

# CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC LỰA CHỌN INCOTERMS TRONG HỢP ĐỒNG MUA - BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ

TS. Nguyễn Thị Cẩm Thủy\*

Cùng với sự phát triển của thương mại quốc tế, các quy tắc giao hàng trong Incoterms ngày càng được sử dụng phổ biến như một giải pháp rút ngắn thời gian đàm phán hợp đồng ngoại thương, phòng tránh những rủi ro, mâu thuẫn, tranh chấp phát sinh trong quá trình giao nhận hàng hóa. Việc lựa chọn quy tắc giao hàng nào để đưa vào hợp đồng sao cho phân chia đầy đủ nghĩa vụ và đảm bảo quyền lợi cho các bên cũng như đạt hiệu quả tốt nhất cho thương vụ là vấn đề đặt ra mà người xuất khẩu, nhập khẩu đặc biệt cần quan tâm khi ký kết hợp đồng. Bài viết giới thiệu về Incoterms 2020 và phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới sự lựa chọn quy tắc giao hàng, trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng Incoterms 2020 trong thương mại quốc tế.

• Từ khóa: incoterms, quy tắc giao hàng, mua bán hàng hóa quốc tế, thương mại quốc tế.

Along with the development of international trade, Incoterms rules are being utilised more frequently as a solution to reduce the duration of foreign trade contract negotiations and prevent risks, conflicts, and disputes that arise during the delivery of goods. Therefore, the selection of delivery rules in Incoterms being incorporated into the contract to ensure the rights of the parties, fully divide the obligations and optimise the deal is a major concern of exporters and importers when executing the agreement. The following article provides an overview of Incoterms 2020 and an analysis of the factors that influence the selection of delivery rules. Based on the analysis, this research suggests solutions to enhance the efficiency of Incoterms 2020 in international trade.

• Key words: incoterms, delivery rules, international purchase and sale of goods, international trade.

JEL codes: F11, F14

Ngày gửi bài: 25/11/2024

Ngày gửi phân biện: 21/12/2024

Ngày nhận và sửa sau phân biện: 02/01/2025

Ngày chấp nhận đăng: 22/01/2025

DOI: <https://doi.org/10.71374/jfarv.v25.i281.20>

## Đặt vấn đề

Trong hoạt động thương mại quốc tế, các doanh nghiệp thường gặp phải nhiều rủi ro và thách thức liên quan đến việc vận chuyển, giao nhận và thanh toán hàng hóa. Việc lựa chọn đúng điều kiện Incoterms trong hợp đồng mua bán quốc tế có vai trò thiết yếu trong việc xác định trách nhiệm của các bên về chi phí, rủi ro và quyền sở hữu hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển. Tuy nhiên,

không phải lúc nào việc lựa chọn Incoterms cũng diễn ra dễ dàng và thống nhất. Điều này phụ thuộc vào nhiều yếu tố như phương thức vận tải, năng lực tài chính của các bên, đặc điểm hàng hóa, khả năng kiểm soát rủi ro và các quy định pháp lý tại quốc gia xuất, nhập khẩu.

Nhận thức rõ các yếu tố ảnh hưởng sẽ giúp doanh nghiệp tối ưu hóa các điều khoản trong hợp đồng, giảm thiểu rủi ro và tăng hiệu quả hoạt động thương mại quốc tế. Vì vậy, việc nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn Incoterms là rất cần thiết, không chỉ để nâng cao hiểu biết mà còn hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc đàm phán và ký kết hợp đồng mua - bán hàng hóa quốc tế một cách hiệu quả.

## 1. Khái quát về Incoterms 2020

Hoạt động thương mại quốc tế với sự tham gia của các chủ thể đến từ các quốc gia trên thế giới với những khác biệt về ngôn ngữ, luật pháp, tập quán thương mại, ... dẫn đến không thể tránh khỏi các mâu thuẫn, tranh chấp phát sinh. Trước thực tế đó, để tạo hành lang pháp lý chung cho các chủ thể tham gia vào thương mại quốc tế, cũng như cơ quan pháp lý giải quyết tranh chấp, Phòng Thương mại quốc tế ( ICC - International Chamber of Commerce ) đã xây dựng và cho ra đời Bộ tập quán Thương mại quốc tế - International Commercial Terms viết tắt là Incoterms.

Incoterms là tập hợp những quy tắc thương mại được viết tắt bằng 3 chữ cái thể hiện tập quán giao dịch giữa các doanh nghiệp trong các hợp đồng mua - bán hàng hóa. Incoterms phân chia nghĩa vụ (obligations), chi phí (costs) và rủi ro (risks)

\* Học viện Ngân hàng

giữa người mua và người bán trong quá trình giao nhận hàng hóa. Incoterms ra đời lần đầu tiên năm 1936, qua 8 lần sửa đổi vào các năm 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010, 2020, tính đến nay có 9 bản Incoterms được đưa vào thực tiễn áp dụng.

Bản Incoterms 2020 hiện tại là bản sửa đổi mới nhất, Incoterms 2020 ra đời có nhiều thay đổi nhằm khắc phục những tồn tại của Incoterms 2010 áp dụng trong thực tế hoạt động thương mại. Incoterms 2020 được trình bày bao gồm 11 quy tắc giao hàng chia làm 2 nhóm theo phương thức vận tải sử dụng trong vận chuyển hàng hóa: nhóm 1 áp dụng cho mọi phương thức vận tải và vận tải đa phương thức, nhóm 2 chỉ áp dụng cho vận tải biển và thủy nội địa (Bảng 1).

**Bảng 1. Các quy tắc giao hàng của Incoterms 2020**

Nhóm	STT	Tên viết tắt	Tên tiếng Anh	Tên tiếng Việt	Địa điểm chuyển giao rủi ro	Địa điểm chuyển giao chi phí
Áp dụng cho mọi phương thức vận tải và vận tải đa phương thức	1	EXW	Ex works	Giao hàng tại xưởng	Nơi đi	Nơi đi
	2	FCA	Free carrier	Giao hàng cho người chuyên chở	Nơi đi	Nơi đi
	3	CPT	Carriage paid to	Cước phí trả tới	Nơi đi	Nơi đến
	4	CIP	Carriage, insurance paid to	Cước phí, phí bảo hiểm trả tới	Nơi đi	Nơi đến
	5	DAP	Delivered at place	Giao hàng tại nơi đến	Nơi đến	Nơi đến
	6	DPU	Delivered at place unloading	Giao hàng tại nơi đến hàng đã dỡ	Nơi đến	Nơi đến
	7	DDP	Delivered duty paid	Giao hàng đã nộp thuế	Nơi đến	Nơi đến
Áp dụng cho vận tải biển và thủy nội địa	8	FAS	Free alongside ship	Giao hàng dọc mạn tàu	Cảng đi	Cảng đi
	9	FOB	Free on board	Giao hàng lên tàu	Cảng đi	Cảng đi
	10	CFR	Cost and Freight	Tiền hàng và cước phí	Cảng đi	Cảng đến
	11	CIF	Cost, insurance and freight	Tiền hàng, phí bảo hiểm, cước phí	Cảng đi	Cảng đến

Nguồn: Tổng hợp từ Incoterms 2020

Mỗi quy tắc giao hàng trong Incoterms 2020 được trình bày 10 nghĩa vụ của người bán tương đương với 10 nghĩa vụ của người mua, cách trình bày này giúp cho người sử dụng dễ hiểu, dễ so sánh giữa nghĩa vụ của người bán và người mua với nhau cũng như so sánh cùng một nghĩa vụ ở các quy tắc khác nhau (Bảng 2).

**Bảng 2. Các nghĩa vụ của người bán và người mua trong Incoterms 2020**

STT	Người bán	Người mua
A1-B1	Các nghĩa vụ chung	Các nghĩa vụ chung
A2-B2	Giao hàng	Nhận hàng
A3-B3	Chuyển giao rủi ro	Chuyển giao rủi ro
A4-B4	Vận tải	Vận tải
A5-B5	Bảo hiểm	Bảo hiểm
A6-B6	Chuyển giao bằng chứng giao hàng/ chứng từ vận tải	Chuyển giao bằng chứng giao hàng/ chứng từ vận tải

STT	Người bán	Người mua
A7-B7	Thông quan xuất khẩu/ nhập khẩu	Thông quan xuất khẩu/ nhập khẩu
A8-B8	Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu	Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu
A9-B9	Phân chia chi phí	Phân chia chi phí
A10-B10	Thông báo cho người mua	Thông báo cho người bán

Nguồn: Tổng hợp từ incoterms 2020

## 2. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn quy tắc giao hàng trong hợp đồng mua - bán hàng hóa quốc tế

### Thứ nhất, phương thức vận tải sử dụng

Incoterms 2020 gồm 11 quy tắc giao hàng được phân chia thành 2 nhóm theo phương thức vận tải, cụ thể: nhóm 1 gồm 7 quy tắc EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP áp dụng cho mọi phương thức vận tải bao gồm cả vận tải đa phương thức. Nhóm 2 gồm 4 quy tắc còn lại là FAS, FOB, CFR, CIF đều có địa điểm giao hàng và địa điểm hàng đến đều là cảng biển vì vậy các quy tắc này chỉ áp dụng cho vận tải biển và thủy nội địa không áp dụng khi sử dụng các phương thức vận tải khác như đường không, đường sắt, đường bộ... Việc phân chia các quy tắc theo tiêu chí phương thức vận tải giúp cho người sử dụng dễ dàng lựa chọn quy tắc phù hợp, tránh nhầm lẫn trong việc sử dụng quy tắc chỉ áp dụng trong vận tải đường biển cho vận tải bằng phương thức khác như đường không, đường sắt, đường bộ hay vận tải đa phương thức.

### Thứ hai là, kỹ thuật vận chuyển hàng hóa

Vận chuyển hàng hóa bằng container chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong vận chuyển hàng hóa bằng đường biển và thủy nội địa. Trong các hợp đồng mua bán hiện nay sử dụng vận tải đường biển thì các quy tắc FOB, CFR, CIF thường được áp dụng chủ yếu. Tuy nhiên nếu hàng hóa sử dụng container để vận chuyển thì địa điểm giao hàng lại được thực hiện tại CY - bãi container (đối với hàng giao nguyên FCL- Full container load) hoặc CFS - trạm đóng gói hàng lẻ (đối với hàng giao lẻ LCL - Less than container load), trong khi theo quy tắc FOB, CFR, CIF địa điểm giao hàng là khi hàng hóa được giao lên tàu ở cảng đi, như vậy sử dụng các quy tắc này không còn phù hợp nữa. Do đó, nên thay đổi sử dụng quy tắc giao hàng, cụ thể FOB bằng FCA, CFR bằng CPT, CIF bằng CIP, bởi lẽ các quy tắc FCA, CPT, CIP địa điểm chuyển rủi ro từ người bán sang người mua ngay khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở do người mua thuê (FCA) hay người chuyên chở do người bán thuê (CPT, CIP) ở nơi đi. Như vậy với

các quy tắc FCA, CPT, CIP được sử dụng sẽ đảm bảo sự công bằng giữa người mua và người bán trong chuyên giao rủi ro và thực hiện các trách nhiệm trong giao nhận hàng hóa.

#### *Thứ ba, địa điểm giao hàng*

Căn cứ vào địa điểm giao hàng là nơi đi hay nơi đến thì 11 quy tắc Incoterms 2020 được chia làm 2 nhóm: Nhóm 1 có địa điểm giao hàng ở nơi đi gồm 8 quy tắc EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP; nhóm 2 có địa điểm giao hàng ở nơi đến gồm 3 quy tắc DAP, DPU, DDP. Địa điểm giao hàng là địa điểm chuyên giao rủi ro đối với hàng hóa, theo đó người bán hết trách nhiệm đối với hàng hóa đến địa điểm giao hàng, phần còn lại là trách nhiệm của người mua. Vì vậy, khi thỏa thuận trong hợp đồng, căn cứ vào khả năng chịu rủi ro đối với hàng hóa mà người mua, người bán lựa chọn quy tắc giao hàng phù hợp.

Bên cạnh đó, cần đặc biệt lưu ý khi sử dụng các quy tắc CFR, CIF, CPT, CIP, bởi lẽ các quy tắc này có địa điểm giao hàng và địa điểm chuyên giao chi phí giữa người mua và người bán là hai địa điểm khác nhau. Cụ thể, theo các quy tắc này, địa điểm chuyên giao rủi ro đối với hàng hóa từ người bán sang người mua là nơi đi (nước người bán), và địa điểm chuyên giao chi phí đối với hàng hóa từ người bán sang người mua là nơi đến (nước người mua), có nghĩa là người bán chịu trách nhiệm thuê phương tiện vận tải trả chi phí vận tải đến nơi đến, nhưng người chịu rủi ro trong quá trình vận chuyển là người mua. Vậy nên, người mua để phòng ngừa rủi ro, bảo vệ quyền lợi của mình cần có sự thỏa thuận cụ thể với người bán về phương tiện vận tải được thuê, như trong trường hợp thuê tàu thì cần quy định rõ trong hợp đồng mua bán về tuổi tàu, cấp hạng tàu, chất lượng tàu...; mua bảo hiểm cho hàng hóa (CFR, CPT). Trường hợp người bán chịu trách nhiệm mua bảo hiểm (CIF, CIP) thì tùy thuộc vào hành trình vận chuyển, dự đoán rủi ro, người mua có thể thỏa thuận với người bán việc mua bảo hiểm với điều kiện B hoặc A, hay mua bảo hiểm bổ sung rủi ro chiến tranh, đình công.

#### *Thứ tư, chính sách quản lý xuất nhập khẩu*

Mỗi quốc gia có chiến lược, mục tiêu phát triển cũng như chính sách quản lý xuất, nhập khẩu khác nhau, vì vậy doanh nghiệp xuất, nhập khẩu cần nắm chắc các vấn đề về pháp lý, thủ tục thông quan hàng hóa để thực hiện tổ chức hoạt động xuất nhập khẩu hiệu quả. Theo 11 quy tắc Incoterms 2020, thủ tục thông quan xuất khẩu được phân

chia: EXW do người mua thực hiện, 10 quy tắc còn lại người bán thực hiện. Ngược lại, thủ tục thông quan nhập khẩu thì DDP do người bán thực hiện, 10 quy tắc còn lại người mua thực hiện.

Việc phân chia như trên cho thấy các quy tắc được phân chia chủ yếu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu, người mua làm thủ tục thông quan nhập khẩu, điều này thuận lợi cho thương vụ khi thông quan hàng hóa, do người bán và người mua hóa nắm vững luật pháp, chính sách quản lý xuất, nhập khẩu của nước sở tại. Tuy nhiên, 2 quy tắc EXW và DDP có sự khác biệt với các quy tắc còn lại, EXW người mua chịu trách nhiệm làm thủ tục thông quan đối với cả xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa, còn với DDP là trách nhiệm của người bán. Như vậy khi lựa chọn 2 quy tắc này đòi hỏi người bán (DDP), người mua (EXW) phải nắm vững các thủ tục về hồ sơ, pháp lý, chính sách của nước đối tác để có thực hiện được tốt trách nhiệm được phân chia.

Ngoài ra, trong một số trường hợp như uy tín của người bán chưa cao, hàng hóa có những vấn đề liên quan đến quy chuẩn hoặc thuộc diện kiểm tra kiểm soát đặc biệt của nước người mua, nếu người mua muốn chắc chắn nhận được hàng, không có bất kỳ rủi ro gì thì nên đàm phán mua hàng theo quy tắc DDP.

#### *Thứ năm, trình độ, kinh nghiệm của doanh nghiệp xuất, nhập khẩu*

Để thực hiện cũng như kiểm soát tốt quá trình tổ chức vận tải, thủ tục thông quan, mua bảo hiểm, lưu kho bãi, xếp dỡ hàng hóa ... đòi hỏi cán bộ doanh nghiệp xuất, nhập khẩu phải có trình độ, kinh nghiệm, am hiểu luật pháp, thị trường trong lĩnh vực này. Việc xác định, đánh giá chính xác năng lực của doanh nghiệp khi đàm phán hợp đồng mua bán là rất quan trọng, giúp cho doanh nghiệp lựa chọn quy tắc giao hàng phù hợp. Cụ thể, nếu doanh nghiệp xuất khẩu có khả năng thuê tàu, mua bảo hiểm, thực hiện các hoạt động logistics với chi phí rẻ thì nên lựa chọn các quy tắc CFR, CIF, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP; ngược lại nếu là doanh nghiệp nhập khẩu lựa chọn các quy tắc EXW, FAS, FOB, FCA. Việc lựa chọn quy tắc giao hàng dành quyền về thực hiện hoạt động logistics sẽ tạo sự chủ động cho doanh nghiệp trong quá trình vận tải như lựa chọn phương thức vận tải, hãng vận chuyển, thỏa thuận về tuyến đường, cước phí... giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm chi phí, tăng thu giảm chi ngoại tệ, đạt mục tiêu kinh doanh.

*Thứ sáu, sự phát triển của ngành logistics*

Một trong những nhân tố tác động rất lớn đến quyết định lựa chọn quy tắc giao hàng của doanh nghiệp khi đàm phán ký kết hợp đồng mua bán đó là phát triển của ngành logistics quốc gia. Vị trí địa lý thuận lợi; cơ sở hạ tầng tốt; năng lực các hãng vận chuyển lớn; trình độ nghiệp vụ, kinh nghiệm, mạng lưới công ty logistics; ứng dụng công nghệ hiện đại; cơ chế chính sách thuận lợi của quốc gia là các yếu tố giúp cho chi phí logistics thấp, thời gian giao hàng nhanh và an toàn trong quá trình giao nhận. Với các quốc gia có hoạt động logistics phát triển tạo điều kiện cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu khi đàm phán hợp đồng dành quyền về vận tải và bảo hiểm, cụ thể xuất hàng theo các quy tắc CIF, CIP, DAP, DPU, DDP; nhập hàng theo các quy tắc FAS, FOB, FCA. Ngược lại, nếu ngành logistics kém phát triển, các doanh nghiệp sẽ phải nhượng quyền về vận tải và bảo hiểm cho đối tác, lựa chọn xuất khẩu theo FAS, FOB, FCA và nhập khẩu theo CIF, CIP, DAP, DPU, DDP.

*Thứ bảy, vị thế của người mua, người bán*

Trong thương mại quốc tế, một trong những yếu tố chi phối mạnh nhất đến kết quả đàm phán nội dung của hợp đồng đó là vị thế của các bên. Chủ thể nào có vị thế cao hơn sẽ được thỏa mãn những mong muốn cũng như dành được nhiều lợi ích hơn trong hợp đồng. Ví dụ, đối với mặt hàng dệt may xuất sang EU, các doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt đến từ nhiều thị trường, trước Covid-19 giá cước vận tải biển thấp phía EU nhập theo giá FOB, FCA tại cảng Việt Nam, tuy nhiên từ khi Covid-19 xảy ra toàn cầu cước vận tải biển tăng mạnh, phía EU chuyển sang nhập theo giá CIF, CIP, nếu doanh nghiệp Việt Nam vẫn khẳng định xuất FOB thì đơn hàng sẽ bị hủy. Việc chuyển sang giá CIF, CIP trong giai đoạn hiện nay rất rủi ro cho doanh nghiệp Việt Nam vì cước vận tải biển tăng mạnh không lường trước được, việc thiếu container rỗng, thiếu tàu năng lực vận chuyển lớn tuyến châu Âu, Bắc Mỹ có thể dẫn đến việc doanh nghiệp không thể thực hiện được hợp đồng, chịu những chi phí tổn kém từ thương vụ.

*Thứ tám, tập quán, thói quen buôn bán*

Xuất khẩu theo giá FOB, nhập khẩu theo giá CIF hiện nay trở thành một tập quán, thói quen được thực hiện ở phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam. Do nhiều yếu tố tác động như quy mô doanh nghiệp nhỏ, thương hiệu yếu, trình độ nghiệp

vụ hạn chế, hàng hóa xuất khẩu chủ yếu là hàng nguyên liệu thô, bán thành phẩm có giá trị gia tăng thấp, nhu cầu xoay vòng vốn nhanh nên các doanh nghiệp chọn xuất khẩu theo giá FOB. Ở chiều nhập khẩu thì chủ yếu nhập theo giá CIF vì năng lực vận tải của đội tàu buôn trong nước thấp, dịch vụ logistics còn yếu, đồng thời doanh nghiệp còn non kinh nghiệm cũng như sợ rủi ro trong thuê tàu và mua bảo hiểm. Việc xuất FOB, nhập CIF khó có thể thay đổi, cho dù bản thân doanh nghiệp nhận thức được việc sử dụng quy tắc giao hàng như vậy dẫn đến những thiệt hại cho họ trong kinh doanh như: tăng chi giảm thu ngoại tệ, không chủ động được trong quá trình thực hiện hợp đồng, phụ thuộc vào phía đối tác.

**3. Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng Incoterms trong thương mại quốc tế**

Incoterms đưa ra các quy định, thống nhất các nghĩa vụ và trách nhiệm của người mua, người bán trong quá trình giao nhận hàng hóa, giúp đẩy nhanh tốc độ đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán, tránh được các rủi ro tranh chấp phát sinh. Để vận dụng hiệu quả Incoterms 2020 trong giao nhận hàng hóa, bài viết đề xuất một số giải pháp sau đây:

*Thứ nhất là: Nắm vững tính chất pháp lý của incoterms*

Incoterms không phải là văn bản luật có tính chất bắt buộc mà là tập hợp các tập quán thương mại phổ biến trên thế giới trình bày có hệ thống, Incoterms chỉ có tính khuyến nghị, định hướng cho doanh nghiệp trong hoạt động thương mại quốc tế, vì vậy muốn Incoterms là văn bản pháp lý điều chỉnh quan hệ các bên thì phải dẫn chiếu quy tắc của Incoterms trong hợp đồng mua bán và chỉ rõ phiên bản Incoterms áp dụng, ví dụ: điều khoản giá của hợp đồng chỉ rõ áp dụng FOB Haiphong port Incoterms 2020. Khi vận dụng Incoterms trong hợp đồng cần lưu ý các vấn đề sau đây:

- Đưa thêm các quy định bổ sung, cụ thể về các nghĩa vụ để ràng buộc trách nhiệm của người mua, người bán. Theo mỗi quy tắc của Incoterms, người mua và người bán được quy định các nghĩa vụ nhất định đối với đối tác, tuy nhiên các nghĩa vụ này chỉ được nêu một cách cơ bản, khái quát chung cho mọi trường hợp. Vì vậy trong từng trường hợp cụ thể các bên cần có các quy định bổ sung để ràng buộc chặt chẽ hơn nghĩa vụ của đối tác và bảo vệ quyền lợi của mình. Ví dụ, về nghĩa vụ mua bảo hiểm đối với hàng hóa của người bán

trong quy tắc CIF, theo CIF thì người bán chỉ có nghĩa vụ mua bảo hiểm ở mức tối thiểu (điều kiện bảo hiểm C), do đó để bảo vệ quyền lợi của mình, phòng ngừa mọi rủi ro có thể xảy ra thì người mua có thể thỏa thuận với người bán mua bảo hiểm mức tối đa (điều kiện bảo hiểm A) và bảo hiểm đặc biệt (rủi ro chiến tranh, đình công)

- Quy định trong hợp đồng mua bán những nội dung Incoterms không đề cập. Incoterms chỉ quy định các nghĩa vụ của người bán và người mua trong quá trình giao nhận hàng hóa, không quy định những nghĩa vụ, quyền lợi của các bên về hàng hóa, quyền sở hữu hàng hóa, thanh toán tiền hàng, khiếu nại, các trường hợp miễn trách... Đó đó Incoterms chỉ là một nội dung trong hợp đồng, không thay thế được hợp đồng, vì vậy khi thỏa thuận dẫn chiếu Incoterms vào trong hợp đồng thì cần quy định đầy đủ các nội dung khác mà Incoterms không điều chỉnh.

- Hạn chế áp dụng các tập quán thương mại riêng kết hợp với Incoterms. Hiện nay trong nhiều hợp đồng mua bán, các bên quy định các tập quán về vận tải đi kèm với quy tắc giao hàng để phân chia nghĩa vụ liên quan đến quá trình vận chuyển hàng hóa như bốc, dỡ, san, xếp hàng hóa như FOB FI, CFR FO, CIF FO... Các phiên bản của Incoterms đều không có bất kỳ giải thích cũng như hướng dẫn cho bất kỳ sự bổ sung nào. Vì vậy nếu không có sự thống nhất cách hiểu giữa các bên thì rất dễ dẫn đến hiểu khác nhau về các quy định bổ sung. Ví dụ FOB FI thì có thể hiểu là FOB không bao gồm chi phí bốc hàng hay người bán không chịu rủi ro và chi phí bốc hàng, nhưng cũng có thể hiểu người bán không chịu chi phí bốc hàng nhưng rủi ro trong quá trình bốc hàng họ chịu. Xuất phát từ vấn đề nêu trên, khi bổ sung các nghĩa vụ cho các bên, trong hợp đồng mua bán cần làm rõ những nghĩa vụ bổ sung này bao gồm cả rủi ro và chi phí hay chỉ có chi phí.

*Thứ hai, nâng cao nhận thức và kiến thức về Incoterms*

Các chủ thể tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế bao gồm người mua, người bán, bên thứ ba cung cấp dịch vụ liên quan như ngân hàng, hãng tàu, công ty logistics, công ty bảo hiểm... hay các cơ quan quản lý nhà nước ban hành văn bản pháp lý, chính sách liên quan đều phải liên tục cập nhật kiến thức mới nhất về Incoterms, các thay đổi của các phiên bản để tránh hiểu nhầm hoặc sai sót khi vận dụng. Nhân viên xuất, nhập khẩu của doanh

nh nghiệp cần nắm vững sự phân chia nghĩa vụ cho các bên trong từng quy tắc giao hàng để thực hiện đúng, đồng thời lựa chọn linh hoạt quy tắc giao hàng sao cho phù hợp với từng thương vụ cụ thể, xem xét đến năng lực, điều kiện của doanh nghiệp.

*Thứ ba, tận dụng hỗ trợ từ các chuyên gia pháp lý và thương mại để lựa chọn quy tắc Incoterms phù hợp với từng thương vụ nhằm đảm bảo quyền lợi và giảm thiểu rủi ro.* Bên cạnh đó các doanh nghiệp cần có xây dựng chính sách sử dụng Incoterms cụ thể cho từng mặt hàng, đối tác, thị trường, chuyển dần xuất khẩu theo CIF nhập khẩu theo FOB, chính sách này cần có sự nỗ lực không chỉ của doanh nghiệp xuất, nhập khẩu trong việc nâng cao trình độ nghiệp vụ, tích lũy kinh nghiệm mà còn là sự góp sức đến từ Chính phủ, cơ quan quản lý nhà nước, các bên cung cấp dịch vụ Logistics.

*Thứ tư, ứng dụng công nghệ và phần mềm trong quản lý xuất nhập khẩu.* Sử dụng các phần mềm quản lý xuất nhập khẩu hiện đại như SAP Global Trade Services (SAP GTS), Oracle Global Trade Management (GTM)... được thiết kế để giúp doanh nghiệp quản lý hoạt động Logistics, tuân thủ quy định hải quan, tối ưu hóa chuỗi cung ứng toàn cầu. Nhờ vào công nghệ và phần mềm quản lý, doanh nghiệp giảm thiểu được rủi ro, sai sót trong quá trình thực hiện hợp đồng, nâng cao sự tự tin của doanh nghiệp trong thỏa thuận, đàm phán, ký kết hợp đồng.

**Kết luận:** Incoterms 2020 với 11 quy tắc giao hàng, đưa ra cho các doanh nghiệp nhiều sự lựa chọn khi đàm phán ký kết hợp đồng mua bán quốc tế, tuy nhiên quyết định lựa chọn quy tắc nào là tối ưu, đem lại hiệu quả cao nhất trong kinh doanh cho doanh nghiệp là điều không dễ dàng. Bài viết đã đưa ra các nhân tố làm cơ sở để các doanh nghiệp tham khảo, xem xét, đối chiếu với thực trạng giao dịch để lựa chọn được quy tắc giao hàng phù hợp, đạt mục tiêu đề ra, đồng thời các giải pháp được đề xuất giúp cho doanh nghiệp sử dụng Incoterms hiệu quả, phát huy được lợi thế của doanh nghiệp trong thương mại quốc tế./.

#### Tài liệu tham khảo:

- ICC (2020), *Incoterms 2020, e-book*  
 Nguyễn Thị Cẩm Thủy chủ biên (2022), *Giao dịch thương mại quốc tế*, NXB Hồng Đức  
 Nguyễn Thị Cẩm Thủy, Hoàng Phương Dung (2020), *Những điểm mới của Incoterms 2020*, Tạp chí Khoa học và đào tạo Ngân hàng, số 216 tháng 5 năm 2020, trang 13-20  
 Professor Jan Ramberg (2015), *Hiểu và áp dụng tốt Incoterms 2010*, ICC, Biên dịch Nguyễn Trọng Thủy, NXB Tài Chính  
 Tô Bình Minh chủ biên (2020), *Incoterms 2020 Giải thích và hướng dẫn sử dụng*, NXB Tài chính