



Bản chất và vai trò của Xuất Khẩu

Bởi:

Đại Học Thương Mại

Bản chất và vai trò của Xuất Khẩu

Khái niệm

Trong mỗi một giai đoạn phát triển quan hệ kinh tế thì người ta đưa ra một khái niệm về xuất khẩu khác nhau sao cho nó có thể phản ánh một cách toàn diện sự nhận thức ở giai đoạn đó cũng như trình độ phát triển của nó.

Ngày nay, xuất khẩu được hiểu là việc bán hàng hoá hoặc hàng hoá hoặc cung cấp dịch vụ cho nước ngoài trên cơ sở dùng tiền tệ làm phương tiện thanh toán, tiền tệ ở đây phải là ngoại tệ đối với một bên hoặc đối với cả hai bên.

Hoạt động xuất khẩu diễn ra trong một lĩnh vực, mọi điều kiện nền kinh tế xã hội hàng tiêu dùng cho đến hàng sản xuất công nghiệp, từ máy móc thiết bị cho tới các công nghệ kỹ thuật cao. Tất cả các hoạt động trao đổi đó nhằm mục tiêu đem lại lợi ích cho các quốc gia.

Hoạt động xuất khẩu diễn ra trên phạm vi rất rộng cả về phạm vi không gian lẫn điều kiện thời gian. Nó có thể diễn ra trong một ngày hay cũng có thể kéo dài hàng năm, có thể tiến hành trên phạm vi lãnh thổ của một quốc gia hay nhiều quốc gia khác nhau.

Tính tất yếu của việc mở rộng hoạt động xuất khẩu

Hoạt động xuất khẩu là một yếu tố quan trọng để mỗi quốc gia phát triển trình độ quản lý cũng như tiếp thu những khoa học công nghệ kỹ thuật mà nhân loại phát minh ra chúng. Do những điều kiện kinh tế khác nhau mỗi quốc gia có thể mạnh về một lĩnh vực này nhưng lại yếu về lĩnh vực khác. Để có thể dung hoà được nguy cơ và lợi thế sử dụng tối đa các cơ hội sẵn có nhằm tạo ra sự cân bằng trong quá trình sản xuất và tiêu dùng giữa các quốc gia, điều này chỉ có thể giải quyết được nhờ các hoạt động trao đổi quốc tế. Nhận thức được điều đó đảng và nhà nước ta đã có những hướng đi mới trong đường lối chính sách của mình. Từ tư tưởng tự cung, tự cấp đến nay chúng ta tạo mọi điều kiện

để mở rộng giao lưu kinh tế với bên ngoài, mở cửa để thu hút mọi nguồn đầy tư. Trong nghị quyết đại hội VII của đảng đã nhấn mạnh tầm quan trọng của kinh tế đối ngoại với nhiệm vụ ổn định và phát triển kinh tế của đất nước cũng như phát triển khoa học kỹ thuật và công nghệ. Công Ty xuất nhập khẩu thủ công mỹ nghệ không nằm ngoài xu thế đó, nước ta là một nước nông nghiệp lạc hậu, lực lượng sản xuất còn thô sơ, thủ công, lao động phần lớn nằm trong tình trạng nông nhàn, xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ đã góp phần giải quyết tình trạng đó đồng thời nâng cao mức sống, tăng thu nhập cho người dân, giải quyết việc làm cho từng hộ gia đình nông nhàn, không bận mùa vụ, như vậy vẫn đảm bảo sản xuất mà có thu nhập, tránh tình trạng rối việc gây ra nhiều tệ nạn xã hội. Xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ còn đóng góp vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển, góp phần vào xây dựng công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước qua đó xuất khẩu thủ công mỹ nghệ có vai trò quan trọng đối với nước ta.

Vai trò của xuất khẩu

Xuất khẩu là hoạt động kinh doanh buôn bán ở phạm vi quốc tế, nó không phải là những hành vi mua bán riêng lẻ mà là cả một hệ thống các quan hệ mua bán trong một nền thương mại có tổ chức cả bên trong và bên ngoài nhằm mục đích đẩy mạnh sản xuất hàng hoá phát triển, chuyển đổi cơ cấu kinh tế, ổn định và từng bước nâng cao mức sống của nhân dân. Vì vậy, xuất khẩu đóng vai trò đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp cũng như phát triển kinh tế của mỗi quốc gia.

Đối với nền kinh tế mỗi quốc gia

Xuất khẩu là một tất yếu khách quan và có vai trò quan trọng đối với các quốc gia, các lý thuyết về tăng trưởng và phát triển kinh tế chỉ ra rằng để tăng trưởng và phát triển kinh tế của mỗi quốc gia cần có bốn điều kiện là : Nguồn nhân lực, tài nguyên, vốn và kỹ thuật công nghệ. Hầu hết các quốc gia đang phát triển như Việt Nam đều thiếu vốn và kỹ thuật, để có vốn và kỹ thuật thì con đường ngắn nhất là phải thông qua thương mại quốc tế.

Xuất khẩu tạo nguồn vốn cho nhập khẩu, phục vụ công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước

Công nghiệp hoá với bước đi phù hợp là con đường tất yếu để khắc phục tình trạng nghèo nàn lạc hậu nhưng công nghiệp hoá đòi hỏi phải có lượng vốn lớn để nhập khẩu máy móc thiết bị kỹ thuật công nghệ tiên tiến.

Nguồn vốn nhập khẩu có thể được hình thành từ các nguồn sau : Đầu tư nước ngoài, vay nợ, các nguồn viện trợ, thu từ các hoạt động du lịch, dịch vụ thu ngoại tệ trong nước.

Các nguồn như đầu tư nước ngoài, viện trợ hay vay nợ ... có tầm quan trọng không thể phủ nhận được, song việc huy động chúng không phải dễ dàng, hơn nữa đi vay thường chịu thiệt thòi và phải trả về sau này.

Do vậy, xuất khẩu là nguồn vốn quan trọng nhất, xuất khẩu tạo tiền đề cho nhập khẩu, quyết định đến quy mô tăng trưởng của nền kinh tế.

Xuất khẩu thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế và phát triển sản xuất.

Dưới tác động của xuất khẩu cơ cấu sản xuất và tiêu dùng của thế giới đã và đang thay đổi mạnh mẽ xuất khẩu làm chuyển dịch cơ cấu kinh tế của mỗi quốc gia từ nông nghiệp sang công nghiệp và dịch vụ.

Có hai cách nhìn nhận về tác dụng của xuất khẩu đối với sản xuất và chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Một là : Xuất khẩu những sản phẩm thừa so với nhu cầu tiêu dùng nội địa. Trong trường hợp nền kinh tế còn lạc hậu và chậm phát triển, sản xuất về cơ bản chưa đủ tiêu dùng, nếu chỉ thụ động chờ vào sự thừa ra của sản xuất thì xuất khẩu chỉ bó hẹp trong một phạm vi nhỏ và tăng trưởng chậm.

Hai là : Có thị trường thế giới là mục tiêu để tổ chức sản xuất và xuất khẩu, quan điểm này tác động tích cực đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất, thể hiện ở các điểm sau.

- Xuất khẩu tạo điều kiện cho các ngành có cùng cơ hội phát triển chẳng hạn như khi phát triển sản xuất ngành thủ công mỹ nghệ thì kèm theo phát triển ngành gốm sứ mây, tre đan ...
- Xuất khẩu tạo điều kiện mở rộng thị trường sản phẩm góp phần ổn định sản xuất, tạo lợi thế kinh doanh nhờ quy mô.
- Xuất khẩu tạo điều kiện mở rộng khả năng cung cấp đầu vào mở rộng khả năng tiêu dùng của mỗi quốc gia. Vì ngoại thương cho phép một nước có thể tiêu dùng tất cả các mặt hàng với số lượng lớn hơn nhiều giới hạn sản xuất của quốc gia đó.
- Xuất khẩu còn có vai trò thúc đẩy chuyên môn hoá, tăng cường hiệu quả sản xuất của từng quốc gia, khoa học càng phát triển thì sự phân công lao động càng sâu sắc.

Với đặc điểm quan trọng là tiền tệ được sử dụng làm phương tiện thanh toán, xuất khẩu góp phần quan trọng làm tăng dự trữ ngoại tệ quốc gia. Đặc biệt đối với những nước đang phát triển, đồng tiền không có khả năng chuyển đổi thì ngoại tệ thu được nhờ xuất khẩu đóng vai trò quan trọng trong việc điều hành về cung cầu ngoại tệ ổn định sản xuất, qua đó góp phần vào tăng trưởng và phát triển kinh tế, thực tế đã chứng minh rằng những nước có tốc độ phát triển kinh tế cao là những nước có nền ngoại thương phát triển mạnh và năng động.

Xuất khẩu tác động tích cực tới giải quyết công ăn việc làm cải thiện đời sống nhân dân.

Xuất khẩu là công cụ giải quyết nạn thất nghiệp trong nước theo INTERNATIONAL TRADE 1986 – 1990 ở Mỹ và các nước công nghiệp phát triển, xuất khẩu tăng lên được 1 tỷ USD thì sẽ tạo nên khoảng 35.000 – 40.000 chỗ làm trong nước, còn ở các nước đang phát triển như Việt Nam có thể tạo ra hơn 50.000 chỗ làm.

Xuất khẩu là cơ sở để mở rộng và thúc đẩy sự phát triển các mối quan hệ kinh tế đối ngoại

Hoạt động xuất khẩu là một hoạt động chủ yếu cơ bản và là hình thức ban đầu của kinh tế đối ngoại, Từ đó nó thúc đẩy các mối quan hệ khác phát triển như du lịch quốc tế, bảo hiểm quốc tế ... ngược lại sự phát triển của các ngành này sẽ góp phần thúc đẩy hoạt động xuất khẩu phát triển.

Đối với doanh nghiệp

Vươn ra thị trường nước ngoài là xu hướng chung của các quốc gia và các doanh nghiệp. Đảng và Nhà nước ta đã có chủ trương phát triển kinh tế đối ngoại theo hướng “ Hướng về xuất khẩu, đẩy mạnh xuất khẩu, coi xuất khẩu là hướng ưu tiên và là trọng điểm của kinh tế đối ngoại” (Văn kiện đại hội đảng VIII) Hoạt động xuất khẩu có vai trò to lớn trong hoạt động ở các doanh nghiệp, thể hiện trên các điều sau:

- Hoạt động xuất khẩu giúp cho doanh nghiệp phát triển là vấn đề sống còn đối với doanh nghiệp ngoại thương. Mở rộng thị trường, đẩy mạnh số lượng hàng hoá tiêu thụ trên thị trường quốc tế làm tăng tốc độ quay vòng vốn, có cơ hội mở rộng quan hệ buôn bán kinh doanh với nhiều đối tác nước ngoài trên cơ sở hai bên cùng có lợi.
- Thông qua hoạt động xuất khẩu, các doanh nghiệp trong nước tham gia vào cuộc cạnh tranh trên thị trường thế giới về giá cả và chất lượng, buộc doanh nghiệp phải hình thành một cơ cấu sản xuất phù hợp với thị trường, từ đó đề ra các giải pháp nhằm củng cố và nâng cao hiệu quả trong công tác quản trị kinh doanh, đồng thời có ngoại tệ để đầu tư cho quá trình sản xuất cả về chiều rộng lẫn chiều sâu.
- Sản xuất hàng xuất khẩu giúp doanh nghiệp thu hút được nhiều lao động, tạo ra thu nhập ổn định, tạo ngoại tệ nhập khẩu vật phẩm tiêu dùng, đáp ứng được nhu cầu của nhân dân đồng thời thu được ngoại tệ.
- Mặt khác thị trường quốc tế là một thị trường rộng lớn, nó chứa đựng nhiều cơ hội cũng như rủi ro, những doanh nghiệp kinh doanh trên thị trường nếu thành công có thể tăng cao thế lực, uy tín của doanh nghiệp mình trong cả nước và nước ngoài, thành công doanh nghiệp lại có nhiều cơ hội để tái đầu tư phát triển sản xuất. Qua các hợp đồng làm ăn kinh tế, các mối quan hệ của doanh nghiệp ngày càng được mở rộng, thế lực và uy tín của doanh nghiệp không ngừng được nâng cao.

- Việt nam là một nước đang phát triển, nền kinh tế còn nghèo nàn, lạc hậu. Nhưng nhân tố thuộc về tiềm năng như tài nguyên thiên nhiên, lao động ... rất dồi dào ngược lại những nhân tố như vốn, kỹ thuật, trình độ quản lý lại thiếu. Vì vậy chiến lược “ Hướng vào xuất khẩu” về thực chất là giải pháp “Mở cửa” nền kinh tế để tranh thủ vốn và kỹ thuật của nước ngoài kết hợp với tiềm năng trong nước là lao động và tài nguyên thiên nhiên nhằm mục đích đưa nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng và phát triển tiến kịp các nước phát triển trong khu vực và thế giới. Xuất khẩu hàng hoá để thu ngoại tệ, còn nhằm mục đích nhập khẩu những thiết bị hiện đại, chuyển giao công nghệ tiên tiến để thực hiện ba chương trình kinh tế lớn và dần dần cải thiện đời sống vật chất nhân dân.

Các hình thức xuất khẩu chủ yếu

Hoạt động xuất khẩu là một hoạt động rất phức tạp và chịu nhiều rủi ro, đặc biệt có rất nhiều hình thức xuất khẩu, mỗi công ty cần lựa chọn cho mình hình thức xuất khẩu phù hợp với hàng hoá, tiềm lực của doanh nghiệp mình để đảm bảo điều kiện của hợp đồng, hai bên cùng có lợi.

Xuất khẩu trực tiếp

Xuất khẩu trực tiếp là hình thức xuất khẩu hàng hoá dịch vụ do chính doanh nghiệp sản xuất ra hoặc thu mua từ các đơn vị sản xuất tới khách hàng nước ngoài thông qua các tổ chức của mình.

- Ưu điểm của xuất khẩu trực tiếp
- Giảm bớt chi phí trung gian, làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp
- Có thể liên hệ trực tiếp với thị trường và khách hàng nước ngoài. biết được nhu cầu của khách hàng và tình hình bán hàng nếu có thể thay đổi sản phẩm và những điều kiện bán hàng trong trường hợp cần thiết để đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường.
- Nhược điểm của xuất khẩu trực tiếp
- Rủi ro trong kinh doanh cao
- Yêu cầu nghiệp vụ của cán bộ trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu cao.

Xuất khẩu gia công uỷ thác

Xuất khẩu gia công uỷ thác là hình thức kinh doanh trong đó đơn vị ngoại thương đứng ra nhập nguyên vật liệu hoặc bán thành phẩm cho xí nghiệp gia công, sau đó thu hồi thành phẩm để bán cho bên nước ngoài, đơn vị được hưởng phí uỷ thác theo thoả thuận với các xí nghiệp uỷ thác

- Ưu điểm của xuất khẩu gia công uỷ thác
- Doanh nghiệp không cần bỏ vốn vào kinh doanh nhưng vẫn thu được lợi nhuận.
- Rủi ro ít hơn và việc thanh toán chắc chắn hơn.

Bản chất và vai trò của Xuất Khẩu

- Học tập được những kinh nghiệm quản lý của người nước ngoài
- Nhập được những thiết bị công nghệ cao, tạo vốn để xây dựng cơ sở vật chất ban đầu
- Nhược điểm của xuất khẩu gia công uỷ thác
- Giá gia công rẻ mạt và bị chi phối từ phía nước ngoài
- Không được tiếp xúc trực tiếp với thị trường để điều chỉnh sản xuất kinh doanh cho phù hợp.

Phương thức mua bán đối lưu

Là phương thức trong đó người mua đồng thời là người bán và người bán đồng thời là người mua, hai bên trao đổi nhau với tổng tỷ giá hàng tương đương nhau, việc giao hàng diễn ra đồng thời, mục đích của trao đổi buôn bán là để sử dụng (không phải để bán).

Phương thức mua bán đối lưu góp phần vào thúc đẩy mua bán cho các trường hợp mà những phương thức mua bán khác không thể vượt qua được, ví dụ khi bị cấm vận, trong trường hợp nhà nước quản chế ngoại hối, khi thị trường tiền tệ không ổn định, khi không có tiền.

Nguyên tắc của buôn bán đối lưu: Cân bằng về tổng trị giá, cơ cấu của hàng hoá, điều kiện cơ sở giao hàng ...

- Ưu điểm của phương thức mua bán đối lưu :
- Tránh được sự lừa đảo, rủi ro về mặt giá cả
- Trong những trường hợp đặc biệt có thể có một bên giao trước, bên kia trả lại sau.
- Nhược điểm của phương thức mua bán đối lưu:

- Tính chất mềm dẻo, linh hoạt của thị trường không thực hiện được

Phương thức mua bán tại hội chợ, triển lãm.

Hội chợ là thị trường hoạt động định kỳ, được tổ chức vào một thời gian và ở vào một địa điểm cố định trong một thời gian nhất định, tại đó người bán đem trưng bày hàng hoá của mình và tiếp xúc với người mua để ký kết hợp đồng mua bán.

Triển lãm là việc trưng bày giới thiệu những thành tựu của một nền kinh tế hoặc của một ngành kinh tế, văn hoá, khoa học, kỹ thuật. Liên quan chặt chẽ đến ngoại thương là cuộc triển lãm công thương nghiệp. Tại đó người ta trưng bày các loại hàng hoá nhằm mục đích quảng cáo để mở rộng khả năng tiêu thụ.

Ngày nay, triển lãm không chỉ là nơi trưng bày giới thiệu hàng hoá mà còn là nơi được ký kết các hợp đồng kinh tế, mở rộng thị trường, quảng cáo, xúc tiến ... tại hội chợ và triển lãm đặc biệt là mặt hàng thủ công mỹ nghệ.

Giao dịch qua trung gian:

Giao dịch qua trung gian là hình thức giao dịch trong đó bên mua hoặc bên bán thông qua người thứ ba đứng ra tiến hành công việc mua bán thay cho mình. Những công việc này có thể nghiên cứu thị trường, đàm phán ký kết hợp đồng, thực hiện hợp đồng. Đây là phương thức giao dịch phổ biến, chiếm khoảng 50% tổng kim ngạch xuất khẩu của thế giới. Thông thường người thứ ba ở đây là người môi giới hoặc đại lý.

- Ưu điểm của phương thức giao dịch qua trung gian

-Giao dịch qua trung gian tạo điều kiện thuận lợi cho việc kinh doanh hơn như mở rộng kênh phân phối, mạng lưới kinh doanh, am hiểu thị trường, đặc biệt người uỷ thác có thể có lợi về cơ sở vật chất của người trung gian, tiết kiệm được chi phí kinh doanh.

- Nhược điểm của phương thức giao dịch qua trung gian
- Lợi nhuận bị chia sẻ do phải trả thù lao cho người trung gian thêm vào đó là doanh nghiệp khó kiểm soát được hoạt động của người trung gian, do đó khó kiểm soát được hoạt động của thị trường.

Giao dịch tái xuất

Giao dịch tái xuất là phương thức giao dịch trong đó hàng hoá mua về với mục đích để tái xuất khẩu thu lợi nhuận chứ không phải với mục đích phục vụ tiêu dùng trong nước. Giao dịch này luôn luôn thu hút ba nước, nước xuất khẩu, nước tái xuất và nước nhập khẩu. Vì vậy, người ta còn gọi là giao dịch ba bên hay giao dịch tam giác.

- Ưu điểm giao dịch tái xuất :
- Thúc đẩy buôn bán đặc biệt trong một số trường hợp phương thức giao dịch khác không thể vượt qua được, đó là thúc đẩy buôn bán giữa hai nước không có mặt hàng phù hợp với yêu cầu của mình, mua bán theo hình thức tái xuất có thể thu được lãi bằng ngoại tệ mạnh, có thể giúp các nước bị cấm vận, vẫn có thể tiến hành buôn bán được với nhau.
- Nhược điểm giao dịch tái xuất
- Phương thức này đòi hỏi sự nhạy bén tình hình thị trường và giá cả, sự chính xác và chặt chẽ trong các hợp đồng mua bán.