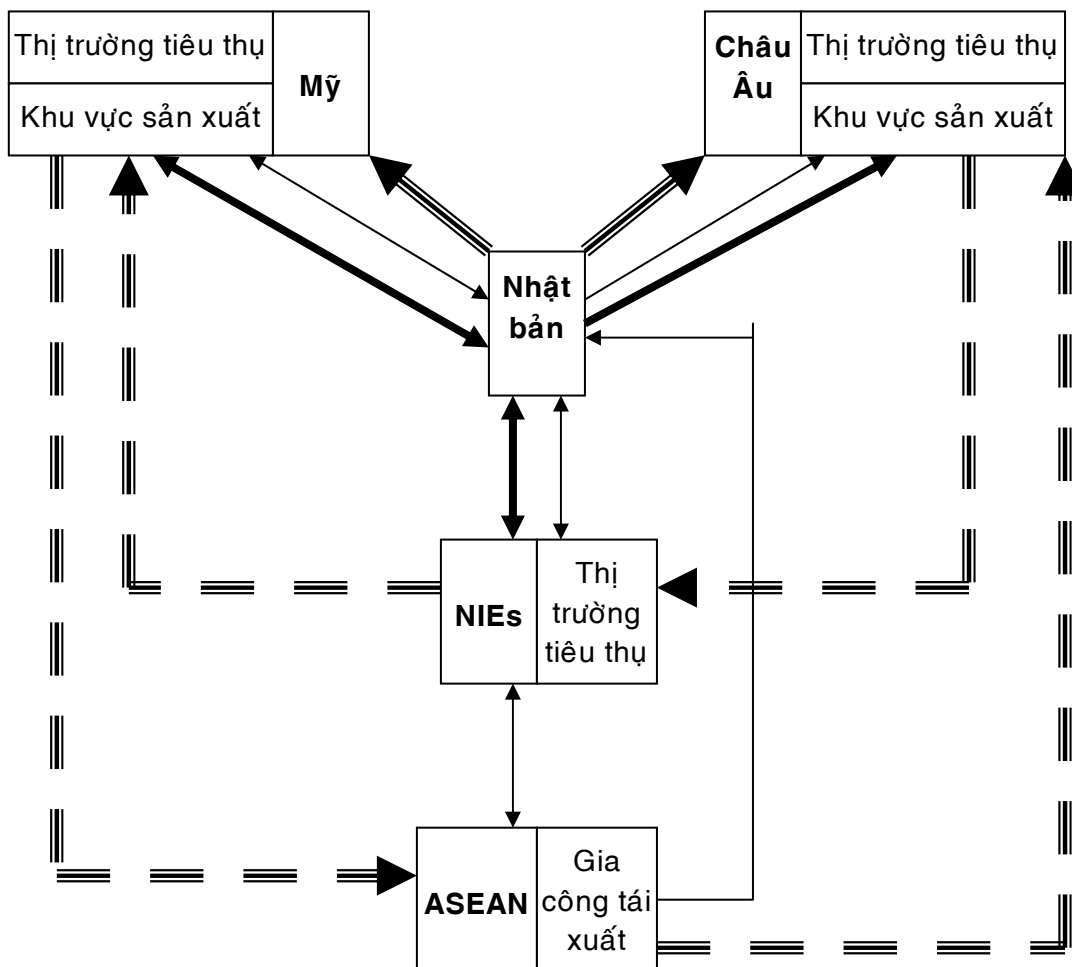
## CHƯƠNG 2: VIỆC GIAO DỊCH, BUÔN BÁN VỚI ĐỐI TÁC NƯỚC NGOÀI.

### 2.1 Ngoại thương và chiến lược kinh doanh của một công ty.

**2.1.1 Trong môi trường kinh tế giao thương toàn cầu ngày nay, sự khai thác mở rộng thị trường ở nước ngoài là một điều cần thiết để các công ty mở rộng thị trường, ổn định sản xuất, kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh.**

Khi tham gia thị trường quốc tế, các công ty nhắm đến các loại thị trường sau:

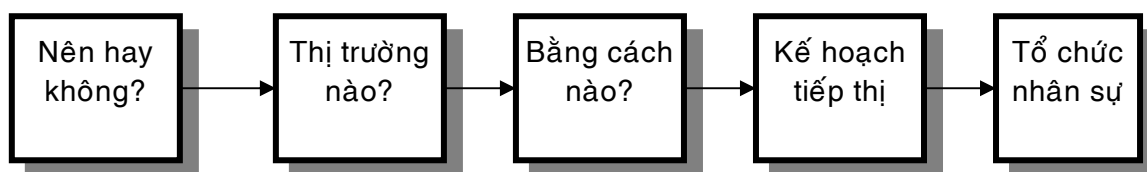
- ❖ Thị trường nguyên liệu
- ❖ Thị trường tiêu thụ hàng hoá
- ❖ Thị trường gia công, sản xuất hàng hoá
- ❖ Thị trường công nghệ, bí quyết sản xuất.



- ====> : Sản phẩm cao cấp
- === => : Sản phẩm chất lượng trung bình và thấp
- > : Linh kiện
- > : Chuyển giao công nghệ

Hình 2.1: Mối quan hệ toàn cầu của ngành điện tử Nhật bản

Chiến lược kinh doanh ngoại thương gồm các quyết định chủ yếu như sau:



Hình 2.2 Các quyết định kinh doanh ngoại thương

a. Quyết định nên hay không tham gia vào thị trường quốc tế.

Đây là một quyết định cơ bản của ban Giám đốc. Thông thường, việc quyết định nên hay không tham gia vào thị trường quốc tế dựa trên các thông tin sau:

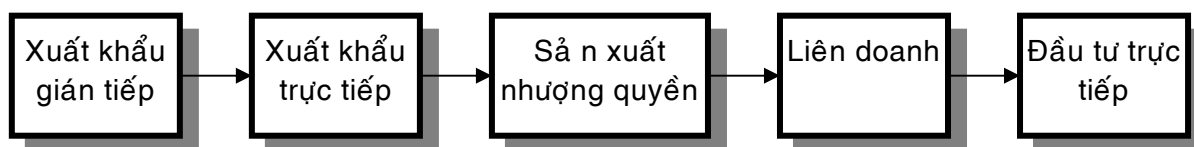
- ✓ Năng lực sản xuất và xuất khẩu
- ✓ Sự hấp dẫn và cạnh tranh ở thị trường nội địa
- ✓ Lợi tức ở thị trường nước ngoài.
- ✓ Văn hoá, luật pháp

b. Quyết định nên tham gia thị trường nào?

Dựa trên các tiêu chuẩn của công ty về tiềm năng thị trường, luật pháp, khoảng cách.. công ty sẽ đánh giá và lựa chọn thị trường nước ngoài. Thông thường, thị trường các nước láng giềng sẽ là bàn đạp để các công ty vươn ra các thị trường lớn hơn.

c. Tham gia bằng cách nào?

Một khi công ty đã xác định được thị trường mục tiêu, nó cần phải xác định phương pháp tham gia thị trường. Có 5 phương pháp cơ bản để tham gia thị trường nước ngoài được sắp xếp tăng dần theo sự quyết tâm, mức độ mạo hiểm, quyền kiểm soát, và lợi nhuận như sau:



Hình 2.3 Các hình thức tham gia thị trường nước ngoài

**Xuất khẩu gián tiếp:**

Đây là phương pháp thông thường để một công ty bắt đầu tiếp cận thị trường quốc tế. Lúc này toàn bộ sản phẩm được sản xuất trong nước, nó có thể được điều chỉnh cho phù hợp với thị trường nước ngoài. Việc xuất khẩu gián tiếp không ảnh hưởng nhiều đến tuyến sản phẩm, cơ cấu tổ chức, chi phí đầu tư hay sứ mạng của doanh nghiệp.

Để xuất khẩu gián tiếp, công ty phải qua một trong các loại nhà trung gian sau:

- ✓ Nhà xuất khẩu nội địa: họ sẽ mua trực tiếp sản phẩm của công ty để bán lại trên thị trường quốc tế.
- ✓ Đại lý xuất khẩu nội địa: Họ sẽ tạo điều kiện phối hợp và đàm phán các thương vụ quốc tế và hưởng hoa hồng. Các công ty mậu dịch cũng thuộc loại này.
- ✓ Tổ chức hợp tác: Đây là một hình thức hiệp hội các nhà sản xuất để liên kết tiến hành các hoạt động xuất khẩu.
- ✓ Công ty điều hành xuất khẩu: Đây là một loại nhà trung gian chuyên quản lý hoạt động xuất khẩu của các công ty có nhu cầu và nhận thù lao cho việc này.

Xuất khẩu gián tiếp có hai lợi thế: nó đòi hỏi ít chi phí đầu tư; và ít rủi ro.

**Xuất khẩu trực tiếp**

Công ty có thể trực tiếp tham gia hoạt động xuất khẩu. Lúc này chi phí đầu tư và rủi ro sẽ lớn hơn, đồng thời lợi nhuận cũng lớn hơn. Công ty có thể tổ chức hoạt động xuất khẩu trực tiếp của mình theo các cách thức như sau:

- ✓ Phòng xuất khẩu: được thành lập tại công ty để tiến hành các thương vụ xuất khẩu cho công ty.
- ✓ Chi nhánh thương mại ở nước ngoài: thành lập một chi nhánh ở nước ngoài để điều hành các thương vụ xuất khẩu, hệ thống phân phối, kho hàng, và các hoạt động khuyến mãi tại thị trường đó.
- ✓ Đại diện thương mại: Công ty sẽ gửi một đại diện thương mại ra nước ngoài để tìm kiếm cơ hội kinh doanh.
- ✓ Đại lý hay nhà phân phối ở nước ngoài: công ty sẽ chọn các nhà phân phối hay đại lý nước ngoài để bán hàng hóa cho công ty. Các đại lý này có thể là đại lý độc quyền hay đại lý thông thường.

**Sản xuất nhượng quyền**

Đây là một cách thức đơn giản để một nhà sản xuất có uy tín thâm nhập thị trường nước ngoài. Họ sẽ cho phép một công ty nước ngoài sử dụng quy trình sản xuất, thương hiệu, bằng sáng chế... của họ để sản xuất. Theo phương pháp này, nhà sản xuất nội địa sẽ chịu rất ít rủi ro. Tuy nhiên trong dài hạn công ty sẽ có ít quyền kiểm soát về quy trình sản xuất, và sẽ tạo ra một đối thủ cạnh tranh khi hợp đồng nhượng quyền chấm dứt.



**Liên doanh**

Công ty nước ngoài có thể liên doanh với công ty bản xứ để tiến hành công việc kinh doanh của mình. Hình thức liên doanh được sử dụng khi các điều kiện kinh tế hoặc pháp lý không cho phép đầu tư trực tiếp.

**Đầu tư trực tiếp**

Đây là hình thức cao nhất để thâm nhập thị trường nước ngoài. Công ty sẽ mua lại các công ty bản xứ hoặc đầu tư xây dựng nhà máy tại nước ngoài để sản xuất và bán hàng hoá. Hình thức này sẽ mang lại lợi nhuận cao cho công ty mẹ nhưng rủi ro cũng cao hơn.

**d. Thiết kế kế hoạch marketing**

Các công ty hoạt động trên một hay nhiều thị trường nước ngoài cần phải nhiều hay ít điều chỉnh chiến lược marketing của họ cho phù hợp với từng thị trường. Để giảm chi phí, công ty có thể dùng “chiến lược marketing chuẩn hoá”, tức là dùng một loại sản phẩm, giá cả, biện pháp quảng cáo cho tất cả các thị trường. Tuy nhiên, chiến lược này thường không mang lại hiệu quả cao. Để có được hiệu quả cao nhất, công ty sẽ dùng “chiến lược marketing phù hợp”, tức là điều chỉnh sản phẩm, giá cả, biện pháp quảng cáo cho phù hợp với từng thị trường. Theo cách này, chi phí sẽ rất lớn nhưng bù lại, công ty sẽ chiếm được thị phần lớn hơn.

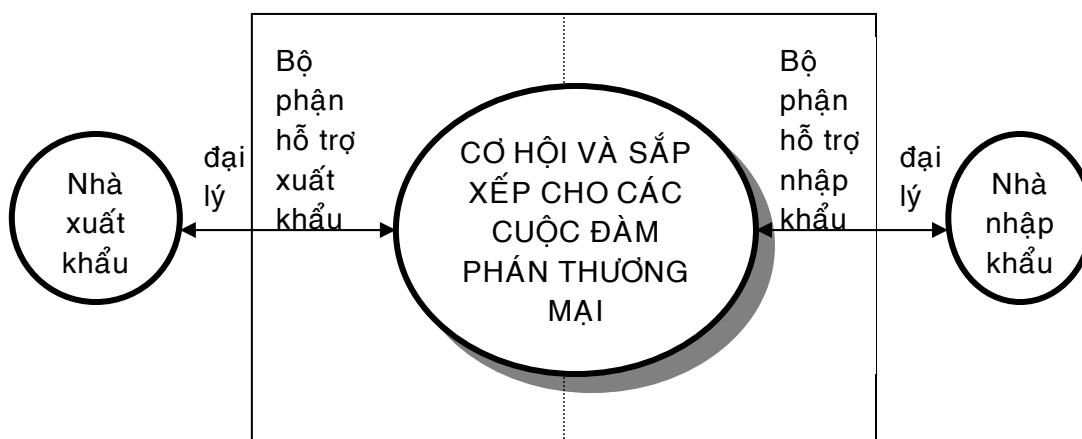
**e. Cơ cấu tổ chức cho hoạt động ngoại thương.**

Các công ty có thể tổ chức các hoạt động ngoại thương theo 3 cách:

- ✓ Phòng xuất khẩu: thông thường một công ty tham gia ngoại thương chỉ đơn giản là gửi hàng ra nước ngoài. Khi các thương vụ đã phát triển, công ty sẽ thành lập phòng xuất khẩu để đảm nhận các công việc này, đồng thời phòng xuất khẩu cũng tiến hành các hoạt động tiếp thị quốc tế.
- ✓ Bộ phận kinh doanh quốc tế: Các công ty kinh doanh trên nhiều thị trường khác nhau sẽ phải thành lập Bộ phận kinh doanh quốc tế để quản lý các hoạt động trên thị trường quốc tế. Khi các hoạt động này đã phát triển, công ty sẽ thành lập chi nhánh ở nước ngoài ở từng thị trường.
- ✓ Công ty toàn cầu: Khi các hoạt động quốc tế đã phát triển toàn diện thì công ty sẽ trở thành công ty toàn cầu

**2.1.2 Từ tập quán sử dụng các công ty mậu dịch (trading company) trong việc giao dịch với nước ngoài đến khuynh hướng nhà sản xuất tự giao dịch trong hoạt động ngoại thương.****❖ Hoạt động ngoại thương qua các công ty mậu dịch**

Công ty mậu dịch là một hình thức trung gian rất phổ biến trong hoạt động ngoại thương. Mô hình của các công ty mậu dịch được mô tả trong hình 2.4



Hình 2.4 Mô hình công ty mậu dịch

❖ Công ty mậu dịch hoạt động như thế nào?

Các công ty mậu dịch sẽ mang lại cơ hội đàm phán thương mại cho cả nhà xuất khẩu và nhập khẩu. Đồng thời nó tham gia vào quá trình đàm phán như là tác nhân xúc tác, đôi lúc đại diện cho nhà xuất khẩu, đôi lúc đại diện cho nhà nhập khẩu nhằm mục đích làm cho thương vụ được xúc tiến hiệu quả mang lại lợi nhuận cho các bên tham gia.

❖ Những lý do sử dụng công ty mậu dịch.

- Các công ty mới tham gia vào thị trường quốc tế.
- Trong các trường hợp cần sử dụng chuyên môn và kinh nghiệm của công ty mậu dịch.
- Công ty mậu dịch rất am hiểu thị trường và có hệ thống đại lý rộng lớn.

**2.1.3 Những điều kiện thúc đẩy các nhà sản xuất tự giao dịch.**

A/ Sự phát triển của công nghệ và phương pháp sản xuất, sản phẩm trở nên gọn nhẹ và tinh vi hơn trong khi lượng mặt hàng tăng lên đáng kể đòi hỏi hệ thống bảo hành trực tiếp của các hãng sản xuất.

B/ Việc buôn bán và bảo hành sản phẩm ngày nay đòi hỏi sự am hiểu về kiến thức kỹ thuật chuyên ngành và đặc tính sản phẩm, đó là điều mà các công ty mậu dịch không thể có. Hơn nữa, các công ty mậu dịch không thể làm tốt dịch vụ kỹ thuật sau khi bán hàng.

C/ Công nghệ thông tin ngày càng phát triển và người tiêu dùng đòi hỏi ngày càng cao về thông tin chi tiết của sản phẩm. Công nghệ thông tin, đặc biệt Internet đã đem người tiêu dùng lại gần nhà sản xuất và họ có thể trao đổi thông tin trực tiếp với nhau.

D/ Kiến thức về ngoại thương, ngoại ngữ và thị trường nước ngoài của các hãng sản xuất đã tăng lên rất nhiều, họ đã có khả năng tự giao dịch không cần qua trung gian

E/ Việc giao dịch trực tiếp giúp giảm bớt chi phí giá thành, hạ giá sản phẩm và đến gần với người tiêu dùng.

F/ Các dịch vụ ngân hàng ngày càng phát triển đáp ứng nhu cầu đa dạng về vốn của các hãng sản xuất, tăng khả năng thu hồi vốn qua các phương tiện tín dụng không cần qua trung gian các công ty trung gian.

#### **2.1.4 Tại sao cần có chiến lược buôn bán ngoại thương.**

Thị trường quốc tế rất đa dạng và nhiều những biến động, các công ty tham gia thị trường quốc tế không có một chiến lược kinh doanh rõ ràng sẽ dễ dàng thất bại. Trên thị trường quốc tế có các yếu tố thường xuyên thay đổi như:

- ❖ Nhu cầu thay đổi
- ❖ Nguồn cung cấp thay đổi
- ❖ Giá cả
- ❖ Thị hiếu, qui cách
- ❖ Điều kiện pháp lý.

Trong ngoại thương, người ta thường nói đến hai loại biến động thị trường:

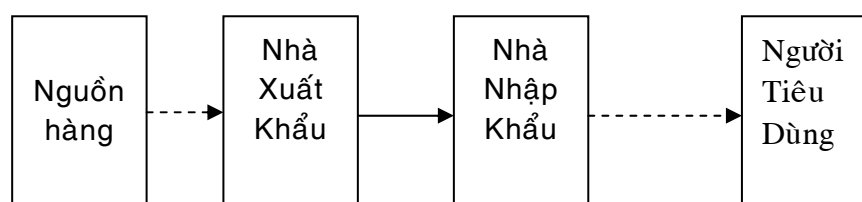
<b>Loại biến động</b>	<b>Cách đáp ứng</b>
Không thể dự đoán được: rủi ro	Bảo hiểm
Có thể dự đoán: biến động theo quy luật hoặc có chu kỳ	Hoạch định chiến lược

Để đảm bảo thành công, việc buôn bán ngoại thương không thể làm theo kiểu bất chước mà phải có kế hoạch theo ý định của mình. Muốn như vậy, doanh nhân cần phải:

- ❖ Xác định mục tiêu kinh doanh ngoại thương.
- ❖ Tổ chức các nguồn thông tin để thu thập tin tức về thị trường, luật pháp, hàng hoá.
- ❖ Tổ chức sắp xếp các công việc và con người đảm nhiệm các công việc.
- ❖ Theo dõi và điều chỉnh thường xuyên quá trình thực hiện các hợp đồng ngoại thương.

## **2.2 Phương pháp tiếp cận và khảo sát thị trường nước ngoài**

Một phương pháp thông thường để tiếp cận thị trường nước ngoài là xuất khẩu thông qua nhà nhập khẩu.



Đây là một cách thuận tiện cho nhà sản xuất. Tuy nhiên, theo cách này, nhà sản xuất hay nhà xuất khẩu chỉ “nhìn thấy” thị trường tiêu thụ cuối cùng thông qua người trung gian nhập khẩu, nghĩa là họ chỉ có một cái nhìn rất hạn chế về thực tế mặt hàng nào bán được? Bán với giá bao nhiêu? Thị hiếu của người tiêu dùng như thế nào?

Do sự phát triển của công nghệ thông tin và sự hợp tác kinh tế khu vực, khoảng cách giữa nhà sản xuất hay nhà xuất khẩu với người tiêu dùng ở thị trường nước ngoài đang thu hẹp lại. Vấn đề đặt ra cho nhà xuất khẩu hiện nay là làm thế nào tiếp cận được với người tiêu dùng cuối cùng ở thị trường nước ngoài một cách chính xác, hiệu quả và rẽ tiền.

Ở mỗi thị trường, ta có thể chia làm hai loại nhà trung gian: nhà tiêu thụ lớn (nhà buôn sỉ, các dây chuyền siêu thị lớn...), và nhà tiêu thụ nhỏ (đại lý, nhà phân phối nhỏ).

Các nhà tiêu thụ lớn thường giao dịch trực tiếp với nhà sản xuất mà họ lựa chọn để tìm kiếm nguồn hàng vì họ có khả năng bán hàng với số lượng rất lớn. Vì vậy nhà sản xuất có thể cử người đi gặp và tìm hiểu trực tiếp khả năng tiêu thụ hàng hoá của họ.

Nhưng có một điều cần lưu ý là nếu chỉ dựa vào nhà tiêu thụ lớn thì khi xảy ra biến động lớn trên thị trường, công ty sẽ bị thiệt thòi. Mặt khác, với nhà tiêu thụ lớn thì giá cả sẽ rất nghiêm ngặt, tỷ lệ lãi không lớn. Do đó, đồng thời với việc thiết lập mối quan hệ với các nhà tiêu thụ lớn, cũng cần phải quan hệ giao dịch với nhiều nhà tiêu thụ nhỏ để làm chỗ dựa cho giao dịch với nhà tiêu thụ lớn.

Để khai thác các nhà tiêu thụ nhỏ, công ty thường dùng các nhà phân phối (distributor) ở địa phương vì họ nắm chắc thị trường nội địa, có mạng lưới các nhà tiêu thụ nhỏ rộng rãi và có kiến thức về hàng hoá.

Nhà phân phối làm việc không phải thuộc quyền nhà sản xuất mà tự họ chịu trách nhiệm trong mọi vấn đề giao dịch, thanh toán. Nhà phân phối cũng không phải là người buôn bán tổng hợp mà chỉ chuyên trách một số mặt hàng nhất định nào đó và cũng chỉ ở trong một địa bàn nhất định. Do đó, với các nhà tiêu thụ nhỏ, nhà xuất khẩu cần xác định kỹ thị trường mục tiêu cũng như sự kết hợp giữa các thị trường.

### **2.3 Thư mời chào giao dịch quốc tế**

Trong công tác ngoại thương việc mời chào giao dịch là bước khởi đầu mang ý nghĩa rất quan trọng cho công việc buôn bán sau này. Ở qui mô nhỏ, người ta có thể dựa vào sự quen biết, sự giới thiệu.. Tuy nhiên ở qui mô lớn hơn, các mối quan hệ không còn đáp ứng được nhu cầu mở rộng thị trường. Lúc này, các công ty phải tự tìm hiểu lựa chọn đối tác của mình cũng như phải tự giới thiệu, marketing về mình để có thể thâm nhập vào các thị trường mới một cách hiệu quả.

Việc mời chào giao dịch là một loạt những nỗ lực nhằm đạt đến kết quả mong muốn là ký kết hợp đồng. Nếu công ty làm nghiêm túc từ những bước đầu tiên thì kết quả sẽ rất gần với sự mong muốn, nếu làm không tốt từ lúc đầu sẽ không đi đến được kết quả giao dịch cuối cùng.

Một số phương pháp mời chào giao dịch thông dụng trong ngoại thương:

1. Thăm hỏi trực tiếp
2. Hội chợ, triển lãm hàng hoá
3. Thư từ giao dịch
4. Điện thoại, fax
5. Quảng cáo
6. Internet

Việc giao dịch bằng thư là cách làm truyền thống. Các công ty muốn tham gia vào thị trường nước ngoài sẽ tìm địa chỉ của đối tác trong danh sách của lãnh sự quán hay phòng thương mại của quốc gia mà họ xác định là thị trường mục tiêu, qua đó gửi thư giới thiệu mặt hàng mình muốn bán hoặc mua, giới thiệu về hãng của mình. Thư này gọi là thư mời chào (Circular letter).

Trong thư mời chào cần có các nội dung:

- Giới thiệu qua về hãng của mình
- Trình bày về mặt hàng mình muốn mua hoặc bán
- Bảng giá, catalogue
- Địa chỉ liên lạc nếu khách hàng cần.

Các công ty sẽ viết *Thư thông báo xuất khẩu* khi họ là nhà xuất khẩu, thư gửi cho các nhà nhập khẩu ở thị trường mục tiêu để thông báo về hàng hoá xuất khẩu với mục tiêu tìm kiếm các đơn đặt hàng.

Các công ty sẽ viết *thư thông báo nhập khẩu* nhằm mục đích thông báo cho thị trường nội địa biết các nguồn hàng nhập khẩu mới về. Trong thư này, trước tiên phải giới thiệu về các đặc điểm, tính năng của sản phẩm, sau đó là giá cả, phương thức thanh toán và bảo hành. Các tiêu chuẩn của sản phẩm được nêu trong thư thông báo nhập khẩu thường sẽ trở thành tiêu chuẩn của công ty khi cung cấp loại hàng hóa đó.

Hình thức và nội dung của một thư giao dịch trong ngoại thương thường bao gồm 8 thành phần cơ bản như mô tả trong hình 2.5 sau.

<b>1</b>	<b>THE SOUTHERN CROSS TRADING LTD. I-I AKASAKA, MINATOKU TOKYO, JAPAN</b> Cable: SUCROSS, Phone: 034 607657
<b>2</b>	<b>September 30, 19xx</b>
<b>3</b>	Broadcasters Ltd. P.O. Box 16 Towns vile 4810 Australia
<b>4</b>	Ref: High Vision TV System
<b>5</b>	Dear Sir,
<b>6</b>	<p>We have pleasure of enclosing here with a copy of the latest issue of our brochure which is briefly explaining our activities in Radio and Television fields.</p> <p>We are very much interested in cooperating with you for the supply and installation of the equipments and the system of the High Vision TV station together with our engineering consultations.</p> <p>We have many experiences of the above business throughout the world especially in USA, Europe, and Far East. Above all, we are installing one Television Station in New Zealand. Therefore, our best services with competent engineers could be extended to cover your country if so requested by you.</p> <p>Accordingly, we shall be much obliged if you would kindly advise us for your requirements for such TV program.</p> <p>Thanking you in advance for your kind attention, we are.</p>
<b>7</b>	Yours truly, T. Tanaka  Sales Manager
<b>8</b>	Enclosure: Brochures

Hình 2.5 Mẫu thư giao dịch ngoại thương

## **2.4 Thư hỏi giá (Inquiry)**

Trong giao dịch thương mại, việc hỏi giá là người mua đề nghị cho biết giá cả, thời hạn giao hàng, phương thức thanh toán... Việc hỏi giá này hàng ngày có rất nhiều từ các nơi gửi đến hãng sản xuất. Nếu xử lý tất cả thì không đủ thời gian. Việc hỏi giá thường mang tính thăm dò, thực tế trở thành giao dịch chính thức rất ít. Mặc dù vậy, nếu bỏ qua thì có thể sẽ bỏ qua những cơ hội rất quý giá. Vì vậy, chọn lựa và xử lý thư hỏi giá như thế nào để công việc có hiệu quả nhất? Thế nào là thư hỏi giá có khả năng mua bán cao và làm sao để phát hiện chúng?

<b><u>P.L TRADING CORPORATION</u></b>	
1033 Westland East Blvd. Houston Texas 77041, USA Tel. 281 894 5454 Fax 281 894 0202	
	<i>Your ref:</i> <i>Our ref: Inq R 255</i>
	<b><u>23 July 2000</u></b>
The Sales Manager Hoyung Food Company Ltd. 30 Pho quang, D. Tanbinh HCMC, Vietnam	
Dear Sir,	
We have learned your company's name from the trade magazin "Business World" . We would like to have a long-standing relationship with your company.	
We would be grateful if you could send us some samples of the Vietnamese White Rice Long Grain. We would also appreciate your letting us have full information regarding FOB HCMC port prices, terms of payment and earliest delivery date.	
If the prices offered are competitive and the quality is of the standards we required, we shall place large orders with you in future.	
We look forward very much to receiving samples and quotation from you soon.	
Your faithfully,	
William J. Scheela Purchasing Manager	

Hình 2.6 Mẫu thư hỏi hàng

Thông thường, thư có khả năng mua bán cao là của các khách hàng đang có quan hệ mua bán, muốn mặc cả giá cả. Tuy nhiên cũng có những thư hỏi giá những mặt

hàng hoàn toàn không có liên quan đến ngành hàng của họ. Có thể là họ đang phát triển ngành hàng hoặc chuyển hướng kinh doanh.

Khi xử lý thư hỏi giá, cần phải chú ý xem xét các vấn đề:

- ❖ Khách hàng thuộc ngành kinh doanh gì?
- ❖ Công ty; quốc gia
- ❖ Quá khứ giao dịch (nếu có)
- ❖ Tình hình kinh tế chính trị ở quốc gia đó.
- ❖ Giá cả của đối thủ cạnh tranh
- ❖ Việc giao dịch này có ảnh hưởng gì đến hoạt động của mình.

## **2.5 Thư báo giá (Quotation)**

Báo giá có nghĩa là muốn đi vào giao dịch với khách hàng. Công ty sẽ cho bạn hàng biết nếu đi vào thương lượng thì sẽ bán loại hàng gì? Giá cả, số lượng bao nhiêu, thời hạn giao hàng và điều kiện thanh toán ra sao.

Báo giá cũng có nghĩa là đề nghị thương lượng cho nên cần phải có thời gian hiệu lực nghĩa là trong thời hạn nào đó, nếu bạn hàng đồng ý thì có thể đi vào thương lượng. Việc báo giá có thể bằng thư, telex, fax, email, điện thoại....

Trong nghiệp vụ báo giá, việc quan trọng nhất là phải tính toán, xây dựng khung giá sao cho phù hợp với mục tiêu kinh doanh của mình. Để tính giá cả trong giao dịch thương mại, thường dựa trên cơ sở giá thành sản xuất, cộng các chi phí mật dịch để hàng có thể đến tay người nhận, và cộng với tỷ lệ lãi mong muốn.

Một điểm cần lưu ý là giá thành sản phẩm thường tính bằng nội tệ, trong khi giá bán ra nước ngoài là ngoại tệ. Vì vậy phải tính khoản chênh lệch tỷ giá khi đổi ra ngoại tệ để đưa vào giá. Trong trường hợp thanh toán có kỳ hạn thì phải tính cả tiền lãi trả chậm và đôi khi cả bảo hiểm hạn nợ nữa.

Trong thư báo giá, giá được báo là một khung giá thay đổi tùy theo số lượng, chất lượng, phương thức thanh toán... để khách hàng lựa chọn.

Khi báo giá cần phải báo cả thời gian hiệu lực, trong đó có tính cả những biến động về thị trường và tiền tệ.

Trong nghiệp vụ báo giá, trước hết người ta làm một biểu giá tính toán nguyên giá và các chi phí để xây dựng các loại giá cơ bản như giá FOB, CIF. Đây sẽ là một công cụ cần thiết khi đàm phán cũng như báo giá.

Khi tính toán giá cả, người ta thường lưu ý đến các điểm sau:

- ❖ Giá mua vào (điều kiện giao hàng, thanh toán, bảo hành, giá nhập)
- ❖ Giá bảo hiểm từ hãng bảo hiểm.
- ❖ Giá vận chuyển từ các hãng tàu .
- ❖ Giá xếp tàu và các chi phí xếp tàu theo yêu cầu của hợp đồng.
- ❖ Thuế VAT và thuế xuất nhập khẩu.
- ❖ Các loại chi phí liên quan đến việc xuất nhập khẩu.
- ❖ Đồng tiền thanh toán và tỷ giá.



- ❖ Căn cứ vào quy mô buôn bán, khả năng tiếp tục buôn bán, mức tín nhiệm của bạn hàng, thời hạn thanh toán để tính mức lợi nhuận mà hãng mong muốn.

<b>COST CALCULATION (EXPORT)</b>	
Offer sheet No. Buyer: Address: Destination: Shipment: Payment:	Date: Maker: Address: Delivery: Payment: Shipping Port:
Calculated by: Authorized by:	Checked by:
Name & Specifications:	
Packing Details:	
Description	Basic rate
Ex- price	\$
Packing charge	\$/m3
Cartage	
Storage & Shipping charge	\$/ton
Bank interest	()% *()days/365
Consular fee	
Inspection fee	
FOB net	
Our margin	%
Sub-total <b>FOB</b>	
Ocean fee	\$/ton
Sur-charge	
Sub-total <b>(C&amp;F)</b>	
Marine insurance	
Export credit insurance	% of
Sub-total <b>(CIF)</b>	
Buyer's commission	
Total <b>CIFC</b>	
Deferred payment charge	
<b>Total</b>	
Conversion rate	
Offering price	
Quantity	
Amount	

Sau khi đã tính được giá chào, công ty sẽ gửi thư báo giá dưới hình thức thư báo giá (Quotation) hay thư chào hàng (Offer). Bởi vì nội dung của thư chào hàng sẽ dẫn đến hợp đồng sau này, công ty cần phải thông báo thời hiệu của thư chào hàng và các nội dung sau:

- ❖ Tên mặt hàng: mô tả tỉ mỉ về nhãn hiệu, hình dáng, quy cách, đóng gói, nơi sản xuất...
- ❖ Số lượng
- ❖ Giá tiền: đơn giá, tổng giá,
- ❖ Thời hạn giao hàng: giao ở đâu, bằng cách nào, đến ngày nào.
- ❖ Phương thức thanh toán.

Trong giao dịch ngoại thương, người ta thường sử dụng một số loại chào hàng sau đây:

#### *Chào giá xác nhận (Offer subject to our confirmation)*

Đây là loại chào giá với điều kiện có sự chấp nhận của người bán, nghĩa là khi người mua thông báo là đồng ý mua nhưng phải có sự xác nhận trở lại của người bán thì mới có giá trị pháp lý.

#### *Chào giá xác định (firm offer)*

Loại này có giá trị ràng buộc trên luật pháp và tập quán thương mại, nếu người mua trả lời đồng ý trong thời gian hiệu lực thì có nghĩa là đi đến hợp đồng.

#### *Thư hoàn giá (Counter offer)*

Trường hợp này, người mua căn cứ vào thư chào hàng để đặt các điều kiện về giá cả, thời hạn giao hàng, thanh toán... Nếu thư này trả lời trong thời gian hiệu lực thì nó trở thành firm offer. Nếu công ty trả lời đồng ý với counter offer này thì hợp đồng đã được ký kết.

<b>Price List</b>				SOUTHERN CROSS TRADING LTD.					
No.				1-1 Akasaka, Minatoku, Tokyo, Japan					
To: _____				Cable: SUCROSS					
_____				Phone: 03 460 7657					
-				Sample/catalogs sent by:			Division		
Produced				name: _____					
by: _____									
On: _____									
Item No.	Description	Sample /catalog No.	Unit	Unit Price FOB/C&F/CIF	Min. quantity required	Packin g details (Meas urement/Wei ght)	Shipme nt	Payme nt	Remar ks
		...							
- E & O.E -									
N.B. The above prices are all subject to market fluctuations and changes in exchange rate									

\*  
\* \*

## CHƯƠNG 3: CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

### 3.1 Giới thiệu về Incoterm

International Commercial Term (Incoterm) – Điều kiện thương mại quốc tế – là những nguyên tắc về thương mại quốc tế giúp cho người mua và người bán dễ dàng qui định về quyền lợi và nghĩa vụ của nhau trong các giao dịch ngoại thương.

Incoterm do Phòng Thương mại Quốc tế (International Chamber of Commerce- ICC trụ sở tại Pari) soạn thảo dựa trên những nghiên cứu về các tập quán buôn bán quốc tế từ lâu đời. Incoterm được ban hành lần đầu tiên vào 1936 và được tu chỉnh nhiều lần 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000. Incoterm mới nhất hiện nay là Incoterm 2000.

Một đặc điểm của Incoterm là văn bản ra đời sau không phủ định nội dung của các văn bản trước, nhưng nếu các bên thống nhất áp dụng Incoterm nào thì phải dẫn chiếu điều ấy trong hợp đồng ngoại thương.

Incoterm không phải là luật buôn bán quốc tế. Tuy nhiên, Incoterm sẽ trở thành văn bản pháp lý ràng buộc các bên phải thực hiện nghĩa vụ quy định một khi các bên tự nguyện áp dụng Incoterm và dẫn chiếu điều ấy trong hợp đồng. Việc dẫn chiếu Incoterm trong hợp đồng ngoại thương cần phải rõ ràng và chỉ ra văn bản Incoterm nào đã được áp dụng.

Ví dụ: một cách quy định giá trong hợp đồng như sau:

“\$100/MT FOB Rotterdam Port, Incoterm 1990” nghĩa là hợp đồng đã quy định điều kiện giao hàng là FOB cảng Rotterdam như quy định trong Incoterm 1990.

Khi nghiên cứu về việc thực hiện một hợp đồng ngoại thương, người ta thấy rằng những công việc ngoại thương xoay quanh một số trách nhiệm chính mà nó cũng là nội dung cơ bản của các phiên bản Incoterm:

- ❖ Giao hàng: người bán hoàn tất việc giao hàng ở đâu?
- ❖ Sự phân chia rủi ro (kể cả trong thời gian vận tải); đây cũng là thời điểm chuyển quyền sở hữu hàng hoá từ người bán đến người mua.
- ❖ Sự phân chia chi phí vận tải giữa người bán và người mua.
- ❖ Ai là người lo thủ tục xuất/nhập khẩu, thuế quan

Incoterm 1990 có tất cả 13 điều khoản. Ta có thể hình dung chúng được sắp xếp tăng dần theo trách nhiệm từ nơi người bán đến nơi người mua. Như vậy trong Incoterm, điều khoản EXW (Ex Works) quy định trách nhiệm thấp nhất của người bán, thường là trong trường hợp giao tại kho hoặc xưởng sản xuất của người bán. Trong trường hợp này, người mua phải chịu toàn bộ chi phí và rủi ro để đem hàng

về. Ở cực bên kia, điều khoản DDP (Delivered Duty Paid) quy định trách nhiệm cao nhất của người bán, thường là giao tại kho của người mua. Trong trường hợp này, giá mua đã bao gồm toàn bộ chi phí cho đến nơi giao hàng cuối cùng. Ở giữa hai thái cực này là 11 điều khoản lựa chọn cho sự phân chia chi phí và rủi ro giữa người mua và người bán.

Các điều khoản trong Incoterm90 được chia làm 4 nhóm (E, F, C, D) có các đặc điểm sau:

- ✓ Nhóm E (EXW): người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng tại kho của mình.
- ✓ Nhóm F (FCA, FAS, FOB): người bán giao hàng cho nhà vận tải do người mua chỉ định tại điểm giao hàng qui định. Người mua thuê phương tiện vận tải, trả chi phí vận tải.
- ✓ Nhóm C (CFR, CIF, CPT, CIP): Người bán thuê phương tiện vận tải và trả chi phí vận tải để đưa hàng tới địa điểm đến quy định nhưng không chịu rủi ro về mất mát hư hỏng, hoặc những chi phí phát sinh khi đã giao hàng cho nhà vận tải.
- ✓ Nhóm D (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP): Người bán chịu mọi phí tổn và rủi ro cho đến khi hàng đến nơi đến quy định tại quốc gia của người mua.

Khi đi từ nhóm E đến nhóm D, trách nhiệm của người bán tăng dần tương ứng với giá tăng dần. Điều kiện nhóm E, F, C giao hàng tại quốc gia của người bán. Nhóm D giao hàng tại quốc gia của người mua. Sự phân chia chi phí và rủi ro giữa người bán và người mua tùy thuộc vào sự lựa chọn các điều khoản Incoterm. Theo các điều kiện nhóm E, người bán giảm thiểu rủi ro của mình ở mức thấp nhất do giao hàng ngay tại cơ sở của mình. Theo điều kiện nhóm F, người bán tổ chức và trả cước phí cho chặng vận tải trước giao hàng, tại nước XK bao gồm cả thủ tục xuất khẩu (trừ FAS). Theo các điều kiện nhóm C, người bán tổ chức và trả tiền chặng vận tải chính nhưng không chịu rủi ro. Theo các điều kiện nhóm D, chi phí và rủi ro của người bán là cao nhất và cũng là an toàn nhất cho người mua vì hàng được giao ngay tại nơi của người mua.

Một điểm mới của Incoterm 1990 cũng như Incoterm 2000 là có tính đến sự phát triển của các phương thức vận tải. Do đó, nếu phân loại theo các phương thức vận tải, ta có cách sử dụng các điều khoản như sau:

Áp dụng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương tiện	EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP
Vận chuyển bằng máy bay	FCA
Vận chuyển bằng đường sắt	FCA
Vận chuyển bằng đường biển hay đường sông	FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ

**3.2 Tóm tắt 13 điều khoản của Incoterm 1990.**

<b>INCOTERM 1990</b>			
<b>Nhóm</b>	<b>Điều khoản</b>	<b>Người bán</b>	<b>Người mua</b>
Nhóm E: giá nơi hàng đi	EXW (Ex-works) giao tại xưởng, địa điểm quy định	*Hết trách nhiệm sau khi giao hàng tại kho/xưởng của mình.	* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau thời điểm giao hàng * Lo thủ tục xuất khẩu Thuê phương tiện vận tải và trả chi phí vận tải
Nhóm F: Chưa trả phí vận tải chính	FAS (Free alongside ship) giao hàng dọc mạn tàu, cảng bốc hàng quy định.	* Đặt hàng dọc mạn tàu tại cảng bốc quy định.	* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau thời điểm giao hàng. * Lo thủ tục xuất khẩu * Thuê phương tiện vận tải, trả chi phí vận tải.
	FCA (Free Carrier) giao cho người vận tải, địa điểm quy định	* Giao hàng cho người vận tải tại điểm quy định. * Lo thủ tục xuất khẩu.	* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng được giao cho người vận tải. * Thuê phương tiện vận tải và trả chi phí vận tải.
	FOB (Free On Board) giao hàng lên tàu, cảng bốc quy định	* Giao hàng lên tàu tại cảng bốc. * Lo thủ tục xuất khẩu. * Cung cấp cho người mua vận đơn hoàn hảo.	* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng qua khỏi mạn tàu tại cảng bốc. * Thuê phương tiện vận tải, trả chi phí vận tải
Nhóm C: cước phí đã trả	CFR (Cost and Freight C&F) tiền hàng và cước phí, cảng đến quy định	* Giao hàng lên tàu tại cảng bốc. * Lo thủ tục xuất khẩu. * Cung cấp cho người mua vận đơn hoàn hảo. * Thuê phương tiện vận tải, trả cước phí.	* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng vượt qua lan can tàu tại cảng bốc.
	CIF (Cost, Insurance and Freight) tiền hàng, bảo hiểm và cước phí, cảng đến qui định.	* Giao hàng lên tàu tại cảng bốc. * Lo thủ tục xuất khẩu. * Cung cấp cho người mua vận đơn hoàn hảo. * Thuê phương tiện vận tải, trả cước phí. * Mua bảo hiểm với điều kiện tối thiểu và cung cấp	* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng vượt qua mạn tàu tại cảng bốc.

	<p>CPT (Carriage paid to) cước phí trả tới, nơi đến quy định.</p> <p>CIP (Carriage, Insurance Paid to) cước phí, bảo hiểm trả tới, nơi đến qui định.</p>	<p>cho người mua chứng từ bảo hiểm. Giao hàng cho người vận tải tại địa điểm quy định. * Lo thủ tục xuất khẩu. * Thuê phương tiện, trả cước phí</p> <p>* Giao hàng cho người vận tải tại địa điểm quy định. * Lo thủ tục xuất khẩu. * Thuê phương tiện vận tải, trả cước phí đến nơi đến qui định. * Mua bảo hiểm với điều kiện tối thiểu và cung cấp cho người mua chứng từ bảo hiểm.</p>	<p>* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng được giao cho người vận tải.</p> <p>* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng được giao cho người vận tải.</p>
Nhóm D: Nơi hàng đến	<p>DAF (Delivered at Frontier) giao hàng tại biên giới, địa điểm quy định.</p> <p>DES (Delivered Ex Ship) giao hàng tại tàu, cảng đến quy định.</p> <p>DEQ (Delivered Ex Quay) giao hàng tại cầu cảng, cảng đến quy định.</p> <p>DDU (Delivered Duty Unpaid) giao hàng chưa nộp thuế, nơi đến quy định.</p>	<p>* Giao hàng tại địa điểm quy định tại biên giới. * Lo thủ tục xuất khẩu. * Thuê phương tiện vận tải, trả chi phí đưa hàng đến địa điểm qui định tại biên giới.</p> <p>* Giao hàng trên tàu tại cảng đến quy định. * Thuê phương tiện vận tải, trả chi phí đưa hàng đến cảng đến quy định.</p> <p>Giao hàng trên cầu cảng tại cảng đến quy định. * Thuê phương tiện vận tải, trả chi phí đưa hàng đến cảng đến quy định. * Lo thủ tục nhập khẩu.</p> <p>* Giao hàng tại nơi đến quy định. Thuê phương tiện vận tải, trả cước phí đến nơi đến</p>	<p>* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng được giao tại địa điểm quy định ở biên giới. * Lo thủ tục nhập khẩu.</p> <p>* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng được giao trên tàu tại cảng đến. * Lo thủ tục nhập khẩu.</p> <p>* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng được giao trên cầu cảng tại cảng đến.</p> <p>* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng được giao tại nơi đến. * Lo thủ tục nhập khẩu.</p>

	DDP (Delivered Duty Paid) giao hàng đã nộp thuế, nơi đến qui định.	quy định. * Giao hàng tại nơi đến quy định. * Thuê phương tiện vận tải, trả cước phí. * Lo thủ tục nhập khẩu.	* Chịu rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng được giao tại nơi đến.
--	--	--	--

**Điều kiện EXW “Ex-works..named placed”:** “Giao hàng tại xưởng.. địa điểm quy định” có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng đã được chuẩn bị đầy đủ tại cơ sở của mình như xưởng, nhà máy, kho... Tuy nhiên, theo thoả thuận riêng hoặc theo tập quán thương mại, đôi khi người bán sẽ chịu trách nhiệm bốc hàng lên phương tiện vận tải hoặc làm thủ tục xuất khẩu. Người mua chịu mọi chi phí và rủi ro về việc chuyên chở hàng từ kho của người bán đến nơi đến.

**Điều kiện EXW:** quy định trách nhiệm thấp nhất của người bán, không nên sử dụng điều kiện này khi người mua không thể làm các thủ tục xuất nhập khẩu cần thiết cũng như lo phương tiện vận tải ở một nơi xa lạ.

**Điều kiện FCA “Free Carrier At.. named place”:** “Giao cho nhà vận tải...nơi đến quy định” nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ của mình khi đã giao hàng cho nhà vận tải do người mua chỉ định và làm thủ tục xuất khẩu tại điểm quy định. Tuy nhiên theo tập quán thương mại, đôi khi người bán sẽ giúp thuê phương tiện vận tải và người mua trả chi phí.

**Điều kiện FCA:** áp dụng cho mọi loại phương tiện vận tải, kể cả vận tải đa phương tiện.

**Điều kiện FAS “Free Alongside Ship.. named port of shipment”:** “Giao hàng dọc mạn tàu... cảng bốc quy định”. Người bán hoàn thành nghĩa vụ của mình khi đã đặt hàng dọc mạn tàu do người mua chỉ định (trên cầu cảng hoặc trên xà lan) tại cảng bốc hàng quy định. Người mua phải chịu mọi phí tổn và rủi ro về hàng hoá kể từ thời điểm đó. Điều kiện này quy định người mua phải làm thủ tục xuất khẩu và nó chỉ áp dụng cho vận tải đường biển hay đường sông.

**Điều kiện FOB “Free On Board..named port of shipment”:** “Giao hàng lên tàu... cảng bốc hàng quy định”. Người bán hoàn thành nghĩa vụ của mình khi đã đưa hàng qua lan can tàu tại cảng bốc hàng quy định và làm thủ tục xuất khẩu. Người mua chịu mọi phí tổn và rủi ro về hàng hoá kể từ thời điểm đó. Điều kiện này chỉ áp dụng cho vận chuyển bằng đường biển hay đường sông.

**Điều kiện CFR “Cost and Freight..named port of destination”:** “Tiền hàng và cước phí.. cảng đến quy định”. Người bán phải trả cước phí và các phí tổn cần thiết để đưa hàng đến cảng đến quy định và làm thủ tục xuất khẩu. Nhưng rủi ro và các chi phí phát sinh về hàng hoá sau khi hàng đã giao qua mạn tàu tại cảng bốc hàng do người mua chịu. Điều kiện này chỉ áp dụng cho vận chuyển bằng đường biển và đường sông.

**Điều kiện CIF “Cost, Insurance and Freight..named port of destination”:** Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí..cảng đến quy định”. Giống như CFR nhưng



người bán còn phải mua bảo hiểm cho hàng hoá ở mức bảo hiểm tối thiểu (FPA hoặc ICC C) nếu không có thoả thuận khác. Điều kiện này chỉ áp dụng cho vận chuyển bằng đường biển hay đường sông.

**Điều kiện CPT “Carriage paid to...named place of destination”:** “Cước phí trả tới.. nơi đến quy định” Người bán sẽ hoàn thành nghĩa vụ của mình khi giao hàng cho nhà vận tải nhưng phải trả cước phí để chở hàng tới nơi đến quy định. Người bán phải làm thủ tục xuất khẩu. Người mua sẽ chịu mọi rủi ro và chi phí phát sinh sau khi hàng được giao cho nhà vận tải. Điều kiện này được áp dụng cho mọi loại phương tiện vận tải.

**Điều kiện CIP “Carriage and Insurance paid to...named place of destination”:** “Cước phí và bảo hiểm trả tới..nơi đến quy định”. Giống như CPT nhưng người bán còn phải mua bảo hiểm cho hàng hoá ở mức tối thiểu. Điều kiện này áp dụng cho mọi loại phương tiện vận tải, kể cả vận tải đa phương tiện.

**Điều kiện DAF “Delivery At Frontier...named place”:** “Giao hàng tại biên giới..địa điểm quy định. Người bán hoàn thành nghĩa vụ khi giao hàng và làm thủ tục xuất khẩu tại một địa điểm quy định nơi biên giới. Địa điểm này có thể nằm ở quốc gia của người bán hay người mua. Điều kiện này áp dụng cho vận chuyển bằng đường sắt hoặc đường bộ.

**Điều kiện DES “Delivery ex-ship...named port of destination”:** “Giao hàng tại tàu..cảng đến quy định”. Người bán hoàn thành nghĩa vụ của mình khi hàng được giao cho người mua trên tàu tại cảng đến quy định (chưa làm thủ tục nhập khẩu). Người mua sẽ làm thủ tục nhập khẩu và bốc hàng lên bờ. Điều kiện này chỉ áp dụng cho vận chuyển bằng đường biển hoặc đường sông.

**Điều kiện DEQ “Delivery ex-quay...duty paid...named port of destination”:** “Giao hàng tại cầu cảng, đã nộp thuế...cảng đến quy định”. Người bán hoàn thành nghĩa vụ của mình sau khi giao hàng (đã làm thủ tục hải quan và nộp thuế nhập khẩu) cho người mua tại cầu cảng ở cảng đến quy định. Trong trường hợp hai bên thoả thuận rằng bên mua sẽ làm thủ tục hải quan và nộp thuế thì dùng *duty unpaid* thay vì *duty paid*. Nếu muốn miễn cho người bán một số loại thuế thì phải ghi rõ, ví dụ “DEQ, VAT unpaid, named port of destination” nghĩa là “giao hàng tại cầu cảng, chưa trả thuế VAT, cảng đến quy định”. Điều kiện này chỉ sử dụng cho vận chuyển bằng đường biển hoặc đường sông.

**Điều kiện DDU “Delivered duty unpaid...named place of destination”:** “Giao hàng chưa nộp thuế...nơi đến quy định”. Người bán hoàn thành trách nhiệm của mình khi giao hàng cho người mua tại địa điểm quy định ở quốc gia của người mua. Người bán chịu các phí tổn và rủi ro để chở hàng đến đó (trừ thủ tục hải quan và thuế nhập khẩu do người mua chịu) người mua sẽ chịu trách nhiệm nếu chậm trễ trong việc này. Nếu hai bên thoả thuận người bán phải chịu thêm một số loại thuế thì phải ghi rõ, ví dụ “DDU, VAT paid, named of destination” nghĩa là “giao hàng thuế chưa trả, VAT đã trả, nơi đến quy định”. Điều kiện này áp dụng cho mọi loại phương tiện vận tải.

**Điều kiện DDP “Delivered Duty Paid...named place of destination”:** “Giao hàng đã nộp thuế, nơi đến quy định”. Người bán hoàn thành nghĩa vụ khi đã giao hàng cho người mua tại nơi quy định ở quốc gia của người mua. Điều kiện này thể

hiện trách nhiệm tối đa của người bán vì họ phải chịu mọi phí tổn và làm mọi thủ tục để đưa hàng đến nơi đến. Nếu hai bên thoả thuận miễn cho người bán một số loại thuế thì phải ghi rõ, ví dụ “DDP, VAT unpaid, named place of destination” nghĩa là “Giao hàng thuế đã trả, VAT chưa trả, nơi đến quy định”. Điều kiện này được sử dụng cho mọi loại phương tiện vận tải.

### **3.3 Sử dụng Incoterm như thế nào?**

#### **3.3.1 Một số vấn đề cần lưu ý.**

Incoterm chỉ mang tính hướng dẫn không có tính bắt buộc trong ngoại thương. Nếu các bên muốn sử dụng Incoterm thì phải ghi rõ trong hợp đồng là sử dụng Incoterm và phiên bản cụ thể nào được sử dụng, ví dụ Incoterm 1990. Ngoài ra còn phải quy định thật rõ những điều không quy định trong Incoterm.

Khi sử dụng Incoterm, hai bên còn có thể quy định chi tiết thêm một số điều khoản trong hợp đồng, nếu chúng khác với Incoterm thì phải tuân theo những quy định riêng này.

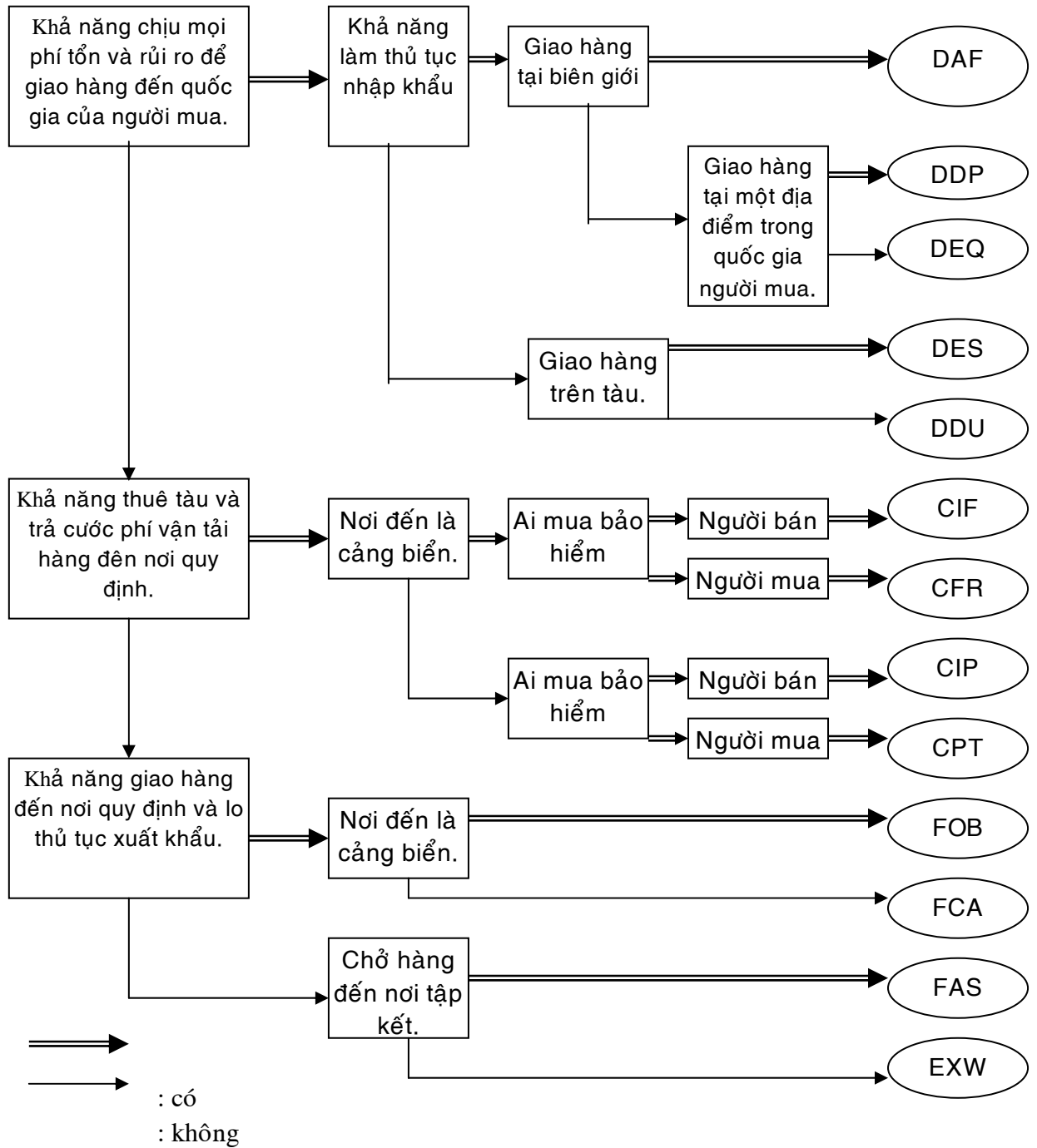
Trong Incoterm, các điều kiện FOB, CFR, CIF đều dùng phương pháp giao hàng lên tàu truyền thống. Tuy nhiên ngày nay, các hãng vận tải thường nhận hàng trước khi hàng được giao lên tàu. Trong trường hợp này, nên dùng điều kiện nào mà việc giao hàng cho nhà vận tải không phụ thuộc vào việc giao hàng lên tàu, ví dụ dùng FCA thay cho FOB, dùng CPT thay cho CFR, dùng CIP thay cho CIF.

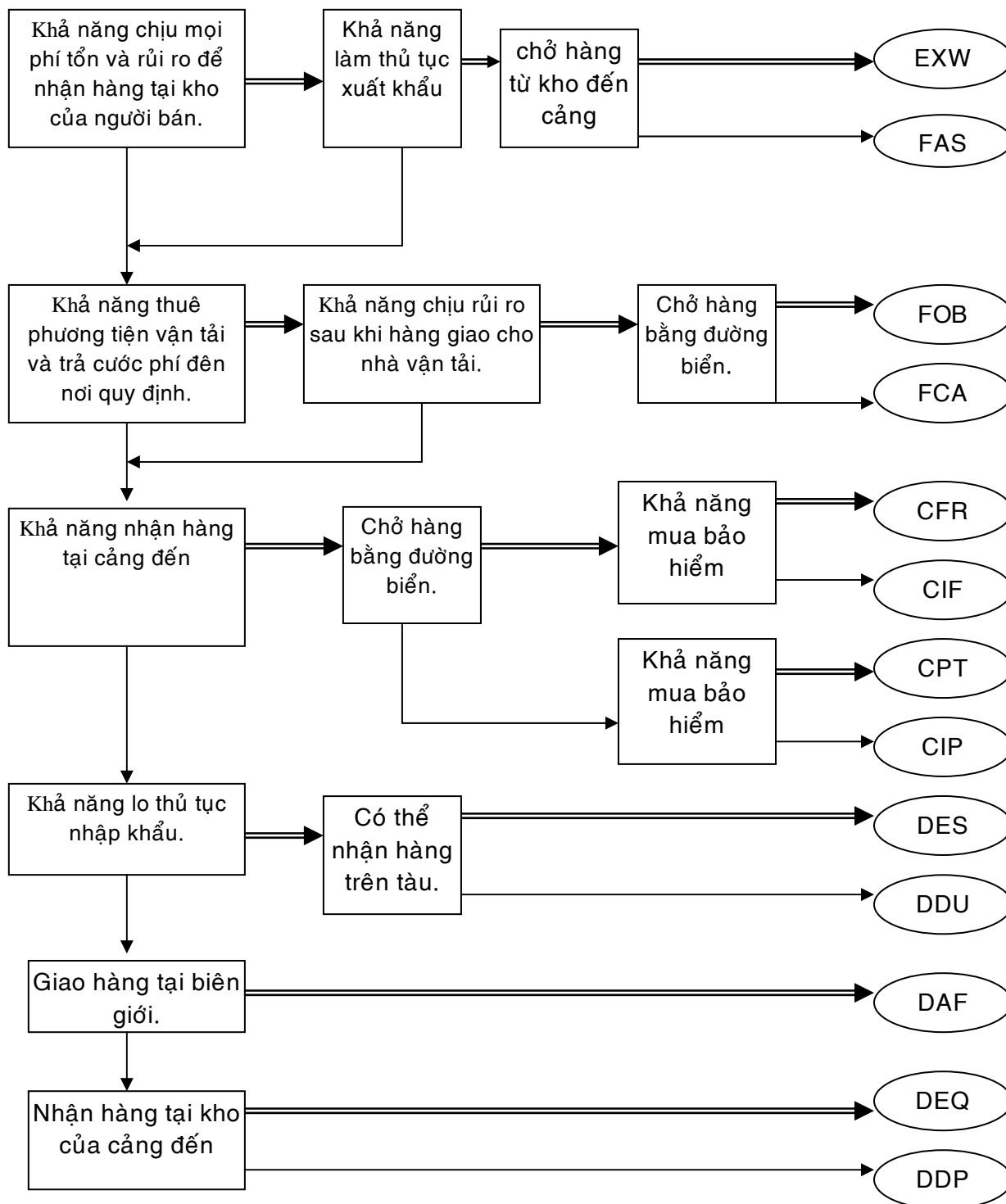
#### **3.3.2 Lựa chọn Incoterm**

Trong ngoại thương, để lựa chọn được điều kiện Incoterm phù hợp, người ta thường cân nhắc các yếu tố sau:

- ✓ Tình hình thị trường, giá cả
- ✓ Khả năng thuê phương tiện vận tải và mua bảo hiểm
- ✓ Khả năng làm thủ tục xuất nhập khẩu
- ✓ Các quy định của chính phủ...

Để có thể chọn lựa một cách nhanh chóng, người ta tham khảo hai sơ đồ 3.1 và 3.2 sau: Hình 3.1 Sơ đồ lựa chọn Incoterm dành cho nhà xuất khẩu.





Hình 3.2 Sơ đồ lựa chọn Incoterm dành cho nhà nhập khẩu

Trong ngoại thương, người ta thường sử dụng các điều khoản Incoterm như FOB, CFR, CIF. Tuy nhiên trong thực tế, do các tập quán thương mại hoặc do các thỏa thuận riêng trong hợp đồng, các điều kiện này không giống hoàn toàn với nguyên bản mà có điều chỉnh một số nghĩa vụ như:

**FOB under tackle (FOB dưới cần cẩu):** lúc này người bán chịu mọi rủi ro và tổn thất hàng hoá cho đến khi cần cẩu móc hàng.

**FOB stowed/FOB trimmed (FOB san xếp hàng):** người bán nhận thêm trách nhiệm xếp hàng hoặc san hàng trong khoang tàu. Nếu hợp đồng không quy định gì khác thì người bán hoàn thành việc giao hàng sau khi san xếp hàng trên tàu.

**FOB shipment to destination (FOB chở hàng đến nơi):** người bán có trách nhiệm thuê tàu giúp người mua để chở hàng đến nơi đến nhưng người mua sẽ trả cước phí.

**FOB liner term (FOB tàu chợ):** người bán không phải trả chi phí bốc dỡ hàng vì tiền cước tàu chợ đã bao gồm chi phí này.

**CIF FO (CIF free out):** điều kiện này miễn chi phí dỡ hàng lên bờ tại cảng đến cho nhà vận tải, người mua sẽ trả chi phí này.

**CIF FIO (CIF free in and out):** miễn chi phí bốc và dỡ hàng cho nhà vận tải, lúc này người bán trả chi phí bốc hàng lên tàu còn người mua trả chi phí dỡ hàng lên bờ.

**CIF liner term (CIF tàu chợ):** cước phí đã bao gồm chi phí bốc dỡ hàng hoá.

**CIF CFS (CIF trạm gửi hàng container):** người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sau khi gửi hàng cho nhà vận tải tại Container Freight Station (trạm container).

**CIF CY (CIF bãi container):** người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sau khi gửi hàng tại Container yard (bãi container)

**CIF + C :** giá hàng bao gồm hoa hồng cho nhà trung gian.

**CIF + I :** giá hàng đã bao gồm lãi tiền vay.

**CIF + S :** giá hàng đã bao gồm chi phí đổi tiền.

**CIF + W :** giá hàng đã bao gồm chi phí mua bảo hiểm chiến tranh (war risk)

**CIF + WA:** giá hàng đã bao gồm chi phí mua bảo hiểm theo điều kiện WA.

**CIF afloat:** (CIF hàng nổi) theo điều kiện này, hàng hoá đã ở trên tàu lúc hợp đồng được ký kết.

**CIF landed (CIF dỡ hàng lên bờ)** người bán phải chịu chi phí dỡ hàng lên bờ.

### **Một số điều chỉnh cơ bản trong Incoterm 2000 so với Incoterm1990.**

Incoterm 2000 được xây dựng dựa trên sự điều chỉnh Incoterm1990 cho phù hợp với sự phát triển của các phương thức vận tải ngoại thương và tập quán thương mại.

Trong Incoterm 2000 có 3 thay đổi cơ bản tập trung vào các điều khoản sau:

FAS: Người bán lo thủ tục xuất khẩu.

DEQ: Người mua lo thủ tục nhập khẩu.

FCA: Nếu giao tại kho của người bán thì người bán sẽ chịu trách nhiệm bốc hàng lên phương tiện vận tải do người mua chỉ định.

### **3.4 Incoterm và quy định ngoại thương của Mỹ**

Quy định ngoại thương của Mỹ cũng dùng những thuật ngữ giống với Incoterm nhưng diễn giải khác với Incoterm. Quy định ngoại thương của Mỹ bao gồm 11 điều kiện như sau:

<b>Stt</b>	<b>Tên gọi</b>	<b>Diễn giải</b>
1	(I) Delivery at place...	Giao hàng tại (nơi xuất xứ quy định)
2	(II-A) FOB (named inland carrier at named inland point of departure)	FOB (người chuyên chở nội địa được chỉ định tại điểm khởi hành nội địa quy định)
3	(II-B) FOB (named inland carrier at named inland point of departure) freight prepaid to (named point of exportation)	FOB (người chuyên chở nội địa được chỉ định tại điểm khởi hành nội địa quy định) cước phí đã trả tới (điểm xuất khẩu quy định).
4	(II-C) FOB (named inland carrier at named inland point of departure) freight allowed to (named point)	FOB (người chuyên chở nội địa được chỉ định tại điểm khởi hành nội địa quy định) cước phí đã trả tới (điểm quy định)
5	(II-D) FOB (named inland carrier at named point of exportation)	FOB (người chuyên chở nội địa được chỉ định tại điểm xuất khẩu quy định)
6	(II-E) FOB vessel (named port of shipment)	FOB tàu biển (cảng bốc hàng quy định)
7	(II-F) FOB (named inland point in country of importation)	FOB (địa điểm nội địa quy định ở nước nhập khẩu)
8	(III) FAS (Free Alongside Ship)	Giao hàng dọc mạn tàu
9	(IV) C&F (Cost & freight)	Tiền hàng và cước phí
10	(V) CIF (Cost, Insurance, Freight)	Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí
11	(VI) Delivery Ex-Port of destination	Giao hàng tại cảng đích.

Xem bảng 3.3: Bảng tóm tắt các quy định ngoại thương của Mỹ.

Do đó, khi sử dụng quy định ngoại thương của Mỹ, cần phải chú ý những điểm sau:

- Phải ghi rõ phương tiện vận tải trong hợp đồng (đường bộ, đường sắt, đường thủy, hàng không, hoặc đa phương tiện)
- Phải ghi rõ địa điểm giao hàng

Điều kiện thương mại	(I)	(II-A)	(II-B)	(II-C)	(II-D)	(II-E)	(II-F)	(III)	(IV)
<b>Khoản mục chi phí</b>									
1 Hàng hoá và bao bì xuất khẩu	B	B	B	B	B	B	B	B	B
2 Cước phí trong nội địa	M	M	M	M	B	B	B	B	B
3 Thuế và lệ phí xuất khẩu	M	M	M	M	M	B	B	M	B
4 Chứng từ xuất khẩu	M	M	M	M	M	B	B	M	B
5 Bốc hàng tại điểm xuất khẩu	M	M	M	M	M	B	B	M	B
6 Phí giao nhận	M	M	M	M	M	B	B	M	B
7 Chi phí vận tải biển/hàng không	M	M	M	M	M	M	B	M	B
8 Bảo hiểm vận tải biển/hàng không	M	M	M	M	M	M	B	M	M
9 Chi phí và thuế dỡ hàng lên	M	M	M	M	M	M	B	M	M
10 Phí làm thủ tục hải quan nhập khẩu	M	M	M	M	M	M	B	M	M
11 Thuế nhập khẩu	M	M	M	M	M	M	B	M	M
12 Chi phí giữ tàu quá hợp đồng	M	M	M	M	M	M	M	M	M
13 Chuyển sở hữu và rủi ro	Khi người mua nhận hàng	Khi hàng được đặt vào/lên phương tiện vận tải tại điểm bốc hàng	giống II-A	giống II-A	Sau khi hàng đến phương tiện vận tải ở cảng XK	Sau khi hàng ở trên tàu tại cảng XK	Tại địa điểm đến quy định	Khi hàng để dọc phương tiện vận tải tại cảng XK	Hàng được giao cho người vận tải hoặc ở trên bong tàu
Điều kiện Incoterm tương đương	EXW	-	-	-	-	FOB	DDP	FAS	CPT/CFR

Ghi Chú: B: Bên bán  
M: Bên mua

---

## **PHẦN 2: HỢP ĐỒNG MUA BÁN NGOẠI THƯƠNG**

### **CHƯƠNG 4: ĐÀM PHÁN, KÝ KẾT HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG.**

#### **4.1 Các phương thức mua bán quốc tế.**

- Mua bán trực tiếp: thực hiện công việc mua bán bằng các hình thức mở chi nhánh ở nước ngoài hoặc đặt văn phòng đại diện để tìm kiếm hợp đồng mua bán.
- Mua bán qua trung gian: Thực hiện việc mua bán thông qua một bên thứ ba, như dùng hệ thống đại lý xuất nhập khẩu, hay dùng người môi giới.
- Mua bán đối lưu: xuất khẩu hàng hóa và đối lưu bằng hàng nhập khẩu.
- Gia công: Nhập nguyên phụ liệu từ nước ngoài, thực hiện gia công để hoàn thành sản phẩm hoặc bán thành phẩm và xuất trở lại cho công ty mẹ.
- Giao dịch qua sở giao dịch: Đây là nơi tập trung những người có nhu cầu mua và bán hàng hoá, thường là những loại hàng hóa thông thường, có quy cách thống nhất. Việc mua bán chủ yếu thực hiện bằng giấy tờ. Một số hình thức thông dụng ở sở giao dịch như thị trường giao ngay (spot market) và thị trường có kỳ hạn (future market)
- Đấu thầu, đấu giá: Thường dùng cho những công trình hay các dự án hoặc các loại hàng hoá đặc biệt, có giá trị cao và yêu cầu kỹ thuật khắc khe.
- Bán hàng qua hội chợ, triển lãm quốc tế: hàng năm thường có các cuộc triển lãm thương mại cho các ngành hàng khác nhau. Ở đây, nhà cung cấp sẽ giới thiệu các sản phẩm của mình còn người mua sẽ tham quan tìm hiểu. Nếu thống nhất được với nhau về hàng hóa, giá cả, điều kiện giao hàng.. thì hợp đồng sẽ được ký kết.

#### **4.2 Công việc chuẩn bị cho đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương**

##### **4.2.1 Quá trình đi đến hợp đồng ngoại thương.**

- Theo tập quán thông thường, trước khi muốn bước vào thị trường nước ngoài, doanh nhân cần phải nghiên cứu thị trường. Điều này rất cần thiết để điều tra sơ bộ về những cơ hội mua hoặc bán hàng hoá có liên quan ở thị trường xa xôi đó.
- Sau khi đã điều nghiên thị trường, công ty sẽ tìm hiểu các đối tác, thực hiện các động tác mời chào giao dịch hoặc gửi các bảng báo giá đến bạn hàng.
- Bước đầu tiên là phản hồi của khách hàng về thư báo giá của hãng mình. Khách hàng có thể hỏi công ty theo hai dạng sau:



a/ Query (hỏi): Khách hàng hỏi về các điều kiện cơ bản của hợp đồng như giá cả, thời gian giao hàng, và điều kiện kỹ thuật liên quan đến chất lượng hàng hoá.

b/ Counter offer (chào hàng ngược lại): khách hàng nêu ra những điều kiện để đi đến hợp đồng (dựa vào báo giá của hãng mình nhưng sửa đổi các điều kiện về giá cả, kỳ hạn theo yêu cầu của họ).

- Căn cứ theo phản hồi đó, công ty sẽ trả lời cho khách hàng.

a/ Nếu nhận được Query, công ty sẽ trả lời các thắc mắc của khách hàng.

b/ Nếu nhận được counter offer, công ty sẽ trả lời có đồng ý những điều kiện chào hàng của khách hay không? Hay chỉ chấp thuận những điểm nào.

- Qua quá trình trao đổi như vậy, nếu hai bên hoàn toàn nhất trí thì trên thực tế hợp đồng đã được thành lập. Lúc này hai bên sẽ tiến hành soạn thảo và ký kết hợp đồng.

Cần phải lưu ý rằng, Query chỉ là thư hỏi, dù công ty có trả lời đầy đủ đến đâu thì hợp đồng cũng chưa hình thành. Chỉ có sự thống nhất chấp nhận bằng văn bản hoặc xác nhận counter offer thì hợp đồng mới được thành lập.

#### **4.2.2 Các tình huống trong giao dịch ngoại thương.**

**Yêu cầu:** dùng sức mạnh vô hình do có thẩm quyền (hành chính, năng lực, luật pháp...) để làm cho đối tác phải thực hiện những gì mình muốn.

**Đề nghị:** Trên cơ sở của sự suy luận hợp lý hoặc quan hệ công việc bình đẳng để làm cho đối tác thực hiện những điều đã thỏa thuận hoặc quy định.

**Đàm phán:** Là quá trình thỏa hiệp về lợi ích của các bên để đi đến một văn bản thỏa thuận chung về các điều khoản có lợi và phù hợp nhất với mục tiêu của các bên.

**Thương lượng:** Là quá trình dàn xếp những bất đồng, những mâu thuẫn về lợi ích giữa các bên. Thương lượng là một nghệ thuật có từ lâu đời để giải quyết bất đồng, ngày nay nó đã phát triển thành một phương thức chủ yếu để ra quyết định. Một cuộc thương lượng nảy sinh khi các bên có những mục đích chung và những mục đích mâu thuẫn nhau. Cuộc thương lượng thành công khi các bên đều từ bỏ lập trường ban đầu của mình và một số hy sinh trong lãnh vực này để được bù lại bằng những lợi ích trong lãnh vực khác.

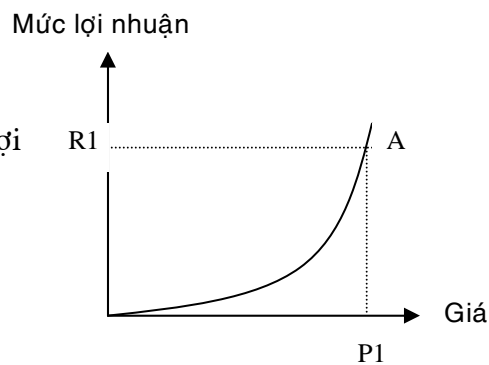
#### **4.2.3 Một số phương pháp đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương.**

Việc đạt được một hợp đồng ngoại thương có lợi cho cả hai bên đòi hỏi một quá trình đàm phán được chuẩn bị kỹ lưỡng, đôi khi lâu dài và đòi hỏi kiên nhẫn. Để đánh giá một cuộc đàm phán thành công, người ta sử dụng ba tiêu chuẩn sau:

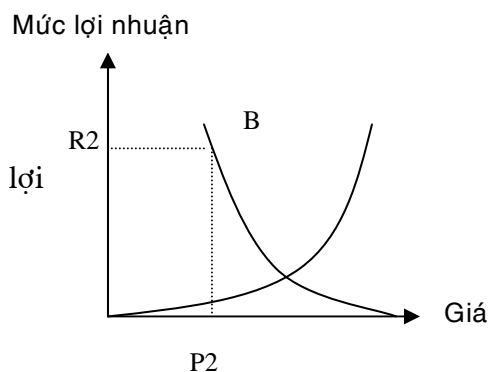
- *Mục tiêu các bên đạt được:* đây là tiêu chuẩn trước tiên để đánh giá một cuộc đàm phán thành công hay thất bại. Người ta thường quan tâm đến vấn đề là kết quả cuối cùng của đàm phán có đạt được mục tiêu xác định lúc ban đầu hay không?
- *Tối ưu hoá giá thành:* cuộc đàm phán phải được tiến hành với chi phí chấp nhận được. Thông thường người ta quan tâm đến 3 loại chi phí sau: Chi phí cơ bản là sự nhượng bộ để đạt được hợp đồng, là khoản cách giữa lợi ích dự kiến thu được với lợi ích thực tế thu được qua đàm phán; Chi phí trực tiếp là chi phí về thời gian, tiền bạc, và công sức đã bỏ ra cho cuộc đàm phán; và chi phí cơ hội là những cơ hội bị mất đi do tham gia cuộc đàm phán này.
- *Xây dựng quan hệ:* qua cuộc đàm phán, người ta còn quan tâm xây dựng quan hệ lâu dài. Đây mới chính là mục tiêu cần nhắm đến bởi vì các quan hệ làm ăn ngoại thương lâu dài và có hiệu quả thường bắt nguồn từ các cuộc đàm phán khó khăn và căng thẳng lúc đầu.

Ví dụ: Một quá trình đàm phán về giá cả thành công sẽ đạt được điểm giá tối ưu, có lợi cho hai bên.

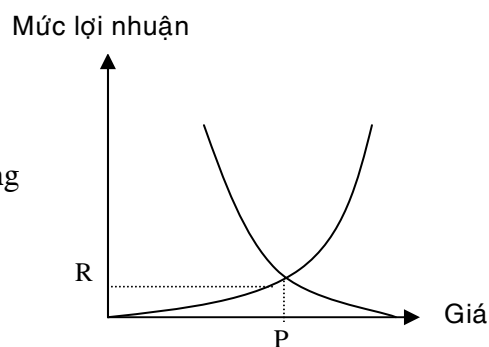
Đối với Bên bán, giá càng cao họ càng có lợi và họ đặt giá ở mức P1, và mức lợi của họ sẽ là R1.



Đối với Bên Mua, giá càng thấp họ càng có lợi và họ đặt giá ở mức P2, và mức lợi của họ sẽ là R2.



Qua quá trình đàm phán, giá cả sẽ được thống nhất tại P là điểm có lợi cho cả hai bên, với mức lợi R.



Đàm phán là một khoa học và cũng đồng thời là một nghệ thuật. Nó đòi hỏi người tham gia đàm phán phải nắm được một số nguyên tắc cơ bản, nhưng sự thành công trong đàm phán lại phụ thuộc rất nhiều vào năng lực của cá nhân tham gia đàm phán.

Trong đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương, người ta thường dùng một số phương pháp cơ bản trình bày trong Bảng 4.1

**Đàm phán mềm dẻo** (Soft negotiation): người đàm phán cố gắng tránh xung đột, dễ dàng chịu nhượng bộ nhằm đạt được thoả thuận và giữ gìn quan hệ tốt giữa các bên. Họ đặt mục đích phải đạt được thoả thuận lên hàng đầu chứ không phải cố gắng để lấn áp đối tác. Trong đàm phán, họ không coi đối tác là địch thủ mà xem như bạn bè, thân hữu và không quan tâm nhiều đến hiệu quả kinh tế.

**Đàm phán cứng rắn** (Hard negotiation): người đàm phán đưa ra lập trường hết sức cứng rắn rồi tìm mọi cách lấn áp đối phương để bảo vệ lập trường của mình. Nếu hai bên cùng sử dụng phương pháp này thì cuộc đàm phán sẽ diễn ra rất căng thẳng, dễ bị đổ vỡ giữa chừng, không đi đến kết quả tốt đẹp cuối cùng. Vì vậy, người đàm phán theo kiểu cứng nếu có thu được thắng lợi thì cũng là thắng lợi bề ngoài chứ không phải thắng lợi đích thực. Còn nếu họ thất bại, họ sẽ mất luôn mối quan hệ hợp tác, mất bạn hàng và đối tác.

**Đàm phán theo nguyên tắc** (Principle negotiation): đây là phương pháp đàm phán có nhiều lợi điểm hơn cả, người ta thường gọi là “nghệ thuật đàm phán Harvard”, nó có 4 đặc điểm chính như sau:

- ✓ Tách con người ra khỏi vấn đề đàm phán. Đối với người thì ôn hoà, đối với công việc thì cứng rắn.
- ✓ Cần tập trung vào lợi ích của hai bên chứ không cố giữ lấy lập trường của một bên. đàm phán thành thật, công khai, không lừa lọc đối phương.
- ✓ Đưa ra nhiều phương án khác nhau để lựa chọn.
- ✓ Sự thoả thuận đạt được dựa trên những tiêu chuẩn khách quan, khoa học chứ không phải dựa vào cảm tính, sự áp đảo.

Tuy rằng đàm phán nguyên tắc có nhiều ưu điểm nhưng cả ba phương pháp đàm phán trên đều có những ưu điểm và khuyết điểm. Tùy vào từng hoàn cảnh cụ thể mà người đàm phán quyết định chọn phương pháp nào cho phù hợp. Như vậy, điều căn bản cho cuộc đàm phán thành công vẫn là con người tham gia vào cuộc đàm phán.

Trong ngoại thương, người đàm phán có vai trò hết sức quan trọng và gần như có vai trò quyết định đến việc thành công hay thất bại của một cuộc đàm phán. Vì vậy, việc chọn lựa người đàm phán là một vấn đề mà Ban giám đốc phải quan tâm. Một nhà đàm phán cần phải có những kỹ năng sau:

- ✓ Khả năng nhìn nhận sự việc như người khác nhìn nhận, hiểu được hành vi của đối phương từ quan điểm của họ.
- ✓ Khả năng diễn đạt ý kiến để người khác hiểu chính xác ý mình muốn nói.
- ✓ Khả năng thuyết phục đối tác.
- ✓ Khả năng chịu đựng sự căng thẳng và đối mặt với những hoàn cảnh rắc rối, không dự đoán được trong cuộc đàm phán.
- ✓ Nhạy cảm với nền văn hoá của người khác và biết điều chỉnh đề nghị của mình cho phù hợp với giới hạn và sức ép hiện tại.

Bảng 4.1 Các kiểu đàm phán:

Các đặc điểm	Loại đàm phán		
	Kiểu mềm (soft negotiation)	Kiểu cứng (hard negotiation)	Kiểu nguyên tắc (co-operative negotiation)
Đối tác	Coi đối phương như bạn bè	Coi đối phương như kẻ địch.	Coi đối phương như người cùng cộng tác giải quyết vấn đề.
Mục tiêu	Đạt được thoả thuận	Giành thắng lợi	Giải quyết vấn đề trọn vẹn hiệu quả
Điểm xuất phát	Nhượng bộ để duy trì quan hệ tốt	Ép buột đối phương nhượng bộ, không quan tâm đến quan hệ.	Đem vấn đề và quan hệ ra phân tích, vừa giải quyết vấn đề lại vừa tăng tiến quan hệ.
Kỹ thuật	Đối với người và việc đều ôn hòa.	Đối với người và việc đều cứng rắn.	Ôn hoà với người, nhưng cứng rắn, nghiêm túc trong công việc
Thái độ	Tín nhiệm đối phương	Không tin nhiệm đối phương	Việc đàm phán không liên quan đến việc tin nhiệm hay không.
Lập trường	Dễ thay đổi lập trường của mình	Kiên trì lập trường của mình.	Trọng điểm đặt ở lợi ích chứ không phải lập trường
Cách tiến hành	Đề xuất kiến nghị	Uy hiếp đối phương	Cùng tìm lợi ích chung
Hiệp nghị	Nhượng bộ để đạt được hợp đồng	Muốn có cái giành được mới chịu thành lập hợp đồng	Đạt được hợp đồng có lợi cho cả hai bên
Phương án	Tìm cách thuyết phục đối phương.	Tìm ra phương án có lợi cho mình	Vạch ra nhiều phương án cho đôi bên lựa chọn
Kiên trì	Kiên trì để đạt được hợp đồng	Kiên trì lập trường của mình	Kiên trì tiêu chuẩn khách quan
Biểu hiện	Tránh bức tức, nóng nảy	Thi đua sức mạnh ý chí giữa hai bên	Căn cứ tiêu chuẩn khách quan để đạt đến sự thỏa thuận.
Kết quả	Bị khuất phục trước sức ép của đối phương	Tạo sức ép khiến đối phương bị khuất phục	Tôn trọng và chấp nhận nguyên tắc chứ không khuất phục trước sức ép.

### **4.3 Quá trình đàm phán hợp đồng ngoại thương.**

#### **4.3.1 Chuẩn bị cho quá trình đàm phán ngoại thương.**

1. Chuẩn bị về mặt chiến lược.

a/ Ý tưởng chiến lược: Trước mỗi cuộc đàm phán, người ta cần xác định mục tiêu chiến lược mà mình cần đạt được là gì. Từ mục tiêu đó, người ta sẽ xác định cụ thể các bước đàm phán.

b/ Thái độ chiến lược: Tùy theo mức độ quan trọng của sự việc và tương quan giữa mình và đối phương mà mỗi bên sẽ xác định cho mình một thái độ phù hợp. Thái độ này sẽ chi phối quá trình đàm phán, làm cho nó diễn tiến theo những phương án mà mình đã hoạch định. Thông thường, người ta sẽ dùng một trong các thái độ sau:

- ✓ Đơn giản, thẳng thắn: khi muốn đàm phán một cách nghiêm túc, tôn trọng đối phương.
- ✓ Thúc bách, chèn ép: khi có lợi thế hơn đối phương, hay đã phát hiện ra những điểm yếu của đối phương và muốn tấn công vào các điểm yếu đó.
- ✓ Hững hờ, xa lánh: muốn tạo ra thái độ không cần, sẵn sàng rời bỏ cuộc đàm phán bất cứ lúc nào.

c/ Biện pháp chiến lược: đây là những biện pháp được sử dụng trong quá trình đàm phán để đạt được kết quả tốt nhất. Biện pháp này được xác định dựa trên sự phân tích kỹ lưỡng tương quan giữa mình và đối phương.

- ✓ Kiên nhẫn, ôn hòa, điềm tĩnh.
- ✓ Thái độ chia sẻ, hợp tác.
- ✓ Chuyển hướng đột ngột, động tác giả.
- ✓ Tạo ra chuyện đã rồi.
- ✓ Khoanh vùng giới hạn và chiếm ưu thế từng phần.
- ✓ Đặt ra thời hạn cuối.
- ✓ Cắt đứt đàm phán.

## 2. Chuẩn bị kế hoạch đàm phán

Thu thập số liệu, thông tin liên quan đến cuộc đàm phán: Cũng như trong các ngành khác, trong ngoại thương, thông tin luôn là một lợi thế đặc biệt. Để đảm bảo cho cuộc đàm phán thành công, người ta cần thu thập các thông tin cơ bản sau:

- ✓ Thông tin về hàng hoá: phải tìm hiểu kỹ về mặt hàng mình kinh doanh về giá trị, công dụng, các tính chất cơ, hoá, lý... Cần phải biết các yêu cầu của thị trường đối với mặt hàng đó như giá cả, quy cách, phẩm chất, bao bì, phân loại... Ngoài ra còn phải biết về tình hình sản xuất, thời vụ, nguyên vật liệu, công nghệ, chu kỳ sống của sản phẩm, và giá cả của các đối thủ cạnh tranh.
- ✓ Thông tin về thị trường: Các thông tin về đất nước, con người, về các thông tin kinh tế cơ bản, về cơ sở hạ tầng, về chính sách ngoại thương, về hệ thống ngân hàng, thanh toán, điều kiện vận tải và cước phí... Quan trọng nhất là phải nắm được các thông tin marketing cơ bản như quy mô thị trường, tập quán và thị hiếu của người tiêu dùng, kênh phân phối, biến động về giá cả...
- ✓ Thông tin về đối tác: Tìm hiểu thực lực của đối tác, tìm hiểu nhu cầu và ý định của đối tác, tìm hiểu về khả năng của đoàn đàm phán của họ.
- ✓ Thông tin về bản thân công ty.

Xây dựng các mục tiêu đàm phán

- ✓ Mục tiêu giá.
- ✓ Xác định phạm vi đàm phán.
- ✓ Những nhượng bộ có thể có.
- ✓ Xác định hạn chế về thời gian.
- ✓ Xác định các tác động ảnh hưởng từ bên ngoài.
- ✓ Nghiên cứu các giải pháp lựa chọn.

Chuẩn bị nhân sự và địa điểm đàm phán

Chuyên môn: chuyên môn về vấn đề đàm phán, kiến thức kinh doanh, luật, ngoại giao, và tâm lý.

Tính cách: người điềm tĩnh, có tư duy nhạy bén, kiểm soát được các tình huống không lường trước.

Kỹ năng sử dụng ngôn ngữ và kỹ năng giao tiếp.

Tự đánh giá mình và đối phương

Tìm hiểu kế hoạch của đối phương  
So sánh mục tiêu của ta và đối phương  
Tìm hiểu các mục tiêu ẩn giấu  
Tìm hiểu quyền lực của đối phương.

#### **4.3.2 Một số kỹ thuật đàm phán.**

a/ Kỹ thuật tiếp xúc:

- Tạo không khí đàm phán
- Giữ thế chủ động.
  - Sự thành thực
  - Sự tin cậy
  - Điều mong muốn chủ yếu
  - Thế mạnh, thế yếu của đối phương
- Khả năng thay đổi kế hoạch đàm phán.

b/ Kỹ thuật triển khai.

- Đối tác có thái độ áp đảo
- Buộc đối phương đưa ra đề nghị trước
- Đưa đề nghị và bảo vệ đề nghị
- Tiết kiệm thời gian đàm phán
- Thủ thuật đưa đề nghị cuối cùng
- Kỹ thuật lạc đề
- Kỹ thuật rút đề nghị
- Kỹ thuật điều chỉnh mục tiêu ban đầu trong lúc đàm phán
- Đối phương hù dọa
- Xử lý những nhượng bộ.

c/ Các kỹ thuật giao tiếp.

- Sự im lặng
- Lắng nghe
- Kỹ thuật đặt câu hỏi
- Kỹ thuật trả lời
- Kỹ thuật giải mã ngôn ngữ và phi ngôn ngữ
- Khắc phục những trở ngại giao tiếp
- Trình bày lập luận trong đàm phán
- Xử lý những “điểm nút” trong đàm phán.

\*

\* \*

## **CHƯƠNG 5: SOẠN THẢO MỘT HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG**

### **5.1 Ý nghĩa của Hợp đồng ngoại thương**

#### **5.1.1 Ý nghĩa.**

Mặc dù về mặt luật pháp, một số giao dịch hứa hẹn bằng miệng vẫn có hiệu lực và các bên đều bị ràng buộc. Nhưng khi tranh chấp xảy ra do không có chứng cứ cụ thể nên bên nào yếu thế hơn, bên ấy sẽ bị thiệt thòi. Hơn nữa, các giao dịch ngoại thương thường phức tạp và thị trường thường có nhiều biến động. Trong bối cảnh đó, bản hợp đồng cần có để:

- Làm bằng chứng ghi rõ những hứa hẹn của hai bên trên giấy mực.
- Ghi rõ biện pháp giải quyết nếu một bên không thi hành đúng điều hứa.
- Ghi rõ nếu có kiện tụng hay tranh chấp thì giải quyết ra sao.

Trong buôn bán ngoại thương, việc buôn bán diễn ra giữa các nước có sự khác nhau về ngôn ngữ, chính trị, luật pháp, tôn giáo... Để ngăn chặn sự mập mờ và quy định rõ vị trí cho các bên tham gia, cần thiết phải ký kết một bản hợp đồng đầy đủ để làm căn cứ thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên.

#### **5.1.2 Các loại hợp đồng mua bán ngoại thương**

**a/ Hợp đồng mua bán (Sales agreement)** là hình thức hợp đồng mà cả người bán (NXK) và người mua (NK) cùng ký tên trên văn bản. Ở đây cả hai bên đều hoàn toàn nhất trí nên thường không có vấn đề gì. Khi chọn hình thức này, cả hai bên phải cùng có mặt để rà soát lại văn bản, khi hoàn toàn thống nhất mới ký kết.

**b/ Hợp đồng đặt mua (purchase order)** khi người mua gửi phiếu đặt hàng cho người bán. Tức là đơn đặt hàng do người mua phát hành và gửi cho người bán. Nếu người bán đồng ý thì ký tên xác nhận vào đó- gọi là xác nhận đơn đặt hàng – lúc này hợp đồng được ký kết.

**c/ Hợp đồng bán hàng (Sales contract)** người bán chủ động phát hành Sales notes hoặc sales contract để xác nhận đơn đặt hàng của người mua và gửi cho người mua, yêu cầu người mua ký tên như là hợp đồng mua bán.

### **5.2 Hình thức chung của hợp đồng ngoại thương.**

#### **5.2.1 HĐNT là gì?**

Là sự thoả thuận giữa các bên mua và bán ở các nước khác nhau. Trong đó quy định các nghĩa vụ ràng buộc của bên mua và bên bán.

Trong giao dịch ngoại thương, hợp đồng cần có để:

- Làm cơ sở cho các bên thực hiện nghĩa vụ của mình
- Làm cơ sở giải quyết tranh chấp
- Thực hiện những công việc mang tính thủ tục như hải quan, mở L/C...

Bốn nghĩa vụ cơ bản trong HĐNT.

Người bán	Người mua
- Giao hàng	- Nhận hàng
- Giao chứng từ	- Thanh toán

### **5.2.2 Các điều kiện để hợp đồng có hiệu lực.**

a/ Hình thức hợp pháp: bằng văn bản

b/ Nội dung hợp pháp:

Không trái pháp luật của hai nước

Đầy đủ các điều khoản chủ yếu (6 ĐK): tên hàng+quy cách; chất lượng; số lượng; giá cả; giao hàng; thanh toán.

c/ Do người có năng lực pháp lý ký kết.

\* Đơn vị ký kết hợp pháp:

- Trường hợp nhập khẩu: Đăng ký kinh doanh

Giấy phép nhập khẩu

Trong phạm vi chức năng.

- Trường hợp xuất khẩu: Đăng ký kinh doanh

Trong phạm vi đăng ký kinh doanh

- Văn phòng đại diện: không có chức năng kinh doanh mà chỉ có chức năng xúc tiến kinh doanh. Tuy nhiên, trưởng VPĐD có thể ký HĐNT ở VN khi có giấy ủy quyền.

- Chi nhánh: có đăng ký kinh doanh.

\* Người ký: - Giám đốc công ty, đây là người mặc nhiên có thẩm quyền ký kết các hợp đồng giao dịch.

- Người được ủy quyền bằng văn bản

d/ Trên cơ sở tự nguyện.

### **5.2.3 Hình thức của hợp đồng.**

1/ Hợp đồng ngoại thương không ghi quốc hiệu và tiên ngữ.

2/ Tiêu đề có thể là một trong các tiêu đề sau: Contract/ Purchase contract

Sales Contract

Commercial contract

Purchase order

Sales notes or Sales agreement

3/ Số của HĐ: Đặt tên và phân biệt các hợp đồng khác nhau

Ghi vào các chứng từ có liên quan

Lưu trữ, theo dõi, quản lý.

Khi ghi số cho hợp đồng cần phải đơn giản và có ý nghĩa.

VD: STT/Người bán-Người mua/năm

4/ Ngày ký hợp đồng: nhằm mục đích để làm mốc thời gian quy định nghĩa vụ của các bên, và để xác định luật chi phối hợp đồng.

5/ Chủ thể hợp đồng: Ghi chính xác và đầy đủ các khoản mục, không được viết tắt.

6/ Các điều khoản của hợp đồng:



Trong các hợp đồng lớn, người ta thường ghi,

Article 1: Commodity

....

Article 3: Quality

Trong các hợp đồng đơn giản, người ta thường ghi,

1. Commodity
2. Quantity.

...

7/ Nơi lập hợp đồng và số bản hợp đồng đã được ký kết.

Mẫu của một hợp đồng ngoại thương đơn giản.

**THE SOUTHERN CROSS TRADING CO. LTD.**

1-1 Akasaka, Minato-ku, Tokyo, Japan

Cable SUCROS, Phone 03.460.7657, Telex. 120267 SCT TDK J

American Radio Inc.  
1 – 1 Manhattan  
New York

Date Aug 10<sup>th</sup> 1987  
Contract No. AA/STC-AR/87  
Your order No. J-00/87

**SALES CONTRACT**

The Southern Cross Trading Co. Ltd. as Seller hereby confirms having this day of Aug 10<sup>th</sup> ,87 sold to American Radio Inc. as Buyer the following goods on the terms and conditions as follows:

Description of goods: Color TV set: NIPPON Brand, type 101A

Quantities: 1,000 sets

Price and Terms of Delivery: C & F Incoterm 80, Price-unit USD100. Amount USD 100,000.

Time of Shipment: Not later than Oct 31<sup>st</sup> 1987

Port of Shipment: Japan port(s)

Port of Destination: Sanfransisco, USA

Payment: Letter of Credit at sight

Insurance: To be covered by buyer

Packing and marking: Usual export packing

Special term and conditions: None

Accepted and confirmed by  
(Buyer)

The Southern Cross Trading Co. Ltd.  
(Seller)

on: Aug 20<sup>th</sup> 1987

**THE SOUTHERN CROSS TRADING CO. LTD.**

1-2 Akasaka, Minato-ku, Tokyo, Japan

Cable SUCROS, Phone 03.460.7657, Telex. 120267 SCT TDK J

American Radio Inc.  
1 – 1 Manhattan  
New York

Ngày 10 tháng 8 năm 1987  
Số hợp đồng: AA/STC-AR/87  
Số đơn đặt hàng: J-00/87

## HỢP ĐỒNG BÁN HÀNG

Hôm nay vào ngày 10 tháng 8 năm 1987, Công ty Southern Cross Trading Ltd. được gọi là Bên Bán đồng ý bán cho American Radio Inc. được gọi là Bên Mua các mặt hàng theo các điều khoản như sau:

Mô tả hàng hoá: Tivi màu mới hiệu NIPPON, loại 101A  
Số lượng: 1,000 bộ  
Giá cả và điều kiện giao hàng: C & F Incoterm 80, giá một bộ là 100 đô la.  
Tổng cộng giá trị hợp đồng 100,000 đô la.  
Thời hạn giao hàng: trước ngày 31 tháng 10 năm 1987  
Cảng bốc hàng: Cảng biển của Nhật bản  
Cảng đến: Sanfransisco, Hoa kỳ  
Phương thức thanh toán: Thư tín dụng trả ngay  
Bảo hiểm hàng hoá: Do người mua mua bảo hiểm.  
Đóng gói và ghi ký mã hiệu: Theo tiêu chuẩn đóng gói xuất khẩu thông thường.  
Những điều kiện khác: Không có.

Đồng ý và xác nhận bởi  
(Bên Mua)

The Southern Cross Trading Co. Ltd.  
(Bên bán)

Ngày 20 tháng 8 năm 1987

### **5.3 Các điều khoản cơ bản.**

Trong một hợp đồng ngoại thương thường có ba loại điều khoản:

**Điều khoản chung:** là những điều kiện mang tính phổ biến cho các vụ buôn bán cùng loại như điều kiện bất khả kháng, điều kiện mở tín dụng... Những điều kiện này được in sẵn kèm theo mỗi hợp đồng như là điều khoản chung của mỗi hãng.

**Điều khoản cơ bản:** Là những điều kiện không thể thiếu được trong mỗi hợp đồng, bao gồm toàn bộ những thoả thuận của các bên về việc mua bán.

**Điều khoản riêng:** Là những thoả thuận riêng của các bên cho từng vụ mua bán.

Sau đây chúng ta sẽ tìm hiểu về những điều kiện cơ bản của hợp đồng.

**5.3.1 Điều khoản về hàng hoá Commodity/Goods/Name of Goods.**

Xác định loại hàng mua bán và phân biệt mặt hàng. Đối với loại hàng hóa tiêu chuẩn, cần phải ghi tên hàng, nhà sản xuất hoặc nơi SX, số hiệu, quy cách...

VD: Ghi kèm tên hãng sản xuất: Xe máy Honda SuperDream, Quạt trần Cophaco.

Ghi kèm địa phương: Gạo Jasmine Thailand 35% tấm

Ghi kèm quy cách, đặc điểm: Toyota Sedan, 4 seats

TV Sony KFA 20, brand new.

**5.3.2 Điều khoản về chất lượng/quy cách Quality/ Specification**

Có nhiều cách ghi:

- Ghi mô tả: theo thoả thuận, theo chỉ tiêu.

VD: Moisture 10% max

Foreign matter 1% max

Admixture 7% max

Crop 1998

- Ghi theo mẫu hàng: as per samples approved by both parties.
- Ghi theo catalogue: as per catalogue supplied by the seller and agreed by the buyer.
- Ghi theo tiêu chuẩn: As per (Association/country/industry/international) standards.

**5.3.3 Điều khoản về chất lượng Quantity.**

Hàng đếm được: số lượng cụ thể là bao nhiêu

Hàng không đếm được:

- Vào khoảng (10% dung sai), VD: about 1000MT
- Hơn kém: more or less 5%, plus/minus 5%, ± 5%, ± 5 PCT
- Từ ... đến: from .. to

Đối với hàng hoá tính theo đơn vị trọng lượng cần phải phân biệt Net weight và gross weight.

**5.3.4 Điều khoản về giá cả Price**

Người ta thường ghi theo thứ tự: Giá đơn vị/Điều kiện thương mại áp dụng/tổng trị giá bằng số và bằng chữ.

VD: Price: USD 200/MT FOB SaiGon Port.

Total amount 1000MT x USD 200/MT = USD 200,000.

Say US dollars two hundred thousand only.

Nếu mua bán nhiều mặt hàng, người ta thường dùng một bảng giá như sau:

Commodities	Quantity (MT)	Price (USD/MT) CIF Pusan Port	Amount (USD)
A			
B			
C			
Total amount			
Say			

**5.3.5 Điều khoản về giao hàng Shipment/Delivery.**

Trong điều khoản này, các bên thoả thuận về thời hạn, địa điểm, và các quy định về giao hàng.

a/ Thời hạn giao hàng

\* Ngày xác định: Time of shipment: on Sep 05<sup>th</sup> 1999 (nếu trong L/C ghi như vậy thì có thể giao hàng từ 01/9 – 10/9. Nghĩa là  $\pm 5$  ngày)

\* Khoảng thời gian: Within Sep 99

Not later than Sep 05<sup>th</sup> 99

Within 20 days after signing date of this contract.

b/ Địa điểm giao hàng.

Port of loading

Port of Destination

c/ Các quy định giao hàng

• Số lần giao hàng: Partial shipment allowed/not allowed

• Chuyển tải: Trans shipment, multimodal transportation allowed or not allowed

Nhóm F: Rủi ro khi chuyển tải và thuê PTVT do người mua do đó không cần quy định

Nhóm C: rủi ro thuộc về người mua, nhưng thuê PTVT thuộc về người bán do đó phải quy định rõ ràng.

• Giám định hàng hoá: Tên cơ quan giám định, nơi giám định và giá trị của kết quả giám định.

VD: Inspection: will be made by VINACONTROL at loading port. Such inspection will be taken as final. (nghĩa là nếu có vấn đề gì sau đó, người mua chịu).

d/ Thông báo sau khi giao hàng.

Notice of Shipment: The Seller will notify by fax/telex to the Buyer within 5 days (five days) after shipment with the following information:

B/L date, number of B/L, quantity and quality of goods, name of vessel, ETD; ETA

**5.3.6 Điều khoản về thanh toán Payment. bao gồm 5 nội dung**

Đồng tiền thanh toán                      currency of payment

Phương thức thanh toán                  Method of payment

Thời hạn thanh toán                      Term of payment

Địa điểm thanh toán                      Place of Payment

Bộ chứng từ yêu cầu                    Document required/Shipping document/document for payment

a/ Currency of payment.

Nếu đồng tiền tính giá khác với đồng tiền thanh toán thì phải quy định thêm tỷ giá trong hợp đồng. Nếu không quy định thanh toán trong hợp đồng thì mặc nhiên đó là đồng tiền tính giá.

b/ Method of payment.

Payment by TTR; D/P; D/A; L/C; C.O.D; C.A.D

c/ Term of payment.

Mốc thời gian: shipment date (trước, ngay, hoặc sau)

Hoặc có thể quy định chính xác ngày trả tiền.

d/ Place of payment. Nơi trả tiền hoặc ngân hàng trả tiền bao gồm số hiệu tài khoản, tên ngân hàng/những ngân hàng có liên quan.

e/ Bộ chứng từ trong thanh toán:

*e.1 Chứng từ vận tải: Bill of lading*

- Người lập: Hãng tàu hoặc đại diện hãng tàu (thuyền trưởng hay đại lý tàu biển)
- Số B/L phát hành: theo thông lệ có 3 bản gốc và một số bản sao.

*e.2 Hoá đơn thương mại Commercial invoice*

Người lập: là người bán hàng (nhà xuất khẩu)

Mục đích:

- ❖ Tính tiền cho hàng hoá
- ❖ Làm cơ sở tính thuế khi khai hải quan

Proforma invoice: (hoá đơn chiếu lệ, hoá đơn tạm) dùng trong trường hợp báo giá, hàng dự hội chợ, triển lãm. Nếu quá thời hạn quy định, hải quan sẽ truy thu thuế.

*e.3 Phiếu đóng gói Packing list*

Là bảng kê khai cách đóng gói hàng hoá, số hàng chứa trong 1 thùng hay kiện...

Người lập: là người bán hàng

Mục đích: để người mua kiểm tra và hải quan kiểm tra.

*e.4 Chứng nhận chất lượng Certificate of quality.*

Do cơ quan giám định cấp, đây là cơ sở chứng minh chất lượng hàng hoá phù hợp với hợp đồng.

*e.5 Chứng nhận số lượng Certificate of quantity*

Do cơ quan giám định cấp, đây là cơ sở chứng minh số lượng hàng hoá phù hợp với hợp đồng.

*e.6 Chứng nhận xuất xứ Certificate of origin*

Người lập: Phòng thương mại cấp.

Mục đích: dùng để chứng minh nơi sản xuất hàng hoá. Người mua sẽ dùng để làm thủ tục nhập khẩu và hưởng ưu đãi về thuế (nếu có).

*e.7 Chứng nhận bảo hiểm Certificate of insurance (bắt buộc phải có)*

Do hãng bảo hiểm lập để chứng minh hàng đã được mua bảo hiểm (sẽ được nói rõ hơn trong chương Bảo Hiểm Ngoại thương.)

*e.8 Chứng nhận kiểm dịch động vật Animal product sanitary inspection certificate.*

Do cơ quan kiểm dịch động vật cấp. Giấy này cần phải có đối với động vật hoặc các sản phẩm từ động vật. Dùng để chứng minh hàng hoá không nhiễm dịch bệnh và các côn trùng lạ.

*e.9 Chứng nhận kiểm dịch thực vật Phytosanitary certificate.*

Do cơ quan kiểm dịch thực vật cấp. Giấy này cần phải có đối với thực vật hoặc các sản phẩm từ thực vật. Dùng để chứng minh hàng hoá không nhiễm dịch bệnh và các côn trùng lạ.

*e.10 Chứng nhận vệ sinh Sanitary certificate/Certificate of Health.*

Do cơ quan y tế cấp đối với hàng hoá thực phẩm hoặc thức uống. Dùng để chứng minh hàng hoá không nhiễm hoá chất độc hại, vi khuẩn gây dịch bệnh.

*e.11 Chứng nhận khử trùng Fumigation certificate.*

Do công ty khử trùng/sát trùng lập đối với hàng hoá để bị côn trùng phá hoại hoặc do yêu cầu của người mua. Dùng để chứng minh hàng hoá đã xử lý hoá chất diệt côn trùng.

Những loại giấy tờ trên đây tạo thành bộ chứng từ dùng trong thanh toán, mỗi bộ cần bao nhiêu bản tùy theo quy định trong từng hợp đồng.

**5.3.7 Điều khoản về đóng gói và ký mã hiệu Packing and Marking.**

Đây là một điều khoản cần thiết trong hợp đồng, khi có tổn thất xảy ra, người ta xem xét các tiêu chuẩn đóng gói và ký mã hiệu để quy trách nhiệm bồi hoàn.

- Người cung cấp bao bì: thông thường nhà xuất khẩu sẽ cung cấp bao bì xuất khẩu do đó thường không ghi trong hợp đồng. Trong trường hợp nhà nhập khẩu lo bao bì thì phải quy định rõ trong hợp đồng.
- Chất lượng bao bì: ghi rõ do ai sản xuất, bằng vật liệu gì, quy cách..
- Giá cả bao bì: nếu đã tính chung trong giá hàng thì không cần ghi, nếu tính riêng thì phải ghi rõ trong hợp đồng.
- Cách đóng gói: bao nhiêu hàng trong 1 thùng/kiện
- Ghi ký mã hiệu trên bao bì: thông thường người lo bao bì sẽ chịu trách nhiệm về việc ghi ký mã hiệu trên bao bì.

Việc ghi ký mã hiệu trên bao bì xuất khẩu đã trở thành thông lệ cần ghi cái gì và ghi như thế nào, tuy nhiên trong trường hợp cần ghi theo một cách nào đó thì phải quy định rõ trong hợp đồng. Người ta sẽ dùng bằng chữ để ghi tên hàng, nước sản xuất, cảng đi, đến; và bằng số để ghi số hợp đồng, trọng lượng (net-gross), quy cách

Những yêu cầu khi ghi ký mã hiệu:

- ❖ Loại mực: phải không ảnh hưởng đến chất lượng hàng hoá bên trong, không phai
- ❖ Màu sắc: phù hợp với loại hàng
  - Xanh, Đen: hàng thông thường
  - Cam: Độc hại
  - Đỏ: dễ cháy, nổ

- ❖ Kích thước ký mã hiệu lớn hơn hoặc bằng 2 cm
- ❖ Dùng hình vẽ hướng dẫn vận chuyển hay bảo quản.

### **5.3.8 Điều khoản bảo hành Warranty.**

Điều khoản này dùng để quy định trách nhiệm của nhà xuất khẩu với hàng hoá của họ bán sau khi đã giao hàng cho người mua. Tùy theo loại hàng hoá là thông thường hay phức tạp mà điều khoản này cần phải quy định chi tiết bao nhiêu. Người ta thường đàm phán về các yếu tố sau:

- Thời hạn bảo hành:
  - Khoảng thời gian
  - Mốc thời gian
- Phạm vi bảo hành: toàn bộ hay chỉ một số bộ phận

### **5.3.9 Bảo hiểm Insurance**

- ❖ Người mua bảo hiểm: Theo thông lệ, ai chịu rủi ro, người đó mua bảo hiểm (người mua) (nhóm E, F, C). Trong trường hợp người bán mua bảo hiểm thì cần phải quy định trong hợp đồng.
- ❖ Mức bảo hiểm: Nếu không quy định trong hợp đồng thì người mua bảo hiểm tự chọn
- ❖ Số tiền bảo hiểm: 110% CIF (trị giá hoá đơn)

### **5.3.10 Điều khoản khiếu nại Claim**

Điều khoản này thường dùng để bảo vệ quyền lợi của người nhập khẩu. Trong điều khoản này người ta thường quy định các vấn đề sau:

- ❖ Thời hạn khiếu nại: sau thời gian bao nhiêu kể từ khi nhận hàng thì người mua có quyền khiếu nại về hàng hoá
- ❖ Trường hợp khiếu nại: về số lượng, chất lượng hay cả hai.
- ❖ Thủ tục: thủ tục khiếu nại như thế nào? có cần phải có bằng chứng do cơ quan giám định cấp hay không?
- ❖ Biện pháp giải quyết: thông thường người bán sẽ đổi hàng hoặc giảm giá.

### **5.3.11 Điều khoản bất khả kháng Force Majeure**

Do những tác động khách quan bên ngoài cản trở việc thực hiện hợp đồng, mặc dù các bên đã có các biện pháp cần thiết nhưng không khắc phục được. Những trường hợp này rất đa dạng, do đó trong hợp đồng phải quy định về những trường hợp bất khả kháng (force majeure). Người ta thường dùng điều khoản này để:

Định nghĩa các trường hợp bất khả kháng. Có hai cách định nghĩa thường dùng:

- Liệt kê các trường hợp chấp nhận.
- Liệt kê các trường hợp không chấp nhận.

Quy định việc thông báo bất khả kháng: theo thông lệ, bên có force majeure phải báo ngay cho bên kia để giảm thiệt hại. Tuy nhiên, để có thể nắm chắc được thông tin về bất khả kháng, người ta thường quy định thời hạn cụ thể, chẳng hạn:

- Thông báo bằng fax, telex trong vòng 2 ngày
- Thông báo bằng thư có xác nhận của cơ quan thẩm quyền trong vòng 7 ngày.

Thông thường sẽ giải quyết gia hạn hợp đồng, thương lượng, hoặc chấm dứt hợp đồng.

### **5.3.12 Điều khoản phạt Penalty.**

Điều khoản này dùng để đảm bảo việc thực hiện hợp đồng, nó quy định:

- Trường hợp phạt:
  - Lỗi người bán: không giao hàng, giao hàng trễ, không đúng quy cách
  - Lỗi người mua: không nhận hàng, thanh toán trễ.
- Mức phạt
- Thời hạn nộp phạt.

### **5.3.13 Điều khoản trọng tài Arbitration**

Điều khoản này quy định một trong những phương pháp giải quyết giữa hai bên mua bán khi có tranh chấp xảy ra đó là phương pháp dùng trọng tài phân xử. Do tính chất phổ biến của trọng tài trong ngoại thương nên điều khoản này thường có mặt trong hầu hết các hợp đồng ngoại thương.

Điều khoản này phải đề cập đến các yếu tố cơ bản như sau:

- Trọng tài nào phân xử và phân xử ở đâu? Tên cơ quan trọng tài, địa chỉ
- Có bao nhiêu trọng tài viên có mặt trong hội đồng phân xử?
- Ngôn ngữ trọng tài
- Ai chịu các khoản lệ phí trọng tài?
- Phán quyết của trọng tài?

Trong một hợp đồng thông thường, điều khoản này sẽ quy định như sau:

*“... Mọi tranh chấp phát sinh có liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết theo thương lượng giữa các bên. Nếu không thống nhất sẽ được phân xử bởi Trọng tài quốc tế của Phòng thương mại quốc tế Pari. Số lượng trọng tài viên là 3 người. Địa điểm giải quyết là thành phố Pa-ri. Ngôn ngữ sử dụng tại tòa khi giải quyết tranh chấp là tiếng Anh. Trong trường hợp có phân xử bằng trọng tài thì mỗi bên phải tự chịu chi phí thuộc phần mình. Cả hai bên đều nhất trí chấp nhận quyết định của tòa án trọng tài là cuối cùng và ràng buộc cả hai bên, loại trừ giải pháp khác.”*

Chú ý: Nếu không có điều khoản trọng tài thì trọng tài không có quyền xét xử. Trong trường hợp này, nếu có tranh chấp thì phải lập phụ kiện hợp đồng về trọng tài thì trọng tài mới được xử. Nếu không có thể kiện ra tòa án ở nước xuất khẩu hay nhập khẩu. Tuy nhiên,



nếu hai nước có tham gia công ước NewYork thì phán quyết của tòa án nước này mới có hiệu lực ở nước kia, bằng không thì phải giải quyết theo đường ngoại giao.

\*  
\* \*

## **CHƯƠNG 6: VIỆC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG**

### **6.1 Những điểm cần chú ý trong khi thực hiện hợp đồng ngoại thương**

Việc tổ chức thực hiện hợp đồng XNK rất đa dạng và tùy thuộc vào các yếu tố sau:

- Quan hệ giữa các bên.
- Điều kiện thương mại lựa chọn, FOB, CIF
- Hình thức kinh doanh: mua bán ngoại thương, ủy thác, gia công, tạm nhập tái xuất
- Mặt hàng kinh doanh có nằm trong diện quản lý của nhà nước hay không.
- Phương thức thanh toán: D/P, D/A, L/C, TTR...

Tuy nhiên, để đảm bảo việc thực hiện hợp đồng ngoại thương, cần phải chú ý các nội dung như:

- Các điều khoản thoả thuận trong hợp đồng
- Quy cách, chất lượng hàng hoá (nhà xuất khẩu)
- Thời điểm giao hàng
- Thủ tục xuất nhập khẩu
- Phương thức thanh toán và các chứng từ yêu cầu.

### **6.2 Thực hiện Hợp đồng xuất khẩu**

a/ Xin giấy phép xuất khẩu.

Nhà XK cần biết về các quy định của chính phủ về điều hành xuất nhập khẩu, các quy định này thường xuyên thay đổi, do đó cần phải tham khảo các văn bản pháp luật có liên quan đến xuất nhập khẩu hàng ngày.

- Cơ chế điều hành xuất nhập khẩu.
- Các quy định mới về xuất nhập khẩu.

Theo quy định hiện hành, việc xuất khẩu không cần xin giấy phép trừ một số mặt hàng nhà nước quản lý nhập khẩu như xăng dầu, vàng, dược phẩm... việc nhập khẩu cần phải xin giấy phép.

b/ Báo cho bên nước ngoài để họ nhanh chóng mở L/C (trường hợp thanh toán bằng L/C), kiểm tra từng nội dung của L/C gốc, trong trường hợp gặp khó khăn cần phải tu chỉnh L/C thì phải yêu cầu bên mua lập văn bản điều chỉnh càng sớm càng tốt.

c/ Tập trung hàng:

Nguồn hàng cho xuất khẩu có thể là hàng tự sản xuất, hàng gia công, hàng thu mua, hàng xuất ủy thác hay hàng tạm nhập tái xuất. Mỗi loại nguồn hàng có đặc điểm riêng, do đó việc tập trung hàng cho xuất khẩu cần phải xác định được nguồn hàng, chất lượng và quy cách hàng hoá, điểm tập kết, khoảng cách giữa các điểm tập kết hàng và điểm tập trung hàng để xuất khẩu... từ đó có kế hoạch tập trung hợp lý.

Sau khi hàng đã tập trung, doanh nghiệp còn phải tiến hành một số công việc để hàng đủ tiêu chuẩn khách hàng yêu cầu như: phân loại, chọn lọc, sơ chế, chế biến, đóng gói và ghi ký

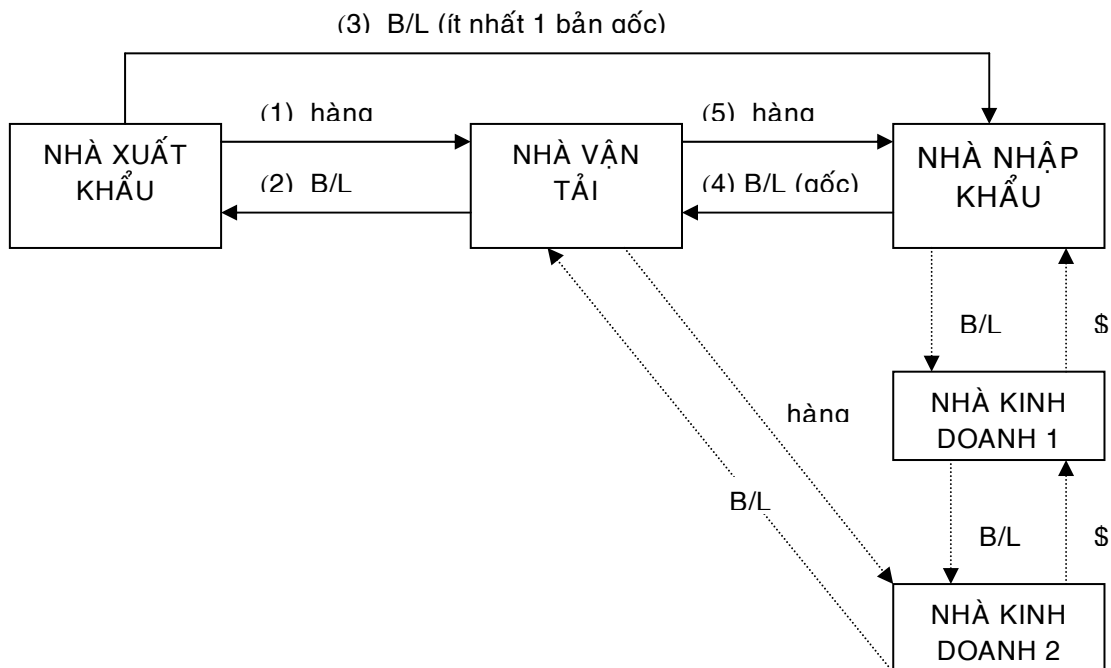


- a/ Xin giấy phép nhập khẩu (bộ thương mại hoặc cơ quan quản lý ngành)
- b/ Liên hệ ngân hàng, làm đơn xin mở L/C (nếu thanh toán bằng L/C)
- c/ Thuê phương tiện vận tải và mua bảo hiểm nếu nhập theo điều kiện FOB, FCA, CF.
- d/ tiếp nhận bộ chứng từ nhận hàng, trực tiếp từ nhà xuất khẩu hoặc gián tiếp qua ngân hàng.
- e/ Nhờ ngân hàng ký hậu vào bộ chứng từ B/L trong trường hợp B/L to order of bank.
- f/ Lấy lệnh giao hàng ( D/O – Delivery Order)
- g/ Làm thủ tục hải quan, kiểm hoá
- h/ Tổ chức nhận hàng
- i/ Kiểm tra hàng nhập khẩu và lập biên bản khiếu nại (trong trường hợp hàng hoá hư hỏng, thiếu, mất mát)

**6.4 Vận tải và giao nhận hàng hoá ngoại thương**

**6.4.1 Sự lưu chuyển của hàng hoá và chứng từ trong việc xuất khẩu.**

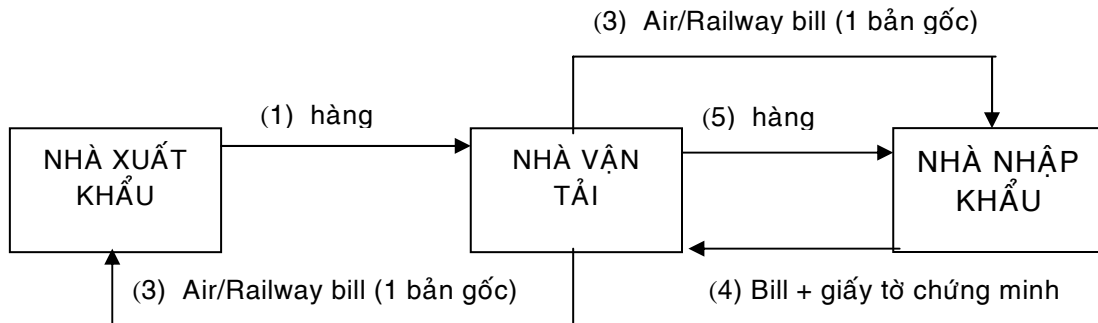
- Chuyển hàng bằng đường biển: Nhà xuất khẩu giao hàng cho nhà vận tải nhưng chỉ chuyển quyền sở hữu khi giao B/L.



- Chuyển hàng bằng đường hàng không hoặc đường sắt.

Khác vận tải biển ở chỗ:

- Thời gian nhanh hơn
- Chứng từ vận tải không mua bán được
- Chứng từ vận tải do nhà vận tải gửi trực tiếp cho nhà nhập khẩu.



**6.4.2 Một số loại phương tiện vận tải thường dùng.**

- Vận tải hàng không (airway): sử dụng cho những loại hàng hoá có giá trị cao, khối lượng chuyên chở ít hoặc những loại hàng hoá đặc biệt. (ở VN chiếm khoảng 10% khối lượng hàng hoá chuyên chở).
- Vận tải biển (marine transport): được sử dụng phổ biến nhất trong các giao dịch ngoại thương (ở VN chiếm khoảng 85% khối lượng hàng hoá chuyên chở).

Trong vận tải biển, người ta thường dùng ba loại tàu: tàu chợ (liner), tàu chuyển (tramp), và tàu chuyên dùng.

	<b>Tàu chợ (Liner)</b>	<b>Tàu chuyển (tramp)</b>
1/ Hành trình chuyên chở	Chạy theo một luồng nhất định, theo một lịch trình định sẵn	Chạy không theo lịch trình mà theo lệnh của người thuê tàu.
2/ Cước phí	Thường quy định sẵn, ổn định trong một thời gian. Trong cước phí vận tải bao gồm cả chi phí bốc dỡ hàng.	Cước phí thay đổi thường xuyên. Chi phí bốc dỡ quy định riêng trong hợp đồng chuyên chở
3/ Mối liên hệ giữa người cho thuê tàu (charter) và người thuê (charterer) được quy định	trên B/L	Trên hợp đồng thuê. (voyage charter party)
4/ Thường được thuê để chở	Hàng tổng hợp (general gargo) có đóng gói, đóng kiện, có khối lượng nhỏ, lẻ	Hàng có khối lượng lớn, hàng rời hoặc hàng đóng kiện nhưng có khối lượng lớn.

Khi thuê loại tàu chợ, người ta thường phải nghiên cứu lịch trình tàu chạy (schedule of sailing) để có một kế hoạch giao hàng cho phù hợp. Tàu chợ là loại tàu dừng ở nhiều cảng, tại mỗi cảng có thể có trường hợp chuyển hàng sang một tàu khác để chạy tuyến tiếp theo, do đó việc chuyển tải là đương nhiên xảy ra. Cho nên, khi dùng tàu chợ để chở hàng cần phải xem kỹ trong hợp đồng hay trong L/C có cho phép hàng hoá chuyển tải hay không? nếu không thì cần dùng một hình thức khác.

<b>HOCHIMINH CITY – HONGKONG – JAPAN SERVICE</b>							
Vessel	HCMC		Hong Kong ETA	Connecting vessel	Tokyo	Yoko- hama	Osaka
	ETA	ETD					
ARIES V.502	15/02	16/02	25/02	H. POHANG V155 (01-02/03)	06-07/03	07-08/03	08-09/03
WESTER- HAMM V.502	20/02	21/02	03/03	H.KWANGYA NG V.126 (08-09/03)	13-14/03	14-15/03	15-16/03
BUSAN B.GLORY V.502	26/02	27/02	08/03	H.KUNSANG V.112 (15-16/03)	20-21/03		22-23/03
* Ghi chú: các ký hiệu ở trên, Vessel- tên tàu, ETA (estimated time of arrival) dự kiến ngày đến, ETD (estimated time of departure) dự kiến ngày khởi hành, connecting vessel: tàu chuyển tải.							

Trong sự phát triển các hình thức vận tải hiện nay thì chuyên chở bằng container là hình thức thông dụng nhất và ngày càng chiếm ưu thế trong vận tải ngoại thương do quy cách đã được chuẩn hoá, thuận tiện khi xếp hàng cho mọi loại phương tiện vận tải, bảo đảm an toàn cho hàng hoá trong quá trình vận chuyển.

Khi chọn phương thức chuyên chở bằng container, nhà xuất khẩu có hai cách gửi hàng:

a/ Gửi trọn container (Full Container Load FCL):

Khi người gửi hàng có khối lượng hàng đồng nhất chứa đầy một hay nhiều container nên thuê trọn một hay nhiều container để gửi hàng. Lúc này người gửi hàng phải có những trách nhiệm sau:

- Đóng hàng vào container
- Chịu chi phí vận chuyển hàng hoá hoặc container để giao tại bãi (Container Yard - CY)
- Đánh ký mã hiệu hàng và dấu hiệu chuyên chở
- Làm thủ tục hải quan
- Nhận vận đơn B/L

b/ Gửi hàng lẻ (Less than a Container Load LCL)

Khi người gửi hàng không có đủ hàng để đóng trọn một container, hay không thuê trọn một container thì họ sẽ gửi hàng lẻ. Lúc này hãng vận tải sẽ gom hàng (consolidator), tập hợp những lô hàng lẻ của nhiều chủ hàng, sắp xếp, phân loại, kết hợp các lô hàng lẻ đóng vào container, làm thủ tục hải quan và niêm phong cặp chì, bốc container từ bãi chứa xuống tàu gửi đi, dỡ container lên bãi chứa cảng đích và giao hàng cho người nhận.

Lúc này, trách nhiệm của người gửi hàng là:

- Vận chuyển hàng và chịu chi phí vận chuyển từ kho của mình đến trạm hàng lẻ của cảng bốc.
- Giao cho người gom hàng những chứng từ cần thiết liên quan đến thương mại, vận tải và thủ tục xuất khẩu.
- Nhận vận đơn.

Chú ý: nếu sau khi giao hàng, hãng tàu cấp “vận đơn nhận hàng để xếp” (Receipt of shipment B/L) thì sau khi hàng đã lên tàu, chủ hàng phải đổi lấy “vận đơn lên tàu hoàn hảo” (Clean B/L shipped on board) mới có giá trị thanh toán.

## **6.5 Vận đơn vận tải Bill of transport**

### **6.5.1 Ý nghĩa.**

Là chứng từ chuyên chở hàng hoá do người vận tải cấp cho người gửi hàng nhằm xác định quan hệ pháp lý giữa người vận tải và người chủ hàng. Tùy vào từng loại phương tiện vận tải mà vận đơn vận tải có tên gọi khác nhau.

- |                          |                    |
|--------------------------|--------------------|
| ▪ Vận đơn vận tải biển   | Bill of Lading     |
| ▪ Vận đơn hàng không     | Airway Bill        |
| ▪ Vận đơn đường bộ       | Roadway Bill       |
| ▪ Vận đơn đường sắt      | Railway bill       |
| ▪ Vận đơn đa phương tiện | Multimodalway bill |

Riêng vận đơn vận tải biển có 3 chức năng:

- Là bằng chứng xác nhận hợp đồng chuyên chở hàng hoá đã được ký kết
- Là biên lai nhận hàng của người chuyên chở
- Là chứng từ xác nhận quyền sở hữu đối với hàng hoá đã ghi trong vận đơn, cho phép người giữ bản gốc của vận đơn nhận hàng hoá khi tàu cập bến, có quyền bán hoặc chuyển nhượng hàng hoá ghi trên vận đơn.

Do có những chức năng như vậy, Bill of Lading có những vai trò sau:

- Làm căn cứ khai hải quan, thủ tục xuất nhập khẩu
- Làm tài liệu kèm theo hoá đơn thương mại trong bộ chứng từ mà người bán gửi cho người mua hoặc ngân hàng để thanh toán
- Làm chứng từ để cầm cố, mua bán, chuyển nhượng hàng hoá.
- Làm căn cứ xác định lượng hàng đã được gửi đi để theo dõi việc thực hiện hợp đồng.

### **6.5.2 Nội dung của vận đơn vận tải biển.**

B/L là một chứng từ quan trọng trong thanh toán quốc tế. Nó bao gồm những nội dung cơ bản như sau:

1. Người gửi hàng Shipper: Thường ghi tên nhà xuất khẩu, nhưng nhiều khi chỉ ghi tên người gửi hàng. Trong trường hợp shipper không phải là nhà xuất khẩu thì nhà xuất khẩu không ký hậu trên B/L.
2. Người nhận hàng Consignee: Ghi chính xác như L/C đã quy định.
  - Nếu lập vận đơn đích danh thì nêu rõ tên người nhận hàng.
  - Nếu là vận đơn theo lệnh thì ghi to order of Bank hoặc to order of shipper
3. Người được thông báo Notify party:  
Thông thường thì Consignee và notify party giống nhau (B/L đích danh). Nếu xuất ủy thác thì khác nhau. Đôi khi người ta con dùng B/L vô danh, consignee để trống, ai có B/L sẽ nhận hàng. B/L vô danh dùng trong trường hợp hàng hóa để bán hoặc vận chuyển đường dài, chưa xác định rõ người mua.
4. Tên tàu Name of vessel: Ghi tên của chuyến tàu chuyên chở.
5. Cảng xếp hàng Port of loading/shipment: Ghi đúng theo L/C
6. Cảng dỡ hàng Port of discharge: Ghi đúng theo L/C
7. Cảng dỡ cuối cùng Port of final destination: Ghi cảng dỡ cuối cùng
8. Ký mã hiệu trên hàng hoá Bag mark and Number: Ghi theo L/C
9. Mô tả hàng hoá Description of goods/kind of package.  
Phần này phải ghi đúng theo quy ước. Cuối mục này phải ghi “Clean on board”, trong một số trường hợp ghi thêm số hiệu của L/C và ngày phát hành.
10. Trọng lượng hàng hoá (cả bì) Gross weight: ghi theo quy định của L/C
11. Kích thước hàng hoá Measurement
12. Cước phí và phụ phí Freight & Charges: Tùy theo điều kiện giao hàng, sẽ ghi “Freight prepaid” (cước trả trước) hoặc “Freight collect” (cước trả sau) hoặc “Freight payable at destination” (cước thanh toán tại cảng đích)
13. Ngày và nơi phát hành B/L Place and date of issue: Ngày này chính là ngày giao hàng, nếu muộn hơn ngày quy định trong L/C sẽ gặp khó khăn trong thanh toán.
14. Số lượng bản gốc của B/L Number of original: Thường là 3 bản gốc.
15. Số hiệu vận đơn B/L No.
16. Khung phát hành Issuance box: Ghi tên hãng tàu và chữ ký của người chuyên chở.



### **6.5.3 Phân loại B/L:**

#### a. Phân loại theo tên người nhận hàng

*Vận đơn đích danh Straight B/L:* Là vận đơn cấp cho một người nhận cụ thể. Chỉ người nhận có tên trên B/L mới được nhận hàng, không thể chuyển nhượng cho người thứ ba bằng cách ký hậu.

*Vận đơn theo lệnh Order B/L:* Là vận đơn trên đó không ghi người nhận hàng (Consignee) mà chỉ ghi theo lệnh của ai. Trong trường hợp này, phần consignee ghi tên của người có quyền phát lệnh giao hàng, có 3 loại:

- Theo lệnh của người giao hàng: consignee: to order of shipper ( sử dụng khi N XK ở thế mạnh, không tin tưởng khả năng thanh toán của người mua)
- Theo lệnh của ngân hàng: Consignee: to order of Bank (sử dụng trong trường hợp ngân hàng bảo lãnh hay ký quỹ L/C 100%)
- Theo lệnh của NNK: Consignee: to order of importer

Chú ý: trong trường hợp B/L theo lệnh, người ta còn phải ký hậu B/L. Mục đích là để xác định việc chuyển quyền sở hữu.

- Ký hậu trắng (để trống): không chỉ định cụ thể người nhận hàng mà chỉ ký tên rồi ghi tên của đơn vị có quyền phát lệnh giao hàng. Với ký hậu này, B/L sẽ có giá trị như B/L vô danh (vận đơn xuất trình).
- Ký hậu theo lệnh: Chuyển quyền ra lệnh cho người khác. “ deliver to the order of ....”)

*Vận đơn xuất trình To bearer B/L:* Là vận đơn trên đó không ghi rõ tên người nhận hàng. Thuyền trưởng sẽ giao hàng cho ai cầm B/L và xuất trình cho họ. B/L này được chuyển nhượng bằng cách trao tay.

#### b. Phân loại theo tình trạng hàng đưa lên tàu:

*Vận đơn hoàn hảo Clean B/L:* có ghi “Clean” hay không ghi thêm gì cả. Loại này được thuyền trưởng cấp khi hàng đã xếp lên tàu không có dấu hiệu xấu nào cả.

Vận đơn hoàn hảo hay vận đơn sạch là một chứng từ rất quan trọng trong thanh toán ngoại thương. Khi người bán giao hàng cho người chuyên chở, họ sẽ xem xét cách đóng gói và hình thức bên ngoài của hàng hoá nói chung. Nếu không có gì xảy ra, họ sẽ giao cho nhà xuất khẩu vận đơn không có ghi chú thêm gì hay có ghi “clean on board”. Đó là vận đơn sạch. Nếu có trục trặc, họ sẽ ghi nhận những khiếm khuyết ấy trên vận đơn, chẳng hạn như:

- Hàng đựng bên trong bao bì rò rỉ.
- Hàng bấn do bao bì đóng gói.
- Đóng gói bị thủng, bị rách, bị hư.
- Hàng bị hư hại, xây sát.
- Đóng gói bị móp, bị dẹp.
- Hàng bị rách, biến dạng.

Với những ghi chú như vậy, vận đơn trở nên không hoàn hảo và ngân hàng sẽ không chấp nhận văn bản như vậy cho việc thanh toán nếu không có chỉ thị gì thêm từ người yêu cầu mở tín dụng thư.

*Vận đơn không hoàn hảo Unclean B/L:* Trên đó thuyền trưởng có ghi chú về tình trạng hàng hoá bị tổn thất hoặc hư hỏng trong lúc chuyển lên tàu (bao bì rách, hàng bị ướt...). Do ngân hàng sẽ không thanh toán với B/L này, nên trước khi ghi vào B/L, thuyền trưởng sẽ ghi vào biên lai thuyền phó (Mate Receipt) để người gửi hàng biết và xử lý (Đổi lại hàng, hoặc làm thư bảo đảm với tàu)

c. Theo tình hình hàng đã lên tàu hay chưa:

*Vận đơn đã xếp hàng Shipped on board B/L:* Được cấp sau khi hàng đã đưa lên tàu. Nếu hàng đưa lên tàu trong tình trạng nguyên vẹn thì thuyền trưởng hoặc hãng tàu sẽ đóng dấu “clean on board” hoặc “clean shipped on board”. Và chỉ có loại B/L này mới được ngân hàng chấp nhận thanh toán.

*Vận đơn nhận xếp hàng Receipt for shipment B/L:* được cấp trước khi hàng được đưa lên tàu, lúc này hàng còn ở trong kho hoặc trên bến. Loại vận đơn này chưa chứng tỏ hàng đã xếp lên tàu mà chỉ xem là lời hứa nên ngân hàng không chấp nhận thanh toán. Do đó, sau khi hàng đã lên tàu thì phải ra hãng tàu để đổi lấy “clean on board” B/L

d. Theo hành trình chuyên chở :

*Vận đơn đi thẳng Direct B/L:* là vận đơn cấp cho lô hàng đi thẳng từ cảng xếp đến cảng dỡ, không tranship

*Vận đơn suốt Through B/L:* Do người vận chuyển đầu tiên cấp cho người gửi hàng để thực hiện toàn bộ việc vận chuyển (có tranship) mà tàu của họ chỉ bảo đảm vận chuyển trên một đoạn mà thôi nhưng họ là người trách nhiệm trên suốt tuyến.

Port of loading: A  
Port of discharging: B/D... (để trống nếu là direct B/L)  
Port of destination: C

e. Theo các tiêu chuẩn khác.

*Vận đơn hợp đồng thuê tàu Charter party B/L:* Được cấp khi thuê tàu chuyển. B/L được lập dựa vào các điều khoản trong hợp đồng thuê tàu. Trừ khi trong L/C chấp nhận charter party bill, ngân hàng thường từ chối thanh toán đối với B/L này.

*Vận đơn bên thứ ba Third party B/L:* là vận đơn được cấp khi người giao hàng không phải là người thụ hưởng L/C (nhà xuất khẩu).

\*

\* \*

---

**PHẦN 3: THANH TOÁN TRONG NGOẠI THƯƠNG****CHƯƠNG 7: MỘT SỐ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ****7.1 Các phương tiện thanh toán quốc tế**

Phương tiện thanh toán là những công cụ để các bên thực hiện trả tiền cho nhau trong quan hệ mua bán. Trong thanh toán quốc tế, có 3 loại phương tiện thanh toán cơ bản: Tiền mặt (cash), Séc (cheque), và Hối phiếu (draft or bill of exchange).

**7.1.1 Tiền mặt (cash):**

Là các loại tiền giấy có khả năng chuyển đổi. Trên thực tế, tiền mặt rất ít khi được dùng trong thanh toán thương mại và tín dụng quốc tế do những bất lợi của nó như: Thời gian lưu chuyển chậm, chi phí bảo quản, vận chuyển cao, không an toàn, và nạn tiền giả...

**7.1.2 Séc (cheque):**

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 ra một số tiền nhất định để trả cho người cầm séc, người có tên trong séc, hoặc trả theo lệnh của người đó. Muốn phát hành séc, người phát hành phải có tiền trong tài khoản ngân hàng, số tiền trên tờ séc không được vượt quá số dư trong tài khoản. Theo công ước Geneve, người ta có thể phát hành séc lúc tài khoản của họ không còn tiền, miễn sao lúc thanh toán có tiền. Nếu lúc thanh toán vẫn không có tiền thì người phát hành sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật.

**a. Nội dung của tờ séc:** Để có hiệu lực, tờ séc phải có đầy đủ các yếu tố sau:

- Tiêu đề Cheque
- Ngày tháng năm phát hành
- Địa điểm phát hành
- Ngân hàng trả tiền
- Tài khoản được trích trả.
- Số tiền được trả
- Tên và địa chỉ Người trả tiền
- Tên và địa chỉ của người hưởng lợi
- Chữ ký của người phát hành séc.

**b. Thời hạn hiệu lực của tờ séc:** Tờ séc chỉ có giá trị thanh toán nếu thời hạn hiệu lực của nó chưa hết. Thời hạn hiệu lực của séc được tính từ ngày phát hành séc và được ghi rõ trên tờ séc. Thời hạn đó thông thường tùy thuộc vào phạm vi không gian mà séc lưu hành và luật pháp của nước sở tại.

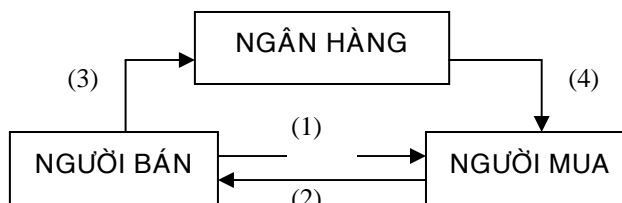
Theo công ước Geneve 1931, thời hạn hiệu lực của séc được quy định như sau:

- 08 ngày làm việc đối với séc lưu hành trong nước
- 20 ngày làm việc nếu séc lưu hành trong một châu lục
- 70 ngày làm việc nếu khác châu lục.

Luật Anh-Mỹ thì không quy định thời gian cụ thể.

**c. Việc lưu thông của tờ séc:** Khi được phát hành, tờ séc có giá trị như tiền mặt và nó lưu thông theo dòng lưu chuyển như sau:

- (1) Người bán giao hàng cho người mua.
- (2) Người mua phát hành séc cho người bán.
- (3) Người bán (người thụ hưởng) mang séc đến ngân hàng thanh toán.
- (4) Ngân hàng thông báo quyết toán cho người mua (người phát hành)



**d. Các loại tờ séc:** Tùy theo mục đích sử dụng và mức độ tin cậy, người ta dùng các loại séc như séc đích danh, séc vô danh, séc theo lệnh, séc tiền mặt, séc chuyển khoản, séc gạch chéo, séc xác nhận, séc du lịch...

### 7.1.3 Hối phiếu (Bill of Exchange)

Hối phiếu thương mại là tờ mệnh lệnh đòi tiền vô điều kiện mà người xuất khẩu (người bán, cung cấp dịch vụ, vận chuyển, bảo hiểm...) sau khi thực hiện nghĩa vụ của mình (giao hàng) thì ký phát đòi tiền của người nhập khẩu (người mua, người hưởng dịch vụ), yêu cầu người này khi nhìn thấy hối phiếu trong một thời gian xác định phải trả một số tiền xác định cho người ký phát hối phiếu hoặc trả cho một người nào đó theo lệnh.

**a. Các bên liên quan đến hối phiếu** gồm có.

*Người ký phát hối phiếu (drawer)* là người bán hàng, người đại diện cho tổ chức xuất khẩu, cung ứng dịch vụ.

Người ký phát có trách nhiệm:

- Lập hối phiếu theo đúng luật
- Ký tên vào góc dưới, bên phải mặt trước của hối phiếu
- Trả tiền cho người thụ hưởng nếu hối phiếu bị từ chối trả tiền (trừ trường hợp hối phiếu miễn truy đòi)

Người ký phát có quyền lợi:

- Là người thụ hưởng trước tiên của hối phiếu
- Chuyển nhượng quyền thụ hưởng cho người khác bằng cách ký hậu.

*Người trả tiền hối phiếu (drawee)* là người mà hối phiếu gửi đến họ để đòi tiền. Họ có thể là người mua, người nhập khẩu, người nhận dịch vụ hoặc một người thứ ba do chỉ định của người trả hối phiếu. Người thứ ba thường là ngân hàng như ngân hàng mở L/C, ngân hàng xác nhận, ngân hàng thanh toán.

Người trả tiền có trách nhiệm: Trả tiền vô điều kiện và đúng thời hạn nếu họ đã ký chấp nhận trên hối phiếu

Người trả tiền có quyền:

- Từ chối thanh toán nếu nhận thấy quyền lợi của họ bị vi phạm trước lúc ký nhận hối phiếu.
- Giữ lại hối phiếu đã thanh toán.

*Người thụ hưởng hối phiếu (beneficiary)* trước tiên là người ký phát hối phiếu hoặc là người nào đó mà họ chỉ định trên hối phiếu. Theo quy định Việt nam, người thụ hưởng hối phiếu là ngân hàng thương mại được ngân hàng nhà nước Việt nam cấp giấy phép.

### **b. Hối phiếu có ba tính chất cơ bản:**

*Tính trừu tượng:* Trên hối phiếu không cần ghi nội dung quan hệ kinh tế, chỉ cần ghi rõ số tiền phải trả là bao nhiêu và trả cho ai, người nào sẽ thanh toán, thời gian thanh toán.

*Tính bắt buộc:* Người trả tiền của hối phiếu phải trả đầy đủ đúng theo yêu cầu của tờ hối phiếu.

*Tính lưu thông:* 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.

### **c. Hình thức của hối phiếu (theo quy định của ULB 1930):**

- Hối phiếu phải được lập thành văn bản.
- Hối phiếu phải được lập bằng một thứ ngôn ngữ.
- Hối phiếu không được viết bằng bút chì, mực đỏ, mực dễ phai.
- Hối phiếu có thể lập thành hai hay nhiều bản có giá trị ngang nhau.

### **d. Nội dung và cách ghi hối phiếu:**

Một hối phiếu có 8 nội dung bắt buộc và một số nội dung khác tùy theo thoả thuận.

1. Tiêu Đề: Bill of Exchange hoặc Draft
2. Số hiệu và số tiền: số hiệu của hối phiếu ghi ở góc trên bên trái (Number), sau chữ For ghi tổng số tiền của hối phiếu.
3. Địa điểm và thời gian lập: góc trên bên phải ghi địa điểm và ngày phát hành hối phiếu
4. Thời hạn trả tiền: ghi giữa chữ At ... .. sight
  - Nếu hối phiếu trả tiền ngay thì giữa chữ At sight không có gì cả.
  - Hối phiếu trả chậm:  
At x days after sight Trả tiền sau x ngày nhận được hối phiếu  
At x days after bill of lading date trả tiền sau x ngày nhận được B/L  
At x days after days Trả tiền x ngày sau ngày ký phát hối phiếu.

5. Mệnh lệnh trả tiền: Trả theo lệnh của ngân hàng, người xuất khẩu hoặc ghi tên nơi phát hành hối phiếu, ghi sau chữ "Pay to the order of"
6. Số tiền phải trả bằng chữ: Sau chữ "The Sum of ..." cần ghi tổng số tiền của hối phiếu bằng chữ.
7. Tên và địa chỉ của người trả tiền cho hối phiếu: Góc trái phía dưới của hối phiếu sau chữ TO ghi tên, địa chỉ của người trả tiền hối phiếu. Nếu hối phiếu thanh toán L/C thì ghi tên ngân hàng phát hành L/C hoặc ngân hàng xác nhận L/C hoặc ngân hàng trả tiền L/C.
8. Người ký phát hối phiếu: ký tên ở góc dưới, bên phải, mặt trước của tờ hối phiếu.

Mẫu hối phiếu nhờ thu trả chậm

<b>BILL OF EXCHANGE</b>	
<b>No.: 01</b>	<b>Date: April 14th 1995</b>
<b>For: USD31,878.00</b>	<b>Place: Seoul, Korea</b>
At <u>D/A 90 days from B/L date</u>	Sight of this first Bill of Exchange (Second of the same tenor and date being unpaid) pay to the order of <b>KOREA FIRST BANK</b>
The sum of	<b>Say US dollars thirty one thousand eight hundred seventy eight only.</b>
	(Value received and charge the same to account of <b>Bimexco – HaiHung</b> )
To: <b>Bimexco – HaiHung 30/c2 3/2 CT</b> <b>10th district, HCM City,</b> <b>Vietnam</b>	Signed

Mẫu Hối phiếu dùng trong thanh toán L/C

<b>BILL OF EXCHANGE</b>	
<b>No.: 04.94.DTX</b>	<b>HCM City, July 08 1994</b>
<b>For: USD34,560.00</b>	
At <u>XXXXXXXXXXXX</u>	Sight of this first Bill of Exchange (Second of the same tenor and date being unpaid) pay to the order of <b>Export-Import Bank, HCMC Vietnam</b>
The sum of	<b>Say US dollars thirty four thousand five hundred and sixty only.</b>
	Value received <u>as per our Invoice(s) No.37 date June 29 1994</u>
	Drawn under: <b>UNITED OVERSEAS BANK SINGAPORE</b>
	Confirmed irrevocable without recourse L/C No. <b>1CLM277052</b>
Date June 30, 1994	<b>IMEXCO - VIETNAM</b>
To: <b>UNITED OVERSEAS BANK, SINGAPORE</b>	<b>Signed</b>

**e. Các loại hối phiếu:** Tùy theo cách sử dụng trong các hợp đồng ngoại thương khác nhau mà người ta chia hối phiếu thành các loại sau:

Căn cứ vào thời hạn trả tiền: có hai loại hối phiếu

- Hối phiếu trả ngay (At sight B/E) là loại hối phiếu mà khi nhìn thấy hối phiếu, người trả tiền phải thanh toán ngay số tiền trong hối phiếu.
- Hối phiếu trả chậm (Usance B/E) là loại hối phiếu được thanh toán sau một số ngày nhất định kể từ ngày ký phát hối phiếu hoặc ngày nhìn thấy hối phiếu.

Căn cứ vào chứng từ kèm theo: có hai loại

- Hối phiếu trơn (Clean B/E) là loại hối phiếu mà việc thanh toán không kèm theo điều kiện giao chứng từ hàng hoá.
- Hối phiếu kèm chứng từ (Documentary B/E) là loại hối phiếu mà khi gửi đến người trả tiền có kèm theo các chứng từ hàng hoá. Nếu người trả tiền chấp nhận thanh toán hối phiếu thì ngân hàng mới giao chứng từ hàng hoá (D/P hoặc D/A)

Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng: có ba loại

- Hối phiếu đích danh (Nominal B/E) là loại hối phiếu ghi rõ tên người thụ hưởng. Hối phiếu này không thể chuyển nhượng bằng thủ tục ký hậu.
- Hối phiếu vô danh (Bearer B/E) trên hối phiếu không ghi tên người thụ hưởng mà chỉ ghi “pay to bearer” hoặc không ghi gì cả. Đối với loại hối phiếu này, ai cầm nó sẽ là người thụ hưởng mà không cần phải ký hậu.
- Hối phiếu theo lệnh (Order B/E) là loại hối phiếu có ghi “pay to the order of [người thụ hưởng]...”) Muốn chuyển nhượng hối phiếu này, người thụ hưởng phải ký hậu. hối phiếu này được sử dụng rất phổ biến trong ngoại thương.

Căn cứ vào người ký phát hối phiếu: có hai loại

- Hối phiếu thương mại: do nhà xuất khẩu ký phát
- Hối phiếu ngân hàng: do ngân hàng phát hành để chuyển tiền giữa các ngân hàng.

#### **f. Các nghiệp vụ có liên quan đến lưu thông hối phiếu.**

*Chấp nhận hối phiếu:*

Nghiệp vụ chấp nhận: khi hối phiếu được gửi đến người trả tiền, họ phải ký chấp nhận

- Ghi rõ Acceptance hoặc Accepted by
- Ký tên và ghi rõ họ tên của người ký chấp nhận

Điều kiện chấp nhận: Tùy theo hợp đồng ngoại thương sử dụng luật hối phiếu nào mà có các điều kiện chấp nhận như sau:

Theo ULB (Uniform Laws for Bill of Exchange 1930) thì chỉ có chấp nhận vô điều kiện.

Theo BEA (Bill of Exchange Act 1882) thì có:

- Chấp nhận vô điều kiện (general acceptance)
- Chấp nhận có bảo lưu (qualified acceptance)
- Chấp nhận có điều kiện (conditional acceptance)
- Chấp nhận một phần (partial acceptance) “Accepted for \$1500 only, James Watson”
- Chấp nhận trả tiền tại một địa phương (local acceptance) “Accepted, payable at Deustch Bank and there only, James Watson”

*Ký hậu hối phiếu (Endorsement)*

- Ký hậu để trống (blank endorsement) người ký hậu chỉ ký tên

- Ký hậu theo lệnh (order endorsement) người ký hậu ký tên và chuyển quyền ra lệnh cho người khác. Ví dụ “pay to the order of Credit Agricole, James Watson”
- Ký hậu hạn chế (restrictive endorsement) ví dụ “pay to the order of Credit Agricole only, James Watson”
- Ký hậu miễn truy đòi (Without recourse endorsement)
- Ký hậu có điều kiện (conditional endorsement) ví dụ “pay to my son William, when he finishes his MBA”

*Bảo lãnh hối phiếu (Aval)*

Là sự cam kết của người thứ ba trả tiền cho người thụ hưởng khi hối phiếu đến hạn trả tiền.

*Chiết khấu hối phiếu (Discount)*

Là nghiệp vụ cho vay của ngân hàng nếu hối phiếu chưa đến hạn trả tiền mà người thụ hưởng cần tiền. Lúc này ngân hàng sẽ mua lại hối phiếu với giá thấp hơn mệnh giá, giá tiền chênh lệch gọi là lãi suất chiết khấu.

**7.2 Các phương thức thanh toán trong ngoại thương.**

Trong ngoại thương người ta có thể dùng các phương thức thanh toán khác nhau tùy theo đặc điểm của thương vụ và quan hệ giữa hai bên đối tác. Một số phương thức thông dụng như: trả tiền mặt, ghi sổ, mua bán đối lưu, chứng từ nhờ thu, lệnh chuyển tiền, giao chứng từ trả tiền, tín dụng chứng từ...

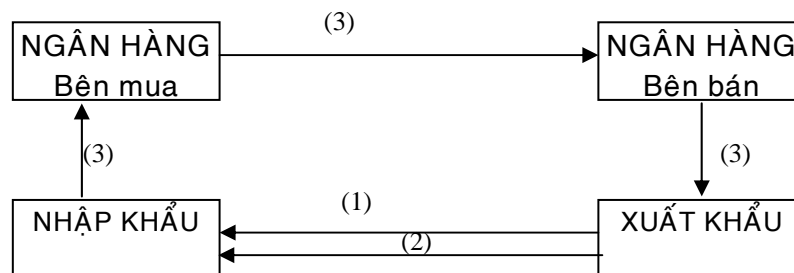
**7.2.1 Thanh toán bằng phương thức ghi sổ (open account)**

Đây là hình thức thanh toán không có sự tham gia trực tiếp của ngân hàng trong quá trình thanh toán giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu.

Theo phương thức này, người bán mở một tài khoản đơn (chỉ là tài khoản theo dõi, không có giá trị thanh toán) để ghi nợ cho người mua. Sau một thời kỳ giao hàng nào đó (quý, nửa năm, một năm) người mua chuyển tiền trả cho người bán trên cơ sở giấy báo nợ.

Nợ của người mua do người bán lập dựa trên các hoá đơn giao hàng.

Việc thanh toán này diễn ra theo quy trình như sau:



- (1) Người bán giao hàng và gửi chứng từ cho người mua.
- (2) Người bán gửi giấy báo nợ cho người mua.
- (3) Đến kỳ hạn, người mua chuyển tiền thanh toán cho người bán.

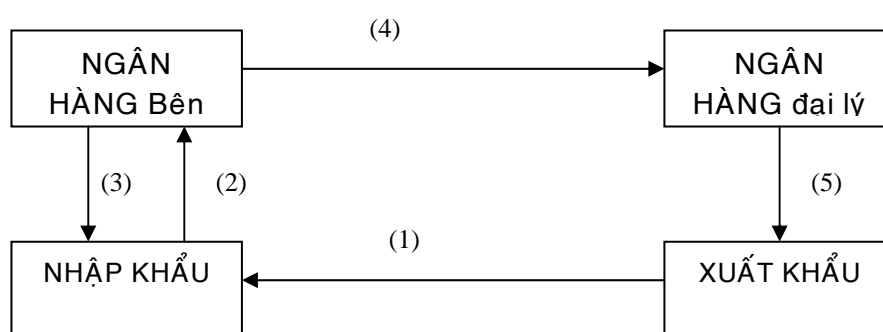


Đây là một phương thức thanh toán đơn giản, thường được áp dụng trong các trường hợp: hai bên rất tin cậy nhau, thanh toán tiền gửi hàng bán ở nước ngoài, hay thanh toán phí dịch vụ.

### **7.2.2 Thanh toán bằng lệnh chuyển tiền (Remittance)**

Theo phương thức này, người trả tiền yêu cầu ngân hàng của mình chuyển một số tiền cho người thụ hưởng ở một địa điểm cụ thể trong một thời gian nhất định. Ngân hàng chuyển tiền phải thông qua ngân hàng đại lý ở nước người thụ hưởng để chuyển tiền.

Nghiệp vụ này được tiến hành theo sơ đồ sau:



Giải thích:

- (1) Trên cơ sở hợp đồng ngoại thương, nhà xuất khẩu giao hàng và giao toàn bộ chứng từ cho người nhập khẩu.
  - (2) Người nhập khẩu kiểm tra chứng từ đối chiếu với hợp đồng nếu thấy phù hợp thì viết lệnh chuyển tiền cho ngân hàng của mình. Trong lệnh chuyển tiền phải ghi rõ ràng và đầy đủ các nội dung sau:
    - Tên, địa chỉ người xin chuyển tiền
    - Số tài khoản, ngân hàng mở tài khoản
    - Số tiền chuyển
    - Tên, địa chỉ người thụ hưởng, số tài khoản, ngân hàng
    - Lý do chuyển tiền
    - Hình thức chuyển tiền
    - Kèm theo các chứng từ có liên quan như giấy phép nhập khẩu, hợp đồng ngoại thương, tờ khai hải quan...
  - (3) Sau khi kiểm tra, nếu thấy hợp lệ và đủ khả năng thanh toán, ngân hàng sẽ trích tài khoản của người mua để chuyển tiền, gửi giấy báo nợ và giấy báo đã thanh toán cho nhà nhập khẩu.
  - (4) Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh (thư hay điện báo) cho ngân hàng đại lý của mình ở nước xuất khẩu chuyển trả cho nhà xuất khẩu.
- Việc chuyển tiền có thể thực hiện bằng hai hình thức chủ yếu như sau:
- Điện báo (T/T Telegraphic transfer): điện ra lệnh cho ngân hàng đại lý trả tiền
  - Thư chuyển tiền (M/T Mail transfer): Gửi thư ra lệnh.
- (5) Ngân hàng đại lý chuyển tiền cho nhà xuất khẩu và gửi giấy báo cho nhà nhập khẩu.

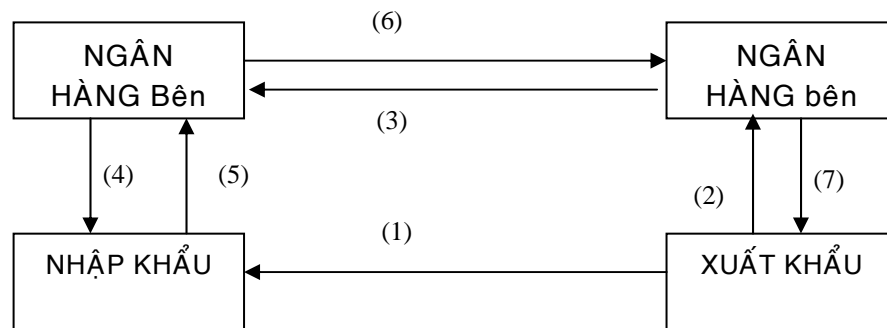
Phương thức lệnh chuyển tiền là một phương thức thanh toán đơn giản nhưng rủi ro sẽ thuộc về người bán bởi vì việc chuyển tiền phụ thuộc vào ý muốn và năng lực của người mua, do đó tùy theo đặc điểm của từng thương vụ mà người ta dùng chuyển tiền trả trước, chuyển tiền trả ngay, và chuyển tiền trả sau.

**7.2.3 Phương pháp chứng từ nhờ thu (collection of Payment).**

Là phương thức thanh toán mà nhà xuất khẩu sau khi đã giao hàng sẽ ký phát hối phiếu đòi tiền người mua, và nhờ ngân hàng của mình thu hộ số tiền đó. Có hai loại phương thức nhờ thu:

a/ Nhờ thu phiếu trơn (Clean collection):

Nhà xuất khẩu sau khi giao hàng, chỉ ký phát hối phiếu đòi tiền nhà nhập khẩu và nhờ ngân hàng thu hộ mà không kèm điều kiện gì. Quy trình nghiệp vụ như sau:



- (1) Người bán giao hàng, lập bộ chứng từ và gửi cho người mua.
- (2) Người bán ký hối phiếu đòi tiền người mua và nhờ ngân hàng thu hộ số tiền đó.
- (3) Ngân hàng bên bán chuyển hối phiếu đến ngân hàng bên mua và nhờ thu hộ.
- (4) Ngân hàng bên mua chuyển hối phiếu cho người mua và đòi tiền.
- (5) Người mua trả tiền (hoặc từ chối trả tiền).
- (6) Ngân hàng bên mua chuyển tiền (hoặc chuyển hối phiếu bị từ chối) cho ngân hàng bên bán.
- (7) Ngân hàng bên bán chuyển tiền (hoặc chuyển hối phiếu bị từ chối) cho người bán.

Khi sử dụng phương thức này, rủi ro thuộc về người bán, hơn nữa tốc độ thanh toán cũng rất chậm vì ngân hàng chỉ là người trung gian. Phương thức này thường sử dụng khi hai bên tin cậy lẫn nhau hoặc trong cùng một công ty, hoặc dùng thanh toán cước phí, bảo hiểm, hoa hồng...

b/ Nhờ thu kèm theo chứng từ (Documentary collection)

Nhà xuất khẩu sau khi giao hàng sẽ nhờ ngân hàng thu hộ số tiền của NNK không chỉ căn cứ vào hối phiếu mà còn vào bộ chứng từ gửi kèm. Chỉ khi nào NNK đồng ý thanh toán thì mới chuyển giao bộ chứng từ để họ nhận hàng. Có hai loại nhờ thu kèm chứng từ: Nhờ thu trả ngay (document against payment D/P), và nhờ thu trả chậm(Document against acceptance D/A).

Để mô tả phương thức này, quy trình nghiệp vụ sử dụng cùng một sơ đồ như trường hợp nhờ thu phiếu trơn

- (1) Người bán giao hàng.
- (2) Người bán lập bộ chứng từ thanh toán gồm chứng từ gửi hàng và hối phiếu chuyển cho ngân hàng của mình và nhờ ngân hàng thu hộ số tiền trên hối phiếu.
- (3) Ngân hàng bên bán chuyển bộ chứng từ thanh toán cho ngân hàng bên mua và nhờ thu hộ của người mua.
- (4) Ngân hàng bên mua yêu cầu người mua thanh toán để nhận chứng từ nhận hàng. Nếu người mua thanh toán thì mới giao chứng từ, còn không sẽ giữ lại chứng từ và báo cho ngân hàng bên bán.
- Nếu là D/P thì người mua phải trả tiền mới nhận được chứng từ.
- Nếu là D/A thì người mua sẽ ký chấp nhận hối phiếu trả chậm để nhận được chứng từ nhận hàng.
- (5) Người mua thanh toán cho ngân hàng hoặc ký chấp nhận hối phiếu.
- (6) Ngân hàng bên mua chuyển tiền hoặc hối phiếu bị từ chối cho ngân hàng bên bán.
- (7) Ngân hàng bên bán chuyển tiền hoặc hoàn lại hối phiếu bị từ chối cho người bán.

Khi dùng phương thức này, người bán đã bớt rủi ro hơn vì đã có ngân hàng thay mặt người bán khống chế chứng từ. Tuy vậy, nó vẫn còn những rủi ro như:

- Người mua không trả tiền và không nhận chứng từ.
- Thời gian thu tiền khá chậm.

### **7.2.4 Phương thức giao chứng từ trả tiền ngay (Cash against Payment - CAD)**

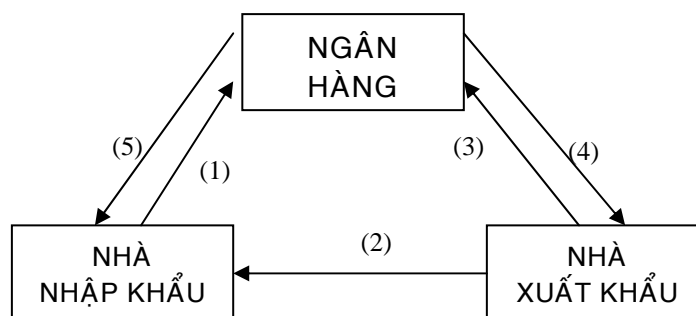
Đây là phương thức thanh toán ngoại thương mới ở Việt nam. Phương thức này đảm bảo cho nhà xuất khẩu được thanh toán nhanh và chắc chắn. Nó thường được sử dụng khi quan hệ giữa hai bên tốt đẹp, hay trong những thương vụ mua bán mặt hàng khan hiếm trên thị trường (người bán có ưu thế).

*CAD là gì?* Là phương thức thanh toán, 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 nộp đầy đủ chứng từ theo yêu cầu. Như vậy, nhà xuất khẩu sau khi giao hàng sẽ xuất trình bộ chứng từ thanh toán cho ngân hàng để nhận tiền.

*Quy trình nghiệp vụ.*

- (1) Sau khi ký hợp đồng ngoại thương nhà nhập khẩu đến ngân hàng của mình yêu cầu dịch vụ CAD.
- Để làm việc này, nhà nhập khẩu và ngân hàng sẽ ký một bản ghi nhớ (Memorandum) gồm các nội dung sau:

- Phương thức thanh toán: CAD
- Số tiền ký quỹ: 100% giá trị hợp đồng.
- Các chứng từ yêu cầu:
- Phí dịch vụ: khoảng 0.25% và thường nhà xuất khẩu phải chịu.



Sau khi nhà nhập khẩu chuyển đầy đủ số tiền ký quỹ, một tài khoản ký thác sẽ được mở để ghi số tiền ký quỹ, và ngân hàng sẽ thông báo cho nhà xuất khẩu về việc tài khoản ký thác đã hoạt động.

(2) Nhà xuất khẩu giao hàng

(3) Sau khi giao hàng, nhà xuất khẩu xuất trình cho ngân hàng bộ chứng từ thanh toán như quy định trong bản ghi nhớ.

(4) Ngân hàng tiến hành kiểm tra chứng từ nếu phù hợp thì thanh toán cho nhà xuất khẩu và ghi nợ tài khoản ký thác sau khi đã trừ phí dịch vụ.

(5) Ngân hàng giao chứng từ cho nhà nhập khẩu.

---00---

---

## CHƯƠNG 8: NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

### 8.1 Thư tín dụng là gì?

#### 8.1.1 Thư tín dụng là gì?

Trong giao dịch ngoại thương, khi người xuất khẩu giao hàng hoặc xếp hàng lên tàu rồi thì không thể lấy tiền ngay được do người nhập khẩu không thể có mặt nhận hàng trực tiếp, hơn nữa cũng không thể một lúc xác nhận cả khối hàng hoá lớn để thanh toán ngay, mà chính lúc ấy, hàng hoá đã thuộc quyền sở hữu của người mua rồi. Để tài trợ và bảo đảm cho việc thanh toán, người ta nghĩ ra phương pháp thanh toán bằng thư tín dụng do ngân hàng phát hành.

Thư tín dụng (L/C) là một loại chứng từ do ngân hàng phát hành, có vai trò là một chứng từ hứa hoặc đảm bảo sẽ trả tiền, trong đó ngân hàng thay mặt người mua hứa với người bán là sẽ trả tiền, có thể trả ngay hoặc có kỳ hạn. Việc trả tiền này không phải là vô điều kiện mà có điều kiện là người bán hàng phải thực hiện các điều khoản quy định trong thư tín dụng, và nộp chứng từ chứng minh đã thực hiện các điều khoản đó.

Trong phương thức tín dụng chứng từ, ngân hàng sẽ thay mặt người nhập khẩu trả tiền hoặc đảm bảo trả tiền. Nếu người nhập khẩu không có khả năng trả tiền cho ngân hàng thì ngân hàng sẽ giữ giấy tờ sở hữu hàng hoá. Như vậy ngân hàng sẽ lấy chứng từ sở hữu hàng hoá làm bảo đảm. Phương thức thanh toán này gọi là *Phương Thức Tín Dụng Chứng Từ* (documentary letter of credit) còn chứng từ cơ bản của phương thức này gọi là *Thư Tín Dụng* (letter of credit).

Thư tín dụng là một văn bản pháp lý quan trọng trong phương pháp tín dụng chứng từ. Thư tín dụng hoạt động theo hai nguyên tắc cơ bản: độc lập và tuân thủ chặt chẽ.

*Nguyên tắc độc lập:*

L/C được hình thành trên cơ sở hợp đồng ngoại thương, tức là phải căn cứ vào nội dung và yêu cầu của hợp đồng để người mua yêu cầu ngân hàng mở L/C. Nhưng sau khi L/C được phát hành thì nó lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng. Ngân hàng chỉ căn cứ vào L/C để thanh toán cho nhà xuất khẩu. Điều này đã được quy định rõ trong UCP-DC 500.

*Điều 3:* “Thư tín dụng, bản chất của nó là các giao dịch riêng rẽ với việc bán hàng hoặc các hợp đồng khác mà chúng có thể dựa vào. Ngân hàng không quan tâm đến hay bị ràng buộc bởi các hợp đồng này cho dù có bất kỳ sự tham khảo nào về các hợp đồng này được nêu lên trong thư tín dụng.”

*Điều 4:* “Trong các hoạt động thư tín dụng, tất cả các bên liên quan giao dịch qua chứng từ mà không qua hàng hoá, dịch vụ và hoặc các hoạt động khác mà chứng từ có thể liên quan.”

Ví dụ: Công ty Lotech đặt mua quần áo thời trang của công ty Hitech theo quy cách đã quy định rõ trong hợp đồng ngoại thương. Nhưng khi mở L/C, công ty Lotech đã không đề cập

đến quy cách trong văn bản L/C. Công ty Hitech giao hàng đúng thời hạn và số lượng, xuất trình bộ chứng từ thanh toán hợp lệ cho ngân hàng và đã được thanh toán. Hai ngày sau khi nhận hàng, công ty Lotech khiếu nại hàng hoá không đúng quy cách, thậm chí còn có những mã hàng đã lỗi thời từ năm trước.

Trong trường hợp này, về mặt kỹ thuật ngoại thương Lotech đúng hay sai? Hitech đúng hay sai? Ngân hàng đúng hay sai? Theo bạn vụ việc sẽ được giải quyết như thế nào?

*Nguyên tắc tuân thủ chặt chẽ.*

Người mua thường dùng biện pháp để bảo vệ mình bằng việc buột ngân hàng chỉ được chi trả nếu bộ chứng từ phù hợp với chỉ dẫn và chỉ thị của người mua trong L/C.

Ngân hàng chỉ thanh toán khi người bán xuất trình được bộ chứng từ giao hàng **hoàn toàn phù hợp** với L/C và đúng với các chỉ dẫn của người mua. Theo nguyên tắc này, ngân hàng sẽ kiểm tra toàn bộ chứng từ người bán xuất trình hết sức kỹ lưỡng, không sai một chữ, một dấu chấm, phẩy.

Ví dụ: Trong một thương vụ, công ty Lotech mua đậu nành của công ty Hitech và chỉ thị cho một ngân hàng tại Mỹ mở L/C thanh toán cho thương vụ. Trong L/C có quy định bộ chứng từ giao hàng phải có giấy chứng nhận phẩm chất do các chuyên gia ký tên "...the certificate of quality must be issued by PresControl and signed by experts...". Hitech đã có giấy chứng nhận phẩm chất của PresControl và do một chuyên gia uy tín ký tên. Ngân hàng đã chấp nhận bộ chứng từ thanh toán do Hitech xuất trình và đã thanh toán cho Hitech. Khi hàng cập cảng, phát hiện rằng đậu nành không đúng tiêu chuẩn quy định, Lotech đã từ chối thanh toán cho ngân hàng. Ngân hàng phát đơn kiện Lotech ra toà án thương mại quốc tế.

Trong trường hợp này, về mặt kỹ thuật ngoại thương Lotech đúng hay sai? Hitech đúng hay sai? Ngân hàng đúng hay sai? Theo bạn vụ việc sẽ được giải quyết như thế nào?

Các ngân hàng có thường từ chối thanh toán L/C hay không? theo các ngân hàng Âu Mỹ, có trên 50% bộ chứng từ thanh toán L/C bị ngân hàng từ chối thanh toán khi xuất trình lần đầu. Còn tại các nước châu Phi, một số ngân hàng cho biết họ đã phải từ chối đến 90% bộ chứng từ xuất trình lần đầu.

Điều gì sẽ xảy ra khi một ngân hàng buột phải từ chối thanh toán một L/C?

Trước hết, ngân hàng nêu lên các sai sót trong chứng từ so với L/C. Một khi ngân hàng đã từ chối thanh toán do có sai sót, nhà xuất khẩu có thể làm một trong ba cách sau:

- Cung cấp bổ sung những tài liệu thiếu hay điều chỉnh, sửa đổi lại.
- Yêu cầu người mua chỉ thị cho ngân hàng điều chỉnh nội dung của L/C cho phù hợp với chứng từ thực tế.
- Yêu cầu ngân hàng điều chỉnh L/C và chứng từ cho khớp với nhau và chỉ thực hiện thanh toán khi ngân hàng phát hành chấp nhận mà thôi.

Nếu các trường hợp trên xảy ra khi L/C đã gần hết hiệu lực, nhà xuất khẩu sẽ không còn đủ thời gian để điều chỉnh, sửa đổi hoặc cung cấp thêm chứng từ. Trong trường hợp đó, họ (hay ngân hàng thông báo) phải tiếp xúc với người mua, yêu cầu họ chỉ thị cho ngân hàng phát hành L/C gia hạn L/C. Tuy nhiên, mỗi lần sửa đổi sẽ làm cho L/C không còn tuân theo mục đích ban đầu nữa. Hơn nữa, chi phí liên lạc và chi phí ngân hàng sẽ là một gánh nặng cho nhà xuất khẩu. Do đó, nhà xuất khẩu phải hết sức chú ý và thận trọng khi sử dụng phương

thức thanh toán theo L/C. Một cách lý tưởng cho nhà xuất khẩu là một thư tín dụng không huỷ ngang, trả ngay, và có xác nhận.

### **8.1.2 Những nội dung cơ bản trong thư tín dụng**

Mỗi thư tín dụng thường mang những nội dung riêng biệt tùy theo từng thương vụ. Tuy nhiên, chúng có những nội dung cơ bản giống nhau và thường không thể thiếu được:

- Địa điểm mở L/C: là nơi ngân hàng mở L/C viết cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu.
- Ngày mở L/C: Là ngày bắt đầu phát sinh cam kết của ngân hàng mở với nhà xuất khẩu. Ngày này ngân hàng mở chính thức chấp nhận đơn xin mở L/C của nhà nhập khẩu. Đây cũng là ngày bắt đầu tính thời hạn hiệu lực của L/C.
- Số hiệu của L/C: Tất cả các L/C đều có một số hiệu riêng do ngân hàng phát hành nhằm mục đích quản lý, dễ dàng cho việc tham chiếu L/C sau này. Số hiệu của L/C còn được dùng để ghi vào các chứng từ có liên quan trong bộ chứng từ thanh toán của L/C.
- Loại L/C: mỗi loại L/C có tính chất, nội dung khác nhau dẫn đến quyền lợi và nghĩa vụ của các bên cũng khác nhau.
- Tên và địa chỉ của các bên có liên quan:
  - Tên ngân hàng mở
  - Tên ngân hàng thông báo
  - Tên người xin mở
  - Tên người thụ hưởng
- Trị giá (số tiền) của L/C: phải được ghi cả bằng số và bằng chữ và phải thống nhất với nhau. Tên và ký hiệu của đơn vị tiền tệ phải rõ ràng.
- Thời hạn hiệu lực của L/C: được tính bắt đầu từ ngày mở L/C cho đến hết ngày hiệu lực của L/C.
- Thời hạn thanh toán của L/C: Trả ngay hay trả chậm.
- Thời hạn giao hàng: Được ghi trong L/C và ghi theo quy định trong hợp đồng.
- Nội dung về hàng hoá: phải đúng theo hợp đồng, thường bao gồm các nội dung: tên hàng, quy cách, phẩm chất, trọng lượng, số lượng, giá cả, bao bì, ký mã hiệu.
- Nội dung về vận tải và giao nhận hàng hoá: Ghi điều kiện về cơ sở giao hàng (FOB, CIF...) nơi bốc hàng, chuyển tải, nơi giao hàng, cách giao hàng...
- Bộ chứng từ phải xuất trình để được thanh toán:
  - Các loại chứng từ (theo yêu cầu của nhà nhập khẩu)
  - Số lượng của mỗi loại.
  - Yêu cầu cụ thể đối với từng loại.

Thông thường, bộ chứng từ thanh toán yêu cầu gồm các loại sau:

1. Hoá đơn thương mại
2. Chứng từ vận tải
3. Hối phiếu
4. Phiếu đóng gói
5. Giấy chứng nhận bảo hiểm
6. Giấy chứng nhận xuất xứ
7. Giấy chứng nhận trọng lượng/số lượng

---

## 8. Giấy chứng nhận phẩm chất.

Tuy nhiên trong từng trường hợp, tùy theo loại hàng hoá khác nhau, L/C có thể yêu cầu các chứng từ khác có liên quan như:

- Giấy chứng nhận vệ sinh (Sanitary certificate)
- GCN kiểm dịch thực vật (Phytosanitary certificate)
- GCN khử trùng (Certificate of fumigation)
- GCN kiểm dịch động vật (Veterinary certificate)
- GCN kiểm tra hàng hoá do người mua lập (Certificate of inspection)
- Biên lai thuyền trưởng (Ship master's receipt)

### **8.1.3 Mẫu thư tín dụng trong thực tế.**

COMPUTER- HEADER: \*\*\*\*\*

PT HANOI/ GA 080124242

SCBSEOK24242

180 09.42\*

411222 VPB VT

(1) FROM: VPBANK HOCHIMINH CITY FAX: 84-8-243456

(2) TO: STANDARD CHARACTER BANK SEOUL KOREA

ATTN: L/C ADVISING DEPT.

PLS. ADVICE BENEFICIARY IN FULL DETAILS OF THE FOLLOWING L/C THROUGH: FOR HEAD KOREA EXCHANGE BANK, CHUN HO BRANCH.

(3) TEST:\*\*\*\*\* FOR USD 266,000.00 ON 950627 BETWEEN VIETNAM COMMERCIAL JOINT STOCK BANK FOR PRIVATE ENTERPRISES (VP BANK-HANOI) AND YOU.

(4) WE HEREBY OPEN OUR IRREVOCABLE BANKER'S USANCE L/C NO. 16310195LC1015.

(5) APPLICANT: ABCO TEL:8441666-8442271, FAX 84-8-444627

3 HOANG VIET ST. TANBINH DIST. HOCHIMINH CITY, VIETNAM

(6) BENEFICIARY: FOR HEAD INTERNATIONAL CO.LTD

87-6 NEUNG DONG, SEONG DONG-GU, SEOUL, KOREA

A/C NO: 253-22-00231-1 AT FOR HEAD KOREA EXCHANGE BANK, CHUN HO BRANCH.

(7) AMOUNT USD 266,000.00 CIF HOCHIMINH CITY PORT

(8) EXPIRE DATE AND PLACE: AUG 25, 1995 IN VIETNAM (ISSUING BANK)

AVAILABLE BY THE ISSUING BANK'S ACCEPTANCE OF BENEFICIARY'S TIME DRAFT(S)

(9) DRAWN ON ISSUING BANK PAYABLE AT 180 DAYS FROM B/L DATE FOR 100 PCT OF INVOICE VALUE ACCOMPANIED

(10) BY THE FOLLOWING DOCUMENTS IN TRIPLICATE (UNLESS OTHERWISE STATED):



1. SIGNED COMMERCIAL INVOICE.
2. FULL SET (3/3) ORIGINAL AND 01 NON-NEGOTIABLE COPY OF CLEAN SHIPPED ON BOARD OCEAN B/L MADE OUT TO ORDER OF VP BANK HOCHIMINH CITY BRANCH, MARKED FREIGHT PREPAID AND NOTIFY THE APPLICANT.
3. QUALITY/QUANTITY CERTIFICATES ISSUED BY SELLER.
4. CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY THE CHAMBER OF COMMERCE.
5. DETAILED PACKING LIST.
6. COPY OF FAX/TELEX ADVISING APPLICANT AND VP BANK HOCHIMINH CITY BRANCH OF PARTICULARS OF SHIPMENT: B/L NO. AND DATE, ETD, ETA, VESSEL NAME, QUANTITY AND NAME OF COMMODITIES, INVOICE VALUE AND L/C NUMBER WITHIN 3 DAYS AFTER SHIPMENT.
7. BENEFICIARY'S CERTIFICATE CERTIFYING THAT TWO SET OF NON-NEGOTIABLE DOCUMENTS SENT DIRECTLY TO APPLICANT BY DHL AFTER SHIPMENT (ONE DHL RECEIPT ENCLOSED)
8. INSURANCE COVERED BY SELLER, INSURANCE POLICY/CERTIFICATE IN DUPLICATE COVERING ALL RISKS FOR 110 PCT OF INVOICE VALUE, BLANK ENDORSED SHOWING CLAM PAYABLE IN HOCHIMINH CITY, VIETNAM.

ONE EXTRA SET OF DOCUMENTS REQUIRED FOR OUR FILES.

(11) EVIDENCING SHIPMENT: FROM KOREA TO HOCHIMINH CITY PORT OF BRAND-NEW HYUNDAI GRACE (15 SEATS) CARS 1994.

- MANUFACTURER: HYUNDAI
- QUANTITY: 20 UNITS, UNIT PRICE: USD 13,300.00/UNIT CIF HCMC.
- TOTAL AMOUNT: USD 266,000.00 (SAY: UNITED STATES DOLLARS TWO HUNDRED SIXTY SIX THOUSAND ONLY).
- SPECIFICATION AND QUALITY: AS PER THE CONTRACT NO. 58/HDKT DTD JUNE 25, 1995

(12) SHIPMENT MUST BE EFFECTED NOT LATER THAN JULY 25, 1995

PARTIAL SHIPMENT PROHIBITED  
TRANSHIPMENT PROHIBITED

(13) SPECIAL CONDITIONS:

+ALL BANKING CHARGES OUTSIDE HOCHIMINH CITY INCLUDING ADVISING, NEGOTIATING, REIMBURSING, COMMISSION AND ADMENDMENT CHARGES AT BENEFICIARY'S A/C.

(14) + PRESENTATION OF DOCUMENTS SHOULD BE MADE WITHIN 15 DAYS AFTER B/L DATE.

+ USD 30 DISCREPANCY FEE SHOULD BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS FOR EACH DISCREPANT SET OF DOCUMENTS PRESENTED UNDER THIS L/C.

+ ON RECEIPT OF DOCUMENTS INCLUDING TIME DRAFT(S) IN COMPLIANCE WITH L/C TERM AND CONDITIONS.

PLEASE FORWARD ALL TO VP BANK HOCHIMINH CITY BRANCH, 165-169 HAMNGHI ST. DIST.1 HOCHIMINH CITY IN TWO LOTS (ONE LOT BY DHL AND ANOTHER BY AIRMAIL). ON DRAFT MATURITY WE SHALL REMIT COVER AS REQUIRED.

YOU MAY CLAM THE PROCEEDS UNDER THIS CREDIT AT MATURITY TO CITI BANK OR AMERICAN FIRST CLASS BANK.

THIS CREDIT IS SUBJECT TO UCP REVISION 1993, ICC PUBLICATION NO. 500

OPERATIVE INSTRUMENT PLEASE NOTIFY.  
NO MAIL CONFIRMATION WILL FOLLOW.  
RGDS.  
VPBANK – HOCHIMINH CITY

## **8.2 Việc phát hành và trả tiền theo phương pháp thư tín dụng**

### **8.2.1 Các bên liên quan trong một thư tín dụng:**

**Người xin mở L/C** (Applicant for the credit): Là người mua hàng, người nhập khẩu hàng hoá.

**Ngân hàng phát hành** (Issuing bank or opening bank): Là ngân hàng đại diện cho nhà nhập khẩu, nó cung cấp tín dụng cho nhà nhập khẩu. Ngân hàng này sẽ phát hành L/C theo yêu cầu của nhà nhập khẩu để trả tiền cho nhà xuất khẩu. Hai bên mua bán có thể thoả thuận và quy định ngân hàng phát hành trong hợp đồng. Nếu không quy định thì nhà nhập khẩu tự lựa chọn.

Quyền lợi và nghĩa vụ chủ yếu của ngân hàng phát hành là:

- Căn cứ vào đơn xin mở L/C của nhà nhập khẩu để phát hành L/C và thông báo nội dung L/C đó và gửi bản gốc cho nhà xuất khẩu. Thông thường việc thông báo và gửi L/C cho nhà xuất khẩu phải thông qua một ngân hàng đại lý của ngân hàng phát hành tại nước của người xuất khẩu (ngân hàng thông báo).
- Sửa đổi, bổ sung những yêu cầu của người xin mở L/C khi có yêu cầu của họ.
- Kiểm tra chứng từ thanh toán của nhà xuất khẩu, nếu thấy phù hợp với những yêu cầu trong L/C thì thanh toán cho họ và đòi tiền nhà nhập khẩu, nếu không thì từ chối thanh toán. Ngân hàng chỉ chịu trách nhiệm về việc kiểm tra “bên ngoài” chứng từ phù hợp với yêu cầu của L/C hay không, chứ không chịu trách nhiệm về tính pháp lý hay tính “bên trong” của chứng từ, điều này do nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu giải quyết.
- Ngân hàng phát hành được miễn trách nhiệm thanh toán trong những trường hợp bất khả kháng như chiến tranh, đình công, nổi loạn, lụt lội, hoả hoạn, động đất... trừ khi có những quy định dự phòng khác.
- Ngân hàng phát hành phải chịu mọi trách nhiệm do lỗi của ngân hàng gây ra.
- Ngân hàng phát hành được hưởng phí L/C từ 0.125% đến 0.5% giá trị của L/C.

**Người thụ hưởng** (Beneficiary): Là nhà xuất khẩu, người mua hay bất cứ ai được nhà xuất khẩu chỉ định trong L/C

**Ngân hàng chấp nhận** (Accepting bank): Là ngân hàng của người ký phát hối phiếu, và sẽ ghi trong L/C là ngân hàng chấp nhận sẽ trả tiền cho hối phiếu.

**Ngân hàng thông báo** (Advising bank): Là ngân hàng sẽ nhận L/C từ ngân hàng mở cùng với các chỉ dẫn để thông báo cho người thụ hưởng, thường là ngân hàng đại lý của ngân hàng phát hành tại nước của nhà xuất khẩu. Ngân hàng này có trách nhiệm:

- Khi nhận được điện thông báo L/C của ngân hàng phát hành, ngân hàng này sẽ chuyển toàn bộ nội dung L/C cho nhà xuất khẩu dưới hình thức văn bản.
- Ngân hàng thông báo chỉ chịu trách nhiệm chuyển nguyên văn bức điện chứ không chịu trách nhiệm dịch, diễn giải các từ chuyên môn. Nếu ngân hàng thông báo sai nội dung đã nhận được thì họ phải chịu trách nhiệm. Vì vậy họ luôn kết thúc bức điện bằng câu: “pls. note that we assume no responsibility for any error or omission in the transmission and translation of the cable”
- Khi nhận được bộ chứng từ thanh toán của nhà xuất khẩu gửi tới, ngân hàng này phải chuyển ngay và nguyên vẹn bộ chứng từ đó đến ngân hàng phát hành. Nó không chịu trách nhiệm về sự chậm trễ hoặc mất mát chứng từ trên đường đi miễn là họ chứng minh đã gửi đúng hạn và nguyên vẹn bộ chứng từ đó qua bưu điện.

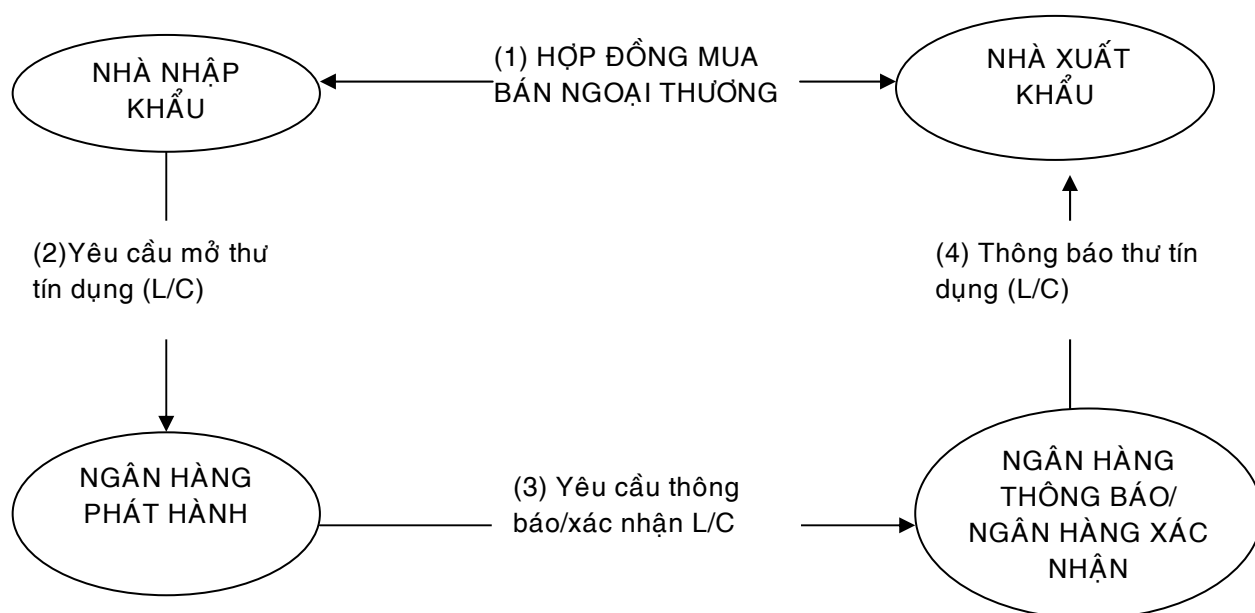
**Ngân hàng xác nhận (Confirming bank):** là ngân hàng xác nhận thêm vào L/C theo yêu cầu của ngân hàng phát hành. Lúc này, ngân hàng xác nhận sẽ đồng nhận trách nhiệm trả tiền cho L/C khi các điều khoản của L/C được thoả mãn. Ngân hàng xác nhận có thể vừa là ngân hàng thông báo hay một ngân hàng uy tín khác do nhà xuất khẩu yêu cầu.

**Ngân hàng ra lệnh (“Available with” bank):** là ngân hàng có thẩm quyền được nêu trong L/C để ra lệnh trả tiền, chấp nhận, hoặc đàm phán L/C.

**Ngân hàng ký phát (Drawee bank):** Là ngân hàng được ghi tên trong L/C như là nơi mà hối phiếu được ký phát.

**Ngân hàng thanh toán (reimbursing bank):** là ngân hàng được nêu trong L/C để thanh toán cho ngân hàng ra lệnh hay người thụ hưởng khi họ nộp các chứng từ thanh toán theo L/C. Ngân hàng này có thể là ngân hàng phát hành hay một ngân hàng khác do ngân hàng phát hành chỉ định. Trường hợp ngân hàng chiết khấu lại hối phiếu thì gọi là ngân hàng chiết khấu (negotiating bank) . Nếu địa điểm trả tiền tại nước của nhà xuất khẩu thì ngân hàng thanh toán thường là ngân hàng thông báo. Trách nhiệm của ngân hàng thanh toán giống như ngân hàng phát hành khi bộ chứng từ thanh toán gửi đến.

### **8.2.2 Việc phát hành thư tín dụng**

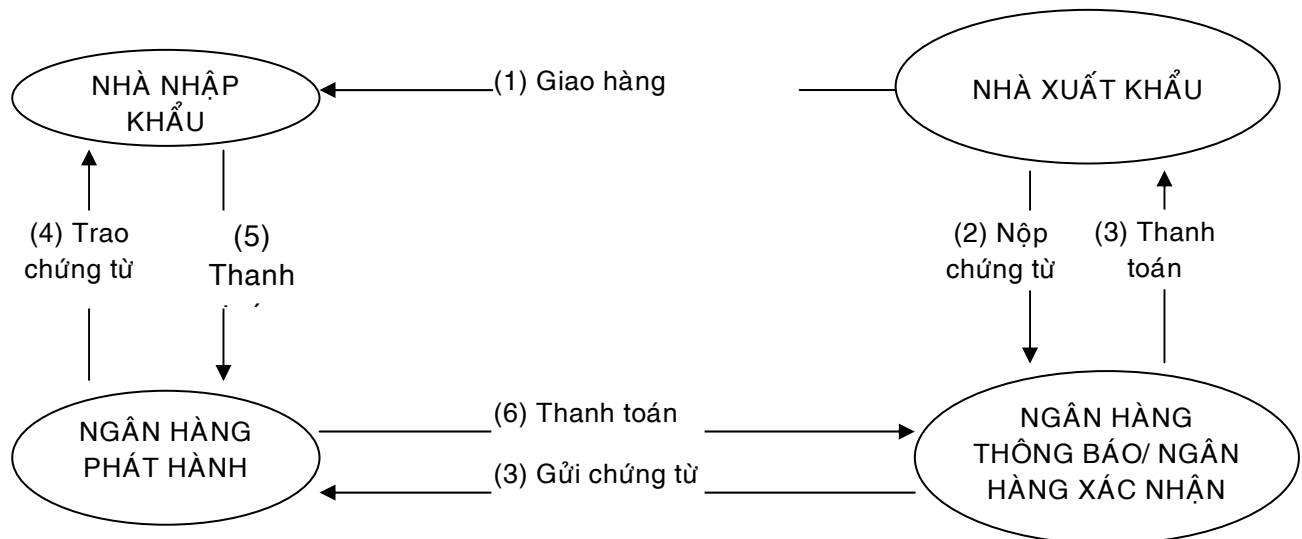


(1) (2) căn cứ vào hợp đồng ngoại thương, người mua liên hệ ngân hàng của mình làm đơn xin mở L/C thanh toán cho người thụ hưởng.

(3) căn cứ vào đơn xin mở L/C của người mua, ngân hàng phát hành tiến hành mở L/C và yêu cầu ngân hàng thông báo thông báo nội dung L/C và gửi bản chính L/C dưới dạng văn bản cho người bán.

(4) Ngân hàng thông báo thông báo nội dung L/C và chuyển bản chính L/C dưới dạng văn bản cho người bán. Lúc này L/C đã chính thức được phát hành.

8.2.3 Việc lưu hành và thanh toán thư tín dụng.



(1) Nhà xuất khẩu sau khi nhận được thông báo L/C và chấp nhận L/C thì tiến hành giao hàng cho người mua. Nếu không thì yêu cầu người mua và ngân hàng phát hành điều chỉnh L/C cho phù hợp với hợp đồng, đến khi chấp nhận mới tiến hành giao hàng.

(2) Sau khi giao hàng, người bán lập bộ chứng từ thanh toán và xuất trình cho ngân hàng phát hành thông qua ngân hàng thông báo để yêu cầu thanh toán.

(3) Ngân hàng phát hành kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy hợp lệ thì thanh toán cho người bán. Nếu không thì từ chối thanh toán và trả lại bộ chứng từ thanh toán cho người bán.

(4) Ngân hàng phát hành đòi tiền người mua và chuyển bộ chứng từ cho người mua.

(5) Người mua kiểm tra chứng từ, nếu thấy phù hợp với L/C thì thanh toán cho ngân hàng phát hành, nếu thấy không phù hợp thì có quyền từ chối trả tiền.

Trong thực tế, việc thanh toán cho người bán khi họ xuất trình chứng từ có thể diễn ra theo nhiều cách khác nhau tùy theo ngân hàng. Có 4 loại thanh toán cơ bản như sau:

(a) Sau khi ngân hàng phát hành kiểm tra chứng từ thấy hoàn toàn phù hợp với L/C thì họ mới thanh toán cho nhà xuất khẩu. Ngân hàng thông báo chưa được thanh toán ngay mà chỉ gửi chứng từ cho ngân hàng phát hành kiểm tra. Việc thanh toán này rất bất lợi cho nhà xuất khẩu vì thời gian thanh toán dài.

(b) Sau khi ngân hàng thông báo nhận được chứng từ thanh toán của nhà xuất khẩu và kiểm tra thấy hợp lệ thì phát lệnh đòi tiền ngân hàng thanh toán (là ngân hàng thứ ba được ngân hàng phát hành chỉ định là ngân hàng thanh toán trong L/C). Khi nhận được lệnh đòi tiền thì ngân hàng thanh toán sẽ trả tiền cho nhà xuất khẩu. Loại thanh toán này nhanh chóng và tiện lợi cho nhà xuất khẩu nhưng phải lưu ý trong L/C phải có quy định cho phép thanh toán bằng điện có hoàn bồi (TTR – Telegraphic Transfer Reimbursement) và phải xem xét mức độ uy tín và quan hệ của ngân hàng thanh toán với ngân hàng phát hành như thế nào.

(c) Ngân hàng thông báo nhận được chứng từ thanh toán của nhà xuất khẩu, sau khi kiểm tra hợp lệ thì phát lệnh đòi tiền trực tiếp ngân hàng phát hành. Loại này nhanh chóng và tiện lợi cho nhà xuất khẩu nhưng phải lưu ý trong L/C phải có quy định cho phép thanh toán bằng TTR, ngoài ra phải tìm hiểu mối quan hệ giữa ngân hàng phát hành và ngân hàng thông báo. Nếu ngân hàng thông báo có tài khoản ở ngân hàng phát hành thì thời gian thanh toán sẽ rất nhanh vì khi ngân hàng thông báo điện đòi tiền ngân hàng phát hành thì họ sẽ ghi có vào tài khoản của ngân hàng thông báo và ngân hàng thông báo có thể thanh toán ngay cho nhà xuất khẩu. Nếu không có tài khoản thì thời gian thanh toán sẽ chậm hơn, vì ngân hàng thông báo phải tìm một ngân hàng thứ ba có tài khoản tại ngân hàng phát hành để ghi có vào tài khoản của ngân hàng đó, rồi mới thanh toán cho nhà xuất khẩu.

(d) Sau khi ngân hàng thông báo nhận được chứng từ thanh toán, sau khi kiểm tra phù hợp thì trực tiếp ghi nợ vào tài khoản của ngân hàng phát hành ở ngân hàng thông báo và trả tiền cho nhà xuất khẩu. Loại này tiện lợi và bảo đảm thanh toán nhanh nhất nhưng nó chỉ được áp dụng đối với những nước có ký hiệp ước thanh toán (clearing agreement) với nhau mà thôi.

### **8.3 Các loại thư tín dụng.**

Trong thanh toán ngoại thương, người ta sử dụng nhiều loại L/C, trong đó có hai loại chủ yếu là L/C có thể hủy ngang và L/C không thể hủy ngang như sau:

1. **Thư tín dụng có thể hủy ngang Revocable letter of credit:** Là loại L/C mà ngân hàng phát hành và người nhập khẩu có thể sửa đổi, bổ sung hoặc huỷ bỏ bất cứ lúc nào mà không cần báo trước cho nhà xuất khẩu. Loại này ngày nay người ta ít sử dụng bởi vì thực ra nó chỉ là lời hứa sẽ trả tiền chứ không phải cam kết trả tiền.
2. **Thư tín dụng không thể hủy ngang Irrevocable Letter of credit:** Là loại L/C sau khi được mở thì ngân hàng mở L/C không được sửa đổi, bổ sung hay bỏ trong thời hạn hiệu lực của nó trừ khi có sự thoả thuận khác của các bên tham gia L/C.

Theo UCP 400 (Điều 7) quy định: một thư tín dụng có thể là hủy ngang hoặc không thể hủy ngang, nếu không ghi rõ thì nó được xem là có thể hủy ngang.

Ngược lại, theo UCP 500 (Điều 6): một thư tín dụng không ghi rõ thì được coi là không thể hủy ngang.

L/C không thể hủy ngang được sử dụng phổ biến trong thanh toán ngoại thương vì nó đảm bảo quyền lợi cho người xuất khẩu.

Ngoài ra trong các trường hợp đặc biệt, người ta còn sử dụng các loại L/C sau:

3. **Thư tín dụng không thể hủy ngang, có xác nhận Confirmed irrevocable L/C:** là loại L/C không thể hủy ngang, được một ngân hàng (không phải ngân hàng mở) có uy tín bảo đảm việc trả tiền. Đối với loại L/C này, nhà xuất khẩu ký phát hối phiếu đòi tiền ngân hàng phát hành nhưng gửi thẳng cho ngân hàng xác nhận để thanh toán. Ngân hàng xác nhận chịu trách nhiệm thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu nếu ngân hàng phát hành không trả tiền được cho nhà xuất khẩu.

L/C này có mức độ bảo đảm rất cao, do đó ngân hàng phát hành phải trả chi phí xác nhận rất cao, có khi đến 1% giá trị L/C, và tỷ lệ ký quỹ tại ngân hàng xác nhận có khi đến 100% giá trị L/C. Khi dùng loại L/C này có nghĩa là nhà xuất khẩu hoàn toàn không tin tưởng vào ngân hàng phát hành và giá trị L/C tương đối lớn (trên 1 triệu USD), nhà xuất khẩu cần một

ngân hàng uy tín đứng ra cam kết trả tiền để đảm bảo cao nhất cho quyền lợi của nhà xuất khẩu.

4. **Thư tín dụng không thể hủy ngang, miễn truy đòi Irrevocable without recourse L/C:** Sau khi ngân hàng đã trả tiền cho nhà xuất khẩu thì không được đòi lại trong bất cứ trường hợp nào. Khi dùng loại này, nhà xuất khẩu khi ký phát hối phiếu phải ghi “without recourse to drawer”, và trong L/C cũng phải ghi như vậy.
5. **Thư tín dụng tuần hoàn Revolving L/C:** Loại này khi được thanh toán hết giá trị của L/C hoặc hết thời hạn hiệu lực thì nó tự động có lại giá trị ban đầu, cứ như vậy cho đến khi nào tổng giá trị hợp đồng được thực hiện xong.

L/C tuần hoàn được chia làm hai loại:

- L/C tuần hoàn có tích lũy (cumulative revolving L/C): L/C cho phép chuyển giá trị L/C trước vào L/C sau, và cứ như vậy cho đến L/C cuối cùng. Nghĩa là trong thời gian hiệu lực của L/C nhà xuất khẩu vì lý do nào đó không thực hiện đủ trị giá trên L/C thì qua L/C kế tiếp sẽ thực hiện tiếp tục giá trị chưa thực hiện kỳ trước cộng với giá trị L/C kỳ này.
- L/C tuần hoàn không tích lũy (non-cumulative revolving L/C): không cho chuyển giá trị của L/C trước vào L/C sau.

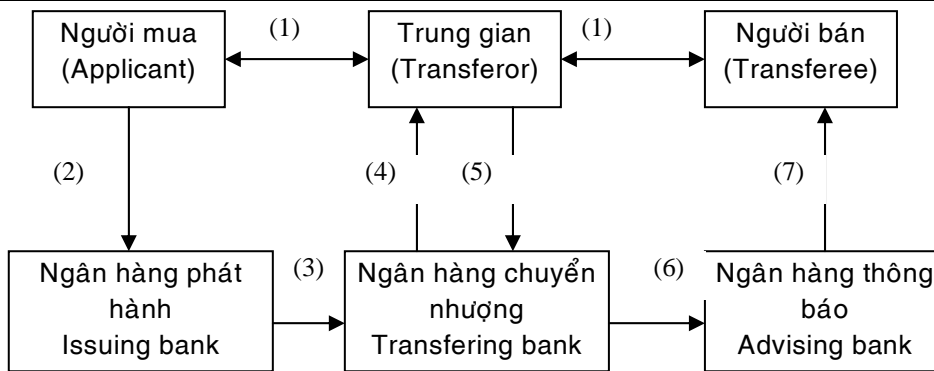
Có 3 cách tuần hoàn cho L/C:

- L/C tuần hoàn tự động: Khi L/C trước hết hạn thì L/C sau đương nhiên có giá trị mà không cần sự thông báo của ngân hàng phát hành.
- L/C tuần hoàn không tự động: L/C sau muốn có giá trị thì phải có thông báo của ngân hàng phát hành cho nhà xuất khẩu.
- L/C tuần hoàn bán tự động: nếu sau xxx ngày kể từ ngày L/C trước hết hiệu lực mà không có ý kiến nào của ngân hàng phát hành thì L/C tự động có giá trị trở lại.

Loại L/C tuần hoàn thường có ghi chữ “Revocable” nghĩa là có thể hủy ngang, vì vậy nó ít được sử dụng vì không có sự đảm bảo chắc chắn trong thanh toán. Tuy nhiên, nó được áp dụng trong trường hợp nhà xuất khẩu và nhập khẩu có quan hệ thường xuyên, có uy tín với nhau, đối tượng thanh toán cố định. Lúc này, nhà nhập khẩu có lợi là không bị đọng vốn và giảm được chi phí mở L/C nhiều lần, nhà xuất khẩu có lợi là giao hàng xong có thể nhận được tiền ngay trong cùng một L/C.

6. **Thư tín dụng chuyển nhượng Transferable L/C:** Là loại L/C không thể hủy ngang, trong đó quy định quyền của ngân hàng trả tiền được trả một phần hay toàn bộ giá trị L/C cho người thứ ba theo lệnh của người thụ hưởng đầu tiên. L/C này chỉ được chuyển nhượng một lần, chi phí chuyển nhượng thường do người thụ hưởng đầu tiên chịu.

L/C chuyển nhượng thường được sử dụng trong trường hợp mua bán qua trung gian bao gồm người nhập khẩu, người xuất khẩu, và người mua bán trung gian. Hoạt động của L/C chuyển nhượng được mô tả trong sơ đồ sau:



**CÁCH MỞ MỘT L/C CHUYỂN NHƯỢNG**

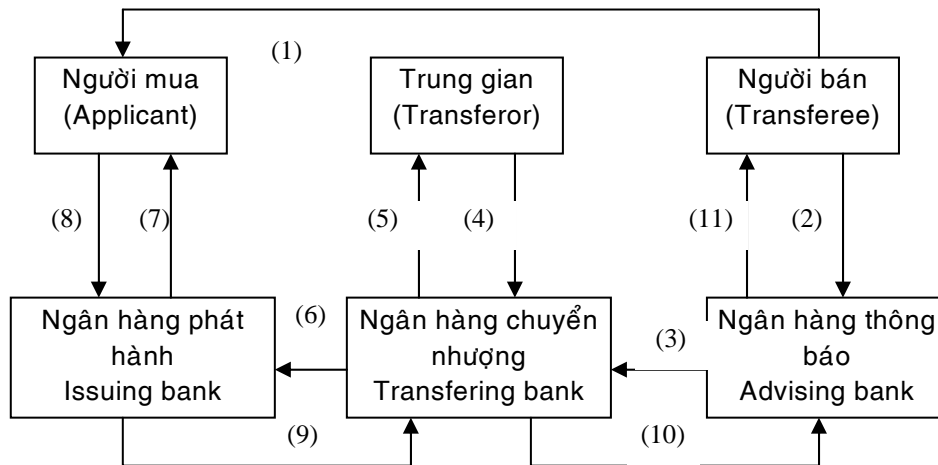
- (1) Các bên mua bán ký kết các hợp đồng ngoại thương.
- (2) Người mua yêu cầu ngân hàng của mình mở L/C chuyển nhượng.
- (3) Ngân hàng phát hành mở L/C chuyển nhượng (L/C gốc).
- (4) Ngân hàng chuyển nhượng thông báo L/C gốc cho người trung gian (thụ hưởng 1)
- (5) Người trung gian ra lệnh chuyển nhượng.
- (6) Ngân hàng chuyển nhượng ra lệnh cho ngân hàng thông báo về việc chuyển nhượng L/C
- (7) Ngân hàng thông báo thông báo L/C cho người bán (người thụ hưởng 2)

Hoạt động của L/C chuyển nhượng khá phức tạp và được quy định rõ trong UCP-DC 500, các nhà kinh doanh cần phải nắm vững nguyên tắc trước khi sử dụng loại L/C này.

**Điều 48: L/C chuyển nhượng.**

- a. Một L/C chuyển nhượng là một L/C trong đó người thụ hưởng thứ nhất có thể yêu cầu ngân hàng được ủy quyền trả tiền, cam kết trả tiền, chấp nhận hoặc chiết khấu, hoặc trong trường hợp L/C tự do chiết khấu, thì các ngân hàng được ủy quyền cụ thể trong L/C như là ngân hàng chuyển nhượng chuyển nhượng toàn bộ hay một phần L/C cho một hay nhiều người thụ hưởng khác (người thụ hưởng 2).
- b. Một L/C chỉ có thể được chuyển nhượng khi ngân hàng phát hành ghi rõ chữ “transferable”. Những thuật ngữ khác như “divisible”, “fractionable”, “assignable”, và “transmissible” không thể diễn tả khả năng chuyển nhượng của L/C. Nếu những thuật ngữ đó được dùng thì L/C không thể coi là L/C chuyển nhượng.
- c. Ngân hàng chuyển nhượng không có nghĩa vụ thực hiện việc chuyển nhượng trừ khi ngân hàng này đã đồng ý rõ ràng về mức độ và phương thức chuyển nhượng.
- d. Vào thời gian yêu cầu chuyển nhượng và trước khi chuyển nhượng L/C, người thụ hưởng 1 phải chỉ thị không hủy ngang cho ngân hàng chuyển nhượng, trong mọi trường hợp người thụ hưởng 1 vẫn có quyền không cho phép ngân hàng chuyển nhượng thông báo về các sửa đổi cho người thụ hưởng 2. Nếu ngân hàng chuyển nhượng đồng ý các điều kiện này, thì khi chuyển nhượng, ngân hàng chuyển nhượng phải thông báo cho người thụ hưởng 2 về những chỉ thị của người thụ hưởng 1 về các sửa đổi.
- e. Khi L/C được chuyển nhượng cho (nhiều) người thụ hưởng 2, thì việc một hay nhiều người hưởng lợi 2 từ chối sửa đổi sẽ không làm mất hiệu lực đối với việc chấp nhận sửa đổi đó của (nhiều) người thụ hưởng khác. Nếu (những) người thụ hưởng 2 từ chối sửa đổi đó thì đối với họ tín dụng coi như chưa bị sửa đổi.
- f. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng bao gồm tiền hoa hồng, lệ phí, các phụ phí sẽ do người thụ hưởng 1 chịu trách nhiệm trả cho ngân hàng chuyển nhượng, trừ khi có thỏa thuận khác. Khi ngân hàng chuyển nhượng đồng ý thực hiện việc chuyển nhượng mà vẫn chưa nhận được các chi phí do người thụ hưởng 1 trả, thì ngân hàng chuyển nhượng vẫn không có nghĩa vụ thực hiện việc chuyển nhượng đó.
- g. Trừ khi có quy định khác trong L/C, một L/C chuyển nhượng chỉ được chuyển nhượng một lần. Do đó, L/C không thể được chuyển nhượng tiếp cho bất kỳ người thụ hưởng 3 nào theo yêu cầu của người thụ hưởng 2. Tuy vậy không cấm việc chuyển nhượng lại cho người thụ hưởng 1.
- h. L/C chỉ có thể được quyền chuyển nhượng theo những điều kiện trong L/C gốc, ngoại trừ các điều khoản sau:
- Số tiền của L/C
  - Đơn giá ghi trong L/C
  - Thời hạn hiệu lực
  - Ngày chậm nhất phải xuất trình các chứng từ.
  - Thời hạn gửi hàng.
- Tỷ lệ bảo hiểm có thể tăng lên để đạt đến số tiền quy định trong L/C gốc. Ngoài ra tên người thụ hưởng 1 có thể thay thế cho tên người yêu cầu, nhưng nếu L/C gốc đòi hỏi phải ghi tên người yêu cầu trên một chứng từ nào đó, ngoài hoá đơn thì thực hiện yêu cầu đó.
- i. Người thụ hưởng 1 có quyền dùng hoá đơn và hối phiếu của mình thay thế cho hoá đơn và hối phiếu của người thụ hưởng 2 với số tiền không vượt quá số tiền của L/C gốc và đơn giá gốc ghi trong L/C, khi thay các hoá đơn và hối phiếu như vậy, người thụ hưởng 1 có thể thu được khoản chênh lệch so với L/C gốc.
- Khi một L/C đã được chuyển nhượng và người thụ hưởng 1 dùng hối phiếu và hoá đơn của mình thay cho hối phiếu và hoá đơn của người thụ hưởng 2, nhưng nếu họ không làm như vậy thì ngân hàng chuyển nhượng có quyền chuyển giao cho ngân hàng phát hành những chứng từ nhận được theo L/C chuyển nhượng, kể cả các hoá đơn và hối phiếu của người thụ hưởng 2 mà không chịu trách nhiệm gì nữa đối với người thụ hưởng 1.
- j. Đến ngày và kể cả ngày hết hiệu lực của L/C, trừ khi L/C gốc quy định không thanh toán vào ngày đó thì người thụ hưởng 1 có thể yêu cầu trả tiền hoặc chiết khấu cho người thụ hưởng 2 tại nơi mà L/C chuyển đến.





**HOẠT ĐỘNG CỦA L/C CHUYỂN NHƯỢNG**

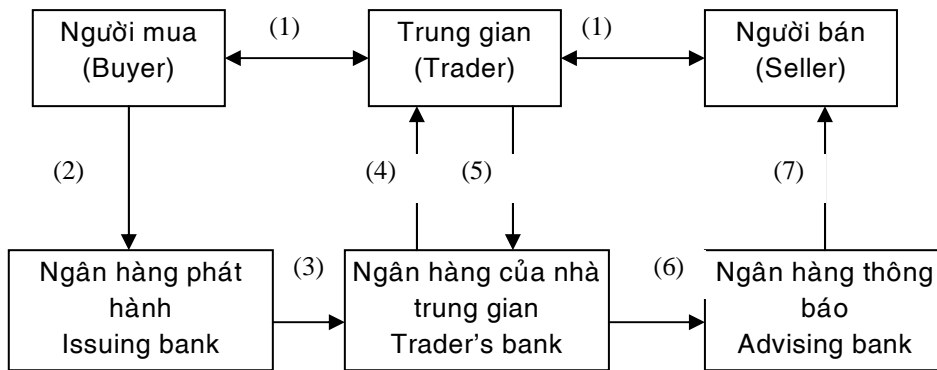
- (1) Người bán giao hàng
- (2) Người thụ hưởng 2 xuất trình chứng từ cho ngân hàng thông báo.
- (3) Ngân hàng thông báo chuyển chứng từ đến ngân hàng chuyển nhượng.
- (4) Ngân hàng chuyển nhượng thông báo về chứng từ cho người thụ hưởng 1.
- (5) Người thụ hưởng 1 đổi B/E và Invoice.
- (6) Ngân hàng chuyển nhượng chuyển chứng từ đến ngân hàng phát hành.
- (7) Ngân hàng phát hành yêu cầu nhà nhập khẩu thanh toán để được nhận chứng từ.
- (8) Nhà nhập khẩu chấp nhận thanh toán.
- (9) Ngân hàng phát hành chuyển tiền về ngân hàng trung gian.
- (10) (11) Thanh toán cho người thụ hưởng 2.

7. **Thư tín dụng giáp lưng Back to back L/C:** Là loại L/C được mở dựa vào một L/C khác, nghĩa là sau khi nhận được L/C của nhà nhập khẩu mở, nhà xuất khẩu dùng L/C này làm căn cứ mở L/C khác (L/C giáp lưng) cho người thụ hưởng khác với nội dung gần giống L/C ban đầu. Loại này thường được nhà xuất khẩu dùng để thanh toán cho nhà cung cấp, hay nhà nhập khẩu trung gian.

L/C giáp lưng được sử dụng trong những trường hợp sau:

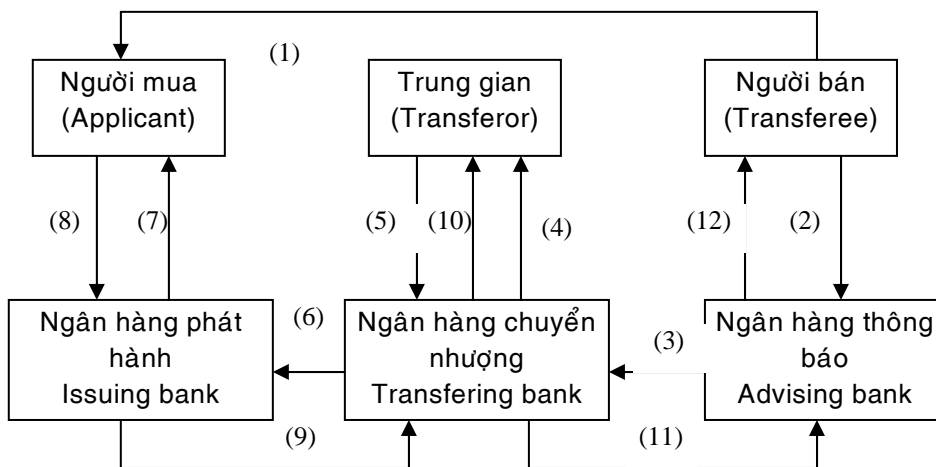
- Khi L/C gốc (master L/C) được mở ra không có chữ “chuyển nhượng” (transferable).
- Khi điều khoản của L/C không cho phép chuyển nhượng theo điều 48 UCP-DC 500 mặc dù nó là L/C chuyển nhượng.
- Khi điều khoản giao hàng khác nhau (mua/bán).
- Khi người cung cấp hàng hoá không được thông báo về tất cả điều khoản giao hàng (tên người nhận, nơi hàng đến, chênh lệch lợi nhuận).
- Khi các chứng từ cần có theo “L/C gốc” không trùng hợp với các chứng từ được xuất trình theo “L/C đối” hay còn gọi là L/C giáp lưng.
- Khi ngân hàng đồng ý với việc mở một L/C đối trên cơ sở gốc.

Nghiệp vụ L/C giáp lưng rất phức tạp, nó đòi hỏi phải có sự kết hợp khéo léo và chính xác các điều kiện của L/C gốc với L/C giáp lưng, nhất là những vấn đề có liên quan đến vận đơn và chứng từ hàng hoá. Điều cần lưu ý là loại L/C giáp lưng không thể chuyển nhượng được, cả hai L/C gốc và L/C giáp lưng phải thông qua một ngân hàng của nhà trung gian.



**CÁCH MỞ MỘT L/C GIÁP LỪNG**

- (1) Các hợp đồng xuất nhập khẩu được ký kết.
- (2) Người mua yêu cầu ngân hàng của mình mở L/C gốc.
- (3) Ngân hàng phát hành mở L/C gốc và thông báo cho ngân hàng của nhà trung gian.
- (4) Ngân hàng của nhà trung gian thông báo L/C gốc cho nhà trung gian.
- (5) Nhà trung gian làm đơn xin mở L/C giáp lưng.
- (6) Ngân hàng của nhà trung gian mở L/C giáp lưng.
- (7) Ngân hàng thông báo thông báo L/C giáp lưng cho người bán (người thụ hưởng 2).



**HOẠT ĐỘNG CỦA MỘT L/C GIÁP LỪNG**

- (1) Người bán giao hàng.
- (2) Người bán xuất trình chứng từ để được thanh toán.
- (3) Ngân hàng thông báo chuyển chứng từ về ngân hàng của nhà trung gian.
- (4) Thông báo chứng từ cho nhà trung gian.
- (5) Nhà trung gian đổi chứng từ (B/E và invoice)
- (6) Chuyển chứng từ cho ngân hàng phát hành L/C gốc.
- (7) Ngân hàng phát hành yêu cầu người mua thanh toán để nhận chứng từ.
- (8) Người mua chấp nhận thanh toán và nhận chứng từ.
- (9) Chuyển tiền cho ngân hàng của nhà trung gian để thanh toán L/C gốc.
- (10) Ngân hàng của nhà trung gian báo có cho nhà trung gian.

(11) Ngân hàng của nhà trung gian chuyển tiền thanh toán L/C giáp lưng.

(12) Báo có cho người bán.

8. **Thư tín dụng dự phòng Stand-by L/C:** Là loại L/C trong đó ngân hàng phát hành cam kết với người thụ hưởng (nhà nhập khẩu) sẽ thanh toán lại cho họ trong trường hợp người yêu cầu mở L/C (nhà xuất khẩu) không giao hàng theo quy định của L/C. Lúc này, ngân hàng phát hành, trong thời hạn hiệu lực của L/C sẽ thanh toán cho người thụ hưởng khi họ xuất trình các giấy tờ sau:

- Chứng từ yêu cầu thanh toán
- Chứng từ chứng minh việc không thực hiện hợp đồng/nghĩa vụ của người yêu cầu mở tín dụng (non-performance certificate).

Trong thực tế người ta thường dùng các loại Standby L/C sau:

- Standby L/C dạng bảo lãnh tài chính (Finance guarantee type standby L/C) trong đó ngân hàng cam kết sẽ hoàn trả cho người thụ hưởng những khoản tiền ứng trước, khi người yêu cầu mở L/C không hoàn thành nghĩa vụ đối với người thụ hưởng.
- Standby L/C bảo lãnh việc thực hiện nghĩa vụ (performance base standby L/C) trong đó ngân hàng cam kết trả cho người mua những khoản tiền đã thoả thuận, khi người yêu cầu mở L/C (người bán) không hoàn thành nghĩa vụ của họ.

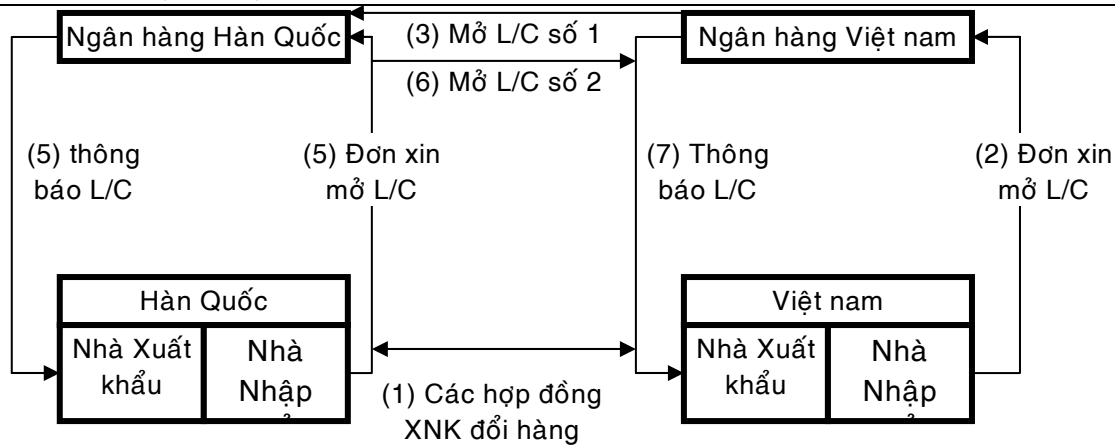
Do tính chất đảm bảo khả năng thực hiện nghĩa vụ nên standby L/C được ứng dụng rất rộng rãi. Nó được sử dụng như một bảo lãnh ngân hàng cho những khoản tiền vay trong xây dựng, bảo đảm khoản tiền ứng trước, đảm bảo việc thực hiện hợp đồng ngoại thương, hợp đồng gia công, đầu tư liên doanh, tham gia dự thầu...

Standby L/C được quy định rất rõ trong UCP-DC 500 cũng như trong bộ luật thương mại thống nhất của Mỹ (Uniform Commercial Code).

9. **Thư tín dụng đối ứng Reciprocal L/C:** Hay còn gọi là L/C dùng trong mua bán đối lưu. Là loại L/C không thể hủy ngang và chỉ có giá trị khi L/C đối ứng với nó được mở. Có nghĩa là Nhà xuất khẩu sau khi nhận được L/C của nhà nhập khẩu, sẽ mở lại một L/C tương ứng, khi đó cả hai L/C mới có giá trị pháp lý.

Trong L/C ban đầu thường phải ghi “L/C này chỉ có giá trị khi người thụ hưởng đã mở lại một L/C đối ứng với nó cho người mở L/C này hưởng” và trong L/C đối ứng phải ghi “L/C này đối ứng với L/C số....mở ngày.....qua ngân hàng...”

Ví dụ: L/C đối ứng trong trường hợp hàng đổi hàng giữa doanh nghiệp Việt nam và Hàn quốc.



Loại này thường dùng trong trường hợp đổi hàng hoặc nhận hàng gia công nhưng trong trường hợp hàng gia công, việc sử dụng L/C này có phần phức tạp do có giá trị gia tăng sau khi gia công.

10. **Thư tín dụng trả nhiều lần Deferred payment L/C:** Là loại L/C không thể hủy ngang, biểu thị sự cam kết của ngân hàng mở đối với người thụ hưởng về việc thanh toán cho L/C, việc thanh toán sẽ được thực hiện nhiều đợt trong thời hạn hiệu lực của L/C.

11. **Thư tín dụng có điều khoản đỏ Red clause L/C:** Là sự uỷ quyền của ngân hàng phát hành cho phép ngân hàng chiết khấu ứng trước một khoản tiền cho người thụ hưởng (nhà xuất khẩu) để họ có vốn thực hiện mua hàng theo L/C. Lúc này nhà xuất khẩu, trước khi giao hàng có quyền đòi một số tiền ứng trước trong khoản thanh toán mà sau này họ sẽ được hưởng khi xuất trình bộ chứng từ thanh toán.

### **8.4 Giới thiệu về Uniform Customs and Practices for Documentary Credit (UCP-DC).**

Tín dụng chứng từ là một phần quan trọng trong các giao dịch ngoại thương, UCP-DC là văn bản do Phòng Thương Mại Quốc Tế (ICC) soạn thảo. UCP tập hợp các quy định thống nhất về soạn thảo và thanh toán thư tín dụng.

UCP lần đầu tiên được phát hành vào năm 1933 tại kỳ họp thứ 7 của ICC. Từ đó đến nay, UCP đã được sửa đổi 5 lần vào các năm 1951, 62, 74, 83 và 93 cho phù hợp với sự phát triển của ngoại thương. UCP được chấp nhận như các quy tắc tham chiếu trong thanh toán bởi hiệp hội ngân hàng quốc tế và các ngân hàng của 163 quốc gia trong đó có Việt nam. UCP có những đặc điểm cơ bản sau:

- Là văn bản pháp lý tùy ý không mang tính bắt buộc, các bên muốn áp dụng phải dẫn chiếu vào L/C.
- Các bên liên quan có quyền thoả thuận ngược lại nhưng phải ghi vào L/C.
- Chỉ có bản gốc bằng tiếng Anh do ICC phát hành là có giá trị pháp lý giải quyết các tranh chấp, các bản dịch sang ngôn ngữ khác chỉ có giá trị tham khảo.
- UCP không hủy bỏ các phiên bản cũ, 6 phiên bản đều tồn tại song song, việc áp dụng UCP nào là do các bên thoả thuận và dẫn chiếu vào L/C.

Những thay đổi trong UCP 500 nhằm làm đơn giản hoá UCP 400 (giảm từ 55 điều UCP 400 còn 49 điều UCP 500) và cập nhật các tiến bộ trong công nghệ thông tin và vận tải.

Cả người xuất khẩu và người nhập khẩu đều cần phải quen thuộc với UCP-DC. Văn bản thông dụng hiện nay là UCP 500. Văn bản này thay thế UCP 400 từ ngày 01/01/1994.

Mục đích của UCP-DC 500 là:

- Làm đơn giản và rõ ràng UCP 400
- Thiết lập những tiêu chuẩn thống nhất trong mối quan hệ giữa việc phát hành, sửa đổi, thông báo, thanh toán và xác nhận thư tín dụng.
- Định nghĩa và củng cố tính chặt chẽ của các chứng từ tín dụng bởi việc làm rõ trách nhiệm của ngân hàng của các bên có liên quan.
- Cập nhật những thay đổi trong thực tế của việc phát hành thư tín dụng do các định chế phi ngân hàng.
- Định nghĩa những yếu tố để chấp nhận và nội dung của từng loại chứng từ vận tải hiện nay đang dùng trong thương mại.

---

## CHƯƠNG 9: BẢO HIỂM NGOẠI THƯƠNG

### 9.1 Lịch sử và mục đích của bảo hiểm.

Trong việc buôn bán ngoại thương, hàng hoá thường phải vận chuyển đi xa, dễ bị hư hỏng, mất mát. Bảo hiểm ngoại thương ra đời nhằm mục đích tránh cho chủ hàng những rủi ro đối với tài sản gây ra nhiều thiệt hại cho họ. Bảo hiểm ngoại thương là một lĩnh vực khó khăn đối với phần lớn các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu đòi hỏi họ phải có bản lĩnh trong việc quyết định mua loại bảo hiểm nào và cho những rủi ro nào.

### 9.2 Một số thuật ngữ dùng trong hợp đồng bảo hiểm.

#### 9.2.2 Thuật ngữ tính toán.

**Trị giá bảo hiểm** (insurable value) là giá trị của đối tượng bảo hiểm (nếu là hàng hoá thì tính theo giá FOB) cộng với cước phí vận tải và phí bảo hiểm, và cộng với số lợi nhuận dự kiến mà người mua sẽ thu được (khoảng 10% giá CIF hoặc CIP).

Tóm lại, trị giá bảo hiểm sẽ bằng 110% CIF hoặc CIP. Trị giá bảo hiểm thường được tính theo công thức:

$$V = [(C + F) * (a+1)] / (1-R)$$

Trong đó: V là trị giá bảo hiểm, F là cước phí vận tải, C giá hàng FOB, a tỷ lệ lãi dự kiến (10%), R tỷ lệ phí bảo hiểm.

**Số tiền bảo hiểm** (amount insured) là tổng trị giá bảo hiểm đã được khai báo để thực hiện bảo hiểm.

**Phí bảo hiểm** (Insurance) là khoản tiền mà người mua bảo hiểm phải nộp cho công ty bảo hiểm để được bồi thường khi có tổn thất xảy ra.

Phí bảo hiểm được tính căn cứ vào tỷ lệ phí bảo hiểm (R). Tỷ lệ phí bảo hiểm là một tỷ lệ phần trăm do người bảo hiểm đưa ra dựa trên việc tính toán xác suất của các rủi ro tổn thất xảy ra hoặc dựa trên số thống kê các tổn thất, nhằm thu đủ phí để bồi thường và bảo đảm mức lời nhất định.

Phí bảo hiểm được tính bằng công thức:

$$\text{Đối với hàng xuất: } I = [(C + F) * (a+1) * R] / (1-R)$$

$$\text{Đối với hàng nhập: } I = [(C+F) * R] / (1-R)$$

Khi tính toán thực tế, tỷ lệ phí này khoảng từ 2/1000 đến 2% trị giá bảo hiểm.

### **9.2.2 Thuật ngữ chỉ mức độ tổn thất và điều kiện bảo hiểm.**

Trong hợp đồng bảo hiểm, người ta thường dùng một số các thuật ngữ như sau:

**Tổn thất chung (general average):** Theo luật York Antwerp 1974 quy định tổn thất chung là những tổn thất xảy ra khi có hành động hy sinh đặc biệt hoặc những chi phí đặc biệt có chủ định và hợp lý nhằm cứu nguy chung cho tàu và hàng hoá trên biển. Nó phải hội đủ 6 điều kiện sau:

- Là một hành vi chủ tâm và tự nguyện của con người.
- Phải nhằm tránh một tai hoạ thật sự chứ không phải là tai hoạ dự đoán.
- Là một hành động nhằm bảo vệ chung cho tàu và hàng.
- Phải hợp lý.
- Có tính chất khác thường.
- Do hành vi tổn thất chung trực tiếp gây ra hoặc do hậu quả hợp lý của hành vi tổn thất chung.

**Tổn thất riêng (particular average):** là tổn thất của bộ phận hàng hoá đã được bảo hiểm do một hiểm hoạ ghi trong đơn bảo hiểm gây ra mà nếu không mua bảo hiểm thì chủ hàng phải tự mình gánh chịu.

**Tổn thất toàn bộ (Total lost):** có hai loại tổn thất toàn bộ như sau:

- **Tổn thất toàn bộ thực tế (Actual total lost)** là tổn thất xảy ra khi:
  - Hàng hoá được bảo hiểm bị hủy hoại toàn bộ.
  - Hàng hoá bị hỏng đến nỗi không còn là hàng như ban đầu nữa (còn gọi là “mất phẩm dạng” (lost of specie)
  - Hàng hoá bị mất không thể lấy lại được.
  - Một tàu hàng bị công bố là mất tích trong thời gian hợp lý và không có tin tức gì về con tàu đó.
- **Tổn thất toàn bộ ước tính (Constructive total lost)** là tổn thất xảy ra khi người được bảo hiểm sử dụng quyền từ bỏ hàng và khiếu nại tổn thất toàn bộ khi thấy không thể tránh khỏi tổn thất toàn bộ thực tế hoặc khi thấy chi phí sửa chữa hàng và chi phí gửi hàng đến cảng đích có thể vượt quá giá trị của nó khi đến cảng đích.

**Tổn thất bộ phận (partial lost)** là tổn thất một phần hàng hoá hay hàng bị giảm giá trị.

**Chi phí riêng (particular charges)** là những chi phí do người được bảo hiểm phải chi để duy trì và bảo đảm an toàn cho hàng hoá.

**Chi phí cứu hộ (Salvage charges)** là chi phí phải trả cho người đã cứu tàu và hàng hoá một cách tự nguyện và không có hợp đồng trước với chủ hàng.

**Rủi ro đặc biệt (Extraneous risks)** Trong một hợp đồng bảo hiểm thông thường chỉ bảo hiểm những rủi ro đường biển (marine risks), chủ yếu là những rủi ro lớn có tính nghiêm trọng như : tàu bị chìm, mắc cạn, đâm va, hoặc cháy tàu... Tuy nhiên, hàng hoá vận chuyển bằng đường biển còn dễ bị những loại rủi ro khác. Người ta đã liệt kê một số rủi ro thuộc dạng này

và gọi là rủi ro đặc biệt. Để đáp ứng nhu cầu bảo hiểm của người mua bảo hiểm, các hãng bảo hiểm thoả thuận bảo hiểm thêm những rủi ro đặc biệt trên cơ sở có bảo hiểm theo các rủi

**Những rủi ro đặc biệt (Extraneous Risks)**

- Hàng hư hại do nước mưa hoặc nước ngọt (Rain or fresh water damage RFWD)
- Không giao hàng (non-delivery ND)
- Mất trộm cắp hoặc không giao hàng (Thief, Pilferage, or non-delivery, TPND)
- Rò rỉ hoặc thiếu hàng (Leakage/Shortage)
- Đổ vỡ, cong, bẹp (Breakage, Bending or denting)
- Tổn hại do móc (hook damage)
- Tổn hại do đinh (Nail damage)
- Tổn hại do cọ xát hoặc làm xước (Chafing)
- Tổn hại do lấm dầu mỡ (Oil or grease)
- Tổn hại do tiếp xúc với hàng khác (contact with other cargo)
- Tổn hại do hơi hầm tàu (Sweating and heating)
- Tổn hại do tạp chất (contamination)

ro đường biển. VD: WA + Extraneous risks

**TLO (Total loss only)** chỉ bảo hiểm khi bị thiệt hại toàn bộ hàng hoá.

**FPA (Free from Particular Average)** điều khoản “không bảo hiểm tổn thất riêng”

Theo điều kiện này, hãng bảo hiểm không chịu trách nhiệm về tổn thất riêng, trừ trường hợp phương tiện vận tải bị mắc cạn, đắm hoặc cháy. Mặc dù quy định như vậy nhưng hãng bảo hiểm vẫn chịu trách nhiệm bồi thường những thiệt hại về:

- Trị giá của một hay nhiều kiện hàng bị mất toàn bộ trong khi xếp hàng, chuyển tải hoặc dỡ hàng.
- Tổn thất được quy hợp lý là do cháy nổ, đâm va ngoại vật trừ nước.
- Tổn thất được quy hợp lý là do dỡ hàng ở cảng lánh nạn.
- Chi phí cứu hộ và chi phí riêng.
- Tổn thất toàn bộ.

**WA (With Average)** điều khoản “bảo hiểm tổn thất riêng”.

Theo điều kiện này, hãng bảo hiểm chịu trách nhiệm bảo hiểm tất cả tổn thất như trong FPA, ngoài ra nó còn bao gồm những tổn thất riêng. Trong điều kiện này, người ta còn quy định tỷ lệ miễn giảm. Ví dụ: tỷ lệ miễn giảm là 3% tức là hàng hoá bị tổn thất lớn hơn 3% hãng bảo hiểm mới bồi thường.

**AR (All risks)** bảo hiểm tất cả thiệt hại không kể nguyên nhân vì sao.

Các hợp đồng bảo hiểm hàng hải cũng như các điều khoản bảo hiểm FPA, WA, ngoại trừ All Risks đều loại trừ những rủi ro chiến tranh, đình công, bạo động, nổi loạn. Nếu có yêu cầu của người mua bảo hiểm thì hãng bảo hiểm sẽ áp dụng những điều kiện bảo hiểm riêng và thu thêm phí bảo hiểm. Những điều khoản này bao gồm:



**SRCC (Institute Strikes, Riots and Civil Commotion Clauses)** bảo hiểm thiệt hại gây ra do bạo động, nổi loạn.

**Institute War Clauses:** bảo hiểm thiệt hại do chiến tranh.

Ở một số nước Đông nam Á, tuy dùng All risks nhưng không bảo hiểm cho các rủi ro thuộc T.P.ND

T: Theft, mất trộm

P: Pilferage, mất cắp vặt

ND: Non-Delivery, không giao hàng

Do đó khi nhập khẩu hàng từ các nước này cần phải mua thêm bảo hiểm T.P.ND

Trong hoạt động bảo hiểm ngoại thương, người ta cũng áp dụng một số rủi ro được loại trừ tuyệt đối khỏi các hợp đồng bảo hiểm, ở bất kỳ điều kiện nào. Đó là những tổn thất của hàng hoá được bảo hiểm do những nguyên nhân sau:

- Hành động xấu, cố ý hay lầm lỗi của người được bảo hiểm.
- Sự hao mòn tự nhiên.
- Ẩn tỳ của hàng hoá (ví dụ : cỏ khô có thể dễ dàng tự bốc cháy)
- Sự chậm trễ.
- Bao bì không đúng quy cách.
- Chủ tàu mất khả năng thanh toán.
- Việc sử dụng vũ khí hạt nhân.
- Vi phạm quy tắc xuất nhập khẩu hoặc chuyển khẩu.

Ngoài ra, đối với các mặt hàng đặc biệt như hàng đông lạnh, hải sản, hay xăng dầu, người ta áp dụng các điều khoản đặc biệt cho các mặt hàng này. Đối với hàng hoá chở bằng container, do tính chất an toàn và thuận tiện của container nên phí bảo hiểm sẽ được giảm cho loại vận tải này.

Từ năm 1982, hiệp hội bảo hiểm Lloyed London ban hành các điều khoản thống nhất về bảo hiểm Institute Cargo Clause (ICC), trong đó bao gồm 3 điều khoản:

ICC A: cơ bản giống điều khoản AR nhưng bổ sung thêm một loại rủi ro được bảo hiểm là rủi ro do cướp biển.

ICC B: giống điều khoản WA nhưng có bảo hiểm thêm rủi ro hàng hoá bị sóng cuốn trôi khỏi tàu, hàng bị ném xuống biển, và loại trừ rủi ro hàng mất cắp. Ngoài ra ICC C không đề cập đến vấn đề miễn giảm.

ICC C: giống điều khoản FPA nhưng có bảo hiểm thêm rủi ro hàng bị hư hỏng, hàng bị ném xuống biển, hoặc phương tiện vận tải bộ bị lật đổ, trật ray. Loại trừ rủi ro tổn thất toàn bộ khi xếp, dỡ tại cảng hoặc chuyển tải, và hàng bị mất cắp.

Một vấn đề cần được chú ý là các điều kiện bảo hiểm ghi trong L/C và trong hợp đồng bảo hiểm phải giống nhau hoặc bao trùm nhau. Ví dụ ICC A bao trùm all risks nhưng không ngược lại. Nếu có sự sai biệt giữa L/C và hợp đồng bảo hiểm, người bán sẽ gặp khó khăn trong thanh toán.

Ngày nay phần lớn các hợp đồng bảo hiểm đường biển bao gồm điều khoản vận chuyển hàng hoá được bảo hiểm từ kho của nhà xuất khẩu đến kho của người mua và còn bao gồm một khoảng cách vận chuyển khá dài trên đất liền. Vì hàng hoá lúc nào cũng có khả năng rủi ro trong quá trình vận chuyển cho nên cần phải bảo hiểm hàng hoá ở mọi giai đoạn. Như vậy, giữa hai người, người bán và người mua, ai là người chịu trách nhiệm mua bảo hiểm và mua tới đâu? Có hai trường phái quan niệm về việc mua bảo hiểm: trường phái thứ nhất xem địa điểm giao hàng như là yếu tố quyết định; cho tới khi giao hàng thì người bán phải mua bảo hiểm, còn sau khi giao hàng thì người mua phải mua bảo hiểm. Trường phái thứ hai thì căn cứ vào các điều khoản nhóm C trong Incoterm, người ta cho rằng người mua phải đối phó với nhiều vấn đề: trong khi đã mua bảo hiểm hàng hoá mà họ vẫn chưa thấy hàng vì nó hiện còn đang nằm ở một nước xa xôi. Vì vậy, đối với nhà xuất khẩu, việc mua bảo hiểm thường dễ dàng hơn. họ có thể ký thỏa thuận thường xuyên với một hãng bảo hiểm, và họ dễ dàng hơn khi khai với hãng bảo hiểm những chi tiết cần thiết đối với sản phẩm của họ.

### **9.3 Những điều kiện bảo hiểm hàng hóa (Institute Cargo Clauses A, B, C)**

Hiện nay trên thế giới người ta áp dụng điều khoản bảo hiểm London (từ 01/01/1982) bao gồm 3 điều kiện ICC(A), ICC(B), ICC(C). Phạm vi bảo hiểm của từng điều kiện được thể hiện qua bảng sau:

A	B	C	
			<p><b>Tổn thất tổn hại hợp lý quy cho:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cháy nổ</li> <li>• Tàu, thuyền mắc cạn, nằm cạn, chìm, lật</li> <li>• Phương tiện vận tải lật hay trật đường rầy</li> <li>• Đâm va của tàu thuyền, phương tiện vận tải với vật thể khác không phải nước.</li> <li>• Dỡ hàng tại cảng lánh nạn.</li> </ul> <p><b>Tổn thất, tổn hại gây ra bởi:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hy sinh tổn thất chung</li> <li>• Vứt hàng hoá xuống biển</li> <li>• Đóng góp tổn thất chung</li> <li>• Chi phí cứu hộ</li> <li>• Trách nhiệm trên cơ sở đâm va mà hai bên tàu đều có lỗi</li> </ul>
		→	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Động đất, núi lửa phun, sét đánh</li> <li>• Nước biển, sông, hồ tràn vào tàu, thuyền, phương tiện vận tải, container, nơi để hàng.</li> <li>• Hàng hoá bị cuốn xuống biển.</li> </ul>
	→		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Thời tiết xấu (heavy weather)</li> <li>• Manh động (barratry), hành động ác ý (malicious acts)</li> <li>• Cướp biển (piracy)</li> <li>• Các rủi ro đặc biệt (extraneous risks)</li> </ul>

Ở Việt nam, theo quyết định 2051/HH94 của Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam ban hành ngày 12/12/94 thì phạm vi bảo hiểm được quy định theo 3 điều kiện A, B, C.

Điều kiện A: Người bảo hiểm chịu trách nhiệm mọi rủi ro gây ra mất mát, hư hỏng cho hàng hoá được bảo hiểm (all risks). Đây là điều kiện bảo hiểm cao nhất.

Điều kiện B: Người bảo hiểm chịu trách nhiệm bồi thường khi có các rủi ro sau:

a/ Những mất mát, hư hỏng xảy ra cho hàng hoá được bảo hiểm có thể quy hợp lý cho các nguyên nhân sau:

1. Cháy hoặc nổ
2. Tàu, xà lan bị mắc cạn, đắm hoặc lật úp.
3. Tàu đâm va vào nhau hoặc tàu, xà lan hay phương tiện vận chuyển đâm va phải bất kỳ vật thể gì bên ngoài không kể nước.
4. Dỡ hàng tại một cảng nơi tàu gặp nạn
5. Phương tiện vận chuyển đường bộ bị lật đổ hoặc trật bánh
6. Động đất, núi lửa phun hoặc sét đánh.

b/ Những mất mát, hư hỏng xảy ra đối với hàng hoá được bảo hiểm do các nguyên nhân sau:

- Hy sinh tổn thất chung
- Ném hàng khỏi tàu hoặc nước cuốn khỏi tàu
- Nước biển, nước hồ, hay nước sông chảy vào tàu, xà lan, hầm hàng, phương tiện vận chuyển, container hoặc nơi chứa hàng.

c/ Tổn thất toàn bộ của bất kỳ kiện hàng nào rơi khỏi tàu hoặc rơi trong khi đang xếp hàng lên hay dỡ hàng khỏi tàu hoặc xà lan.

d/ Hàng hoá được bảo hiểm bị mất do tàu hoặc phương tiện chở hàng mất tích.

Điều kiện C: người bảo hiểm chịu trách nhiệm đối với:

a/ Những mất mát, hư hỏng xảy ra cho hàng hoá được bảo hiểm có thể quy hợp lý cho các nguyên nhân sau:

1. Cháy hoặc nổ
2. Tàu, xà lan bị mắc cạn, đắm hoặc lật úp.
3. Tàu đâm va vào nhau hoặc tàu, xà lan hay phương tiện vận chuyển đâm va phải bất kỳ vật thể gì bên ngoài không kể nước.
4. Dỡ hàng tại một cảng nơi tàu gặp nạn
5. Phương tiện vận chuyển đường bộ bị lật đổ hoặc trật bánh

b/ Những mất mát hư hỏng xảy ra cho hàng hoá được bảo hiểm do các nguyên nhân sau gây ra:

- Hy sinh tổn thất chung

- Ném hàng khỏi tàu hoặc nước cuốn khỏi tàu

c/ Hàng hoá được bảo hiểm bị mất do tàu hoặc phương tiện chở hàng bị mất tích.

#### **9.4 Một số loại hợp đồng bảo hiểm.**

Hợp đồng bảo hiểm hàng hải là bản hợp đồng (contract) trong đó người bảo hiểm (insurer) cam kết bồi thường cho người được bảo hiểm (insuree) về các thiệt hại thực tế xảy ra trong chuyến hải trình, với điều kiện được trả một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm (premium). Tiền bồi thường thiệt hại không vượt quá trị giá vật được bảo hiểm (subject matters) bị tổn thất.

Trên thế giới hiện nay có những dạng hợp đồng bảo hiểm như sau:

##### **Hợp đồng bảo hiểm có ghi giá trị:**

Là hợp đồng bảo hiểm ghi rõ giá trị hàng hoá được đồng ý bảo hiểm. Ngược lại, hợp đồng bảo hiểm không giá trị chỉ ghi giới hạn tối đa của số tiền được bảo hiểm (ví dụ: tối đa 100,000USD) và để cho giá trị có thể được bảo hiểm được xác định sau đó.

##### **Hợp đồng bảo hiểm chuyến (voyage policy):**

Là hợp đồng bảo hiểm một chuyến hàng từ một địa điểm này đến một địa điểm khác đã ghi trên hợp đồng bảo hiểm. Người bảo hiểm chỉ chịu trách nhiệm về hàng hoá trong phạm vi một chuyến. Trách nhiệm của người bảo hiểm bắt đầu và kết thúc theo điều khoản từ kho đến kho nên còn được gọi là hợp đồng hỗn hợp (mixed policy), vừa là chuyến vừa là thời hạn.

##### **Hợp đồng bảo hiểm định hạn:**

Là bảo hiểm hàng hoá trong một thời gian nhất định.

##### **Hợp đồng bảo hiểm trôi nổi (floating policy):**

Nhằm bảo hiểm không chỉ một chuyến hàng mà cho nhiều chuyến hàng. Một hợp đồng ví dụ, có thể bảo hiểm cho nhiều chuyến hàng trị giá 100,000USD trong thời gian 12 tháng. Hợp đồng này tự động có giá trị cho tới khi đạt tới giá trị bảo hiểm mới thôi. Người được bảo hiểm phải nhanh chóng khai báo các chuyến hàng cho người bảo hiểm.

##### **Hợp đồng bảo hiểm bao (open policy):**

Trong đó người bảo hiểm nhận bảo hiểm một khối lượng hàng vận chuyển trong nhiều chuyến kế tiếp nhau (thời hạn là 1 năm) và khi ký hợp đồng bảo hiểm, chưa rõ khối lượng hàng là bao nhiêu.

Hợp đồng bảo hiểm này quy định cứ mỗi lần có vận chuyển một chuyến hàng thuộc khối lượng đã nói trên, người được bảo hiểm khai báo đủ các chi tiết cần thiết, người bảo hiểm có thể chấp nhận vào giấy báo, xem như chuyến hàng đó được bảo hiểm và cứ làm tiếp như thế cho đến khi vận chuyển hết toàn bộ khối hàng và bảo đảm không bỏ sót, bảo đảm trả đủ phí bảo hiểm cho các chuyến hàng, kể cả chuyến bị bỏ.

\*

\* \*

## CHƯƠNG 10: NHỮNG RỦI RO TRONG THANH TOÁN NGOẠI THƯƠNG

### 10.1 Những rắc rối về thư tín dụng

Đa số các rắc rối về thư tín dụng đều bắt nguồn từ sự không tương hợp giữa nội dung L/C và chứng từ thanh toán. Theo nguyên tắc độc lập và tuân thủ chặt chẽ, L/C được mở căn cứ vào hợp đồng mua bán ngoại thương đã được ký kết, nhưng sau khi phát hành, L/C có tính chất độc lập đối với hợp đồng và người xuất khẩu chỉ nhận được tiền hàng khi xuất trình chứng từ đúng với các điều kiện của L/C mà thôi. Lợi dụng điều này, nhiều nhà nhập khẩu sử dụng L/C để sửa lại các điều khoản của hợp đồng có lợi cho họ khiến cho nhà xuất khẩu bị thiệt thòi hay không thanh toán được, mất tiền mà không có cơ sở pháp lý để khiếu nại được.

#### **Các sai sót thông thường trong L/C dẫn đến việc ngân hàng từ chối thanh toán.**

**a. Các sai sót so với L/C**

- Không đủ các chứng từ yêu cầu bởi L/C.
- Không đủ chữ ký trên các chứng từ có yêu cầu ký tên.
- Hối phiếu vượt quá trị giá ghi trên L/C.
- L/C hết hiệu lực.
- Chứng từ không được xuất trình trong thời hạn quy định.
- Giao thiếu hàng.
- Giao hàng chậm so với L/C.

**b. Sai sót trên vận đơn**

- Vận đơn không "sạch".
- Trong vận đơn đường biển không nêu được "hàng đã được giao lên tàu" (free on board) của một tàu đã chỉ định.
- Trong vận đơn có nêu giao hàng từ cảng đến cảng nhưng không phải là cảng quy định trong L/C.
- Vận đơn nêu rằng giao hàng trên boong tàu (deck). Điều này không cho phép trừ khi quy định khác trong L/C.
- Trên B/L không ghi "freight prepaid" trong khi L/C quy định phải có.
- Không có ký hậu khi L/C quy định phải có.

**c. Sai sót trên chứng từ bảo hiểm**

- Chứng từ bảo hiểm không phải là loại quy định trong L/C.
- Những rủi ro được bảo hiểm không phải là loại rủi ro quy định trong L/C.
- Trên chứng từ bảo hiểm dùng loại tiền khác với tiền quy định trong L/C.
- Trị giá bảo hiểm thấp hơn trị giá yêu cầu.
- Ngày bảo hiểm không đúng với ngày ghi trên chứng từ vận tải.

**d. Sự sai biệt giữa các chứng từ.**

- Mô tả hàng hoá trên hoá đơn và L/C khác nhau.
- Trọng lượng trên các chứng từ không khớp nhau.
- Ký mã hiệu và các ký hiệu khác nhau giữa các chứng từ.

Để phòng ngừa những hậu quả không hay, các công ty khi xuất khẩu cần hết sức thận trọng trong khâu kiểm tra L/C cho phù hợp với các điều kiện của hợp đồng đã được ký kết, mọi đề nghị sửa đổi phải được cân nhắc cẩn thận.

**10.1.1 Những rủi ro nhà xuất khẩu thường gặp.**

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	Không giữ đúng cam kết thanh toán	a. Lựa chọn ngân hàng đích danh từ ngay khâu hợp đồng. b. L/C phải được xác nhận bởi ngân hàng nêu đích danh hoặc chi nhánh của ngân hàng phát hành tại nước xuất khẩu.
2. Rủi ro do không thực hiện đúng những điều kiện mà L/C quy định.	a. Thời hạn giao hàng chậm so với quy định của L/C  b. Chuyên chở hàng hoá không đúng quy định của L/C.  c. Cơ cấu mặt hàng không phù hợp	- Dùng kinh nghiệm thực tế để lập bảng chiết tính thời gian, gồm hai bảng: - Thời gian thu mua và chuẩn bị hàng hoá - Thời gian xuống tàu Nếu không đáp ứng với thời gian nêu trong L/C thì phải tu chỉnh ngay.  - Chuyển tải: Nắm vững tuyến đường vận tải. Tìm hãng tàu mạnh ở tuyến ấy. Thuê tàu chuyển nếu hàng đủ lớn Tu chỉnh L/C mới giao hàng nếu không thể giải quyết vấn đề chuyển tải được. - Giao hàng từng phần: Giao bao nhiêu lần? Thời gian của từng lần giao? Khối lượng của từng lần giao?  Thoả thuận kỹ quy cách, dung sai cho phép của toàn lô hàng và từng mặt hàng để giao đúng số lượng và cơ cấu mặt hàng yêu cầu.
3. Chứng từ thanh toán không phù hợp với các điều kiện của L/C	a. Nội dung chứng từ	- Người xuất khẩu nên lấy toàn bộ mẫu chứng từ như B/L, GCN phẩm chất, bảo hiểm, kiểm dịch động thực vật, phiếu đóng gói... để ghi những thông số vào cùng một lúc để không bị sai sót. - Căn cứ lập chứng từ là nội dung L/C - Những yêu cầu cụ thể đối với từng loại chứng từ phải tuân thủ theo L/C và thông lệ quốc tế. - Chứng từ phải đáp ứng những yêu cầu đặc biệt nêu trong L/C như các ghi chú, những

	b. Hình thức chứng từ.	<p>thị thực, chữ ký cần thiết</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cấp thẩm quyền ký phát chứng từ phải được người xuất khẩu kiểm tra, tham vấn ngay sau khi ký hợp đồng hoặc sau khi L/C được phát hành, và trước ngày giao hàng. Nếu gặp khó khăn, phải đề nghị tu chỉnh L/C ngay, không giao hàng nếu không tu chỉnh được L/C.</li> <li>- Nếu sử dụng con dấu có tiếng Việt thì ở phần nêu tên đơn vị xuất nhập khẩu cũng phải có ghi cả tên giao dịch và tên thể hiện trên con dấu. Chỉ đóng dấu những chứng từ được yêu cầu có dấu, hạn chế xuất hiện dấu có tiền Việt đến mức thấp nhất.</li> <li>- Thẩm tra khả năng lấy được những chứng từ với hình thức yêu cầu trên L/C trước khi giao hàng.</li> </ul>
4. Những rủi ro khác	<p>Những nội dung không thể hiện thành một yêu cầu về chứng từ cũng phải được nhà xuất khẩu thẩm tra kỹ lưỡng và nhất trí với nhà nhập khẩu.</p>	

Như vậy để đảm bảo an toàn trong thanh toán bằng L/C, nhà xuất khẩu phải:

- Tìm hiểu kỹ bạn hàng trước khi ký hợp đồng.
- Nêu yêu cầu ngay trong hợp đồng những chi tiết quan trọng của L/C mà người mua sẽ chỉ thị cho ngân hàng mở, làm sao cho nhà xuất khẩu có thể nắm chắc được nội dung L/C và những nghĩa vụ mà nó ràng buộc.
- Luôn kiểm tra cẩn thận nội dung L/C do ngân hàng phát hành gửi đến.
- Nếu gặp khó khăn trong thời hạn giao hàng, thời hạn xuất trình chứng từ, và các chứng từ thanh toán, nhà xuất khẩu phải yêu cầu tu chỉnh L/C ngay.
- Để được thanh toán, nhà xuất khẩu phải có được bộ chứng từ hoàn hảo đúng theo yêu cầu của L/C
- Trong trường hợp cần thiết, nên có sự cố vấn của ngân hàng.

### **10.1.2 Những rủi ro nhà nhập khẩu thường gặp.**

<b>Nguồn gốc rủi ro</b>	<b>Nội dung của rủi ro</b>	<b>Biện pháp hạn chế rủi ro</b>
1. Rủi ro từ phía nhà xuất khẩu	Không cung cấp hàng hoá mặc dù nhà nhập khẩu đã ký quỹ cho L/C	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tìm hiểu kỹ đối tác</li> <li>- Tham vấn ý kiến ngân hàng về tình hình kinh doanh của nhà cung cấp</li> <li>- Quy định trong hợp đồng điều khoản Penalty nếu bên nào không thực hiện.</li> <li>- Yêu cầu ký quỹ cả hai bên tại một ngân hàng để đảm bảo thực hiện hợp đồng.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dùng những công cụ của ngân hàng như standby L/C, bank guarantee, performance bond... để bảo vệ quyền lợi nhà nhập khẩu.</li> </ul>
2. Thanh toán dựa trên chứng từ mà thôi.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chứng từ giả.</li> <li>- Chứng từ không trung thực</li> <li>- Mâu thuẫn giữa hàng hoá và chứng từ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Yêu cầu chặt chẽ về nội dung và hình thức của chứng từ.</li> <li>- Chứng từ phải do cơ quan thẩm quyền cấp.</li> <li>- B/L: do hãng tàu đích danh lập, khi xếp hàng phải có đại diện giám sát.</li> <li>- Đề nghị nhà xuất khẩu gửi ngay 1/3 bộ B/L gốc thẳng tới nhà nhập khẩu.</li> <li>- Hoá đơn thương mại có thể đòi hỏi phải có sự xác nhận của đại diện nước nhập khẩu hoặc hoá đơn lãnh sự.</li> <li>- GCN chất lượng do cơ quan uy tín cấp.</li> <li>- GCN số lượng và packing list phải có sự xác nhận của đại diện nhập khẩu.</li> <li>- Cung cấp GCN kiểm tra (certificate of inspection)</li> </ul>
3. Những rủi ro khác	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hãng tàu không tin cậy.</li> <li>- Hư hỏng hàng hoá do xếp hàng không cẩn thận, không đúng quy định.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giành quyền chủ động thuê tàu (nhập khẩu theo điều kiện nhóm F)</li> <li>- Chỉ định hãng tàu có uy tín.</li> <li>- Mua bảo hiểm cho hàng hoá</li> <li>- Trong hợp đồng nên ràng buộc trách nhiệm của người xuất khẩu trong vấn đề xếp hàng lên tàu, nhập khẩu theo điều kiện FOB stowed, CF stowed, CIF stowed...</li> </ul>

## **10.2 Những rắc rối trong thanh toán D/P và D/A.**

### **10.2.1 Đối với nhà xuất khẩu.**

Phương thức D/P là phương thức an toàn đối với nhà xuất khẩu vì đổi chứng từ lấy tiền ngay. Nhưng việc đổi tiền này lại tiến hành ở nước nhập khẩu. Khi giấy tờ đi đến nước nhập khẩu thì hàng hoá đã lên tàu và đang ở trên biển. Nếu Nhà nhập khẩu cố ý hoặc vì lý do gì đó không trả tiền, hàng hoá sẽ bị thả nổi mất tăm ở nước nhập khẩu. Trường hợp xấu nhất là hàng sẽ được chuyển bán hoặc phải gửi trả lại thì sẽ thêm khoản chi phí. Nếu là hàng tươi sống hay thời vụ thì sẽ bị thiệt hại, có khi thiệt hại hoàn toàn. Vì vậy đối với các loại hàng hoá này, nên tránh thanh toán bằng D/P.



Trong trường hợp D/A, tức là thanh toán kèm chứng từ có thời hạn, nhà xuất khẩu cũng gặp vấn đề khi giao hoàn toàn cho đối tác ở nước ngoài.

Do đó khi giao dịch cần phải tìm hiểu thật kỹ về đối tác. Nhìn chung không nên dùng hình thức D/P và nhất là D/A. Nếu dùng thì cần phải có bảo hiểm chứng từ xuất khẩu.

### **10.2.2 Đối với nhà nhập khẩu**

Nhà nhập khẩu cũng chỉ biết được nội dung hàng hoá sau khi đã có chứng từ để nhận. Trước đó đã phải trả tiền hoặc hứa chấp nhận trả tiền. Khi đã ký tên vào chứng từ thì cũng giống như phát hành lệnh phiếu, chứng từ trở thành độc lập với hàng hoá, nó được lưu thông và đến kỳ hạn dứt khoát phải trả tiền.

Trong khi giấy tờ chứng từ gửi hàng nhận được hoặc hàng sẽ nhận được có khi không đủ hoặc không đúng nên phải đòi đổi hàng hoặc đền bù. Lúc đó ngân hàng không chịu trách nhiệm nữa, mặc các bên thương lượng với nhau. Nếu đối tác không có thiện ý, không có khả năng đền bù thì số tiền đã trả ra bị mất trắng.

### **10.3 Bảo hiểm chứng từ xuất khẩu**

Thanh toán bằng L/C là lý tưởng nhất đối với nhà xuất khẩu. Nhưng đối với nhà xuất khẩu mới hoặc không có uy tín thì ngân hàng yêu cầu ký quỹ lên đến 100% giá trị L/C. Lúc đó không còn là L/C nữa mà là D/P hoặc D/A.

Nhà xuất khẩu có chấp nhận hay không là phải tự mình chịu trách nhiệm giải quyết khi xảy ra rủi ro. Vì vậy khi quyết định phải cân nhắc mọi tình huống và nên bảo hiểm chứng từ xuất khẩu nếu có điều kiện.

Bảo hiểm chứng từ xuất khẩu là ngân hàng chiết khấu chứng từ D/P hoặc D/A sẽ bảo lãnh chịu trách nhiệm khi người nhập khẩu không có khả năng thanh toán nợ.

Chế độ bảo hiểm xuất khẩu được đặt ra nhằm bảo vệ ngân hàng và công ty khi gặp rủi ro không được thanh toán theo D/P và D/A khi người mua không trả tiền do những lý do khách quan như chiến tranh, quy định mới của chính phủ, hoặc người mua không có khả năng thanh toán. Chế độ này do chính phủ (Bộ thương mại) quản lý. Họ có danh sách và phân loại các khách hàng giao dịch ở nước ngoài theo thứ tự tín nhiệm. Chỉ có những khách hàng trong loại tín nhiệm mới được bảo hiểm.

### **10.4 Giải quyết tranh chấp thương mại**

Tranh chấp thương mại xảy ra khi có bất đồng giữa bên bán và bên mua do không thực hiện đúng các điều khoản của hợp đồng đã được ký kết. Lúc này có thể giải quyết bằng ba cách sau:

- Thương lượng giữa các bên.
- Trọng tài quốc tế.
- Toà án.

**Trọng tài thương mại quốc tế.**

Trọng tài không phải là toà án. Đó là một phương pháp hòa giải giữa hai bên theo một luật đặt ra do hai bên thoả thuận. Những luật này và tổ chức trọng tài được hiệp định quốc tế và hiệp định giữa chính phủ hai nước công nhận.

**Các trung tâm trọng tài quốc tế có uy tín trên thế giới và khu vực.**

- Phòng thương mại quốc tế (ICC)
- Phòng thương mại Stockholm
- Phòng thương mại Hoa kỳ
- Toà án trọng tài Luân đôn
- Phòng thương mại Zurich
- Phòng thương mại Malaysia (Kualalumpur)

Khi xảy ra tranh chấp thì hai bên thoả thuận chọn người thứ ba làm trọng tài, và hai bên phải thi hành theo quyết định của trọng tài.

Nếu là toà án thì có thể xử từ cấp thấp đến cấp cao, nhưng trọng tài thì không có cấp thấp đến cấp cao. Quyết định và bắt buộc thi hành của trọng tài nhanh hơn.

Muốn dùng trọng tài, hai bên phải đồng ý trước và nêu ra trong hợp đồng hoặc phụ lục. Trong hợp đồng phải ghi rõ chọn cơ quan trọng tài, ngôn ngữ và nước trọng tài.

Thủ tục trọng tài rất phiền toái và tốn thời gian, do vậy có trường hợp đương sự vắng mặt. Tuy nhiên luật phân xử trọng tài là dù đương sự vắng mặt vẫn tiến hành do đó khi trọng tài phân xử mà một bên vắng mặt thì bên đó sẽ bất lợi.

Khi đã quy định trong hợp đồng, thì phán quyết của trọng tài là cuối cùng và ràng buộc hai bên phải thi hành. Nhưng cơ quan trọng tài không có quyền cưỡng chế do đó phải có sự hợp tác của chính phủ hay toà án của nước đó thì phán quyết của trọng tài mới có hiệu lực thi hành.

\*

\* \*