



Các hình thức xuất khẩu chủ yếu

Bởi:

Đại Học Thương Mại

Các hình thức xuất khẩu chủ yếu

Trên thị trường thế giới, các nhà buôn giao dịch với nhau theo những cách thức nhất định. Ứng với mỗi phương thức xuất khẩu có đặc điểm riêng. Kỹ thuật tiến hành riêng Tuy nhiên trong thực tế xuất khẩu thường sử dụng một trong những phương thức chủ yếu sau:

Xuất khẩu trực tiếp

Khái niệm trực tiếp là việc xuất khẩu các loại hàng hoá và dịch vụ do chính doanh nghiệp sản xuất ra hoặc thu mua từ các đơn vị sản xuất trong nước tới khách hàng nước ngoài thông qua các tổ chức của mình.

Trong trường hợp doanh nghiệp tham gia xuất khẩu là doanh nghiệp thương mại không tự sản xuất ra sản phẩm thì việc xuất khẩu bao gồm hai công đoạn:

- + Thu mua tạo nguồn hàng xuất khẩu với các đơn vị, địa phương trong nước.
- + Đàm phán ký kết với doanh nghiệp nước ngoài, giao hàng và thanh toán tiền hàng với đơn vị bạn.

Phương thức này có một số ưu điểm là: thông qua đàm phán thảo luận trực tiếp dễ dàng đi đến thống nhất và ít xảy ra những hiểu lầm đáng tiếc do đó:

- + Giảm được chi phí trung gian do đó làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.
- + Có nhiều điều kiện phát huy tính độc lập của doanh nghiệp.
- + Chủ động trong việc tiêu thụ hàng hoá sản phẩm của mình.

Các hình thức xuất khẩu chủ yếu

Tuy nhiên bên cạnh những mặt tích cực thì phương thức này còn bộc lộ một số những nhược điểm như:

+ Dễ xảy ra rủi ro

+ Nếu như không có cán bộ XNK có đủ trình độ và kinh nghiệm khi tham gia ký kết hợp đồng ở một thị trường mới hay mắc phải sai lầm gây bất lợi cho mình.

+ Khối lượng hàng hoá khi tham gia giao dịch thường phải lớn thì mới có thể bù đắp được chi phí trong việc giao dịch.

Như khi tham gia xuất khẩu trực tiếp phải chuẩn bị tốt một số công việc. Nghiên cứu hiểu kỹ về bạn hàng, loại hàng hoá định mua bán, các điều kiện giao dịch đưa ra trao đổi, cần phải xác định rõ mục tiêu và yêu cầu của công việc. Lựa chọn người có đủ năng lực tham gia giao dịch, cần nhắc khối lượng hàng hoá, dịch vụ cần thiết để công việc giao dịch có hiệu quả.

Xuất khẩu uỷ thác

Đây là hình thức kinh doanh trong đó đơn vị XNK đóng vai trò là người trung gian thay cho đơn vị sản xuất tiến hành ký kết hợp đồng xuất khẩu, tiến hành làm các thủ tục cần thiết để xuất khẩu do đó nhà sản xuất và qua đó được hưởng một số tiền nhất định gọi là phí uỷ thác.

Hình thức này bao gồm các bước sau:

+ Ký kết hợp đồng xuất khẩu uỷ thác với đơn vị trong nước.

+ Ký hợp đồng xuất khẩu, giao hàng và thanh toán tiền hàng bên nước ngoài.

+ Nhận phí uỷ thác xuất khẩu từ đơn vị trong nước.

Ưu điểm của phương thức này:

Những người nhận uỷ thác hiểu rõ tình hình thị trường pháp luật và tập quán địa phương, do đó họ có khả năng đẩy mạnh việc buôn bán và thanh toán bút uỷ thác cho người uỷ thác.

Đối với người nhận uỷ thác là không cần bỏ vốn vào kinh doanh tạo ra công ăn việc làm cho nhân viên đồng thời cũng thu được một khoản tiền đáng kể.

Tuy nhiên, việc sử dụng trung gian bên cạnh mặt tích cực như đã nói ở trên còn có những hạn chế đáng kể như :

Các hình thức xuất khẩu chủ yếu

- Công ty kinh doanh XNK mất đi sự liên kết trực tiếp với thị trường thường phải đáp ứng những yêu sách của người trung gian.
- Lợi nhuận bị chia sẻ

Buôn bán đối lưu (Counter – trade)

Khái niệm: Buôn bán đối lưu là một trong những phương thức giao dịch xuất khẩu trong xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, người bán hàng đồng thời là người mua, lượng trao đổi với nhau có giá trị tương đương. Trong phương thức xuất khẩu này mục tiêu là thu về một lượng hàng hoá có giá trị tương đương. Vì đặc điểm này mà phương thức này còn có tên gọi khác như xuất nhập khẩu liên kết, hay hàng đổi hàng.

Yêu cầu:

Các bên tham gia buôn bán đối lưu luôn luôn phải quan tâm đến sự cân bằng trong trao đổi hàng hoá. Sự cân bằng này được thể hiện ở những khía cạnh sau:

- Cân bằng về mặt hàng: mặt hàng quý đổi lấy mặt hàng quý, mặt hàng tồn kho đổi lấy mặt hàng tồn kho khó bán.
- Cân bằng về giá cả so với giá thực tế nếu giá hàng nhập cao thì khi xuất đối phương giá hàng xuất khẩu cũng phải được tính cao tương ứng và ngược lại.
- Cân bằng về tổng giá trị hàng giao cho nhau:
- Cân bằng về điều kiện giao hàng: nếu xuất khẩu CIF phải nhập khẩu CIF.

Các loại hình buôn bán đối lưu

Buôn bán đối lưu ra đời từ lâu trong lịch sử quan hệ hàng hoá tiền tệ, trong đó sớm nhất là hàng đổi hàng và trao đổi bù trừ.

Nghịệp vụ hàng đổi hàng (barter): ở hai bên trao đổi trực tiếp với nhau nhưng hàng hoá có giá trị tương đương, việc giao hàng diễn ra hầu như đồng thời. Tuy nhiên trong hoạt động đổi hàng hiện đại người ta có thể sử dụng tiền để thành toán một phần tiêng hàng hơn nữa có thể thu hút 3-4 bên tham gia.

Nghịệp vụ bù trừ (Compensation) hai bên trao đổi hàng hoá với nhau trên cơ sở ghi trị giá hàng giao, đến cuối kỳ hạn hạn, hai bên mới đối chiếu sổ sách, đối chiếu với giá trị giao và giá trị nhận. Số dư thì số tiền đó được giữ lại để chi trả theo yêu cầu của bên chủ nợ.

Các hình thức xuất khẩu chủ yếu

Nghiệp vụ mua đổi lưu (Counter – Purchase) một bên tiến hành của công nghiệp chế biến, bán thành phẩm nguyên vật liệu.

Nghiệp vụ này thường được kéo dài từ 1 đến 5 năm còn trị giá hàng giao để thanh toán thường không đạt 100% trị giá hàng mua về.

Nghiệp vụ chuyển giao nghĩa vụ (Switch) bên nhận hàng chuyển khoản nợ về tiền hàng cho một bên thứ ba.

Giao dịch bồi hoàn (offset) người ta đổi hàng hoá hoặc dịch vụ lấy những dịch vụ và ưu huệ (như ưu huệ đầu tư hoặc giúp đỡ bán sản phẩm) giao dịch này thường xảy ra trong lĩnh vực buôn bán những kỹ thuật quân sự đắt tiền trong việc giao những chi tiết và những cụm chi tiết trong khuôn khổ hợp tác công nghiệp.

Trong việc chuyển giao công nghệ người ta thường tiến hành nghiệp vụ mua lại (buy back) trong đó một bên cung cấp thiết bị toàn bộ hoặc sáng chế bí quyết kỹ thuật (know-how) cho bên khác, đồng thời cam kết mua lại những sản phẩm cho thiết bị hoặc sáng chế bí quyết kỹ thuật đó tạo ra.

d. Biện pháp thực hiện

Dùng thư tín dụng thương mại đối ứng (Reciprocal L/C): đây là loại L/C mà trong nội dung của nó có điều khoản quy định (L/C này chỉ có hiệu lực khi người hưởng mở một L/C khác có kim ngạch tương đương). Như vậy hai bên vừa phải mở L/C vừa phải giao hàng.

Dùng người thứ 3 không chế chứng từ sở hữu hàng hoá, người thứ 3 chỉ giao chứng từ đó cho người nhận hàng khi người này đổi lại một chứng từ sở hữu hàng hoá có giá trị tương đương.

Dùng một tài khoản đặc biệt ở ngân hàng để theo dõi việc giao hàng của hai bên, đến cuối một thời kỳ nhất định (như sau sáu tháng, sau một năm...) nếu còn có số dư thì bên nợ hoặc phải giao nốt hàng hoặc chuyển số dư sang kỳ giao hàng tiếp, hoặc thanh toán bằng ngoại tệ.

Phạt về việc nếu một bên không giao hàng hoặc chậm giao hàng phải nộp phạt bằng ngoại tệ mạnh, mức phạt do hai bên thoả thuận quy định trong hợp đồng.

Xuất khẩu hàng hoá theo nghị định thư

Đây là hình thức xuất khẩu hàng hoá (thường là để gán nợ) được ký kết theo nghị định thư giữa hai chính Phủ.

Các hình thức xuất khẩu chủ yếu

Đây là một trong những hình thức xuất khẩu mà doanh nghiệp tiết kiệm được các khoản chi phí trong việc nghiên cứu thị trường: tìm kiếm bạn hàng, mặt khách không có sự rủi ro trong thanh toán.

Trên thực tế hình thức xuất khẩu này chiếm tỷ trọng rất nhỏ. Thông thường trong các nước XHCN trước đây và trong một số các quốc gia có quan hệ mật thiết và chỉ trong một số doanh nghiệp nhà nước.

Xuất khẩu tại chỗ

Đây là hình thức kinh doanh mới nhưng đang phát triển rộng rãi, do những ưu việt của nó đem lại.

Đặc điểm của loại hình xuất khẩu này là hàng hoá không cần vượt qua biên giới quốc gia mà khách hàng vẫn mua được. Do vậy nhà xuất khẩu không cần phải thâm nhập thị trường nước ngoài mà khách hàng tự tìm đến nhà xuất khẩu.

Mặt khác doanh nghiệp cũng không cần phải tiến hành các thủ tục như thủ tục hải quan, mua bảo hiểm hàng hoá ...do đó giảm được chi phí khá lớn.

Trong điều kiện nền kinh tế như hiện nay xu hướng di cư tạm thời ngày càng trở nên phổ biến mà tiêu biểu là số dân đi du lịch nước ngoài tăng nên nhanh chóng. Các doanh nghiệp có nhận thức đây là một cơ hội tốt để bắt tay với các tổ chức du lịch để tiến hành các hoạt động cung cấp dịch vụ hàng hoá để thu ngoại tệ. Ngoài ra doanh nghiệp còn có thể tận dụng cơ hội này để khuếch trương sản phẩm của mình thông qua những du khách.

Mặt khác với sự ra đời của hàng loạt khu chế xuất ở các nước thì đây cũng là một hình thức xuất khẩu có hiệu quả được các nước chú trọng hơn nữa. Việc thanh toán này cũng nhanh chóng và thuận tiện.

Gia công quốc tế

Đây là một phương thức kinh doanh trong đó một bên gọi là bên nhận gia công nguyên vật liệu hoặc bán thành phẩm của một bên khác (gọi là bên đặt gia công) để chế biến ra thành phẩm giao cho bên đặt gia công và nhận thù lao (gọi là phí gia công).

Đây là một trong những hình thức xuất khẩu đang có bước phát triển mạnh mẽ và được nhiều quốc gia chú trọng. Bởi những lợi ích của nó

Đối với bên đặt gia công: Phương thức này giúp họ lợi dụng về giá rẻ, nguyên phụ và nhân công của nước nhận gia công.

Các hình thức xuất khẩu chủ yếu

Đối với bên nhận gia công: Phương thức này giúp họ giải quyết công ăn việc làm cho nhân công lao động trong nước hoặc nhập được thiết bị hay công nghệ mới về nước mình, nhằm xây dựng một nền công nghiệp dân tộc như Nam Triều Tiên, Thái Lan, Singapo....

Các hình thức gia công quốc tế:

Xét về quyền sở hữu nguyên liệu, gia công quốc tế có thể tiến hành dưới hình thức sau đây:

Bên đặt gia công giao nguyên liệu hoặc bán thành phẩm cho bên nhận gia công và sau thời gian sản xuất, chế tạo, sẽ thu hồi sản phẩm và trả phí gia công.

Bên đặt gia công bán đứt nguyên liệu cho bên nhận gia công và sau thời gian sản xuất, chế tạo sẽ mua thành phẩm. Trong trường hợp này quyền sở hữu nguyên liệu chuyển từ bên đặt gia công sang bên nhận gia công.

Ngoài ra người ta còn có thể áp dụng hình thức kết hợp trong đó bên đặt gia công chỉ giao những nguyên vật liệu chính còn bên nhận gia công cung cấp những nguyên vật liệu phụ.

Xét về giá cả gia công người ta có thể chia việc gia công thành hai hình thức:

+ Hợp đồng thực chi, thực thanh (cost plus contract) trong đó bên nhận gia công thanh toán với bên đặt gia công toàn bộ những chi phí thực tế của mình cộng với tiền thù lao gia công.

+ Hợp đồng khoán trong đó ta xác định một giá trị định mức (target price) cho mỗi sản phẩm, bao gồm chi phí định mức và thù lao định mức. Dù chi phí của bên nhận gia công là bao nhiêu đi chăng nữa, hai bên vẫn thanh toán theo định mức đó.

Mối quan hệ giữa bên nhận gia công và bên đặt gia công được xác định bằng hợp đồng gia công. Hợp đồng gia công thường được quy định một số điều khoản như thành phẩm, nguyên liệu, giá cả, thanh toán, giao nhận...

Tạm nhập tái xuất

Đây là một hình thức xuất khẩu trở ra nước ngoài những hàng hoá trước đây đã nhập khẩu, chưa qua chế biến ở nước tái xuất. qua hợp đồng tái xuất bao gồm nhập khẩu và xuất khẩu với mục đích thu về số ngoại tệ lớn hơn số ngoại tệ đã bỏ ra ban đầu.

Hợp đồng này luôn thu hút ba nước xuất khẩu, nước tái xuất, và nước nhập khẩu. Vì vậy người ta gọi giao dịch tái xuất là giao dịch ba bên hay giao dịch tam giác. (Triangular transaction)

Các hình thức xuất khẩu chủ yếu

Tái xuất có thể thực hiện bằng một trong hai hình thức sau:

Tái xuất theo đúng nghĩa của nó, trong đó hàng hoá đi từ nước xuất khẩu đến nước tái xuất, rồi lại được xuất khẩu từ nước tái xuất sang nước nhập khẩu. Ngược chiều với sự vận động của hàng hoá là sự vận động của đồng tiền đồng tiền được xuất phát từ nước nhập khẩu sang nước tái xuất và nhanh chóng được chuyển sang nước xuất khẩu.

Ưu điểm của hình thức xuất khẩu này là doanh nghiệp có thể thu được lợi nhuận cao mà không phải tổ chức sản xuất, đầu tư vào nhà xưởng máy móc, thiết bị, khả năng thu hồi vốn cũng nhanh hơn.

kinh doanh tái xuất đòi hỏi sự nhạy bén tình hình thị trường và giá cả, sự chính xác và chặt chẽ trong các hoạt động mua bán. Do vậy khi doanh nghiệp tiến hành xuất khẩu theo phương thức này thì cần phải có đội ngũ cán bộ có chuyên môn cao.