

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



GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG
NGÀNH, NGHỀ: QUẢN TRỊ KINH DOANH
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

*(Ban hành kèm theo Quyết định Số:185 /QĐ-CĐCĐ-ĐT ngày 22 tháng 8 năm 2017
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



Nghệp 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.

Đồng 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	1
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	16
5. Giao dịch tại hội chợ và triển lãm	18
5.1. Khái niệm về hội chợ và triển lãm	18
5.2. Trình tự tiến hành tham gia hội chợ và triển lãm ở nước ngoài	18
5.3. Công việc chuẩn bị cho các hoạt động mua bán tại hội chợ triển lãm	19
CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP	20
CHƯƠNG 2.....	21
CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ.....	21
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.....	23
1.4. Nội dung chính của Incoterms.....	24
2. Kết cấu và nội dung Incoterms® 2020	24
2.1. Kết cấu của Incoterms® 2020	24
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	34
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. Bố 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: CKT211

Thời gian thực hiện môn học: 45giờ; (Lý thuyết: 15giờ; 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 thiện 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, bài tập	Kiểm tra

1	Chương 1: Các phương thức giao dịch mua bán trên thị trường thế giới 1.1. Buôn bán thông thường 1.2. Buôn bán đối lưu 1.3. Gia công quốc tế và giao dịch tái xuất khẩu 1.4. Những phương thức giao dịch đặc biệt 1.5. Giao dịch tại hội chợ và triển lãm.	8	3	5	
2	Chương 2: Các điều kiện thương mại quốc tế 2.1. Giới thiệu chung về Incoterms (international commercial terms) 2.2. Kết cấu và nội dung Incoterms 2010 2.3. Lựa chọn Incoterms 2.4. Một số điểm cần biết khi sử dụng Incoterms	13	4	8	1
3	Chương 3: Thanh toán quốc tế 3.1. Ngoại hối 3.2. Tỷ giá hối đoái 3.3. Các loại tiền được sử dụng trong thanh toán và tín dụng quốc tế 3.4. Các phương tiện thanh toán quốc tế. 3.5. Các phương thức thanh toán quốc tế	12	4	8	
4	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 4.1. Công tác chuẩn bị giao dịch, đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương 4.2. Những vấn đề chung về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế 4.3. Tổ chức thực hiện một hợp đồng xuất khẩu. 4.4. Các chứng từ thường sử dụng trong kinh doanh xuất nhập khẩu.	12	4	7	1
	Cộng	45	15	28	2

CHƯƠNG 1

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

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: Chứng 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 phán. 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)