

## Bài 2

# SALE CONTRACT

# 1. RỦI RO TRONG TMQT

*a/ Tại sao ngoại thương lại RR hơn nội thương?*

1. Khoảng cách địa lý.
2. Luật lệ áp dụng.
3. Bất đồng về ngôn ngữ.
4. Tâm lý và tập quán kinh doanh.
5. Hệ thống chính trị khác nhau.

## *b/ Các nhóm rủi ro trong TMQT:*

### 1. Nhóm rủi ro thương kai:

- Đối với nhà XK: RR thị trường, RR không nhận hàng, RR không TT.

- Đối với nhà NK: RR không giao hàng, RR về HH, RR trong vận chuyển.

2. Nhóm rủi ro chính trị: Chiến tranh, nổi dậy, dân biến, đình công, cấm vận, phong tỏa tài khoản.

3. Nhóm RR đặc thù: Ngôn ngữ, pháp lý, tỷ giá.

### *c/ Biện pháp phòng ngừa:*

- RR thương mại: Điều khoản hợp đồng (TT = LC, Kiểm định HH trước khi giao hàng, Incoterms, LC dự phòng...)
- RR chính trị: Bảo hiểm XK.
- Chọn luật áp dụng, tòa án, trọng tài, ngôn ngữ, hợp đồng phái sinh (TG).
- Tất cả các nội dung này phải được quy định chặt chẽ thành điều khoản trong HĐTM.
- Vậy Hợp đồng ngoại thương là gì?

## 2. HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

### 2.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ CHUNG:

*\*/ Khái niệm: HĐNT là sự thỏa thuận giữa người mua (NK) và người bán (XK) có trụ sở KD ở các nước khác nhau, theo đó nhà XK có nghĩa vụ chuyển giao quyền sở hữu một lượng HH cho nhà NK và nhận tiền, còn nhà NK có nghĩa vụ trả tiền và nhận hàng.*

*\*/ Thuật ngữ: Tiếng Anh: Contract for Int'l Sale off Goods (Sale Contract). Tiếng Việt:.....*

### ***\*/ Nguyên tắc ký hợp đồng:***

- Nguyên tắc tự nguyện.
- Nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi.
- Nguyên tắc tự chịu trách nhiệm vật chất.
- Không trái PL, không được lợi dụng HĐ để làm trái PL.

### ***\*/ Đặc điểm:***

- HH di chuyển qua biên giới hải quan.
- Không gian và thời gian chuyển giao hàng hóa.
- Đồng tiền thanh toán.
- Trụ sở kinh doanh của các chủ thể HĐ.

## ***\*/ Về chủ thể của hợp đồng***

Theo Nghị định 12/2006/NĐ-CP ngày 21/1/2006:

- DN có đăng ký kinh doanh và đăng ký mã số kinh doanh XNK tại cục HQ tỉnh, thành phố
- DN không được phép XNK những mặt hàng cấm XNK
- Đối với hàng hoá có hạn ngạch, DN phải xin hạn ngạch
- Đối với hàng hoá thuộc diện nhà nước quản lý, DN phải xin giấy phép.

## **\*/ Đối tượng của hợp đồng:**

- Hàng hoá XNK không thuộc diện bị cấm theo pháp luật
- Hàng hoá XNK có hạn ngạch phải xin hạn ngạch

Hàng hoá XNK thuộc diện quản lý của Nhà nước thì phải xin giấy phép.

## **\*/ Nội dung Hợp đồng:**

Phải đảm bảo có 6 điều khoản bắt buộc sau:

Tên hàng; Số lượng; Chất lượng; Giá cả; Giao hàng; và Thanh toán.



## **\*/ Hình thức hợp đồng:**

Bằng văn bản hoặc hình thức khác có giá trị pháp lý (lời nói, hành vi).

- HĐ trực tiếp: (face to face) → 2 chữ ký

- HĐ gián tiếp:

*Chào hàng + Chấp nhận chào hàng = HĐ đã ký kết*

*Đặt hàng + Xác nhận đặt hàng = HĐ đã ký kết.*

*→ 1 HĐ không nhất thiết là 1 văn bản, không nhất thiết phải có 2 chữ ký.*

**\*/ Phương thức HĐ gồm:** XK; NK; Tạm nhập, tái xuất; Tạm xuất, tái nhập; Tái nhập và chuyển khẩu.

## 2.2. KẾT CẤU HĐ:

- Thông thường, một HĐTM gồm có hai phần:
  - + Phần mở đầu.
  - + Phần nội dung.
- Quyền lợi và nghĩa vụ của của mỗi bên được tập hợp thành những điều khoản quy định trong HĐ.

## 2.2.1. PHẦN MỞ ĐẦU:

1. Số và ký hiệu HĐ:
2. Tên HĐ: Thường lấy theo chủng loại HH.
3. Căn cứ xác lập HĐ:
  - + Sự tự nguyện của hai bên.
  - + Trên cơ sở Hiệp định của chính phủ.
4. Địa điểm và ngày ký HĐ: Nếu không chỉ định tòa án thì tòa án nơi ký hợp đồng sẽ giải quyết tranh chấp, nếu có.

5. Tên của nhà XK và NK: Tên đăng ký kinh doanh
6. Địa chỉ: Kinh doanh, Điện thoại, email, fax, telex: Không bắt buộc (cần thiết).
7. Tài khoản tại NH: Không bắt buộc, nhưng cần thiết.
8. Người đại diện: Hợp pháp.

## **2.2.2. PHẦN NỘI DUNG:**

**a/ Nhóm điều khoản cơ bản thường không thể thiếu:**

### **1. Tên hàng (Commodity):**

*Phải chính xác theo nghĩa phổ thông, thường là:*

- *Theo hãng SX: Máy giặt Electrolux.*
- *Theo địa danh SX: gốm Bát tràng.*

- Kèm theo công dụng: Khoan bê tông, máy in laser...
  - Theo quy cách đặc trưng: xe tải 5 tấn, xe hơi 24 chỗ ngồi
- Nếu nhiều HH, hoặc cùng HH nhưng nhiều chất lượng...thì sử dụng phụ lục.

## ***2. Số lượng (Quantity):***

### **a/ Về đơn vị tính số lượng:**

1. Nhóm đơn vị thống nhất: Kg, ton, m, m<sup>2</sup>, liter, unit...
2. Nhóm đơn vị đặc biệt: Inch (2,54m), feet (0,305m), yard (0,915m), mile (1,609km), barrel (158,98 liter)...
3. Nhóm đơn vị không thống nhất: 1 bao bông ở Ai Cập là 330 kg, ở Brazil chỉ là 180 kg...

## **b/ Phương pháp thể hiện số lượng:**

*b1. Số lượng cố định:* nêu ra một con số nhất định không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng

*b2. Số lượng dung sai:* quy định một số lượng cụ thể nhưng kèm theo là có thể giao sai lệch trong một mức độ nhất định nào đó, độ sai lệch đó gọi là dung sai (Tolerance)

- ➔ Tại sao phải quy định dung sai?
- + Do sự hao hụt tự nhiên trong quá trình xếp dỡ, vận chuyển hàng hoá.
- + Thuận tiện trong việc thu gom hàng hoá.
- + Thuận tiện trong việc thuê phương tiện vận tải.
- + Sai số trong đo lường.

- → Các cách quy định dung sai:
- + Quy định một mức dung sai cụ thể: +/- 5%
- + Quy định bằng các thuật ngữ:
  - ☛ about
  - ☛ approximately
  - ☛ moreless
  - ☛ from....to...
- + Quy định theo tập quán (UCP 600)

- → Ai được quyền quyết định dung sai?
- (Toleranced as seller's, buyer's option)
- + Ai là người thuê tàu.
- + Đặc điểm hàng hóa.
- + Phụ thuộc vào thể của các bên trong hợp đồng



- *b3. Địa điểm xác định số lượng:*
- - Shipped weight:
- + RR đối với HH trong quá trình vận chuyển thuộc người mua
- + Áp dụng đối với những HH giá trị thấp, khó khăn trong việc xác định trọng lượng tại nơi đến.
- - Xác định tại nơi đến (landed weight):
- + RR HH trong quá trình vận chuyển thuộc người bán.
- + Tổ chức có uy tín xác định trọng lượng thực tế.

- **c/ Các loại trọng lượng:**
- 1. Trọng lượng cả bã (gross weight):
- 2. Trọng lượng tịnh (net weight):
- 3. Trọng lượng chuẩn (standard weight): Mũi trường chuẩn
- 4. Trọng lượng lý thuyết.
- $\text{Trọng lượng} = \text{Thể tích} \times \text{Trọng lượng riêng}$

- **3/ Chất lượng và quy cách HH:**
- *Nhằm xác định mặt “chất” của HH, nghĩa là các tính năng như: tiêu chuẩn kỹ thuật, lý tính, hoá tính, tính chất cơ lý, quy cách, kích thước, tác dụng, công suất, hiệu suất, màu sắc, mùi vị, độ ẩm, tạp chất... của HH.*
- **Phường phòp xác định chất lượng hàng hóa gồm:**
- **3.1. Căn cứ tiêu chuẩn chất lượng HH:**
- *Là phương pháp xác định chất lượng HH dựa vào sự đánh giá chất lượng (chỉ tiêu phẩm chất), phương pháp sản xuất, chế biến, đóng gói, bảo quản HH ,thường do cơ quan Nhà nước ban hành.*

- *Áp dụng phương pháp này trong trường hợp:*
- *- Hàng hoá dễ tiêu chuẩn hoá: máy móc thiết bị...*
- *- Hàng hoá sản xuất hàng loạt theo dây chuyền*
  - ➔ *Khi áp dụng PP này phải:*
    - *Ghi rõ cơ quan ban hành tiêu chuẩn? nhà SX, địa phương, quốc gia, quốc tế;*
    - *Ghi rõ số hiệu tiêu chuẩn.*
    - *Ghi rõ thời gian ban hành tiêu chuẩn?*

### **3.2. Mô tả hàng hóa (Description of goods):**

Đối với những hàng hóa chưa được tiêu chuẩn hóa về chất lượng, thì phải mô tả HH chi tiết.

- **3.3. Theo mẫu HH (By sample):** Ai là người đũa mẫu?  
Áp dụng trong trường hợp nào?
- Là phương pháp mà chất lượng HH xác định căn cứ vào chất lượng của một số ít HH, gọi là mẫu hàng.
- Áp dụng phương pháp này trong trường hợp:
  - - Hàng hoá khó mô tả.
  - - Hàng hoá khó tiêu chuẩn hoá, cụ thể hoá
- VD: hàng thủ công mỹ nghệ, một số loại nông sản

- Hàng hoá phải phù hợp về mặt phẩm chất với mẫu hàng
- Người mua phải có thời gian và điều kiện hợp lý để đối chiếu hàng hoá với mẫu hàng
- Mẫu không được có những khuyết tật kín mà xem xét một cách hợp lý không phát hiện ra được
- Mẫu phải được bảo quản nguyên vẹn và chu đáo

- **3.4. Quy cách HH (by specification):**
- *Dựa vào những chi tiết về mặt chất lượng như công suất, tần số, tốc độ, kích cỡ, trọng tải, trọng lượng..của HH*
- *Áp dụng phương pháp này trong trường hợp:*
  - *- Hàng hoá là máy móc thiết bị*
  - *- Hoá hoá điện tử, điện lạnh: tivi, tủ lạnh...*

### **3.5. Xem trước HH:**

*Là phương pháp người mua được xem hàng trước và đưa ra quyết định mua hàng, nếu đã đồng ý mua thì phải nhận hàng và trả tiền không được thay đổi*

- *Áp dụng phương pháp này trong trường hợp*
- *- Hàng đấu giá*
- *- Hàng thanh lý*



### **3.6. Hàm lượng các chất cấu tạo HH:**

- *Bằng cách quy định tỷ lệ % thành phần chất chủ yếu chiếm trong hàng hoá.*
- *Áp dụng phương pháp này trong trường hợp:*
  - *- Hàng hoá là nguyên vật liệu, khoáng sản*
  - *- Hàng hoá là lương thực, thực phẩm*
- *→ Chú ý khi sử dụng phương pháp này:*
  - *- Chất có ích: tỷ lệ % càng cao càng tốt*
  - *- Chất có hại: tỷ lệ % càng thấp càng tốt*

### ***3.7. Theo sản lượng thành phẩm:***

- Là phương pháp xác định chất lượng hàng hoá dựa vào số lượng thành phẩm sản xuất ra từ hàng hoá đó.*
- Áp dụng phương pháp này trong trường hợp:*
  - Hàng hoá là nguyên liệu*
  - Hàng hoá là bán thành phẩm*

### **3.8. Theo nhãn hiệu HH (by trade mark):**

- *Nhãn hiệu HH là thể hiện quy cách, công nghệ SX HH, uy tín của người SX. Mỗi nhãn hiệu đại diện cho một chất lượng HH nhất định.*
- *Áp dụng phương pháp này trong trường hợp:*
- *- Hàng hoá có thương hiệu nổi tiếng, thương hiệu thể hiện chất lượng và uy tín của hàng hoá.*
- *→ Chú ý khi sử dụng phương pháp này:*
- *- Ghi rõ năm SX và serie sản xuất của HH*
- *- Lưu ý đến hiện tượng làm giả, làm nhái.*

### **3.9. Theo hiện trạng HH:**

- *HH có thể nào giao thể đây “tale quale”, người bán giao đúng với tên gọi hàng hoá không chịu trách nhiệm về tình trạng cụ thể của hàng hoá.*
- *Áp dụng phương pháp này trong trường hợp:*
  - *- Thị trường thuộc về người bán*
  - *- Hàng hoá mua bán ở dọc đường*
  - *- Hàng nông sản, khoáng sản*

### ***3.10. Theo tài liệu kỹ thuật:***

- Áp dụng: Máy móc, thiết bị, hàng tiêu dùng lâu bền.
- Dẫn chiếu trên HĐ: Biểu kê các thông số kỹ thuật khắc họa HH, là bộ phận của HĐ.

### ***3.11. Theo chất lượng bình quân:***

- Chất lượng HH phải không thấp hơn mức trung bình phổ biến trên thị trường.
- áp dụng đối với HH mà chất lượng khó tiêu chuẩn hóa như: hàng nông sản, thực phẩm, nguyên liệu.

## 4. Điều khoản giá:

Giá cả trong hợp đồng phải được biểu thị rõ đơn giá, tổng giá trị của hợp đồng. Mặt khác để đề phòng sự biến động về giá, biến động của tiền tệ trong điều khoản này cần thoả thuận cách thức đảm bảo giá trị của hợp đồng trước những sự biến động đó.

- Price clause
- - Unit price: USD 510.00/ 1MT
- - Total price: about USD 8,670,000.00
- - These price are understood CFR Singapore as per Incoterms 2000, packing charge included.

## 4.1. Đồng tiền tính giá:

## 4.2. Đơn vị tính giá:

## 4.3. Phương pháp quy định giá:

### a/ Đối với HĐ ngắn hạn:

→ Phương pháp giá cố định (Fixed price):

- Là giá cả được ghi bằng một số cụ thể trong hợp đồng và không thay đổi trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.
- Áp dụng trong trường hợp: HĐ có giá trị kinh tế không cao và giá ít biến động, như mua bán thành phẩm, hàng bách hóa.

b/ Đối với HĐ dài hạn:

b1. Phương pháp qui định giá sau:

*Giá cả không được xác định ngay khi ký kết hợp đồng, mà hai bên mua và bán chỉ quy định thời điểm, cách thức xác định giá (phương thức tính giá, địa điểm tính giá...)*

→ Cần thỏa thuận:

- Thời điểm (thường là shipment date).
- Căn cứ xác định (thị trường chính).

→ *Áp dụng trong trường hợp:* HH là nguyên vật liệu, nông sản, thực phẩm có giá cả thường xuyên biến động.



## b2. Phương pháp qui định giá co dãn (floating price):

- Là giá cả đã được xác định trong lúc ký kết hợp đồng nhưng ghi kèm một mức độ tăng giảm giá cho phép, nếu khi giao hàng giá thị trường biến động vượt quá mức giá đã quy định thì được phép thay đổi mức giá quy định theo giá thị trường.
- Áp dụng trong trường hợp: HH là nguyên vật liệu, nông sản có giá thường xuyên biến động với biên độ lớn.
- b3. Phương pháp qui định giỏ trượt (sliding scale price):
  - Trượt theo chi phí đầu vào.

## 4.4. Cơ giao hàng: Incoterms nào?

## 4.5. Giảm giá:

- Là việc người bán sử dụng để thu hút người mua hàng
- Là việc người sản xuất nhượng lại một phần lợi nhuận cho người đại lý

### ***Các loại giảm giá:***

- Do trả tiền sớm.
- Do mua nhiều.
- Do thời vụ.
- Đổi hàng cũ lấy hàng mới.
- Khuyến mại.

## 5. Điều kiện giao hàng: Shipment clause:

- Giao hàng là hành vi người bán chuyển giao quyền sở hữu, rủi ro và tổn thất HH sang người mua.
- Hành vi giao hàng chứng minh người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng và người mua có toàn quyền định đoạt HH kể từ thời điểm chuyển giao.
- Bằng chứng giao hàng: Biên bản giao nhận hàng hóa, chứng từ vận tải...
- Liên quan đến giao hàng gồm các nội dung cơ bản: thời hạn, địa điểm giao hàng, phương thức giao hàng.

- **5.1. Thời gian giao hàng:**
- - Thời điểm giao hàng cũng là thời điểm chuyển giao sở hữu về HH.
- - Các cách quy định thời gian giao hàng:
  - + Giao hàng vào một ngày cụ thể.
  - + Giao hàng chậm nhất.
  - + Trong một khoảng thời gian nhất định.
  - + Không được giao hàng sớm hơn.
  - + Giao hàng kèm theo điều kiện.

- **5.2. Địa điểm giao hàng:**
- Địa điểm chuyển giao hàng hóa và RR.
- Phải dẫn chiếu Incoterms (2000).
- Phải quy định cụ thể:
  - + Cảng bốc hàng.
  - + Cảng dỡ hàng.
  - + Cảng phải qua.
  - + Cảng chuyển tải.
- Quy định một cảng hay nhiều cảng.

- **5.3. Phương thức giao nhận hàng:**

- Giao một lần hay nhiều lần.
- Về giao nhận chất lượng HH (chứng từ, kiểm tra tại chỗ)
- Về giao nhận số lượng HH (chứng từ, kiểm tra tại chỗ)

- **5.4. Thông báo giao hàng:**

- Được quy định cụ thể trong Incoterms
- Ngoài ra, có thể thỏa thuận chi tiết:
  - + Thông báo trước khi giao hàng.
  - + Thông báo sau khi giao hàng.

6. Điều kiện Thanh toán:
7. Bao bì và ký mã hiệu.
8. Điều kiện bảo hành:
9. Điều khoản về khiếu nại:
10. Bất khả kháng:
11. Trọng tài:

**HẾT**