

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

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

1. Giao dịch quốc tế

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

1.1. Giao dịch trực tiếp (XNK trực tiếp)

1.1.1. Khái niệm

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

1.1.2. Ưu nhược điểm

1.1.2.1. Ưu điểm

- Cho phép người xuất khẩu nắm bắt được nhu cầu của thị trường về số lượng, chất lượng, giá cả để người bán thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của thị trường;
- Giúp cho người bán không bị chia sẻ lợi nhuận;
- Giúp xây dựng chiến lược tiếp thị quốc tế phù hợp.

1.1.2.2. Nhược điểm

- Chi phí tiếp thị thị trường nước ngoài cao, do đó không có lợi cho những doanh nghiệp nhỏ;
- Kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp đòi hỏi có những cán bộ nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu giỏi về giao dịch đàm phán, am hiểu và có kinh nghiệm buôn bán quốc tế, đặc biệt là nghiệp vụ thanh toán quốc tế.

1.1.3. Cách thức tiến hành

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

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

1.2. Giao dịch qua trung gian (Agent)

1.2.1. Khái niệm và phân loại

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

1.2.1.1. Đại lý

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

1.2.1.2. Môi giới

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

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

1.2.2. Ưu nhược điểm

1.2.2.1. Ưu điểm

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

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

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

1.2.2.2. Nhược điểm

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

- Vốn bị bên nhận đại lý chiếm dụng.

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

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

- Khi thâm nhập vào thị trường mới;

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

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

1.3. Buôn bán đối lưu (Counter – Trade)

1.3.1. Khái niệm

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

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

1.3.2. Các hình thức đối lưu

1.3.2.1. Hàng đổi hàng

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

1.3.2.2. Trao đổi bù trừ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.4. Giao dịch hội chợ và triển lãm

1.4.1. Khái niệm

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

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

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

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

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

1.4.3. Công việc chuẩn bị

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

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

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

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

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

1.5. Hình thức gia công quốc tế

1.5.1. Khái niệm

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

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

Đặc điểm của phương thức này:

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

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

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

1.5.2. Phân loại gia công hàng hóa

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.5.3. Hợp đồng gia công xuất khẩu

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

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

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

Cần lưu ý:

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

b. Về nguyên liệu: Phải xác định.

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

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

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

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

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

Đảm bảo thực hiện hợp đồng gia công

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

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

+ Sử dụng L/C dự phòng (Standby L/C).

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

1.6. Hình thức tái xuất

1.6.1. Khái niệm

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

1.6.2. Mục đích

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

1.6.3. Phân loại

1.6.3.1. Hình thức kinh doanh chuyển khẩu

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

Hình thức chuyển khẩu bao gồm các dạng sau:

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

1.6.3.2. Hình thức kinh doanh tạm nhập – tái xuất

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

1.6.4. Hợp đồng tái xuất khẩu

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

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

1.6.5. Phương thức thanh toán

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