

XUẤT FOB NHẬP CIF

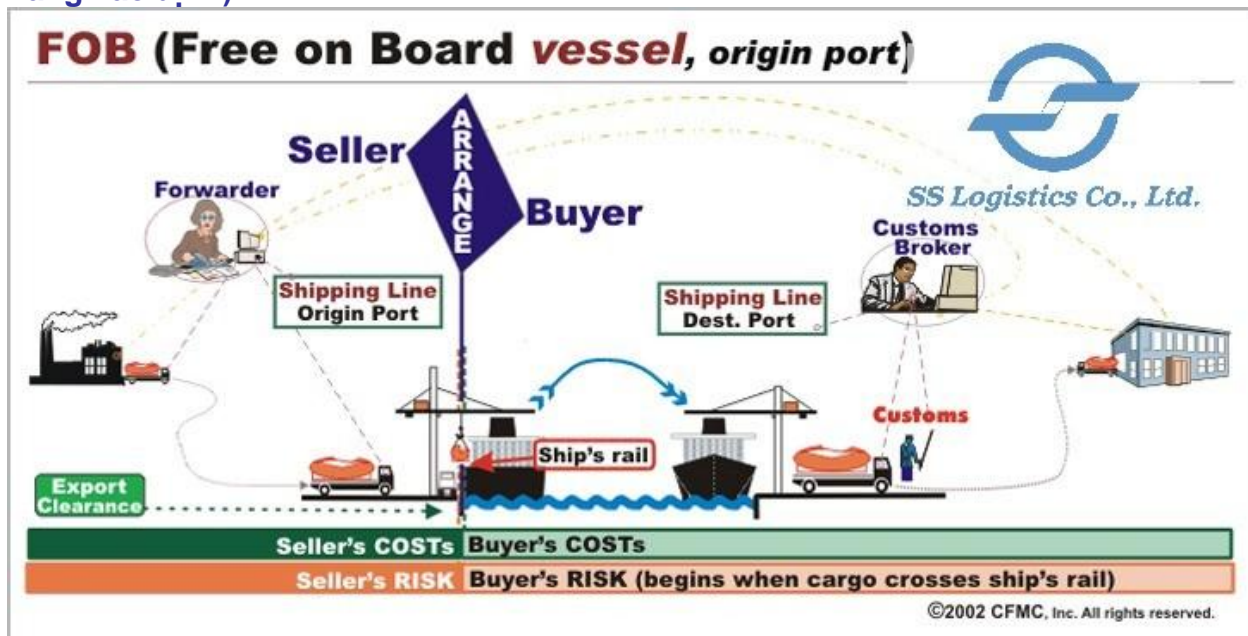
Hiện nay, các công ty xuất nhập khẩu Việt thường **xuất FOB và nhập CIF**. Thực tế điều này khiến công ty xuất nhập khẩu Việt Nam chịu nhiều thiệt thòi về giá xuất và nhập. Lí do chủ yếu bắt nguồn từ "thế" và "lực" của công ty xuất nhập khẩu Việt còn yếu. Vậy giải pháp nào cho vấn đề này? Chúng ta hãy cùng theo dõi bài viết dưới đây.

1. Tại sao công ty xuất nhập khẩu Việt Nam thường xuất FOB và nhập CIF

Các bạn đều biết rằng trong **11 điều kiện giao hàng quốc tế (Incoterms)** thì ở các công ty xuất nhập khẩu ở Việt Nam hiện nay thường sử dụng **điều kiện FOB và CIF**.

Tại sao vậy? Trước tiên chúng ta nên tìm rõ 2 điều kiện giao hàng này.

Điều kiện FOB (Free on board) (Named port of shipment): giao lên tàu (cảng giao hàng xác định).



Theo điều kiện này người bán chịu mọi trách nhiệm và chi phí mua hàng cho đến khi hàng được giao xong lên tàu tại cảng bốc qui định. Từ thời điểm đó trở đi người bán không còn trách nhiệm gì nữa.

Nghĩa vụ của bên bán:

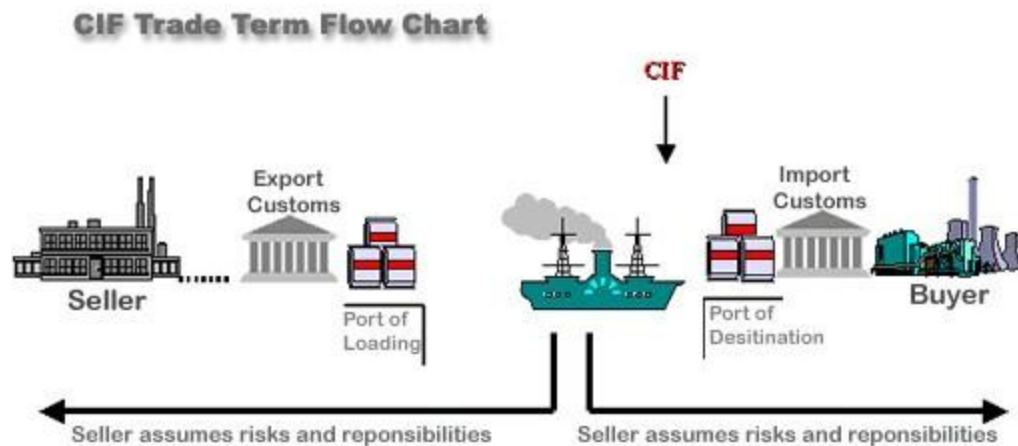
- Cung cấp hàng theo đúng hợp đồng bán hàng.

- Chịu mọi trách nhiệm chi phí, rủi ro và tổn thất về hàng hóa trước khi hàng được giao lên tàu như các chi phí về đóng gói, bao bì kiểm hàng.
- Thông quan XK (cung cấp giấy phép XK, trả thuế và các lệ phí khác nếu có).
- Giao hàng lên tàu do bên mua chỉ định: tại cảng chỉ định (hoặc qui định trong hợp đồng), trong thời hạn nhất định. Ngay khi gửi hàng xong, những chi tiết về lô hàng gửi phải được thông báo cho người mua biết để dùng vào mục đích bảo hiểm.
- Trả mọi chi phí bốc hàng lên tàu theo tập quán của cảng trong chừng mực chi phí này không nằm trong tiền cước phí vận tải.
- Thông báo kịp thời cho người mua biết hàng đã được bốc lên tàu.
- Cung cấp chứng từ hoàn hảo chứng minh hàng đã bốc lên tàu và những chứng từ khác nếu bên bán có yêu cầu.
- Chứng từ bắt buộc: Hóa đơn thương mại, Biên lai sạch thông thường (clean bill of lading), giấy phép xuất khẩu.

Nghĩa vụ của người mua:

- Trả tiền hàng.
- Ký kết hợp đồng vận tải biển và trả tiền cước phí, tức là chỉ định người vận tải và kịp thời thông báo cho người bán trong thời gian hợp lí.
- Chịu mọi chi phí rủi ro và tổn thất về hàng hóa kể từ khi hàng được giao xong lên tàu.

Điều kiện CIF (Cost, Insurance and Freight)(Named port of destination): tiền hàng, bảo hiểm và cước phí (cảng đến xác định).



Nghĩa vụ của người bán:

- Giao hàng đúng như qui định của hợp đồng.
- Chịu trách nhiệm về mọi khoản chi phí, rủi ro và tổn thất hàng hóa trước khi hàng đã giao xong lên tàu tại cảng bốc. Trả toàn bộ chi phí vận tải đến cảng đến.
- Giao hàng lên tàu với thời gian và cảng bốc qui định hoặc do bên bán chọn. Trả toàn bộ chi phí bốc hàng.
- Ký HĐ vận tải và trả cước phí đến cảng đích qui định.
- Tiến hành thông quan XK (lấy giấy phép XK, trả thuế và các chi phí cần thiết cho XK nếu có).
- Ký HĐ bảo hiểm và trả chi phí bảo hiểm trong suốt thời gian hàng được vận chuyển đến cảng đích qui định. Trong trường hợp này người bán thường mua bảo hiểm ở mức tối thiểu, với mức giá trị bằng giá CIF + 10% (gọi là tiền lãi dự tính) và bằng đồng tiền của HĐ.
- Báo cho người mua biết khi hàng hóa được chuẩn bị để giao, khi hàng hóa được giao lên tàu và ngay khi hàng vừa tới cảng dỡ trong thời gian hợp lý để người mua kịp chuẩn bị nhận hàng.
- Cung cấp cho người mua những hóa đơn chứng từ vận tải hoàn hảo giấy chứng nhận và bảo hiểm hàng hóa.

- Chúng từ bắt buộc: Hoá đơn thương mại, chúng từ vận tải, giấy phép XK và đơn bảo hiểm.

Nghĩa vụ của người mua:

- Kiểm tra hàng hóa trước khi bốc và dỡ hàng. Chủ yếu là trước khi dỡ hàng.

- Chấp nhận việc giao hàng để gửi khi đã nhận được hóa đơn bảo hiểm hàng hóa và tất cả các chứng từ bằng chứng khác về mua bảo hiểm và vận tải (vận đơn) và tiếp nhận hàng theo từng chuyến giao hàng từ người vận tải ở cảng đích qui định, trong thời gian qui định..

- Trả tiền dỡ hàng trong chừng mực tiền dỡ hàng không tính vào cước vận tải.

- Chịu mọi rủi ro, tổn thất và chi phí về hàng hóa (trừ các khoản tiền được tính vào cước phí vận tải) kể từ khi hàng hóa được giao xong lên tàu ở cảng bốc hàng.

- Thông quan NK, trả tiền thuế NK và các chi phí khác để hàng có được nhập. Làm các thủ tục cần thiết và trả các chi phí phát sinh để hàng có thể được quá cảnh nếu có.

Như vậy nhìn vào 2 [điều kiện giao hàng](#) trên chúng ta có thể thấy:

Ở điều kiện FOB: do người bán phải giao hàng cho người chuyên chở (do người mua chỉ định), và người mua đứng ra thuê, trả phí cho phương tiện chở hàng, mua bảo hiểm. Do vậy, người mua sẽ phải gánh chịu hầu hết các rủi ro khi nhập khẩu hàng hóa. Đứng ở góc độ người mua hàng, nếu muốn mua được hàng với giá phải chăng họ sẽ chọn mua theo FOB dù cho trách nhiệm trong việc vận chuyển quốc tế có nặng nề hơn. Thường thì các doanh nghiệp nước ngoài khi nhập khẩu hàng hóa thường chọn FOB. Tuy nhiên ở Việt Nam do các công ty thường xuất khẩu hàng nguyên nhiên liệu thô, bán thành phẩm là chủ yếu, giá trị gia tăng thấp, nhu cầu xoay vòng vốn nhanh, cùng với đó là kinh nghiệm trong làm hàng xuất khẩu cũng như khả năng giải quyết rủi ro trong quá trình vận chuyển còn kém nên thường để nhà nhập khẩu có kinh nghiệm trong làm hàng, thuê vận tải và chịu trách nhiệm cho các vấn đề phát sinh trong quá trình vận chuyển.

Ở điều kiện CIF thì ngược lại hoàn toàn, người mua chỉ cần làm thủ tục thông quan nhập khẩu, còn mọi vấn đề về bảo hiểm rủi ro, giao hàng là trách nhiệm của người bán. Theo đó, người mua sẽ tránh né được tối đa những rủi ro trong quá trình vận chuyển hàng hóa, và sẽ thích nhập CIF hơn. Tuy nhiên họ sẽ phải chấp nhận mức giá cao hơn thông thường (vì mức giá đó bao gồm chi phí vận tải và bảo hiểm hàng hóa).

Ở Việt Nam, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu thường chọn điều kiện CIF khi nhập khẩu hàng hóa bởi khả năng vận chuyển hàng hóa, làm Logistics của họ vẫn còn non yếu, hơn nữa cũng không có nhiều kinh nghiệm về vận tải bảo hiểm. Các doanh nghiệp Việt cũng sợ rủi ro trong thuê tàu chuyên chở và mua bảo hiểm.

Khi nhập CIF các doanh nghiệp Việt Nam không phải thuê tàu và mua bảo hiểm hàng hóa nên có thể tránh được những rủi ro như: *giá cước vận chuyển tăng, phí bảo hiểm tăng, không thuê được tàu, tàu không phù hợp,...* vì vậy, các công ty xuất nhập khẩu Việt Nam nhượng lại việc thuê tàu và bảo hiểm cho khách nước ngoài.

2.Nhập FOB và xuất CIF có lợi ích gì? Giải pháp cho công ty xuất nhập khẩu Việt Nam

Khi “nhập FOB xuất CIF”, quyền chủ động phương tiện thuộc về nhà kinh doanh xuất khẩu Việt Nam. Doanh nghiệp Việt Nam sẽ được nhận ưu đãi mà hãng tàu dành cho, có thể chọn lựa được những hãng tàu rẻ hơn giá đã tính cho nhà nhập khẩu bên kia; hơn nữa, khi thuê những hãng tàu của Việt Nam, doanh nghiệp sẽ nhanh chóng nhận được các chứng từ cần thiết để giải quyết nhanh, tiết kiệm thời gian, tăng hiệu quả cho việc giao nhận, thanh toán tiền hàng; kim ngạch xuất khẩu của doanh nghiệp vì thế cũng tăng, giảm được ngoại tệ chảy ra nước ngoài, tạo điều kiện cho ngành vận tải biển Việt Nam phát triển.

Nói cách khác, khi giao hàng giá CIF, đối với doanh nghiệp xuất khẩu trực tiếp sẽ thu được trị giá ngoại tệ cao hơn so với việc xuất khẩu theo điều kiện FOB. Ngoài ra, nếu doanh nghiệp thiếu vốn, có thể dùng thư tín dụng (L/C) thế chấp tại ngân hàng, sẽ vay được số tiền cao hơn. Doanh nghiệp sẽ rất chủ động trong việc giao hàng, không phải

lệ thuộc vào việc điều tàu (hoặc container) do người nhập khẩu chỉ định. Đôi khi vì lệ thuộc vào khách nước ngoài, tàu đến chậm làm hư hỏng hàng hoá đã tập kết tại cảng hoặc trong kho, nhất là hàng nông sản.

Đối với doanh nghiệp cung cấp dịch vụ bảo hiểm và tàu (hoặc container): Các công ty này của Việt Nam rất thiếu việc làm, nếu các DN liên hệ mua bảo hiểm hàng hoá và thuê tàu (container) trong nước, chắc chắn sẽ làm tăng doanh số cho các doanh nghiệp này, giải quyết thêm việc làm cho cộng đồng của chúng ta, hơn là để các công ty nước ngoài thu được phí bảo hiểm và cước tàu.

Khi nhập khẩu giá FOB, các doanh nghiệp trả tiền ký quỹ để mở L/C ít hơn, ngoài ra, nếu nhập giá CIF, khi khách nước ngoài giao hàng, sau khoảng 3 ngày họ đã điện đòi tiền, nhưng nhập FOB thì khi hàng cập cảng, *doanh nghiệp nhập khẩu mới phải trả tiền cước tàu, doanh nghiệp không bị dôn vốn, hoặc không phải trả lãi vay ngân hàng cho khoản tiền cước tàu*, do đó **giảm được giá thành hàng nhập khẩu**.

Vì vậy, nếu doanh nghiệp Việt chủ động được mọi vấn đề về vận tải quốc tế, bảo hiểm và trau dồi thêm kinh nghiệm về vận chuyển hàng hóa thì **nên nhập FOB và xuất CIF**, tránh thói quen như hiện tại, chúng ta thường xuất FOB (mức giá rẻ) và nhập CIF (mức giá cao)