



SAIGON ACADEMY

Giáo trình:

NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG

2027

MỤC LỤC

PHẦN 1: INCOTERMS 2020	1
I. TỔNG QUAN VỀ INCOTERMS® 2020	1
1. Khái niệm Incoterms®	1
2. Đặc điểm của Incoterms®	1
3. Lịch sử hình thành và phát triển	2
4. Những điểm nổi bật của Incoterms® 2020	2
5. Vai trò của Incoterms® trong thương mại quốc tế	3
6. Phạm vi điều chỉnh của Incoterms®	4
7. Những nội dung incoterms® không điều chỉnh	5
8. Giá trị pháp lý của incoterms®	6
II. CẤU TRÚC CỦA INCOTERMS® 2020	7
1. Các nhóm điều kiện giao hàng	7
2. 11 điều kiện Incoterms® 2020	8
3. Quy tắc chuyển giao rủi ro	9
4. Quy tắc phân chia chi phí	10
III. CÁC NGHĨA VỤ CƠ BẢN TRONG INCOTERMS® 2020	11
1. Nghĩa vụ của người bán	11
2. Nghĩa vụ của người mua	12
3. Giao hàng	13
4. Chuyển giao rủi ro	14
5. Phân chia chi phí	15
6. Chứng từ giao hàng	16
7. Thông quan xuất khẩu	16

8. Thông quan nhập khẩu	17
9. Hợp đồng vận tải	17
10. Hợp đồng bảo hiểm	18
IV. NỘI DUNG 11 ĐIỀU KHOẢN CỦA INCOTERMS 2020	19
1. EXW – Ex Work: Giao hàng tại xưởng	19
2. FCA – Free Carrier: Giao hàng cho người vận tải	21
3. FAS – Free Alongside Ship: Giao hàng dọc mạn tàu	24
4. FOB – Free On Board: Giao hàng lên tàu	27
5. CFR – Cost and Freight: Tiền hàng và cước phí	30
6. CIF – Cost, Insurance and Freight:	33
7. CPT – Carriage Paid To – Cước phí đã trả	36
8. CIP – Carriage Insurance Paid – Cước phí & bảo hiểm đã trả	39
9. DAP – Delivered At Place – Giao hàng đến nơi	42
10. DPU – Delivered at Place Unload – Giao hàng đến nơi đã dỡ	45
11. DDP – Delivered Duty Paid: Giao hàng đã nộp thuế	49
V. CÁC TRANH CHẤP THỰC TẾ VỀ INCOTERMS® 2020	53
1. Tranh chấp về địa điểm giao hàng	53
2. Tranh chấp về chuyển giao rủi ro	54
3. Tranh chấp về bảo hiểm	55
4. Tranh chấp về chi phí phát sinh	56
5. Tranh chấp về thông quan	57
6. Bài học kinh nghiệm	57
VI. TÌNH HUỐNG THỰC HÀNH INCOTERMS® 2020	60
1. Lựa chọn điều kiện giao hàng phù hợp	60
2. Phân chia chi phí giữa người bán và người mua	61

3. Xác định thời điểm chuyển giao rủi ro	62
4. Phân tích hợp đồng ngoại thương	63

PHẦN 2: PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ

I. TỔNG QUAN VỀ GIAO DỊCH QUỐC TẾ

1. Khái niệm giao dịch quốc tế	66
3. Vai trò của giao dịch quốc tế trong thương mại toàn cầu	66
4. Các chủ thể tham gia giao dịch quốc tế	66
5. Những yếu tố ảnh hưởng đến giao dịch quốc tế	67

II. QUY TRÌNH GIAO DỊCH QUỐC TẾ

1. Tìm kiếm khách hàng	67
2. Thiết lập quan hệ thương mại	67
3. Đàm phán	67
4. Ký kết hợp đồng	68
5. Thực hiện hợp đồng	68
6. Thanh toán	68
7. Khiếu nại và giải quyết tranh chấp	68

III. GIAO DỊCH QUA TRUNG GIAN

1. Khái niệm	69
2. Các loại trung gian thương mại	69
3. Ưu điểm	69
4. Hạn chế	70
5. Trường hợp áp dụng	70

IV. GIAO DỊCH THÔNG QUA ĐẠI LÝ THƯƠNG MẠI

1. Khái niệm	70
--------------	----

2. Các loại đại lý	70
3. Quyền và nghĩa vụ của các bên	71
4. Hoa hồng đại lý	71
5. Rủi ro thường gặp	71
V. GIAO DỊCH QUA MÔI GIỚI QUỐC TẾ	72
1. Khái niệm	72
2. Chức năng của nhà môi giới	72
3. Quy trình môi giới	72
4. Phí môi giới	72
5. Ví dụ thực tế	72
VI. GIAO DỊCH ĐẤU GIÁ QUỐC TẾ	73
1. Khái niệm	73
2. Đặc điểm	73
3. Các hình thức đấu giá	73
4. Quy trình đấu giá	74
5. Ưu điểm và hạn chế	74
VII. GIAO DỊCH ĐẤU THẦU QUỐC TẾ	75
1. Khái niệm	75
2. Đặc điểm	75
3. Các hình thức đấu thầu	75
4. Quy trình đấu thầu	75
5. Ưu điểm và hạn chế	76
6. Ví dụ thực tế	76
VIII. GIAO DỊCH TẠI SỞ GIAO DỊCH HÀNG HÓA	76
1. Khái niệm	76

2. Đặc điểm	77
3. Các loại hợp đồng	77
4. Vai trò của sở giao dịch hàng hóa	77
5. Ví dụ thực tế	78
IX. GIAO DỊCH TÁI XUẤT, CHUYỂN KHẨU VÀ QUÁ CẢNH	80
1. Giao dịch tái xuất	80
2. Giao dịch chuyển khẩu	80
3. Giao dịch quá cảnh	80
4. So sánh ba hình thức	80
5. Ví dụ thực tế	80
X. GIAO DỊCH GIA CÔNG QUỐC TẾ	81
1. Khái niệm	81
2. Các hình thức gia công	81
3. Quy trình gia công	82
4. Trách nhiệm các bên	82
5. Ví dụ thực tế	82
XI. GIAO DỊCH SẢN XUẤT XUẤT KHẨU	83
1. Khái niệm	83
2. Đặc điểm	83
3. Quy trình thực hiện	83
4. Chính sách hải quan	83
5. Ví dụ thực tế	84
XII. RỦI RO TRONG GIAO DỊCH QUỐC TẾ	85
1. Rủi ro thương mại	85
2. Rủi ro thanh toán	86

3. Rủi ro tỷ giá	88
4. Rủi ro vận tải	89
5. Rủi ro pháp lý	90
6. Biện pháp phòng ngừa	91

PHẦN 3: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG 93

I. TỔNG QUAN 93

1. Khái niệm	93
2. Đặc điểm của hợp đồng ngoại thương	93
3. Vai trò của hợp đồng trong thương mại quốc tế	95
4. Căn cứ pháp lý điều chỉnh	96

II. CHỦ THỂ CỦA HỢP ĐỒNG 99

1. Người bán (Seller)	99
2. Người mua (Buyer)	100
3. Điều kiện pháp lý của các bên	101
4. Người đại diện ký hợp đồng	102
5. Kiểm tra năng lực pháp lý của đối tác	102

III. CẤU TRÚC CỦA HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG 105

1. Phần mở đầu	105
2. Thông tin các bên	105
3. Các điều khoản	105
4. Phần ký kết	106
5. Phụ lục hợp đồng	106

IV. ĐIỀU KHOẢN VỀ HÀNG HÓA 108

1. Tên hàng	108
-------------	-----

2. Mô tả hàng hóa	109
3. Tiêu chuẩn chất lượng	110
4. Số lượng - Quantity	112
5. Đơn vị tính - Unit	113
6. Dung sai - Tolerance	114
7. Chất lượng - Quality	115
8. Kiểm tra hàng hóa - Inspection	116
V. ĐIỀU KHOẢN GIÁ CẢ	118
1. Đơn giá (Unit Price)	118
2. Các phương pháp quy định đơn giá	118
3. Tổng giá trị hợp đồng	119
4. Đồng tiền thanh toán	120
5. Điều kiện giá theo Incoterms	121
VI. ĐIỀU KHOẢN GIAO HÀNG	123
1. Thời gian giao hàng	123
2. Địa điểm giao hàng	124
3. Giao hàng từng phần	125
4. Chuyển tải	126
5. Thông báo giao hàng	127
VII. ĐIỀU KHOẢN BAO BÌ VÀ KÝ MÃ HIỆU	128
1. Packing (Bao bì)	128
2. Marking (Ký mã hiệu)	129
3. Quy định đóng gói	130
4. Bao bì đặc biệt	132

VIII. ĐIỀU KHOẢN THANH TOÁN	134
1. T/T (Telegraphic Transfer)	134
2. L/C (Letter of Credit)	134
3. D/P (Documents against Payment)	134
4. D/A (Documents against Acceptance)	134
5. Ghi sổ (Open Account)	135
6. Điều khoản trả trước (Advance Payment)	135
7. Điều khoản trả chậm (Deferred Payment)	135
IX. ĐIỀU KHOẢN BẢO HÀNH VÀ KHIẾU NẠI	136
1. Warranty (Bảo hành)	136
2. Claim (Khiếu nại)	137
3. Thời hạn khiếu nại	138
4. Hồ sơ khiếu nại	139
5. Phương thức giải quyết	139
X. ĐIỀU KHOẢN BẤT KHẢ KHÁNG	141
1. Khái niệm	141
2. Các trường hợp bất khả kháng	141
3. Nghĩa vụ thông báo	143
4. Chứng minh sự kiện	144
5. Hậu quả pháp lý	144
XI. ĐIỀU KHOẢN PHẠT VI PHẠM VÀ BỒI THƯỜNG	146
1. Penalty (Phạt vi phạm)	146
2. Liquidated Damages (Khoản bồi thường ấn định trước)	147
3. Compensation (Bồi thường thiệt hại)	147
4. Giới hạn trách nhiệm (Limitation of Liability)	148

XII. ĐIỀU KHOẢN GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP	150
1. Thương lượng (Negotiation)	150
2. Hòa giải (Mediation)	151
3. Trọng tài thương mại (Arbitration)	151
4. Tòa án (Court)	152
5. Luật áp dụng (Governing Law)	153
6. Ngôn ngữ hợp đồng (Language)	153
XIII. HIỆU LỰC VÀ CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG	155
1. Hiệu lực hợp đồng	155
2. Sửa đổi hợp đồng	156
3. Gia hạn hợp đồng	156
4. Hủy hợp đồng	157
5. Thanh lý hợp đồng	158
XIV. QUY TRÌNH KÝ KẾT VÀ THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG	159
1. Đàm phán (Negotiation)	159
2. Soạn thảo (Drafting)	160
3. Kiểm tra nội dung (Review)	160
4. Ký kết (Signing)	161
5. Thực hiện hợp đồng (Performance)	161
6. Theo dõi tiến độ (Monitoring)	161
7. Hoàn tất hợp đồng (Completion)	162
XV. CÁC TÌNH HUỐNG THỰC TẾ	163
1. Soạn hợp đồng xuất khẩu gạo	163
2. Soạn hợp đồng nhập khẩu máy móc	164
3. Tranh chấp do giao hàng chậm	165

4. Tranh chấp chất lượng hàng hóa	166
5. Người mua từ chối thanh toán	166
6. Bất khả kháng do thiên tai	167
7. Tranh chấp tại trọng tài thương mại	167

PHẦN 4: BỘ CHỨNG TỪ XNK **170**

I. HÓA ĐƠN THƯƠNG MẠI (COMMERCIAL INVOICE) **170**

1. Khái niệm	170
2. Đặc điểm của hóa đơn thương mại	170
3. Phân loại hóa đơn thương mại	172
4. Nội dung chủ yếu của hóa đơn thương mại	172
5. Cách sử dụng hóa đơn thương mại	173
6. Một số sai sót thường gặp	174
7. Một số lưu ý khi lập hóa đơn thương mại	175
8. Kết luận	176

II. PHIẾU ĐÓNG GÓI HÀNG HÓA (PACKING LIST) **177**

1. Khái niệm	177
2. Đặc điểm của Packing List	177
3. Phân loại Packing List	179
4. Nội dung chủ yếu của Packing List	180
5. Cách sử dụng Packing List	180
6. Một số sai sót thường gặp	182
7. Một số lưu ý khi lập Packing List	183
8. Mối quan hệ giữa Packing List và Commercial Invoice	184
9. Kết luận	184

III. VẬN ĐƠN ĐƯỜNG BIỂN (BILL OF LADING – B/L)	185
1. Khái niệm	185
2. Đặc điểm của Bill of Lading	185
3. Chức năng của Bill of Lading	187
4. Phân loại Bill of Lading	188
5. Nội dung chủ yếu của Bill of Lading	189
6. Cách sử dụng Bill of Lading	190
7. Một số sai sót thường gặp	191
8. Một số lưu ý khi sử dụng Bill of Lading	192
9. Mối quan hệ giữa B/L, Commercial Invoice và Packing List	192
10. Kết luận	193
IV. CERTIFICATE OF ORIGIN – C/O	194
1. Khái niệm	194
2. Đặc điểm của Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O)	194
3. Phân loại Giấy chứng nhận xuất xứ	196
4. Nội dung chủ yếu của Giấy chứng nhận xuất xứ	197
5. Cách sử dụng Giấy chứng nhận xuất xứ	197
7. Một số lưu ý khi sử dụng Giấy chứng nhận xuất xứ	199
8. Vai trò của C/O trong các Hiệp định thương mại tự do (FTA)	200
9. Kết luận	200
V. GIẤY CHỨNG NHẬN BẢO HIỂM	201
1. Khái niệm	201
2. Đặc điểm của Giấy chứng nhận bảo hiểm	201
3. Chức năng của Giấy chứng nhận bảo hiểm	203
4. Phân loại Giấy chứng nhận bảo hiểm	204

5. Nội dung chủ yếu của Giấy chứng nhận bảo hiểm	205
6. Cách sử dụng Giấy chứng nhận bảo hiểm	206
7. Một số sai sót thường gặp	207
8. Một số lưu ý khi sử dụng Giấy chứng nhận bảo hiểm	208
9. Kết luận	208
VI. GCN SỐ LƯỢNG, CHẤT LƯỢNG VÀ TRỌNG LƯỢNG	209
1. Khái niệm	209
2. Đặc điểm của GCN số lượng, chất lượng và trọng lượng	209
3. Phân loại	211
5. Cách sử dụng các Giấy chứng nhận	213
6. Một số sai sót thường gặp	214
7. Một số lưu ý khi sử dụng các Giấy chứng nhận	215
8. Vai trò của các GCN trong hoạt động xuất nhập khẩu	216
9. Kết luận	216
VII. GIẤY CHỨNG NHẬN KIỂM DỊCH THỰC VẬT	217
1. Khái niệm	217
2. Đặc điểm của Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật	217
3. Phân loại Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật	219
4. Nội dung chủ yếu của Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật	220
5. Cách sử dụng Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật	221
6. Một số sai sót thường gặp	221
7. Một số lưu ý khi sử dụng GCN kiểm dịch thực vật	222
8. Vai trò của GCN kiểm dịch thực vật trong hoạt động XNK	223
9. Kết luận	223

Phần 1

INCOTERMS 2020

Tập quán thương mại quốc tế



PHẦN 1: INCOTERMS 2020

I. TỔNG QUAN VỀ INCOTERMS® 2020

1. Khái niệm Incoterms®

Incoterms® (International Commercial Terms) là bộ quy tắc thương mại quốc tế do **Phòng Thương mại Quốc tế (International Chamber of Commerce – ICC)** ban hành nhằm thống nhất cách hiểu về các điều kiện giao hàng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

Incoterms® quy định rõ:

- Trách nhiệm của người bán và người mua.
- Thời điểm chuyển giao rủi ro.
- Phân chia chi phí.
- Nghĩa vụ thuê phương tiện vận tải.
- Nghĩa vụ mua bảo hiểm.
- Trách nhiệm thực hiện thủ tục hải quan.

Phiên bản mới nhất hiện nay là **Incoterms® 2020**, có hiệu lực từ ngày **01/01/2020**.

2. Đặc điểm của Incoterms®

Incoterms® có một số đặc điểm quan trọng:

a. Là tập quán thương mại quốc tế

Incoterms không phải là luật mà là bộ quy tắc mang tính thông lệ quốc tế.

b. Được sử dụng trên toàn thế giới

Hầu hết các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đều sử dụng Incoterms khi ký kết hợp đồng ngoại thương.

c. Chỉ điều chỉnh việc giao hàng

Incoterms không điều chỉnh toàn bộ hợp đồng mua bán mà chỉ tập trung vào:

- Giao hàng
- Chuyển giao rủi ro
- Phân chia chi phí

d. Áp dụng khi các bên thỏa thuận

Incoterms chỉ có hiệu lực nếu hợp đồng ghi rõ.

Ví dụ:

CIF Ho Chi Minh City Port, Incoterms® 2020

Nếu hợp đồng không dẫn chiếu đến Incoterms thì các quy tắc này không tự động được áp dụng.

3. Lịch sử hình thành và phát triển

Trước khi Incoterms xuất hiện, mỗi quốc gia có cách hiểu khác nhau về các điều kiện giao hàng như:

- FOB
- CIF
- CFR

Điều này dẫn đến:

- Tranh chấp hợp đồng.
- Khó xác định trách nhiệm.
- Tăng chi phí thương mại.

Để giải quyết vấn đề này, ICC đã xây dựng Incoterms nhằm thống nhất cách hiểu trên phạm vi toàn cầu.

Phiên bản	Năm ban hành	Đặc điểm
Incoterms 1936	1936	Phiên bản đầu tiên
Incoterms 1953	1953	Bổ sung điều kiện phù hợp vận tải sau chiến tranh
Incoterms 1967	1967	Hoàn thiện nghĩa vụ giao hàng
Incoterms 1976	1976	Điều chỉnh vận tải hàng không
Incoterms 1980	1980	Phù hợp vận tải container
Incoterms 1990	1990	Chuẩn hóa trách nhiệm các bên
Incoterms 2000	2000	Điều chỉnh thủ tục hải quan
Incoterms 2010	2010	Giảm còn 11 điều kiện
Incoterms® 2020	2020	Phiên bản mới nhất hiện nay

4. Những điểm nổi bật của Incoterms® 2020

Incoterms® 2020 có một số thay đổi đáng chú ý:

- Thay DAT bằng DPU.
- Tăng mức bảo hiểm đối với CIP.
- Cho phép phát hành vận đơn “On Board” trong FCA.
- Làm rõ hơn việc phân chia chi phí.
- Bổ sung quy định về yêu cầu an ninh vận tải.
- Cho phép sử dụng phương tiện vận tải của chính người bán hoặc

người mua trong một số điều kiện.

5. Vai trò của Incoterms® trong thương mại quốc tế

Incoterms đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động ngoại thương.

a. Thống nhất cách hiểu

Các doanh nghiệp ở các quốc gia khác nhau sẽ hiểu giống nhau về trách nhiệm giao hàng.

Ví dụ:

FOB Hải Phòng theo Incoterms® 2020 có cùng ý nghĩa tại:

- Việt Nam
- Hoa Kỳ
- Nhật Bản
- Đức
- Singapore

b. Hạn chế tranh chấp

Incoterms quy định rõ:

- Ai giao hàng.
- Ai thuê tàu.
- Ai mua bảo hiểm.
- Ai chịu chi phí.
- Khi nào chuyển giao rủi ro.

Nhờ đó giảm đáng kể tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng.

c. Tiết kiệm thời gian đàm phán

Thay vì quy định hàng chục điều khoản chi tiết về giao nhận hàng hóa, các bên chỉ cần dẫn chiếu một điều kiện Incoterms.

Ví dụ:

CIF Hamburg Port – Incoterms® 2020

Một dòng ngắn gọn này đã thể hiện nhiều nghĩa vụ của các bên theo bộ quy tắc Incoterms®.

d. Hỗ trợ logistics quốc tế

Incoterms giúp:

- Doanh nghiệp xuất nhập khẩu.
- Hãng tàu.
- Hãng hàng không.

- Doanh nghiệp logistics.
- Công ty bảo hiểm.
- Ngân hàng.

phối hợp thuận lợi trong quá trình vận chuyển hàng hóa.

e. Tạo thuận lợi cho thanh toán quốc tế

Việc sử dụng Incoterms giúp xác định:

- Bộ chứng từ cần cung cấp.
- Trách nhiệm giao hàng.
- Nghĩa vụ mua bảo hiểm.

Điều này đặc biệt quan trọng khi áp dụng phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (L/C).

6. Phạm vi điều chỉnh của Incoterms®

Incoterms chỉ điều chỉnh **một phần** của hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

Các nội dung được điều chỉnh gồm:

a. Giao hàng

Quy định:

- Địa điểm giao hàng.
- Thời điểm giao hàng.

b. Chuyển giao rủi ro

Xác định:

- Khi nào người bán hết rủi ro.
- Khi nào người mua bắt đầu chịu rủi ro.

c. Phân chia chi phí

Bao gồm:

- Cước vận tải.
- Phí bốc xếp.
- Chi phí chứng từ.
- Phí hải quan.
- Các khoản chi phí liên quan đến việc giao hàng.

d. Nghĩa vụ thông quan

Incoterms quy định:

- Ai làm thủ tục xuất khẩu.
- Ai làm thủ tục nhập khẩu.

e. Nghĩa vụ vận tải

Xác định:

- Ai thuê tàu.
- Ai ký hợp đồng vận tải.
- Ai thanh toán cước.

f. Nghĩa vụ bảo hiểm

Một số điều kiện yêu cầu người bán phải mua bảo hiểm (ví dụ: CIF, CIP), trong khi các điều kiện khác không bắt buộc.

7. Những nội dung incoterms® không điều chỉnh

Incoterms **không điều chỉnh** nhiều vấn đề quan trọng của hợp đồng mua bán quốc tế, bao gồm:

a. Chuyển quyền sở hữu hàng hóa

Incoterms quy định thời điểm chuyển giao **rủi ro**, **không quy định thời điểm chuyển quyền sở hữu**.

b. Giá cả hàng hóa

Incoterms không quy định:

- Giá bán.
- Đồng tiền thanh toán.
- Điều chỉnh giá.

c. Phương thức thanh toán

Incoterms không quy định:

- L/C; T/T.
- D/P; D/A.
- CAD; Open Account.

d. Chất lượng hàng hóa

Không điều chỉnh:

- Tiêu chuẩn chất lượng.
- Kiểm định.
- Bảo hành.
- Khiếu nại chất lượng.

e. Vi phạm hợp đồng

Không quy định:

- Phạt vi phạm.
- Bồi thường thiệt hại.

- Hủy hợp đồng.

f. Giải quyết tranh chấp

Incoterms không quy định:

- Tòa án. Trọng tài.
- Luật áp dụng.

g. Bất khả kháng

Không điều chỉnh các trường hợp như:

- Thiên tai.
- Chiến tranh.
- Dịch bệnh.
- Cấm vận.

8. Giá trị pháp lý của incoterms®

Incoterms không phải là luật

Incoterms là tập hợp các quy tắc do ICC ban hành, không phải văn bản quy phạm pháp luật của bất kỳ quốc gia nào.

Do đó:

- Không có hiệu lực bắt buộc như luật.
- Không tự động áp dụng cho mọi hợp đồng.

Điều kiện để Incoterms có hiệu lực

Incoterms chỉ có hiệu lực khi:

- Hai bên thỏa thuận áp dụng.
- Ghi rõ phiên bản Incoterms trong hợp đồng.

Ví dụ đúng:

FOB Hai Phong Port, Vietnam – Incoterms® 2020

Nếu chỉ ghi:

FOB Hai Phong

thì có thể phát sinh tranh chấp vì không xác định rõ phiên bản Incoterms được áp dụng.

Mối quan hệ với pháp luật quốc gia

Trong trường hợp có sự khác biệt giữa Incoterms và các quy định pháp luật bắt buộc của quốc gia áp dụng, **quy định pháp luật bắt buộc sẽ được ưu tiên**. Vì vậy, khi soạn thảo và thực hiện hợp đồng ngoại thương, doanh nghiệp cần kết hợp Incoterms với luật điều chỉnh hợp đồng, quy định hải quan, vận tải, bảo hiểm và các điều ước quốc tế liên quan.

II. CẤU TRÚC CỦA INCOTERMS® 2020

1. Các nhóm điều kiện giao hàng

Incoterms® 2020 bao gồm **11 điều kiện giao hàng**, được chia thành **04 nhóm truyền thống (E, F, C và D)** dựa trên mức độ nghĩa vụ của người bán và địa điểm giao hàng.

Nhóm E (Departure – Giao tại nơi đi)

- EXW (Ex Works)

Đặc điểm

Đây là nhóm mà người bán có **nghĩa vụ thấp nhất**.

Người bán chỉ cần:

- Chuẩn bị hàng hóa.
- Đặt hàng dưới quyền định đoạt của người mua tại cơ sở của mình hoặc địa điểm đã thỏa thuận.

Người mua chịu gần như toàn bộ chi phí và rủi ro từ thời điểm nhận hàng.

Mọi chi phí còn lại do người mua chịu

Nhóm F (Main Carriage Unpaid – Người bán không trả cước vận tải chính)

- FCA
- FAS
- FOB

Đặc điểm

Người bán:

- Giao hàng cho người chuyên chở hoặc đặt hàng dọc mạn tàu/tại tàu.
- Không thanh toán cước vận tải quốc tế.

Người mua:

- Thuê phương tiện vận tải chính.
- Chịu chi phí vận tải quốc tế.
- Chịu rủi ro sau thời điểm giao hàng.

Nhóm C (Main Carriage Paid – Người bán trả cước vận tải chính)

- CPT
- CIP
- CFR
- CIF

Đặc điểm

Người bán:

- Thuê phương tiện vận tải.
- Thanh toán cước vận chuyển quốc tế.

Tuy nhiên, **rủi ro vẫn chuyển giao từ rất sớm**, ngay khi người bán giao hàng cho người chuyên chở hoặc khi hàng được xếp lên tàu.

Đây là điểm người học thường nhầm lẫn.

Nhóm D (Arrival – Giao tại nơi đến)

- DAP
- DPU
- DDP

Đặc điểm

Người bán chịu trách nhiệm lớn nhất.

Người bán phải:

- Thuê vận tải.
- Chịu gần như toàn bộ rủi ro.
- Giao hàng đến nơi đích.

Riêng DDP còn yêu cầu người bán làm thủ tục nhập khẩu và nộp thuế nhập khẩu nếu pháp luật nước nhập khẩu cho phép.

[Hình tổng hợp 4 nhóm]

2. 11 điều kiện Incoterms® 2020

Incoterms® 2020 bao gồm **11 điều kiện giao hàng**, được chia thành hai nhóm theo phương thức vận tải.

Nhóm áp dụng cho mọi phương thức vận tải

Điều kiện	Tên đầy đủ	Ý nghĩa
EXW	Ex Works	Giao tại xưởng
FCA	Free Carrier	Giao cho người chuyên chở
CPT	Carriage Paid To	Cước phí trả tới
CIP	Carriage and Insurance Paid To	Cước phí và bảo hiểm trả tới
DAP	Delivered At Place	Giao tại địa điểm đến
DPU	Delivered at Place Unloaded	Giao tại nơi đến đã dỡ hàng
DDP	Delivered Duty Paid	Giao đã nộp thuế

Nhóm chỉ áp dụng cho vận tải biển và đường thủy nội địa

Điều kiện	Tên đầy đủ	Ý nghĩa
FAS	Free Alongside Ship	Giao dọc mạn tàu
FOB	Free On Board	Giao lên tàu
CFR	Cost and Freight	Tiền hàng và cước phí
CIF	Cost, Insurance and Freight	Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí

Lưu ý quan trọng

Đối với hàng container vận chuyển bằng đường biển, ICC khuyến nghị:

- Không nên dùng FOB, CFR, CIF nếu hàng được giao cho hãng tàu tại bãi container (CY) trước khi xếp lên tàu.
- Nên sử dụng FCA, CPT hoặc CIP vì phản ánh đúng thời điểm giao hàng và chuyển giao rủi ro.

3. Quy tắc chuyển giao rủi ro

Chuyển giao rủi ro là thời điểm mà rủi ro mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa chuyển từ người bán sang người mua.

Sau thời điểm này:

- Nếu hàng bị hư hỏng do rủi ro thông thường trong quá trình vận chuyển thì người chịu rủi ro sẽ tự gánh chịu tổn thất, trừ khi có thỏa thuận khác hoặc có bảo hiểm chi trả.

Ví dụ

EXW - Rủi ro chuyển khi: Người bán đặt hàng tại kho.

FCA - Rủi ro chuyển khi: Người bán giao hàng cho người chuyên chở tại địa điểm quy định.

FOB - Rủi ro chuyển khi: Hàng đã được xếp lên tàu tại cảng bốc hàng.

Nguyên tắc cần ghi nhớ

Chi phí và rủi ro không phải lúc nào cũng chuyển giao cùng thời điểm.

Đây là nguyên tắc quan trọng nhất của nhóm C.

Ví dụ: CIF

Người bán:

✓ Trả cước.

✓ Trả bảo hiểm.

Nhưng:

✗ Không chịu rủi ro trong suốt hành trình vận chuyển sau khi hàng đã được giao theo điều kiện CIF.

4. Quy tắc phân chia chi phí

Incoterms quy định rất rõ **bên nào chịu từng khoản chi phí**.

Các nhóm chi phí chủ yếu gồm:

a. Chi phí đóng gói

Thông thường:

Người bán chịu.

b. Chi phí bốc hàng

Tùy từng điều kiện giao hàng.

c. Chi phí vận tải nội địa nước xuất khẩu

Thông thường:

Người bán chịu đến điểm giao hàng đã thỏa thuận.

d. Cước vận tải quốc tế

- Nhóm F: Người mua chịu.
- Nhóm C: Người bán chịu.
- Nhóm D: Người bán chịu.

e. Phí bảo hiểm

- CIF: Người bán phải mua bảo hiểm với mức tối thiểu theo điều kiện của Incoterms.
- CIP: Người bán phải mua bảo hiểm với mức bảo hiểm rộng hơn theo điều kiện của Incoterms.
- Các điều kiện khác: Không bắt buộc, trừ khi các bên có thỏa thuận riêng.

f. Thuế xuất khẩu

Thông thường: Người bán chịu trách nhiệm thực hiện thủ tục và các chi phí liên quan đến xuất khẩu.

g. Thuế nhập khẩu

Thông thường: Người mua chịu.

Riêng DDP: Người bán chịu nếu điều kiện này được áp dụng và pháp luật nước nhập khẩu cho phép.

III. CÁC NGHĨA VỤ CƠ BẢN TRONG INCOTERMS® 2020

1. Nghĩa vụ của người bán

Theo Incoterms® 2020, người bán có trách nhiệm thực hiện các nghĩa vụ đã quy định trong điều kiện giao hàng mà các bên lựa chọn. Mức độ nghĩa vụ của người bán tăng dần từ **EXW** đến **DDP**.

a. Cung cấp hàng hóa đúng hợp đồng

Người bán phải:

- Giao đúng chủng loại hàng hóa.
- Đúng số lượng.
- Đúng chất lượng.
- Đúng quy cách, mẫu mã.
- Đúng thời hạn giao hàng.

Ví dụ:

Hợp đồng quy định xuất khẩu 500 tấn cà phê Robusta loại R1, độ ẩm tối đa 12,5%.

Người bán phải giao đúng các tiêu chuẩn đã cam kết.

b. Đóng gói và ghi ký mã hiệu

Người bán có trách nhiệm:

- Đóng gói phù hợp với phương thức vận tải.
- Ghi đầy đủ ký mã hiệu (Shipping Marks).
- Bảo đảm hàng hóa được bảo vệ trong quá trình vận chuyển.

Ví dụ:

Máy móc xuất khẩu bằng container phải được:

- Chống sốc.
- Chống ẩm.
- Gia cố bằng pallet hoặc khung gỗ theo yêu cầu.

c. Giao hàng đúng địa điểm

Địa điểm giao hàng phụ thuộc vào điều kiện Incoterms.

Ví dụ:

- EXW: giao tại kho người bán.
- FCA: giao cho người chuyên chở.
- FOB: giao lên tàu.
- DAP: giao tại nơi đến.
- DPU: giao sau khi dỡ hàng.

- DDP: giao tại nơi đến sau khi hoàn thành nghĩa vụ theo điều kiện DDP.

d. Chịu rủi ro trước thời điểm chuyển giao

Người bán chịu mọi rủi ro đối với hàng hóa cho đến khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng theo điều kiện Incoterms đã thỏa thuận.

f. Thực hiện các nghĩa vụ khác

Tùy điều kiện giao hàng, người bán có thể phải:

- Thuê phương tiện vận tải.
- Mua bảo hiểm.
- Làm thủ tục xuất khẩu.
- Thực hiện thủ tục nhập khẩu (trong DDP nếu pháp luật nước nhập khẩu cho phép).
- Cung cấp chứng từ giao hàng.

2. Nghĩa vụ của người mua

Người mua có trách nhiệm tiếp nhận hàng hóa và thực hiện các nghĩa vụ còn lại theo điều kiện giao hàng.

a. Thanh toán tiền hàng

Đây là nghĩa vụ quan trọng nhất.

Người mua phải:

- Thanh toán đúng số tiền.
- Đúng thời hạn.
- Đúng phương thức thanh toán.

Ví dụ:

Thanh toán bằng:

- L/C.
- T/T.
- D/P.
- D/A.

b. Nhận hàng

Người mua phải:

- Chuẩn bị nhận hàng đúng thời gian.
- Không được từ chối nhận hàng nếu người bán đã thực hiện đúng hợp đồng.

c. Chịu rủi ro sau khi được chuyển giao

Sau thời điểm chuyển giao rủi ro, mọi tổn thất phát sinh thuộc trách nhiệm của người mua, trừ trường hợp do lỗi của người bán hoặc thuộc các ngoại lệ theo hợp đồng và pháp luật áp dụng.

Ví dụ: Theo FOB:

Sau khi hàng đã được xếp lên tàu, nếu gặp bão làm hư hỏng hàng hóa thì rủi ro thuộc về người mua.

d. Thực hiện nghĩa vụ nhập khẩu

Thông thường người mua:

- Xin giấy phép nhập khẩu (nếu cần).
- Làm thủ tục hải quan nhập khẩu.
- Nộp thuế nhập khẩu & thuế GTGT.
- Thực hiện các nghĩa vụ khác theo quy định của nước nhập khẩu.

e. Cung cấp thông tin cần thiết

Ví dụ:

- Địa điểm giao hàng.
- Người nhận hàng.
- Thông tin hãng tàu.
- Thời gian nhận hàng.

3. Giao hàng

Giao hàng là việc người bán hoàn thành nghĩa vụ đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua hoặc người chuyên chở theo đúng điều kiện Incoterms đã thỏa thuận.

Đây là thời điểm rất quan trọng vì liên quan trực tiếp đến:

- Chuyển giao rủi ro.
- Phân chia chi phí.
- Trách nhiệm của các bên.

a. Địa điểm giao hàng

Điều kiện	Địa điểm giao hàng
EXW	Kho người bán
FCA	Người chuyên chở
FAS	Dọc mạn tàu
FOB	Trên tàu
CPT	Người chuyên chở đầu tiên
CIP	Người chuyên chở đầu tiên
CFR	Trên tàu
CIF	Trên tàu
DAP	Địa điểm đến
DPU	Địa điểm đến sau khi dỡ hàng
DDP	Địa điểm đến theo thỏa thuận

b. Thời gian giao hàng

Thời gian giao hàng có thể được xác định bằng:

- Một ngày cụ thể.
- Một khoảng thời gian.
- Theo lịch giao hàng.
- Theo thông báo của người mua hoặc người bán.

4. Chuyển giao rủi ro

Rủi ro là khả năng hàng hóa bị:

- Mất mát.
- Hư hỏng.
- Hao hụt.

Trong Incoterms, rủi ro được chuyển từ người bán sang người mua tại thời điểm giao hàng theo từng điều kiện.

Một số thời điểm chuyển giao

Điều kiện	Thời điểm chuyển rủi ro
EXW	Hàng đặt tại cơ sở người bán
FCA	Giao cho người chuyên chở
FAS	Đặt dọc mạn tàu
FOB	Hàng đã được xếp lên tàu
CPT	Giao cho người chuyên chở đầu tiên
CIP	Giao cho người chuyên chở đầu tiên
CFR	Hàng đã được xếp lên tàu
CIF	Hàng đã được xếp lên tàu
DAP	Hàng sẵn sàng để dỡ tại nơi đến
DPU	Sau khi dỡ hàng tại nơi đến
DDP	Hàng được giao tại nơi đến theo thỏa thuận

Lưu ý

Người học thường nhầm: Người bán trả cước vận tải thì phải chịu rủi ro.

Điều này **không đúng**.

Ví dụ:

Theo CIF:

- Người bán trả cước.
- Người bán mua bảo hiểm.

Nhưng rủi ro vẫn chuyển giao tại cảng đi khi hàng đã được xếp lên tàu.

5. Phân chia chi phí

Incoterms quy định rõ từng khoản chi phí do bên nào chịu.

Các loại chi phí chủ yếu

a. Chi phí đóng gói

Thông thường: Người bán chịu.

b. Chi phí bốc hàng

Tùy từng điều kiện.

c. Chi phí vận chuyển nội địa nước xuất khẩu

Thông thường: Người bán chịu đến điểm giao hàng theo điều kiện Incoterms.

d. Cước vận tải quốc tế

- Nhóm F: Người mua chịu.

- Nhóm C: Người bán chịu.
- Nhóm D: Người bán chịu.

e. Phí bảo hiểm

Chỉ có: CIF và CIP là người bán có nghĩa vụ mua bảo hiểm theo mức bảo hiểm được quy định trong Incoterms® 2020.

f. Thuế nhập khẩu

Thông thường: Người mua chịu.

Riêng DDP: Người bán chịu nếu áp dụng điều kiện này và phù hợp với quy định pháp luật nước nhập khẩu.

6. Chứng từ giao hàng

Trong thương mại quốc tế, người bán phải cung cấp các chứng từ theo quy định của điều kiện Incoterms và hợp đồng.

a. Một số chứng từ thường gặp

Commercial Invoice - Hóa đơn thương mại.

Packing List - Phiếu đóng gói.

Bill of Lading - Vận đơn đường biển.

Air Waybill - Vận đơn hàng không.

Certificate of Origin - Giấy chứng nhận xuất xứ.

Insurance Policy - Giấy chứng nhận hoặc đơn bảo hiểm.

Inspection Certificate - Giấy chứng nhận kiểm định.

b. Chứng từ điện tử

Incoterms® 2020 thừa nhận việc sử dụng chứng từ điện tử nếu:

- Được các bên thỏa thuận.
- Phù hợp với pháp luật áp dụng.

Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho giao dịch số và thương mại điện tử.

7. Thông quan xuất khẩu

Thông thường, người bán chịu trách nhiệm:

- Xin giấy phép xuất khẩu (nếu có).
- Làm thủ tục hải quan xuất khẩu.
- Kiểm tra chuyên ngành (nếu pháp luật yêu cầu).
- Nộp các khoản thuế, phí liên quan đến xuất khẩu.

Ngoại lệ

Theo **EXW**, người bán **không có nghĩa vụ** thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu, trừ khi các bên có thỏa thuận khác.

Trong thực tiễn, khi xuất khẩu tại nhiều quốc gia, việc sử dụng **FCA** thường được khuyến nghị hơn **EXW**, vì người bán là bên thuận lợi hơn trong việc thực hiện thủ tục xuất khẩu.

8. Thông quan nhập khẩu

Thông thường người mua chịu trách nhiệm:

- Xin giấy phép nhập khẩu.
- Làm thủ tục hải quan.
- Kiểm tra chuyên ngành.
- Nộp thuế nhập khẩu.
- Nộp VAT hàng nhập khẩu.
- Nhận hàng.

Ngoại lệ

Theo DDP: Người bán phải thực hiện các nghĩa vụ này nếu điều kiện DDP được áp dụng và pháp luật nước nhập khẩu cho phép người bán thực hiện.

9. Hợp đồng vận tải

Hợp đồng vận tải là hợp đồng giữa chủ hàng và người vận chuyển.

a. Điều kiện người bán phải ký hợp đồng vận tải

Bao gồm:

- CPT
- CIP
- CFR
- CIF
- DAP
- DPU
- DDP

b. Điều kiện người mua ký hợp đồng vận tải

Bao gồm:

- EXW
- FCA
- FAS
- FOB

c. Lựa chọn phương thức vận tải

Tùy từng điều kiện:

- Đường biển.
- Đường hàng không.
- Đường bộ.
- Đường sắt.
- Vận tải đa phương thức.

Người có nghĩa vụ ký hợp đồng vận tải cần lựa chọn phương thức phù hợp với đặc điểm hàng hóa, chi phí và yêu cầu giao hàng.

10. Hợp đồng bảo hiểm

Mục đích

Bảo hiểm nhằm bồi thường thiệt hại khi hàng hóa gặp rủi ro trong quá trình vận chuyển theo phạm vi bảo hiểm đã thỏa thuận.

Điều kiện bắt buộc mua bảo hiểm

Chỉ có:

CIF

Người bán phải mua bảo hiểm với **mức bảo hiểm tối thiểu** theo quy định của Incoterms® 2020.

CIP

Người bán phải mua bảo hiểm với **mức bảo hiểm rộng hơn** so với CIF, phù hợp với giá trị hàng hóa và yêu cầu của Incoterms® 2020.

Các điều kiện khác

Không bắt buộc.

Nếu cần bảo hiểm:

- Người bán và người mua có thể tự mua.
- Hoặc thỏa thuận bổ sung trong hợp đồng.

Ý nghĩa của bảo hiểm

Bảo hiểm giúp:

- Hạn chế tổn thất tài chính.
- Bảo vệ quyền lợi của bên chịu rủi ro.
- Nâng cao mức độ an toàn trong giao dịch quốc tế.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng **nghĩa vụ mua bảo hiểm không đồng nghĩa với việc bên mua bảo hiểm là bên chịu rủi ro**. Ví dụ, trong điều kiện **CIF** và **CIP**, người bán có nghĩa vụ mua bảo hiểm nhưng rủi ro vẫn chuyển sang người mua ngay khi hoàn thành việc giao hàng theo quy định của từng điều kiện.

IV. NỘI DUNG 11 ĐIỀU KHOẢN CỦA INCOTERMS 2020

1. EXW – Ex Work: Giao hàng tại xưởng



a. Khái niệm

EXW (Ex Works – Giao tại xưởng) là điều kiện giao hàng mà **người bán có nghĩa vụ tối thiểu**, còn **người mua chịu nghĩa vụ tối đa**.

Người bán hoàn thành việc giao hàng khi **đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua tại địa điểm đã thỏa thuận**. Người bán **không có nghĩa vụ** bốc hàng lên phương tiện của người mua và cũng **không phải làm thủ tục xuất khẩu**.

b. Địa điểm giao hàng

Ví dụ:

- EXW Ho Chi Minh City Warehouse, Incoterms® 2020
- EXW Factory No. 2, Hanoi, Incoterms® 2020

Địa điểm giao hàng cần được ghi càng cụ thể càng tốt vì đây là **điểm chuyển giao rủi ro**.

c. Thời điểm chuyển giao rủi ro

Rủi ro chuyển từ người bán sang người mua khi:

- Hàng được đặt sẵn để người mua nhận.
- Hàng chưa cần bốc lên xe.
- Người mua có quyền nhận hàng tại địa điểm quy định.

Từ thời điểm này, mọi mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa do người mua chịu.

d. Nghĩa vụ của người bán

Người bán phải:

- Chuẩn bị hàng đúng hợp đồng.
- Đóng gói, ghi ký mã hiệu phù hợp.
- Đặt hàng tại địa điểm giao đúng thời gian quy định.
- Cung cấp hóa đơn thương mại và các chứng từ theo hợp đồng.
- Hỗ trợ người mua lấy thông tin hoặc chứng từ cần thiết nếu được yêu cầu (chi phí và rủi ro do người mua chịu).

e. Nghĩa vụ của người mua

Người mua phải:

- Bốc hàng lên phương tiện vận tải.
- Thuê phương tiện vận chuyển.
- Làm thủ tục xuất khẩu.
- Làm thủ tục nhập khẩu.
- Chịu mọi chi phí và rủi ro từ khi nhận hàng tại địa điểm giao.
- Thanh toán tiền hàng theo hợp đồng.

f. Phương thức vận tải áp dụng

EXW áp dụng cho:

- Đường biển; Đường hàng không
- Đường bộ; Đường sắt
- Đường thủy nội địa
- Vận tải đa phương thức

g. Ưu điểm

- Người bán chịu trách nhiệm rất ít.
- Thích hợp khi người mua có kinh nghiệm logistics.
- Người mua chủ động lựa chọn hãng vận chuyển và kiểm soát toàn bộ chuỗi logistics.

h. Nhược điểm

- Người mua phải thực hiện cả thủ tục xuất khẩu và nhập khẩu.
- Khó áp dụng khi người mua không thể làm thủ tục xuất khẩu tại nước người bán.
- ICC khuyến nghị **đối với giao dịch xuất khẩu quốc tế nên cân nhắc sử dụng FCA thay cho EXW**, vì dưới FCA người bán thực hiện thủ tục xuất khẩu, giúp giảm nhiều vướng mắc pháp lý và thực tiễn.

2. FCA – Free Carrier: Giao hàng cho người vận tải



a. Khái niệm

FCA (Free Carrier – Giao cho người chuyên chở) là điều kiện mà người bán giao hàng cho người chuyên chở hoặc người được người mua chỉ định tại địa điểm đã thỏa thuận.

Sau khi giao hàng đúng quy định, **rủi ro chuyển từ người bán sang người mua**. Đặc biệt, **người bán có trách nhiệm làm thủ tục xuất khẩu**.

b. Địa điểm giao hàng

FCA có **hai cách giao hàng**, tùy theo địa điểm được thỏa thuận:

Trường hợp 1: Giao tại cơ sở của người bán

Ví dụ:

- FCA Nhà máy Bình Dương, Incoterms® 2020

Người bán hoàn thành nghĩa vụ khi:

- Bốc hàng lên phương tiện vận tải do người mua thuê.
- Hàng đã được giao cho người chuyên chở.

Rủi ro chuyển giao ngay sau khi hàng được chất lên phương tiện của người mua.

Trường hợp 2: Giao tại địa điểm khác

Ví dụ:

- FCA Cảng Cát Lái, Incoterms® 2020
- FCA Sân bay Tân Sơn Nhất, Incoterms® 2020

Người bán:

- Chở hàng đến địa điểm quy định.
- Giao hàng cho người chuyên chở do người mua chỉ định.
- Hàng sẵn sàng để dỡ khỏi phương tiện của người bán.

Rủi ro chuyển giao tại địa điểm giao hàng đã thỏa thuận.

c. Thời điểm chuyển giao rủi ro

Rủi ro chuyển từ người bán sang người mua khi:

- Hàng được giao cho người chuyên chở hoặc người do người mua chỉ định.
- Địa điểm giao hàng đúng như hợp đồng ngoại thương.

Sau thời điểm này, mọi mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa do người mua chịu.

d. Nghĩa vụ của người bán

Người bán phải:

- Chuẩn bị hàng đúng hợp đồng.
- Đóng gói và ghi ký mã hiệu phù hợp.
- Làm thủ tục hải quan xuất khẩu.
- Xin giấy phép xuất khẩu nếu cần.
- Giao hàng cho người chuyên chở tại địa điểm quy định.
- Cung cấp hóa đơn thương mại và chứng từ theo hợp đồng.
- Hỗ trợ người mua cung cấp thông tin cần thiết để nhập khẩu.

e. Nghĩa vụ của người mua

Người mua phải:

- Chỉ định người chuyên chở.
- Ký hợp đồng vận tải quốc tế.
- Thanh toán cước vận tải quốc tế.
- Làm thủ tục nhập khẩu.
- Nộp thuế nhập khẩu và các loại thuế liên quan.
- Chịu rủi ro kể từ thời điểm nhận hàng từ người bán.
- Thanh toán tiền hàng theo hợp đồng.

f. Phân chia chi phí

Người bán chịu	Người mua chịu
Chuẩn bị hàng	Cước vận tải quốc tế
Đóng gói	Bảo hiểm (nếu mua)
Vận chuyển đến địa điểm FCA	Thuế nhập khẩu
Thủ tục xuất khẩu	Thủ tục nhập khẩu
Thuế xuất khẩu (nếu có)	Chi phí phát sinh sau khi giao hàng

g. Phương thức vận tải áp dụng

FCA áp dụng cho:

- Đường biển
- Đường hàng không
- Đường bộ
- Đường sắt
- Đường thủy nội địa
- Vận tải đa phương thức

Đây là điều kiện rất phù hợp với **hàng container**, vì hàng thường được giao tại bãi container hoặc cảng cạn trước khi được xếp lên tàu.

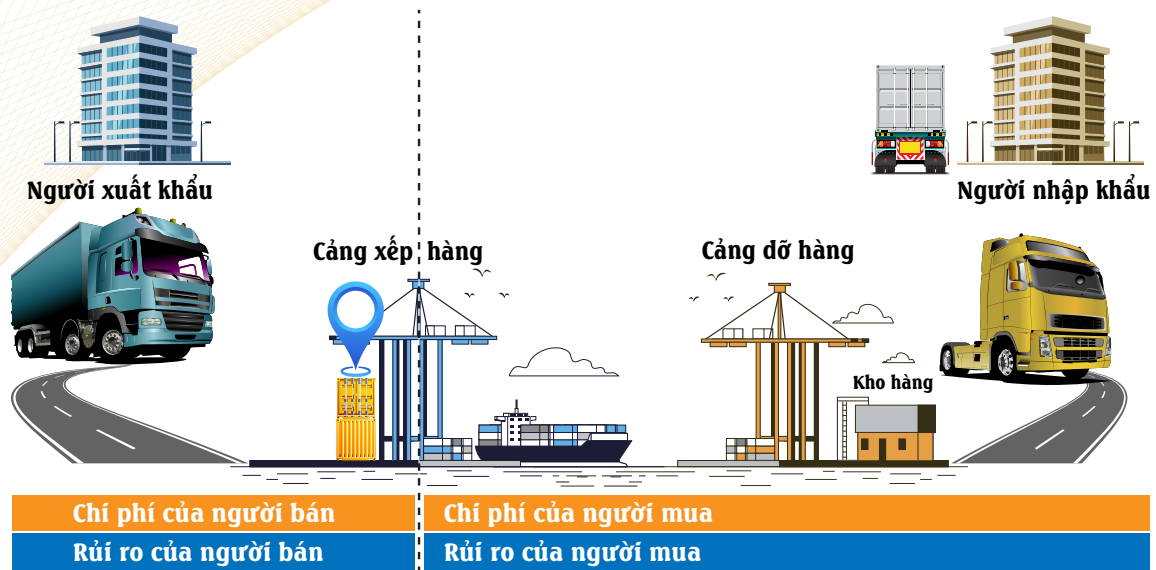
h. Ưu điểm

- Người bán thực hiện thủ tục xuất khẩu nên phù hợp với quy định của nhiều quốc gia.
- Áp dụng cho mọi phương thức vận tải.
- Rất phù hợp với vận tải đa phương thức và hàng container.
- Giảm tranh chấp hơn EXW trong giao dịch quốc tế.

i. Nhược điểm

- Người mua phải chủ động thuê người chuyên chở và tổ chức vận tải quốc tế.
- Nếu địa điểm giao hàng không được quy định rõ, các bên dễ phát sinh tranh chấp về thời điểm chuyển giao rủi ro.

3. FAS – Free Alongside Ship: Giao hàng dọc mạn tàu



a. Khái niệm

FAS (Free Alongside Ship – Giao dọc mạn tàu) là điều kiện mà người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi đặt hàng hóa dọc mạn con tàu do người mua chỉ định tại cảng xếp hàng đã thỏa thuận (ví dụ: trên cầu cảng hoặc trên xà lan cạnh tàu). Kể từ thời điểm đó, mọi rủi ro và chi phí chuyển sang người mua. Đồng thời, người bán phải hoàn thành thủ tục xuất khẩu.

b. Địa điểm giao hàng

Ví dụ:

- FAS Cảng Cát Lái, TP. Hồ Chí Minh, Incoterms® 2020
- FAS Port of Singapore, Incoterms® 2020

Địa điểm giao hàng phải ghi rõ **cảng xếp hàng** và nếu có thể, nên chỉ rõ vị trí trong cảng, vì đây là nơi chuyển giao rủi ro.

c. Thời điểm chuyển giao rủi ro

Rủi ro chuyển từ người bán sang người mua khi:

- Hàng đã được đặt **dọc mạn tàu** do người mua chỉ định.
- Người bán đã thông báo việc giao hàng cho người mua.

Từ thời điểm này, mọi mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa do người mua chịu.

d. Nghĩa vụ của người bán

Người bán phải:

- Chuẩn bị hàng đúng hợp đồng.
- Đóng gói và ghi ký mã hiệu phù hợp.
- Vận chuyển hàng đến cảng xếp hàng.
- Đặt hàng dọc mạn tàu do người mua chỉ định.
- Làm thủ tục hải quan xuất khẩu.
- Cung cấp hóa đơn thương mại và các chứng từ theo hợp đồng.
- Thông báo cho người mua sau khi giao hàng.

e. Nghĩa vụ của người mua

Người mua phải:

- Chỉ định tàu và thông báo kịp thời tên tàu, địa điểm giao hàng.
- Thuê tàu hoặc ký hợp đồng vận tải biển.
- Chịu chi phí bốc hàng từ cầu cảng lên tàu.
- Thanh toán cước vận tải biển.
- Làm thủ tục nhập khẩu.
- Chịu thuế nhập khẩu và các chi phí phát sinh sau khi hàng được giao dọc mạn tàu.
- Thanh toán tiền hàng theo hợp đồng.

f. Phân chia chi phí

Người bán chịu	Người mua chịu
Chuẩn bị hàng	Bốc hàng lên tàu
Đóng gói	Cước vận tải biển
Vận chuyển đến cảng xếp	Bảo hiểm (nếu mua)
Đặt hàng dọc mạn tàu	Chi phí sau khi giao hàng
Thủ tục xuất khẩu	Thủ tục nhập khẩu
Thuế xuất khẩu (nếu có)	Thuế nhập khẩu

Đăng ký mua sách để xem tiếp nhé!
M, Z: 0913106015 - Trần Quang Vũ



Bộ sách xuất nhập khẩu

