

**ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH ĐỒNG THÁP
TRƯỜNG CAO ĐẲNG CỘNG ĐỒNG ĐỒNG THÁP**



**GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG
NGÀNH, NGHỀ: KẾ TOÁN
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

*(Ban hành kèm theo Quyết định Số: /QĐ-CD-ĐT ngày..... tháng.....
năm..... của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Cộng đồng Đồng Tháp)*

Đồng Tháp, năm 2017

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

TaiLieu.vn

LỜI GIỚI THIỆU



Nghiệp vụ ngoại thương có phạm vi nghiên cứu rất rộng lớn, có thể nói nó tổng quát và bao trùm toàn bộ quá trình xuất nhập khẩu hàng hoá từ giai đoạn giao dịch, đàm phán với đối tác nước ngoài tiến tới soạn thảo, kí kết hợp đồng mua bán ngoại thương và cả các công việc để thực hiện hợp đồng đó.

Mục tiêu của giáo trình là giới thiệu cho sinh viên hiểu được những vấn đề cơ bản về ngoại thương, về các phương thức giao dịch mua bán, về các điều kiện thương mại quốc tế, về thanh toán quốc tế, về các công việc chuẩn bị cho đàm phán và cách thức đàm phán với bạn hàng nước ngoài, về vận tải và bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu. Qua đó sinh viên có thể sử dụng những kiến thức trong giáo trình để soạn thảo một hợp đồng mua bán ngoại thương; xử lý các vấn đề về hoạt động ngoại thương trên góc độ phương pháp luận thông qua các câu hỏi thảo luận, câu hỏi ôn tập trong quá trình học tập và nghiên cứu các môn chuyên ngành được sâu hơn.

Cấu trúc chung của giáo trình Nghiệp vụ ngoại thương bao gồm 4 chương:

Chương 1: Các phương thức giao dịch mua bán trên thị trường thế giới.

Chương 2: Các điều kiện thương mại quốc tế.

Chương 3: Thanh toán quốc tế.

Chương 4: Chuẩn bị giao dịch, đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương, nội dung hợp đồng, tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu.

Tác giả đã có nhiều cố gắng trong biên soạn, song không thể tránh khỏi những khiếm khuyết, đồng thời nghiệp vụ ngoại thương bao gồm các vấn đề về thực tiễn và lý luận trong hoạt động thương mại quốc tế, một lĩnh vực hoàn toàn mới mẻ đối với tập thể các giảng viên của ngành kinh tế. Vì vậy, chắc chắn còn nhiều điểm thiếu sót chưa thể thoả mãn được yêu cầu của thực tế. Chúng tôi rất mong nhận được những ý kiến phê bình xây dựng của các sinh viên và giảng viên.

Đông Tháp, ngày.....tháng ... năm 2017

Chủ biên

Th.S Tăng Thúy Liễu

MỤC LỤC

Trang

LỜI GIỚI THIỆU	ii
CHƯƠNG 1	1
CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH MUA BÁN TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI	1
1. Buôn bán thông thường	1
1.1. Buôn bán thông thường trực tiếp	1
1.2. Giao dịch qua trung gian	3
2. Buôn bán đối lưu (counter-trade)	6
2.1. Khái niệm	6
2.2. Đặc điểm của phương thức buôn bán đối lưu	7
2.3. Yêu cầu cân bằng	7
2.4. Các hình thức buôn bán đối lưu	8
2.5. Hình thức hợp đồng trong buôn bán đối lưu và các biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng buôn bán đối lưu	9
3. Gia công quốc tế và giao dịch tái xuất khẩu	10
3.1. Gia công quốc tế (international processing)	10
3.2. Giao dịch tái xuất khẩu	12
4. Những phương thức giao dịch đặc biệt	13
4.1. Đấu giá quốc tế (International Auction)	13
4.2. Đấu thầu quốc tế (International Tender)	15
4.3. Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa	17
5. Giao dịch tại hội chợ và triển lãm	18
5.1. Khái niệm về hội chợ và triển lãm	19
5.2. Trình tự tiến hành tham gia hội chợ và triển lãm ở nước ngoài	19
5.3. Công việc chuẩn bị cho các hoạt động mua bán tại hội chợ triển lãm	19
CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP	21
CHƯƠNG 2	22
CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	22
1. Giới thiệu chung về Incoterms (International Commercial Terms)	22
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	22
1.3. Sự cần thiết phải dẫn chiếu Incoterms vào trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	24
1.4. Nội dung chính của Incoterms.	24
2. Kết cấu và nội dung Incoterms® 2020	25
2.1. Kết cấu của Incoterms® 2020	25
2.2. Nội dung của Incoterms® 2020	25
3. Lựa chọn Incoterms	32
4. Một số điểm cần biết khi sử dụng Incoterms	33
CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP	35
CHƯƠNG 3	37
THANH TOÁN QUỐC TẾ	37
1. Ngoại hối	37

1.1. Khái niệm ngoại hối	37
1.2. Thị trường ngoại hối	38
2. Tỷ giá hối đoái	39
2.1. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái	44
2.2. Ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đối với hoạt động xuất nhập khẩu	46
3. Các loại tiền tệ sử dụng trong thanh toán và tín dụng quốc tế	46
3.1. Khái niệm	47
3.2. Các biện pháp bảo đảm giá trị tiền tệ	47
4. Các phương tiện thanh toán quốc tế	48
4.1. Hối phiếu (Bill Of Exchange)	48
4.2. Séc (Cheque/Check)	53
5. Các phương thức thanh toán quốc tế	55
5.1. Phương thức chuyển tiền (Remittance):	55
5.2. Phương thức nhờ thu (Collection)	58
5.3. Phương thức đối chứng từ trả tiền (Cash against document – CAD)	61
5.4. Phương thức tín dụng chứng từ (Documentary Credit)	63
CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP	71
CHƯƠNG 4	77
CHUẨN BỊ GIAO DỊCH, ĐÀM PHÁN KÝ KẾT HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG, NỘI DUNG HỢP ĐỒNG, TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU	77
1. Công tác chuẩn bị giao dịch, đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương	77
1.1. Những công việc chuẩn bị để giao dịch	77
1.2. Các bước giao dịch	79
1.3. Các hình thức đàm phán	83
2. Những vấn đề chung về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế	86
2.1. Khái niệm	86
2.2. Phân loại hợp đồng	87
2.3. Bộ cục của một hợp đồng	88
2.4. Nội dung các điều khoản của hợp đồng	90
3. Tổ chức thực hiện một hợp đồng xuất khẩu	111
3.1. Giục người mua mở L/C (nếu hợp đồng quy định sử dụng phương thức tín dụng chứng từ)	111
3.2. Xin giấy phép xuất khẩu	112
3.3. Chuẩn bị hàng xuất khẩu	112
3.4. Kiểm tra hàng xuất khẩu	118
3.5. Thuê phương tiện vận tải	118
3.6. Mua bảo hiểm	118
3.7. Làm thủ tục hải quan	119
3.8. Giao hàng cho người vận tải	120
3.9. Lập bộ chứng từ để thanh toán	122
3.10. Khiếu nại và Giải quyết khiếu nại (nếu có)	123
4. Các chứng từ thường sử dụng trong kinh doanh xuất nhập khẩu	124
4.1. Chứng từ hàng hoá	125
4.2. Chứng từ bảo hiểm	128
4.3. Chứng từ vận tải	129
CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP	132
TÀI LIỆU THAM KHẢO	138

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Nghiệp vụ ngoại thương

Mã môn học: CKT441

Thời gian thực hiện môn học: 45 giờ; (Lý thuyết: 15 giờ; Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập: 28 giờ; Kiểm tra 2 giờ)

I. Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn học Nghiệp vụ ngoại thương thuộc nhóm các môn chuyên môn được bố trí giảng dạy sau khi đã học xong các môn học cơ sở.

- Tính chất: Nghiệp vụ ngoại thương là môn học tự chọn làm cơ sở cho việc đàm phán, soạn thảo hợp đồng và các phương thức giao dịch ngoại thương.

II. Mục tiêu môn học:

- Về Kiến thức:

+ Hiểu được các phương thức giao dịch trên thị trường thế giới; để hiểu được một tiến trình giao dịch ngoại thương từ bước đầu tiên cho đến bước cuối cùng.

+ Người học có thể chuẩn bị tốt hơn khi các điều kiện về thương mại quốc tế, đàm phán ngoại thương, biết cách soạn các thư tín dụng thương mại, hợp đồng mua bán hàng hóa, thanh toán quốc tế XNK, biết cách tổ chức thực hiện một hợp đồng xuất khẩu, hợp đồng nhập khẩu;

- Về kỹ năng:

+ Làm được tình huống mà các nhà ngoại thương thường gặp phải trong thực tế để giúp cho sinh viên có khả năng phân tích những tình huống trong ngoại thương và trong việc ra quyết định trong kinh doanh trong giao thương.

+ Sinh viên có thể tự mình thực hiện được các tác nghiệp ngoại thương khi đi làm việc ở các cơ quan, như chọn lựa được các điều kiện Incoterm phù hợp cho từng thương vụ.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có ý thức học tập theo phương pháp biết suy luận, kết hợp lý luận với thực tiễn.

+ Có thái độ nghiêm túc, cách tiếp cận khoa học khi xem xét một vấn đề thuộc lĩnh vực Nghiệp vụ ngoại thương.

III. Nội dung môn học:

1. Nội dung tổng quát và phân bổ thời gian:

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận,	Kiểm tra

				bài tập	
1	<p>Chương 1: Các phương thức giao dịch mua bán trên thị trường thế giới</p> <p>1.1. Buôn bán thông thường</p> <p>1.2. Buôn bán đối lưu</p> <p>1.3. Gia công quốc tế và giao dịch tái xuất khẩu</p> <p>1.4. Những phương thức giao dịch đặc biệt</p> <p>1.5. Giao dịch tại hội chợ và triển lãm.</p>	8	3	5	
2	<p>Chương 2: Các điều kiện thương mại quốc tế</p> <p>2.1. Giới thiệu chung về Incoterms (international commercial terms)</p> <p>2.2. Kết cấu và nội dung Incoterms 2010</p> <p>2.3. Lựa chọn Incoterms</p> <p>2.4. Một số điểm cần biết khi sử dụng Incoterms</p>	13	4	8	1
3	<p>Chương 3: Thanh toán quốc tế</p> <p>3.1. Ngoại hối</p> <p>3.2. Tỷ giá hối đoái</p> <p>3.3. Các loại tiền được sử dụng trong thanh toán và tín dụng quốc tế</p> <p>3.4. Các phương tiện thanh toán quốc tế.</p> <p>3.5. Các phương thức thanh toán quốc tế</p>	12	4	8	
4	<p>Chương 4: Chuẩn bị giao dịch, đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương, nội dung hợp đồng, tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu</p> <p>4.1. Công tác chuẩn bị giao dịch, đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương</p> <p>4.2. Những vấn đề chung về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế</p> <p>4.3. Tổ chức thực hiện một hợp đồng xuất khẩu.</p> <p>4.4. Các chứng từ thường sử dụng trong kinh doanh xuất nhập khẩu.</p>	12	4	7	1

	Cộng	45	15	28	2
--	-------------	-----------	-----------	-----------	----------

TaiLieu.vn

CHƯƠNG 1

CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH MUA BÁN TRÊN THỊ TRƯỜNG THẾ GIỚI

Mã chương: CKT441-01

Giới thiệu: Giúp người học nắm được các nghiệp vụ buôn bán thông thường, buôn bán đối lưu, gia công quốc tế... cũng như việc bán hàng thông qua sở giao dịch hàng hóa, hội chợ và triển lãm.

Mục tiêu

- **Kiến thức:**

+ Trình bày được các khái niệm về phương thức giao dịch mua bán trên thị trường thế giới

+ Giải thích được vấn đề liên quan đến buôn bán thông thường và buôn bán đối lưu, gia công quốc tế và giao dịch tái xuất khẩu, những phương thức giao dịch đặc biệt, giao dịch tại hội chợ và triển lãm.

- **Kỹ năng:** Vận dụng và giải quyết được các kiến thức cơ bản về các phương thức giao dịch mua bán trên thị trường thế giới.

1. Buôn bán thông thường

Những phương thức buôn bán phổ biến nhất, thường thấy nhất được gọi là buôn bán thông thường. Nó giống như chúng ta vẫn gặp ở trong nước, nó có thể diễn ra ở mọi nơi, mọi lúc trên cơ sở tự nguyện của các bên.

Tuy nhiên hoạt động mua bán theo phương thức này vẫn khác với hoạt động nội thương ở tính quốc tế của nó. Tính đó thể hiện ở chỗ:

- Bên mua và bên bán là những người có trụ sở kinh doanh ở các quốc gia khác nhau.

- Đồng tiền thanh toán có thể là ngoại tệ đối với một trong hai bên hoặc đối với cả hai bên.

- Hàng hoá - đối tượng của giao dịch được di chuyển khỏi biên giới một nước.

Buôn bán thông thường có thể là buôn bán trực tiếp giữa người bán và người mua hoặc có thể thông qua trung gian (thông qua người thứ 3).

1.1. Buôn bán thông thường trực tiếp

1.1.1. Khái niệm

Mua bán trực tiếp là việc người mua và người bán trực tiếp quan hệ với nhau (không qua trung gian) bằng cách gặp mặt hoặc trao đổi thư từ, hoặc bằng điện thoại hoặc thông qua các phương tiện thông tin khác để thỏa thuận với nhau các điều kiện của hợp đồng dự định ký kết.

Đây là phương thức mua bán thông thường và phổ biến nhất. Căn cứ vào nhiệm vụ kinh doanh của đơn vị cũng như mặt hàng, loại hình kinh doanh, căn cứ vào nguồn thông tin về khách hàng nước ngoài hoặc các đơn vị trong nước đã có quan hệ với khách hàng, qua sách báo, bản tin, truyền thanh... lựa chọn phương thức mua bán trực tiếp để tiến tới đàm phán ký kết hợp đồng. Phương thức mua bán này giống như các hoạt động mua bán thông thường ở nội địa, được thực hiện trên cơ sở tự nguyện của các bên.

Trong thương mại quốc tế, phương thức mua bán này đang ngày càng phát triển mạnh mẽ nhờ vào sự phát triển của các phương tiện thông tin và trình độ, năng lực của những người tham gia đàm phán.

1.1.2. Đặc điểm

- Mua bán trực tiếp được thực hiện mọi lúc, mọi nơi.
- Người mua và người bán tiếp cận, trao đổi với nhau không qua trung gian.
 - Việc mua không nhất thiết phải gắn liền với việc bán, không có sự phụ thuộc vào lần giao dịch trước.

1.1.3. Ưu điểm và nhược điểm của phương thức buôn bán hàng hoá trực tiếp

□ Ưu điểm:

- Giảm được chi phí trung gian, nâng cao sức cạnh tranh, lợi nhuận không bị chia sẻ.
- Thông qua trao đổi trực tiếp, hai bên dễ dàng đi đến thống nhất và ít khi xảy ra hiểu lầm, sai sót đáng tiếc.
- Các nhà kinh doanh có thể tiếp cận thị trường, tìm hiểu thị trường để đáp ứng nhu cầu thị trường tốt nhất.
- Thiết lập mở rộng được mối quan hệ với thị trường nước ngoài một cách tiện lợi, nhanh chóng.

□ Nhược điểm:

- Rủi ro sẽ lớn trong trường hợp tiếp cận với thị trường mới, mặt hàng mới.

- Chi phí tiếp thị với thị trường nước ngoài cao như: Chi phí về đi lại, giấy tờ, khảo sát thị trường... Vì vậy khối lượng hàng hóa mua bán cần phải lớn để có thể bù đắp hết các chi phí này. Do đó những doanh nghiệp có qui mô nhỏ, vốn ít thì không nên sử dụng phương thức này.

- Kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp đòi hỏi phải có những cán bộ nghiệp vụ kinh doanh giỏi về giao dịch đàm phán, am hiểu và có kinh nghiệm buôn bán quốc tế đặc biệt là nghiệp vụ thanh toán quốc tế thông thạo, có như vậy mới đảm bảo nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp có hiệu quả. Tuy nhiên, đây lại là một điểm yếu của đa số các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam khi tiếp cận với thị trường thế giới.

1.1.4. Các công việc cần thiết để tiến hành buôn bán hàng hoá quốc tế trực tiếp

- Tìm hiểu thị trường xuất nhập khẩu: Chung loại hàng hoá, mức cung cầu, thu nhập người dân, tình hình kinh tế- chính trị – xã hội- văn hoá của quốc gia đó...

- Tìm kiếm, tìm hiểu, lựa chọn đối tác (nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu): quy mô, tài chính, khả năng cung ứng hoặc tiêu thụ hàng, uy tín trong kinh doanh,..

- Đánh giá hiệu quả của thương vụ sắp giao dịch: đánh giá về mặt xã hội, ngoại giao, tài chính, thương hiệu...

- Tổ chức giao dịch đàm phán hai bên: Gặp mặt trực tiếp, thư, điện thoại, internet...

- Ký kết hợp đồng mua bán quốc tế/hợp đồng xuất nhập khẩu

- Tiến hành tổ chức thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu đã ký kết.

1.2. Giao dịch qua trung gian

1.2.1. Khái niệm

Phương thức mua bán qua trung gian là phương thức mua bán trong đó mọi việc tạo lập quan hệ giữa người mua và người bán cũng như việc quy định các điều kiện mua bán đều phải thông qua một người thứ ba.



Khác với phương thức mua bán trực tiếp hai bên mua và bán trực tiếp gặp gỡ nhau. Ở phương thức này xuất hiện thêm một người thứ ba trong việc đàm

phần. Người thứ ba trong phương thức mua bán này gọi là người trung gian buôn bán có thể là một cá nhân hay một tổ chức. Người trung gian buôn bán trên thị trường thế giới có nhiều loại song phổ biến là đại lý và môi giới.

1.2.2. Đại lý (Agent)

Là người hoạt động nhân danh mình với chi phí của người ủy thác để ký kết và thực hiện hợp đồng. Nói cách khác đại lý là tự nhiên nhân hoặc pháp nhân tiến hành một hay nhiều hành vi theo sự ủy thác của người ủy thác (Principal). Quan hệ giữa người ủy thác với đại lý là quan hệ hợp đồng đại lý.

❖ *Đặc điểm của hoạt động đại lý* (Chương V Mục 4, từ điều 166 đến 177 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005).

+ Người đại lý chỉ đại diện quyền lợi cho một bên - bên ủy thác.

+ Người đại lý không được nhận thù lao của cả hai bên, nếu nhận của cả hai bên mà bị phát giác thì người đại lý đó có thể bị phạt, vì làm như vậy thì quyền lợi của cả bên dễ bị vi phạm.

+ Người làm đại lý thường có hợp đồng dài hạn với người ủy thác.

❖ *Phân loại đại lý:*

- *Căn cứ vào phạm vi, quyền hạn được ủy thác người ta chia các đại lý thành:*

+ Đại lý toàn quyền (Universal Agent): Là người được phép thay mặt người ủy thác toàn quyền giải quyết mọi vấn đề.

+ Tổng đại lý (General agent): Là người được ủy quyền làm một phần việc nhất định của người ủy thác, ví dụ: Ký kết những hợp đồng thuộc một nghiệp vụ nhất định, như phụ trách một hệ thống đại lý trực thuộc - Các đại lý thứ cấp.

+ Đại lý đặc biệt (Special Agent): Là người được ủy thác chỉ làm một việc cụ thể, ví dụ như mua một loại máy móc hay thiết bị nào đó, chẳng hạn máy tiện, với một giá nhất định.

- *Căn cứ vào nội dung quan hệ giữa người đại lý với người ủy thác, người ta chia thành các loại đại lý:*

+ Đại lý thụ ủy (mandatory) hay còn gọi là đại lý ủy thác: Là người được chỉ định để hành động thay cho người ủy thác, với danh nghĩa và chi phí của người ủy thác. Thù lao của người đại lý có thể là một khoản tiền hoặc một mức phần trăm tính trên kim ngạch của công việc.

+ Đại lý hoa hồng (Commision Agent): Là người đại lý được ủy thác tiến hành hoạt động với danh nghĩa của mình, nhưng với chi phí của người uỷ thác và được nhận tiền thù lao gọi là tiền hoa hồng.

Trên thực tế có nhiều công ty có hàng muốn bán hàng vào một số thị trường nhưng do thủ tục phức tạp nên khó thâm nhập trực tiếp mà phải thông qua một số công ty đại lý ở những thị trường đó. Bằng cách này thì việc thâm nhập thị trường đỡ khó khăn hơn, tiết kiệm được chi phí mở chi nhánh, trường hợp có kiện tụng xảy ra nếu có đại lý là người nước sở tại thì đỡ tốn chi phí hơn rất nhiều.

+ Đại lý kinh tiêu (Merchant Agent): Là người kinh doanh tiêu thụ, hoạt động nhân danh mình với chi phí của mình để bán một loại hàng hoá nào đó và được nhận thù lao là mức chênh lệch giá cả giữa giá bán và giá mua.

Trên thị trường thế giới người ta còn gặp một số loại đại lý như sau:

- Phức tợ (Factor): Là người đại lý được giao quyền chiếm hữu hàng hoá hoặc chứng từ sở hữu hàng hoá, được phép đứng tên của họ bán hàng hay cầm cố hàng hoá với giá cả mà họ cho là có lợi nhất cho người uỷ thác, được trực tiếp nhận tiền hàng từ người mua hàng.

- Đại lý gửi bán (Consignee or Agent Carrying Stock): Là người đại lý được uỷ thác bán ra, với danh nghĩa của họ và chi phí do người uỷ thác chịu, những hàng hoá do người uỷ thác giao cho để bán ra từ kho của người đại lý.

- Đại lý bảo đảm thanh toán: Là người đại lý đứng ra bảo đảm sẽ bồi thường cho người uỷ thác nếu người mua hàng (người thứ ba) ký kết hợp đồng với mình không thanh toán tiền hàng.

- Đại lý độc quyền (Sole Agent, Exclusive Agent) là người đại lý duy nhất cho một người uỷ thác để thực hiện một hành vi nào đó như bán hàng, mua hàng, thuê tàu v.v. tại một khu vực và trong một thời gian do hợp đồng quy định. Nếu trên thị trường đã ký một hợp đồng đại lý độc quyền thì bên uỷ thác mất quyền bán trực tiếp cho người khác, nếu đã bán thì phải trả phần chênh lệch đã quy định cho đại lý độc quyền.

1.2.3. Môi giới

Là loại thương nhân trung gian giữa người mua và người bán, được người bán hoặc người mua uỷ thác tiến hành bán hoặc mua hàng hóa dịch vụ. Khi tiến hành nghiệp vụ môi giới, người môi giới của chính mình mà đứng tên của người uỷ thác, không chiếm hữu hàng hóa và không chịu trách nhiệm cá nhân trước người uỷ thác về việc khách không thực hiện hợp đồng. Người môi giới có

quyền nhận thù lao của cả hai bên quan hệ giữa người môi giới với các bên không phải là quan hệ hợp đồng dài hạn.

1.2.4. Hợp đồng đại lý

Hợp đồng đại lý (Luật Thương mại Việt Nam điều 168) thường có những nội dung sau đây:

- Các bên ký kết: Tên và địa địa, người thay mặt để ký hợp đồng...
- Xác định quyền của đại lý: Đó là đại lý độc quyền hay không.
- Xác định mặt hàng được ủy thác mua hoặc bán: Tên hàng, số lượng, chất lượng, bao bì.
- Xác định khu vực đại lý nơi đại lý hoạt động.
- Xác định giá hàng: Giá tối đa, giá tối thiểu.
- Tiền thù lao và chi phí.
- Thời gian hiệu lực của hợp đồng.
- Thẻ thức hủy bỏ hoặc kéo dài thời hạn hiệu lực hợp đồng.
- Nghĩa vụ của đại lý, trong đó nêu rõ: Mức tiêu thụ tối thiểu, định kỳ báo cáo và nội dung báo cáo tình hình của đại lý, những nghĩa vụ nhận thêm như quảng cáo, bảo đảm thanh toán...
- Nghĩa vụ của người ủy thác như: Thường xuyên cung cấp hàng, thông báo tình hình và cung cấp thông tin để đại lý có thể chào bán, thanh toán chi phí và thù lao đại lý...

1.2.5. Việc Sử dụng đại lý và môi giới

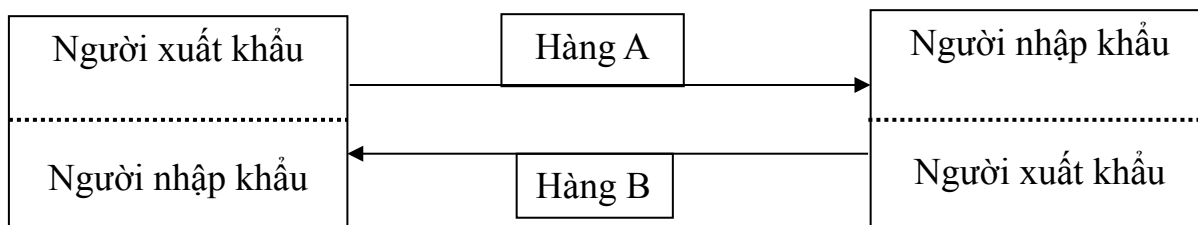
Việc Sử dụng những người trung gian thương mại (đại lý và môi giới) có những lợi ích như:

- Những người trung gian thường hiểu biết rõ tình hình thị trường, pháp luật và tập quán địa phương. Do đó, họ có khả năng đẩy mạnh việc buôn bán và tránh bớt rủi ro cho người ủy thác.
- Những người trung gian, nhất là các loại đại lý thường có cơ sở vật chất nhất định. Do đó, khi sử dụng người ủy thác đỡ phải đầu tư trực tiếp ra nước ngoài.
- Nhờ dịch vụ của trung gian trong việc lựa chọn, phân loại, đóng gói, người ủy thác có thể giảm bớt chi phí vận tải.

2. Buôn bán đối lưu (counter-trade)

2.1. Khái niệm

Buôn bán đổi lưu là phương thức trao đổi hàng hoá hai chiều trong đó việc xuất khẩu hàng hoá gắn liền với việc NK một lượng hàng hoá có giá trị tương đương hay nói cách khác người bán đồng thời là người mua, người mua cũng chính là người bán.



Thông qua khái niệm trên ta thấy mục đích XK ở đây không nhằm thu về một khoản ngoại tệ mà nhằm thu về một hàng hóa khác có giá trị tương đương. Đây là đặc trưng cho quan hệ trực tiếp đổi hàng. Vì vậy người ta còn gọi phương thức này đổi hàng hay XNK liên kết. Buôn bán đổi lưu được sử dụng rãi ở các nước đang phát triển do các nước này thiếu ngoại tệ để thanh toán hàng NK nên dùng phương thức đổi hàng để cân đối nhu cầu ngoại tệ trong nước.

2.2. Đặc điểm của phương thức buôn bán đổi lưu

- Giá trị sử dụng của hàng hoá được quan tâm là chính vì việc đổi hàng giữa các đối tác với nhau chỉ là để thoả mãn một nhu cầu đó, các đối tác ít quan tâm đến giá trị của hàng hoá.

Nhưng hiện nay trong phương thức buôn bán này người ta cũng đã bắt đầu tính đến giá trị của hàng hoá, vì mục đích chính của hoạt động buôn bán là tìm kiếm lợi nhuận và các bên cũng đã tính đến việc trao đổi hàng hoá gì để có lợi và như vậy phương thức này đã mất dần tính truyền thống của nó là thoả mãn một nhu cầu nào đó.

- Tiền trong phương thức này chỉ là phương tiện để tính toán có nghĩa là các bên đối tác chỉ định giá hàng hoá để qua đó trao đổi cho nhau.

- Cân bằng nhau về quyền lợi giữa các bên. Sự cân bằng này được thể hiện ở những khía cạnh sau:

- + Cân bằng về mặt hàng
- + Cân bằng về giá cả.
- + Cân bằng về tổng giá trị.

2.3. Yêu cầu cân bằng

Trong buôn bán đổi lưu, người ta luôn luôn chú trọng đến yêu cầu cân bằng. Đó là yêu cầu phải có sự cân đối giữa nghĩa vụ và quyền lợi của mỗi bên. Yêu cầu cân bằng thể hiện ở chỗ:

- Cân bằng về mặt hàng, nghĩa là: Mặt hàng quý đổi lấy mặt hàng quý, mặt hàng tồn kho, khó bán đổi lấy mặt hàng tồn kho, khó bán.

- Cân bằng về giá cả: So với giá quốc tế nếu giá hàng NK cao thì khi XK cho đối phương giá hàng xuất cũng phải được tính cao tương ứng; Ngược lại nếu giá hàng NK hạ thì khi XK cho đối phương giá hàng XK cũng phải tính hạ một cách tương ứng.

- Cân bằng về tổng giá trị hàng giao cho nhau: Do không có sự di chuyển tiền tệ, hai bên thường quan tâm sao cho tổng giá trị hàng hóa và dịch vụ giao cho nhau phải tương đối cân bằng nhau.

- Cân bằng về điều kiện giao hàng: Nếu xuất khẩu CIF thì phải nhập khẩu CIF; Nếu xuất khẩu FOB thì phải nhập khẩu FOB.

2.4. Các hình thức buôn bán đổi lưu

❖ Hàng đổi hàng(Barter)

Là phương thức mua bán quốc tế trong đó hai bên trao đổi trực tiếp với nhau những hàng hóa có giá trị tương đương nhau, có thể trao đổi một mặt hàng này lấy một mặt hàng khác. Việc giao hàng diễn ra hầu như đồng thời. Trong nghiệp vụ hàng đổi hàng cổ điển, nếu thiếu hụt về trị giá hàng trao đổi thì không thanh toán bằng tiền tệ mà trả bằng hàng khác; song trong hàng đổi hàng hiện đại, người ta có thể sử dụng tiền để thanh toán một phần tiền hàng.

Ví dụ: Một công ty Việt Nam đổi gạo lấy sắt thép của một công ty Hồng Kông theo tỉ lệ 2kg gạo = 1kg sắt thép.

Khi áp dụng phương thức này người bán đồng thời là người mua, người xuất khẩu đồng thời là người nhập khẩu, xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, Theo thống kê hiện nay phương thức hàng đổi hàng chiếm 4-5% tổng giao dịch quốc tế. Trong loại hình mua bán hàng đổi hàng này mặc dù ít khi có tiền tham gia vào nhưng cả hai bên đều xây dựng ngầm cho mình một mức giá thống nhất dựa trên một hợp đồng sẽ được hợp thức hóa giao dịch hàng đổi hàng. Hợp đồng này thường có thời hạn dưới một năm để tránh các vấn đề về biến động giá cả.

❖ Nghiệp vụ bù trừ (Compensation)

Hai bên trao đổi với nhau trên cơ sở ghi lại trị giá hàng giao và hàng nhận, đến kỳ thanh toán hai bên mới so sánh, đối chiếu sổ sách. Nếu sau khi bù trừ tiền hàng mà còn có chênh lệch sẽ thỏa thuận trả bằng tiền hoặc bổ sung hàng

theo yêu cầu của bên kia. Như vậy, thực chất trao đổi bù trừ cũng là một hình thức hàng đổi hàng, song có điều khác là ở đây, nhiều mặt hàng được đổi lấy nhiều mặt hàng. Hợp đồng bù trừ thường kí kết cho thời gian dài (có khi tới 10 hoặc 20 năm).

VY dụ: Một công ty Việt Nam giao cho công ty ở Đài Loan một lô mủ cao su trị giá 0,4 triệu USD; hai tháng sau công ty Việt Nam lại giao tiếp 0,6 triệu USD hàng cà phê. Để đổi lại, công ty Đài Loan giao lại cho công ty Việt Nam phân bón trị giá 600 nghìn USD. Số tiền chênh lệch là 400 nghìn bên Đài Loan sẽ trả bằng tiền hoặc giao bổ sung bằng hàng hoá khác theo yêu cầu của phía Việt Nam

❖ *Mua đổi lưu (counter- purchasing)*

Mua đổi lưu chính là việc hai bên kí kết với nhau hai hợp đồng để mua sản phẩm của nhau. Nghĩa là hợp đồng mua được thanh toán bằng hợp đồng bán.

Ví dụ: Một bên giao thiết bị cho khách hàng của mình và bên kia mua lại sản phẩm của công nghiệp chế biến, bán thành phẩm, nguyên vật liệu. Hàng giao và hàng nhận có thể cùng trong một ngành hàng hay thuộc danh mục kinh doanh của công ty.

Đặc điểm của mua đổi lưu là không phải lấy hàng đổi hàng đơn thuần mà là giao dịch thanh toán tiền mặt. Điểm khác nhau giữa phương thức này với phương thức mua bán thông thường là bên xuất khẩu trước cam kết mua ngược lại hàng của đối phương trong hợp đồng thứ nhất và không đòi hỏi trao đổi ngang giá trị.

Hiện nay đây là một trong những phương thức chủ yếu trong mua bán đổi lưu.

❖ *Mua lại (buying - back) :* Một bên cung cấp thiết bị toàn bộ và sáng chế hoặc bí quyết kỹ thuật cho bên kia, đồng thời cam kết mua lại những sản phẩm do máy móc thiết bị hoặc sáng chế đó sản xuất ra.

❖ *Nghiệp vụ chuyển nợ (switch):* Bên nhận hàng chuyển khoản nợ tiền hàng về cho bên thứ ba để bên này trả tiền.

❖ *Giao dịch bồi hoàn (offset):* Đây là nghiệp vụ dùng hàng hoá và dịch vụ để đổi lấy những ân huệ. Về quân sự bên cung cấp hàng quân sự thường được sử dụng một số đặc ân nào đó về quân sự của bên nhập khẩu hàng quân sự.

2.5. Hình thức hợp đồng trong buôn bán đổi lưu và các biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng buôn bán đổi lưu

2.5.1. Hình thức của hợp đồng mua bán đổi lưu

- Một hợp đồng với hai danh mục hàng hoá: một danh mục liệt kê các hàng hoá giao đi và một danh mục liệt kê các hàng hoá nhận về.

- Hai hợp đồng, mỗi hợp đồng có một danh mục hàng hoá, hai hợp đồng này có những điều khoản ràng buộc lẫn nhau khiến cho bên nào cũng vừa là người bán vừa là người mua.

- Một văn bản quy định những nguyên tắc chung của việc trao đổi hàng hoá, gọi là văn bản nguyên tắc, trên cơ sở đó, người ta ký kết những hợp đồng mua bán cụ thể. Văn bản nguyên tắc nói trên đây có thể là một hợp đồng khung, một bản thoả thuận khung, hoặc bản ghi nhớ.

2.5.2. Các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng đối lưu

- Quy định rõ trong hợp đồng về khiếu nại và xử lý tranh chấp khi một trong các bên không thực hiện đúng về giao nhận hàng hoá.

- Dùng một người thứ ba (thường là một ngân hàng) không chế chứng từ sở hữu hàng hoá, người thứ ba chỉ giao chứng từ đó cho bên nhận hàng nếu bên này đổ lại một chứng từ sở hữu khác có giá trị tương đương.

- Dùng tài khoản đặc biệt ở ngân hàng để theo dõi việc giao nhận hàng của hai bên, đến cuối một thời kỳ nhất định (như sau 06 tháng, 1 năm...) nếu còn số dư thì bên bị nợ hoặc phải giao nốt hàng, hoặc chuyển số dư sang kỳ giao hàng tiếp, hoặc thanh toán bằng ngoại tệ.

- Dùng thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C), nghĩa là thư tín dụng chỉ có hiệu lực trả tiền khi bên đối tác cũng mở một thư tín dụng có số tiền tương đương.

3. Gia công quốc tế và giao dịch tái xuất khẩu

3.1. Gia công quốc tế (international processing)

3.1.1. Khái niệm

Gia công quốc tế là một phương thức giao dịch trong đó người đặt gia công cung cấp nguyên liệu, định mức, tiêu chuẩn kỹ thuật, bên nhận gia công tổ chức sản xuất sau đó giao lại sản phẩm và được nhận một khoản tiền công tương đương với lượng lao động hao phí để làm ra sản phẩm đó, gọi là phí gia công. Gia công quốc tế là hoạt động xuất nhập khẩu gắn liền với sản xuất.

Gia công quốc tế ngày nay là phương thức giao dịch khá phổ biến trong buôn bán quốc tế của nhiều nước. Đối với bên đặt gia công, phương thức này giúp họ lợi dụng được giá rẻ về nguyên liệu phụ và nhân công của nước nhận gia công. Đối với bên nhận gia công, phương thức này giúp họ giải quyết công ăn việc làm cho nhân dân trong nước và có thể nhận được thiết bị hay công nghệ

mới về nước mình, giúp họ phần nào trong công cuộc xây dựng nền công nghiệp dân tộc.

3.1.2. Đặc điểm của gia công quốc tế

- Gia công quốc tế là một phương thức mua bán trong đó hoạt động thương mại gắn liền với hoạt động sản xuất.

- Gia công quốc tế là một hình thức xuất khẩu lao động tại chỗ thông qua hàng hóa.

- Gia công quốc tế là một phương thức mà thị trường nước ngoài vừa là nơi cung cấp nguyên vật liệu đồng thời cũng là thị trường tiêu thụ sản phẩm.

- Gia công quốc tế là một biện pháp để khai thác lợi thế về chênh lệch giá nhân công trên thị trường quốc tế.

3.1.3. Các hình thức gia công quốc tế

* *Xét về mặt quyền sở hữu nguyên liệu*: Gia công quốc tế có thể tiến hành theo những hình thức sau đây:

+ Giao nguyên liệu thu sản phẩm và trả tiền gia công.

+ Mua đứt bán đoạn: Bên đặt gia công bán đứt nguyên liệu cho bên nhận gia công và sau thời gian sản xuất, chế tạo sẽ mua lại sản phẩm.

Hình thức này có lợi cho bên đặt gia công vì khi giao nguyên liệu gia công bên đặt gia công dễ gặp phải rủi ro mất, điểm lợi chính của phương thức này là bên đặt gia công không bị đọng vốn.

+ Hình thức kết hợp: giao nguyên liệu chính và thu hồi thành phẩm: Bên đặt gia công chỉ giao nguyên liệu chính, còn bên nhận gia công cung cấp nguyên liệu phụ và được thanh toán về chi phí về nguyên liệu phụ. Sau một thời gian sản xuất, bên đặt gia công sẽ mua lại thành phẩm.

Về vấn đề thanh toán tiền nguyên liệu, mặc dù bên nhận gia công phải thanh toán nhưng nguyên liệu chưa hẳn thuộc quyền sở hữu hoàn toàn của họ vì khi tính tiền sản phẩm người ta thường tính lãi suất cho số tiền đã thanh toán cho bên đặt gia công khi mua nguyên liệu của họ. Do vậy về thực chất thì tiền thanh toán cho nguyên liệu chỉ là tiền ứng trước của bên nhận gia công và có thể coi là tiền đặt cọc để đảm bảo thực hiện hợp đồng. Bên nhận gia công không có quyền bán sản phẩm cho người khác.

* *Xét về giá gia công*: Người ta chia việc gia công thành hai hình thức.

+ Hợp đồng thực chi, thực thanh: Chi bao nhiêu cho việc gia công thì thanh toán bấy nhiêu cộng thêm tiền thù lao gia công .

+ Hợp đồng khoán gọn: Khoán luôn bao nhiêu tiền, xác định giá định mức cho mỗi sản phẩm, bao gồm chi phí định mức và thù lao định mức. Dù chi phí thực tế của bên nhận gia công là bao nhiêu đi nữa thì hai bên vẫn thanh toán với nhau theo giá định mức đó.

Ngoài ra người ta còn áp dụng phương pháp: Tính giá theo công suất dự kiến

* *Xét về số bên tham gia:* Người ta có hai loại gia công.

+ Gia công hai bên: Trong đó chỉ có một bên đặt gia công và một bên nhận gia công

+ Gia công nhiều bên (gia công chuyển tiếp): Trong đó bên nhận gia công là một số doanh nghiệp mà sản phẩm gia công của đơn vị trước là đối tượng gia công của đơn vị sau và bên đặt gia công có thể chỉ có một và cũng có thể nhiều hơn một.

3.2. Giao dịch tái xuất khẩu

3.2.1. Khái niệm

Tái xuất là hình thức xuất khẩu những hàng hoá trước đây đã nhập khẩu và chưa qua chế biến ở nước tái xuất. Tái xuất là một phương thức giao dịch buôn bán mà người làm tái xuất không nhằm mục đích phục vụ tiêu dùng trong nước mà chỉ tạm nhập khẩu sau đó tái xuất khẩu để kiếm lời.

Phương thức này khác với phương thức đối lưu ở chỗ là không quan tâm đến nhu cầu tiêu dùng trong nước. Tham gia vào phương thức giao dịch tái xuất luôn có 3 nước Đó là nước xuất khẩu, nước nhập khẩu và nước tái xuất. Vì vậy phương thức này còn được gọi là phương thức giao dịch 3 bên hay giao dịch tam giác.

3.2.2. Đặc điểm của giao dịch tái xuất

- Giao dịch tái xuất đòi hỏi phải có sự tham gia của ba nước: Nước xuất khẩu, nước tái xuất và nước nhập khẩu hay còn gọi là giao dịch 3 bên.

- Mục đích của tái xuất là nhằm ăn chênh lệch giá giữa giá mua và giá bán. Nghĩa là mua rẻ hàng hóa ở nước này, bán đắt hàng hóa ở nước khác và thu số ngoại tệ lớn hơn số vốn bỏ ra ban đầu.

3.2.3. Các loại hình tái xuất

- *Tái xuất khẩu:* Hàng hoá được nhập khẩu vào trong nước tái xuất được lưu tại kho ngoại quan sau đó được xuất khẩu ra nước ngoài không thông qua chế biến.