



HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ VÀ INCOTERMS 2020

*Business
Class*

Chuyên đề 1: NHỮNG VẤN ĐỀ TỔNG QUAN

Chuyên đề 2: INCOTERMS 2020

Chuyên đề 3: KỸ NĂNG SOẠN THẢO, ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

Chuyên đề 4: KỸ NĂNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

ThS Nguyễn Cương, ĐH Ngoại thương, 0989 148 784



TÀI LIỆU NGHIÊN CỨU

- ✓ Giáo trình GDTMQT 2012 – ĐHNT
(*Chủ biên: PGS, TS Phạm Duy Liên*)
- ✓ Incoterms 2010, 2020
- ✓ Luật Thương mại VN 2005
- ✓ Luật quản lý Ngoại thương 2017
- ✓ Nghị định 69/2018/NĐ-CP
- ✓ Nghị định 187/ 2013/ NĐ - CP
- ✓ Công ước Viên/CISG 1980



CHUYÊN ĐỀ 1

Business Class

NHỮNG VẤN ĐỀ TỔNG QUAN





NỘI DUNG CỦA CHUYÊN ĐỀ

Quy trình, nghiệp vụ để **thiết lập và hoàn thành** một hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế/ giao dịch thương mại quốc tế/ nghiệp vụ xuất nhập khẩu/ nghiệp vụ ngoại thương.



LOGIC CỦA CHUYÊN ĐỀ

Lựa chọn/ tiếp
cận đối tác

- Các phương thức giao dịch cơ bản trong MBHHQT

Soạn thảo, đàm
phán hợp đồng

- Incoterms/ Incoterms 2020
- Lưu ý khi soạn thảo, đàm phán các điều khoản trong Hợp đồng MBHHQT

Thực hiện hợp
đồng đã ký kết

- Trình tự các bước thực hiện hợp đồng XNK

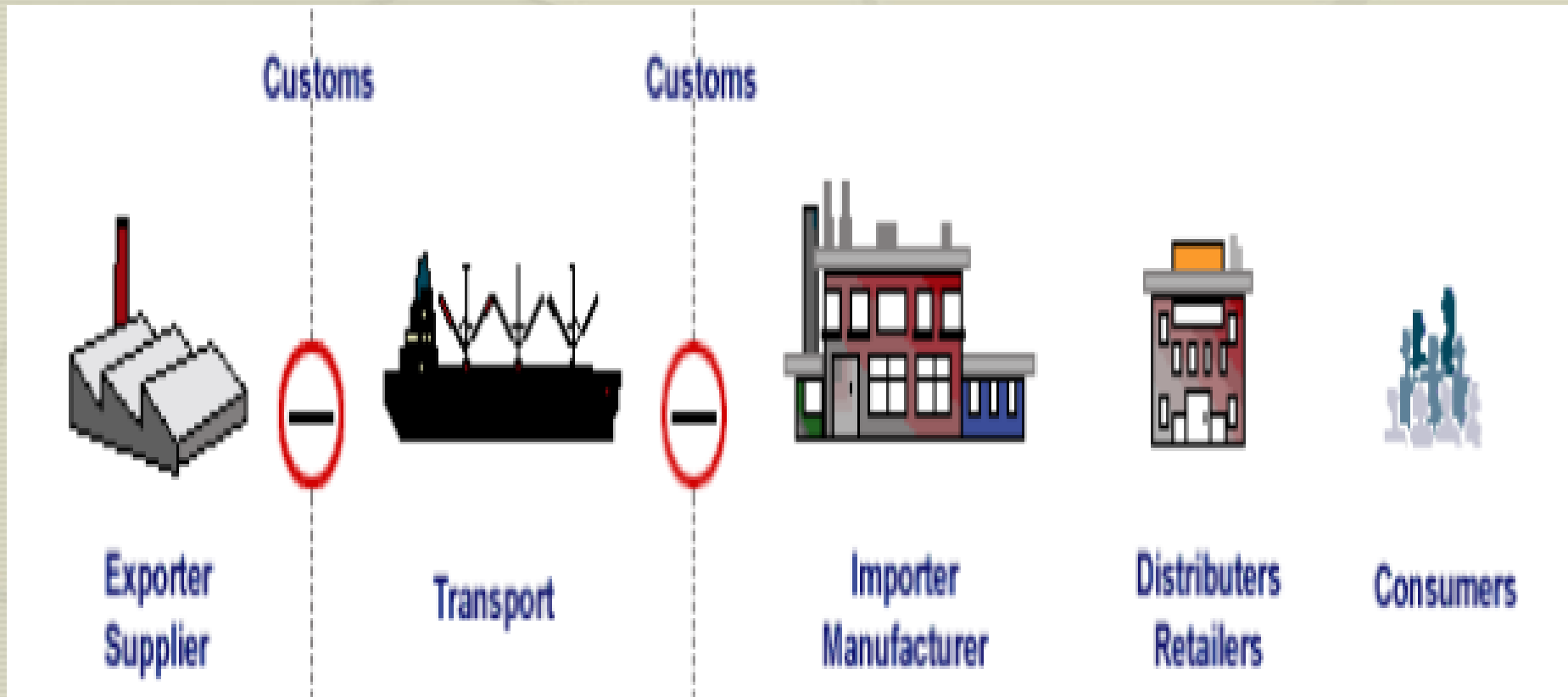


I. MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

Mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán; bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hoá theo thỏa thuận (*theo Khoản 8 Điều 3 Luật Thương mại 2005*).



MÔ HÌNH CHUỖI CUNG ỨNG HÀNG HÓA QUỐC TẾ





I. MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

- *Điều 27 Luật Thương mại 2005:*

Mua bán hàng hóa quốc tế là hoạt động mua bán của thương nhân được thực hiện dưới các hình thức: xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập và chuyển khẩu.

**Mua bán hàng hóa quốc tế
= Mua bán hàng hóa + yếu tố quốc tế**



II. ĐẶC ĐIỂM CỦA MBHHQT

- Nguyên tắc giao dịch dân sự
- Chủ thể
- Đối tượng
- Đồng tiền
- Nguồn luật điều chỉnh



III. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH CƠ BẢN TRONG MBHHQT

1. Hỏi hàng (Inquiry)

- Phương diện thương mại?
- Phương diện pháp lý?
- Cách viết hỏi hàng?
- Ràng buộc pháp lý?





III. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

2. Chào hàng (Offer)

➤ Khái niệm:

- Về phương diện thương mại?
- Về phương diện pháp luật?

➤ Phân loại chào hàng:

- ✓ Chào hàng tự do (Free offer)
- ✓ Chào hàng cố định (Firm offer)
- Giá trị pháp lý của chào hàng?





III. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

3. Đặt hàng (Order)

4. Hoàn giá (Counter Offer/Order)

- *Điều 19 công ước Viên 1980:* Một sự phức đáp có khuynh hướng chấp nhận chào hàng nhưng có chứa đựng những điểm bổ sung, bớt đi hay các sửa đổi khác thì được coi là từ chối chào hàng và cấu thành một hoàn giá.





III. CÁC BƯỚC GIAO DỊCH

5. Chấp nhận (Acceptance)

- ❖ LDS 2005: Là sự đồng ý hoàn toàn tất cả mọi điều kiện của chào hàng (hoặc đặt hàng) mà phía bên kia đưa ra.
- ❖ Điều 18 mục 1 công ước Viên 1980: Một lời tuyên bố hay một hành vi khác của người được chào hàng biểu lộ sự đồng ý với chào hàng cấu thành chấp nhận chào hàng. Sự im lặng hoặc bất hợp tác, không mặc nhiên có giá trị như một sự chấp nhận.

6. Xác nhận (Confirmation)



IV. CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH CƠ BẢN TRONG MBHHQT

A. XUẤT NHẬP KHẨU:

1. Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.
2. Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.



KHU VỰC HẢI QUAN RIÊNG

- *Khu vực hải quan riêng* là khu vực địa lý xác định trên lãnh thổ Việt Nam được thành lập theo quy định của pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế mà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên; có quan hệ mua bán, trao đổi hàng hóa với phần lãnh thổ còn lại và nước ngoài là quan hệ xuất khẩu, nhập khẩu.



B. CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH KHÁC

1. GIAO DỊCH KINH DOANH TẠM NHẬP TÁI XUẤT
2. GIAO DỊCH KINH DOANH CHUYỂN KHẨU
3. MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ QUA TRUNG
GIAN THƯƠNG MẠI



1. KINH DOANH TẠM NHẬP TÁI XUẤT

➤ **Khái niệm (Đ29 LTM2005):**

Tạm nhập, tái xuất hàng hóa là việc hàng hoá được đưa từ nước ngoài hoặc từ các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật vào Việt Nam, có làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và làm thủ tục xuất khẩu chính hàng hoá đó ra khỏi Việt Nam.

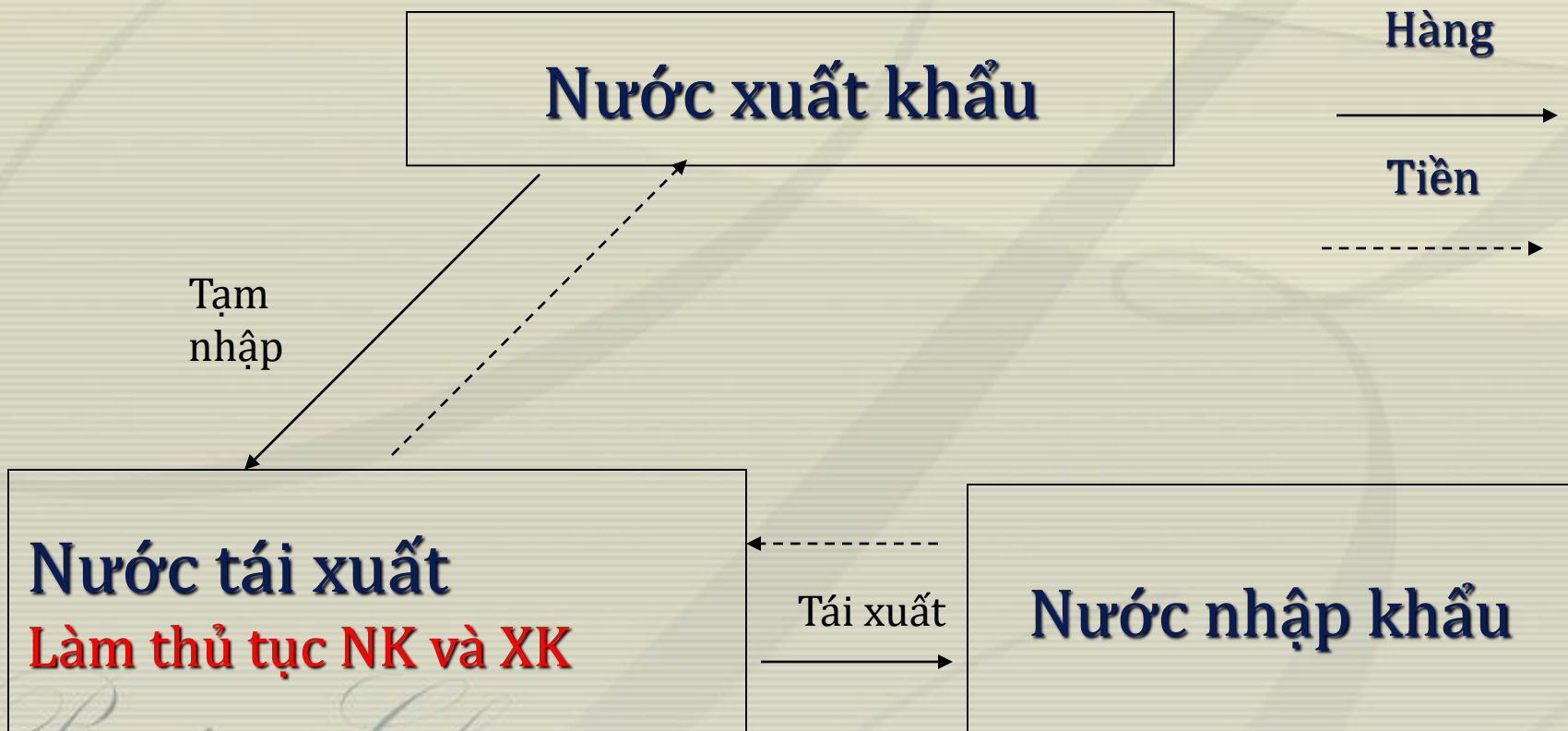
➤ **Đặc điểm**

- Hàng hóa không qua chế biến
- Cung cầu lớn, thường xuyên biến động



1. KINH DOANH TẠM NHẬP TÁI XUẤT

➤ Quy trình





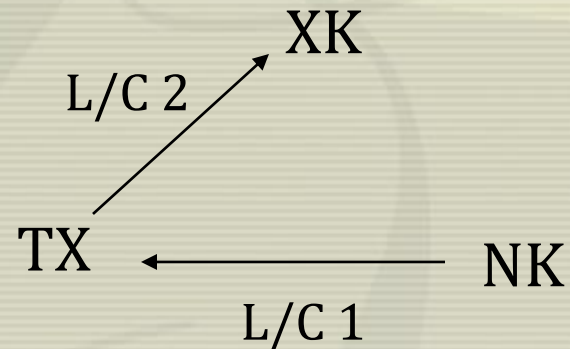
2. KINH DOANH TẠM NHẬP TÁI XUẤT

➤ Hợp đồng :

- Gồm 2 HĐ: XK – TX, TX – NK

➤ Các biện pháp đảm bảo thực hiện HĐ:

- Đặt cọc (deposit/ performance bond)
- Phạt (penalty)
- L/C giáp lưng (back to back L/C)





3. KINH DOANH CHUYỂN KHẨU

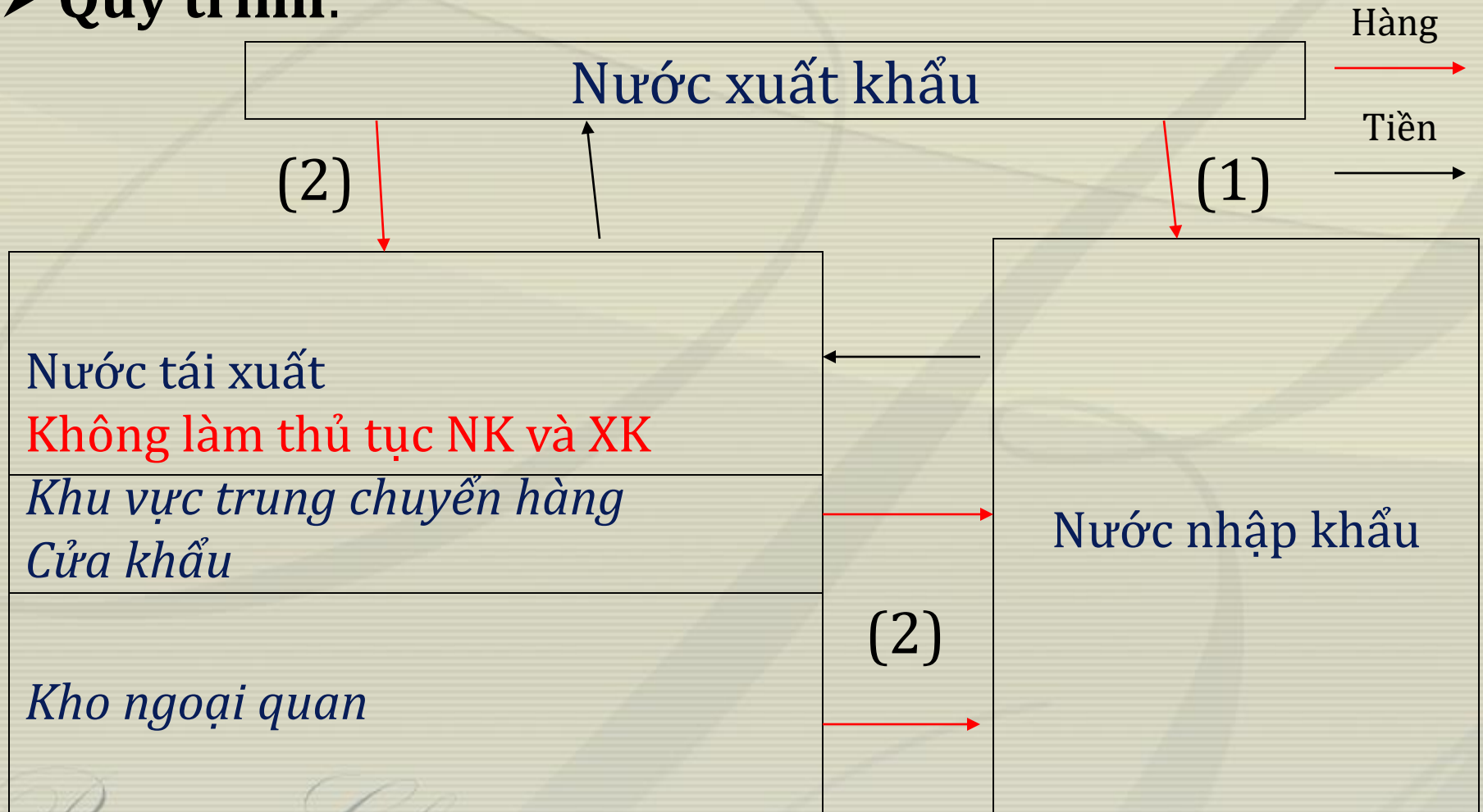
➤ **Khái niệm (Đ30 LTM2005):**

Chuyển khẩu hàng hóa là việc mua hàng từ một nước, vùng lãnh thổ để bán sang một nước, vùng lãnh thổ ngoài lãnh thổ Việt Nam mà không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam.



3. KINH DOANH CHUYỂN KHẨU

➤ Quy trình:





3. MBHHQT QUA TRUNG GIAN THƯƠNG MẠI

Đ3 LTM2005: Các hoạt động trung gian thương mại là hoạt động của thương nhân để thực hiện các giao dịch thương mại cho một hoặc một số thương nhân được xác định, bao gồm hoạt động đại diện cho thương nhân, môi giới thương mại, ủy thác mua bán hàng hóa và đại lý thương mại.



3.1. MÔI GIỚI THƯƠNG MẠI

1. Môi giới thương mại:

❖ *Khái niệm:*

Đ150 LTM2005: Là một **thương nhân** làm trung gian cho các bên mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ trong việc đàm phán, giao kết Hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ và được hưởng thù lao theo Hợp đồng.

❖ *Đặc điểm:*

- ✓ Hợp đồng ngắn hạn.
- ✓ Người môi giới không đại diện cho quyền lợi của bên nào trong hợp đồng mua bán.
- ✓ Môi giới không ký kết và thực hiện hợp đồng mua bán.





3.2. ĐẠI LÝ THƯƠNG MẠI

2. Đại lý:

❖ *Khái niệm (Đ166 LTM2005):*

- ✓ Đại lý thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý và bên đại lý thỏa thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hóa cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao.





3.3. ỦY THÁC MUA BÁN HÀNG HÓA

Điều 155 LTM2005:

- Ủy thác mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận ủy thác thực hiện việc mua bán hàng hóa với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thỏa thuận với bên ủy thác và được nhận thù lao ủy thác.
- Ủy thác xuất nhập khẩu (187/2013 NĐ-CP, NĐ 69/2018).



3.4. ĐẠI DIỆN THƯƠNG NHÂN

Điều 141 LTM2005

Đại diện cho thương nhân là việc 1 thương nhân nhận ủy nhiệm (gọi là bên đại diện) của thương nhân khác (gọi là bên giao đại diện) để thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa, theo sự chỉ dẫn của thương nhân đó và được hưởng thù lao về việc đại diện.