

Th.S Trần Quang Vũ

GIÁO TRÌNH NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG



TP. HỒ CHÍ MINH, 2020

MÔN NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG^[1]

Th.S Trần Quang Vũ

Nội dung môn học

Chuyên đề 1: Các tập quán thương mại quốc tế.....	9
Incoterms 2020 và Incoterms 2010.....	9
1. Incoterms là gì.....	9
2. Incoterms 2020.....	9
2.1. Incoterms điều chỉnh những nội dung nào.....	9
2.2. Incoterms không điều chỉnh những nội dung nào.....	10
2.3. Cách tốt nhất để kết hợp các điều khoản Incoterms.....	11
2.4. Sự khác biệt giữa Incoterms 2010 và Incoterms 2020.....	12
3. Nội dung của Incoterms 2020.....	12
3.1. EXW - Ex Works (Nơi giao hàng).....	13
3.1.1. Phân chia về mặt chi phí.....	14
3.1.2. Nghĩa vụ của các bên.....	15
3.2. FCA - Free Carrier (Nơi giao hàng).....	16
3.2.1. Phân chia về mặt chi phí.....	17
3.2.2. Nghĩa vụ của các bên.....	18
3.3. CPT – Cước phí đã trả (địa điểm đích).....	18
3.3.1. Phân chia về mặt chi phí.....	20
3.3.2. Nghĩa vụ của các bên.....	20
3.4. CIP – Cước phí và bảo hiểm đã trả (Địa điểm đích).....	21
3.4.1. Phân chia về mặt chi phí.....	23
3.4.2. Nghĩa vụ của các bên.....	24
3.5. DAP – Giao hàng đến nơi (địa điểm đích).....	25
3.5.1. Phân chia về mặt chi phí.....	26
3.5.2. Nghĩa vụ của các bên.....	27
3.6. DPU – Giao hàng đến nơi đã dỡ (địa điểm đích).....	28
3.6.1. Phân chia về mặt chi phí.....	29
3.6.2. Nghĩa vụ của các bên.....	30
3.7. DDP – Giao hàng đã nộp thuế (địa điểm đích).....	31

^[1] Tài liệu này được biên soạn trên cơ sở có tham khảo Giáo trình Kỹ thuật Kinh doanh Xuất nhập khẩu của GS.TS Võ Thanh Thu, NXB Tổng hợp TP.Hồ Chí Minh (2011)

3.7.1. Phân chia về mặt chi phí.....	32
3.7.2. Nghĩa vụ của các bên.....	33
3.8. FAS – Giao hàng dọc mạn tàu (cảng giao hàng).....	33
3.8.1. Phân chia về mặt chi phí.....	34
3.8.2. Nghĩa vụ của các bên.....	35
3.9. FOB – Giao hàng lên tàu (cảng giao hàng)	36
3.9.1. Phân chia về mặt chi phí.....	36
3.9.2. Nghĩa vụ của các bên.....	37
3.10. CFR – Tiền hàng và cước phí (cảng đích)	38
3.10.1. Phân chia về mặt chi phí	39
3.10.2. Nghĩa vụ của các bên	40
3.11. CIF – Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí (cảng đích)	41
3.11.1. Phân chia về mặt chi phí	42
3.11.2. Nghĩa vụ của các bên	43
4. Incoterms 2010.....	44
4.1. Kết cấu và nội dung của Incoterms 2010	44
4.2. Nội dung của Incoterm 2010	45
5. Cơ sở pháp lý kinh doanh XNK.....	58
5.1. Quy định kinh doanh XNK.....	58
5.2. Cơ chế quản lý XNK	59
5.2.1. Cơ sở pháp lý	59
5.2.2. Hàng cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu	60
6. Ví dụ minh họa và bài tập.....	60
Chuyên đề 2: Thanh toán và tín dụng quốc tế	63
1. Tỷ giá hối đoái	63
1.1. Khái niệm	63
1.2. Phương thức biểu thị tỷ giá hối đoái	63
1.2.1. Phương pháp trực tiếp.....	63
1.2.2. Phương pháp gián tiếp	63
1.3. Xác định tỷ giá hối đoái theo phương pháp tính chéo	64
1.3.1. Nội dung phương pháp tính chéo	64
1.3.2. Vận dụng phương pháp tính chéo	65
1.4. Những nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái	65
1.4.1. Cơ chế tác động đến tỷ giá hối đoái	65

1.4.2. Nhân tố khách quan.....	66
1.4.3. Nhân tố chủ quan.....	66
1.5. Các loại tỷ giá hối đoái	67
1.5.1. Căn cứ vào phương thức quản lý ngoại tệ.....	67
1.5.2. Căn cứ vào thời điểm công bố tỷ giá.....	67
1.5.3. Căn cứ vào cách xác định trị giá	67
2. Các loại tiền tệ sử dụng thanh toán và tín dụng.....	67
2.1. Khái niệm	67
2.2. Các biện pháp đảm bảo giá trị tiền tệ	68
2.2.1. Biện pháp đảm bảo bằng vàng.....	68
2.2.2. Biện pháp đảm bảo bằng một đồng tiền mạnh, có giá trị ổn định ..	69
2.2.3. Biện pháp đảm bảo theo rổ tiền tệ	69
3. Các phương tiện thanh toán quốc tế.....	70
3.1. Hối phiếu (Bill of Exchange)	70
3.1.1. Luật điều chỉnh	70
3.1.2. Định nghĩa hối phiếu.....	71
3.1.3. Đặc điểm của hối phiếu.....	71
3.1.4. Hình thức của hối phiếu.....	72
3.1.5. Nội dung của hối phiếu	73
3.1.6. Cách lập hối phiếu	76
3.1.7. Các loại hối phiếu.....	76
3.1.8. Ký hậu hối phiếu.....	77
3.1.9. Chiết khấu hối phiếu (discount)	78
3.1.10. Chấp nhận hối phiếu	78
3.1.11. Bảo lãnh hối phiếu	78
3.2. Séc (chèque – check)	78
3.2.1. Khái niệm.....	78
3.2.2. Nội dung tờ séc	79
3.2.3. Chủ thể liên quan đến séc.....	80
3.2.4. Điều kiện thành lập séc.....	80
3.2.5. Thời hạn hiệu lực của séc	80
3.2.7. Các loại séc.....	82
4. Các phương thức thanh toán quốc tế	83
4.1. Mua bán đối lưu (Counter Trade)	84

4.1.1. Khái niệm.....	84
4.1.2. Ưu nhược điểm	85
4.2. Phương thức thanh toán ghi sổ (Open – Account)	85
4.2.1. Khái niệm.....	85
4.2.2. Quy trình thanh toán ghi sổ.....	86
4.2.3. Ưu nhược điểm	86
4.2.4. Điều kiện áp dụng	87
4.3. Thanh toán nhờ thu (collection)	87
4.3.1. Khái niệm.....	87
4.3.2. Nghiệp vụ thanh toán nhờ thu	87
4.1.3. Công việc của nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu.....	90
4.2. Thanh toán chuyển tiền (Remittance).....	94
4.2.1. Khái niệm.....	94
4.2.2. Quy trình nghiệp vụ thanh toán	94
4.2.3. Hình thức chuyển tiền	95
4.3. Đối chứng từ trả tiền (CAD: Cash Against Documents)	96
4.3.1. Khái niệm.....	96
4.3.2. Quy trình nghiệp vụ.....	96
4.3.3. Bộ chứng từ	97
4.3.4. Ưu điểm của phương thức CAD	97
4.3.5. Điều kiện áp dụng phương thức CAD hoặc COD	97
4.6. Tín dụng chứng từ (Documentary Credit)	98
4.6.1. Khái niệm.....	98
4.6.2. Các chủ thể liên quan.....	99
4.6.3. Nội dung của thư tín dụng (Letter of Credit – L/C):.....	101
4.6.4. Các loại thư tín dụng	106
4.6.5. Quy trình nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ	109
4.6.6. Vận dụng thanh toán L/C.....	110
Chuyên đề 3: Giao dịch và đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương	116
1. Giao dịch quốc tế	116
1.1. Giao dịch trực tiếp (XNK trực tiếp)	116
1.1.1. Khái niệm.....	116
1.1.2. Ưu nhược điểm	116
1.1.3. Cách thức tiến hành	117

1.2. Giao dịch qua trung gian (Agent).....	117
1.2.1. Khái niệm và phân loại.....	117
1.2.2. Ưu nhược điểm	118
1.3. Buôn bán đối lưu (Counter – Trade)	118
1.3.1. Khái niệm.....	118
1.3.2. Các hình thức đối lưu.....	118
1.3.3. Các biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng buôn bán đối lưu ...	119
1.4. Giao dịch hội chợ và triển lãm.....	120
1.4.1. Khái niệm.....	120
1.4.2. Trình tự tiến hành tham gia hội chợ triển lãm ở nước ngoài.....	120
1.4.3. Công việc chuẩn bị	120
1.5. Hình thức gia công quốc tế.....	121
1.5.1. Khái niệm.....	121
1.5.2. Phân loại gia công hàng hóa.....	121
1.5.3. Hợp đồng gia công xuất khẩu.....	123
1.6. Hình thức tái xuất	124
1.6.1. Khái niệm.....	124
1.6.2. Mục đích	124
1.6.3. Phân loại.....	125
1.6.4. Hợp đồng tái xuất khẩu.....	125
1.6.5. Phương thức thanh toán.....	125
1.7. Hình thức đấu thầu quốc tế	126
1.7.1. Khái niệm.....	126
1.7.2. Cách thức tiến hành	126
2. Đàm phán hợp đồng ngoại thương	127
2.1. Những kiến thức cơ bản	127
2.1.1. Khái niệm.....	127
2.1.2. Đặc điểm.....	127
2.1.3. Nguyên tắc cơ bản trong đàm phán hợp đồng ngoại thương.....	127
2.1.4. Tiêu chuẩn đánh giá	127
2.1.5. Phân loại đàm phán hợp đồng ngoại thương	128
2.2. Kỹ thuật đàm phán hợp đồng ngoại thương.....	129
2.2.1. Cơ sở thực hiện đàm phán hợp đồng ngoại thương.....	129
2.2.2. Quy trình thực hiện đàm phán hợp đồng ngoại thương.....	134

Chuyên đề 4: Hợp đồng ngoại thương.....	136
1. Những kiến thức cơ bản.....	136
1.1. Khái niệm	136
1.2. Đặc điểm	136
1.3. Yêu cầu đối với hợp đồng ngoại thương.....	137
1.4. Phân loại hợp đồng ngoại thương.....	139
1.5.1. Phần mở đầu	140
1.5.2. Phần thông tin về chủ thể hợp đồng.....	141
1.5.3. Phần nội dung hợp đồng	141
1.5.4. Phần kết của hợp đồng:.....	142
2. Nội dung hợp đồng ngoại thương.....	142
3. Tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương	148
3.1. Các nhân tố tác động.....	148
3.1.1. Phụ thuộc vào chính sách quản lý của nhà nước	148
3.1.2. Phụ thuộc vào phương thức và điều kiện thanh toán quốc tế	148
3.1.3. Phụ thuộc vào điều kiện thương mại (Incoterms)	148
3.1.4. Phụ thuộc vào đặc điểm, tính chất của hàng hóa chuyên chở	149
3.2. Quy trình tổ chức thực hiện	149
3.2.1. Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu.....	149
3.2.2. Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu	150
4. Các chứng từ thường sử dụng trong kinh doanh XNK	150
4.1. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)	150
4.1.1. Khái niệm.....	150
4.1.2. Các bất hợp lệ thường gặp khi lập hóa đơn thương mại	151
4.1.3. Cách khắc phục sai sót khi lập hóa đơn	152
4.2. Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List).....	153
4.2.1. Khái niệm.....	153
4.2.2. Phân loại.....	154
4.3. Vận đơn đường biển (Bill of Lading)	154
4.3.1. Khái niệm.....	154
4.3.2. Công dụng của vận đơn đường biển.....	154
4.3.3. Phân loại vận đơn.....	154
4.4. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin)	156
4.4.1. Khái niệm.....	156

4.4.2. Ý nghĩa của giấy chứng nhận xuất xứ (C/O).....	156
4.4.3. Các loại C/O.....	156
4.5. Chứng từ bảo hiểm (Certificate of Insurance).....	157
4.5.1. Khái niệm.....	157
4.5.2. Các chứng từ bảo hiểm thường dùng.....	157
4.5.3. Những lưu ý khi lập đơn bảo hiểm.....	158
4.6. Giấy chứng nhận số lượng/chất lượng hàng hóa	160
4.6.1. Khái niệm.....	160
4.6.2. Nội dung.....	160
4.6.3. Các loại hàng hóa cần phải có giấy chứng nhận chất lượng/số lượng	161
4.7. Giấy chứng nhận kiểm dịch và giấy chứng nhận vệ sinh.....	161

Chuyên đề 1: Các tập quán thương mại quốc tế Incoterms 2020 và Incoterms 2010

1. Incoterms là gì

Incoterms là một loạt các điều khoản thương mại do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) công bố liên quan đến luật thương mại quốc tế. Chúng được sử dụng rộng rãi trong giao dịch thương mại quốc tế và việc sử dụng chúng được khuyến khích bởi các hội đồng thương mại, tòa án và luật sư quốc tế. Một loạt các điều khoản thương mại gồm ba chữ cái liên quan đến thông lệ bán hàng theo hợp đồng thông thường, các điều khoản Incoterms chủ yếu nhằm truyền đạt rõ ràng các nghĩa vụ, chi phí và rủi ro liên quan đến vận chuyển và giao hàng quốc tế. Incoterms xác định nghĩa vụ, chi phí và rủi ro tương ứng trong việc giao hàng từ người bán cho người mua.

Các điều khoản Incoterms được chấp nhận bởi các chính phủ, cơ quan pháp lý và các học viên trên toàn thế giới để giải thích các thuật ngữ được sử dụng phổ biến nhất trong thương mại quốc tế. Chúng được thiết kế để giảm hoặc loại bỏ hoàn toàn cách hiểu khác nhau về các điều khoản ở các quốc gia khác nhau.

2. Incoterms 2020

2.1. Incoterms điều chỉnh những nội dung nào

- Nghĩa vụ: Ai làm gì giữa người bán và người mua, ví dụ: người tổ chức vận chuyển hoặc bảo hiểm hàng hóa hoặc người có được chứng từ vận chuyển và giấy phép xuất khẩu hoặc nhập khẩu;
- Rủi ro: Người bán hàng giao hàng ở đâu và khi nào; nói cách khác, nơi chuyển rủi ro từ người bán sang người mua;
- Chi phí: Bên nào chịu trách nhiệm về chi phí nào, ví dụ: chi phí vận chuyển, đóng gói, tải hoặc dỡ hàng và kiểm tra hoặc chi phí liên quan đến an ninh.

2.2. Incoterms không điều chỉnh những nội dung nào

Các điều khoản Incoterms không thay thế cho một hợp đồng mua bán. Chúng được tạo ra để phản ánh thực tiễn thương mại đối với tất cả các loại hàng hóa.

Các điều khoản Incoterms không giải quyết các vấn đề sau:

- có hợp đồng mua bán nào không;
- thông số kỹ thuật của hàng hóa được bán;
- thời gian, địa điểm, phương thức hoặc loại tiền thanh toán;
- các biện pháp khắc phục khi một trong các bên vi phạm hợp đồng mua bán;
- hậu quả của các vi phạm khác trong việc thực hiện nghĩa vụ hợp đồng;
- hiệu lực của các biện pháp trừng phạt;
- áp dụng thuế quan;
- bất khả kháng;
- quyền sở hữu trí tuệ;
- phương pháp, địa điểm hoặc luật giải quyết tranh chấp trong trường hợp vi phạm.

Quan trọng nhất, phải nhấn mạnh rằng các điều khoản Incoterms không giải quyết việc chuyển giao quyền sở hữu của hàng hóa được bán.

Đây là những vấn đề mà các bên cần đưa ra quy định cụ thể trong hợp đồng mua bán của mình. Không làm như vậy có khả năng gây ra tranh chấp phát sinh. Về bản chất, các điều khoản Incoterms 2020 không phải là một hợp đồng mua bán: chúng chỉ trở thành một phần của hợp đồng đó khi chúng được hợp nhất thành một hợp đồng đã tồn tại. Các điều khoản Incoterms cũng không cung cấp luật áp dụng cho hợp đồng. Có thể có các chế độ pháp lý áp dụng cho hợp đồng, như Công ước về bán hàng hóa quốc tế (CISG).

2.3. Cách tốt nhất để kết hợp các điều khoản Incoterms

Nếu các bên muốn áp dụng điều khoản Incoterms 2020 cho hợp đồng của mình, cách an toàn nhất để đảm bảo điều này là thể hiện ý định đó rõ ràng trong hợp đồng, thông qua các từ như:

CIF Cát Lái Incoterms 2020

Nếu không thể hiện phiên bản của Incoterms có thể gây ra vấn đề khó giải quyết. Các bên, thẩm phán hoặc trọng tài viên cần có khả năng xác định phiên bản nào của điều khoản Incoterms áp dụng cho hợp đồng.

Địa điểm được đặt tên bên cạnh điều khoản Incoterms đã chọn thậm chí còn quan trọng hơn:

- trong tất cả các điều khoản của Incoterms ngoại trừ các điều khoản C, địa điểm được nêu tên cho biết nơi hàng hóa được giao hàng, tức là, nơi chuyển rủi ro từ người bán sang người mua;
- trong điều khoản D, địa điểm được đặt tên là nơi giao hàng và cũng là nơi đến và người bán phải tổ chức vận chuyển đến điểm đó;
- trong điều khoản C, địa điểm được chỉ định cho biết điểm đến mà người bán phải tổ chức và thanh toán cho việc vận chuyển hàng hóa, tuy nhiên, không phải là địa điểm hoặc cảng giao hàng.

Do đó, việc bán FOB mà không ghi rõ địa điểm tăng nghi ngờ về cảng giao hàng khiến cả hai bên không chắc chắn về việc người mua phải xuất trình tàu cho người bán để vận chuyển và vận chuyển hàng hóa - và nơi người bán phải giao hàng trên tàu để chuyển rủi ro trong hàng hóa từ người bán sang người mua. Một lần nữa, hợp đồng CPT với điểm đến được đặt tên không rõ ràng sẽ khiến cả hai bên nghi ngờ về điểm mà người bán phải ký hợp đồng và thanh toán cho việc vận chuyển hàng hóa.

Tốt nhất là tránh các loại vấn đề này bằng cách cụ thể về mặt địa lý nhất có thể là đặt tên địa điểm theo điều khoản Incoterms đã chọn.

2.4. Sự khác biệt giữa Incoterms 2010 và Incoterms 2020

Sáng kiến quan trọng nhất đằng sau các điều khoản Incoterms 2020 đã tập trung vào cách trình bày có thể hướng người dùng theo điều khoản Incoterms đúng cho hợp đồng mua bán của họ.

Ngoài những thay đổi chung này, còn có những thay đổi đáng kể hơn trong điều khoản Incoterms 2020 khi so sánh với Incoterms năm 2010. Trước khi xem xét những thay đổi đó, phải đề cập đến một sự phát triển cụ thể trong thực tiễn thương mại đã xảy ra từ năm 2010 và ICC đã quyết định nên không dẫn đến thay đổi điều khoản Incoterms 2020, cụ thể là Mass Gross Mass (VGM) đã được xác minh.

Sự khác biệt đáng kể giữa Incoterms 2010 và Incoterms 2020 bao gồm chủ yếu:

- vận đơn với ký hiệu trên tàu và điều khoản FCA Incoterms;
- chi phí, nơi chúng được liệt kê;
- các mức bảo hiểm khác nhau trong CIF và CIP;
- sắp xếp lại việc vận chuyển trong FCA, DAP, DPU và DDP;
- thay đổi tên viết tắt ba chữ cái cho DAT thành DPU;
- bao gồm các yêu cầu liên quan đến an ninh trong các nghĩa vụ và chi phí vận chuyển;
- ghi chú giải thích cho người dùng;

3. Nội dung của Incoterms 2020

Incoterms 2020 được chia thành bốn nhóm (C, D, E, F). Các điều khoản được phân loại theo chi phí, rủi ro, trách nhiệm cho các thủ tục, cũng như các vấn đề liên quan đến xuất nhập khẩu.

Trong nhóm C (Trả phí vận chuyển chính), người bán ký kết hợp đồng vận chuyển với người giao nhận và chịu chi phí. Trong trường hợp này, người

bán có trách nhiệm tiến hành thông quan xuất khẩu. Rủi ro được chuyển tại thời điểm hàng hóa được giao cho phương tiện vận tải. Tất cả vấn đề phát sinh sau khi hàng hóa lên tàu bao gồm vận chuyển và các sự kiện khác là trách nhiệm của người mua. Nhóm C bao gồm các điều khoản Incoterms sau: CFR, CIF, CPT và CIP.

Nhóm D (Đích đến) giả định rằng người bán có nghĩa vụ giao hàng đến một địa điểm cụ thể hoặc cảng đến. Nhóm này bao gồm các Incoterms như DAP, DPU và DDP.

nhóm E (Điểm khởi hành), người bán chuẩn bị hàng hóa có sẵn cho người mua tại điểm giao hàng được chỉ định bởi người bán. Người bán không có nghĩa vụ phải làm thủ tục hải quan hoặc xuất khẩu và không chịu rủi ro và chi phí bốc xếp. Trong nhóm E, chỉ có Incoterms EXW.

Nhóm F (Chi phí vận chuyển chưa thanh toán) bắt buộc người bán phải thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu. Người bán không trả chi phí vận chuyển và bảo hiểm. FCA, FAS và FOB thuộc nhóm này.

3.1. EXW - Ex Works (Nơi giao hàng)



Ex Works có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua:

- tại một địa điểm cụ thể như nhà máy hoặc kho, và
- địa điểm đó có thể hoặc không thể là cơ sở của người bán.

Để giao hàng, người bán không cần phải xếp hàng hóa trên bất kỳ phương tiện vận tải nào, cũng không cần phải làm thủ tục hải quan xuất khẩu.

Điều khoản này áp dụng cho mọi phương thức vận tải.

Các bên được khuyên nên xác định rõ ràng, chính xác địa điểm giao hàng đã nêu. Nếu các bên không nêu tên điểm giao hàng, thì họ được yêu cầu cho người bán chọn điểm phù hợp nhất với mục đích của mình. Điều này có nghĩa là người mua có thể gặp rủi ro khi người bán có thể chọn một điểm ngay trước thời điểm hàng hóa bị mất hoặc hư hỏng. Do đó, tốt nhất là người mua nên chọn địa điểm chính xác về nơi sẽ diễn ra giao hàng.

EXW là điều khoản Incoterms áp đặt các nghĩa vụ ít nhất đối với người bán. Do đó, từ quan điểm của người mua, nên sử dụng quy tắc này một cách thận trọng vì những lý do được nêu dưới đây.

Trong Incoterms 2020, giao hàng EXW xảy ra và chuyển giao rủi ro khi hàng hóa được đặt tại địa điểm giao hàng, không được xếp lên phương tiện tải, theo quyết định của người mua. Tuy nhiên, rủi ro mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa xảy ra trong khi hoạt động bốc hàng được thực hiện bởi người bán. Trong trường hợp người mua muốn tránh mọi rủi ro trong quá trình xếp hàng tại cơ sở của người bán, thì người mua nên cân nhắc chọn quy tắc FCA.

Người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục thông quan xuất khẩu ở các nước thứ ba mà hàng hóa quá cảnh đi qua. Thật vậy, EXW có thể phù hợp với các ngành nghề trong nước, nơi không có ý định xuất khẩu hàng hóa. Sự tham gia của người bán trong quá trình làm thủ tục hải quan được giới hạn trong việc cung cấp tài liệu và thông tin cho người mua khi xuất khẩu hàng hóa. Trường hợp người mua gặp khó khăn trong việc làm thủ tục thông quan xuất khẩu, người mua sẽ được khuyên nên chọn quy tắc FCA, theo đó nghĩa vụ và chi phí để có được thông quan xuất khẩu thuộc về người bán.

3.1.1. Phân chia về mặt chi phí

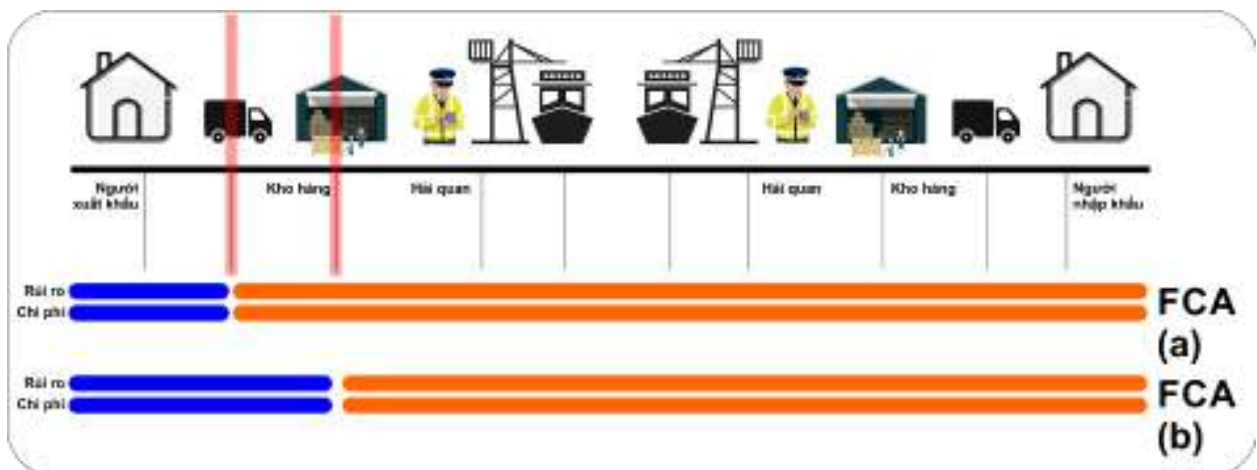
Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
• kiểm tra chất lượng, đo lường, cân, đếm hàng hóa; • liên quan đến thiệt hại hàng hóa	• liên quan đến thủ tục nhập khẩu, xuất khẩu và thông quan quá cảnh; • liên quan đến hàng hóa kể từ thời

trước khi giao hàng; • bao bì và ghi nhãn, trừ khi chúng không được yêu cầu bởi loại vận chuyển đã chọn.	điểm giao hàng theo hợp đồng của người bán; • thuế hải quan, thuế và các khoản phí khác; • chi phí phát sinh do không nhận giao hàng; • ngoài ra, người mua hoàn trả cho người bán các chi phí phát sinh từ việc làm thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu hoặc quá cảnh.
---	---

3.1.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
• Người bán giao hàng đến nơi do người mua chỉ định, vào ngày đã thỏa thuận hoặc trong khoảng thời gian đã thỏa thuận. • Người bán giao hàng cùng với hóa đơn thương mại theo hợp đồng mua bán. • Cung cấp cho người mua tất cả các hỗ trợ để có được bất kỳ tài liệu cần thiết nào để hoàn thành các thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu hoặc thông quan quá cảnh. • Người bán cung cấp cho người mua thông tin cần thiết để mua bảo hiểm cho hàng hóa xuất khẩu.	• Người mua, tự chịu rủi ro và chi phí, có được giấy phép xuất khẩu và thực hiện tất cả các thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu hoặc thông quan quá cảnh. • Tổ chức vận chuyển hàng hóa từ nơi giao hàng. • Nhận giao hàng và cung cấp cho người bán bằng chứng về việc đã giao hàng. • Kể từ thời điểm hàng hóa được giao theo hợp đồng, anh ta chịu mọi chi phí và rủi ro của hàng hóa. • Dỡ hàng và bốc hàng tại cảng xuất nhập khẩu.

3.2. FCA - Free Carrier (Nơi giao hàng)



Free Carrier (Nơi giao hàng) có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua bằng một hoặc hai cách khác nhau.

1. Cách một:

- khi nơi giao hàng là cơ sở của người bán, hàng hóa được giao khi chúng được chất lên các phương tiện vận tải do người mua sắp xếp.

2. Cách hai:

- khi nơi giao hàng là một nơi khác, hàng hóa được giao khi hàng đã được tải trên phương tiện vận chuyển của người bán;

Bất cứ nơi nào trong hai cách được chọn là nơi giao hàng, địa điểm đó sẽ xác định nơi chuyển rủi ro cho người mua.

Điều khoản này có thể được sử dụng bất kể phương thức vận chuyển nào và cũng có thể được sử dụng khi sử dụng nhiều hơn một phương thức vận chuyển.

Việc bán hàng theo Incoterms 2020 FCA có thể được kết luận chỉ đặt tên địa điểm giao hàng, tại cơ sở của người bán hoặc ở nơi khác, mà không chỉ định điểm giao hàng chính xác trong địa điểm được đặt tên đó. Tuy nhiên, các bên cũng được khuyến nghị nên xác định rõ ràng nhất có thể về địa điểm giao hàng đã nêu.

Tuy nhiên, trong trường hợp điểm giao hàng chính xác không được xác định, điều này có thể gây ra vấn đề cho người mua. Người bán có quyền lựa chọn điểm phù hợp nhất với mục đích của mình: điểm đó trở thành điểm giao hàng, từ đó rủi ro và chi phí chuyển cho người mua. Do đó, tốt nhất là người mua nên chọn điểm chính xác trong một nơi sẽ diễn ra giao hàng.

Incoterms 2020 FCA yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan hàng hóa để xuất khẩu. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc quá cảnh qua nước thứ ba, phải trả bất kỳ thuế nhập khẩu nào, hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục hải quan nhập khẩu nào.

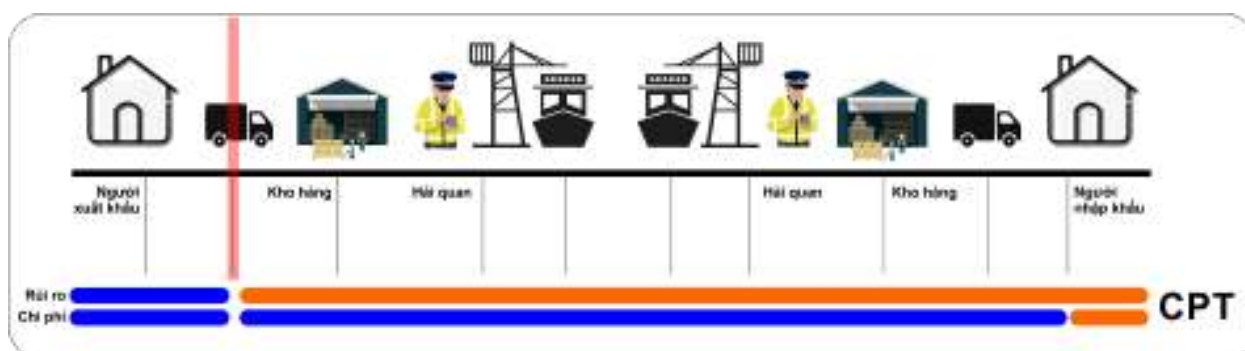
3.2.1. Phân chia về mặt chi phí

Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
• thông quan xuất khẩu; • giao hàng cho người chuyên chở; • có được giấy phép xuất khẩu thuế và phí xuất khẩu; • cung cấp tài liệu chứng minh việc giao hàng; • chuẩn bị và gửi hóa đơn thương mại; • thông báo cho người mua rằng hàng hóa đã được giao và ủy thác cho người vận chuyển tại thời điểm đã thỏa thuận; • bao bì và ký mã hiệu cần thiết cho vận chuyển; • kiểm soát chất lượng, đo lường, cân và đếm.	• nhập khẩu và vận chuyển hàng hóa cơ sở của người bán; • có được các tài liệu cần thiết cho người mua để nhập khẩu hoặc vận chuyển hàng hóa; • dỡ hàng hóa được giao từ các phương tiện vận chuyển do người mua chỉ định;

3.2.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
• Người bán phải cung cấp hàng hóa, hóa đơn thương mại được yêu cầu và quy định trong hợp đồng. • Theo yêu cầu và với chi phí của người mua, người bán hỗ trợ lấy chứng từ vận chuyển. • Chỉ định một người chịu trách nhiệm bốc hàng lên xe của người mua. • Người bán có trách nhiệm chuẩn bị hàng hóa để xếp lên phương tiện vận tải (đo lường và đóng gói hàng hóa).	• Người mua hoàn thành các thủ tục liên quan đến nhập khẩu hàng hóa và vận chuyển kể từ thời điểm giao hàng của người bán. • Chịu rủi ro mất mát hoặc hư hỏng sản phẩm kể từ thời điểm giao hàng cho người vận tải. • Làm thủ tục quá cảnh cần thiết và chuẩn bị hàng hóa để nhập khẩu. • Người mua ký hợp đồng vận chuyển với hãng vận tải. • Người mua nhận giao hàng tại địa điểm đã thỏa thuận trong hợp đồng vận tải.

3.3. CPT – Cước phí đã trả (địa điểm đích)



Carriage Paid To có nghĩa là người bán giao hàng - và chuyển rủi ro - cho người mua:

- bằng cách giao chúng cho người chuyên chở;

- Người bán có thể làm như vậy bằng cách cho người vận chuyển sở hữu thực tế hàng hóa theo cách thức và tại nơi phù hợp với phương tiện vận chuyển được sử dụng.

Khi hàng hóa đã được giao cho người mua theo cách này, người bán không đảm bảo rằng hàng hóa sẽ đến nơi đến trong điều kiện hợp lý, với số lượng đã nêu. Điều này là do rủi ro chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hóa được giao cho người vận chuyển; người bán dù sao cũng phải ký hợp đồng vận chuyển hàng hóa từ khi giao hàng đến điểm đến đã thỏa thuận.

Điều khoản này có thể được sử dụng bất kể phương thức vận chuyển đã chọn và cũng có thể được sử dụng khi sử dụng nhiều hơn một phương thức vận chuyển.

Trong CPT Incoterms 2020, hai địa điểm rất quan trọng: địa điểm tại đó hàng hóa được giao (để chuyển rủi ro) và địa điểm được thỏa thuận là điểm đến của hàng hóa (là điểm mà người bán hứa sẽ ký hợp đồng vận chuyển).

Các bên được khuyến cáo nên xác định cả hai địa điểm càng chính xác càng tốt trong hợp đồng mua bán. Xác định địa điểm chính xác là rất quan trọng để phục vụ cho việc vận chuyển hàng hóa, vì đây là điểm mà người bán phải ký hợp đồng vận chuyển và gánh chịu chi phí. Khi các bên không đồng ý về một địa điểm giao hàng cụ thể, vị trí mặc định là chuyển rủi ro khi hàng hóa được giao cho người vận chuyển đầu tiên tại một điểm hoàn toàn do người bán lựa chọn và người mua không có quyền can thiệp. Nếu các bên mong muốn rủi ro chuyển giao ở giai đoạn sau (ví dụ tại cảng biển hoặc cảng sông hoặc tại sân bay), hoặc thực sự là sớm hơn (ví dụ một điểm nội địa cách cảng biển hoặc sông một khoảng cách nào đó), họ cần phải ghi rõ điều này trong hợp đồng mua bán và suy nghĩ cẩn thận về hậu quả của việc đó trong trường hợp hàng hóa bị mất hoặc hư hỏng.

Nếu người bán phải chịu các chi phí theo hợp đồng vận chuyển liên quan đến việc dỡ hàng tại nơi đến được chỉ định, người bán không có quyền thu hồi các chi phí đó từ người mua trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên.

Incoterms 2020 CPT yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu, nếu có. Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc quá cảnh qua nước thứ ba, hoặc phải trả bất kỳ thuế nhập khẩu hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục hải quan nhập khẩu.

3.3.1. Phân chia về mặt chi phí

Người bán chịu chi phí	Người mua chịu chi phí
- tất cả các chi phí liên quan đến hàng hóa cho đến khi giao hàng cho người vận chuyển; - chi phí xếp hàng và chi phí dỡ hàng (nếu có); - chi phí thông quan xuất khẩu;	- chi phí vận chuyển không bao gồm các nghĩa vụ của người bán được nêu trong hợp đồng vận chuyển; - chi phí dỡ hàng, trừ khi đó là nghĩa vụ của người bán được ghi trong hợp đồng vận chuyển; - chi phí thông quan nhập khẩu và quá cảnh; - chi phí có thể phát sinh bởi người bán liên quan đến thủ tục nhập khẩu.

3.3.2. Nghĩa vụ của các bên

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
- Người bán cung cấp hóa đơn thương mại và các tài liệu cần thiết khác ở dạng giấy hoặc điện tử. - Người bán có trách nhiệm giao hàng cho người chuyên chở tại nơi giao hàng vào ngày đã thỏa thuận. - Người bán chịu trách nhiệm về	- Người mua đảm nhận việc nhận hàng. - Người mua chịu trách nhiệm về thiệt hại hoặc mất mát hàng hóa kể từ khi chúng được bàn giao cho người vận chuyển. - Người mua nhận các tài liệu được