

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



GIÁO TRÌNH

**MÔ ĐUN: QUẢN TRỊ XUẤT NHẬP KHẨU
NGÀNH, NGHỀ: KINH DOANH THƯƠNG MẠI
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

*(Ban hành kèm theo Quyết định Số 161/QĐ-CĐCD-ĐT ngày 15 tháng 6 năm
2018 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Cộng đồng Đồng Tháp)*

Đồng Tháp, năm 2018

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.

LỜI GIỚI THIỆU

Từ khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) năm 2007 đến nay, tiến trình chủ động, tích cực hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta ngày càng sâu rộng hơn, đạt được nhiều kết quả tích cực, khá toàn diện đáng ghi nhận trên nhiều lĩnh vực.

Hội nhập kinh tế quốc tế đã trở thành động lực quan trọng để phát triển kinh tế - xã hội. Với tổng thể bức tranh chung của nền kinh tế đang ngày càng phát triển mạnh mẽ, hoạt động xuất nhập khẩu sẽ đóng vai trò quan trọng, chủ đạo và nòng cốt. Xuất nhập khẩu là nghiệp vụ chính trong hoạt động thương mại của quốc gia. Xuất nhập khẩu đóng vai trò là mối liên hệ quan trọng giữa các nền kinh tế giữa các quốc gia và với thế giới. Bên cạnh đó, Xuất nhập khẩu tạo công ăn việc làm, bổ sung hàng hóa thiếu, thúc đẩy dịch chuyển cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa, đảm bảo phát triển nền kinh tế ổn định. Từ đó kéo theo nhu cầu nhân lực trong ngành tăng cao trong thời gian tới.

Môn học “Quản trị Xuất Nhập khẩu” sẽ giúp sinh viên trang bị, bổ sung thêm kiến thức lý thuyết và thực tiễn cơ bản và cần thiết về xuất nhập khẩu cũng như mở rộng cơ hội nghề nghiệp sau khi ra trường.

Giáo trình nhằm phục vụ cho việc học tập và nghiên cứu của sinh viên Trường Cao đẳng Cộng đồng Đồng Tháp. Ngoài ra, giáo trình này còn có thể được sử dụng làm tài liệu tham khảo cho sinh viên các trường đại học, cao đẳng trên cả nước và các cán bộ làm công tác quản lý, quản trị Xuất Nhập khẩu

Đồng Tháp, ngày tháng năm 2018

Chủ biên

Nguyễn Thị Như Hằng

MỤC LỤC

	Trang
LỜI GIỚI THIỆU	ii
BÀI 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ XUẤT NHẬP KHẨU	1
1. Hoạt động xuất nhập khẩu.....	1
1.1 Khái niệm	1
1.2 Vai trò.....	2
1.2.1. Đối với nhập khẩu	2
1.2.2. Đối với xuất khẩu	4
1.3 Đặc điểm của hoạt động xuất nhập khẩu	5
1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu	5
1.4.1. Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.	5
1.4.2. Nhóm các nhân tố bên trong doanh nghiệp.	7
1.4.3. Nhóm các nhân tố ảnh hưởng ngoài nước.	8
2. Quản trị xuất nhập khẩu	9
2.1 Khái niệm	9
2.2 Nội dung nghiên cứu quản trị xuất nhập khẩu	9
BÀI 2: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ	11
1. Giao dịch trực tiếp.....	11
1.1 Khái niệm	11
1.2 Tiến trình giao dịch	11
1.2.1. Hỏi hàng (Inquiry):	12
1.2.2. Chào hàng (Offer)	12
1.2.3. Đặt hàng (Order)	12
1.2.4. Hoàn giá (Counter Offer)	13
1.2.5. Chấp nhận (Acceptance)	13
1.2.6. Xác nhận (Confirmation)	13
1.3 Trường hợp áp dụng.....	13

2. Mua bán qua trung gian.....	14
2.1 Khái niệm	14
2.2 Trình tự giao dịch.....	14
2.3 Trường hợp áp dụng.....	15
3. Gia công quốc tế.....	15
3.1 Khái niệm	15
3.2 Một số điểm lưu ý khi áp dụng hình thức gia công	17
3.3 Trường hợp áp dụng.....	18
4. Giao dịch tái xuất	18
4.1 Khái niệm	18
4.2. Thực hiện giao dịch tái xuất có hiệu quả:	18
4.3 Trường hợp áp dụng.....	19
5. Bài tập về các phương thức giao dịch quốc tế	19
BÀI 3: CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ.....	20
1. Giới thiệu chung về các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms).....	20
1.1. Quá trình phát triển của Incoterms.....	20
1.1.1. Khái niệm Incoterms	20
1.1.2. Sự hình thành và phát triển của Incoterms.....	20
1.1.3. Những nội dung cần lưu ý khi sử dụng Incoterms:.....	21
1.2 Vai trò của Incoterms	22
1.3 Mục đích và phạm vi ứng dụng của Incoterms	22
1.3.1. Mục đích của Incoterms	22
1.3.2. Phạm vi áp dụng của Incoterms	22
2. Hướng dẫn sử dụng các điều kiện của Incoterms 2020	23
2.1. Những điểm thay đổi chính trong Incoterms 2020	23
2.1.1. Thay đổi trách nhiệm và nghĩa vụ trong điều kiện CIP/CIF.....	23
2.1.2. Điều kiện DAT chuyển thành DPU	23
2.1.3. Thêm tùy chọn “On-Board” vào điều kiện FCA	24
2.1.4. Yêu cầu về an ninh.....	24

2.1.5. Người bán/người mua sử dụng phương tiện vận tải riêng của họ	24
2.2. Các điều kiện áp dụng cho mọi phương thức vận tải.....	24
2.2.1. EXW Ex Works – Giao tại xưởng.....	24
2.2.2. FCA Free Carrier – Giao cho người chuyên chở	25
2.2.3. CPT Carriage Paid To – Cước phí trả tới.....	27
2.2.4. CIP Carriage & Insurance Paid to – Cước phí và bảo hiểm trả tới.....	28
2.2.5. DPU Delivery at Place Unloaded – Giao tại địa điểm dỡ xuống.....	29
2.2.6. DAP Delivered At Place – Giao tại địa điểm.....	30
2.2.7. DDP Delivered Duty Paid – Giao đã trả thuế	30
2.3. Các điều khoản chỉ sử dụng cho vận tải biển và thủy nội bộ.....	31
2.3.1. FAS Free Alongside Ship – Giao dọc mạn tàu	31
2.3.2. FOB Free On Board – Giao hàng trên tàu.....	32
2.3.3. CFR Cost and Freight – Tiền hàng và cước phí.....	33
2.3.4. CIF Cost, Insurance & Freight – Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí	34
3. Thực hành về Incoterms	35
BÀI 4: CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ	37
1. Phương thức nhờ thu	37
1.1 Khái niệm	37
1.2 Quy trình nghiệp vụ.....	38
1.2.1. Quy trình nhờ thu trơn:	38
1.2.1. Quy trình nhờ thu chứng từ:	39
2. Phương thức chuyển tiền.....	41
2.1 Khái niệm	41
2.2. Quy trình nghiệp vụ.....	42
3. Phương thức giao chứng từ trả tiền.....	43
3.1 Khái niệm	43
3.2 Quy trình nghiệp vụ.....	43
4. Phương thức tín dụng chứng từ.....	44
4.1 Khái niệm	44

4.2 Quy trình nghiệp vụ.....	46
5. Một số phương thức thanh toán khác	48
5.1 Trả tiền mặt	48
5.2 Thanh toán trong buôn bán đối lưu	48
BÀI 5: HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU	51
1. Khái quát về hợp đồng xuất nhập khẩu.....	51
1.1 Khái niệm hợp đồng xuất nhập khẩu	51
1.2 Điều kiện hiệu lực của hợp đồng xuất nhập khẩu	52
1.3 Các loại hợp đồng xuất nhập khẩu cơ bản	53
1.3.1. Xét về thời gian thực hiện hợp đồng.....	53
1.3.2. Xét về nội dung quan hệ kinh doanh.....	53
1.3.3. Xét về hình thức hợp đồng.....	53
2. Đàm phán hợp đồng xuất nhập khẩu.....	53
2.1 Quá trình đàm phán hợp đồng xuất nhập khẩu	53
2.1.1. Ngôn ngữ:.....	53
2.1.2. Thông tin	55
2.1.2.1. Thông tin về hàng hóa:.....	55
2.1.2.2. Thông tin về thị trường:	55
2.1.2.3. Tìm hiểu đối tác:	56
2.1.3. Chuẩn bị năng lực:	57
2.1.3.1. Chuẩn bị năng lực cho từng chuyên gia đàm phán	57
2.1.3.2. Tổ chức đoàn đàm phán:	57
2.1.4. Chuẩn bị thời gian và địa điểm:	58
2.2 Kỹ thuật đàm phán hợp đồng xuất nhập khẩu.....	58
2.2.1.Kỹ thuật đàm phán giá cả.....	58
2.2.2. Các kỹ thuật triển khai cơ bản.....	58
2.2.3. Kỹ thuật chống thái độ xấu của đối phương	59
2.2.4. Kỹ thuật giao tiếp	59
2.2.5. Kỹ thuật kết thúc đàm phán	60

3. Tổ chức thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu	60
3.1. Tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu	60
3.1.1. Kiểm tra ban đầu về tiền thanh toán	60
3.1.2. Xin giấy phép xuất khẩu	60
3.1.3. Chuẩn bị hàng xuất khẩu	61
3.1.4. Thuê tàu hoặc báo người mua thuê tàu	61
3.1.5. Mua bảo hiểm cho hàng hoá	62
3.1.6. Làm Thủ Tục Hải Quan	62
3.1.7. Giám định, kiểm hóa, giao hàng xuống tàu.	63
3.1.8. Thông báo giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán:	64
3.1.9. Trình chứng từ thanh toán tại ngân hàng thương lượng:	64
3.1.10. Giải quyết khiếu nại (nếu có)	65
3.2. Tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu	65
3.2.1. Xin giấy phép nhập khẩu	65
3.2.2. Chuẩn bị cho việc thanh toán tiền hàng	66
3.2.3. Thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm cho hàng hóa	66
3.2.4. Nhận bộ chứng từ	66
3.2.5. Chuẩn bị nhận hàng	66
3.2.6. Làm hồ sơ, thủ tục hải quan	66
3.2.7. Các thủ tục giám định số lượng và chất lượng	66
3.2.8. Khiếu nại, bồi thường	67
3.2.9. Thanh lý hợp đồng	67
4. Thực hành về hợp đồng xuất nhập khẩu	67
BÀI 6: CÁC CHỨNG TỪ TRONG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU	68
1. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)	68
1.1. Khái niệm, phân loại	68
1.1.1. Khái niệm	68
1.1.2. Phân loại	71
1.1.2.1. Hóa đơn chiếu lệ (Proforma Invoice)	71

1.1.2.2. Hóa đơn tạm thời (Provisional Invoice).....	71
1.1.2.3. Hóa đơn chính thức (Final Invoice)	72
1.2 Quy định của UCP về hóa đơn thương mại	72
1.3 Những điểm cần lưu ý khi lập và kiểm tra hóa đơn thương mại	72
2. Vận đơn đường biển (Ocean Bill of Lading - B/L).....	73
2.1 Khái niệm, phân loại	73
2.1.1. Khái niệm	73
2.1.2. Phân loại:.....	75
2.2 Quy định của UCP về vận đơn đường biển	75
2.3. Những nội dung cần chú ý khi lập và kiểm tra vận đơn	80
3. Chứng từ bảo hiểm (Insurance documents)	80
3.1 Khái niệm, phân loại	80
3.1.1. Khái niệm	80
3.1.2. Phân loại	81
3.2 Quy định của UCP về chứng từ bảo hiểm.....	81
3.3 Những nội dung cần chú ý khi kiểm tra chứng từ bảo hiểm.....	82
4. Giấy chứng nhận phẩm chất (Certificate of quality).....	82
5. Giấy chứng nhận số lượng (Certificate of quantity)	83
6. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin - C/O).....	83
7. Phiếu đóng gói (Packing list)	84
8. Các giấy chứng nhận khác	84
9. Tờ khai hải quan.....	85
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	87

DANH MỤC BẢNG, HÌNH, SƠ ĐỒ

Trang

<i>Hình 3. 1. Sự thay đổi của Incoterms 2020 so với Incoterms 2010</i>	<i>20</i>
<i>Hình 3.2. Hình minh họa điều khoản EXW – Incoterms 2020.....</i>	<i>22</i>
<i>Hình 3.3. Hình minh họa điều khoản FCA – Incoterms 2020</i>	<i>23</i>
<i>Hình 3.4. Hình minh họa điều khoản CPT – Incoterms 2020.....</i>	<i>24</i>
<i>Hình 3.5. Hình minh họa điều khoản CIP – Incoterms 2020</i>	<i>25</i>
<i>Hình 3.6. Hình minh họa điều khoản DPU – Incoterms 2020.....</i>	<i>26</i>
<i>Hình 3.7. Hình minh họa điều khoản DAP – Incoterms 2020</i>	<i>27</i>
<i>Hình 3.8. Hình minh họa điều khoản DDP – Incoterms 2020.....</i>	<i>28</i>
<i>Hình 3.9. Hình minh họa điều khoản FAS – Incoterms 2020</i>	<i>29</i>
<i>Hình 3.10. Hình minh họa điều khoản FOB – Incoterms 2020</i>	<i>30</i>
<i>Hình 3.11. Hình minh họa điều khoản CFR – Incoterms 2020</i>	<i>31</i>
<i>Hình 3.12. Hình minh họa điều khoản CIF – Incoterms 2020</i>	<i>32</i>
<i>Hình 5.1. Hình minh họa hóa đơn thương mại</i>	<i>58</i>
<i>Sơ đồ 4.1. Quy trình thực hiện nghiệp vụ nhờ thu trơn.....</i>	<i>32</i>
<i>Sơ đồ 4.2. Quy trình thực hiện nghiệp vụ nhờ thu chứng từ.....</i>	<i>33</i>
<i>Sơ đồ 4.3. Quy trình thực hiện nghiệp vụ chuyển tiền</i>	<i>35</i>
<i>Sơ đồ 4.4. Quy trình thực hiện nghiệp vụ CAD</i>	<i>36</i>
<i>Sơ đồ 4.5. Quy trình thực hiện nghiệp vụ tín dụng thư</i>	<i>39</i>

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Tiếng Việt

XNK	Xuất nhập khẩu
XK	Xuất khẩu
NK	Nhập khẩu

Tiếng Anh

ICC	International Chamber of Commerce	Phòng Thương Mại Quốc Tế
Incoterms	International Commercial Terms	Điều kiện thương mại quốc tế
L/C	Letter of Credit	Thư tín dụng
B/L	Bill of Lading	Vận đơn
UCP	The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits	Quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ
CAD	Cash Against Documents	Giao chứng từ trả tiền

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

Tên mô đun: QUẢN TRỊ XUẤT NHẬP KHẨU

Mã mô đun: MD25KX6340101

Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của môn học:

- Vị trí: Mô đun Quản trị xuất nhập khẩu là mô đun bắt buộc trong khối kiến thức chuyên ngành chương trình đào tạo cao đẳng ngành Quản trị kinh doanh.
- Tính chất: Quản trị xuất nhập khẩu cung cấp cho sinh viên những nội dung cơ bản về quy trình thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu.
- Ý nghĩa và vai trò của môn học: Mô đun Quản trị Xuất nhập khẩu giúp sinh viên tiếp cận với những kiến thức và kỹ năng trong ngành xuất nhập khẩu, mở rộng cơ hội nghề nghiệp sau khi ra trường.

Mục tiêu của môn học:

- Về kiến thức:
 - + Trình bày được các phương thức mua bán giao dịch quốc tế
 - + Liệt kê các điều kiện thương mại quốc tế
 - + Trình bày được các phương thức thanh toán quốc tế chủ yếu
 - + Trình bày nội dung các chứng từ xuất nhập khẩu hàng hóa
 - + Liệt kê các nội dung cần thiết của hợp đồng xuất nhập khẩu
- Về kỹ năng:
 - + Hoàn thành được bộ chứng từ xuất nhập khẩu, chứng từ thanh toán quốc tế.
 - + Vận dụng điều kiện thương mại quốc tế vào soạn thảo hợp đồng xuất nhập khẩu.
 - + Phân tích các tình huống kinh doanh thương mại quốc tế.
 - + Ứng dụng kỹ năng thuyết trình qua việc giải quyết các tình huống
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - + Nhận thức được xu thế giao dịch thương mại quốc tế và tầm quan trọng của việc hiểu biết những điều kiện thương mại quốc tế trong giao dịch ngoại thương

- + Hình thành tác phong công nghiệp, tinh thần làm việc nghiêm túc, tính cẩn thận trong hoạt động xuất nhập khẩu

Nội dung của môn học:

Số TT	Tên bài	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	BÀI 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ XUẤT NHẬP KHẨU	2	2		
2	BÀI 2: CÁC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH QUỐC TẾ	6	2	4	
3	BÀI 3: CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	7	2	5	
4	BÀI 4: CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ	8	2	6	
5	BÀI 5: HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU	9	3	6	
6	BÀI 6: CÁC CHỨNG TỪ TRONG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU	10	3	7	
7	Kiểm tra	2			2
8	Thi kết thúc môn	1			1
	Cộng	45	14	28	3

BÀI 1

TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ XUẤT NHẬP KHẨU

Mã bài MD25KX6340101-01

Giới thiệu:

Quản trị xuất nhập khẩu là chuỗi hoạt động phức tạp, trong đó các nhà quản trị tổ chức mọi hoạt động kinh doanh từ khâu đầu đến khâu cuối của chu kỳ kinh doanh xuất nhập khẩu. Nói một cách cụ thể hơn, quản trị xuất nhập khẩu là tổng hợp các hoạt động hoạch định, tổ chức thực hiện và kiểm tra các hoạt động trong một đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu nhằm đạt được mục tiêu đề ra một cách hiệu quả nhất.

Mục tiêu:

- Kiến thức: Trình bày được khái niệm xuất nhập khẩu, vai trò của hoạt động xuất nhập khẩu; khái niệm và nội dung của xuất nhập khẩu.
- Kỹ năng: Tăng cường kỹ năng làm việc nhóm
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập, phát biểu ý kiến đóng góp xây dựng bài.

1. Hoạt động xuất nhập khẩu

1.1 Khái niệm

Xuất-nhập khẩu là một hoạt động mua bán, trao đổi hàng hoá mà việc thực hiện được diễn ra giữa quốc gia này với quốc gia khác, giữa khu vực này với khu vực khác trên phạm vi thế giới nhằm đem lại lợi ích cho cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp.

Xuất nhập khẩu là hoạt động kinh doanh buôn bán trên phạm vi quốc tế. Nó không phải là hành vi buôn bán riêng lẻ mà là cả một hệ thống các quan hệ mua bán phức tạp có tổ chức cả bên trong và bên ngoài nhằm mục tiêu lợi nhuận, thúc đẩy sản xuất hàng hoá phát triển, chuyển đổi cơ cấu kinh tế, ổn định và từng bước nâng cao mức sống của nhân dân. Xuất nhập khẩu là hoạt động dễ đem lại hiệu quả đột biến nhưng có thể gây thiệt hại lớn vì nó phải đối đầu với một hệ thống kinh tế khác từ bên ngoài mà các chủ thể trong nước tham gia xuất nhập khẩu không dễ dàng chống chế được.

Hoạt động xuất nhập khẩu được tổ chức thực hiện với nhiều nghiệp vụ, nhiều khâu từ điều tra thị trường nước ngoài, lựa chọn hàng hoá xuất nhập khẩu, thương nhân giao dịch, các bước tiến hành giao dịch đàm phán, ký kết hợp đồng

tổ chức thực hiện hợp đồng cho đến khi hàng hoá chuyển đến cảng chuyển giao quyền sở hữu cho người mua, hoàn thành các thanh toán. Mỗi khâu, mỗi nghiệp vụ này phải được nghiên cứu đầy đủ, kỹ lưỡng đặt chúng trong mối quan hệ lẫn nhau, tranh thủ nắm bắt những lợi thế nhằm đảm bảo hiệu quả cao nhất, phục vụ đầy đủ kịp thời cho sản xuất, tiêu dùng trong nước.

1.2 Vai trò

1.2.1. Đối với nhập khẩu

Nhập khẩu là một hoạt động quan trọng của thương mại quốc tế, nhập khẩu tác động một cách trực tiếp và quyết định đến sản xuất và đời sống. Nhập khẩu là để tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật công nghệ tiên tiến, hiện đại cho sản xuất và các hàng hoá cho tiêu dùng mà sản xuất trong nước không sản xuất được, hoặc sản xuất không đáp ứng nhu cầu. Nhập khẩu còn để thay thế, nghĩa là nhập khẩu những thứ mà sản xuất trong nước sẽ không có lợi bằng xuất khẩu, làm được như vậy sẽ tác động tích cực đến sự phát triển cân đối và khai thác tiềm năng, thế mạnh của nền kinh tế quốc dân về sức lao động, vốn, cơ sở vật chất, tài nguyên và khoa học kỹ thuật.

Chính vì vậy mà nhập khẩu có vai trò như sau:

- Nhập khẩu thúc đẩy nhanh quá trình sử dụng cơ sở vật chất kỹ thuật chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.
- Bổ sung kịp thời những mặt mắt cân đối của nền kinh tế, đảm bảo một sự phát triển cân đối ổn định. Khai thác đến mức tối đa tiềm năng và khả năng của nền kinh tế vào vòng quay kinh tế.
- Nhập khẩu đảm bảo đầu vào cho sản xuất tạo việc làm ổn định cho người lao động góp phần cải thiện và nâng cao mức sống của nhân dân.
- Nhập khẩu có vai trò tích cực thúc đẩy xuất khẩu góp phần nâng cao chất lượng sản xuất hàng xuất khẩu, tạo môi trường thuận lợi cho xuất khẩu hàng hoá ra thị trường quốc tế đặc biệt là nước nhập khẩu.

Có thể thấy rằng vai trò của nhập khẩu là hết sức quan trọng đặc biệt là đối với các nước đang phát triển (trong đó có Việt Nam) trong việc cải thiện đời sống kinh tế, thay đổi một số lĩnh vực, nhờ có nhập khẩu mà tiếp thu được những kinh nghiệm quản lý, công nghệ hiện đại... thúc đẩy nền kinh tế phát triển nhanh chóng.

Tuy nhiên, nhập khẩu phải vừa đảm bảo phù hợp với lợi ích của xã hội vừa tạo ra lợi nhuận các doanh nghiệp, chung và riêng phải hoà với nhau. Để đạt được điều đó thì nhập khẩu phải đạt được yêu cầu sau:

❖ Tiết kiệm và hiệu quả cao trong việc sử dụng vốn nhập khẩu: trong điều kiện chuyển sang nền kinh tế thị trường việc kinh doanh mua bán giữa các nước đều tính theo thời giá quốc tế và thanh toán với nhau bằng ngoại tệ tự do. Do vậy, tất cả các hợp đồng nhập khẩu phải dựa trên vấn đề lợi ích và hiệu quả là vấn đề rất cơ bản của quốc gia, cũng như mỗi doanh nghiệp đòi hỏi các cơ quan quản lý cũng như mỗi doanh nghiệp phải:

+ Xác định mặt hàng nhập khẩu phù hợp với kế hoạch phát triển kinh tế xã hội, khoa học kỹ thuật của đất nước và nhu cầu tiêu dùng của nhân dân.

+ Giành ngoại tệ cho nhập khẩu vật tư để phục sản xuất trong nước xét thấy có lợi hơn nhập khẩu.

+ Nghiên cứu thị trường để nhập khẩu được hàng hoá thích hợp với giá cả có lợi phục vụ cho sản xuất và nâng cao đời sống nhân dân.

❖ Nhập khẩu thiết bị kỹ thuật tiên tiến hiện đại: Việc nhập khẩu thiết bị máy móc và nhận chuyển giao công nghệ, kể cả thiết bị theo con đường đầu tư hay viện trợ đều phải nắm vững phương châm đón đầu đi thẳng vào tiếp thu công nghệ hiện đại. Nhập phải chọn lọc, tránh nhập những công nghệ lạc hậu các nước đang tìm cách thải ra. Nhất thiết không vì mục tiêu “tiết kiệm” mà nhập các thiết bị cũ, chưa dùng được bao lâu, chưa đủ để sinh lợi đã phải thay thế. Kinh nghiệm của hầu hết các nước đang phát triển là đừng biến nước mình thành “bãi rác” của các nước tiên tiến.

❖ Bảo vệ và thúc đẩy sản xuất trong nước, tăng nhanh xuất khẩu: Nền sản xuất hiện đại của nhiều nước trên thế giới đầy ắp những kho tồn trữ hàng hoá dư thừa và những nguyên nhiên vật liệu. Trong hoàn cảnh đó, việc nhập khẩu dễ hơn là tự sản xuất trong nước. Trong điều kiện ngành công nghiệp còn non kém của Việt Nam, giá hàng nhập khẩu thường rẻ hơn, phẩm chất tốt hơn. Nhưng nếu chỉ nhập khẩu không chú ý tới sản xuất sẽ “bóp chết” sản xuất trong nước. Vì vậy, cần tính toán và tranh thủ các lợi thế của nước ta trong từng thời kỳ để bảo hộ và mở mang sản xuất trong nước vừa đáp ứng nhu cầu tiêu dùng nội địa vừa tạo ra được nguồn hàng xuất khẩu mở rộng thị trường ngoài nước.

1.2.2. Đối với xuất khẩu

Xuất khẩu là một cơ sở của nhập khẩu và là hoạt động kinh doanh để đem lại lợi nhuận lớn, là phương tiện thúc đẩy kinh tế. Mở rộng xuất khẩu để tăng thu ngoại tệ, tạo điều kiện cho nhập khẩu và phát triển cơ sở hạ tầng. Nhà nước ta luôn coi trọng và thúc đẩy các ngành kinh tế hướng theo xuất khẩu, khuyến khích các thành phần kinh tế mở rộng xuất khẩu để giải quyết công ăn việc làm và tăng thu ngoại tệ.

Như vậy xuất khẩu có vai trò hết sức to lớn thể hiện qua việc:

❖ **Xuất khẩu tạo nguồn vốn chủ yếu cho nhập khẩu:**

+ Công nghiệp hoá đất nước đòi hỏi phải có số vốn rất lớn để nhập khẩu máy móc, thiết bị, kỹ thuật, vật tư và công nghệ tiên tiến. Nguồn vốn để nhập khẩu có thể được hình thành từ các nguồn như:

- Liên doanh đầu tư với nước ngoài;
- Vay nợ, viện trợ, tài trợ;
- Thu từ hoạt động du lịch, dịch vụ;
- Xuất khẩu sức lao động.

+ Trong các nguồn vốn như đầu tư nước ngoài, vay nợ và viện trợ...cũng phải trả bằng cách này hay cách khác. Để nhập khẩu, nguồn vốn quan trọng nhất là từ xuất khẩu. Xuất khẩu quyết định quy mô và tốc độ tăng của nhập khẩu.

- Xuất khẩu góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế sang nền kinh tế hướng ngoại.
- Xuất khẩu tạo điều kiện cho các ngành liên quan có cơ hội phát triển thuận lợi
- Xuất khẩu tạo ra khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ, cung cấp đầu vào cho sản xuất, khai thác tối đa sản xuất trong nước
- Xuất khẩu tạo ra những tiền đề kinh tế kỹ thuật nhằm đổi mới thường xuyên năng lực sản xuất trong nước. Nói cách khác, xuất khẩu là cơ sở tạo thêm vốn và kỹ thuật, công nghệ tiên tiến thế giới từ bên ngoài.

❖ Thông qua xuất khẩu, hàng hoá sẽ tham gia vào cuộc cạnh tranh trên thị trường thế giới về giá cả, chất lượng. Cuộc cạnh tranh này đòi hỏi phải tổ chức lại sản xuất cho phù hợp với nhu cầu thị trường.

❖ Xuất khẩu còn đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn đổi mới và hoàn thiện công tác quản lý sản xuất, kinh doanh, nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành.

❖ Xuất khẩu tạo thêm công ăn việc làm và cải thiện đời sống nhân dân. Trước hết, sản xuất hàng xuất khẩu thu hút hàng triệu lao động, tạo ra nguồn vốn để nhập khẩu vật phẩm tiêu dùng thiết yếu phục vụ đời sống của nhân dân.

❖ Xuất khẩu là cơ sở để mở rộng và thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại của đất nước: Xuất khẩu và các quan hệ kinh tế đối ngoại làm cho nền kinh tế gắn chặt với phân công lao động quốc tế. Thông thường hoạt động xuất khẩu ra đời sớm hơn các hoạt động kinh tế đối ngoại khác nên nó thúc đẩy các quan hệ này phát triển.

1.3 Đặc điểm của hoạt động xuất nhập khẩu

Xuất - nhập khẩu là hai hoạt động cơ bản cấu thành nên hoạt động ngoại thương. Xuất - nhập khẩu là hoạt động buôn bán diễn ra trên phạm vi ngoài quốc gia. Hoạt động xuất - nhập khẩu phức tạp hơn rất nhiều so với kinh doanh trong nước. Điều này được thể hiện ở chỗ:

- Thị trường rộng lớn, khó kiểm soát.
- Chịu sự ảnh hưởng của nhiều yếu tố khác nhau như môi trường kinh tế, chính trị, luật pháp... của các quốc gia khác nhau.
- Thanh toán bằng đồng tiền ngoại tệ, hàng hoá được vận chuyển qua biên giới quốc gia, phải tuân theo những tập quán buôn bán quốc tế.

Xuất - nhập khẩu là hoạt động lưu thông hàng hoá, dịch vụ giữa các quốc gia, nó rất phong phú và đa dạng, thường xuyên bị chi phối bởi các yếu tố như chính sách, luật pháp, văn hoá, chính trị,của các quốc gia khác nhau. Nhà nước quản lý hoạt động xuất - nhập khẩu thông qua các công cụ chính sách như: Chính sách thuế, hạn ngạch, các văn bản pháp luật khác, qui định các mặt hàng xuất - nhập khẩu,.....

1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu

1.4.1. Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.

Đây là nhóm nhân tố ảnh hưởng nằm bên trong đất nước nhưng không chịu sự kiểm soát của doanh nghiệp:

❖ Chiến lược phát triển kinh tế – xã hội chính sách và pháp luật liên quan đến hoạt động xuất khẩu của Nhà nước. Đây là nhân tố không chỉ tác động đến

hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp ở hiện tại, mà còn cả trong tương lai. Các doanh nghiệp khi tham gia kinh doanh bất cứ ngành nghề nào cũng nên tập trung nghiên cứu kỹ hệ thống luật pháp và các chính sách của quốc gia đó để xây dựng kế hoạch kinh doanh thích hợp. Vì vậy, một mặt doanh nghiệp phải tuân theo và hưởng ứng nó ở hiện tại, mặt khác doanh nghiệp phải có các kế hoạch xuất khẩu trong tương lai cho phù hợp.

Hiện nay, Việt Nam đang thực hiện chiến lược hướng về xuất khẩu. Đây là một chiến lược tập trung vào việc tạo ra các sản phẩm xuất khẩu ngày càng phù hợp hơn với nhu cầu của thị trường thế giới dựa trên cơ sở khai thác tốt với nhu cầu của thị trường quốc gia. Với chiến lược này, Nhà nước có các chính sách phát triển cụ thể cho từng giai đoạn nhằm khuyến khích mọi cá nhân, tổ chức kinh tế tham gia hoạt động xuất khẩu trong đó có doanh nghiệp ngoại thương.

Việc khuyến khích hoạt động xuất khẩu được thể hiện ở các chính sách, các biện pháp liên quan đến việc tạo nguồn hàng cho xuất khẩu, tạo môi trường thuận lợi cho xuất khẩu, hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu.

Tuy nhiên, không phải lúc nào Nhà nước cũng khuyến khích xuất khẩu.. Bởi vì, việc tự do hoàn toàn đối với xuất khẩu nhiều khi mang lại thiệt hại rất lớn cho quốc gia, chẳng hạn như việc xuất khẩu hàng hoá quý hiếm, các sản phẩm thuộc về di tích văn hoá, các sản phẩm là vũ khí...

❖ Tỷ giá hối đoái hiện hành: Tỷ giá hối đoái là giá cả của ngoại tệ tính theo đồng nội tệ, hay quan hệ so sánh về giá trị giữa đồng nội tệ và đồng ngoại tệ.

Trong hoạt động xuất khẩu, doanh nghiệp phải quan tâm đến yếu tố này vì nó liên quan đến việc thu đổi ngoại tệ sang nội tệ của doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả xuất khẩu của doanh nghiệp.

Nếu tỷ giá hối đoái lớn hơn tỷ suất ngoại tệ xuất khẩu thì doanh nghiệp có thể thực hiện hoạt động xuất khẩu. Ngược lại, nếu tỷ giá hối đoái mà nhỏ hơn tỷ suất ngoại tệ xuất khẩu thì doanh nghiệp không nên xuất khẩu.

Để có biết được tỷ giá hối đoái, doanh nghiệp phải được cơ chế điều hành tỷ giá hối đoái hiện hành của nhà nước và theo dõi biến động của nó từng ngày.

❖ Khả năng sản xuất hàng xuất khẩu của từng nước: Khả năng này đảm bảo nguồn hàng cho doanh nghiệp, biểu hiện ở các mặt hàng có thể được sản xuất với khối lượng, chất lượng quy cách, mẫu mã, có phù hợp với thị trường

nước ngoài hay không. Điều này quyết định khả năng cạnh tranh của các mặt hàng khi doanh nghiệp đưa ra chào bán trên thị trường quốc tế.

Nếu một đất nước có trình độ khoa học công nghệ phát triển, có khả năng tạo ra được nhiều loại mặt hàng đa dạng, chất lượng tiêu chuẩn quốc tế, hình thức mẫu mã đảm bảo thẩm mỹ cao và giá cả phải chăng thì đây là điều kiện thuận lợi rất lớn cho doanh nghiệp khi tham gia hoạt động xuất khẩu. Ngược lại, khả năng sản xuất trong nước yếu kém, với chúng loại mặt hàng đơn điệu, thô sơ, sẽ hạn chế rất lớn khả năng cạnh tranh và mở rộng xuất khẩu của các doanh nghiệp.

Hiện nay, ở nước ta năng lực sản xuất hàng sản xuất hàng xuất khẩu còn thấp kém, mặt hàng xuất khẩu còn đơn sơ, chất lượng chưa đạt tiêu chuẩn quốc tế. Đây là một khó khăn cho các doanh nghiệp ngoại thương khi tham gia vào hoạt động xuất khẩu.

❖ Mức độ cạnh tranh của các doanh nghiệp xuất khẩu trong nước: Cạnh tranh một mặt có tác động thúc đẩy sự vươn lên của các doanh nghiệp, mặt khác nó cũng chèn ép và “dìm chết” các doanh nghiệp yếu kém. Mức độ cạnh tranh ở đây biểu hiện số lượng của các doanh nghiệp tham gia xuất khẩu cùng ngành hoặc cùng mặt hàng có thể thay thế nhau. Hiện nay, nhà nước có chủ trương khuyến khích mọi doanh nghiệp, mọi thành phần kinh tế tham gia xuất khẩu đã dẫn đến sự bùng nổ số lượng doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất khẩu, do đó đôi khi dẫn đến sự cạnh tranh không lành mạnh. Đây là một thách thức cho các doanh nghiệp ngoại thương hiện nay.

❖ Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật của đất nước: Đây là nhân tố thuộc về cơ sở hạ tầng cho hoạt động xuất khẩu. Nó bao gồm phát triển của hệ thống giao thông vận tải, trình độ phát của hệ thống thông tin liên lạc. Các nhân tố này có thể tăng cường hoặc hạn chế năng lực giao dịch, mở rộng thị trường xuất khẩu của doanh nghiệp, tăng cường hoặc hạn chế các dịch vụ vận chuyển hàng hoá xuất của doanh nghiệp.

Trên đây là những nhân tố khách quan ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp. Ngoài ra, còn có rất nhiều các nhân tố khác nữa mà doanh nghiệp cần phải nắm bắt và hiểu biết về nó.

1.4.2. Nhóm các nhân tố bên trong doanh nghiệp.

Đây là nhân tố thuộc về doanh nghiệp mà doanh nghiệp có thể kiểm soát và điều chỉnh nó theo hướng tích cực nhằm phục vụ cho hoạt động xuất khẩu của mình. Có thể kể đến các nhân tố sau: