

TRUNG TÂM TRỌNG TÀI QUỐC TẾ
VIỆT NAM (VIAC)



TRUNG TÂM HỖ TRỢ HỘI NHẬP
QUỐC TẾ TP. HCM (CIIS)



HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ & KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN

TP. HCM- 16/ 6/ 2020

Nội dung

- I. Pháp luật về hợp đồng thương mại quốc tế
- II. Các nội dung cần lưu ý
- III. Đàm phán hợp đồng thương mại quốc tế
- IV. Nội dung hợp đồng thương mại quốc tế

Đàm phán hợp đồng thương mại quốc tế

1. Khái niệm
2. Các loại đàm phán
3. Các hình thức đàm phán
4. Quá trình đàm phán
5. Văn hóa trong đàm phán thương mại quốc tế

Khái niệm về đàm phán

- Phương tiện để đạt được cái mong muốn từ người khác
- Quá trình giao tiếp có đi có lại nhằm đạt thỏa thuận
- Quyền lợi:
 - đối kháng
 - có thể chia sẻ

Các loại đàm phán

Đàm phán phân bổ-
Distributive negotiation

- $\Sigma = 0$
- Win- Lose
- Fixed pie

Đàm phán hội nhập-
Integrative negotiation

- $\Sigma > 0$
- Win- Win
- Expanded pie

Các loại đàm phán

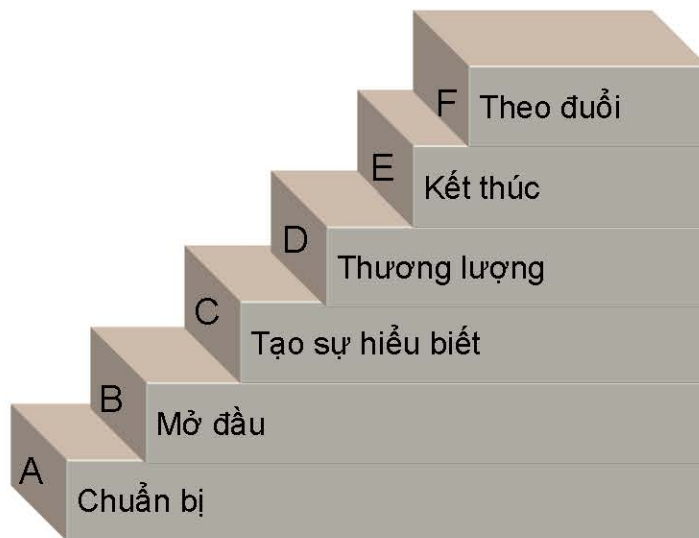
- Đàm phán lập trường- Positional negotiation
 - Đàm phán mềm- Soft negotiation
 - Đàm phán cứng- Hard negotiation
- Đàm phán nguyên tắc- Principled negotiation

MỀM	CỨNG	NGUYÊN TẮC
Nhượng bộ để duy trì quan hệ	Đòi nhượng bộ, không cần quan hệ	Tách con người ra khỏi vấn đề
Dễ thay đổi lập trường	Bám chặt lấy lập trường	Chú trọng vào lợi ích, không vào lập trường
Tìm ra phương án bên kia có thể chấp thuận	Tìm ra phương án mình chấp thuận	Vạch ra nhiều phương án để cùng lựa chọn
Kiên trì theo đuổi thỏa thuận	Kiên trì giữ lập trường	Kiên trì áp dụng các tiêu chí khách quan
Chấp nhận thiệt hại để đạt được thỏa thuận	Đòi lợi ích mới chịu thỏa thuận	Tạo ra thỏa thuận cùng có lợi

Các hình thức đàm phán

- ❖ Văn bản
- ❖ Điện thoại
- ❖ Gặp mặt
- ❖ Điện tử

Quy trình đàm phán



Chuẩn bị đàm phán

- Đánh giá tình hình
- Đề ra mục tiêu
- Xây dựng BATNA
- Lựa chọn chiến lược
- Xây dựng chiến thuật

Đánh giá tình hình

- Thu thập thông tin
 - Thị trường
 - Đối tượng kinh doanh
 - Đối tác
 - Đối thủ cạnh tranh
- Nguồn thông tin
- Phân tích SWOT

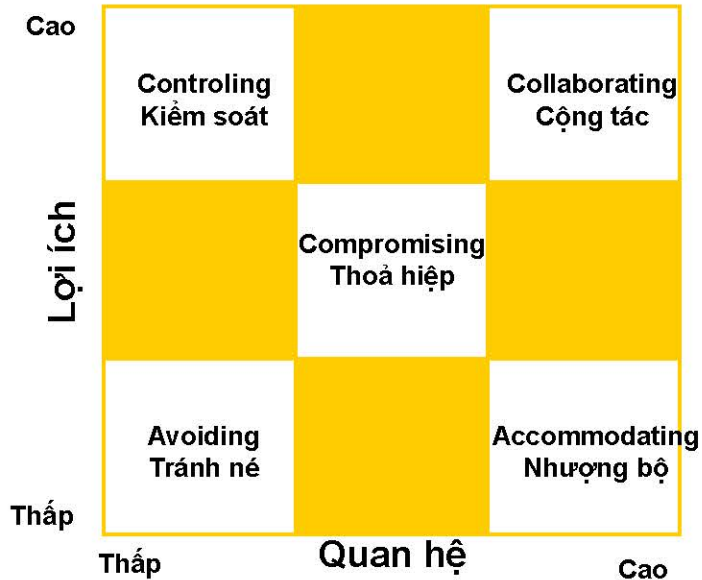
Xây dựng BATNA

Best Alternative To a Negotiated Agreement

Giải pháp:

- khi không đạt được thỏa thuận
- ngoài cuộc đàm phán

Lựa chọn chiến lược



Xây dựng chiến thuật

- Địa điểm
- Thời gian
- Thái độ
- Nhân sự
- Câu hỏi, dẫn chứng, lập luận,....

Mở đầu đàm phán

- Tạo không khí
- Đề nghị ban đầu
- Chương trình làm việc

Tạo hiểu biết

- Đặt câu hỏi
- Lắng nghe
- Phân tích
- Trình bày
- Trả lời câu hỏi

Thương lượng

- Thuyết phục
- Nhượng bộ
- Xử lý bế tắc

Kết thúc đàm phán

- Hoàn tất thỏa thuận
 - Làm rõ các điều kiện
 - AI? BAO NHIÊU? CÁI GÌ? KHI NÀO? Ở ĐÂU?
 - Lập thành văn bản
- Rút kinh nghiệm

Theo đuổi

- Duy trì quan hệ
- Đánh giá kết quả

Văn hóa trong đàm phán thương mại quốc tế

- ❖ Lưu ý chung
 - Tìm hiểu sự khác biệt
 - Ngôn ngữ có thể là rào cản
 - Cẩn thận về ngôn ngữ cử chỉ
 - Đề phòng nhận định chủ quan/ định kiến
 - Linh hoạt
- ❖ Một số thị trường

Một số thị trường

- Trung Quốc
- Pháp
- Đức
- Ấn Độ
- Hồi giáo
- Ý
- Nhật Bản
- Hàn Quốc
- Nga
- Anh
- Mỹ

Nội dung hợp đồng thương mại quốc tế

1. Những điều trình bày
2. Các điều kiện của hợp đồng
3. Chữ ký

Những điều trình bày (Premises)

- Tiêu đề
- Số của HĐ
- Ngày ký HĐ
- Nơi ký kết
- Tên và địa chỉ các bên
- Người đại diện
- Những định nghĩa
- Các tài liệu kèm theo
- Căn cứ để ký kết

AGREEMENT

Date: Feb 29th, 2019.

PARTY A: ABC Company

Add.: ..., China.

Tel: (60) ...

Fax: (60) ...

Account No.... at BOC.

Represented by: Mr. ...

As: Export Executive

PARTY B: XYZ Corporation

Add.: ..., Vietnam

Tel: (48) ...

Fax: (48) ...

Account No ... at Vietcombank- Ho Chi Minh City Branch

Represented by: Mr. ...

As: Director

After discussion, both parties agreed that party B shall buy the goods on the terms and conditions as follows:

Các điều kiện của hợp đồng- Terms of contract

- Điều kiện rõ ràng (Express terms)
- Điều kiện ngụ ý (Implied terms)

Các điều kiện của hợp đồng- Terms of contract

- Điều kiện cơ bản (Conditions)
- Điều kiện thứ yếu (Warranties)

Các điều kiện của hợp đồng- Terms of contract

- Điều kiện riêng (Specific terms and conditions)
- Điều kiện chung (General/ Standard terms and conditions)
 - General/ Standard terms and conditions of Sale
 - General/ Standard terms and conditions of Purchase

Tình huống

1) Equipment: 1,500,000 USD

“Liquidated damages: 0.5% of the shipment value for each week of delay during the 1st 4 weeks of delay.”

2) CIF

- Safe arrival
- No insurance document

3) General terms and conditions for sale of goods

“Second quality: The Buyer shall accept the second quality goods up to 10% of the total quantity stipulated in face hereof.”

Các điều kiện thông dụng- Common terms and conditions

- ❖ Đối tượng của hợp đồng
- ❖ Thương mại
- ❖ Giải quyết tranh chấp

Đối tượng của hợp đồng

- Tên hàng- Name of the Goods/ Commodity/ Description
- Qui cách/ chất lượng-Specification/ Quality
- Số lượng- Quantity
- Bao bì- Packing
- Ký mã hiệu- Marking

Tình huống

1) Tire

Name of the Goods: Used tires for production of sandal

2) Lock

Quality: As per sample sent by the Seller to the Buyer

3) Rice

Specification:

- Broken: 10%
- Moisture: 14.5%
- Foreign matter: 0.4%

Tình huống

4) Couché (79x109 cm)

- 115 gr/ m²
- 50 x 70 cm; 70 x 90 cm

5) Quantity: franchise of 0.5%

- Loading port: 1,000 MT
- Unloading port: 997 MT

6) Packing: suitable to sea-transportation

Thương mại

- ❖ Giao/ Gửi hàng- Delivery/ Shipment
- ❖ Vận tải- Transportation
- ❖ Bảo hiểm- Insurance
- ❖ Giá cả- Price
- ❖ Thanh toán- Payment

Tình huống

- 1) Signing the Contract: 1st Apr.
 - Delivery: after 3 months from the date of signing the Contract
- 2) Autumn goods: to be delivered July, August, September
 - Delivery: at the end of September
- 3) FOB/ CFR: Insurance to be effected by the Buyer
- 4) CFR/ CIF: On deck cargo is acceptable

Tình huống

5) Certificate of Fumigation, Certificate of Quality, Certificate of Weight

- 1,000 MT in May
- 5,000 MT in June

6) Used equipment from Taiwan on CIF HCMC port

- PSI by the Buyer

7) Used ship

- 3.900.000 JPY
- Payment: 2 years
- USD/JPY: 195 => 105




Giải quyết tranh chấp

- Kiểm tra- Inspection
- Bảo hành- Warranty
- Khiếu nại- Claim
- Sự kiện bất khả kháng- Force majeure
- Phương thức giải quyết tranh chấp- Dispute Resolution
- Các điều kiện khác- Other terms

Tình huống

- 1) Warranty period of twelve (12) months from the date of the installation.
- 2) Warranty: 12 months from the date of delivery
Claim: 3 months from the date of delivery
- 3) Electric cable AC 35
- 4) This Contract is made in 2 Vietnamese copies and 2 English copies.

Chữ ký- Signatures

-  Chữ ký đầy đủ
-  Bút mực
-  Bên soạn thảo hợp đồng

Tô Bình Minh

- Phó Viện trưởng, Giám đốc Phân Viện Phát triển Nguồn Nhân lực Việt Nam- Nhật Bản tại TP Hồ Chí Minh (VJCC)
- Giảng viên Trường Đại học Ngoại thương (FTU)
- Thành viên Hội đồng Khoa học, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)
- Giảng viên Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC), Geneva, Thụy Sĩ
- Mobilephone: 0903 010564
- Email: tobinhminh@gmail.com