

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH**



GIÁO TRÌNH

**MÔN HỌC: NGHIỆP VỤ KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU
NGÀNH: KINH DOANH THƯƠNG MẠI
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

(Ban hành kèm theo Quyết định số 401 /QĐ- CĐTMDL ngày 05 tháng 07 năm 2022 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch)

Lưu hành nội bộ

Thái Nguyên, năm 2022

LỜI GIỚI THIỆU

Quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá ngành kinh doanh thương mại Việt Nam diễn ra trong bối cảnh Việt Nam đang tiến hành công cuộc đổi mới, xây dựng nền kinh tế thị trường và chủ động hội nhập kinh tế với thế giới và khu vực. Các loại hình thương mại văn minh hiện đại, trong đó có siêu thị mà trước đây rất ít người Việt Nam biết tới đã xuất hiện và dần trở nên phổ biến ở Việt Nam, nhất là ở các thành phố lớn. Kinh doanh xuất nhập khẩu ra đời đã làm thay đổi diện mạo ngành kinh doanh thương mại của đất nước

Để nắm rõ được những kiến thức cơ bản về kinh doanh thương mại và để có tài liệu phục vụ giảng dạy cho học sinh chuyên ngành trong trường Cao đẳng thương mại và du lịch, tập thể tác giả đã biên soạn giáo trình “nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu”. Giáo trình để làm tài liệu giảng dạy cho học sinh ngành kinh doanh thương mại trình độ cao đẳng.

Trong quá trình biên soạn giáo trình “nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu” tác giả đã nhận được những ý kiến đóng góp hiệu quả của các giảng viên khoa quản trị kinh doanh, các thầy cô giáo trong hội đồng khoa học nhà trường. Tác giả xin trân trọng cảm ơn sự giúp đỡ của các đồng nghiệp.

Mặc dù đã rất cố gắng nhưng không thể tránh khỏi những thiếu sót và những hạn chế. Chúng tôi rất mong nhận được sự góp ý, bổ sung của độc giả để giúp cho quá trình được hoàn thiện hơn. Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về Khoa Quản trị kinh doanh, trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch – số 478 đường Thống Nhất, phường Tân Thịnh, TP Thái Nguyên

Chân thành cảm ơn!

NHÓM TÁC GIẢ

MỤC LỤC

| | |
|---|----|
| LỜI GIỚI THIỆU | 2 |
| MỤC LỤC..... | 3 |
| CHƯƠNG 1: KHÁI QUÁT VỀ KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU..... | 9 |
| 1.1. Khái niệm và đặc điểm kinh doanh xuất nhập khẩu | 11 |
| 1.2. Nội dung của kinh doanh xuất nhập khẩu | 12 |
| CHƯƠNG 2: CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ | 19 |
| 2.1. Đồng tiền thanh toán | 21 |
| 2.2. Các phương thức thanh toán | 21 |
| CHƯƠNG 3: CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ..... | 39 |
| 3.1. Điều kiện thương mại quốc tế..... | 41 |
| 3.2. Phân loại Incoterms 2010 | 42 |
| 3.3. Nội dung INCOTERMS 2010 | 44 |
| 3.4. Vận dụng Incoterms | 54 |
| CHƯƠNG 4: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH TRONG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU | 57 |
| 4.1. Phương thức Giao dịch trực tiếp | 59 |
| 4.2. Giao dịch qua trung gian | 62 |
| 4.3. Phương thức giao dịch đối lưu | 65 |
| 4.4. Phương thức giao dịch tái xuất | 69 |
| 4.5. Phương thức gia công quốc tế | 76 |
| 4.6. Giao dịch tại hội chợ và triển lãm quốc tế | 78 |
| 4.7. Phương thức giao dịch đặc biệt | 79 |
| 4.8. Giao dịch nhượng quyền thương mại | 84 |
| CHƯƠNG 5: HỢP ĐỒNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU | 88 |
| 5.1. Khái quát chung về hợp đồng xuất nhập khẩu | 90 |
| 5.2. Nội dung của hợp đồng | 93 |

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

1. Tên môn học: Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu

2. Mã số môn học: MH29

3. Vị trí, tính chất của môn học

3.1. Vị trí:

ng nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu là môn học thuộc nhóm các môn học cơ sở trong chương trình đào tạo trình độ cao đẳng “Kinh doanh thương mại”

3.2. Tính chất:

Ng nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu là môn học lý thuyết, trình bày một cách có hệ thống cơ sở lý luận các vấn đề cơ bản về kinh doanh thương mại. Đánh giá môn học bằng hình thức kiểm tra kết thúc môn.

4. Mục tiêu của môn học:

4.1. Về kiến thức:

Môn học cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu, qua đó sinh viên ra trường có cơ sở để nghiên cứu nhằm tổ chức và tiến hành các hoạt động nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu

4.2. Về kỹ năng:

Sau khi học xong môn học, người học hình thành được kỹ năng:

+ Trình tự tiến hành kinh doanh xuất nhập khẩu: nghiên cứu thị trường, lập kế hoạch kinh doanh, đàm phán và ký kết hợp đồng, tổ chức thực hiện hợp đồng.

+ Các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu: lập kế hoạch kinh doanh, giao dịch, đàm phán và ký kết hợp đồng, soạn thảo hợp đồng, thanh toán quốc tế, hải quan, bảo hiểm, vận tải quốc tế, các chứng từ liên quan trong kinh doanh xuất nhập khẩu,

+ Kỹ năng làm việc nhóm, thảo luận, thuyết trình thành thạo.

4.3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Học sinh có khả năng tự học, tự nghiên cứu ngoài các giờ học trên lớp, chủ động tư duy, sáng tạo.

Học sinh có thái độ nghiêm túc khi nghiên cứu môn học, tích cực, chủ động, sáng tạo trong học tập; rèn luyện được tác phong công nghiệp, lễ l貌 làm việc của người lao động tốt.

5. Nội dung của môn học

5.1. Chương trình khung

| Mã MH | Tên môn học | Số tín chỉ | Thời gian học tập (giờ) | | | |
|----------|-------------------------------|------------|-------------------------|------------|--|------------------|
| | | | Tổng số | Trong đó | | |
| | | | | Lý thuyết | Thực hành/ thực tập/thí nghiệm/ bài tập/thảo luận | Thi/ Kiểm tra |
| I | Các môn học chung | 20 | 435 | 157 | 255 | 23 |
| MH01 | Chính trị | 4 | 75 | 41 | 29 | 5 |
| MH02 | Pháp luật | 2 | 30 | 18 | 10 | 2 |
| MH03 | Giáo dục thể chất | 2 | 60 | 5 | 51 | 4 |
| MH04 | Giáo dục Quốc phòng - An ninh | 4 | 75 | 36 | 35 | 4 |

| | | | | | | |
|-------------|---|------------|-------------|------------|-------------|-----------|
| MH05 | Tin học | 3 | 75 | 15 | 58 | 2 |
| MH06 | Ngoại ngữ | 5 | 120 | 42 | 72 | 6 |
| II | Các môn học chuyên môn | 84 | 1980 | 752 | 1153 | 75 |
| II.1 | Môn học cơ sở | 18 | 270 | 256 | | 14 |
| MH07 | Nguyên lý kế toán | 3 | 45 | 43 | - | 2 |
| MH08 | Quản trị học | 3 | 45 | 43 | - | 2 |
| MH09 | Pháp luật trong kinh doanh thương mại | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH10 | Marketing căn bản | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH11 | Khoa học hàng hóa | 3 | 45 | 43 | - | 2 |
| MH12 | Thống kê kinh doanh | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH13 | Tài chính doanh nghiệp | 3 | 45 | 43 | - | 2 |
| II.2 | Môn học chuyên môn | 62 | 1650 | 440 | 1153 | 57 |
| MH14 | Tiếng Anh thương mại | 4 | 60 | 57 | - | 3 |
| MH15 | Kinh tế thương mại | 3 | 45 | 43 | - | 2 |
| MH16 | Nghiệp vụ kinh doanh thương mại | 4 | 60 | 57 | - | 3 |
| MH17 | Marketing thương mại | 3 | 45 | 43 | - | 2 |
| MH18 | Tâm lý khách hàng | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH19 | Đàm phán kinh doanh | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH20 | Kỹ năng bán hàng trực tuyến | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH21 | Quản trị doanh nghiệp thương mại | 4 | 60 | 57 | - | 3 |
| MH22 | Quản lý chất lượng | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH23 | Thương mại điện tử | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH24 | Phân tích hoạt động kinh doanh | 3 | 45 | 43 | - | 2 |
| MH25 | Thực hành tổng hợp I | 6 | 180 | - | 166 | 14 |
| MH26 | Thực hành tổng hợp II | 8 | 240 | - | 222 | 18 |
| MH27 | Thực tập TN | 17 | 765 | - | 765 | - |
| II.3 | Môn học tự chọn (chọn 2 trong 4) | 4 | 60 | 56 | - | 4 |
| MH28 | Khởi sự kinh doanh | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH29 | Nghiệp vụ kinh doanh XNK | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH30 | Kế toán thương mại dịch vụ | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| MH31 | Tín dụng và thanh toán quốc tế | 2 | 30 | 28 | - | 2 |
| | Tổng cộng | 104 | 2415 | 909 | 1408 | 98 |

5.2. Chương trình chi tiết môn học

| Số TT | Tên chương mục | Thời gian (giờ) | | | |
|-------|--|-----------------|-----------|---------------------|----------|
| | | Tổng số | Lý thuyết | Thực hành/thảo luận | Kiểm tra |
| 1 | Chương 1: Khái quát về kinh doanh xuất nhập khẩu | 5 | 5 | 0 | |
| 2 | Chương 2: Các phương thức thanh toán quốc tế | 5 | 4 | 0 | 1 |

| | | | | | |
|---|---|-----------|-----------|----------|----------|
| 3 | Chương 3: Các điều kiện thương mại quốc tế | 5 | 5 | 0 | |
| 4 | Chương 4: Các phương thức giao dịch trong kinh doanh xuất nhập khẩu | 10 | 9 | 0 | 1 |
| 5 | Chương 5: Hợp đồng kinh doanh xuất nhập khẩu | 5 | | | |
| 6 | Cộng | 30 | 28 | 0 | 2 |

6. Điều kiện thực hiện môn học:

6.1. Phòng học Lý thuyết/Thực hành: Đáp ứng phòng học chuẩn

6.2. Trang thiết bị dạy học: Projector, máy vi tính, bảng, phấn

6.3. Học liệu, dụng cụ, mô hình, phương tiện: Giáo trình, mô hình học tập,...

6.4. Các điều kiện khác: Người học tìm hiểu thực tế về công tác xây dựng phương án khắc phục và phòng ngừa rủi ro tại doanh nghiệp.

7. Nội dung và phương pháp đánh giá:

7.1. Nội dung:

- Kiến thức: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

- Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:

+ Nghiên cứu bài trước khi đến lớp.

+ Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

+ Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

+ Nghiêm túc trong quá trình học tập.

7.2. Phương pháp:

Người học được đánh giá tích lũy môn học như sau:

7.2.1. Cách đánh giá

- Áp dụng quy chế đào tạo trình độ trung cấp hệ chính quy ban hành kèm theo Thông tư số 04/2022/TT-LĐTĐ, ngày 30/3/2022 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội.

- Hướng dẫn thực hiện quy chế đào tạo áp dụng tại Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch như sau:

| Điểm đánh giá | Trọng số |
|--|----------|
| + Điểm kiểm tra thường xuyên (Hệ số 1) | 40% |
| + Điểm kiểm tra định kỳ (Hệ số 2) | |
| + Điểm thi kết thúc môn học | 60% |

7.2.2. Phương pháp đánh giá

| Phương pháp đánh giá | Phương pháp tổ chức | Hình thức kiểm tra | Thời điểm kiểm tra |
|----------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| Thường xuyên | Viết/ | Tự luận/ | Sau 10 giờ. |

| | | | |
|------------------|-----------------------|---------------------------|------------|
| | Thuyết trình | Trắc nghiệm | |
| Định kỳ | Viết/ Thuyết trình | Tự luận/ Trắc nghiệm | Sau 14 giờ |
| Kết thúc môn học | Viết | Tự luận và trắc nghiệm | Sau 29 giờ |

7.2.3. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc môn học được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.

- Điểm môn học là tổng điểm của tất cả điểm đánh giá thành phần của môn học nhân với trọng số tương ứng. Điểm môn học theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân, sau đó được quy đổi sang điểm chữ và điểm số theo thang điểm 4 theo quy định của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội về đào tạo theo tín chỉ.

8. Hướng dẫn thực hiện môn học

8.1. Phạm vi, đối tượng áp dụng: Đối tượng cao đẳng Kinh doanh thương mại

8.2. Phương pháp giảng dạy, học tập môn học

8.2.1. Đối với người dạy

* Lý thuyết: Áp dụng phương pháp dạy học tích cực bao gồm: thuyết trình ngắn, nêu vấn đề, hướng dẫn đọc tài liệu, bài tập tình huống, câu hỏi thảo luận....

* Thảo luận: Phân chia nhóm nhỏ thảo luận theo nội dung đề ra.

* Hướng dẫn tự học theo nhóm: Nhóm trưởng phân công các thành viên trong nhóm tìm hiểu, nghiên cứu theo yêu cầu nội dung trong bài học, cả nhóm thảo luận, trình bày nội dung, ghi chép và viết báo cáo nhóm.

8.2.2. Đối với người học: Người học phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Nghiên cứu kỹ bài học tại nhà trước khi đến lớp. Các tài liệu tham khảo sẽ được cung cấp nguồn trước khi người học vào học môn học này (trang web, thư viện, tài liệu...)

- Tham dự tối thiểu 80% các buổi giảng lý thuyết. Nếu người học vắng >20% số tiết lý thuyết phải học lại môn học mới được tham dự kì thi lần sau.

- Tự học và thảo luận nhóm: là một phương pháp học tập kết hợp giữa làm việc theo nhóm và làm việc cá nhân. Một nhóm gồm 8-10 người học sẽ được cung cấp chủ đề thảo luận trước khi học lý thuyết, thực hành. Mỗi người học sẽ chịu trách nhiệm về 1 hoặc một số nội dung trong chủ đề mà nhóm đã phân công để phát triển và hoàn thiện tốt nhất toàn bộ chủ đề thảo luận của nhóm.

- Tham dự đủ các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ.

- Tham dự thi kết thúc môn học.

- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

9. Tài liệu tham khảo:

[1]. Tài liệu học tập, Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu của Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp, 2020

[2]. Nguyễn Thị Thương Huyền, Giáo trình Hải quan cơ bản, NXB Tài chính, 2017

[3]. Doãn Kế Bôn, Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế, NXB Chính trị - Hành chính, 2010

[4]. Trần Văn Hòe, Giáo trình Tín dụng và Thanh toán Thương mại quốc tế, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2015.

CHƯƠNG 1: KHÁI QUÁT VỀ KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 1 là chương giới thiệu bức tranh tổng quan về một số nội dung cơ bản về kinh doanh xuất nhập khẩu. Các nội dung của kinh doanh xuất nhập khẩu như nghiên cứu thị trường, lập phương án kinh doanh, đàm phán và ký kết hợp đồng, tổ chức thực hiện hợp đồng, đánh giá hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu.

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Trình bày được sự khái niệm và đặc điểm kinh doanh xuất nhập khẩu
- Nêu đặc được đặc điểm kinh doanh xuất nhập khẩu
- Trình bày các nội dung của kinh doanh xuất nhập khẩu

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu vào thực tế công việc;
- Có khả năng quản lý và hoạt động tốt trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, xây dựng và tổ chức tốt các thương vụ xuất nhập khẩu.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 1

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).
- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 1) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 1 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 1

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 1

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: không

NỘI DUNG

1.1. Khái niệm và đặc điểm kinh doanh xuất nhập khẩu

1.1.1. Khái niệm

Kinh doanh xuất nhập khẩu là hoạt động mua bán, trao đổi hàng hóa và dịch vụ giữa những thương nhân của các quốc gia với nhau, nhằm mục đích lợi nhuận.

VD: các đối tác thương gia nước ngoài

Thương nhân: có đăng ký kinh doanh và có hoạt động mua bán thường xuyên

1.1.2. Đặc điểm kinh doanh xuất nhập khẩu

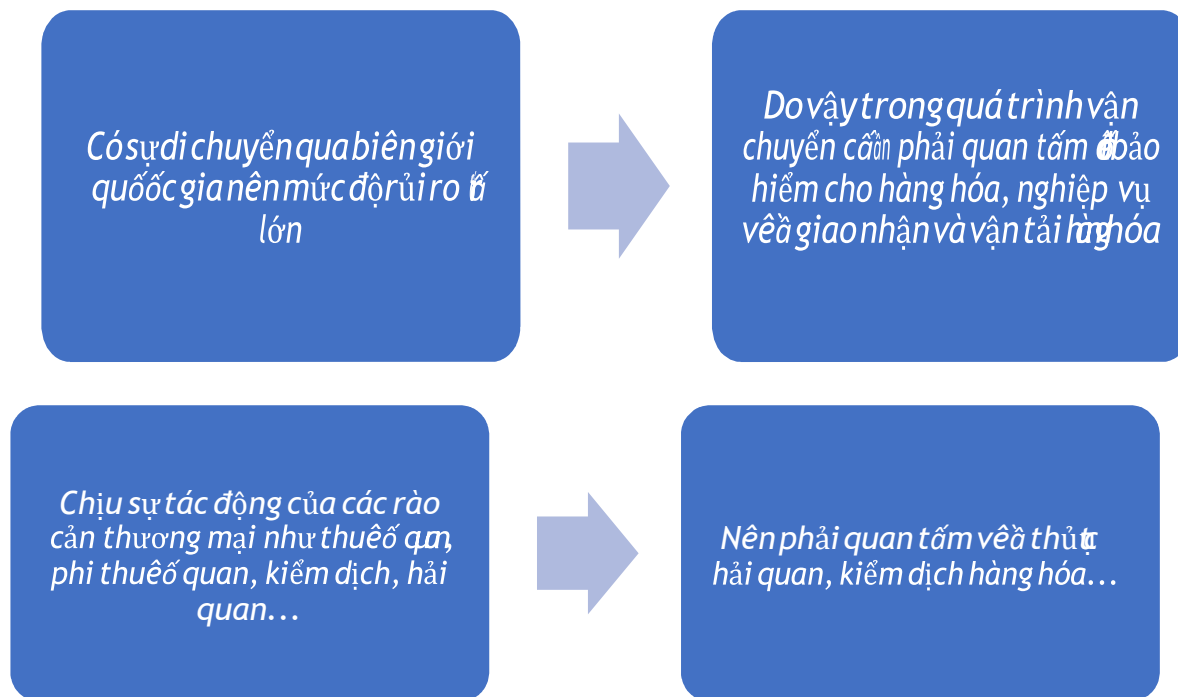
a. Chủ thể kinh doanh

Là những thương nhân ở các quốc gia khác nhau, có sự khác nhau về quốc tịch, văn hóa, ngôn ngữ, phong tục, tập quán, thị hiếu tiêu dùng

b. Địa điểm đăng ký kinh doanh

Phải ở 2 quốc gia khác nhau

c. Hàng hóa mua bán, trao đổi



Hàng hóa dễ bị lây nhiễm khuẩn → kiểm dịch

Kiểm định: hàng hóa muốn xuất nhập khẩu phải có kiểm nghiệm (kiểm tra số lượng, chất lượng, trọng lượng)

Hàng rào: thuế hải quan phải nộp cho nhà nước

d. Thanh toán tiền hàng

Đồng tiền thanh toán:

☐ Là ngoại tệ đối với một quốc gia hoặc cả hai quốc gia

- ❑ Vì vậy, cần phải quan tâm đến sự biến động của tỷ giá hối đoái Các phương thức thanh toán
- ❑ Chuyển tiền, nhờ thu, thư tín dụng, Séc, tiền mặt,...
- ❑ Phải thông qua hệ thống ngân hàng giữa các nước bằng các phương thức thanh toán do các bên thỏa thuận.

Bản đồ ngoại tệ trên thế giới



e. Cơ sở pháp lý cho kinh doanh xuất nhập khẩu

- ❑ Luật quốc gia: 1 trong hai quốc gia
- ❑ Luật quốc tế:
- ❑ Tập quán thương mại quốc tế: INCOTERM (ICC cứ 10 năm xuất bản 1 lần)
- ❑ Các Công ước, Điều ước quốc tế, chính sách ngoại thương giữa các nước...

Để kinh doanh có hiệu quả và giảm thiểu rủi ro, đòi hỏi các thương nhân phải

- ❑ Có khả năng phân tích và dự báo môi trường kinh doanh quốc tế
- ❑ Giỏi về nghiệp vụ xuất nhập khẩu
- ❑ Có kinh nghiệm trong giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng,...

1.2. Nội dung của kinh doanh xuất nhập khẩu

5 bước

1. Nghiên cứu thị trường
2. Lập p.án kinh doanh
3. Đàm phán và ký kết hợp đồng
4. Tổ chức thực hiện hợp đồng
5. Đánh giá hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu

1.2.1. Nghiên cứu thị trường

a. Mục đích

Lựa chọn thị trường mục tiêu

Lựa chọn bạn hàng, lựa chọn mặt hàng ; Lựa chọn phương thức mua bán

Lập phương án kinh doanh

b. Nội dung

Nghiên cứu về tổng cầu, tổng cung của khách hàng Giá cả hàng hóa xuất nhập khẩu, chất lượng hàng hóa

Nghiên cứu về luật, đặc biệt luật liên quan đến xuất nhập khẩu:

- ☐ Luật thương mại
- ☐ Luật thuế
- ☐ Luật hải quan
- ☐ Luật chống bán phá giá (Mỹ, EU),
- ☐ Luật cạnh tranh công bằng (Nhật),
- ☐ Luật Thuế đối kháng (Mỹ)...

Các rào cản thương mại: Thuế, Hải quan, Kiểm nghiệm, Kiểm dịch,... càng nghiên cứu kỹ bao nhiêu, càng an toàn kinh doanh bấy nhiêu

Nghiên cứu về các nghiệp vụ vận tải, bảo hiểm...

Văn hóa kinh doanh, văn hóa tiêu dùng, tập quán thương mại... Các yếu tố khác như Công ước, Điều ước quốc tế...

1.2.2. Lập phương án kinh doanh

1. Đánh giá thị trường: Chỉ ra những thuận lợi, khó khăn của thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu.
2. Xác định kim ngạch xuất nhập khẩu: áp dụng hạn ngạch để tránh tình trạng tranh mua tranh bán → điều tiết tốt hơn; tranh mua giá thấp, sang nước khác giá cao để tranh bán
3. Xác định bạn hàng, mặt hàng, quan hệ, phương thức mua bán, thời gian thực hiện, thời cơ kinh doanh...
4. Tính toán sơ bộ các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh:
 - ☐ Doanh thu
 - ☐ Chi phí
 - ☐ Điểm hòa vốn
 - ☐ Lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận
 - ☐ Tỷ suất ngoại tệ xuất nhập khẩu: bao nhiêu đồng tiền nội tệ để thu một đồng tiền ngoại tệ
5. Xác định cầu, cạnh tranh, nguồn xuất nhập khẩu của doanh nghiệp
6. Chuẩn bị ngân sách cho xuất nhập khẩu
7. Đánh giá phương án xuất nhập khẩu
8. Đưa ra các biện pháp để đạt được mục tiêu của phương án

1.2.3. Đàm phán và ký kết hợp đồng

a. Khái niệm

Đàm phán thương mại là quá trình trao đổi ý kiến của các chủ thể trong một xung đột nhằm đi đến thống nhất cách nhận định, quan niệm, cách xử lý những vấn đề nảy sinh trong quan hệ mua bán giữa 2 hoặc nhiều bên.

b. Nội dung của đàm phán

Các điều khoản của hợp đồng:

- ☐ Tên hàng:
- ☐ Phẩm chất: chất lượng hàng hóa, mỗi 1 loại hàng hóa có quy chuẩn chất lượng khác nhau,
- ☐ Số lượng, trọng lượng, bao bì:
- ☐ Giao hàng, giá cả: điều khoản
- ☐ Thanh toán... điều khoản về bảo hành, bảo hiểm, trường hợp bất khả kháng

1 hợp đồng đầy đủ gồm 14 điều khoản giao hàng.

Đàm phán là đàm phán về nội dung của các điều khoản trong hợp đồng.

c. Các giai đoạn đàm phán

Chuẩn bị đàm phán → Giai đoạn đàm phán (nghệ thuật đàm phán, các hình thức đàm phán) → Giai đoạn sau đàm phán (dự thảo hợp đồng để ký kết)

d. Các hình thức đàm phán

Gặp mặt trực tiếp: tốt nhất, “trông mặt bắt hình dong” Qua mạng...

Qua điện thoại

Qua thư từ giao dịch, điện tín

1.2.4. Tổ chức thực hiện hợp đồng



Xin giấy phép xuất nhập khẩu: hàng hóa mậu dịch hay phi mậu dịch?
 Không phải hàng nào cũng phải xin → xu hướng giảm giấy tờ để mở nút thắt cho doanh nghiệp, tạo nhiều cơ hội cho doanh nghiệp.

Chuẩn bị bước đầu cho việc thanh toán:

Chuẩn bị hàng hóa:

Làm thủ tục hải quan: kê khai điện tử hay kê khai trực tiếp

⇒ Mỗi bước là 1 nghiệp vụ

1.2.5. Đánh giá hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu

Số lượng hàng hóa thực hiện xuất nhập khẩu so kế hoạch

Tiến độ xuất nhập khẩu so với hợp đồng đã ký kết: vòng thu hồi vốn nhanh hơn, đỡ bị ảnh hưởng bởi tỷ giá hối đoái

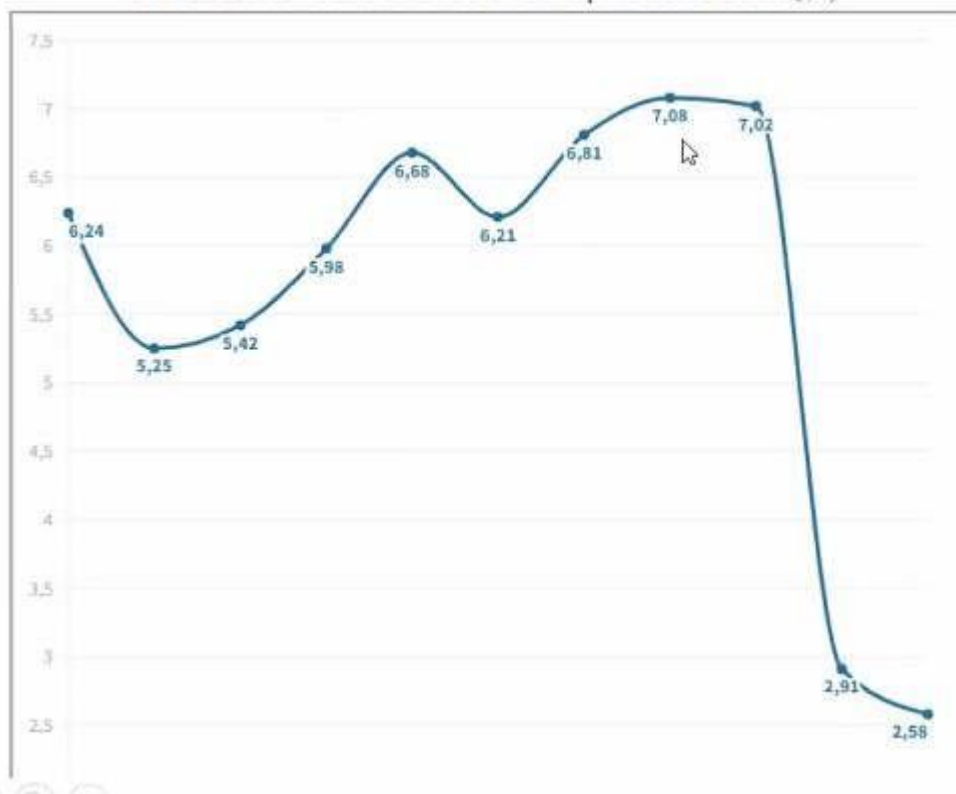
Chi phí kinh doanh so với kế hoạch: càng thấp càng tốt
 Chủng loại mặt hàng so với kế hoạch

Doanh số mua bán hàng so với kế hoạch

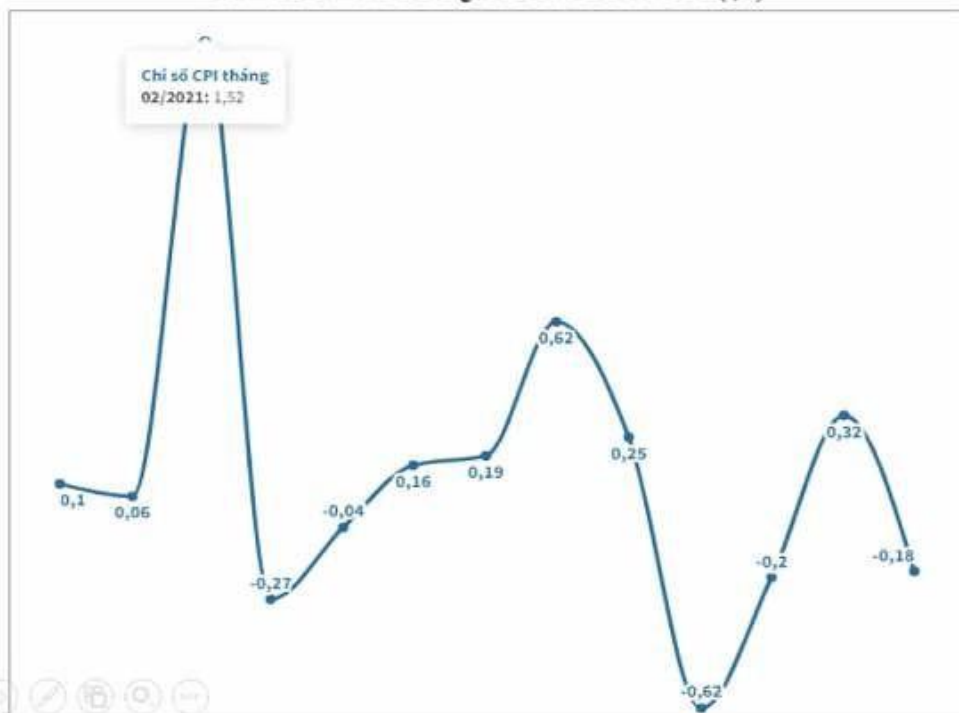
Lợi nhuận đạt được so với kế hoạch và so với cùng kỳ năm trước... VD: toàn cảnh bức tranh kinh tế Việt Nam năm 2021.

Xuất nhập khẩu hàng hóa cán mốc 668,5 tỷ USD.

TĂNG TRƯỞNG GDP GIAI ĐOẠN 2011-2021 (%)



DIỄN BIẾN CPI QUẢ CÁC THÁNG (%)



Activate V
Go to Setting

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Khái niệm và đặc điểm kinh doanh xuất nhập khẩu.
- Các nội dung của kinh doanh xuất nhập khẩu như nghiên cứu thị trường, lập phương án kinh doanh, đàm phán và ký kết hợp đồng, tổ chức thực hiện hợp đồng, đánh giá hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Vì sao phải xuất nhập khẩu? Lợi thế so sánh tương đối: tài nguyên thiên nhiên (tài nguyên rừng, tài nguyên biển “rừng vàng biển bạc”)

CÂU HỎI ÔN TẬP

- Câu 1. Trình bày khái niệm và đặc điểm kinh doanh xuất nhập khẩu
- Câu 2. Trình bày các nội dung của kinh doanh xuất nhập khẩu
- Câu 3. Trình bày mục đích của nghiên cứu thị trường

CHƯƠNG 2: CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 2 là chương giới thiệu về các phương thức thanh toán quốc tế: Đồng tiền thanh toán: ngoại tệ, tiền tệ quốc gia, tiền tệ quốc tế, tiền tệ thế giới. Các phương thức thanh toán : phương thức chuyển tiền, phương thức nhờ thu phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, phương thức thanh toán giao chứng từ trả tiền, phương thức ghi sổ, phương thức thanh toán tiền mặt

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Trình bày được các phương thức thanh toán quốc tế
- Mô tả được phương thức chuyển tiền
- Phân biệt được các đồng tiền thanh toán
- Trình bày được phương thức thanh toán tiền mặt

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu vào thực tế công việc;
- Có khả năng quản lý và hoạt động tốt trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, xây dựng và tổ chức tốt các thương vụ xuất nhập khẩu.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 2

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).
- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 2) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 2 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 2

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác

- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 2

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: 1 điểm kiểm tra (hình thức: kiểm tra viết)

NỘI DUNG

2.1. Đồng tiền thanh toán

2.1.1. Ngoại tệ (Foreign Currency)

Là đồng tiền của nước ngoài (kiểu hối – tiền của do người Việt Nam ra nước ngoài sinh sống và làm việc và chuyên về)

- ☐ Khi xuất khẩu: Người xuất khẩu bao giờ cũng muốn chọn đồng tiền mạnh (hard currency) để thanh toán. → để thu về số ngoại tệ mà quy đổi ra nội tệ nhiều hơn lúc bình ổn (1 USD = 25.000 VNĐ)
- ☐ Khi nhập khẩu: Người nhập khẩu bao giờ cũng muốn chọn đồng tiền yếu (soft, currency) để thanh toán. → để chi số ngoại tệ mà quy đổi ra nội tệ ít hơn lúc bình ổn (1 USD = 21.000 VNĐ)

2.1.2. Tiền tệ quốc gia (National Currency)

Là đồng tiền của quốc gia đó. Chỉ có một số đồng tiền có khả năng chuyển đổi tự do (ngoại tệ mạnh)

- ☐ Đô la Mỹ (USD)
- ☐ Đô la Hồng Kong (HKD)
- ☐ Nhân dân tệ Trung Quốc (CNY)
- ☐ Bảng Anh (GBP)
- ☐ Cua ron Thụy Điển (SEK)
- ☐ Yên Nhật (JPY)

2.1.3. Tiền tệ quốc tế (International Currency)

Là đồng tiền của khối kinh tế và tài chính quốc tế (SDR), đồng tiền chung châu Âu (EURO).

2.1.4. Tiền tệ thế giới (World Currency)

Là vàng nhưng ít được sử dụng trong thanh toán quốc tế

2.2. Các phương thức thanh toán

2.2.1. Phương thức chuyển tiền (Remittance)

a. Khái niệm

Là phương thức thanh toán quốc tế, trong đó người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển một số tiền nhất định cho người xuất khẩu ở một nơi nhất định cho người xuất khẩu ở một nơi nhất định thông qua hình thức chuyển tiền do khách hàng yêu cầu.

b. Các hình thức chuyển tiền (Remittance) Thư chuyển tiền (Thư hối – M/T)

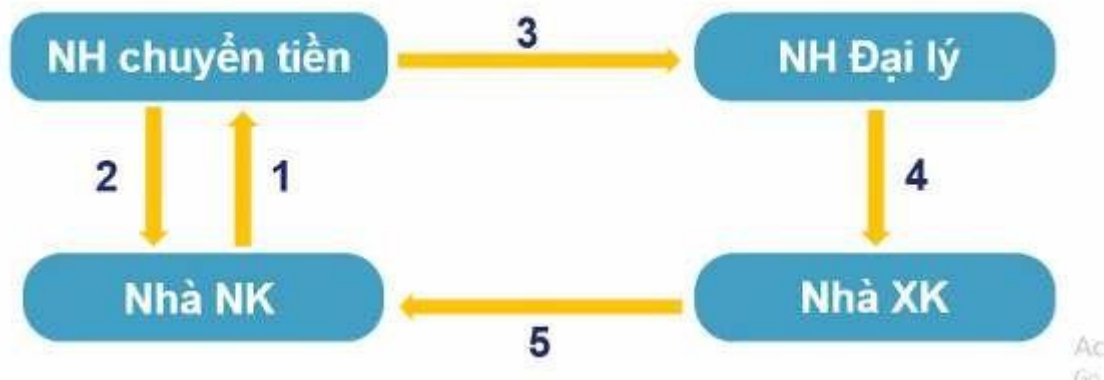
Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài dưới hình thức viết thư để trả tiền cho người xuất khẩu.

Điện chuyển tiền (điện hối – T/T)

Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài dưới hình thức điện báo để trả cho người xuất khẩu.

c. Quy trình nghiệp vụ

Chuyển tiền trả trước : người nhập khẩu phải thanh toán trước khi giao hàng, với mục đích đặt cọc để đảm bảo hợp đồng. (người bán)



Bước 1 : Người nhập khẩu đến ngân hàng làm thủ tục chuyển tiền trả cho người xuất khẩu.

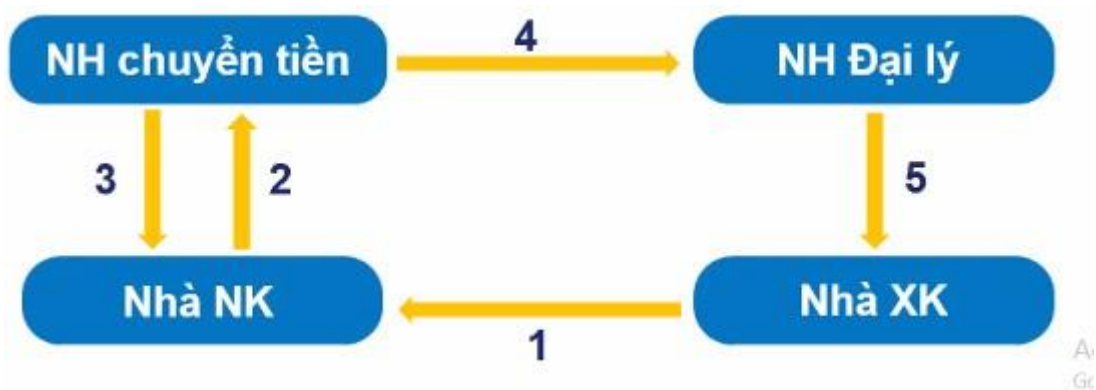
Bước 2 : Sau khi kiểm tra hồ sơ chuyển tiền và số dư trên tài khoản ngân hàng, ngân hàng chuyển tiền sẽ trích tiền từ tài khoản khách hàng và ghi nợ cho người nhập khẩu.

Bước 3 : Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước người xuất khẩu để trả tiền cho người xuất khẩu.

Bước 4 : Ghi có và báo có cho người xuất khẩu.

Bước 5 : Người xuất khẩu giao hàng và chứng từ hàng hóa cho người nhập khẩu.

Chuyển tiền trả ngay và trả sau : được thực hiện khi người xuất khẩu đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, người nhập khẩu đã nhận được hàng hóa và bộ chứng từ. (người mua)



Bước 1 : Sau khi hợp đồng xuất nhập khẩu được ký kết, người xuất khẩu giao hàng hóa, chuyển giao chứng từ hàng hóa (hóa đơn, vận đơn và chứng từ liên quan) cho người nhập khẩu.

Bước 2 : Người nhập khẩu viết lệnh chuyển tiền gửi đến ngân hàng phục vụ mình. Trong đó ghi rõ :

- ☐ Tên và địa chỉ người xin chuyển
- ☐ Số tài khoản, ngân hàng mở tài khoản
- ☐ Số tiền xin chuyển
- ☐ Lý do chuyển tiền

- ☐ Tên và địa chỉ người nhận, số tài khoản, ngân hàng mở tài khoản
- ☐ Kèm các chứng từ liên quan : giấy phép...

Bước 3 : Sau khi kiểm tra, nếu hợp lệ thì ngân hàng sẽ “” trích tài khoản của người nhập khẩu để chuyển tiền cho người xuất khẩu, gửi giấy báo nợ và giấy báo đã thanh toán cho người nhập khẩu.

Bước 4 : Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh cho ngân hàng đại lý của mình ở nước ngoài để trả tiền cho người xuất khẩu.

Bước 5 : Ngân hàng đại lý chuyển tiền cho người xuất khẩu và ghi có và báo có cho người xuất khẩu.

“”

d. Ưu và nhược điểm

Ưu điểm: đơn giản và thuận tiện

Nhược điểm: không bình đẳng giữa 2 bên, không an toàn

e. Vận dụng

Khi các bên có mối quan hệ tin cậy

Khi thực hiện thanh toán thì đối với người nhập khẩu phải đảm bảo đủ hồ sơ hợp pháp, đủ tiền để thanh toán

Đối với người xuất khẩu sau khi giao hàng hóa xong đợi ngân hàng gửi giấy báo có là đã thanh toán xong hợp đồng.

2.2.2. Phương Thức Nhờ Thu (Collection)

a. Khái niệm

Là phương thức mà sau khi người xuất khẩu hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ lập hối phiếu gửi đến ngân hàng để ủy thác nhờ thu tiền ghi trên hối phiếu của người xuất khẩu.

<https://hptoancau.com/phuong-thuc-thanh-toan-nho-thu/>

b. Các hình thức nhờ thu

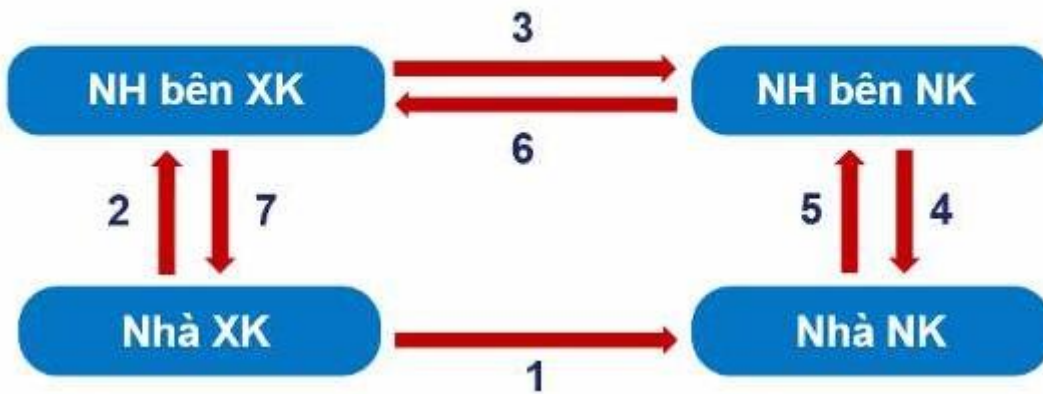
Nhờ thu phiếu trơn (Clean Collection): người xuất khẩu giao hàng hóa đồng thời chuyển giao bộ chứng từ hàng hóa cho người nhập khẩu, sau đó lập hối phiếu gửi đến ngân hàng để nhờ thu.

Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection): Người xuất khẩu chỉ giao hàng hóa mà không chuyển giao bộ chứng từ hàng hóa cho người nhập khẩu, sau đó lập hối phiếu cùng với bộ chứng từ gửi đến ngân hàng để nhờ thu. Hai hình thức:

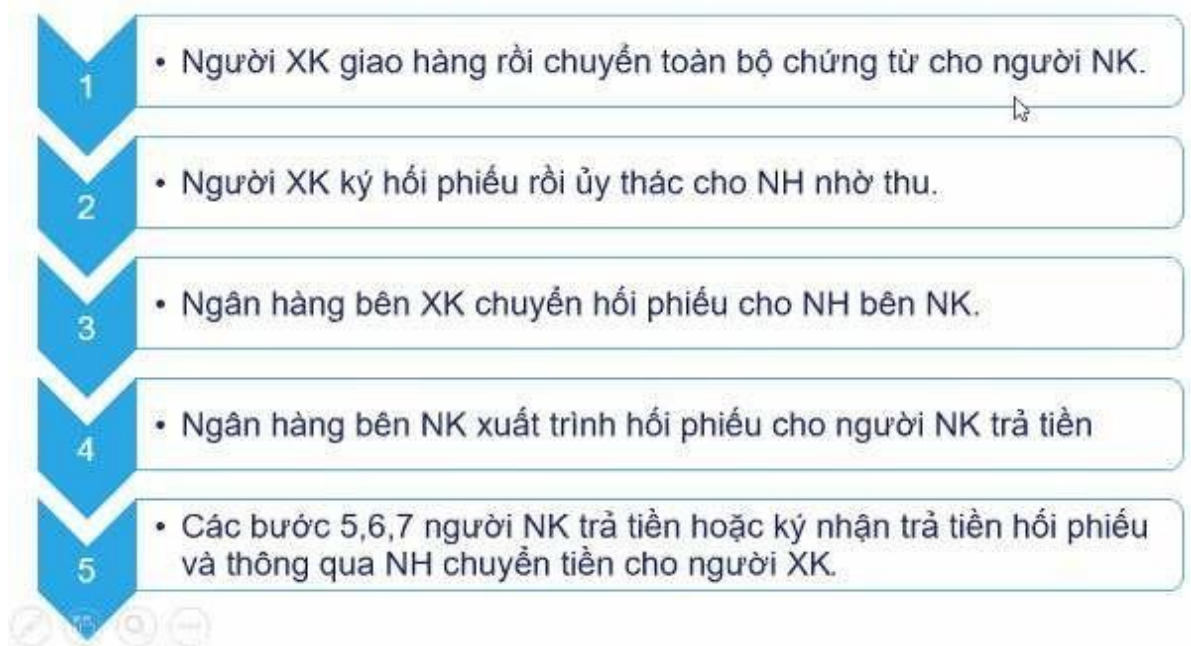
- ☐ Nếu người nhập khẩu phải thanh toán ngay mới nhận được bộ chứng từ (D/P – Documentary Against Payment)
- ☐ Nếu người nhập khẩu chỉ cần ký nhận trả tiền vào hối phiếu sẽ nhận được bộ chứng từ (D/A – Documentary Against Accept)

c. Quy trình nghiệp vụ

❖ *Nhờ thu phiếu trơn*



1. Căn cứ vào hợp đồng thương mại đã ký, người xuất khẩu tiến hành giao hàng và chuyển thẳng bộ chứng từ thương mại cho người nhập khẩu để nhận hàng.
2. Người xuất khẩu lập hối phiếu và chỉ thị nhờ thu ủy thác cho ngân hàng thu hộ tiền từ người nhập khẩu
3. Căn cứ vào yêu cầu của người ủy nhiệm, ngân hàng nhận ủy thác chuyển hối phiếu và chỉ thị nhờ thu cho ngân hàng đại lý của mình ở nước người nhập khẩu để nhờ thu tiền hộ.
4. Ngân hàng xuất trình thông báo cho người nhập khẩu để yêu cầu người nhập khẩu trả tiền.
5. Nếu đồng ý thì người nhập khẩu trả tiền (nếu trả tiền ngay), hoặc chấp nhận trả tiền (nếu trả chậm)
6. Ngân hàng xuất trình chuyển tiền thu được cho ngân hàng chuyển chứng từ.
7. Ngân hàng chuyển chứng từ thanh toán kết quả nhờ thu cho người xuất khẩu.



❖ *Nhờ thu kèm chứng từ*

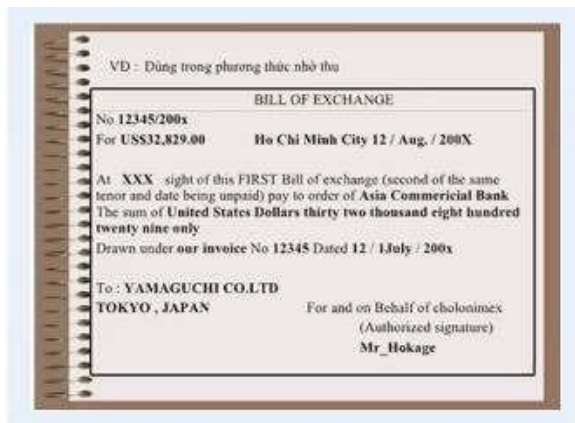
Quy trình thanh toán tương tự như nhờ thu phiếu trơn

- Nhưng khác nhau ở bước 1, giao hàng mà không chuyển giao chứng từ hàng hóa



d. Hối phiếu trong thanh toán nhờ thu (Bill of Exchange – B/E)

Khái niệm: Hối phiếu thương mại là một tờ mệnh lệnh đòi tiền do người xuất khẩu ký phát để đòi tiền người nhập khẩu.



Hình thức hối phiếu:

- ☐ Là một văn bản (thường là in sẵn)
- ☐ Ngôn ngữ trên hối phiếu phải thống nhất bằng một thứ tiếng (thường là tiếng Anh)
- ☐ Hối phiếu có thể

Nội dung của hối phiếu

- Theo ULB 1930 (Uniform Law for B/E)

- Phải có tiêu đề (B/E)
- Ghi rõ địa chỉ: Ghi trụ sở nơi người XK
- Thời gian lập hối phiếu
- Thời hạn trả tiền
- Mệnh lệnh trả tiền của hối phiếu

- Địa điểm trả tiền
- Người trả tiền hối phiếu
- Người hưởng lợi
- Người ký phát hối phiếu và ký tên

❖ Cách lập hối phiếu

Phải **đọc kỹ hợp đồng XNK** để có những thông tin cần thiết cho việc lập như:

- Ngày giao hàng, ngày thanh toán, số tiền thanh toán, NH nhờ thu...

Địa điểm (Place)

- Ghi nơi trụ sở doanh nghiệp thành lập (nếu không thì ghi địa chỉ của người lập hối phiếu).

❖ Cách lập hối phiếu

Phải đọc kỹ hợp đồng XNK để có những thông tin cần thiết cho việc lập như:

- Ngày giao hàng, ngày thanh toán, số tiền thanh toán, NH nhờ thu...

Địa điểm (Place)

- Ghi nơi trụ sở doanh nghiệp thành lập (nếu không thì ghi địa chỉ của người lập hối phiếu).

Ngày (Date)

- Không trước ngày giao hàng, không trước ngày ký hóa đơn thương mại.

“”

Không trước có nghĩa là cùng hoặc sau. “”

❖ Cách lập hối phiếu

Số tiền

- For: số tiền bằng số;
- The sum of: số tiền bằng chữ

Thời hạn thanh toán

- Trả ngay thì ghi At sight of first (second) B/E
- Trả sau thì phải xem mốc thời gian trả chậm tính từ đâu?

Mệnh lệnh (Pay to)

- Ghi tên, địa chỉ NH nhờ thu

Người trả tiền

- Ghi tên và địa chỉ người NK ở góc dưới bên trái.

Người lập hối phiếu

- Được ghi ở góc bên phải của tờ hối phiếu.

Mẫu hối phiếu

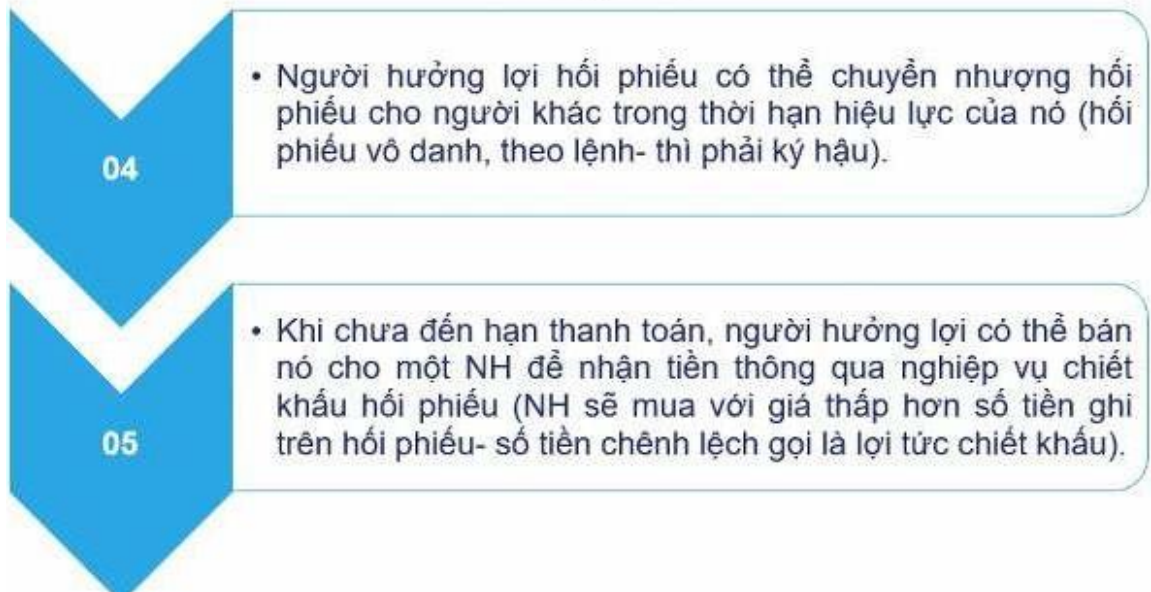
| | |
|--|--|
| BILL OF EXCHANGE | |
| No. 022/2009HDXK | |
| For USD92,857.00 | Ho Chi Minh City, Date 03/Jan./2010 |
| At 90 days sight of this first Bill of exchange (second of the same tenor and date being unpaid), pay to order of ASIA COMMERCIAL BANK the sum of US DOLLARS NINETY TWO THOUSAND EIGHT HUNDRED FIFTY SEVEN ONLY | |
| Drawn under L/C No.0214357/LC Dated 12./December./2009 issued by BANK OF TOKYO-MITSUBISHI | |
| To : BANK OF TOKYO-MITSUBISHI Authorized signature TOKYO, JAPAN | |

d. Hối phiếu trong thanh toán nhờ thu (Bill of Exchange - B/E)

❖ Lưu thông hối phiếu

- 01** • Phải ký hối phiếu đúng luật
- 02** • Để tăng khả năng thanh toán của hối phiếu các bên có thể sử dụng nghiệp vụ bảo lãnh hối phiếu từ 1 NH có uy tín.
- 03** • Xuất trình hối phiếu đến người trả tiền trong thời hạn quy định

❖ Lưu thông hối phiếu

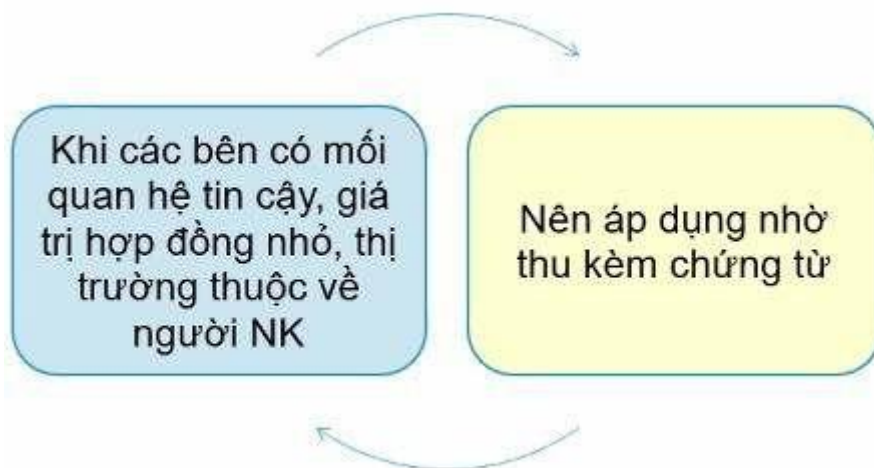


e. Ưu nhược điểm của phương thức nhờ thu

Ưu điểm:

- ❑ Giải quyết được hàng tồn để duy trì quá trình sản xuất kinh doanh Nhược điểm:
- ❑ Thủ tục thanh toán rườm rà, phức tạp
- ❑ Không an toàn cho bên xuất khẩu
- ❑ Vì người mua có thể trì hoãn việc trả tiền (nhờ thu phiếu trơn) hoặc từ chối không nhận bộ chứng từ khi thấy bất lợi cho họ, như giá hàng bị giảm (nhờ thu kèm chứng từ)

f. Vận dụng



2.2.3. Phương thức thanh toán bằng thư tín dụng/tín dụng chứng từ (L/C hoặc D/C)

a. Khái niệm

Là sự thỏa thuận giữa nhà nhập khẩu với ngân hàng mở thư tín dụng để ngân hàng đứng ra phát hành thư tín dụng cam kết trả 1 số tiền nhất định cho người xuất khẩu hoặc ký chấp nhận trả tiền hối phiếu do nhà xuất khẩu xuất trình trong phạm vi số tiền của thư tín dụng. Với điều kiện người xuất khẩu phải xuất trình bộ chứng từ thanh toán phù hợp với quy định đề ra trong thư tín dụng.

(* Bộ chứng từ về hàng hóa

Đây là cam kết giữa ngân hàng và người thanh toán → khá chắc chắn
Có 1 khoản phí)

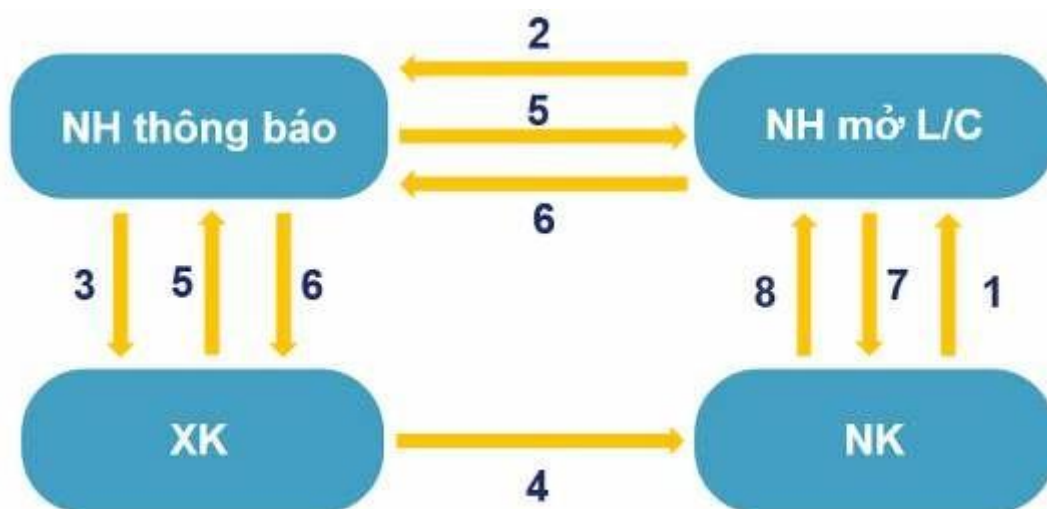
→ có 1 ràng buộc giữa hai bên, bên nhập khẩu phải có sự cam kết,

b. Các bên tham gia vào thanh toán trong L/C

Các bên:

- ❑ Người xin mở L/C là người nhập khẩu (Applicant)
- ❑ Ngân hàng mở (phát hành) L/C (Opening bank/Issuing bank)
- ❑ Ngân hàng thông báo (Advising bank): chi nhánh/đại lý của ngân hàng mở
- ❑ Người hưởng lợi L/C (Beneficiary): Người xuất khẩu hoặc 1 người chỉ định
- ❑ Ngoài ra còn có thêm ngân hàng xác nhận (confirming bank): đến hạn thanh toán mà không thanh toán được thì ngân hàng này sẽ

c. Quy trình nghiệp vụ



1. Người nhập khẩu đến ngân hàng làm đơn mở L/C

2. Ngân hàng mở L/C phát hành L/C gửi cho ngân hàng thông báo ở nước xuất khẩu
3. Ngân hàng thông báo chuyển L/C đến người xuất khẩu
4. Người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu nếu chấp nhận L/C. Nếu không thì yêu cầu sửa đổi L/C cho đến khi chấp nhận mới giao hàng.
5. Người xuất khẩu lập bộ chứng từ xuất trình cho ngân hàng mở L/C để đòi tiền thông qua ngân hàng thông báo
6. Ngân hàng mở L/C kiểm tra bộ chứng từ nếu thấy phù hợp thì trả tiền cho người xuất khẩu, nếu không thì từ chối thanh toán và gửi bộ chứng từ cho người xuất khẩu.
7. Đề nghị người nhập khẩu thanh toán và nhận lại bộ chứng từ.
8. Người nhập khẩu kiểm tra chứng từ nếu phù hợp với L/C thì trả tiền cho ngân hàng và nhận lại bộ chứng từ, nếu không thì từ chối trả tiền.

d. Thư tín dụng (L/C) Khái niệm

Là cam kết trả tiền của ngân hàng mở L/C với nhà xuất khẩu. Ngân hàng sẽ trả tiền nếu người xuất khẩu phải thực hiện đầy đủ các quy định trên L/C.

Mối quan hệ giữa hợp đồng với L/C

L/C được phát hành dựa trên hợp đồng, nhưng khi phát hành xong thì nó hoàn toàn độc lập với hợp đồng.

- Đối với người nhập khẩu: nghiên cứu kỹ hợp đồng trước khi mở L/C.
- Đối với người xuất khẩu: kiểm tra kỹ L/C trước khi giao hàng.

Nội dung của L/C

- Số hiệu, địa chỉ và ngày mở L/C
- Loại L/C
- Số tiền L/C
- Thời hạn hiệu lực, thời hạn trả tiền, thời hạn giao hàng
- Những quy định về vận tải, giao nhận hàng
- Những chứng từ phải xuất trình
- Sự cam kết trả tiền của ngân hàng mở L/C
- Những quy định khác
- Chữ ký của ngân hàng phát hành

Phân loại L/C

- Theo loại hình:
 - + L/C có thể hủy ngang (Revocable L/C): loại thư tín dụng trong khi
 - + L/C không thể hủy ngang (Irrevocable L/C): hợp đồng ghi loại thư tín dụng gì thì khi thanh toán
 - Theo thời hạn thanh toán:
 - + L/C trả ngay (L/C at sight)
 - + L/C trả chậm
 - Theo phương thức sử dụng
 - + Không hủy ngang có giá trị trực tiếp (Straight L/C)
 - + Không hủy ngang có giá trị chiết khấu (Negotiation L/C)
 - + Không hủy ngang và không xác nhận (Unconfirmed L/C)

- + Không hủy ngang và có xác nhận (Confirmed L/C)
 - + L/C tuần hoàn (Revolving L/C)
 - + L/C có điều khoản đỏ (Red Clause L/C)
 - + L/C dự phòng (Standby L/C)
 - + L/C chuyển nhượng (Transferable L/C)
 - + L/C giáp lưng (back to back L/C)
- Mỗi phương thức sử dụng ứng với từng phương thức giao dịch khác nhau

Kiểm tra L/C

- ☐ Căn cứ kiểm tra: L/C gốc, hợp đồng xuất nhập khẩu. (Nội dung trong L/C gốc phải khớp với hợp đồng)
- ☐ Nguyên tắc kiểm tra: kiểm tra mọi quy định trên L/C, đảm bảo sự thống nhất những quy định trên L/C và hợp đồng.
- ☐ Cách thức kiểm tra: đối chiếu những quy định trên L/C và những điều khoản trên hợp đồng
- ☐ Nội dung kiểm tra:
 - + Phải có số hiệu của L/C (để ghi lên chứng từ)
 - + **Ngày mở**: trước ngày giao hàng trên hợp đồng
 - + **Thời hạn hiệu lực của L/C**: tính từ ngày mở đến hết hiệu lực thanh toán
 - + **Ngày giao hàng**: đúng quy định trên hợp đồng
 - + **Mô tả về hàng hóa**: tên hàng, số lượng, quy cách, bao bì, ký hiệu hàng hóa phải đúng như trên hợp đồng
 - + **Kiểm tra số tiền L/C**: ghi cả phần chữ và phần số, có ký hiệu về đơn vị tiền tệ
 - + **Số tiền tuyệt đối**: khi hợp đồng quy định số tiền thanh toán chính xác
 - + **Số tiền có chênh lệch** cho phép (+/-): khi hợp đồng có số tiền thanh toán có 1 sai số, chênh lệch (khoảng, xấp xỉ, hơn, kém)
 - + **Phí thanh toán**: phí trả cho ngân hàng thanh toán người mua chịu
 - + **Giao hàng**: tên cảng bốc, cảng dỡ, cảng chuyển tải

- + Hàng được giao 1 lần hoặc nhiều lần
- + **Bộ chứng từ thanh toán:** phải đảm bảo các loại
- + Thời hạn xuất trình
- + Kiểm tra tên và địa chỉ các bên có liên quan đến L/C
- + Kiểm tra lời cam kết trả tiền của ngân hàng mở L/C

e. Ưu, nhược điểm

☐ Ưu điểm:

- + Đảm bảo sự công bằng, bình đẳng giữa 2 bên, an toàn trong thanh toán

☐ Nhược điểm:

+

f. Vận dụng

Khi các bên chưa có mối quan hệ tin cậy, giá trị hợp đồng lớn.

Nên quy định rõ tên ngân hàng mở L/C và bộ chứng từ thanh toán mà người xuất khẩu phải cung cấp.

Hiện nay L/C không hủy ngang được sử dụng phổ biến

Đối với nhà nhập khẩu

1. Phải mở L/C
2. Phải ký quỹ mở L/C theo đúng quy định của ngân hàng
3. Nộp và xuất trình bộ chứng từ theo đúng quy định của ngân hàng
4. Khi nhận được yêu cầu sửa đổi cần phải xem xét kỹ, nếu hợp lý thì sửa đổi

Đối với nhà xuất khẩu

1. Đơn đốc người nhập khẩu mở L/C đúng thời gian quy định
2. Kiểm tra L/C có mâu thuẫn với hợp đồng không
3. Khi không chấp nhận L/C phải liên hệ với nhà nhập khẩu để yêu cầu sửa đổi L/C
4. Giao hàng theo đúng quy định của hợp đồng để có chứng từ vận tải

Khi bị ngân hàng mở L/C từ chối thanh toán cần phải dựa vào lý do từ chối và mức độ sai sót của chứng từ để có biện pháp xử lý thích hợp.

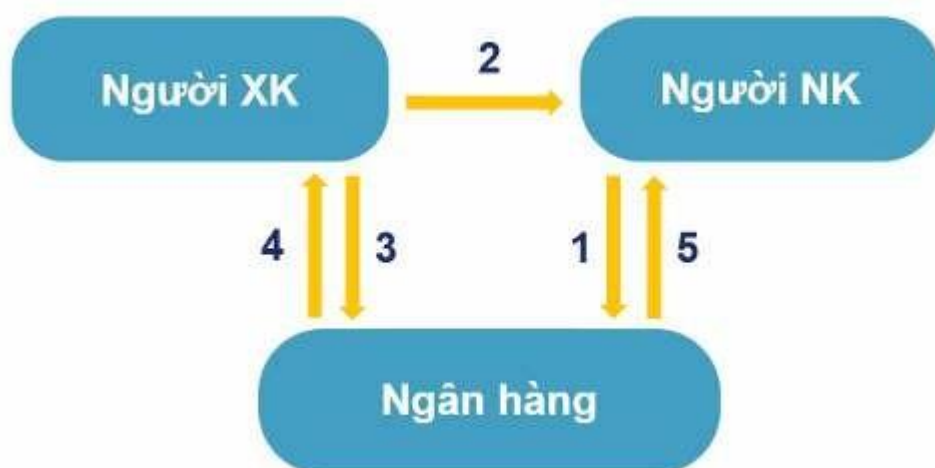
Lập bộ chứng từ thanh toán đúng quy định trên L/C và xuất trình ngân hàng mở L/C trong thời hạn quy định.

2.2.4. Phương thức thanh toán giao chứng từ trả tiền (CAD – Cash against Documents)

a. Khái niệm

Là phương thức thanh toán, trong đó nhà nhập khẩu yêu cầu ngân hàng mở tài khoản tín thác (Trust Account) để thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu, khi nhà xuất khẩu xuất trình đầy đủ những chứng từ theo yêu cầu. Nhà xuất khẩu sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ xuất trình bộ chứng từ cho ngân hàng để nhận tiền thanh toán.

b. Quy trình nghiệp vụ



1. Người nhập khẩu đến ngân hàng mở tài khoản tín thác và ký một biên bản ghi nhớ (Memorandum) gồm những nội dung sau:
 - ☐ Phương thức thanh toán – Means of payment (CAD);
 - ☐ Số tiền ký quỹ - Pledged Amount (100% thương vụ);
 - ☐ Những chứng từ yêu cầu (Required Document);
 - ☐ Phí dịch vụ (Commission)
2. Sau khi kiểm tra các điều kiện của tài khoản tín thác nếu thấy chấp nhận thì người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu. Nếu kí vào coi như đồng ý.
3. Người xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ theo như biên bản ghi nhớ.
4. Ngân hàng sẽ kiểm tra bộ chứng từ theo biên bản ghi nhớ, nếu thấy phù hợp thì ghi có vào tài khoản của người xuất khẩu và ghi nợ vào tài khoản ký quỹ của người nhập khẩu.
5. Chuyển bộ chứng từ thanh toán cho người nhập khẩu

c. Ưu, nhược điểm

☐ Ưu điểm:

- + Đảm bảo sự công bằng, bình đẳng cho 2 bên
- + An toàn trong thanh toán

☐ Nhược điểm:

- + Thủ tục rườm rà, phức tạp.

d. Vận dụng

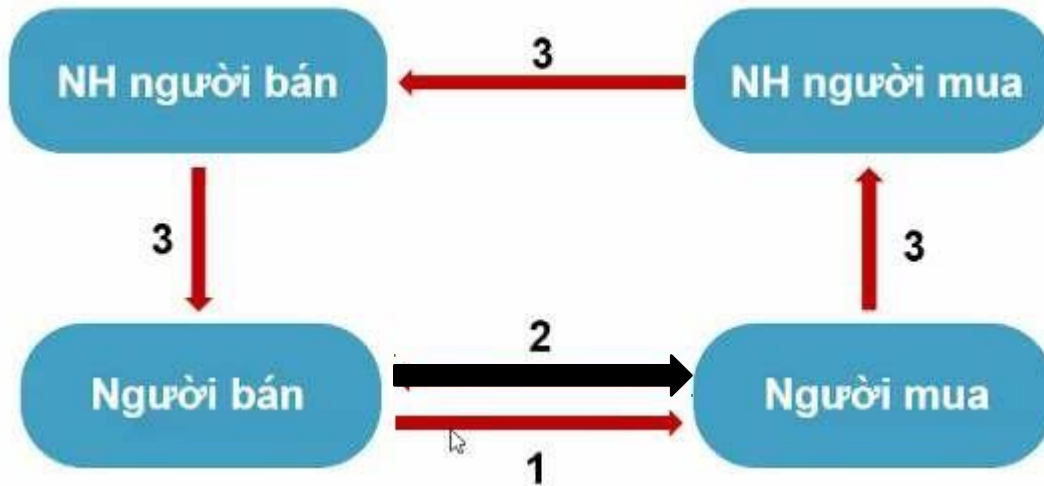
- ☐ Khi các bên có mối quan hệ tin cậy
- ☐ Bán những mặt hàng khan hiếm trên thị trường

2.2.5. Phương thức ghi sổ (Open Account)

a. Khái niệm

Là phương thức thanh toán trong đó người xuất khẩu mở quyền sổ để ghi nợ người nhập khẩu, sau khi người xuất khẩu đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, đến thời hạn quy định người nhập khẩu sẽ trả tiền cho người xuất khẩu.

b. Quy trình nghiệp vụ



Ghi chú

- ☐ Người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu
- ☐ Người xuất khẩu báo nợ cho người nhập khẩu
- ☐ Người nhập khẩu thanh toán tiền cho người xuất khẩu

c. Ưu, nhược điểm

☐ Ưu điểm:

+ Phương thức thanh toán đơn giản, chỉ có 2 bên tham gia thanh toán, ngân hàng không tham gia chức năng mở tài khoản để thanh toán cho người xuất khẩu.

☐ Nhược điểm:

- + Không đảm bảo sự công bằng, bình đẳng giữa 2 bên
- + Không an toàn cho người xuất khẩu

d. Vận dụng

- ☐ Thanh toán nội địa
- ☐ Thanh toán tiền gửi bán hàng nước ngoài
- ☐ Thanh toán khi các bên có mối quan hệ tin cậy

2.2.6. Phương thức thanh toán tiền mặt (in cash)

Là phương thức mà người NK thanh toán tiền mặt cho người XK khi người XK giao hàng hoặc chấp nhận đơn đặt hàng của người NK. Phương thức này đơn giản, nhưng ít được sử dụng trong thanh toán quốc tế vì rủi ro cao và hiệu quả thấp.

Ngoài ra còn có các phương thức thanh toán khác như: Séc, Tradecard,...

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Phương thức thanh toán quốc tế: Đồng tiền thanh toán: ngoại tệ, tiền tệ quốc gia, tiền tệ quốc tế, tiền tệ thế giới.
- Các phương thức thanh toán : phương thức chuyển tiền, phương thức nhờ thu phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, phương thức thanh toán giao chứng từ trả tiền, phương thức ghi sổ, phương thức thanh toán tiền mặt

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Mô tả một hình thức thanh toán được lựa chọn (thanh toán theo phương thức ghi sổ)

CÂU HỎI ÔN TẬP

- Câu 1. Trình bày các đồng tiền thanh toán
- Câu 2. Trình bày các phương thức thanh toán
- Câu 3. Trình bày phương thức thanh toán tiền mặt

CHƯƠNG 3: CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 3 là chương giới thiệu các điều kiện thương mại quốc tế: khái niệm, phạm vi điều chỉnh, giá trị pháp lý, vai trò. Phân loại incoterms 2010, Nội dung incoterms 2010, các điều kiện giao hàng lên phương tiện vận tải. Vận dụng incoterms

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Trình bày được các điều kiện thương mại quốc tế
- Trình bày được nội dung của incoterms 2010
- Trình bày cách vận dụng incoterms

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu vào thực tế công việc;
- Có khả năng quản lý và hoạt động tốt trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, xây dựng và tổ chức tốt các thương vụ xuất nhập khẩu.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 3

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 3) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 3 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 3

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 3

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

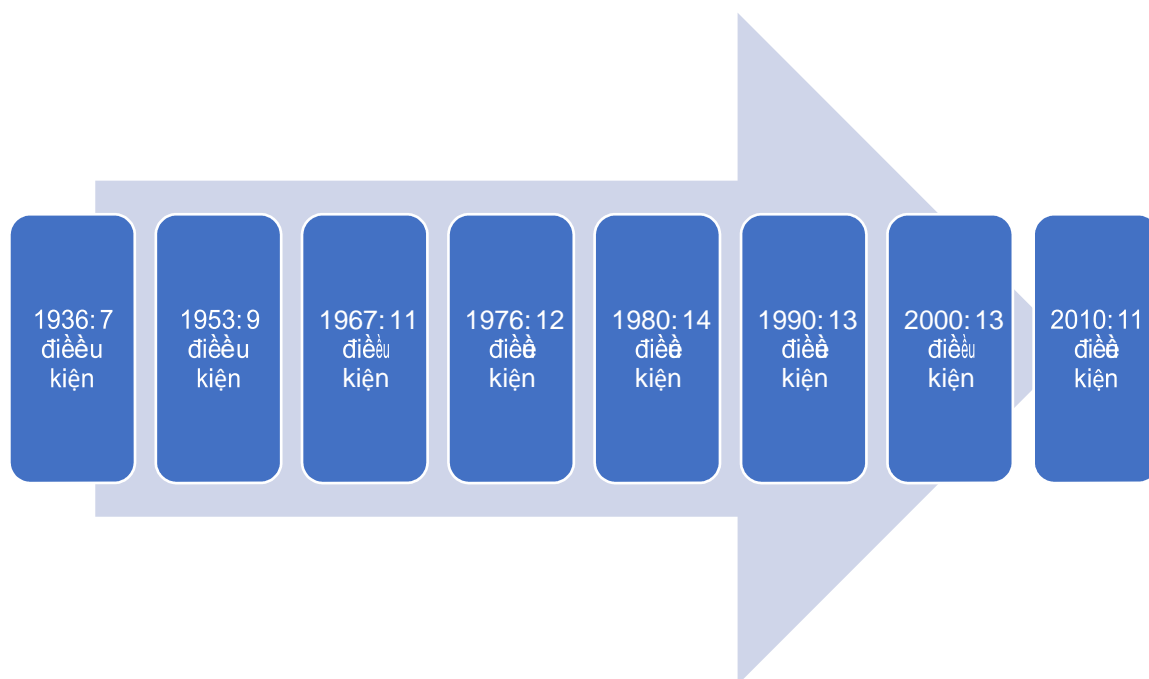
+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: không

NỘI DUNG

3.1. Điều kiện thương mại quốc tế

3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Phòng Thương mại quốc tế (ICC – International Chamber of Commerce) tại Paris (Pháp) đã ban hành Incoterms lần đầu tiên vào năm 1936



Cải ra đời sau tiến bộ và dễ sử dụng hơn cái trước, nhưng không phủ nhận cái trước.

Văn bản pháp lý mang tính chất tùy ý.

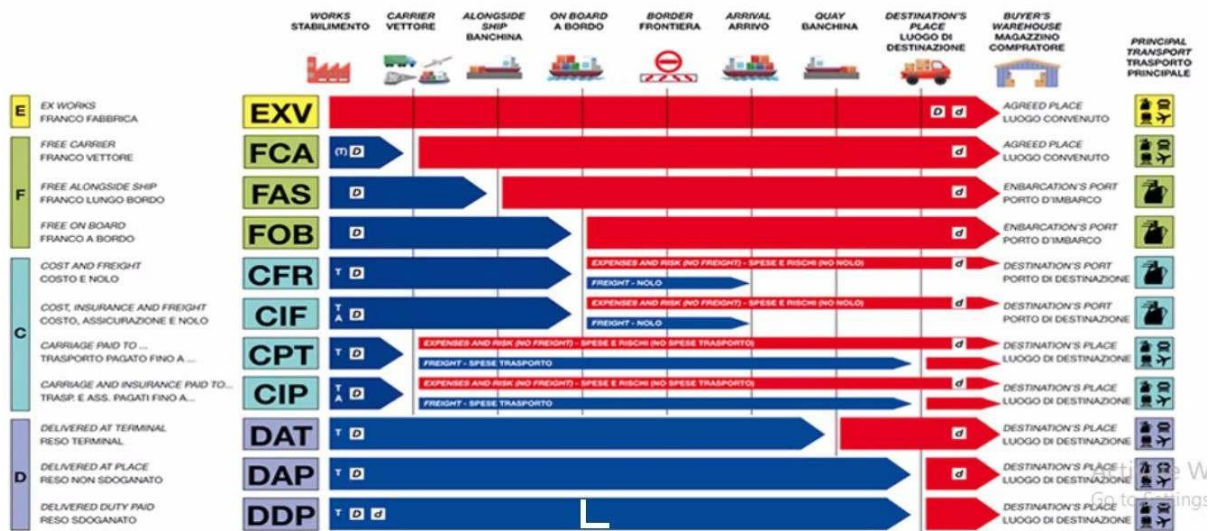
3.1.2. Khái niệm

Là những quy định có tính chất nguyên tắc về nghĩa vụ, chi phí và rủi ro về hàng hóa từ người bán sang người mua.

Nhớ, hiểu và vận dụng. Không được sáng tạo, máy móc. Không được thay đổi từ ngữ, nghĩa.

Incoterms® 2010

by the International Chamber of Commerce (ICC)



Trong Incoterms chỉ rõ:

- ❓ Ai là người làm thủ tục hải quan?
- ❓ Ai là người mua bảo hiểm?
- ❓ Ai là người thuê tàu?
- ❓ Ai là người chịu rủi ro ?
- ❓ Phân chia rủi ro và chi phí như thế nào?

3.1.3. Phạm vi điều chỉnh

Chỉ áp dụng cho hàng hóa hữu hình

Chỉ liên quan đến nghĩa vụ, chi phí, rủi ro hàng hóa khi giao nhận giữa người bán và người mua.

3.1.4. Giá trị pháp lý

1. Không phải là luật buôn bán quốc tế bắt buộc mà chỉ là tập quán thương mại quốc tế phổ biến
2. Khi áp dụng phải dẫn chiếu Incoterms năm vào
3. Khi áp dụng có thể được thỏa thuận thêm nhưng phải được giải thích rõ trong hợp đồng.

3.1.5. Vai trò

Là bộ quy tắc nhằm hệ thống hóa các tập quán thương mại quốc tế được sử dụng phổ biến bởi các thương gia trên thế giới.

Là ngôn ngữ quốc tế trong giao nhận và vận chuyển hàng hóa quốc tế. Đây nhanh tốc độ đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương.

Là cơ sở xác định giá cả hàng hóa mua bán.

3.2. Phân loại Incoterms 2010

3.2.1. Theo nhóm các điều kiện

Theo thứ tự, nghĩa vụ tăng dần từ người bán đến người mua, nghĩa là nghĩa vụ người bán tăng dần, nghĩa vụ người mua giảm dần

Nhóm E : Nơi hàng đi (1 điều kiện : EXW)

? EXW : Exworks : Giao hàng tại xưởng

Nhóm F : Phí vận chuyển chưa trả (3 điều kiện : FOB, FAS, FCA) – Phí chặng chính

? FCA: Free carrier: Giao cho người chuyên chở

? FAS: Free alongside ship: Giao dọc mạn tàu

? FOB: Free on board: Giao lên tàu

Nhóm C : Phí vận chuyển đã trả (4 điều kiện : CFR, CIF, CPT, CIP)

? CFR: Cost and freight: Tiền hàng và cước phí

? CIF: Cost, insurance and freight: Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí

? CPT: Carriage paid to: Cước phí trả tới

? CIP: Carriage and insurance paid to: Cước phí và bảo hiểm trả tới Nhóm D : Nơi hàng đến (3 điều kiện : DAP, DAT, DDP)

? DAT: Delivered at terminal: Giao hàng tại bến

? DAP: Delivered at place: Giao hàng tại nơi đến

? DDP: Delivered duty paid: Giao hàng đã nộp thuế “”

Toàn bộ chương này có 33 chữ cái tiếng Anh. Nhớ, hiểu, vận dụng, không được sáng tạo, không được máy móc.

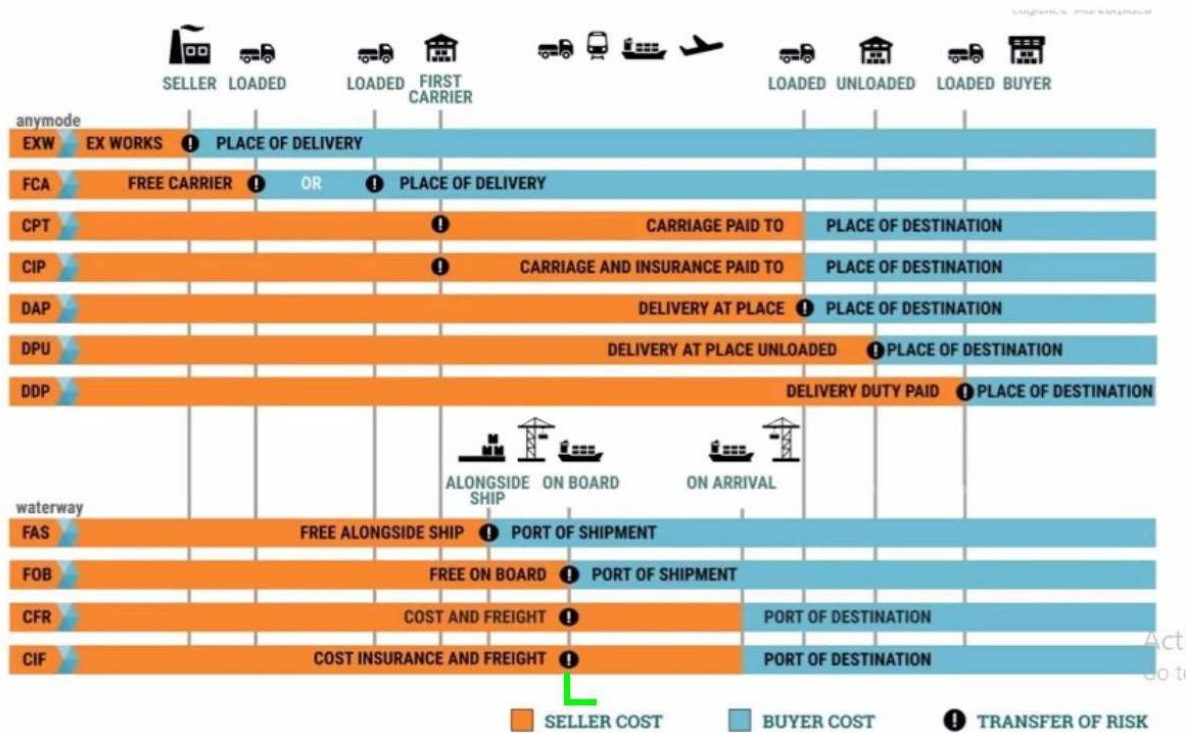
3.2.2. Theo phương thức vận tải

a. Các điều kiện vận chuyển bằng đường biển hoặc thủy nội địa:

FAS, FOB, CFR, CIF

b. Các điều kiện vận chuyển bằng mọi phương thức kể cả đa phương thức:

EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP



Transfer of risk: Địa điểm chuyển giao rủi ro

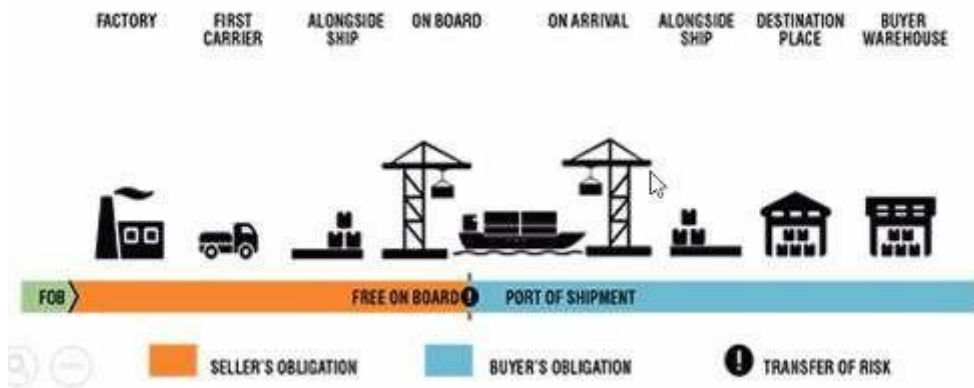
3.3. Nội dung INCOTERMS 2010

3.3.1. Các điều kiện giao hàng lên tàu: FOB, CFR, CIF

3 điều kiện có đặc điểm giống nhau: cùng địa điểm chuyển giao rủi ro, chuyển giao rủi ro tại tàu

a. Điều kiện FOB

| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|---|---|
| Chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng lên tàu Phải làm thủ tục hải quan xuất khẩu | Nhận hàng tại tàu, chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng về đích Phải thuê tàu vận chuyển hàng hóa Phải làm thủ tục hải quan nhập khẩu |



Người mua nhận hàng tại tàu.

b. Điều kiện CFR

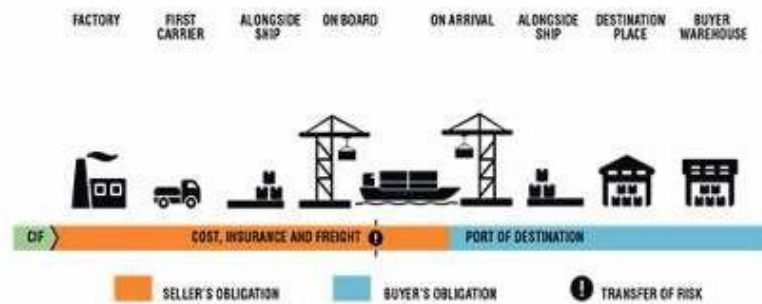
| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|--|--|
| Chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng lên tàu Phải làm thủ tục hải quan xuất khẩu Phải thuê tàu vận chuyển hàng hóa tới cảng đến quy định | Nhận hàng tại tàu, chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng về đích Phải làm thủ tục hải quan nhập khẩu |



c.

c. Điều kiện CIF

| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng lên tàu Phải làm thủ tục hải quan xuất khẩu Phải thuê tàu vận chuyển hàng hóa tới cảng đến quy định Phải mua bảo hiểm cho hàng hóa | <ul style="list-style-type: none"> Nhận hàng tại tàu, chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng về đích Phải làm thủ tục hải quan nhập khẩu |



Active
Go to Se

Cách chuyển đổi 3 điều kiện

$$CIF = C + I + F = FOB + I + F = CFR + I$$

$$\Rightarrow CIF = (C + F)/(1 - R(1 + P)) = FOB + F/(1 - R(1 + P)) = CFR/(1 - R(1 + P))$$

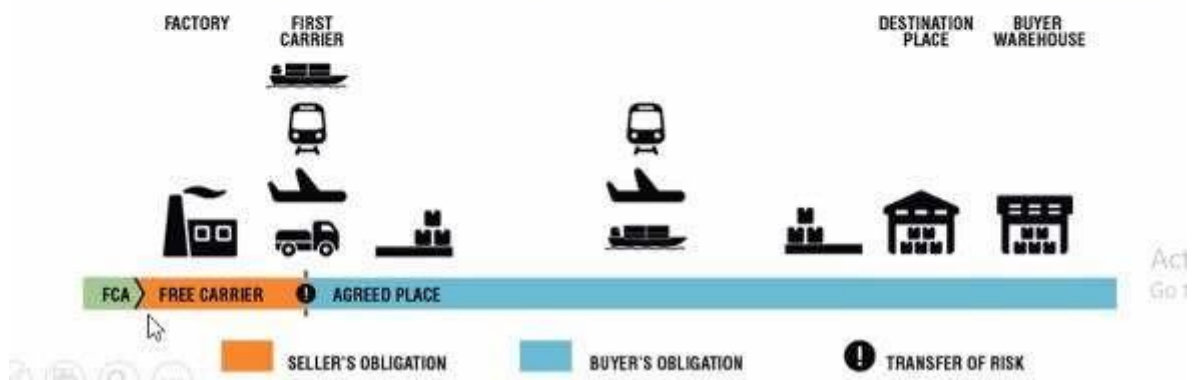
Trong đó:

- C (Cost):** Giá hàng hóa khi đã giao hàng lên tàu
- I (Insurance):** Phí bảo hiểm
- R (Rate):** Tỷ lệ phí bảo hiểm
- F (Freight):** Chi phí vận chuyển
- P:** Lãi dự tính

3.3.2. Các điều kiện giao hàng lên phương tiện vận tải: FCA, CPT, CIP

a. Điều kiện FCA

| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">Chịu mọi rủi ro và chi phí để giao hàng lên phương tiện vận tải do người mua chỉ định.Làm thủ tục hải quan xuất khẩu. | <ul style="list-style-type: none">Nhận hàng tại phương tiện vận tải, chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng về đích.Làm thủ tục hải quan nhập khẩu. |



b. Điều kiện CPT

| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Giao hàng lên phương tiện vận tải do người mua chỉ định. Làm thủ tục hải quan xuất khẩu. Thuê phương tiện vận tải để đưa hàng tới nơi đến quy định | <ul style="list-style-type: none"> Nhận hàng tại phương tiện vận tải, chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng về đích. Làm thủ tục hải quan nhập khẩu. |



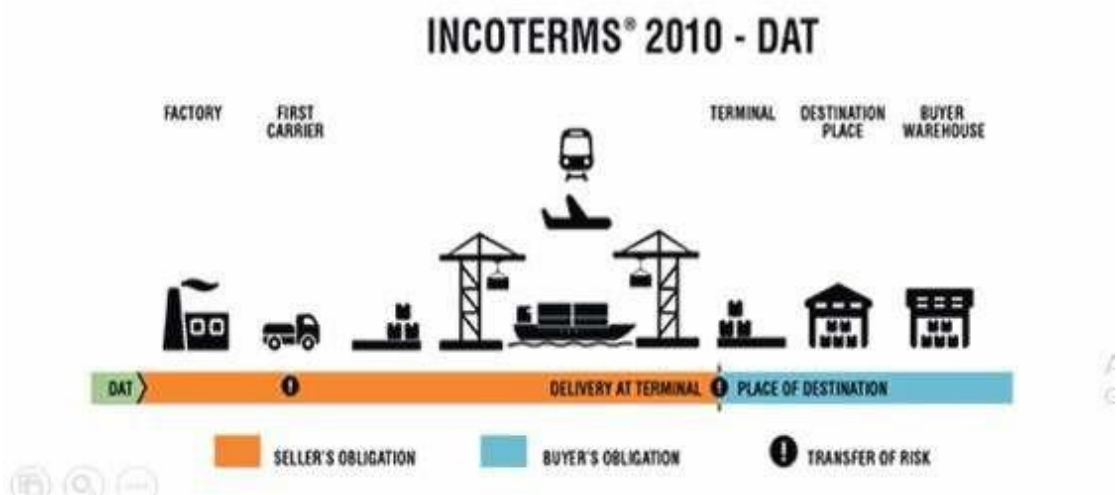
c. Điều kiện CIP

| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Giao hàng lên phương tiện vận tải do người mua chỉ định. Làm thủ tục hải quan xuất khẩu. Thuê phương tiện vận tải để đưa hàng tới nơi đến quy định. Mua bảo hiểm cho hàng hóa | <ul style="list-style-type: none"> Nhận hàng tại phương tiện vận tải, chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng về đích. Làm thủ tục hải quan nhập khẩu. |



3.3.3. Các điều kiện giao hàng tại nơi đến, bến: DAT, DAP, DDP a. Điều kiện DAT

Giao hàng tại bến do người mua chỉ định, hàng đã dỡ khỏi phương tiện vận tải (bến có thể là cầu tàu, nhà kho, bãi container, đường sắt, đường bộ, nhà ga sân bay).



DAT, DAP, DDP

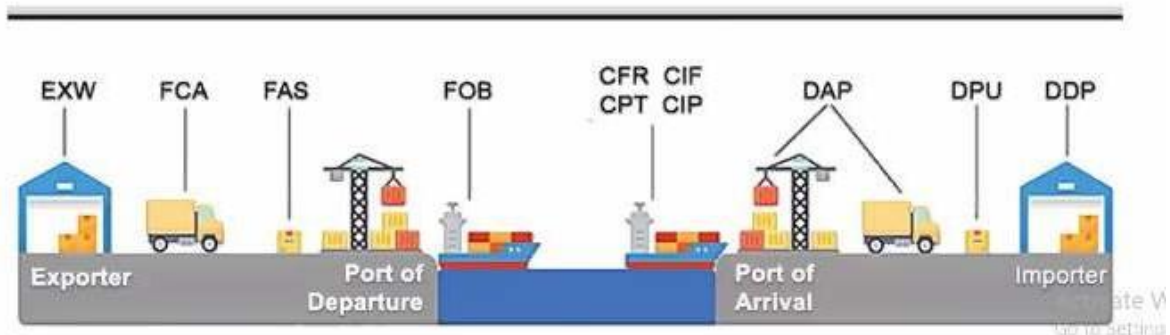
a. Điều kiện DAT

| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Làm thủ tục hải quan XK Chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng đến bến. | <ul style="list-style-type: none"> Làm thủ tục hải quan NK. Nhận hàng tại bến, chịu mọi chi phí và rủi ro để đưa hàng về đích. |



b. Điều kiện DAP

Giao hàng tại nơi đến do người mua chỉ định, nhưng sẵn sàng để dỡ khỏi phương tiện vận tải (nơi đến có thể là cảng biển, đường sắt, đường bộ, nhà ga sân bay).



b. Điều kiện DAP

| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng đến nơi quy định. Làm thủ tục hải quan XK | <ul style="list-style-type: none"> Nhận hàng tại nơi đến quy định. Làm thủ tục hải quan nhập khẩu. Chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng về đích |



Activat
Go to 5

c. Điều kiện DDP: Giao hàng đã nộp thuế

| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Chịu mọi chi phí và rủi ro để đưa hàng tới điểm đến quy định. Hàng đã làm thủ tục xuất nhập khẩu và chưa dỡ hàng khỏi phương tiện vận tải chở đến. Người bán tối đa hóa nghĩa vụ, chi phí và rủi ro; do vậy giá bán là cao nhất. | <ul style="list-style-type: none"> Nhận hàng tại phương tiện vận tải tại địa điểm đến Chịu mọi rủi ro và chi phí dỡ hàng. |



Activat
Go to Set

3.3.4. Các điều kiện giao hàng: EXW, FAS

3.3. Nội dung INCOTERMS 2010

3.3.4. Các điều kiện giao hàng: EXW, FAS

a. Điều kiện EXW: Giao hàng tại xưởng

| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Có trách nhiệm giao hàng tại (xưởng, nhà máy, kho hàng) dưới quyền định đoạt của người mua. Người bán tối thiểu hóa nghĩa vụ, chi phí và rủi ro; do vậy giá bán thấp nhất. | <ul style="list-style-type: none"> Chịu toàn bộ chi phí và rủi ro từ khi nhận hàng đến điểm cuối cùng. Phải làm thủ tục hải quan XNK. |



Xưởng hay nhà máy thì người mua định đoạt chỗ nào, người bán giao chỗ đó.

b. Điều kiện FAS: Giao hàng dọc mạn tàu

| Nghĩa vụ người bán | Nghĩa vụ người mua |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Chịu mọi rủi ro và chi phí để đưa hàng đến dọc mạn tàu Phải làm thủ tục hải quan XK | <ul style="list-style-type: none"> Nhận hàng dọc mạn tàu, chịu mọi chi phí và rủi ro để đưa hàng về địa điểm cuối cùng. Người mua phải làm thủ tục nhập khẩu. |



3.3.5. Các điều kiện phụ của Incoterms

3.3.5. Các điều kiện phụ của Incoterms

FOB cảng đi

- FOB Liner terms (FOB berth terms)
- FOB under tackle (FOB giao hàng dưới cần cẩu)
- FOB Stowed-FOB.S
- FOB Trimmed-FOB.T
- FOB.ST
- FOB Shipment to destination (FOB giao hàng ở cảng đến)

FOB cảng đi

- FOB Liner terms (FOB berth terms)
- FOB under tackle
- FOB
- FOB
- FOB
- FOB
-

CFR, CIF cảng đến

- CFR Liner terms
- CIF Liner terms
- CFR Landed (CFR dỡ hàng lên bờ)
- CIF Landed (CIF dỡ hàng lên bờ)
- CFR Quay (CFR dỡ hàng lên cầu cảng)
- CIF Quay (CIF dỡ hàng lên cầu cảng)
- CIF and c (CIF.c) (c= commission)
- CIF and i (CIF.i) (i= interest)
- CIF.c and I
- CIF.e (e= exchange)

3.4. Vận dụng Incoterms

3.4.1. Lựa chọn Incoterms

1. Tình hình thị trường?
2. Giá cả?
3. Khả năng thuê phương tiện vận tải và mua bảo hiểm?
4. Khả năng làm thủ tục thông quan xuất nhập khẩu?
5. Các quy định và hướng dẫn của nhà nước?

3.4.2. Quy định về mua bảo hiểm

Các điều kiện người bán phải mua bảo hiểm là CIF và CIP: Mua với phạm vi thấp nhất.

Các điều kiện khác người bán bảo hiểm.



TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Các điều kiện thương mại quốc tế: khái niệm, phạm vi điều chỉnh, giá trị pháp lý, vai trò.
- Phân loại incoterms 2010, Nội dung incoterms 2010, các điều kiện giao hàng lên phương tiện vận tải. Vận dụng incoterms

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Tình huống các điều kiện vận tải theo hình thức vận chuyển bằng đường biển

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1. Trình bày khái niệm, phạm vi điều chỉnh của thương mại quốc tế

Câu 2. Trình bày nội dung incoterms 2010

Câu 3. Trình bày khả năng vận dụng của incoterms

CHƯƠNG 4: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH TRONG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 4 là chương giới thiệu các phương thức giao dịch trực tiếp, Giao dịch qua trung gian. Phương thức giao dịch đối lưu, phương thức giao dịch tái xuất, giao dịch tại hội chợ triển lãm quốc tế. Phương thức giao dịch đặc biệt. Giao dịch nhượng quyền thương mại

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Trình bày được các phương thức giao dịch trực tiếp
- Mô tả được giao dịch qua trung gian
- Trình bày được phương thức giao dịch đối lưu, giao dịch tái xuất và giao dịch tại hội chợ triển lãm quốc tế
- Trình bày được phương thức giao dịch đặc biệt
- Trình bày được giao dịch nhượng quyền thương mại

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu vào thực tế công việc;
- Có khả năng quản lý và hoạt động tốt trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, xây dựng và tổ chức tốt các thương vụ xuất nhập khẩu.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 4

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).
- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 4) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 4 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 4

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác

- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 4

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: 1 điểm kiểm tra (hình thức: kiểm tra viết)

NỘI DUNG



DOANH XUẤT NHẬP KHẨU

Tùy vào mục đích kinh doanh của từng đối tác

4.1. Phương thức Giao dịch trực tiếp

4.1.1. Khái niệm

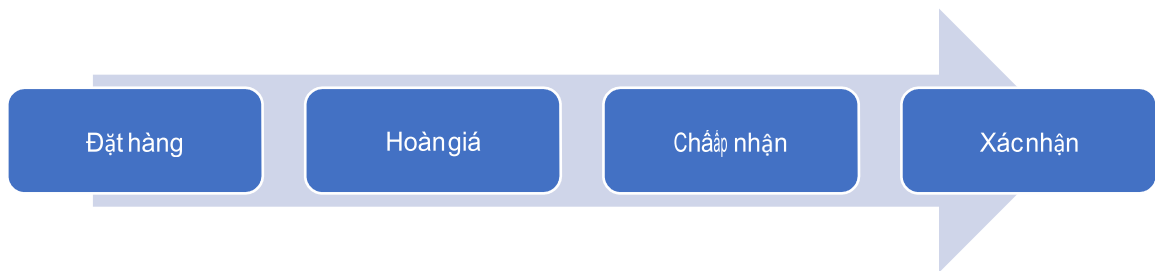
Là phương thức người mua và người bán trực tiếp thỏa thuận các điều kiện mua bán, không qua bất kỳ trung gian nào.

4.1.2. Các bước giao dịch trực tiếp

Khách hàng chưa quen biết:

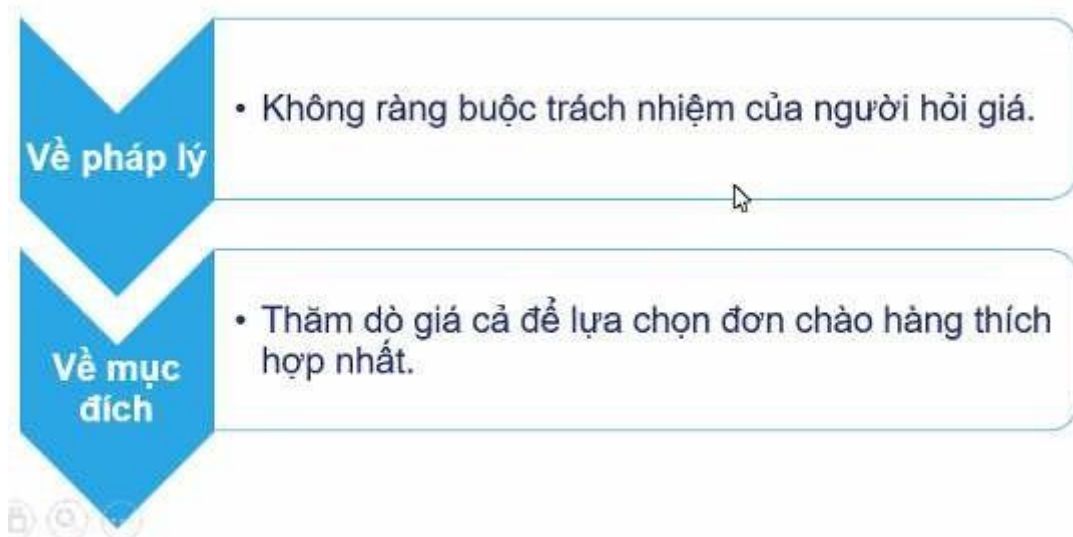


Khách hàng quen biết:



a. Hỏi giá (Inquiry)

Là việc người mua đề nghị người bán báo cho mình biết giá cả để mua hàng.



Thích hợp nhất hoặc đơn chào hàng cạnh tranh nhất.

b. Chào hàng (Offer)

Là lời đề nghị ký hợp đồng của người bán với người mua. Người bán phát giá cả cho người mua biết về hàng hóa mà họ định bán.

4.1.2. Các bước giao dịch trực tiếp

b. Chào hàng (Offer)

Thu hồi

- Người bán phải gửi thông báo thu hồi đến người mua **trước hoặc cùng** thời điểm nhận mức chào hàng.

Hủy bỏ

- Phải có thông báo hủy bỏ gửi đến người mua **trước** khi họ gửi chấp nhận chào hàng đi.

Active
Go to 51

b. Chào hàng (Offer)



Phải ghi rõ, không được để mập mờ chỗ này.

c. Đặt hàng

Là lời đề nghị ký kết hợp đồng xuất phát từ phía người mua được đưa ra dưới hình thức đặt hàng

d. Hoàn giá (Counter – offer)

Là mặc cả về giá cả hoặc về các điều kiện giao dịch

e. Chấp nhận (Acceptance)

| | |
|---|--|
| 1 | Phải được chính người chấp nhận giá chấp nhận |
| 2 | Phải đồng ý hoàn toàn về điều kiện mọi nội dung của chào hàng/đặt hàng |
| 3 | Phải chấp nhận trong thời hạn hoặc hiệu lực của chào hàng |
| 4 | Chấp nhận phải được truyền đạt đến người phát ra đề nghị. |

Đảm bảo 4 điều kiện này mới đáp ứng tính pháp lý

f. Xác nhận (Confirmation)

Hai bên mua và bán, sau khi đã thống nhất th...

Văn kiện do bên bán gửi gọi là giấy xác nhận bán hàng, do bên mua gửi gọi là giấy xác nhận mua hàng

Xác nhận thường được lập thành 2 bản, bên lập xác nhận ký trước rồi gửi cho bên kia. Bên kia ký xong giữ lại 1 bản rồi gửi trả lại 1 bản.

4.1.3. Ưu nhược điểm và vận dụng

Ưu điểm:

Cho phép người xuất khẩu nắm được nhu cầu của thị trường và giá cả hàng hóa nên thỏa mãn tốt nhất nhu cầu thị trường.

Nhược điểm:

Chi phí tiếp thị thị trường quốc tế cao.

Vận dụng:

- ☐ Khi quy mô xuất nhập khẩu lớn, doanh nghiệp có quy mô lớn
- ☐ Cán bộ phải giỏi về nghiệp vụ xuất nhập khẩu, có kinh nghiệm đàm phán và ký kết hợp đồng.

4.2. Giao dịch qua trung gian

4.2.1. Khái niệm

Là phương thức mà người mua và người bán phải thông qua người thứ ba để thỏa thuận các điều kiện mua bán.

Người thứ ba này gọi là trung gian thương mại. Trung gian thương mại được sử dụng phổ biến là đại lý và môi giới.

4.2.2. Đại lý và môi giới

a. Đại lý (Agent)

Là những thương nhân tiến hành hoạt động mua bán hàng hóa theo sự ủy thác của người ủy thác và được hưởng một khoản tiền hoa hồng tính trên doanh số mua bán hoặc khối lượng công việc hoàn thành.

Phân loại đại lý:

- ☐ Căn cứ vào phạm vi quyền hạn được ủy thác

+ Đại lý toàn quyền (Universal agent): là người được phép thay mặt người ủy thác làm mọi việc mà người ủy thác làm

- + Tổng đại lý (General agent): là người được ủy quyền làm một phần việc nhất định của người ủy thác.
- + Đại lý đặc biệt (Special agent): là người được ủy thác chỉ làm một phần việc cụ thể, do người ủy thác giao cho. Chẳng hạn như mua hoặc bán hàng hóa với giá định sẵn trong một thời gian nhất định.
- Căn cứ vào nội dung quan hệ giữa đại lý với người ủy thác:
- + Đại lý thụ ủy (Mandatory agent): hoạt động với danh nghĩa và chi phí của người ủy thác. Thù lao là một khoản tiền/một tỷ lệ % trên kim ngạch công việc.
- + Đại lý hoa hồng (Commission agent): hoạt động với danh nghĩa của mình, chi phí người ủy thác. Thù lao của đại lý này là một khoản tiền hoa hồng do hai bên thỏa thuận.
- + Đại lý kinh tiêu (Merchant agent) : hoạt động với danh nghĩa và chi phí của mình. Lợi nhuận là chênh lệch giữa giá mua và bán hàng hóa.
- Căn cứ vào nội dung công việc
- + Đại lý gửi bán/ký gửi
- + Đại lý độc quyền...

b. Môi giới (Broker)

Là những trung gian hoạt động mua bán theo sự ủy thác của người bán hoặc người mua

Người môi giới KHÔNG:

- Đứng tên trong giao dịch
- Không sở hữu hàng hóa
- Không chịu trách nhiệm về tranh chấp giữa người mua và người bán

| S T T | Tiêu chí | Đại lý | Môi giới |
|-------------|-----------------------------------|-------------------------|--|
| 1 | Mối quan hệ với người ủy thác | Quan hệ hợp đồng đại lý | Quan hệ hợp đồng môi giới cho từng thương vụ |
| 2 | Đứng tên trong giao dịch | Có thể | Không |
| 3 | Sở hữu hàng hóa | Có thể | Không |
| 4 | Trách nhiệm về tranh chấp mua bán | Có thể | Không |
| 5 | Hoa hồng được hưởng | Từ người ủy thác | Cả hai bên |
| 6 | Chức năng chính | Mua bán theo sự ủy thác | Ghép nối |
| 7 | Mức độ rủi ro | Thấp | Cao |

Môi giới không bỏ vốn, lên mức rủi ro cao.

4.2.3. Những vấn đề cần lưu ý khi sử dụng đại lý

- ❑ Chọn đại lý để ủy thác xuất nhập khẩu?
- ❑ Thiết lập mối quan hệ với đại lý thông qua hợp đồng đại lý?
- ❑ Chính sách hoa hồng?
- ❑ Duy trì và phát triển mối quan hệ với đại lý?

4.2.4. Ưu nhược điểm và vận dụng

Bài tập: Phân biệt giữa đại lý với nhà phân phối, nhà bán buôn, nhà bán lẻ, nhà cung cấp?

Đại lý với nhà phân phối

Nhà phân phối và đại lý đều là danh từ để chỉ đơn vị trung gian trong quá trình hàng hóa từ nhà sản xuất tới tay người tiêu dùng. Tuy nhiên nhà phân phối và đại lý khác nhau về quy mô, cách thức tiếp cận với khách hàng, tiêu chí...

Nhà phân phối là một cá nhân cung cấp các sản phẩm trên thị trường được gọi là nhà phân phối. Trong khi đó người kinh doanh các loại sản phẩm cụ thể được gọi là đại lý. Đại lý sẽ tạo ra liên kết giữa nhà phân phối và người tiêu dùng trong khi đó nhà phân phối là đơn vị kết nối giữa nhà sản xuất doanh nghiệp với đại lý.

Nhà phân phối mua hàng hóa trực tiếp từ nhà sản xuất sau đó bán cho đại lý, từ đây đại lý sẽ nhập hàng và bán cho các cửa hàng, siêu thị. Đại lý kinh doanh một nhóm ngành hàng cụ thể và chuyên biệt trong khi đó nhà phân phối kinh doanh cung cấp nhiều mặt hàng thuộc các chủng loại khác nhau. Đại lý hoạt động trong một khu vực nhỏ như thôn, xã, quận, huyện và có sự cạnh tranh tương đối lớn từ các đại lý khác trong khi đó nhà phân phối có mô hình hoạt động rộng hơn thường mở rộng ở các thị trấn, thành phố hay khu vực khác nhau.

Đại lý với nhà bán buôn

| Cơ sở để so sánh | Nhà bán buôn | Nhà phân phối |
|------------------|--|---|
| Ý nghĩa | Một nhà bán buôn ngụ ý một thương nhân, người mua hàng hóa với số lượng lớn và bán chúng trong các đơn vị tương đối nhỏ hơn. | Nhà phân phối là người tham gia cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho các doanh nghiệp và khách hàng khác nhau |
| Hợp đồng | Không ký hợp đồng với nhà sản xuất. | Giao kết hợp đồng với nhà sản xuất. |
| Kênh phân phối | Có mặt ở cả hai kênh cấp ba và cấp ba. | Chỉ có trong ba cấp độ kênh. |
| Khu vực phục vụ | Hạn chế | Lớn |
| Khách hàng | Nhà bán lẻ | Bán buôn, bán lẻ và người tiêu dùng trực tiếp. |
| Khuyến mãi | Không tham gia vào các hoạt động quảng cáo. | Quảng bá sản phẩm để tăng doanh số. |

4.3. Phương thức giao dịch đối lưu

4.3.1. Khái niệm

Đây là phương thức mua bán, xuất khẩu được kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, người bán đồng thời là người mua.

Mục đích của xuất khẩu là nhập khẩu những hàng hóa khác có giá trị tương đương mà không thu về ngoại tệ.

Các quốc gia giao dịch ngoại hối chặt chẽ rất phù hợp khi sử dụng cách này. Không phải vất vả trong khâu thanh toán.

4.3.2. Đặc điểm

Mỗi người đều vừa là người mua hàng, vừa là người bán hàng. Việc mua bán khởi đầu lấy giá trị sử dụng làm thước đo trao đổi.

4.3.3. Yêu cầu cân bằng

- ☐ Cân bằng về mặt hàng: hàng quý hiếm đổi hàng quý hiếm
- ☐ Cân bằng về giá: mua bán theo giá quốc tế
- ☐ Cân bằng về tổng giá trị trao đổi: tổng giá trị trao đổi phải tương đối bằng nhau. Không có tuyệt đối, tương đối hoặc tương đương.
- ☐ Cân bằng về điều kiện giao hàng: nếu xuất theo điều kiện nào thì phải nhập theo điều kiện đó (VD: Xuất FOB nhập FOB...)

4.3.4. Các hình thức đối lưu

1. Hàng đổi hàng (Barter)
2. Trao đổi bù trừ (Compensation)

3. Mua đối lưu (Counter – Purchase)
4. Giao dịch bồi hoàn (offset) 5.

a. Hàng đổi hàng

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

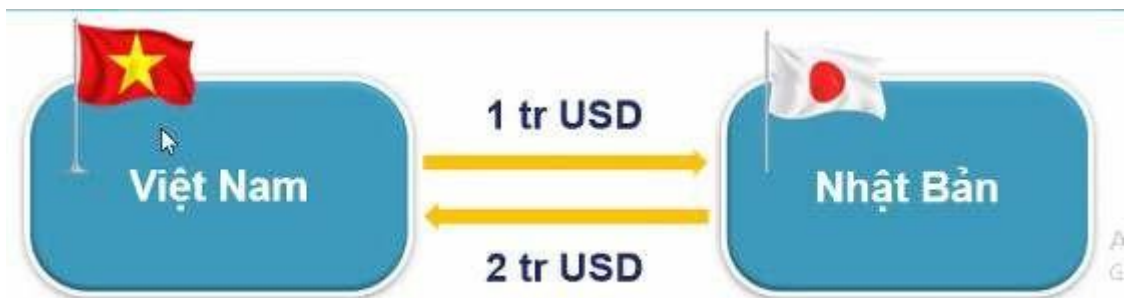


Đồng thời là trong 1 khoảng, chứ không phải đúng giờ (in time).

b. Trao đổi bù trừ (Compensation)

Hai bên mua bán với nhau ghi lại giá trị hàng giao và hàng nhận.

Nếu sau khi bù trừ tiền hàng, mà còn số dư thì số tiền đó được giữ lại theo yêu cầu của bên chủ nợ để chi trả những khoản chi tiêu của họ tại nước bị nợ hoặc trả cho nước thứ ba.



c. Mua đối lưu (Counter – Purchase)

Là hình thức mà một bên cam kết mua lại một số hàng hóa đã xác định của bên kia trong tương lai.

(Giống hàng đổi hàng nhưng khác nhau về thời gian giao hàng)



d. Chuyển giao nghĩa vụ (Switch)

Bên nhận hàng chuyển khoản nợ về tiền hàng cho một bên thứ ba để bên thứ ba này trả tiền.



e. Giao dịch bồi hoàn

Đổi hàng hóa và dịch vụ lấy dịch vụ và những ưu đãi khác Thực chất đây là hình thức hàng đổi hàng nhưng khác nhau

- ❑ Việc giao hàng và nhận hàng không diễn ra đồng thời
- ❑ Bên giao hàng trước không biết mình sẽ nhận hàng gì trong tương lai
- ❑ Bên nhận hàng trước chủ động giao hàng hóa cho bên kia trong tương lai
- ❑ Mục đích là cân bằng về ngoại tệ



f. Nghiệp vụ mua lại (Buy – back)

Trong đó một bên cung cấp thiết bị toàn bộ hoặc sáng chế hoặc bí quyết kỹ thuật cho bên khác, đồng thời cam kết mua lại những sản phẩm do thiết bị hoặc sáng chế/bí quyết kỹ thuật đó chế tạo ra.



Activ

4.3.5. Hợp đồng trong buôn bán đối lưu

Có thể là một hợp đồng với 2 danh mục hàng hóa; hoặc hai hợp đồng, mỗi hợp đồng có một danh mục hàng hóa

Nội dung của hợp đồng

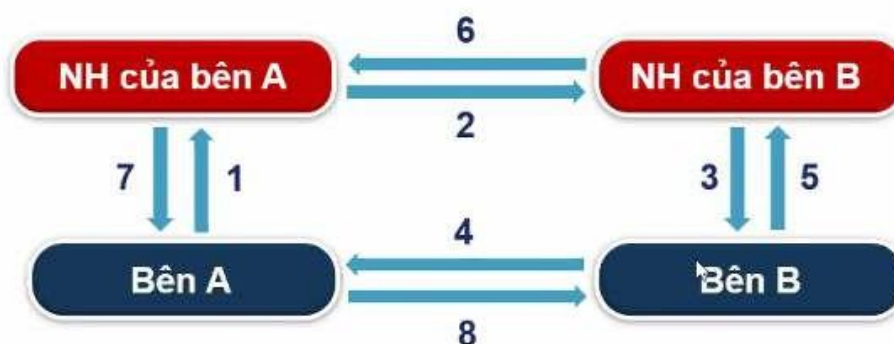
- ☐ Danh mục hàng hóa giao và nhận
- ☐ Số lượng
- ☐ Giá cả
- ☐ Điều kiện giao hàng
- ☐ Khiếu nại...

Các điều khoản bảo đảm hợp đồng

Để bảo đảm hợp đồng, các bên nên dùng thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C) để thanh toán là tốt nhất vì các bên kiểm soát được nghĩa vụ thanh toán của đối tác.

Sơ đồ L/C đối ứng:

❖ Sơ đồ L/C đối ứng



Trong đó:

- 1, 2, 3: Bên A mở L/C
- 5, 6, 7: Bên B mở L/C
- 4: Bên B giao hàng cho Bên A
- 8: Bên A giao hàng cho bên B

Activate.V

4.3.6. Ưu nhược điểm, vận dụng

a. Ưu điểm

Hàng hóa trao đổi thường không sử dụng tiền tệ làm trung gian thanh toán, nên các bên không bị ảnh hưởng bởi tỷ giá.

Giảm được các chi phí thanh toán và giao dịch với ngân hàng.

b. Nhược điểm

Phức tạp về nghiệp vụ và nguyên tắc áp dụng

Có nhiều nguyên tắc đòi hỏi phải cân bằng, nên phạm vi ứng dụng cho các loại hàng hóa bị hạn chế.

c. Vận dụng

1. Các công ty bạn hàng có tín
2. Các công ty con trong hệ thống công ty mẹ
3. Các sản phẩm theo mùa vụ
4. Khi các bên thiếu điều kiện mua bán thông thường như thiếu ngoại tệ, hàng tồn kho...
5. Tuy nhiên khi kinh tế thị trường, hội nhập kinh tế phát triển, thì hình thức mua bán sơ khai này sẽ bị hạn chế.

4.4. Phương thức giao dịch tái xuất

4.4.1. Khái niệm

Phương thức giao dịch tái xuất là xuất khẩu những hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài về mà chưa gia công chế biến ở trong nước tái xuất.

4.4.2. Đặc điểm của giao dịch tái xuất

Hàng tái xuất

- ☐ Là hàng nhập khẩu
- ☐ Không qua chế biến và sử dụng ở nước tái xuất
- ☐ Không phải nộp thuế xuất nhập khẩu (miễn thuế)
- ☐ Không thống kê vào kim ngạch xuất nhập khẩu hàng năm Phương thức kinh doanh tái xuất

Người kinh doanh phải ký hai hợp đồng riêng biệt Hai hợp đồng này có nhiều điểm giống nhau

Trong thanh toán tiền hàng người tái xuất thường dùng L/C giáp lưng để thanh toán (

- Trong thanh toán tiền hàng người tái xuất thường dùng L/C giáp lưng để thanh toán (back to back L/C).
- Hàng hóa có thể được NK vào nước tái xuất hoặc có thể được chuyển thẳng đến nước NK

4.4.3. Các loại hình tái xuất



2

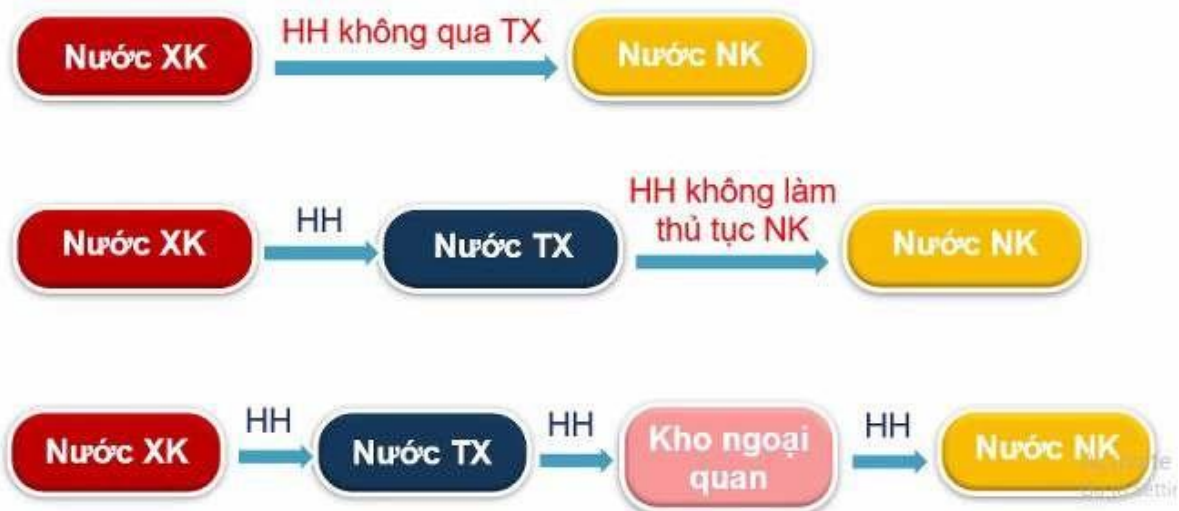
• Chuyển khẩu

Hàng hóa từ nước XK chuyển sang nước NK mà không làm thủ tục XNK, nước tái xuất thu tiền nước NK trả cho nước XK.



❖ Sơ đồ chuyển khẩu

Có 3 hình thức



Thanh toán tiền trong kinh doanh tái xuất

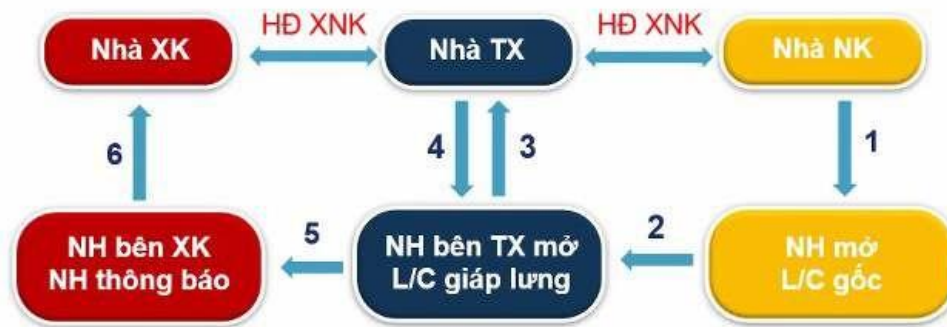
Do hợp đồng nhập khẩu gần giống với hợp đồng xuất khẩu, bộ chứng từ lô hàng xuất khẩu gần giống bộ chứng từ lô hàng nhập khẩu nên người ta thường sử dụng thư tín dụng giáp lưng để thanh toán (back to back L/C).

Thư tín dụng giáp lưng là thư tín dụng được ngân hàng mở L/C phát hành dựa trên cơ sở một thư tín dụng gốc.

Người nhập khẩu mở thư tín dụng thứ nhất (L/C1) để thanh toán cho người tái xuất, người tái xuất đề nghị ngân hàng phát hành L/C2 dựa trên cơ sở L/C1 để thanh toán cho người cung cấp hàng hóa.

Sơ đồ mở L/C gián tiếp

❖ Sơ đồ mở L/C gián tiếp

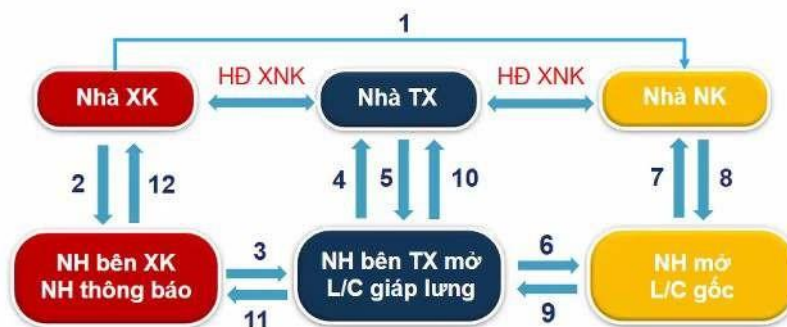


Tạm nhập tái xuất:

Chuyển khẩu:

1. Nhà NK đến NH mở L/C gốc (L/C1)
2. NH chuyển L/C1 cho NH bên tái xuất
3. NH bên tái xuất gửi L/C1 cho người tái xuất
4. Người tái xuất đề nghị phát hành L/C gián tiếp (L/C2)
5. NH tái xuất phát hành L/C2 và chuyển cho NH bên XK
6. NH bên XK gửi L/C2 cho nhà XK

Sơ đồ thanh toán L/C gián tiếp



1. Nhà XK giao hàng
2. Nhà XK lập và xuất trình bộ chứng từ theo đúng quy định trên L/C2
3. Xuất trình bộ chứng từ cho NH bên tái xuất
4. NH bên tái xuất thông báo bộ chứng từ cho người tái xuất

5. Người tái xuất thay đổi bộ chứng từ hợp với L/C1 rồi xuất trình cho NH.

6. Xuất trình bộ chứng từ cho NH bên NK.
7. NH bên NK gửi bộ chứng từ cho nhà NK và yêu cầu thanh toán
8. Nhà NK chấp nhận thanh toán
9. Chuyển tiền thanh toán cho NH bên tái xuất
10. Ghi có và báo có cho người tái xuất
11. Chuyển tiền thanh toán cho NH bên XK
12. Ghi có và báo có cho người XK

4.4.4. Ưu nhược điểm, vận dụng của kinh doanh tái xuất

a. Ưu điểm

Doanh nghiệp tái xuất thu được nhiều lợi nhuận so với doanh nghiệp sản xuất trực tiếp

Rất hữu ích cho cán cân thương mại xuất nhập khẩu

Tái xuất sẽ làm cho bên tái xuất luôn xuất siêu vì giá trị hàng xuất lớn hơn giá trị hàng nhập.

(Làm cho cán cân thương mại của các nước phát triển, thúc đẩy sản xuất.)

b. Nhược điểm:

1. Tái xuất không phải là giải pháp mang tính chiến lược cho các quốc gia phát triển bền vững
2. Tái xuất chỉ là thương mại để kiếm lời, nó không mang lại sức mạnh thực sự trong quan hệ kinh tế song phương và đa phương.
3. Nếu không kiểm soát tốt, hàng hóa dễ bị thâm lậu vào thị trường của nước tái xuất sẽ ảnh hưởng đến các doanh nghiệp khác.

(không phải nộp thuế, chết cho các doanh nghiệp trong nước cũng kinh doanh mặt hàng ấy phải chịu đủ loại thuế, và điều kiện thị trường)

c. Vận dụng

Thường áp dụng cho các doanh nghiệp giỏi về nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu

Khi tự do hóa thương mại ngày càng cao; quan hệ chính trị, kinh tế của các nước càng phát triển thì kinh doanh tái xuất bị hạn chế.

Phân biệt tạm nhập tái xuất với chuyển khẩu

| Tạm nhập tái xuất | Chuyển khẩu |
|--|---|
| Có làm thủ tục hải quan xuất nhập khẩu ở nước tái xuất | Không làm thủ tục hải quan xuất nhập khẩu ở nước tái xuất |
| Bên tái xuất thường thay đổi bao bì, thương hiệu trước khi xuất sang nước nhập khẩu để giữ thông tin | Bên tái xuất chủ yếu chỉ quan tâm đến thanh toán mà không chú trọng đến các yếu tố thông tin hay dịch |

| | |
|-------------------------|---------------------|
| nguồn cung cấp hàng hóa | vụ bao gói phụ trợ. |
|-------------------------|---------------------|

4.5. Phương thức gia công quốc tế

4.5.1. Khái niệm

Gia công quốc tế là một phương thức giao dịch kinh doanh trong đó bên nhận gia công nhập khẩu nguyên liệu hoặc bán thành phẩm của bên đặt gia công để chế biến ra sản phẩm, giao lại cho bên đặt gia công và nhận thù lao (gọi là phí gia công).

4.5.2. Các hình thức gia công quốc tế

a. Xét về quyền sở hữu nguyên vật liệu

Bên đặt gia công giao nguyên vật liệu cho bên nhận gia công. Sau đó, thu hồi thành phẩm và trả phí gia công

Bên đặt gia công bán đứt nguyên vật liệu cho bên nhận gia công. Sau đó sẽ mua lại thành phẩm.

Gia công kết hợp: Bên đặt gia công chỉ giao nguyên liệu chính, còn bên nhận gia công cung cấp nguyên liệu phụ.

b. Xét về giá cả gia công

Hợp đồng thực chi thực thanh: Bên nhận gia công thanh toán với bên đặt gia công toàn bộ chi phí thực tế của mình cộng với tiền thù lao gia công.

Hợp đồng khoán: Trong đó người ta xác định một giá định mức cho mỗi sản phẩm, bao gồm chi phí định mức và thù lao định mức.

c. Xét về số bên tham gia gia công

Gia công hai bên

Gia công nhiều bên/gia công chuyển tiếp

4.5.3. Hợp đồng gia công cần quy định những vấn đề sau:

a. Về hàng hóa, thành phẩm

Xác định cụ thể tên hàng hóa, số lượng, phẩm chất, đóng gói đối với sản phẩm được sản xuất ra.

b. Về nguyên vật liệu

Xác định rõ hai loại nguyên liệu:

Nguyên liệu chính là nguyên liệu chủ yếu làm nên sản phẩm, xác định rõ ai cấp và xuất xứ của nó.

Nguyên liệu phụ là nguyên liệu có chức năng bổ sung có giá trị nhỏ trong giá thành sản phẩm nhằm hoàn thiện sản phẩm, xác định rõ người cung cấp và xuất xứ.

c. Về giá cả gia công

Phí pha cắt, gia công và chỉnh trang (CMT) Phí pha cắt, gia công và bao gói (CMP)

Ngoài ra còn có thể xác định thêm một số chi phí vào phí gia công tạo thành một khoản tiền mới như phí hạn ngạch (quota) gọi là CMTQ hoặc CMPQ.

d. Về nghiệm thu Xác định rõ:

Người có quyền nghiệm thu

Tiêu chuẩn và phương pháp kiểm tra hàng (cho cả nguyên liệu và thành phẩm)

Thời gian nghiệm thu Phí nghiệm thu

e. Về thanh toán

Nếu thanh toán theo phương thức nhờ thu, thì áp dụng D/A hoặc D/P

Thanh toán bằng L/C

D/A

- ☐ Bên đặt gia công sau khi giao nguyên vật liệu, lập bộ chứng từ nhờ thu gồm hối phiếu trả chậm và chứng từ gửi hàng giao cho NH nhờ thu
- ☐ Bên nhận gia công muốn có chứng từ để nhận nguyên vật liệu nhập khẩu phải ký chấp nhận thanh toán
- ☐ Sau khi hoàn thành sản phẩm đã giao cho bên đặt gia công thì khi đó bên nhận gia công mới thanh toán bù đi trừ lại để nhận thù lao gia công.

D/P

Bên đặt gia công sau khi giao nguyên vật liệu, lập bộ chứng từ nhờ thu gồm hối phiếu trả ngay và chứng từ gửi hàng giao cho NH nhờ thu

Bên nhận gia công muốn có chứng từ để nhận nguyên vật liệu nhập khẩu phải thanh toán ngay

Thanh toán này áp dụng trong trường hợp mua nguyên vật liệu bán lại thành phẩm

Thanh toán L/C

1. Trường hợp mua NVL bán lại thành phẩm
 - ☐ Bên nhận gia công mở L/C trả tiền ngay để đảm bảo trả tiền ngay cho nguyên vật liệu nhập khẩu
 - ☐ Khi hoàn thành gia công, bên đặt gia công sẽ mở L/C trả ngay để thanh toán tiền ngay cho thành phẩm mà mình mua lại.
2. Trường hợp nhận NVL giao lại thành phẩm
 - ☐ Bên nhận gia công mở L/C trả chậm đủ để trả tiền nguyên vật liệu nhập khẩu
 - ☐ Bên đặt gia công giao nguyên vật liệu và xuất trình bộ chứng từ thanh toán cho NH mở L/C trả chậm để NH này chấp nhận thanh toán.
 - ☐ Sau khi hoàn thành gia công
 - + Bên đặt gia công mở L/C trả tiền ngay đủ để trả tiền cho thành phẩm
 - + NH mở L/C trả tiền ngay sẽ thanh toán cho bên nhận gia công số tiền sau khi đã trừ đi giá trị của L/C mà bên nhận gia công đã mở trước đó.

f. Về giao hàng

Thời gian Địa điểm

Điều kiện giao hàng

4.5.4. Những vấn đề cần chú ý khi sử dụng phương thức gia công quốc tế

1. Chọn hình thức gia công phải khai thác được lợi thế của mỗi bên
2. Chọn quốc gia và đối tác đặt gia công sao cho có thể thu hút được công nghệ mới, vốn đầu tư, đào tạo đội ngũ cán bộ và công nhân lành nghề, được hưởng các ưu đãi về thuế,...
3. Các định mức kinh tế, kỹ thuật cần nắm vững

Ưu điểm của phương thức gia công quốc tế

Thúc đẩy chuyên môn hóa lao động trong phạm vi toàn cầu, phân công lao động quốc tế được phát triển mạnh mẽ

Những nước có lực lượng lao động dồi dào, kém phát triển thì sẽ gia công cho các nước phát triển, tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập, giảm tỷ lệ thất nghiệp.

Giúp cho doanh nghiệp nhận gia công tiếp thu được kinh nghiệm quốc tế về quản lý, công nghệ tiên tiến,... để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Nhược điểm của phương thức gia công quốc tế

Bên nhận gia công thường yếu kém về vốn, công nghệ, kỹ năng,... nên nhận được thù lao rẻ.

Mâu thuẫn về văn hóa trong việc sử dụng lao động quốc tế.

4.6. Giao dịch tại hội chợ và triển lãm quốc tế

4.6.1. Khái niệm về hội chợ, triển lãm

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

Triển lãm: Là nơi trưng bày, giới thiệu những thành tựu của một nền kinh tế hoặc của một ngành kinh tế, văn hóa, khoa học, kỹ thuật.

a. Xét về nội dung các hội chợ, triển lãm

Gồm hội chợ và triển lãm tổng hợp và chuyên ngành

Trong đó hội chợ và triển lãm chuyên ngành có tính hướng đích cao và tập trung vào một nhóm khách hàng cụ thể.

b. Xét về quy mô tổ chức

Có hội chợ và triển lãm địa phương, quốc gia hay quốc tế

Hội chợ và triển lãm này chú trọng đến các doanh nghiệp tham dự hơn là tính hướng đích hay nhóm khách hàng cụ thể.

Doanh nghiệp xuất nhập khẩu cần nghiên cứu những nội dung sau:

Tính chất, vị trí, thời gian diễn ra hội chợ, triển lãm Điều kiện, thể thức trưng bày ở hội chợ, triển lãm.

Giá cả thuê và chi phí dịch vụ liên quan, sơ đồ bố trí phân khu triển lãm.

Thành phần tham dự và thành phần khách tham quan.

4.6.4. Công việc chuẩn bị cho hội chợ, triển lãm

1. Nghiên cứu tình hình của nước tổ chức
2. Nghiên cứu tình hình hàng hóa và giá cả hiện hành
3. Chuẩn bị các tài liệu quảng cáo, những mẫu chào hàng, mẫu hợp đồng giao nếu có
4. Chuẩn bị các điều kiện vật chất để tiến hành đàm phán tại hội chợ
5. Phân phát giấy mời tham quan gian hàng, chuẩn bị quà tặng, thao tác giới thiệu hàng hóa và hướng dẫn sử dụng.
6. Chuẩn bị phiên dịch và nhân sự phục vụ hội chợ.

Ưu điểm của giao dịch tại hội chợ và triển lãm

Giúp cho các doanh nghiệp tham gia hội chợ tiếp xúc với khách hàng tiềm năng có lựa chọn

Giúp cho các doanh nghiệp tham gia hội chợ phát triển nghiệp vụ kinh doanh, quảng bá thương hiệu.

Giúp cho các doanh nghiệp được cọ sát và nắm bắt được thông tin của đối thủ cạnh tranh.

Giúp cho các doanh nghiệp đánh giá tốt hơn những mặt mạnh, mặt yếu, khả năng cạnh tranh so với các đối thủ.

Đánh giá của KH qua hội chợ, triển lãm giúp cho nhà cung cấp luôn cải tiến và đưa ra trưng bày những sản phẩm mới, công nghệ mới phù hợp với nhu cầu thị trường.

Nhược điểm của giao dịch tại hội chợ và triển lãm

Có sự ràng buộc về thời gian, địa điểm cụ thể.

Vì thời gian ngắn nên các nhà tổ chức và người tham dự phải thực hiện nhiều nghiệp vụ giao dịch chuyên môn cao.

4.7. Phương thức giao dịch đặc biệt

4.7.1. Mua bán tại sở giao dịch hàng hóa (Commodity Exchange)

a. Khái niệm

là phương thức mua bán thông qua những người môi giới do sở giao dịch chỉ định để mua bán các loại hàng hóa có số lượng lớn, có tính chất đồng

loại, có phẩm chất thay thế được với nhau theo những mẫu hợp đồng nhất định tại một địa điểm nhất định.

b. Đặc điểm

Đây là phương thức mua bán đặc biệt

Sở giao dịch hàng hóa được tổ chức ở một nơi nhất định, giao dịch trong một thời gian nhất định.

Các điều kiện mua bán được quy chuẩn hóa, hàng hóa được tiêu chuẩn hóa rất cao.

Nhà kinh doanh phải thông qua môi giới của sở giao dịch để mua bán.

c. Các loại giao dịch ở sở giao dịch hàng hóa **Giao dịch giao ngay (spot transaction)**

☐ Khái niệm: là giao dịch trong đó hàng hóa được giao ngay và trả tiền ngay vào lúc ký kết hợp đồng

☐ Bản chất của giao ngay:

+ Mua thật, bán thật

+ Chiếm một tỷ trọng nhỏ trong các giao dịch của sở giao dịch

+ Áp dụng cho các hàng hóa có sẵn và được phân loại

+ Vì vậy không thu hút nhà đầu cơ

☐

Giao dịch kỳ hạn (Forward transaction)

☐ Là giao dịch trong đó giá cả được ấn định vào lúc ký kết hợp đồng nhưng việc giao hàng và thanh toán được tiến hành sau một kỳ hạn nhất

định, nhằm mục đích thu lợi nhuận do chênh lệch giá giữa lúc ký hợp đồng với lúc giao hàng

☐ Tham gia vào giao dịch kỳ hạn có hai nhóm đầu cơ

+ Nhóm đầu cơ giá tăng “bò đực” (Bull): dự đoán giá tăng sẽ ký hợp đồng mua vào, đến kỳ hạn giá tăng lên sẽ bán ra để kiếm lời

+ Ví dụ: Một người dự đoán giá cà phê sau 3 tháng sẽ tăng, nên đã ký hợp đồng mua vào với giá 2.000USD/1 tấn cà phê Robusta, thời hạn giao 3 tháng sau khi ký hợp đồng. Giả sử sau 3 tháng giá là 2.500USD/1 tấn, người này bán ra sẽ lời 500 USD/1 tấn

+ Nhóm đầu cơ giá giảm “gấu” (Bear): Dự đoán giá giảm sẽ ký hợp đồng bán ra trước và nếu giá giảm sẽ ký hợp đồng mua vào nhằm kiếm lời do chênh lệch giá.

+ VD: Một người dự đoán giá gạo sau 2 tháng sẽ giảm, nên đã ký hợp đồng bán ra với giá 500 USD/1 tấn. Giả sử...

☐ Trong trường hợp giá biến động không đúng như dự đoán của mình

+ Bên dự đoán không đúng có thể đề nghị đối phương hoãn ngày thanh toán đến kỳ hạn sau

+ Và trả cho đối phương một khoản tiền bù, khoản tiền này nếu do người mua bỏ ra thì gọi là tiền bù hoãn mua (contango), còn nếu do người bán bỏ ra gọi là tiền bù hoãn bán (backnardation)

Các hoạt động bảo hiểm

1. Hợp đồng về quyền chọn (Option)

- ☐ Có thể là quyền chọn mua hoặc quyền chọn bán, là một thỏa thuận, theo đó người mua quyền có quyền được mua hoặc được bán một hàng hóa xác định với mức giá định trước (gọi là phí giao kết) và phải trả một khoản tiền nhất định để mua quyền này.
- ☐ Người mua quyền có quyền chọn thực hiện hoặc không thực hiện việc mua hoặc bán hàng hóa đó nếu thấy giá cả của hàng hóa bất lợi cho mình.

2. Nghiệp vụ tự bảo hiểm (Hedging)

- ☐ Đây là một hoạt động kỹ thuật thường được các nhà buôn nguyên liệu, các nhà sản xuất sử dụng
- ☐ Nhằm tránh những rủi ro do biến động giá cả làm thiệt hại đến số lãi dự tính
- ☐ Bằng cách sử dụng giao dịch khống trong sở giao dịch hàng hóa

- ☐ Nghiệp vụ này được thực hiện bằng cách phối kết hợp giao dịch mua thật, bán thật ngoài thị trường với giao dịch mua khống, bán khống trong sở giao dịch theo chiều ngược lại.

☐ Ví dụ:

- + Một thương nhân mua một lượng đỗ tương vào tháng 5, dự tính sau 3 tháng sẽ bán để thu lãi
- + Nhưng đến tháng 8 giá đỗ tương bị hạ sẽ bị lỗ, nên từ tháng 5 thương nhân đó đến Sở giao dịch để bán khống ngay lượng đỗ tương đã mua vào, theo giá cả của tháng 5 và hẹn giao hàng vào tháng 8.
- + Đến tháng 8 thương nhân bán lượng đỗ tương đó trên thị trường theo giá thị trường lúc đó và đồng thời cũng đến Sở giao dịch thanh toán chênh lệch giá của hợp đồng bán khống.
- + Nếu giá đỗ tương ở tháng 8 hạ hơn giá tháng 5 thì thương nhân này bị lỗ trong giao dịch hiện vật nhưng lại lãi trong giao dịch khống và ngược lại.
- + Tuy nhiên mức độ biến động giá cả trong giao dịch hiện vật không hoàn toàn như giao dịch khống.
- + Do đó, các nhà kinh doanh không thể hoàn toàn tránh khỏi những rủi ro về biến động giá cả.

Văn bản pháp lý quy định Sở GDHH ở Việt Nam Nghị định 51/2018, ngày 9/4/2018

Mercantile exchange of Vietnam

- ☐ Ưu điểm của giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

+ Thúc đẩy TMQT phát triển, san sẻ rủi ro cho các nhà đầu cơ

+ Việc mua và bán hàng hóa trên thực tế được xác định trước, nên có sự an toàn cho cả bên mua và bán

- + Thúc đẩy kim ngạch xuất nhập khẩu cho các quốc gia có trụ sở giao dịch quốc tế.
- + Sở giao dịch lớn trên thế giới sẽ là trung tâm thông tin, giá cả hướng dẫn cho các giao dịch kinh doanh quốc tế.
- + Giúp cho các doanh nghiệp, nhà sản xuất, nông dân không bị thương lái ép giá, vì họ giao dịch trực tiếp với người mua.
- + Hàng hóa đưa lên sàn được kiểm nghiệm chất lượng ngay từ đầu, nên đảm bảo quyền lợi cho người mua hàng, không sợ hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng.

☐ Nhược điểm của giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa

- + Nghiệp vụ giao dịch phải tinh thông
- + Vốn giao dịch phải lớn
- + Dễ bị các nhà đầu cơ thao túng về thông tin, về cung, cầu để lũng đoạn thị trường.
- + Đòi hỏi phải trang bị nhiều kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm.

4.7.2. Đấu giá hàng hóa quốc tế

a. Khái niệm

Là một phương thức bán hàng đặc biệt, được tổ chức công khai ở một nơi nhất định tại đó người bán hàng tự mình hoặc thuê người tổ chức đấu giá thực hiện việc bán hàng hóa công khai để chọn được người mua trả giá cao nhất.

b. Các loại hình đấu giá

1. Đấu giá nâng lên: đây là hình thức đấu giá, giá khởi điểm đưa ra thấp nhất, sau đó nâng dần lên theo mức quy định trong điều lệ đấu giá và khi có người mua trả giá cao nhất so với giá khởi điểm sẽ là người có quyền mua hàng.
2. Đấu hạ giá: là hình thức đấu giá, theo đó người đầu tiên chấp nhận ngay giá khởi điểm hay mức giá được hạ thấp so với giá khởi điểm là người có quyền mua hàng (đấu giá theo kiểu Hà Lan)

c. Nguyên tắc của đấu giá:

☐ Công khai



Ưu điểm của đấu giá quốc tế:

- ☐ Là hình thức cạnh tranh để mua nên có lợi cho người bán
- ☐ Đem lại lợi ích cho bên mua về mặt công bằng, công khai, hàng hóa đảm bảo chất lượng.

Nhược điểm của đấu giá quốc tế:

- ☐ Có những bất lợi cho cả người mua và người bán khi có sự thông đồng ngầm giá hay kích động mua trả giá cao.
- ☐ Chi phí tốn kém, có nhiều nghiệp vụ phức tạp cho cả người mua và người bán.

4.7.3. Đấu thầu quốc tế

a. Khái niệm

Là 1 phương thức giao dịch đặc biệt, trong đó người mua (người gọi thầu) công bố trước điều kiện mua hàng để người bán (người dự thầu) báo giá mình muốn bán, sau đó người mua sẽ chọn mua của người bán nào bán giá rẻ nhất và các điều kiện khác phù hợp hơn cả những điều kiện đã nêu.

b. Các hình thức đấu thầu quốc tế

- ☐ Căn cứ vào đối tượng
 - + Đấu thầu xây lắp, mua sắm thiết bị
 - + Đấu thầu quản lý
 - + Đấu thầu tư vấn
- ☐ Căn cứ vào hình thức bỏ thầu
 - + Đấu thầu 1 phong bì
 - + Đấu thầu 2 phong bì



c. Các bước tiến hành đấu thầu

1. Chuẩn bị đấu thầu: xây dựng bản hồ sơ đấu thầu, thông báo gọi thầu
2. Sơ tuyển nhà thầu: nếu đấu thầu có sơ tuyển. Trả lời và giải thích các thắc mắc của những người dự thầu
3. Thu nhận các báo giá
4. Khai mạc đấu thầu và lựa chọn nhà cung cấp
5. Thông báo kết quả đấu thầu và ký kết hợp đồng nhập khẩu với người thắng thầu

Ưu điểm của phương thức đấu thầu quốc tế

- ☐ Bên mời thầu có độ an toàn cao khi giao dịch bằng hình thức đấu thầu, họ được lựa chọn và tham khảo các chuyên gia tư vấn trong lĩnh vực liên quan đến hàng hóa mua bán.
- ☐ Giúp cơ quan quản lý, cơ quan cấp vốn tránh được thất thoát trong mua bán hàng hóa và xây dựng cơ bản.
- ☐ Các nhà thầu cũng được an toàn hơn do người mua là thực sự và được đảm bảo về khả năng thanh toán cao hơn

Nhược điểm của phương thức đấu thầu quốc tế

Chi phí tổ chức và mở thầu khá tốn kém nên thường áp dụng trong mua bán hàng hóa có giá trị lớn như công trình xây dựng...

Khó kiểm soát sự thông thầu giữa các nhà thầu và giữa các nhà thầu với nhà thầu.

4.8. Giao dịch nhượng quyền thương mại

4.8.1. Khái niệm

Là một phương thức nhân rộng thương hiệu, nhân rộng mô hình kinh doanh, cụ thể là: Một hợp đồng ít nhất hai người, trong đó người mua nhượng quyền (Franchise) được cấp quyền bán hay phân phối sản phẩm, dịch vụ theo cùng một kế hoạch hay hệ thống tiếp thị của người nhượng quyền (Franchisor)

4.8.2. Phân loại

a. Nhượng quyền phân phối sản phẩm – product distribution franchise

người mua được quyền khai thác các thành tố của thương hiệu và phân phối sản phẩm trong một không gian và thời gian xác định.

Bên mua thường không nhận được sự hỗ trợ đáng kể nào từ phía chủ thương hiệu, ít chịu ràng buộc.

Mối quan hệ trong trường hợp này là mối quan hệ giữa nhà cung cấp và nhà phân phối.

b. Nhượng quyền sử dụng công thức kinh doanh – business format franchise

Hợp đồng nhượng quyền bao gồm thêm việc chuyển giao kỹ thuật kinh doanh và công nghệ điều hành quản lý.

Các chuẩn mực của mô hình kinh doanh phải tuyệt đối...

4.8.3. Quyền và nghĩa vụ của hai bên

a. Quyền và nghĩa vụ bên nhượng quyền

- ☐ Quyền của bên nhượng quyền

+ Được nhận tiền nhượng quyền

- + Tổ chức quảng cáo cho hệ thống nhượng quyền thương mại và mạng lưới nhượng quyền.
- + Kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất hoạt động của bên nhượng quyền nhằm bảo đảm sự thống nhất của hệ thống nhượng quyền và sự ổn định về chất lượng hàng hóa, dịch vụ.
- Nghĩa vụ của bên nhượng quyền
- + Cung cấp tài liệu cho bên nhận quyền. Tài liệu hướng dẫn phải bằng văn bản
- + Kiểm tra kỹ thuật thường xuyên cho thương nhân nhận quyền điều hành hoạt động theo đúng hệ thống nhượng quyền thương mại
- + Thiết kế và sắp xếp địa điểm điểm bán hàng, cung ứng dịch vụ bằng chi phí của bên nhượng quyền
- + Bảo đảm quyền sở hữu trí tuệ đối với các đối tượng nêu trong hợp đồng nhượng quyền
- + Đối xử bình đẳng với các thương nhân nhận quyền
 - ☐ Quyền của bên nhận quyền
 - + Yêu cầu bên nhượng quyền cung cấp đầy đủ hồ sơ kỹ thuật có liên quan đến hệ thống nhượng quyền thương mại.
 - + Yêu cầu bên nhượng quyền đối xử bình đẳng với các thương nhân nhận quyền.
 - ☐ Nghĩa vụ của bên nhận quyền
 - + Trả tiền nhượng quyền và các khoản thanh toán khác theo hợp đồng.
 - + Đầu tư đủ cơ sở vật chất, nguồn tài chính và nhân lực
 - + Chấp nhận sự kiểm soát, giám sát và hướng dẫn của bên nhượng quyền. Tuân thủ các yêu cầu về bên nhượng quyền
 - + Giữ bí mật về bí quyết nghề nghiệp đã được nhượng quyền.
 - + Ngừng sử dụng nhãn hiệu hàng hóa, tên thương mại, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh và các quyền sở hữu trí tuệ khác khi kết thúc chấm dứt hợp đồng nhượng quyền thương mại.
 - + Điều hành hoạt động phù hợp với hệ thống nhượng quyền thương mại
 - + Không được nhượng quyền lại trong trường hợp không có sự chấp thuận của bên nhượng quyền.

4.8.4. Lợi ích khi mua bán nhượng quyền

a. Lợi ích khi bán franchise Nhân rộng mô hình kinh doanh Tăng doanh thu

Tiết giảm chi phí

Tăng nhanh uy tín thương hiệu

b. Lợi ích khi mua franchise

Đầu tư an toàn, có khách hàng ngay Được chủ thương hiệu giúp đỡ

Dễ vay tiền ngân hàng

TÓM TẮT CHƯƠNG 4

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Trình bày được các phương thức giao dịch trực tiếp
- Mô tả được giao dịch qua trung gian
- Trình bày được phương thức giao dịch đối lưu, giao dịch tái xuất và giao dịch tại hội chợ triển lãm quốc tế
- Trình bày được phương thức giao dịch đặc biệt
- Trình bày được giao dịch nhượng quyền thương mại

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Tình huống giao dịch tại hội chợ triển lãm quốc tế

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1. Trình bày được các phương thức giao dịch trực tiếp

Câu 2: Mô tả được giao dịch qua trung gian

Câu 3: Trình bày được phương thức giao dịch đối lưu, giao dịch tái xuất và giao dịch tại hội chợ triển lãm quốc tế

Câu 4: Trình bày được phương thức giao dịch đặc biệt

Câu 5: Trình bày được giao dịch nhượng quyền thương mại

CHƯƠNG 5: HỢP ĐỒNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 5 là chương giới thiệu về hợp đồng xuất nhập khẩu: đặc điểm, các loại hợp đồng xuất nhập khẩu, điều kiện hiệu lực của hợp đồng, kết cấu của hợp đồng. Nội dung của hợp đồng

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Trình bày đặc điểm và các loại hợp đồng xuất nhập khẩu
- Trình bày điều kiện hiệu lực của hợp đồng
- Trình bày kết cấu của hợp đồng
- Trình bày nội dung của hợp đồng

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu vào thực tế công việc;
- Có khả năng quản lý và hoạt động tốt trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, xây dựng và tổ chức tốt các thương vụ xuất nhập khẩu.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 5

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).
- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 5) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 5 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 5

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 5

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: không

NỘI DUNG

5.1. Khái quát chung về hợp đồng xuất nhập khẩu

5.1.1. Khái niệm

Là sự thỏa thuận giữa các bên mua bán ở các nước khác nhau, trong đó quy định về quyền và nghĩa vụ các bên, bên bán phải cung cấp hàng hóa, chuyển giao chứng từ có liên quan đến hàng hóa cho bên mua, bên mua phải thanh toán tiền hàng và nhận hàng.

5.1.2. Đặc điểm

- ☐ Chủ thể hợp đồng: có trụ sở đăng ký kinh doanh ở 2 quốc gia khác nhau
- ☐ Hàng hóa: có sự di chuyển qua biên giới quốc gia
- ☐ Đồng tiền thanh toán: có thể là ngoại tệ của một trong 2 quốc gia hoặc cả 2 quốc gia
- ☐ Luật áp dụng: luật quốc gia, quốc tế, tập quán thương mại quốc tế

5.1.3. Các loại hợp đồng xuất nhập khẩu

a. Xét về thời gian thực hiện hợp đồng

- ☐ Hợp đồng ngắn hạn (một lần): được ký kết trong một thời gian ngắn và sau khi 2 bên đã hoàn thành nghĩa vụ của mình thì quan hệ pháp lý giữa hai bên về hợp đồng đó cũng kết thúc.
- ☐ Hợp đồng dài hạn (nhiều lần): có thời hạn thực hiện lâu dài và trong thời gian đó việc giao hàng được tiến hành nhiều lần

b. Xét về nội dung quan hệ kinh doanh trong hợp đồng

- ☐ Hợp đồng xuất khẩu: là hợp đồng bán hàng cho nước ngoài nhằm thực hiện việc chuyển giao hàng hóa đó ra nước ngoài, đồng thời chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa cho người khác.
- ☐ Hợp đồng nhập khẩu: là hợp đồng mua hàng của nước ngoài rồi đưa hàng hóa đó vào nước mình nhằm phục vụ cho sản xuất, chế biến, tiêu dùng trong nước.
- ☐ Hợp đồng tạm nhập, tái xuất: là hợp đồng xuất khẩu những hàng hóa mà trước kia đã nhập từ nước ngoài về, không qua gia công, chế biến ở trong nước (có làm thủ tục xuất nhập khẩu ở nước tái xuất)
- ☐ Hợp đồng tạm xuất, tái nhập: là hợp đồng mua hàng hóa do nước mình sản xuất mà trước kia đã bán ra nước ngoài, chưa qua gia công, chế biến ở nước ngoài (có làm thủ tục xuất nhập khẩu)
- ☐ Hợp đồng chuyển khẩu: là hợp đồng mua hàng từ một nước để bán sang một nước khác mà không làm thủ tục nhập khẩu vào và thủ tục xuất khẩu ra khỏi nước chuyển khẩu

5.1.4. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng

a. Chủ thể hợp đồng Pháp nhân với pháp nhân Pháp nhân với cá nhân Cá nhân với cá nhân

b. Hàng hóa theo hợp đồng

Là hàng hóa được phép mua bán theo quy định của pháp luật. (Nghị định 187/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ)

c. Nội dung của hợp đồng

Hợp đồng phải thỏa thuận được các điều khoản trong hợp đồng: Tên hàng, số lượng, chất lượng,...

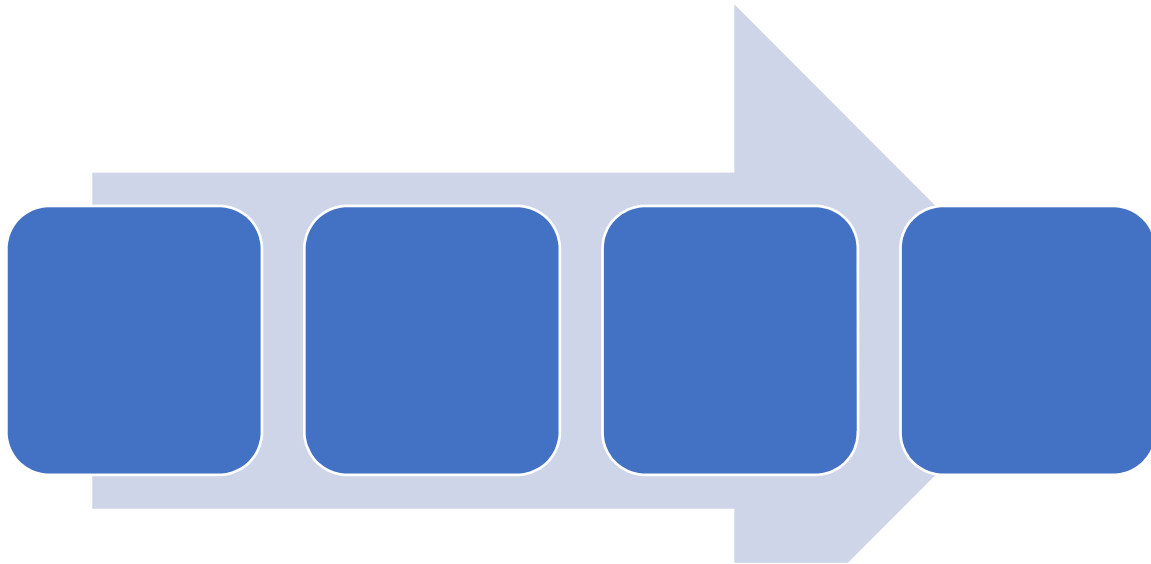
Các nội dung của hợp đồng không được trái với pháp luật hiện hành của hai quốc gia và tập quán buôn bán quốc tế.

d. Hình thức thỏa thuận hợp đồng

Theo Công ước viên 1980 các nước thành viên sử dụng tất cả các hình thức: Văn bản, miệng, mặc nhiên.

Nhưng ở nước ta theo Luật Thương mại quy định: Mua bán hàng hóa quốc tế phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng văn bản hoặc bằng hình thức có giá trị hợp lý tương đương như điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu.

5.1.5. Kết cấu của hợp đồng



Phần
mở
đầu

Thông tin chủ
thể

Nội dung của
hợp đồng

Phần cuối của hợp
đồng

a. Phần mở đầu

Thời gian, địa điểm ký kết

Tên hợp đồng, số và ký hiệu hợp đồng Các căn cứ pháp lý

b. Thông tin chủ thể

Tên và địa chỉ đơn vị

Các thông tin liên hệ: Điện thoại, Fax,... Người đại diện ký hợp đồng.

c. Nội dung của hợp đồng

Là các điều khoản mà các bên thỏa thuận để đưa vào hợp đồng như: Tên hàng, số lượng, trọng lượng, quy cách, chất lượng, giá cả...

d. Phần cuối của hợp đồng

Số bản hợp đồng

Thời hạn hiệu lực của hợp đồng Chữ ký của các bên

5.1.6. Ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu

Ký trực tiếp: Được sử dụng khi 2 bên trực tiếp gặp gỡ để đàm phán, hình thức của nó là hợp đồng 1 văn bản:

+ Có đủ chữ ký các bên

+ Ngày ký và địa điểm ký được xác định

+ Thông thường một bên soạn hợp đồng và chuyển cho bên kia ký

Ký gián tiếp: được thực hiện thông qua các thư từ giao dịch với hình thức thể hiện là hợp đồng nhiều văn bản

VD1: HĐ 2 văn bản

Đơn chào hàng cố định của người bán Chấp nhận của người mua

Hoặc

Đơn đặt hàng của người mua Chấp nhận của người bán VD2: HĐ 3 văn bản

Đơn chào hàng tự do của người bán

Thư/Điện của người mua thể hiện sự đồng ý của mình Chấp nhận của người bán

5.2. Nội dung của hợp đồng

5.2.1. Tên hàng (Commodity)

1. Tên thông thường, tên thương mại, tên khoa học

2. Kèm theo tên địa phương sản xuất ra nó

3. Kèm theo quy cách của hàng

4. Kèm với tên nhà sản xuất ra nó

5. Kèm với công dụng của hàng hóa,...

VD1: Hợp đồng xuất khẩu gạo

Commodity: Vietnamese white rice long grain, crop 2008, 10% broken

VD2: Hợp đồng nhập khẩu phân bón

Commodity: UREA, Fertilizer, Nitrogen 46% min, origin Indonesia VD3:

Hợp đồng xuất khẩu thủy sản

Commodity: Frozen black Tiger Shrimp

5.2.2. Chất lượng (Quality)

Là điều khoản nói lên mặt chất của hàng hóa mua bán: Quy định tính năng, quy cách, kích thước, tác dụng, công suất, hiệu suất... của hàng hóa. Xác định được chất lượng của hàng hóa là cơ sở để xác định đúng giá cả, người mua xác định được đúng hàng hóa mà mình cần mua.

Một số phương pháp xác định chủ yếu:

☐ Phương pháp chọn mẫu:

+ Nhược điểm: tính chính xác không cao

+ Yêu cầu: mẫu được rút ra từ chính lô hàng, mẫu phải có phẩm chất trung bình

☐ Dựa vào tiêu chuẩn:

+ Đối với những sản phẩm đã có tiêu chuẩn thì dựa vào tiêu chuẩn để xác định phẩm chất của hàng hóa,

+ Yêu cầu

☐ Phải hiểu rõ nội dung của tiêu chuẩn (tiêu chuẩn có thể do Nhà nước/ngành/cơ quan sản xuất ban hành nên phải ghi rõ: Người, nơi, năm ban hành tiêu chuẩn)

☐ Dựa vào nhãn hiệu hàng hóa (Trade-mark)

+ Là những ký hiệu, hình vẽ, chữ... để phân biệt hàng hóa của cơ sở sản xuất này với cơ sở sản xuất khác.

+ Yêu cầu:

☐ Nhãn hiệu phải được đăng ký, đăng ký ở thị trường nào?

☐ Cần ghi năm sản xuất, cần chú ý đến nhãn hiệu tương tự.

☐ Dựa vào tài liệu kỹ thuật:

+ Như bằng phát minh sáng chế, hướng dẫn vận hành, catalog...

☐ Dựa vào hàm lượng của một chất nào đó có trong sản phẩm:

+ Chia làm 2 loại hàm lượng của chất lượng hàng hóa

☐ Hàm lượng chất có ích: Quy định hàm lượng % min

☐ Hàm lượng chất không có ích: Quy định hàm lượng % max

☐ Dựa vào trọng lượng riêng của hàng hóa (Natural weight)

+ Dựa vào việc xác định trọng lượng tự nhiên của một đơn vị thể tích hàng hóa để đánh giá phẩm chất của hàng hóa (Chỉ tiêu này phản ánh độ chắc của hàng hóa)

☐ Dựa vào xem hàng trước (đã xem và đồng ý – Inspected and Approved)

+ Nếu người mua không đến xem trong thời gian quy định thì quá thời gian đó coi như đồng ý.

☐ Dựa vào hiện trạng của hàng hóa (As is sale – Có sao bán vậy)

+ Người bán chỉ giao sản phẩm chứ không chịu trách nhiệm về phẩm chất sản phẩm

+ Phương pháp này giá bán không cao

5.2.3. Số lượng (Quantity)

- ❑ Đơn vị tính số lượng: do mỗi quốc gia có hệ đo lường khác nhau, để tránh hiểu nhầm nên thống nhất dùng hệ mét hoặc quy định lượng tương đương của chúng tính bằng hệ mét.

5.2. Nội dung của hợp đồng

1 inch =
cm

5.2.3. Số lượng (Quantity)

❖ Phương pháp quy định trọng lượng

Trọng lượng lý thuyết (theoretical weight)

Phương pháp này phù hợp với những hàng hóa có quy cách và kích thước cố định như thép tấm, thép chữ U, tôn lá... hoặc trường hợp mua bán thiết bị toàn bộ.





3,281 ft

1 mil
= 1,609

ounce
1 gram
3 chỉ

1 lượng =
= 37,5 g
10 c

10 zem
Activate
Go to Settings

5.2.4. Giá cả (Price)

- ❑ Đồng tiền tính giá: có thể là đồng tiền nước bán hoặc nước mua hoặc đồng tiền nước thứ ba.
 - ❑ Xác định mức giá: xác định theo giá quốc tế.
 - ❑ Phương pháp định giá, giảm giá:
- + Định giá:
- ❑ Giá cố định (Fixed price): giá được quy định vào lúc ký hợp đồng mua bán và không thay đổi trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng. → mặt hàng ít biến động (nông, thủy sản)
 - ❑ Giá quy định sau: là giá cả không được xác định ngay khi ký hợp đồng mua bán mà được xác định trong quá trình thực hiện hợp đồng → mặt hàng hay biến động (nguyên vật liệu công nghiệp như nikel, nhôm, sắt, thép,...)
 - ❑ Giá linh hoạt (Flexibla price/Revisable price): xác định vào lúc ký kết hợp đồng, nhưng có thể được xem xét điều chỉnh lại nếu sau này có sự biến động giá cả → mặt hàng bị ảnh hưởng do thị trường biến động (mọi mặt hàng, dầu, vàng,...)
 - ❑ Giá di động (Sliding scale price):
 - Là giá cả được tính toán dứt khoát vào lúc thực hiện hợp đồng trên cơ sở giá cả quy định ban đầu, có đề cập tới những biến động về chi phí sản xuất trong thời kỳ thực hiện hợp đồng. (tiền lương,

- Thường được vận dụng trong các giao dịch những mặt hàng có thời hạn chế tạo lâu dài như thiết bị toàn bộ, tàu biển,...

$$P1 = P0(A + B.b1/b0 + C.c1/c0)$$

P1: giá cuối cùng dùng để thanh toán

P0: Giá cơ sở được quy định khi ký hợp đồng

A, B, C: Cơ cấu giá cả được tính bằng % của các yếu tố: $A + B + C = 100\%$

A: Tỷ trọng chi phí cố định

B: Tỷ trọng chi phí nguyên vật liệu C: Tỷ trọng chi phí nhân công

b1: Giá NVL ở thời điểm giá cuối cùng b0: Giá NVL khi ký hợp đồng

c1: Tiền lương/chỉ số tiền lương ở thời điểm giá cuối cùng c0: Tiền

lương/chỉ số tiền lương ở thời điểm ký hợp đồng

+ Giảm giá:

☐ Nếu xét về nguyên nhân

- Giảm giá do thanh toán sớm
- Giảm giá thời vụ
- Giảm giá do đổi hàng cũ để lấy hàng mới
- Giảm giá đối với những thiết bị đã dùng rồi
- Giảm giá do mua với số lượng lớn
- ☒ Nếu xét về cách tính toán
 - Giảm giá đơn: thường được biểu hiện bằng một mức % nhất định so với giá chào hàng

Giá ô tô 50000\$ giảm 10% = 45.000\$

- Giảm giá kép: được gọi là giảm giá liên hoàn

Giá 10000\$, giảm 3%, 2%, 1% vì mua hàng lớn, thanh toán ngay, trái vụ

Lần giảm 1: $10000 - 300 = 9700$ \$ Lần giảm 2: $9700 - 194 = 9506$

Lần giảm 3: $9506 - 95,06 = 9410,94$

Giảm giá kép từ dần chứ KHÔNG cộng dồn (KHÔNG giảm 6% trên 10k\$)

- Giảm giá lũy tiến: giảm giá tăng dần theo số lượng hàng mua bán trong thời gian nhất định

VD3:

Nếu mua 10 xe ô tô thì giảm 5%

Nếu mua 11 – 20 xe ô tô thì giảm 10% Nếu mua 21 – 30 xe ô tô thì giảm

15% Nếu mua 31 xe ô tô trở lên thì giảm 20%

- Giảm giá ... (bonus): ng bán thưởng cho ng mua khi đạt số lượng hàng mua nhất định trong 1 khoảng thgian

VD4: Giảm giá tặng thưởng Nếu kim ngạch

- ☒ Điều kiện cơ sở giao hàng: trong việc xác định giá cả phải xác định rõ điều kiện cơ sở giao hàng có liên quan đến giá đó.

VD: Unit price: USD 500/MT FOB. Haiphong port Haiphong City (Incoterms 2010)



5.2.5. Điều kiện giao hàng (Shipment/Delivery)

a. Thời gian giao hàng

Vào một ngày cố định: vào 15/12/2018

Vào một ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng: Không chậm quá ngày 15/12/2018

Vào một khoảng thời gian nhất định: Quý I năm 2018...

b. Địa điểm giao hàng

Cần phải quy định rõ ràng/ga bốc hàng, cảng/ga dỡ hàng, cảng/ga chuyển tải để tránh tranh chấp xra.

Cảng đi:

Hải Phòng/ Đà Nẵng/ Sài Gòn



Cảng đến:

London/Liverpool



c. Phương thức giao hàng

Hàng có thể giao một lần hoặc nhiều lần → Địa điểm nào là giao nhận sơ bộ, địa điểm nào là giao nhận cuối cùng.



Giao nhận sơ bộ

- Xem xét về số lượng, chất lượng hàng hóa xem có phù hợp với hợp đồng không (tiến hành ở nơi SX hoặc nơi gửi hàng).

Giao nhận cuối cùng

- Xác nhận người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng.

d. Thông báo giao hàng:

Cần phải quy định thời hạn thông báo, số lần thông báo, nội dung thông báo

Trước khi giao hàng: người bán thông báo hàng sẵn sàng để giao hoặc ngày đem hàng đến để giao.

Sau khi giao hàng: người bán phải thông báo tình hình hàng đã giao, kết quả giao hàng.

Cần phải quy định thời hạn thông báo, số lần thông báo, nội dung thông báo.



Trước khi giao hàng

- Người bán thông báo hàng sẵn sàng để giao hoặc ngày đem hàng đến để giao.

Sau khi giao hàng

- Người bán phải thông báo tình hình hàng đã giao, kết quả giao hàng.

5.2.6. Thanh toán (Payment)

a. Đồng tiền thanh toán (Currency of payment)

Là đồng tiền tính giá

Nếu không phải là đồng tiền tính giá thì phải thỏa thuận tỷ giá quy đổi

...

b. Thời hạn thanh toán (Time of payment) Trả tiền trước:

TH1: Trả tiền trước với mục đích đảm bảo thực hiện hợp đồng (thời gian ngắn)

Trả tiền trước

- TH1: Trả tiền trước với mục đích đảm bảo thực hiện hợp đồng (thời gian ngắn, không tính lãi, số tiền trả trước phải theo thông lệ).
- TH2: Trả tiền trước cho người bán thời hạn trả trước dài thì phải tính lãi, thông qua hình thức giảm giá bán, số tiền trả trước bao nhiêu không có thông lệ.

Trả tiền ngay: có 3 dạng chủ yếu:

- ☐ Trả ngay khi ký hợp đồng (cash with order)

- ☐ Trả ngay khi giao hàng (COD – cash on delivery)
- ☐ Trả ngay khi nhận được bộ chứng từ (CAD – Cash at Delivery)

Trả chậm: người bán cung cấp tín dụng cho người mua trong trường hợp này phải quan tâm đến thời gian trả chậm, lãi suất, tiền lãi trả chậm

Thông thường trong hợp đồng người ta kết hợp cả 3 hình thức.



c. Phương thức thanh toán (Means of payment)

Nếu thanh toán bằng chuyển tiền: quy định rõ hình thức như chuyển tiền hoặc điện chuyển tiền

Nếu thanh toán bằng nhờ thu: thì phải quy định rõ hình thức D/P hay D/A...

Nếu thanh toán bằng L/C: cần phải thỏa thuận với ngân hàng mở L/C, thời hạn mở, trị giá của L/C.

Nếu thanh toán bằng CAD: thì phải quy định rõ người mua mở tài khoản tín thác để thanh toán cho người bán, thời hạn giao hàng, quy định về bộ chứng từ thanh toán

d. Bộ chứng từ thanh toán (Payment document)

- Hồi phiếu: B/E
- Hóa đơn thương mại (commercial Invoice- C/I)
- Vận đơn (Bill of lading- B/L)
- Chứng nhận bảo hiểm (Certificate of insurance- C/I)

VD:

Có hợp đồng nhập khẩu tàu thủy từ Nhật Bản ghi giá bán khi ký hợp đồng FOB Nhật Bản là 10tr USD

Khi thanh toán, giá nguyên vật liệu tăng 50%, nhân công tăng 30% Biết rằng chi phí lai dắt từ cảng Nhật Bản về cảng Việt Nam là 10.000

USD, tỷ lệ phí BH $r = 0,5\%$, lãi dự tính $p = 10\%$, $A = 10\%$, $B = 70\%$, $C = 20\%$

Hãy tính giá CIF Hải Phòng khi thanh toán Bài làm:

Từ FOB hợp đồng chuyển sang CIF hợp đồng chuyển sang CIF Thanh Toán

$$\text{CIF H\text{Đ}} = (\text{FOB} + F) / (1 - R(1 + P))$$

$$\rightarrow \text{Thay số: CIF H\text{Đ}} = 10.065/359,477 \quad \text{CIF TT} = \text{CIF H\text{Đ}} (A + B.b1/b0 + C.c1/c0)$$

$$\text{Thay số: } 10.065.359,477(0,1 + 0,7 \times 1,5 + 0,2 \times 1,3)$$

$$\rightarrow \text{CIF TT} = 14.192.156,86257$$

❖ Cách giải

- Từ FOB HĐ chuyển sang CIF HĐ chuyển sang CIF TT
- $\text{CIF H\text{Đ}} = (\text{FOB} + F) / (1 - R(1+P))$
- Thay số: $\text{CIF H\text{Đ}} = 10.065.359,477$
- $\text{CIF TT} = \text{CIF H\text{Đ}}(A + B.b1/b0 + C.c1/c0)$
- Thay số: $10.065.359,477 (0,1 + 0,7 \times 1,5 + 0,2 \times 1,3)$
- $\text{CIF TT} = 14.192.156,86257$

5.2.7. Bao bì và ký mã hiệu (Packing and Marking)

Cách 1: Quy định chung chung

VD: Quy định bao bì phù hợp với vận chuyển đường sắt, biển, bộ,...

Phương pháp này dẫn đến tranh chấp do các bên hiểu không giống nhau.

Cách 2: Quy định cụ thể

Yêu cầu về vật liệu làm bao bì

Hình thức bao bì: Hộp, bao, thùng, quận, ... Yêu cầu về kích thước bao bì

Yêu cầu về số lớp bao bì, đai nẹp bao bì... Phương pháp cung cấp bao bì

1. Bên bán cung cấp bì cùng với việc giao hàng cho bên mua.

2. Bên bán ứng trước bao bì để đóng gói hàng hóa nhưng sau khi nhận hàng bên mua phải trả lại bao bì. Phương pháp này dùng cho loại bao bì có giá trị cao (bao bì chuyên dùng – container)
3. Bên mua gửi bao bì đến trước để đóng gói: phương pháp này áp dụng khi bao bì bị khan hiếm và thị trường thuộc về người bán.

Phương pháp xác định giá cả bao bì

1. Được tính như giá hàng hóa (cả bì coi như tịnh) $Gross = Net + Tare =$
Gross weight for net
2. Được tính vào giá hàng hóa (Parking charges included)
3. Được tính riêng

Ký mã hiệu:

- ☐ Phải viết bằng sơn hoặc mực không phai, không nhòe
- ☐ Phải dễ đọc, dễ thấy
- ☐ Không làm ảnh hưởng đến phẩm chất hàng hóa
- ☐ Dùng màu đen hoặc tím đối với hàng hóa thông thường, màu đỏ đối với hàng hóa nguy hiểm, màu cam đối với hàng hóa độc hại.

5.2.8. Bảo hành (Warranty)

- ☐ Thời gian bảo hành: cần phải quy định rõ ràng
- ☐ Nội dung bảo hành: người bán hàng cam kết:
 - + Trong thời hạn bảo hành, hàng hóa sẽ đảm bảo các tiêu chuẩn chất lượng, đặc điểm kỹ thuật phù hợp với quy định của hợp đồng, với điều kiện người mua phải nghiêm chỉnh thi hành sự hướng dẫn của người bán về sử dụng và bảo dưỡng.
 - + Nếu trong thời gian đó người mua phát hiện thấy khuyết tật hàng hóa thì người bán phải sửa chữa miễn phí hoặc giao hàng thay thế.

5.2.9. Phạt và bồi thường thiệt hại (Penalty)

- ☐ TH1: Phạt chậm giao hàng
- ☐ TH2: Phạt giao hàng không phù hợp với số lượng và chất lượng hàng hóa
- ☐ TH3: Phạt do chậm thanh toán

5.2.10. Bảo hiểm (Insurance)

- ☐ Chỉ có điều kiện CIF, CIP thì quy định người bán phải mua bảo hiểm
- ☐ Khi mua bảo hiểm thì phải quy định rõ:
 - + Điều kiện bảo hiểm (A, B, C)
 - + Giá trị Bảo hiểm
 - + Số tiền bảo hiểm (ngang giá/dưới giá trị)
 - + Mua bảo hiểm ở đâu
 - + Các loại chứng thư bảo hiểm cần lấy

+ Quy trình, thủ tục khiếu nại đòi bồi thường tổn thất

5.2.11. Bất khả kháng (Force majeure/Acts of God)

☐ Là sự kiện khi xảy ra làm cho hợp đồng trở thành không thực hiện được mà không ai bị coi là trách nhiệm.

☐ Các sự kiện có đặc điểm sau:

+ Không thể lường trước được

+ Không thể vượt qua

+ Xảy ra do khách quan

☐ Điều khoản bất khả kháng gồm 3 tiểu khoản:

+ Các sự kiện tạo lên bất khả kháng

+ Các thủ tục ghi nhận sự kiện

+ Hệ quả của bất khả kháng

This document is available free of charge on



5.2.12. Khiếu nại (Claim)

- ☐ Là các đề nghị do một bên đưa ra đối với bên kia do số lượng, chất lượng,... không phù hợp với điều khoản đã quy định trong hợp đồng.
- ☐ Trong trường hợp này các bên nên quy định rõ:
 - + Trình tự tiến hành khiếu nại
 - + Thời hạn nộp đơn khiếu nại
 - + Quyền và nghĩa vụ các bên liên quan

5.2.13. Trọng tài (Arbitration)

1. Ai là người đứng ra phân xử (tòa án quốc gia hay quốc tế)
 2. Luật áp dụng vào việc xét xử
 3. Địa điểm tiến hành trọng tài
 4. Cam kết chấp hành tài quyết
 5. Phân định chi phí trọng tài
- 13 điều khoản → Ít nhất phải soạn thảo được hợp đồng bằng tiếng Việt, tốt hơn phải soạn thảo được hợp đồng bằng tiếng Anh.

TÓM TẮT CHƯƠNG 5

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Hợp đồng xuất nhập khẩu: đặc điểm, các loại hợp đồng xuất nhập khẩu, điều kiện hiệu lực của hợp đồng, kết cấu của hợp đồng.
- Nội dung của hợp đồng

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Tình huống điều kiện hiệu lực của hợp đồng

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1. Trình bày đặc điểm và các loại hợp đồng xuất nhập khẩu

Câu 2: Trình bày điều kiện hiệu lực của hợp đồng

Câu 3: Trình bày kết cấu của hợp đồng

Câu 4: Trình bày nội dung của hợp đồng

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Tài liệu học tập, Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu của Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp, 2020
- [2]. Nguyễn Thị Thương Huyền, Giáo trình Hải quan cơ bản, NXB Tài chính, 2017
- [3]. Doãn Kế Bôn, Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế, NXB Chính trị - Hành chính, 2010
- [4]. Trần Văn Hòe, Giáo trình Tín dụng và Thanh toán Thương mại quốc tế, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2015.