

# Quy trình xuất khẩu hàng hóa của doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu



Để đảm bảo cho hoạt động xuất khẩu được thực hiện một cách an toàn và thuận lợi đòi hỏi mỗi doanh nghiệp xuất nhập khẩu phải tổ chức tiến hành theo các khâu sau của quy trình xuất khẩu chung.

Trong quy trình gồm nhiều bước có quan hệ chặt chẽ với nhau bước trước là cơ sở, tiền đề để thực hiện tốt bước sau. Tranh chấp thường xảy ra trong tổ chức thực hiện hợp đồng là do lỗi yếu kém ở một khâu nào đó. Để quy trình xuất khẩu được tiến hành thuận lợi thì làm tốt công việc ở các bước là rất cần thiết. Thông thường một quy trình xuất khẩu hàng hóa gồm một số bước sau.

## **Nghiên cứu thị trường tìm kiếm đối tác**

Thị trường là một phạm trù khách quan gắn liền với sản xuất và lưu thông hàng hoá ở đâu có sản xuất và lưu thông và ở đó có thị trường. Thị trường nước ngoài gồm nhiều yếu tố phức tạp, khác biệt so với thị trường trong nước bởi vậy nắm vững các yếu tố thị trường hiểu biết các quy luật vận động của thị trường nước ngoài là rất cần thiết phải tiến hành hoạt động nghiên cứu thị trường. Nghiên cứu thị trường có ý nghĩa quan trọng trong việc phát triển và nâng cao hiệu quả kinh tế. Nghiên cứu thị trường phải trả lời một số câu hỏi sau: xuất khẩu cái gì, ở thị trường nào, thương nhân giao dịch là ai, giao dịch theo phương thức nào, chiến lược kinh doanh cho từng giai đoạn để đạt được mục tiêu đề ra.

## **Nắm vững thị trường nước ngoài.**

Đối với các đơn vị kinh doanh xuất khẩu, nghiên cứu thị trường có ý nghĩa cực kỳ quan trọng. Trong nghiên cứu cần nắm vững một số nội dung: những điều kiện chính trị, thương mại chung, luật pháp và

chính sách buôn bán, những điều kiện về tiền tệ và tín dụng, điều kiện vận tải và tình hình giá cước. Bên cạnh đó, đơn vị kinh doanh cũng cần phải nắm vững một số nội dung liên quan đến mặt hàng kinh doanh trên thị trường đó như dung lượng thị trường, tập quán và thị hiếu tiêu dùng của người dân, giá thành và dự biến động giá cả, mức độ cạnh tranh của mặt hàng đó.

### **✚ Nhận biết mặt hàng kinh doanh trước và lựa chọn mặt hàng kinh doanh.**

Nhận biết mặt hàng kinh doanh trước tiên phải dựa vào nhu cầu của sản xuất và tiêu dùng về quy cách chủng loại, kích cỡ, giá cả, thời vụ và thị hiếu cũng như tập quán tiêu dùng của từng vùng, từng lĩnh vực sản xuất. Từ đó xem xét các khía cạnh của hàng hoá trên thị trường thế giới. Về khía cạnh thương phẩm phải hiểu rõ giá trị công dụng, các đặc tính, quy cách phẩm chất, mẫu mã... Vấn đề khá quan trọng trong giai đoạn này là xác định sản lượng hàng hoá xuất khẩu và thời điểm xuất khẩu để bán được giá cao nhằm đạt được lợi nhuận tối đa.

Hiện nay do chủ trương phát triển nền kinh tế với nhiều thành phần tham gia kinh tế trên nhiều ngành nghề và nhiều lĩnh vực khác nhau từ sản phẩm thô sản xuất bằng phương pháp thủ công đến sản phẩm sản xuất bằng máy móc tinh vi hiện đại. Tuyến sản phẩm được mở rộng với mặt hàng phong phú, đa dạng tạo điều kiện cho các đơn vị kinh doanh xuất khẩu có được nguồn hàng ổn định với nhiều nhóm hàng kinh doanh khác nhau.

### **✚ Tìm kiếm thương nhân giao dịch.**

Để có thể xuất khẩu được hàng hoá trong quá trình nghiên cứu thị trường nước ngoài các đơn vị kinh doanh phải tìm được bạn hàng. Lựa chọn thương nhân giao dịch cần dựa trên một số đặc điểm sau: uy tín của bạn hàng trên thị trường, thời gian hoạt động kinh doanh, khả năng tài chính, cơ sở vật chất kỹ thuật, mạng lưới phân phối tiêu thụ sản phẩm... được như vậy, đơn vị kinh doanh xuất khẩu mới xuất khẩu được hàng và tránh được rủi ro trong kinh doanh quốc tế.

### **✚ Lập phương án kinh doanh.**

Dựa vào những kết quả thu được trong quá trình nghiên cứu tiếp cận thị trường nước ngoài đơn vị kinh doanh xuất khẩu lập phương án kinh doanh. Phương án này là bản kế hoạch hoạt động của đơn vị nhằm đạt được những mục tiêu xác định trong kinh doanh. Xây dựng phương án kinh doanh gồm các bước sau:

**Bước 1:** Đánh giá tình hình thị trường và thương nhân, đơn vị kinh doanh phải đưa ra được đánh giá tổng quan về thị trường nước ngoài và đánh giá chi tiết đối với từng phân đoạn thị trường. đồng thời cũng phải đưa ra những nhận định cụ thể về thương nhân nước ngoài mà đơn vị sẽ hợp tác kinh doanh.

**Bước 2:** Lựa chọn mặt hàng thời cơ, phương thức kinh doanh.

Từ tuyến sản phẩm công ty phải chọn ra mặt hàng xuất khẩu mà công ty có khả năng sản xuất, có nguồn hàng ổn định đáp ứng được thời cơ xuất khẩu thích hợp : khi nào thì xuất khẩu, khi nào thì dự trữ hàng chờ xuất khẩu ... và tùy thuộc vào khả năng của công ty mà công ty lựa chọn phương thức kinh doanh phù hợp.

**Bước 3:** Đề ra mục tiêu

Trên cơ sở đánh giá về thị trường nước ngoài khả năng tiêu thụ sản phẩm xuất khẩu thị trường đó mà đơn vị kinh doanh xuất khẩu đề ra mục tiêu cho từng giai đoạn cụ thể khác nhau.

Giai đoạn 1: Bán sản phẩm với giá thấp nhằm cạnh tranh với sản phẩm cùng loại, tạo điều kiện cho người tiêu dùng có cơ hội dùng thử, chiếm lĩnh thị phần.

Giai đoạn 2: Nâng dần mức giá bán lên để thu lợi nhuận. Mục tiêu này ngoài nguyên tố thực tế cần phù hợp với khả năng của công ty là mục đích để công ty phấn đấu hình thành và có thể vượt mức.

**Bước 4:** Đề ra biện pháp thực hiện.

Giải pháp thực hiện là công cụ giúp công ty kinh doanh thực hiện các mục tiêu đề ra một cách hiệu quả nhất, nhanh nhất, có lợi nhất cho công ty kinh doanh.

**Bước 5:** Đánh giá hiệu quả của việc kinh doanh.

Giúp cho công ty đánh giá hiệu quả kinh doanh sau thương vụ kinh doanh. đồng thời đánh giá được hiệu quả những khâu công ty kinh doanh đã và làm tốt, những khâu còn yếu kém nhằm giúp công ty hoàn thiện quy trình xuất khẩu.

**✚ Đàm phán và kí kết hợp đồng.**

**✓ Đàm phán.**

Chúng ta đã biết rằng đàm phán thực chất là việc trao đổi, học thuật vừa mang tính khoa học, vừa mang tính nghệ thuật để sử dụng các kĩ năng, kĩ xảo trong giao dịch để nhằm thuyết phục đi đến việc chấp nhận những nội dung mà đôi bên đưa ra. Muốn đàm phán thành công thì khâu chuẩn bị đàm phán đóng góp một vai trò quan trọng như: chuẩn bị nội dung và xác định mục tiêu, chuẩn bị dữ liệu thông tin, chuẩn bị nhân sự đàm phán chuẩn bị chương trình đàm phán.

Chúng ta đã biết rằng chuẩn bị chi tiết đầy đủ các nội dung cần đàm phán là việc rất quan trọng để cho cuộc đàm phán đạt hiệu quả cao hơn và giảm được rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng sau này. Ngoài ra, việc chuẩn bị số liệu thông tin chẳng hạn như: thông tin về hàng hoá để biết được tính thương phẩm học của hàng hoá, do các yêu cầu của thị trường về tính thẩm mỹ, chất lượng, các tiêu chuẩn quốc gia và quốc tế.

Để đàm phán tốt cần phải chuẩn bị những thông tin về thị trường, kinh tế, văn hoá, chính trị, pháp luật của các nước, hay như thông tin về đối tác như sự phát triển, danh tiếng, cũng như khả năng tài chính của đối phương. Đòi hỏi các cán bộ nghiệp vụ cần phải là những người nắm bắt thông tin về hàng hoá, thị trường, khách hàng, chính trị, xã hội...chính xác và nhanh nhất sẽ giúp cho cuộc đàm phán kí kết hợp đồng đạt hiệu quả tốt.

Hiện nay trong đàm phán thương mại thường sử dụng ba hình thức đàm phán cơ bản là: đàm phán qua thư tín, đàm phán qua điện thoại, đàm phán bằng cách gặp gỡ trực tiếp.

Nhưng ở Việt Nam hiện nay hai hình thức là đàm phán qua thư tín và đàm phán qua điện thoại là được sử dụng phổ biến nhất.

### ✓ **Kí kết hợp đồng.**

Việc kí kết hợp đồng là hết sức quan trọng. Hợp đồng có được tiến hành hay không là phụ thuộc vào các điều khoản mà hai bên đã cam kết trong hợp đồng. Khi kí kết một hợp đồng kinh tế phải căn cứ vào các điều kiện sau đây:

- Các định hướng kế hoạch và chính sách phát triển kinh tế của nhà nước.
- Nhu cầu thị trường, đơn đặt hàng, chào hàng của bạn hàng.

**\*Hợp đồng hàng hoá bao gồm những nội dung sau:**

- Số hợp đồng
- Ngày, tháng, năm và nơi kí kết hợp đồng.
- Tên và địa chỉ các bên kí kết.
- Các điều khoản bắt buộc của hợp đồng.
- Điều 1: tên hàng, phẩm chất, qui cách, số lượng, bao bì, kí mã hiệu.
- Điều 2: giá cả.
- Điều 3: thời hạn, địa điểm, phương thức giao hàng, vận tải.
- Điều 4: điều kiện kiểm nghiệm hàng hoá.
- Điều 5: điều kiện thanh toán trả tiền.
- Điều 6: điều kiện khiếu nại
- Điều 7: điều kiện bất khả kháng.
- Điều 8: điều khoản trọng tài:

### ✚ **Thực hiện hợp đồng xuất khẩu**

Sau khi đã kí kết hợp đồng xuất khẩu, công việc hết quan trọng mà doanh nghiệp cần phải làm là tổ chức thực hiện hợp đồng mà mình đã kí kết. Căn cứ vào điều khoản đã ghi trong hợp đồng doanh nghiệp phải tiến hành sắp xếp các công việc mà mình phải làm ghi thành bảng biểu theo dõi tiến độ thực hiện hợp đồng, kịp thời nắm bắt diễn biến tình hình các văn bản đã gửi đi và nhận những thông tin phản hồi từ phía đối tác.

### **Quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu gồm:**

#### **1. Xin giấy phép xuất khẩu hàng hoá.**

Xin giấy phép xuất khẩu trước đây là một công việc bắt buộc đối với tất cả các doanh nghiệp Việt Nam khi muốn xuất khẩu hàng hoá sang nước ngoài. Nhưng theo quyết định số 57/1998/NĐ/CP tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế đều được quyền xuất khẩu hàng hoá phù hợp với nội dung đăng kí kinh doanh trong nước của mình không cần phải xin giấy phép kinh doanh xuất khẩu tại bộ thương mại. Quy định này không áp

dụng với một số mặt hàng đang còn quản lý theo cơ chế riêng (cụ thể là những mặt hàng gạo, chất nổ, sách báo, ngọc trai, đá quý, tác phẩm nghệ thuật, đồ sưu tầm và đồ cổ).

Nếu hàng xuất khẩu qua nhiều cửa khẩu, thì cơ quan sẽ cấp cho doanh nghiệp ngoại thương một phiếu theo dõi. Mỗi khi hàng thực tế được gia nhận ở cửa khẩu, cơ quan hải quan đó sẽ trừ lùi vào phiếu theo dõi.

Chuẩn bị hàng xuất khẩu.

Để thực hiện cam kết trong hợp đồng xuất khẩu, chủ hàng xuất khẩu phải tiến hành chuẩn bị hàng xuất khẩu. Căn cứ để chuẩn bị hàng xuất khẩu là hợp đồng đã kí.

## **2. Thu gom tập trung làm thành lô hàng xuất khẩu.**

Việc mua bán ngoại thương thường tiến hành trên cơ sở số lượng lớn. Vì thế chủ hàng xuất khẩu phải tiến hành thu gom tập trung từ nhiều chân hàng. Cơ sở pháp lí để làm việc đó là kí kết hợp đồng kinh tế giữa chủ hàng xuất khẩu với các chân hàng.

Hợp đồng kinh tế về việc huy động hàng xuất khẩu có thể là hợp đồng mua bán hàng xuất khẩu, hợp đồng gia công, hợp đồng đổi hàng,... Nhằm thực hiện theo đúng thời hạn hợp đồng xuất khẩu hàng hoá đã kí kết.

## **3. Đóng gói bao bì hàng xuất khẩu và kẻ kĩ mã hiệu hàng hoá.**

Việc tổ chức đóng gói, bao bì, kẻ mã hiệu là khâu quan trọng trong quá trình chuẩn bị hàng hoá, vì hàng hoá đóng gói trong quá trình vận chuyển và bảo quản. Muốn làm tốt công việc đóng gói bao bì thì cần phải nắm vững được yêu cầu loại bao bì đóng gói cho phù hợp và theo đúng qui định trong hợp đồng, đồng thời có hiệu quả kinh tế cao.

-Loại bao bì: thường dùng làm hòm, bao, kiện hay bì, thùng...

-Kẻ kĩ mã hiệu: kẻ mã hiệu bằng số hoặc chữ hay hình vẽ được ghi ở mặt ngoài bao bì để thông báo những thông tin cần thiết cho việc giao nhận, bốc dỡ và bảo quản hàng. Đồng thời kẻ mã hiệu cần phải sáng sủa, rõ ràng, dễ nhận biết.

## **4. Kiểm tra chất lượng hàng hoá.**

Trước khi giao hàng, nhà xuất khẩu phải có nghĩa vụ kiểm tra hàng về phẩm chất, trọng lượng, bao bì... vì đây là công việc cần thiết quan trọng nhờ có công tác này mà quyền lợi khách hàng được đảm bảo, ngăn chặn kịp thời các hậu quả xấu, phân định trách nhiệm của các khâu trong sản xuất cũng như tạo nguồn hàng đảm bảo uy tín cho nhà xuất khẩu và nhà sản xuất trong quan hệ buôn bán. Công tác kiểm tra hàng xuất khẩu được tiến hành ngay sau khi hàng chuẩn bị đóng gói xuất khẩu tại cơ sở hàng kiểm tra tại cửa khẩu do khách hàng trực tiếp kiểm tra hoặc cơ quan có thẩm quyền kiểm tra tùy thuộc vào sự thoả thuận của hai bên.

## **5. Mua bảo hiểm hàng hoá.**

Chuyên chở hàng hoá xuất khẩu thường xuất hiện những rủi ro, tổn thất vì vậy việc mua bảo hiểm cho hàng hoá xuất khẩu là một cách tốt nhất để đảm bảo an toàn cho hàng hoá



xuất khẩu trong quá trình vận chuyển. Doanh nghiệp có thể mua bảo hiểm cho hàng hoá xuất khẩu của mình tại các công ty bảo hiểm.

Có thể mua bảo hiểm bao :

+ Ký hợp đồng bảo hiểm bao.

Doanh nghiệp căn cứ vào kế hoạch của mình để ký hợp đồng bảo hiểm ngay từ đầu năm sẽ bảo hiểm cho toàn bộ kế hoạch năm đó. Khi có hàng xuất khẩu doanh nghiệp gửi thông báo đến công ty bảo hiểm, công ty bảo hiểm sẽ cấp hoá đơn bảo hiểm.

+ Ký hợp đồng bảo hiểm chuyên:

Chủ hàng xuất khẩu gửi đến công ty bảo hiểm một văn bản gọi là “giấy yêu cầu bảo hiểm”. Trên cơ sở này chủ hàng xuất khẩu và công ty bảo hiểm ký kết hợp đồng bảo hiểm, để ký kết hợp đồng bảo hiểm, cần nắm vững các điều kiện bảo hiểm sau:

-Bảo hiểm điều kiện A: bảo hiểm rủi ro.

-Bảo hiểm điều kiện B: bảo hiểm tổn thất riêng.

-Bảo hiểm điều kiện C: bảo hiểm miễn tổn thất riêng.

Việc lựa chọn điều kiện bảo hiểm dựa vào các căn cứ sau:

Điều khoản ghi trong hợp đồng, tính chất hàng hoá, tính chất bao bì và phương thức xếp hàng, loại tàu chuyên chở.

## 6. Thuê phương tiện vận tải.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng hoá, việc thuê phương tiện vận tải dựa vào căn cứ sau đây:

-Dựa vào những điều khoản của hợp đồng xuất khẩu hàng hoá: điều kiện cơ sở giao hàng số lượng nhiều hay ít.

-Dựa vào đặc điểm hàng hoá xuất khẩu: là loại hàng gì, hàng nhẹ cân hay hàng nặng cân, hàng dài ngày hay hàng ngắn ngày, điều kiện bảo quản đơn giản hay phức tạp...

\* Điều kiện vận tải:

Đó là hàng rời hay hàng đóng trong container, là hàng hoá thông dụng hay hàng hoá đặc biệt. Vận chuyển trên tuyến đường bình thường hay tuyến hàng đặc biệt, vận tải một chiều hay vận tải hai chiều, chuyên chở theo chuyến hay chuyên chở liên tục...để có thuê phương tiện đường bộ, đường biển, hay đường hàng không, đường sắt.

## 7. Làm thủ tục hải quan.

Đây là qui bắt buộc đối với bất kì loại hàng hoá nào, công tác này được tiến hành qua 3 bước:

-Khai báo hải quan: chủ hàng có trách nhiệm kê khai chi tiết đầy đủ về hàng hoá một cách trung thực và chính xác lên một tờ khai để cơ quan kiểm tra. Nội dung bao gồm: loại hàng, tên hàng, số lượng, giá trị hàng hoá, phương tiện hàng hoá, nước nhập khẩu. Tờ khai hải quan được xuất trình cùng một số giấy tờ khác như: hợp đồng xuất khẩu, giấy phép hoá đơn đóng gói.

-Xuất trình hàng hoá: hàng hoá xuất khẩu phải được sắp xếp một cách trật tự thuận tiện cho việc kiểm soát.

-Thực hiện các quyết định của hải quan: đây là công việc cuối cùng trong quá trình hoàn thành thủ tục hải quan.

### **8. Giao hàng lên tàu.**

Thực hiện điều kiện giao nhận hàng trong hợp đồng xuất khẩu, đến thời gian giao hàng, doanh nghiệp phải làm thủ tục giao nhận hàng, hiện nay phần lớn hàng hoá xuất khẩu của chúng ta vận chuyển bằng đường biển và đường sắt.

+ Nếu hàng xuất khẩu được giao bằng đường biển chủ hàng làm công việc sau:

-Căn cứ các chi tiết hàng xuất khẩu, lập bảng đăng ký hàng chuyên chở cho nhà vận tải để đổi lấy sơ xếp hàng.

-Trao đổi với cơ quan điều độ của cảng để biết ngày tàu đến và bốc hàng lên tàu.

-Sau khi đã bốc hàng lên tàu, nhận biên lai thuyền phó và đổi biên lai thuyền phó lấy vận đơn đường biển có chức năng chứng nhận gửi hàng, hợp đồng vận chuyển.

-Chứng từ sở hữu hàng hoá, vận đơn là vận đơn sạch có khả năng chuyển nhượng được.

-Ngoài ra còn có thể gồm vận đơn sạch con: chứng nhận hàng đầy đủ, hiện trạng bao bì, chất lượng, số lượng hàng hoá hoàn hảo, giúp cho hàng hoá có thể có thể chuyển nhượng.

+ Nếu hàng hoá được giao bằng Container, khi chiếm đủ một Container (FCI) chủ hàng hoá ký thuê Container, đóng hàng vào Container, lập bảng kê hàng trong Container khi hàng không chiếm hết một Container (LCL) chủ cửa hàng phải lập một bản “Đăng ký chuyên chở”. Sau khi đăng ký được chấp nhận chủ hàng giao hàng đến ga Container cho người vận tải.

+Nếu hàng hoá chuyên chở bằng đường sắt, chủ hàng phải đăng ký với cơ quan đường sắt để xin cấp toa xe phù hợp với tính chất hàng hoá và khối lượng hàng hoá...Sau khi bốc xếp hàng, chủ hàng niêm phong kẹp chì và làm các chứng từ vận tải, nhận vận đơn đường sắt.

### **9. Làm thủ tục thanh toán.**

Thanh toán là khâu quan trọng và là kết quả cuối cùng của tất cả các giao dịch kinh doanh xuất khẩu. Hiện nay có hai phương thức sau được sử dụng rộng rãi.

+ Thanh toán bằng thư tín dụng (L/C)

Hợp đồng xuất khẩu quy định việc thanh toán bằng thư tín dụng doanh nghiệp xuất khẩu phải đôn đốc người mua phía nước ngoài mở thư tín dụng (L/C) đúng hạn đã thoả thuận, sau khi nhận L/C phải kiểm tra L/C có khả năng thuận tiện trong việc thu tiền hàng xuất khẩu bằng L/C đó.

-Nếu L/C không đáp ứng được những yêu cầu này, cần phải buộc người mua sửa đổi lại, rồi ta mới giao hàng.

-Sau khi giao hàng phải nhanh chóng thu thập bộ chứng từ, chính xác phù hợp với L/C về nội dung và hình thức.

+Thanh toán bằng phương thức nhờ thu.

Hợp đồng xuất khẩu yêu cầu thanh toán bằng phương thức nhờ thu thì ngay sau khi giao hàng đơn vị doanh nghiệp phải hoàn thành việc lập chứng từ và xuất trình cho ngân hàng để uỷ thác cho ngân hàng việc thu đòi tiền của đối tác.

Chứng từ thanh toán cần được lập hợp lệ, chính xác phù hợp với hợp đồng mà hai bên đã lập, nhanh chóng chuyển cho ngân hàng, nhằm chóng thu hồi vốn.

Khiếu nại và giải quyết khiếu nại (nếu có).

Trong quá trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu, nếu phía khác hàng có sự vi phạm thì doanh nghiệp có thể khiếu nại với trọng tài về sự vi phạm đó, trong trường hợp cần thiết có thể kiện ra toà án, việc tiến hành khiếu kiện phải tiến hành thận trọng, tỉ mỉ, kịp thời... dựa trên căn cứ chứng từ kèm theo .

Trong trường hợp doanh nghiệp bị khiếu nại đòi bồi thường cần phải có thái độ nghiêm túc, thận trọng xem xét yêu cầu của khách hàng để giải quyết khẩn trương kịp thời và có tình có lý.

Khiếu nại của đối tác là có cơ sở, doanh nghiệp có thể giải quyết bằng một trong các cách sau:

-Giao hàng thiếu thì có thể giao bù ở lô sau.

-Đền tiền, đổi hàng khi hàng hoá bị hỏng, hoặc sửa chữa hàng hoá với chi phí doanh nghiệp phải chịu.

-Giảm giá hàng mà số tiền giảm giá được trang trải bằng hàng hoá được giao vào thời gian sau đó.

=====  
Chúc bạn có 1 ngày học vui vẻ và thành công !!