

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG
Chủ biên: PGS.TS. Phạm Duy Liên



GIÁO TRÌNH
GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI
QUỐC TẾ



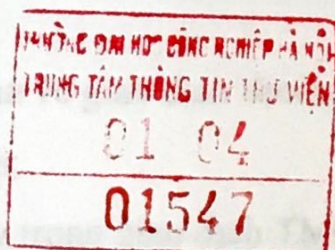
NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG

Chủ biên: PGS. TS. Phạm Duy Liên

GIÁO TRÌNH

GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ



NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
HÀ NỘI, NĂM 2012

LỜI NÓI ĐẦU

Giao dịch thương mại quốc tế là một trong những môn học chủ yếu đối với sinh viên thuộc các chuyên ngành đào tạo của Trường Đại học Ngoại thương, được xây dựng nội dung phù hợp với thực tiễn và hướng tới sự thay đổi, phát triển của thương mại quốc tế trong thời gian tới.

Giáo trình *Giao dịch thương mại quốc tế* đã được biên soạn nhằm đáp ứng nhu cầu giảng dạy và học tập của giảng viên, sinh viên trường Đại học Ngoại thương. Giáo trình do PGS, TS. NGUYỄN Phạm Duy Liên làm chủ biên, với đầy đủ các kiến thức liên quan tới quá trình tổ chức ký kết và thực hiện hợp đồng trong lĩnh vực thương mại hàng hóa và dịch vụ. Trong chương trình đào tạo của trường Đại học Ngoại thương, Giáo trình sẽ được sử dụng để giảng dạy cho sinh viên năm thứ 3 của các ngành Kinh tế, Quản trị kinh doanh và các ngành đào tạo khác.

Giáo trình *Giao dịch thương mại quốc tế* gồm 6 chương, mỗi chương được thiết kế thành 2 phần chính: phần lý thuyết và phần câu hỏi hướng dẫn ôn tập:

Chương 1: Tổng quan về giao dịch thương mại quốc tế;

Chương 2: Incoterms;

Chương 3: Hợp đồng trong giao dịch TMQT;

Chương 4: Xuất khẩu hàng hóa;

Chương 5: Nhập khẩu hàng hóa;

Chương 6: Xuất khẩu lao động.

Giáo trình này vừa có sự kế thừa các kiến thức trong Giáo trình Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương của NGU'T, PGS Vũ Hữu Tửu vừa bổ sung các kiến thức mới đầy đủ hơn, cập nhật hơn liên quan đến thương mại quốc tế trong thời đại ngày nay, khi thương mại điện tử và thương mại dịch vụ đang trở nên hết sức phổ biến bên cạnh nền thương mại hàng hóa truyền thống.

Giáo trình được biên soạn bởi các tác giả sau đây:

- PGS, TS. NGƯT Phạm Duy Liên và CN Nguyễn Cương viết các Chương III và IV;

- PGS, TS, NGƯT. Nguyễn Văn Hồng viết các Chương I và VI;

- PGS, TS. Nguyễn Hoàng Ánh và ThS. Tô Bình Minh viết Chương II;

- ThS. Phan Thị Thu Hiền, ThS Vũ Thị Hạnh, ThS. Trần Hồng Ngân viết Chương V.

Trong quá trình biên soạn cuốn Giáo trình này, mặc dù các tác giả đã dụng công nghiên cứu, sưu tầm tài liệu và tìm hiểu thực tiễn, đồng thời cố gắng trình bày các vấn đề đặt ra thật súc tích, tỉ mỉ nhưng sẽ không thể tránh khỏi các thiếu sót. Tập thể tác giả trân trọng cảm ơn mọi sự góp ý của các độc giả để giáo trình ngày càng được hoàn thiện hơn.

TM. Tập thể tác giả

Chủ biên

PGS, TS. NGƯT. Phạm Duy Liên

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU

3

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1. Khái quát về giao dịch thương mại quốc tế

11

1.1. Khái niệm

11

1.2. Đặc điểm của giao dịch thương mại quốc tế

11

1.3. Những trở ngại trong giao dịch thương mại quốc tế

11

2. Chủ thể tham gia vào giao dịch thương mại quốc tế

12

2.1. Chủ thể trong giao dịch thương mại quốc tế

12

2.2. Đặc điểm của các doanh nghiệp Việt Nam với tư cách là chủ thể tham gia vào thương mại quốc tế

13

3. Các bước giao dịch

13

3.1. Hỏi hàng (Inquiry)

13

3.2. Chào bán hàng (Offer)

13

3.3. Đặt mua hàng (Order)

14

3.4. Hoàn giá (Counter offer or order)

14

3.5. Chấp nhận (Acceptance)

14

3.6. Xác nhận (Confirmation)

15

4. Các hình thức tham gia vào thị trường nước ngoài

15

4.1. Xuất nhập khẩu qua trung gian

15

4.2. Xuất nhập khẩu trực tiếp

18

CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG I

38

TÀI LIỆU THAM KHẢO

39

CHƯƠNG II: INCOTERMS - CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

40

1. Giới thiệu chung về Incoterms

40

1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Incoterms

40

1.2. Vai trò của Incoterms trong thương mại quốc tế

42

1.3. Phân loại các qui tắc (điều kiện) trong Incoterms® 2010	44
2. Nội dung Incoterms® 2010	46
2.1. Các qui tắc có thể áp dụng cho mọi phương thức vận tải	46
2.2. Những qui tắc chỉ sử dụng cho vận tải đường biển hoặc đường thủy nội địa	66
3. Tiêu chí lựa chọn quy tắc Incoterms	78
4. Một số lưu ý khi sử dụng Incoterms	81
CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG II	93
TÀI LIỆU THAM KHẢO	94

CHƯƠNG III: HỢP ĐỒNG TRONG GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	95
1. Những vấn đề cơ bản về hợp đồng trong giao dịch thương mại quốc tế	95
1.1. Các khái niệm có liên quan	95
1.2. Điều kiện hiệu lực của hợp đồng trong giao dịch thương mại quốc tế	96
1.3. Phân loại hợp đồng	96
1.4. Bố cục của hợp đồng	97
2. Các hợp đồng trong thương mại hàng hóa quốc tế	97
2.1. Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	97
2.2. Hợp đồng trao đổi hàng hóa	132
2.3. Hợp đồng gia công	135
2.4. Hợp đồng tái xuất	136
2.5. Hợp đồng đấu giá quốc tế	137
2.6. Hợp đồng đấu thầu quốc tế	137
2.7. Hợp đồng ở Sở giao dịch hàng hóa	148
2.8. Hợp đồng mua bán hàng hóa qua trung gian	150
3. Các hợp đồng trong thương mại dịch vụ quốc tế	156
3.1. Hợp đồng giao nhận hàng hóa	160
3.2. Hợp đồng giám định	161
3.3. Hợp đồng tư vấn	162
3.4. Hợp đồng thuê kho	171
3.5. Hợp đồng đại lý thủ tục hải quan	172
CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG III	173
TÀI LIỆU THAM KHẢO	175

CHƯƠNG IV: XUẤT KHẨU HÀNG HÓA	177
1. Nghiên cứu lựa chọn thị trường và đối tác	177
1.1. Nghiên cứu lựa chọn thị trường xuất khẩu	177
1.2. Nghiên cứu lựa chọn đối tác	178
2. Lựa chọn hình thức xuất khẩu của các doanh nghiệp	179
2.1. Xuất khẩu trực tiếp	179
2.2. Xuất khẩu gián tiếp	179
2.3. Xuất khẩu tại chỗ	179
3. Xây dựng giá hàng xuất khẩu	179
3.1. Cơ sở để xây dựng giá cả	179
3.2. Quy trình xây dựng giá cả	180
3.3. Kỹ thuật điều chỉnh giá cả	181
4. Phương án kinh doanh	182
4.1. Cơ sở xây dựng phương án kinh doanh	182
4.2. Nội dung phương án kinh doanh	182
4.3. Đánh giá hiệu quả phương án kinh doanh	182
5. Giao dịch đàm phán, ký kết hợp đồng	184
5.1. Chuẩn bị giao dịch đàm phán	184
5.2. Các hình thức đàm phán	190
5.3. Chiến lược và chiến thuật đàm phán	192
5.4. Kỹ thuật đàm phán trong thương mại	193
6. Tổ chức xuất khẩu hàng hóa	195
6.1. Chuẩn bị hàng xuất khẩu	195
6.2. Thông báo giao hàng, kiểm tra L/C	202
6.3. Kiểm tra chất lượng hàng hóa	203
6.4. Kiểm dịch động thực vật	204
6.5. Xin phép xuất khẩu hàng hóa	205
6.6. Làm thủ tục hải quan	206

6.7. Giao nhận hàng hóa	207
6.8. Thanh toán tiền hàng	209
6.9. Xin giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa	209
6.10. Giải quyết tranh chấp phát sinh	211
CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG IV	213
TÀI LIỆU THAM KHẢO	215
 CHƯƠNG V: NHẬP KHẨU HÀNG HÓA	216
1. Nghiên cứu thị trường nhập khẩu và lựa chọn đối tác	216
1.1. Nhận biết hàng hóa	216
1.2. Nghiên cứu thị trường nhập khẩu	217
1.3. Lựa chọn đối tác	218
2. Lựa chọn hình thức nhập khẩu	218
2.1. Nhập khẩu trực tiếp	218
2.2. Nhập khẩu gián tiếp	219
2.3. Nhập khẩu tại chỗ	219
3. Xác định nhu cầu và chi phí nhập khẩu	220
3.1. Xác định nhu cầu nhập khẩu hàng hóa	220
3.2. Xác định lượng đặt hàng với chi phí tối ưu	221
3.3. Xác định giá nhập khẩu	222
4. Đàm phán ký kết hợp đồng nhập khẩu	223
5. Nhập khẩu thiết bị toàn bộ	223
5.1. Các giai đoạn nhập khẩu thiết bị toàn bộ	223
5.2. Các phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ	225
5.3. Hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ	227
6. Tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa	228
6.1. Mở L/C	228
6.2. Xin phép nhập khẩu: giấy phép hàng cấm, giấy phép nhập khẩu có điều kiện, giấy phép khảo nghiệm	230

6.3. Làm thủ tục hải quan	232
6.4. Thuê tàu và ủy thác thuê tàu/phương tiện vận tải	235
6.5. Giao nhận hàng hóa	236
6.6. Kiểm tra nhà nước, giám định hàng hóa, kiểm dịch, kiểm tra vệ sinh	238
6.7. Giải quyết tranh chấp trong nhập khẩu hàng hóa	241
7. Đánh giá hiệu quả nhập khẩu hàng hóa	244
8. Tổ chức tiêu thụ hàng nhập khẩu	246
8.1. Hợp đồng ủy thác nhập khẩu	246
8.2. Hợp đồng mua bán hàng nhập khẩu	248
CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG V	249
TÀI LIỆU THAM KHẢO	250
 Chương VI: XUẤT KHẨU LAO ĐỘNG	 251
1. Khái niệm xuất khẩu lao động	251
1.1. Khái niệm	251
1.2. Một số khái niệm liên quan đến xuất khẩu lao động	252
2. Vai trò xuất khẩu lao động đối với nền kinh tế	253
2.1. Tăng thu ngoại tệ cho đất nước	253
2.2. Nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động	253
2.3. Học tập được công nghệ, kỹ năng và tác phong lao động	254
2.4. Tạo công ăn việc làm cho người lao động	254
2.5. Tăng cường mối quan hệ hữu nghị giữa nhân dân hai nước	255
3. Các loại hình xuất khẩu lao động	255
3.1. Căn cứ theo khả năng nghề nghiệp	255
3.2. Căn cứ theo phương thức tiến hành	256
3.3. Căn cứ theo tính chất và trình độ nghề nghiệp	256
3.4. Căn cứ theo quy định pháp luật hiện hành của Việt Nam	257
4. Các điều kiện để xuất khẩu lao động	257
4.1. Những điều kiện để được phép xuất khẩu lao động	257

4.2. Hồ sơ, thủ tục để được cấp giấy phép xuất khẩu lao động	258
4.3. Hồ sơ đăng ký Hợp đồng xuất khẩu lao động	258
4.4. Người đi lao động ở nước ngoài phải có các điều kiện	258
4.5. Hồ sơ đi làm việc ở nước ngoài	259
4.6. Các loại hợp đồng xuất khẩu lao động	259
4.7. Trách nhiệm của người lao động làm việc ở nước ngoài	260
4.8. Các hành vi bị nghiêm cấm theo quy định của pháp luật Việt Nam	260
5. Hợp đồng xuất khẩu lao động	261
5.1. Cách ký kết hợp đồng lao động	261
5.2. Các loại hợp đồng lao động	261
5.3. Các điều khoản chủ yếu của hợp đồng lao động	262
CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG VI	264
TÀI LIỆU THAM KHẢO	265
PHỤ LỤC	266

CHƯƠNG I

TỔNG QUAN VỀ GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

1. Khái quát về giao dịch thương mại quốc tế

1.1. Khái niệm

Trong thương mại quốc tế, người ta thường phải tiếp xúc, thảo luận và đàm phán để xây dựng các mối quan hệ thương mại, điều chỉnh mối quan hệ đó để đạt mục tiêu chung, trong quá trình đó người ta thương lượng, thỏa hiệp và thuyết phục để đạt mục tiêu của mỗi bên đó là quá trình giao dịch. Quá trình này có thể diễn ra trực tiếp hoặc gián tiếp, có thể tiến hành theo cách thức thông thường hoặc cũng có thể phải tuân thủ theo một số những quy trình đặc biệt nào đó, quá trình đó gọi là giao dịch thương mại quốc tế.

1.2. Đặc điểm của giao dịch thương mại quốc tế

- Chủ thể tham gia vào các hoạt động giao dịch quốc tế ở các nước khác nhau;
- Các bên thường có khoảng cách rất xa nên trong quá trình giao dịch thường phải sử dụng các phương tiện hiện đại hỗ trợ trong quá trình giao dịch đó;
- Mục tiêu của mỗi bên trong quá trình giao dịch là đạt được mục tiêu kinh tế thương mại.

1.3. Những trở ngại trong giao dịch thương mại quốc tế

Khác với trong giao dịch trong nội địa, trong giao dịch thương mại quốc tế hai bên mua và bán sẽ gặp phải các trở ngại sau:

- Các bên đều có nền văn hóa khác nhau, phong tục tập quán khác nhau;
- Ngôn ngữ khác nhau;