



## **LUẬN VĂN:**

**Một số biện pháp nhằm hoàn thiện  
quy trình hoạt động kinh doanh  
hàng nhập khẩu ở Công ty Xuất  
nhập khẩu và Hợp tác Quốc tế -  
Tổng Công ty Than Việt Nam**



## Mở đầu

Thương mại Quốc tế đóng một vai trò quan trọng vào sự thành công của công cuộc công nghiệp hóa – hiện đại hóa. Vì vậy, quốc tế hóa, toàn cầu hóa đang là xu hướng tất yếu của nhân loại ngày nay. Thương mại Quốc tế nói chung và hoạt động xuất nhập khẩu nói riêng là lĩnh vực đóng vai trò mũi nhọn thúc đẩy nền kinh tế trong nước hội nhập với nền kinh tế thế giới, phát huy những lợi thế của đất nước, tận dụng tiềm năng về con người, vốn, công nghệ, khoa học kỹ thuật, kỹ năng quản lý tiên tiến từ bên ngoài, trân trọng văn hóa dân tộc, tiếp thu những tinh hoa, văn hóa nhân loại. Báo cáo chính trị của Ban Chấp hành Trung ương Đảng tại Đại hội lần thứ IX nhấn mạnh: “Giữ vững độc lập tự chủ đi đôi với mở rộng hợp tác quốc tế, đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ đối ngoại. Dựa vào các nguồn lực trong nước là chính đi đôi tranh thủ tối đa nguồn lực bên ngoài. Xây dựng một nền kinh tế mở, hội nhập với kinh tế khu vực và thế giới, hướng mạnh về xuất khẩu đồng thời thay thế nhập khẩu bằng những sản phẩm trong nước sản xuất có hiệu quả”.

Trong công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, nhập khẩu là một hoạt động rất quan trọng không thể thiếu trong hoạt động thương mại quốc tế. Nhập khẩu cho phép phát huy tối đa nội lực trong nước đồng thời tranh thủ được các tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ của thế giới. Nhập khẩu thúc đẩy tái sản xuất mở rộng liên tục và có hiệu quả vì vậy khuyến khích sản xuất phát triển. Hoạt động nhập khẩu hàng hóa không những đáp ứng đủ nhu cầu của sản xuất và tiêu dùng trong nước, kích thích tiêu dùng mà còn góp phần nâng cao chất lượng hàng hóa trong nước theo kịp với các nước trên thế giới.

Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác Quốc tế - Tổng Công ty Than Việt Nam là một công ty thương mại chính của Tổng Công ty có nhiệm vụ đảm nhận xuất khẩu than đồng thời nhập khẩu vật tư, máy móc, thiết bị phục vụ cho ngành, ngoài ngành và tiến hành hợp tác lao động với các tổ chức trên thế giới. Trong quá trình hoạt động của Công ty, hoạt động nhập khẩu ngày càng phát triển, khẳng định vai trò

thiết yếu của nó. Do đó sau một thời gian nghiên cứu, thực tập tại Công ty cùng với sự hướng dẫn của thầy giáo, **Phó Giáo sư, Tiến sĩ Nguyễn Duy Bật**, em đã chọn đề tài: “*hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa tại công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế coalimex- tổng công ty than việt nam*”. Đề tài này nhằm mục đích trình bày những vấn đề cốt lõi của quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa, tầm quan trọng của nó trong hoạt động kinh doanh sản xuất của Công ty và thực trạng quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty qua đó rút ra những mặt mạnh cũng như những mặt tồn tại chủ yếu trong quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm giải quyết những tồn tại đó và hoàn thiện hơn nữa quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty.

Kết cấu của luận văn gồm 3 phần:

**Phần I:** Sự cần thiết và nội dung hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa.

**Phần II:** Thực trạng quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa của Công ty.

**Phần III:** Một số biện pháp nhằm hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu ở Công ty.

Đây là một đề tài đòi hỏi tính chuyên môn nghiệp vụ cao đồng thời lại do những hạn chế về kinh nghiệm thực tế và thời gian hạn hẹp nên có thể sẽ không tránh khỏi khiếm khuyết. Vì vậy, kính mong các thầy cô giáo hướng dẫn, góp ý để luận văn của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn thầy giáo, PGS.TS Nguyễn Duy Bật đã tận tình hướng dẫn em thực hiện luận văn này. Em cũng xin cảm ơn sự chỉ bảo, giúp đỡ của các cán bộ, nhân viên trong công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác Quốc tế Coalimex, đặc biệt là phòng Nhập khẩu 4.

## **Phần I**

### **Sự cần thiết và nội dung hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa ở doanh nghiệp**

I/ hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá ở doanh nghiệp.

#### ***1. Khái niệm hoạt động kinh doanh nhập khẩu ở doanh nghiệp.***

Nhập khẩu là một hoạt động quan trọng của hoạt động ngoại thương, là một trong hai hoạt động cơ bản cấu thành hoạt động ngoại thương. Có thể hiểu nhập khẩu là quá trình mua hàng hóa và dịch vụ từ nước ngoài để phục vụ cho nhu cầu trong nước và tái nhập khẩu nhằm mục đích thu lợi nhuận.

Nhập khẩu tác động trực tiếp và quyết định đến sản xuất của Tổng công ty. Nhập khẩu có thể bổ sung những hàng hóa mà trong nước không thể sản xuất được hoặc sản xuất nhưng không đáp ứng được nhu cầu. Nhập khẩu còn để thay thế, nghĩa là nhập những hàng hóa mà nếu sản xuất trong nước sẽ không có lợi bằng. Nhập khẩu nhằm để tăng cường cơ sở vật chất kinh tế, công nghệ tiên tiến, hiện đại công tác quản lý toàn bộ sản xuất. Nhờ nhập khẩu tăng cường sự chuyển giao công nghệ mà tạo ra sự phát triển vượt bậc của sản xuất xã hội, tiết kiệm được chi phí sản xuất và thời gian lao động. Đồng thời nhập khẩu cũng tạo ra sự cạnh tranh giữa hàng nội và hàng ngoại tức là tạo ra động lực buộc các nhà sản xuất trong nước phải không ngừng vươn lên.

#### ***2. Vai trò của hoạt động kinh doanh nhập khẩu đối với doanh nghiệp.***

Nhập 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 chuỗi các quan hệ mua bán trong một nền thương mại có tính chất cả bên trong và bên ngoài quốc gia.

Hoạt động kinh doanh nhập khẩu có ý nghĩa quan trọng vì một lý do cơ bản là: mở rộng khả năng sản xuất và tiêu dùng tất cả các mặt hàng với số lượng nhiều hơn mức có thể tiêu dùng với ranh giới của khả năng sản xuất tiêu dùng trong nước khi

thể hiện chế độ tự cung tự cấp không buôn bán. Nhập khẩu còn góp phần đưa các tiến bộ khoa học kỹ thuật hiện đại của thế giới vào trong nước, xóa bỏ tình trạng độc quyền, phá vỡ triệt để nền kinh tế đóng, góp phần nâng cao hiệu quả nền kinh tế trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu và phát triển các thành phần kinh tế trong nước.

- **Đối với các doanh nghiệp:**

Doanh nghiệp thương mại là công ty chuyên hoạt động trong lĩnh vực hàng hóa, phục vụ cho quá trình sản xuất và tiêu dùng.

Doanh nghiệp thương mại là một mắt xích quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của nền kinh tế. Một nền kinh tế có sự năng động của các doanh nghiệp thương mại sẽ kích thích cho các Công ty trong nền kinh tế đó phát triển mạnh mẽ. Nhập khẩu cung cấp nguồn hàng mà quốc gia đó chưa sản xuất được, cung cấp đầu vào cho các công ty sản xuất, làm phong phú hoạt động buôn bán, lưu thông trong các công ty thương mại.

Cụ thể nhập khẩu có những vai trò đối với công ty:

- Nhập khẩu hàng hóa tạo ra nguồn hàng liên quan đến đầu vào, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của công ty thương mại. Nhập khẩu để cung cấp những mặt hàng mà trong nước còn thiếu hoặc chưa thể sản xuất được, đáp ứng nhu cầu sản xuất, tiêu dùng. Nhập khẩu các nguyên vật liệu làm đầu vào cho hoạt động sản xuất chế biến của các công ty trong nước. Hoạt động kinh doanh nhập khẩu có hiệu quả góp phần nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của chính công ty thương mại.

- Khi tham gia vào thị trường thế giới các công ty sẽ có điều kiện cọ sát, cạnh tranh với các đơn vị trên thế giới, tạo điều kiện cho các công ty nâng cao sức cạnh tranh của mình. Khi xuất hiện sự có mặt của hàng nhập khẩu trên thị trường trong nước sẽ dẫn đến sự cạnh tranh giữa hàng nội và hàng ngoại. Để tồn tại và phát triển trong cuộc đọ sức đó, cá công ty trong nước phải nỗ lực tìm mọi biện pháp nâng cao vị thế của mình trên thương trường, tạo ra sản phẩm với chất lượng tốt và giá hấp dẫn cùng với dịch vụ hoàn hảo.

- Tham gia vào hoạt động kinh doanh nhập khẩu sẽ tạo điều kiện cho đội ngũ cán bộ của công ty được nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn của mình. Họ sẽ

có điều kiện để học hỏi, va vấp từ đó rút ra những kinh nghiệm và nâng cao kiến thức nghề nghiệp.

- Đối với các công ty thương mại tham gia cả 2 nghiệp vụ xuất khẩu và nhập khẩu thì nhập khẩu có nghĩa là đẩy mạnh xuất khẩu của đơn vị. Hoạt động nhập khẩu có thể giúp cho việc tiêu thụ hàng xuất khẩu thông qua hình thức buôn bán hàng đôi hàng.

- Nhập khẩu có hiệu quả sẽ mang lại lợi nhuận cho công ty, giúp cho công ty có thể đầu tư kinh doanh vào những lĩnh vực khác, mở rộng phạm vi kinh doanh của mình.

II. Quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa.

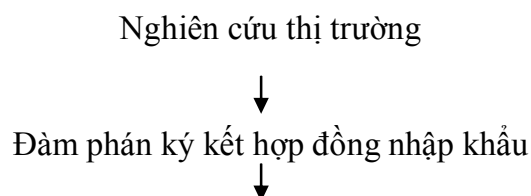
1. ***Quy trình và tầm quan trọng của việc hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu.***

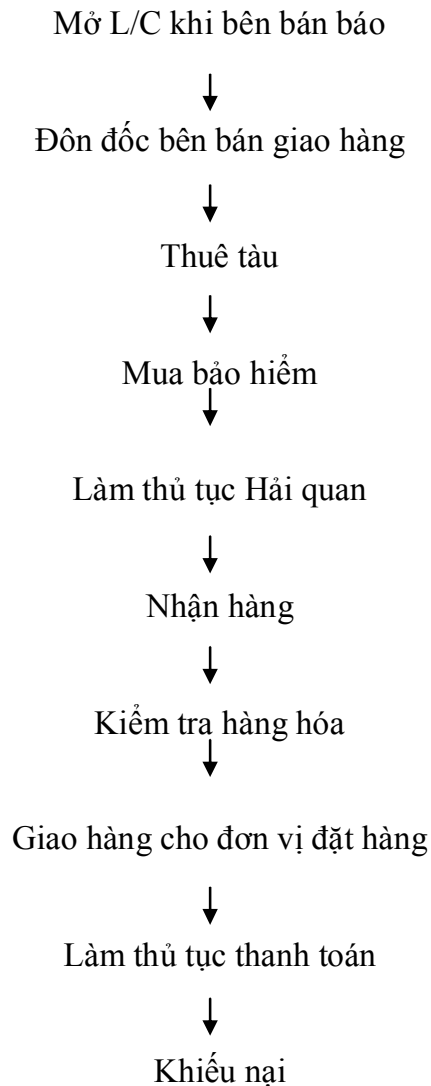
**1.1. Khái niệm.**

Quy trình hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu được hiểu là toàn bộ các bước cần phải tiến hành để nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ từ nước ngoài phục vụ cho nhu cầu trong nước và tái xuất khẩu nhằm thu lợi nhuận.

Một quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu bao gồm 12 bước cơ bản. Thực hiện tốt và đầy đủ các bước này sẽ làm cho cả quy trình có hiệu quả. Thực hiện tốt quy trình sẽ là căn cứ, nền tảng để nhà nhập khẩu nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

### **Sơ đồ quy trình hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu.**





## **1.2 Tầm quan trọng của việc hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa**

Mục tiêu của mọi doanh nghiệp trong cơ chế thị trường luôn là nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nhập khẩu hàng hóa là một trong những hoạt động chủ đạo của doanh nghiệp, đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của doanh nghiệp. Chính vì vậy, nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng nghĩa là doanh nghiệp phải nâng cao và hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa. Đây là công tác có vai trò quan trọng, có tác động không chỉ riêng

đối với việc nhập khẩu mà còn liên quan tới nhiều hoạt động khác của doanh nghiệp.

-Hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu là nhằm sử dụng hiệu quả các nguồn lực:

Trên thực tế, mọi nguồn tài nguyên trên trái đất như đất đai, khoáng sản... là một phạm trù hữu hạn, ngày càng khan hiếm và cạn kiệt do con người khai thác và sử dụng chúng. Trong khi đó dân cư trên thế giới ngày càng phát triển làm cho nhu cầu tiêu dùng vật phẩm của con người càng tăng. Do vậy, của cải khan hiếm lại càng khan hiếm. Chính vì vậy khi nhập khẩu, doanh nghiệp phải tính toán cân nhắc nên nhập cái gì, nhập như thế nào cho hiệu quả nhất, tránh gây lãng phí tiền của, nguồn lực. Muốn làm được như vậy ngay trong khâu đầu tiên, nghiên cứu thị trường của quy trình kinh doanh nhập khẩu phải được thực hiện hoàn hảo. Thực hiện tốt các khâu cũng chính là để tiết kiệm chi phí và sử dụng vốn hiệu quả.

- Môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt đòi hỏi các doanh nghiệp phải không ngừng hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu.

Kinh doanh trong cơ chế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải chấp nhận sự cạnh tranh gay gắt. Với hoạt động nhập khẩu, các doanh nghiệp gặp phải sự cạnh tranh của các doanh nghiệp cùng lĩnh vực và sự phát triển của sức sản xuất trong nước. Đặc biệt là Nghị định 57/NĐ-CP ngày 31/7/1998 của Chính phủ cho phép mọi doanh nghiệp được phép xuất nhập khẩu trực tiếp, càng làm cho môi trường kinh doanh nhập khẩu cạnh tranh gay gắt hơn. Hiện nay, một trong các chính sách thúc đẩy phát triển sản xuất trong nước là hạn chế nhập khẩu các sản phẩm mà trong nước đã sản xuất được. Đây là một khó khăn khiến các doanh nghiệp nhập khẩu khó có thể tăng cao khối lượng hàng được phép nhập. Để nâng cao lợi ích, hiệu quả kinh doanh, cạnh tranh được trên thị trường đồng thời vẫn mang lợi ích xã hội, các doanh nghiệp nhập khẩu phải tìm các biện pháp hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu sao cho đạt kết quả cao nhất với chi phí bỏ ra là thấp nhất.



- Đặc điểm của hoạt động nhập khẩu là phức tạp và rủi ro cao nên hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu là tất yếu:

+ Do đặc điểm của hoạt động nhập khẩu, các doanh nghiệp phải quan hệ với các bạn hàng là người nước ngoài. Hàng hóa phải được vận chuyển trên nhiều chặng đường. Điều kiện kinh tế, chính trị, văn hóa, xã hội khác biệt. Điều này làm tăng khả năng gặp rủi ro trong quá trình tiến hành kinh doanh nhập khẩu. Những rủi ro này thường xuất hiện trong khi đàm phán, ký kết hợp đồng hoặc khi thuê tàu, vận chuyển, bảo hiểm hàng hóa. Muốn hoạt động nhập khẩu có hiệu quả, mỗi khâu của quá trình kinh doanh nhập khẩu phải được tiến hành có hiệu quả, mỗi khâu cần được hoàn thiện.

+ Mặt khác do các doanh nghiệp nước ta còn rất nhiều hạn chế trong việc thực hiện quy trình nhập khẩu như trong các khâu thuê tàu, mua bảo hiểm, ký hợp đồng.

- Sự phát triển của khoa học và công nghệ cho phép các doanh nghiệp có khả năng hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu. Các tiến bộ trong khoa học kỹ thuật quan trọng đã thúc đẩy hoạt động kinh doanh như: máy tính, điện thoại, fax... Sự phát triển của ngành thông tin liên lạc, giao thông vận tải... góp phần tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh quốc tế tiến hành thuận lợi hơn. Nhờ vậy mà quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu cũng được hoàn thiện.

## ***2. Các bước và nội dung từng bước quy trình***

### **2.1. Nghiên cứu thị trường**

Nghiên cứu thị trường là một bước rất quan trọng đối với quy trình kinh doanh nhập khẩu. Nghiên cứu thị trường sẽ là nền tảng, cơ sở để từ đó công ty có kế hoạch, chiến lược nhập khẩu hàng hóa. Muốn làm tốt công tác nghiên cứu thị trường, trước hết chúng ta phải nghiên cứu rõ thị trường là gì.

Thị trường là một phạm trù khách quan gắn liền với sản xuất và lưu thông hàng hóa. ở đâu có sản xuất và lưu thông hàng hóa thì ở đó có thị trường. Vì vậy, thị trường là điều kiện sống còn để sản xuất và kinh doanh đối với Công ty. Thị trường theo nghĩa “hiện đại” được hiểu theo 2 góc độ:

-Đó là tổng thể các quan hệ về lưu lượng hàng hóa, tiền tệ.

-Là tổng số lượng cần có khả năng thanh toán và cũng có khả năng cung ứng. Đây là quá trình người mua, người bán tác động qua lại lẫn nhau để xác định trọng lượng và sản lượng hàng hóa mua bán.

Việc nghiên cứu thị trường nhập khẩu là công việc rất phức tạp, cần phải có sự thận trọng và nghiệp vụ chuyên môn cao do tính chất khác biệt về địa lý, kinh tế, phong tục tập quán... Do vậy kinh doanh quốc tế luôn chứa đựng rất nhiều rủi ro. Việc nghiên cứu thị trường có hiệu quả cũng nhằm giảm mức độ rủi ro trong kinh doanh quốc tế.

Nghiên cứu thị trường tức là ta phải giải quyết và trả lời được các vấn đề sau:

- Mặt hàng nhập khẩu gì?
- Dung lượng của thị trường bao nhiêu (thị trường trong nước và thị trường ngoài nước)?
- Đối tác kinh doanh là ai?
- Trọng lượng như thế nào?

Việc nghiên cứu thị trường trong hoạt động kinh doanh nhập khẩu không những đòi hỏi phải nghiên cứu thị trường trong nước để xác định nhu cầu mà còn phải nghiên cứu thị trường ngoài nước.

### ***2.1.1. Nghiên cứu thị trường trong nước***

Nghiên cứu thị trường trong nước là bước đầu tiên mà công ty cần phải làm trước khi kinh doanh nhập khẩu hàng hóa. Việc nghiên cứu thị trường trong nước giúp cho công ty xác định nhu cầu thị trường, mặt hàng cần nhập khẩu và giá cả, tình hình cạnh tranh giữa các công ty trong nước.

- Nhu cầu là khởi nguồn cho mọi hoạt động kinh doanh sản xuất vì vậy mọi công ty phải nắm được nhu cầu của thị trường. Việc nghiên cứu nhu cầu thị trường để xác định xem loại hàng hóa nào mà thị trường đang cần. Để xác định chính xác mặt hàng thị trường cần, phải căn cứ vào thị hiếu phong tục tập quán, thu nhập, yếu tố địa lý... ảnh hưởng đến tập quán tiêu dùng. Từ đó xác định xem nên kinh doanh với số lượng bao nhiêu, giá cả như thế nào là hiệu quả nhất.

- Nghiên cứu mặt hàng nhập khẩu: xác định nhập khẩu hàng hóa với đặc điểm kích cỡ, hình dáng, chức năng, màu sắc, bao bì nhãn hiệu giá cả, chất lượng như thế nào cho phù hợp với nhu cầu của thị trường.

+ Nghiên cứu mặt hàng nhập khẩu đồng thời phải căn cứ vào tình hình tiêu thụ mặt hàng đó ở trong nước như thế nào. Mỗi mặt hàng có thói quen tiêu dùng riêng thể hiện ở thời gian tiêu dùng, thị hiếu tiêu dùng, quy luật biến động của quan hệ cung cầu về mặt hàng đó. Việc nghiên cứu đó gọi là nhu cầu tập quán tiêu dùng, có nắm vững được tập quán tiêu dùng chúng ta mới có thể đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường.

Xác định mặt hàng đó đang ở giai đoạn nào của chu kỳ sống. Vì mỗi sản phẩm đều có một chu kỳ sống riêng bao gồm các giai đoạn: giới thiệu, phát triển, chín muồi, bão hòa, suy thoái nên nắm vững mặt hàng mà ta kinh doanh đang ở giai đoạn nào của chu kỳ sống mới xác định được những biện pháp cần làm để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

+ Công ty phải tìm hiểu rõ về tình hình giá cả mặt hàng đó trong nước hiện nay như thế nào. Từ đó làm căn cứ để nhà kinh doanh tính toán xem giá của mặt hàng mình nhập khẩu về là bao nhiêu là phù hợp và có hiệu quả nhất. Với giá này, khách hàng sẵn sàng chấp nhận đồng thời đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp.

+ Nghiên cứu xem tình hình sản xuất mặt hàng đó ở trong nước như thế nào. Muốn kinh doanh có hiệu quả, Công ty phải nắm vững quan hệ cung cầu về mặt hàng đó. Điều đó rất quan trọng vì mặt cung là khả năng sản xuất, tiến độ phát triển sản xuất mặt hàng đó. Công ty tìm hiểu rõ tình hình cạnh tranh trong kinh doanh mặt hàng này, xác định xem đối thủ cạnh tranh của mình là ai, họ đang và sẽ cung ứng mặt hàng gì, chất lượng, số lượng, trọng lượng mặt hàng như thế nào, điểm mạnh, điểm yếu của họ là gì, cơ sở khuếch trương, dịch vụ hậu mãi.

### **2.1.2. Nghiên cứu thị trường nước ngoài.**

Nghiên cứu thị trường nước ngoài là công việc rất khó khăn và phức tạp do sự khác biệt lớn giữa các nước về kinh tế, chính trị, xã hội, địa lý. Chính những yếu tố này lại chứa đựng rất nhiều rủi ro nếu nhà kinh doanh không am hiểu rõ.

Nghiên cứu thị trường nước ngoài bao gồm những nội dung sau:

- Nghiên cứu đối tác kinh doanh nước ngoài:

Đây là một khâu quan trọng đòi hỏi nhà nhập khẩu phải tiến hành nghiên cứu thận trọng và chính xác. Cần tiến hành nghiên cứu xác định xem tình hình sản xuất, cung ứng mặt hàng này trên thị trường quốc tế như thế nào. Có bao nhiêu đối tác có thể cung ứng mặt hàng này. Cần phải nghiên cứu kỹ các đối tác về: tình hình sản xuất kinh doanh, khả năng cung ứng hàng hóa, uy tín trong kinh doanh, tình hình tài chính của công ty, chất lượng và giá cả hàng hóa. Từ đó, nhà nhập khẩu sẽ lựa chọn một đối tác thích hợp nhất cho mình.

- Nghiên cứu về giá cả hàng hóa:

Trên thị trường hàng hóa thế giới, giá cả chẳng những phản ánh mà còn điều tiết mối quan hệ hàng hóa. Việc xác định đúng đắn giá cả hàng hóa trong xuất khẩu và nhập khẩu có ý nghĩa rất lớn đối với hiệu quả thương mại quốc tế. Cụ thể sẽ làm tăng thu ngoại tệ trong xuất khẩu, giảm chi ngoại tệ trong nhập khẩu. Vì vậy giá cả là chỉ tiêu quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả ngoại thương.

Giá cả trong hoạt động xuất nhập khẩu là giá cả quốc tế, giá quốc tế có tính chất đại diện đối với một loại hàng hóa trên thị trường thế giới. Giá đó phải là giá giao dịch thương mại thông thường, không kèm theo một điều kiện đặc biệt nào và thanh toán bằng ngoại tệ tự do chuyển đổi được.

Các nhân tố ảnh hưởng đến giá cả trên thị trường thế giới:

- Nhân tố chu kỳ:

Tức là sự vận động có tính chất quy luật của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa qua các giai đoạn của chu kỳ sẽ làm thay đổi quan hệ cung cầu của các loại hàng hóa trên thị trường do đó làm biến đổi dung lượng thị trường và thay đổi về giá cả các loại hàng hóa.

- Nhân tố lũng đoạn và giá cả:

Đây là nhân tố ảnh hưởng lớn đến việc biến động giá cả hàng hóa trên thị trường thế giới trong thời đại ngày nay. Lũng đoạn làm xuất hiện nhiều mức giá đối với cùng một loại hàng hóa trên cùng một trường, tùy theo

quan hệ giữa người mua và người bán trên thị trường thế giới có giá lũng đoạn cao và giá lũng đoạn thấp.

- Nhân tố cạnh tranh:

Cạnh tranh có thể làm cho giá biến động theo xu hướng khác nhau

Cạnh tranh giữa người bán xảy ra khi trên thị trường cung có xu hướng lớn hơn cầu. Nhiều người cùng bán một loại hàng hóa, cùng một chất lượng, thì dĩ nhiên ai bán giá thấp người đó sẽ chiến thắng, vì vậy giá cả có xu hướng giảm xuống.

Cạnh tranh giữa những người mua xảy ra khi trên thị trường xuất hiện xu hướng cung không theo kịp với nhu cầu, khi đó giá sẽ có xu hướng tăng.

- Cung cầu và giá cả:

Mối quan hệ giữa cung cầu thay đổi trên thị trường sẽ thúc đẩy xu hướng giảm giá. Ngược lại nếu cung không theo kịp cầu giá cả có xu hướng tăng lên.

- Nhân tố lạm phát:

Giá cả của hàng hóa không những được quyết định bởi giá trị hàng hóa mà còn phụ thuộc vào giá tiền tệ-vàng. Trong điều kiện hiện nay giá cả không biểu hiện trực tiếp ở vàng mà bằng tiền giấy. Trên thị trường thế giới giá cả hàng hóa thường được biểu hiện bằng đồng tiền của những nước có vị trí quan trọng trong mậu dịch quốc tế như: USD, DEM, GBP, JPY, FRF... Do đặc điểm của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa nên giá trị của những đồng tiền này cũng luôn thay đổi, việc thay đổi ấy thường gắn với lạm phát.

Lạm phát làm cho giá trị của hàng hóa biểu hiện bằng tiền giấy tăng lên.

Trên đây là những phân tích ảnh hưởng chủ yếu của một số nhân tố đến xu hướng biến động của giá cả hàng hóa trên thị trường thế giới. Tuy vậy cần chú ý rằng số lượng các nhân tố và mức độ ảnh hưởng của chúng đối với xu hướng biến động của giá cả không phải là cố định mà thay đổi tùy theo tình hình thị trường trong từng giai đoạn cụ thể.

-Xác định mức giá nhập khẩu: Trên cơ sở phân tích đúng đắn các nhân tố biến động của giá cả ta nắm được xu hướng biến động của chúng. Dựa vào xu hướng biến động đó tiến hành việc xác định mức giá cho loại hàng mà ta có chủ trương nhập khẩu đối với các loại thị trường mà ta có quan hệ giao dịch.

- Nếu hàng hóa đó thuộc về đối tượng giao dịch phổ biến hoặc có trung tâm giao dịch trên thế giới, thì nhất thiết phải tham khảo giá trị trường thế giới về loại hàng đó.

- Có thể dựa vào giá chào hàng của các hãng, dựa vào giá nhập khẩu những năm trước đó...

- Nghiên cứu về kinh tế, chính trị, luật pháp, tập quán kinh doanh của quốc gia mà doanh nghiệp định nhập khẩu hàng hoá. Đây là những nhân tố có ảnh hưởng lớn tới hoạt động kinh doanh nhập khẩu của doanh nghiệp là thuận lợi hay khó khăn. Doanh nghiệp cần tiến hành nghiên cứu về: chính sách thương mại, hệ thống tài chính quốc gia, ổn định chính trị...

## **2.2. Đàm phán, ký kết hợp đồng nhập khẩu**

Đây là bước quan trọng nhất đòi hỏi phải được nghiên cứu kỹ càng trước khi thực hiện, bao gồm các nội dung chính sau:

### **2.2.1. Lựa chọn các hình thức giao dịch**

Dưới đây là một số giao dịch thường sử dụng:

- Giao dịch thông thường: Là giao dịch được thực hiện ở mọi nơi, người bán và người mua trực tiếp quan hệ với nhau bằng cách gặp mặt thông qua thư từ điện tín, để bàn bạc và thỏa thuận với nhau về các điều kiện giao dịch. Sử dụng giao dịch thông thường cần chuẩn bị tốt một số công việc: nghiên cứu tìm hiểu kỹ về bạn hàng, hàng hóa định mua bán, các điều kiện giao dịch đưa ra trao đổi, xác định rõ mục đích và yêu cầu của công việc.

- Giao dịch qua trung gian: trong hình thức này, mọi quan hệ giữa người bán với người mua và việc quy định các điều kiện mua bán phải thông qua một người thứ ba. Người thứ 3 này gọi là người trung gian, thường là đại lý và môi giới.

- Giao dịch tại sở giao dịch hàng hóa: Thông qua người môi giới do sở giao dịch chỉ định, người ta mua bán các loại hàng hóa có chất lượng lớn, có tính chất đồng loại, có phẩm chất có thể thay thế được với nhau.

- Giao dịch tại hội chợ triển lãm: tại hội chợ triển lãm, người bán đem trưng bày hàng hóa của mình và tiếp xúc với người mua để ký kết hợp đồng mua bán.

- Đấu thầu quốc tế: là quá trình lựa chọn nhà thầu đáp ứng được các yêu cầu của bên mời thầu trong cơ sở cạnh tranh giữa các nhà thầu.

**2.2.2. Giao dịch đàm phán trong tổ chức nhập khẩu bao gồm những bước cơ bản sau:**

*\* Hỏi giá:*

Hỏi giá là việc bên mua đề nghị bên bán cho biết những điều kiện bán hàng như giá cả, thời hạn giao hàng, điều kiện thanh toán...

Hỏi giá thực chất chỉ là thăm dò để giao dịch, cho nên không bắt buộc người hỏi giá trở thành người mua.

Nội dung của hỏi giá có thể bao gồm: tên hàng, quy cách, phẩm chất, số lượng, thời gian giao hàng. Khi tiến hành hỏi giá nhà nhập khẩu phải thể hiện rằng thực sự mình có nhu cầu giao dịch mua bán. Câu hỏi cần chi tiết về quy cách mặt hàng, giá cả, thời hạn giao hàng, điều kiện thanh toán.

*\* Chào hàng*

Luật pháp coi đây là lời đề nghị ký kết hợp đồng và như vậy phát giá có thể do người cho người mua.

Trong thư chào hàng cần giới thiệu về hoạt động của công ty mình, khả năng buôn bán kinh doanh mặt hàng gì và uy tín của công ty để bên bán, bên mua có sự hiểu biết nhất định về đối tác kinh doanh. Từ đó tạo được lòng tin và mở ra khả năng giao dịch buôn bán cao hơn.

Thư chào hàng cần xác định giá\_giao dịch hợp lý, bao gồm tất cả chi phí phát sinh cùng các điều kiện khác trong giao dịch buôn bán.

*\* Đặt hàng*

Là lời đề nghị ký kết hợp đồng xuất phát từ phía người mua được đưa ra dưới hình thức đặt hàng. Trong đặt hàng, người mua nêu cụ thể về hàng hóa định mua và tất cả những nội dung cần thiết cho việc ký kết hợp đồng.

Trong thực tế người ta chỉ đặt hàng với các khách hàng có quan hệ thường xuyên. Do vậy, đặt hàng chỉ nêu: tên hàng, quy cách, phẩm chất, số lượng, thời gian giao hàng. Những điều kiện khác, hai bên áp dụng điều kiện chung đã thỏa thuận hoặc theo hợp đồng đã ký trong giao dịch trước.

*\* Hoàn giá*

Khi người nhận được chào hàng (đặt hàng) không chấp nhận hoàn toàn chào hàng (đặt hàng) đó mà đưa ra một đề nghị mới thì đề nghị mới này là hoàn giá. Khi có hoàn giá, chào hàng trước đó coi như hủy bỏ.

*\* Chấp nhận*

Chấp nhận là người chào hàng hay báo giá đồng ý hoàn toàn với chào hàng hay báo giá đó. Khi đó một hợp đồng được thành lập.

*\* Xác nhận*

Hai bên mua và bán, sau khi đã thống nhất thỏa thuận với nhau về các điều kiện giao dịch, có khi cẩn thận ghi lại mọi điều đã thỏa thuận gửi cho bên kia. Đó là văn kiện xác nhận. Xác nhận được lập thành 2 bản, bên xác nhận ký trước rồi gửi cho bên kia. Bên kia ký giữ lại một bản và gửi trả lại một bản.

Trong những bước đàm phán trên, chào hàng được quan tâm nhiều hơn và đó là cơ sở để dẫn đến hợp đồng. Nhà nhập khẩu phải nghiên cứu kỹ lưỡng từng điều kiện trong chào hàng để tránh những sai sót hiệu lầm.

Một điều cần chú ý là giá cả vì đây là yếu tố rất quan trọng trong giao dịch. Vì vậy khi hỏi giá cũng như nhận được chào hàng, người mua phải tính toán, kiểm tra xem giá nào là hiệu quả nhất.

Sau khi lựa chọn hình thức giao dịch, 2 bên sẽ căn cứ vào hình thức giao dịch này để tiến hành đàm phán thỏa thuận và đi đến ký kết hợp đồng.

Các hình thức đàm phán thường dùng là bằng thư tín, điện thoại, gặp gỡ trực tiếp.



### **2.2.3. Ký kết hợp đồng nhập khẩu.**

Việc giao dịch đàm phán nếu có kết quả sẽ dẫn tới việc ký kết hợp đồng mua bán ngoại thương.

Hợp đồng xuất nhập khẩu là loại hợp đồng mua bán đặc biệt, trong đó người bán có nghĩa vụ chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho người mua vượt qua biên giới quốc gia, còn người mua có nghĩa vụ trả cho người bán một khoản tiền ngang giá trị hàng bằng các phương thức thanh toán quốc tế.

\* Khi ký kết hợp đồng ngoại thương, các bên cần lưu ý các vấn đề sau:

- Cần có sự thỏa thuận thống nhất về mọi điều khoản trước khi ký kết. Khi ký kết rồi thì việc thay đổi một điều khoản nào đó là rất khó khăn và bất lợi.

- Văn bản hợp đồng thường do một bên tự thảo, trước khi ký kết bên kia phải xem xét kỹ lưỡng, đối chiếu cẩn thận với những thỏa thuận đã đặt ra trong đàm phán, tránh việc để đối phương có thể thêm vào hợp đồng một cách khéo léo những điểm không thỏa thuận và bỏ qua không ghi những điều đã thống nhất.

- Hợp đồng cần được trình bày rõ ràng, sáng sủa, cách trình bày phải phản ánh rõ nội dung thỏa thuận, không để tình trạng mập mờ dễ suy diễn.

- Những điều khoản trong hợp đồng phải xuất phát từ những đặc điểm của hàng hóa định mua bán, từ những điều kiện của hoàn cảnh tự nhiên, xã hội và quan hệ giữa hai bên.

- Trong hợp đồng, không có những điều khoản trái với luật pháp hiện nay ở nước bên bán, bên mua.

- Người ký hợp đồng phải đúng là người có thẩm quyền ký kết.

- Ngôn ngữ hợp đồng phải là thứ ngôn ngữ mà hai bên thông thạo.

\* Phương thức ký kết hợp đồng ngoại thương

- 2 bên ký vào một hợp đồng mua bán (1 văn bản).

- Người mua xác nhận thư chào hàng cố định của người bán.

- Người bán xác nhận là người mua đã đồng ý với các điều khoản trong hợp đồng.

- Người bán xác nhận đơn đặt hàng của người mua.

- Trao đổi bằng thư xác nhận đạt được thỏa thuận trước đây giữa 2 bên. Hợp đồng nhập khẩu ở nước ta bắt buộc thể hiện dưới hình thức văn bản.

\*/ Nội dung của hợp đồng nhập khẩu:

-Phần mở đầu: trong phần này cần nêu căn cứ theo điều ước quốc tế, những thông tin về chủ hợp đồng (tên, địa chỉ, tel, fax....).

- Điều khoản tên hàng: cần phải diễn đạt chính xác.
- Điều khoản về phẩm chất: các chỉ tiêu về tính năng, công suất, hiệu suất...
- Điều khoản về số lượng: kích thước, dung tích, trọng lượng, chiều dài, đơn vị .
- Điều khoản giá cả: đơn vị tính giá, đồng tiền tính giá, phương pháp định giá.
- Điều khoản đóng gói, bao bì, ký mã hiệu.
- Điều khoản về cơ sở giao hàng.
- Điều khoản thanh toán.
- Điều khoản về trường hợp bất khả kháng.
- Điều khoản khiếu nại, trọng tài.

### **2.3. Mở L/C**

Trong hợp đồng thương mại quốc tế nếu quy định thanh toán thực hiện bằng phương thức tín dụng chứng từ, thì người nhập khẩu phải viết đơn yêu cầu mở thư tín dụng gửi đến ngân hàng phục vụ mình (ngân hàng phát hành L/C). Kèm theo đơn là hợp đồng nhập khẩu (bản sao) và giấy đăng ký kinh doanh của công ty. Khi nhà nhập khẩu đến ngân hàng xin mở L/C, họ sẽ được cấp đơn xin mở L/C theo mẫu in sẵn với nội dung chủ yếu sau:

- Loại L/C.
- Người mở L/C: tên, địa chỉ đầy đủ của đơn vị.
- Người hưởng lợi: tên, địa chỉ đầy đủ.
- Số tiền L/C: ngày mở L/C , nội dung hàng hóa.
- Điều kiện cơ sở giao hàng.
- Địa điểm giao hàng, thời hạn giao hàng.

- Cam kết trả tiền của ngân hàng khi bên bán xuất trình các chứng từ, nếu yêu cầu đối với chứng từ thanh toán.
- Thời hạn nộp chứng từ.
- Tỷ lệ ký quỹ.

\* Khi viết đơn xin mở L/C, nhà nhập khẩu cần lưu ý những vấn đề sau:

- Thời hạn hiệu lực của L/C nếu kéo dài quá thì người nhập khẩu bị đọng vốn, người xuất khẩu có lợi vì có thời gian rộng rãi hơn cho việc lập và xuất trình chứng từ thanh toán. Ngược lại thời hạn hiệu lực của L/C quá ngắn thì một mặt tránh được ứ đọng vốn cho người nhập khẩu nhưng mặt khác lại gây khó khăn cho người xuất khẩu trong việc lập và xuất trình chứng từ thanh toán. Ngoài ra còn phải lưu ý là nếu thời gian hiệu lực của L/C dưới 3 tháng thì phí thông báo của L/C chỉ phải chịu 0,1%; còn trên 3 tháng thì 0,2%. Vì vậy cần phải xác định một thời gian hợp lý hiệu lực của L/C, có nghĩa là vừa không gây ứ đọng vốn cho người nhập khẩu vừa không gây khó khăn cho việc xuất trình chứng từ thanh toán của người xuất khẩu.

- Đơn xin mở L/C là cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp (nếu có) giữa người mở L/C; đồng thời cũng là cơ sở để ngân hàng viết L/C cho bên xuất khẩu. Văn phong của đơn lại rất khó hiểu (trừ những người giỏi nghiệp vụ), vì vậy người viết phải giỏi ngoại ngữ đồng thời phải am hiểu tường tận nghiệp vụ ngoại thương.

- Cần cân nhắc các điều kiện ràng buộc bên xuất khẩu sao cho vừa chặt chẽ, đảm bảo quyền lợi của mình, vừa khiến cho bên xuất khẩu chấp nhận được.

- Ký quỹ mở L/C: Ký quỹ là một hình thức trích tiền trong tài khoản lưu thông chuyển qua một tài khoản đặc biệt gọi là tài khoản ký quỹ. Tỷ lệ ký quỹ có ảnh hưởng tới nội dung của L/C. Cụ thể là ảnh hưởng tới quy định B/L trong L/C.

- Nội dung của L/C cần phải tôn trọng những điều khoản của hợp đồng, tránh mâu thuẫn nhau. Tuy nhiên, cũng có thể điều chỉnh hợp đồng bằng L/C.

- Đơn vị mở L/C không ghi ngày mở L/C. Ngân hàng sẽ thực hiện mở L/C sớm nhất có thể được nếu thủ tục về tiền ký quỹ trôi chảy, có thể gửi L/C đi trong ngày hoặc ngày hôm sau. Nếu đơn vị vay để ký quỹ hoặc có sai sót trong đơn thì

việc gửi L/C bị chậm lại cho đến khi đơn vị hoàn thành thủ tục ký quỹ hoặc sửa chữa mọi sai sót trong đơn.

Hình thức mở L/C: có thể bằng thư hay bằng điện. Mở L/C bằng thư thì chậm nhưng phí tổn ít, mở L/C bằng điện thì nhanh nhưng phí tổn cao.

Nhà nhập khẩu có thể chọn 1 trong các loại thư tín dụng, tùy từng điều kiện để chọn loại phù hợp nhất: thư tín dụng có thể hủy ngang, thư tín dụng có thể hủy ngang có xác nhận, thư tín dụng không thể hủy ngang miễn truy đòi, thư tín dụng chuyển nhượng, thư tín dụng tuần hoàn, thư tín dụng giáp lưng,....

Sau khi gửi đơn xin mở L/C, ngân hàng (phát hành L/C) căn cứ vào nội dung của đơn xin mở L/C, căn cứ điều khoản thanh toán quốc tế và các thỏa ước ngân hàng đã ký để phát hành L/C. Ngân hàng sẽ gửi người mua một bản sao L/C và nhận tiền ký quỹ, ngân hàng này sẽ thông báo nội dung L/C cho người bán biết thông qua ngân hàng thông báo.

Trường hợp L/C đã được mở sang ngân hàng thông báo, nếu phát sinh những vấn đề cần sửa đổi thì ngân hàng mở L/C vẫn có thể bổ sung, sửa L/C.

#### **2.4. Đôn đốc bên bán giao hàng.**

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nhà nhập khẩu phải luôn theo dõi, thông tin về tình hình sản xuất, chế biến, chuẩn bị và tiến hành giao hàng của bên xuất khẩu. Bên nhập khẩu phải luôn đôn đốc bên xuất khẩu giao hàng cho đúng thời hạn thỏa thuận. Việc chậm trễ của bên bán trong giao hàng sẽ ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của doanh nghiệp nhập khẩu. Bên bán thực hiện việc giao hàng càng sớm càng tốt vì nó có lợi cho cả hai bên. Bên mua thường xuyên khuyến khích bên bán giao hàng sớm bằng hình thức thưởng do hoàn thành hợp đồng sớm, nếu chậm thì sẽ bị phạt. Bên mua phải thường xuyên đôn đốc nhắc nhở bên bán qua các hình thức như thư, điện thoại, fax...

#### **2.5. Thuê tàu**

Trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương, việc thuê tàu chở hàng được tiến hành dựa vào 3 điều kiện sau đây:

- Những điều khoản của hợp đồng mua bán ngoại thương.
- Đặc điểm hàng mua bán.
- Điều kiện vận tải.

Trong hợp đồng mua bán ngoại thương quy định nhiều điều khoản khác nhau, trong đó có các Điều khoản vận tải. Các điều khoản quy định trực tiếp hoặc gián tiếp về vận tải trong hợp đồng xác định rõ người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu có trách nhiệm thanh toán trực tiếp chi phí vận chuyển tới người chuyên chở. Từ đó cũng chỉ rõ người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu có trách nhiệm tổ chức chuyên chở hàng hóa trên toàn bộ quãng đường từ nơi gửi đến nơi cuối cùng hoặc trên một chặng đường nhất định. Việc phân chia trách nhiệm về vận tải như thế nào phụ thuộc vào điều kiện cơ sở giao hàng trong hợp đồng ngoại thương.

- Người nhập khẩu có nghĩa vụ thuê tàu nếu nhập giá FOB hoặc FAS. Ngoài ra, người mua cũng có thể giành lấy quyền thuê tàu nếu mua theo giá DES, DEQ vì 2 loại này không ràng buộc trách nhiệm ai là người thuê tàu. Nếu nhập giá CIF thì người nhập khẩu không có nghĩa vụ thuê tàu.

Thực tế trong buôn bán quốc tế, người xuất khẩu cũng như người nhập khẩu đều mong muốn giành lấy quyền về thuê tàu vì bên nào giành được quyền này sẽ có lợi thế về nhiều mặt. Do vậy nhà nhập khẩu cũng phải cố gắng giành lấy “quyền thuê tàu” để tạo chủ động và lợi thế cho mình.

Phần lớn các trường hợp giành được “quyền thuê tàu” là có lợi. Tuy nhiên, có trường hợp giành quyền thuê tàu cũng khó khăn và không có lợi. Khi ấy, bên nhập khẩu không nên khăng khăng giành lấy quyền thuê tàu mà nên chuyển quyền cho đối phương nếu gặp phải một trong những trường hợp cụ thể sau:

- Dự kiến giá cước thuê tàu trên thị trường thế giới để chuyên chở hàng hóa quy định trong hợp đồng mua bán ngoại thương.

- Dự kiến thấy những khó khăn trong việc thuê tàu để chuyên chở hàng hóa quy định trong hợp đồng mua bán ngoại thương.

- Khi tính toán thấy rằng hiệu số giữa giá nhập CIF do người xuất khẩu nước ngoài chào bán và FOB định mua phải bỏ ra, thấp hơn cước phí vận tải và phí Bảo hiểm thực tế.

- Khách hàng ràng buộc việc ký kết hợp đồng mua bán với vấn đề giành “quyền thuê tàu” giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu trong việc mua bán một loại hàng hóa nhất định. Việt Nam hiện nay do điều kiện về tàu của chúng ta rất hạn chế và việc thuê tàu nước ngoài đối với doanh nghiệp Việt Nam không dễ lắm nên các doanh nghiệp có hoạt động nhập khẩu thường áp dụng nhập khẩu theo điều kiện CIF InCoterm 90.

\* Nghiên cứu tình hình thị trường thuê tàu thế giới:

Nghiệp vụ thuê tàu khá phức tạp đòi hỏi bên thuê tàu phải có trình độ nghiệp vụ tinh thông, hiểu biết cập nhật thông tin giá cả trên thị trường thuê tàu thế giới. Muốn vậy, bên thuê tàu phải tiến hành nghiên cứu tình hình thị trường thuê tàu. Mục đích là nhằm nắm rõ được sự biến động của giá cước. Quan hệ cung cầu về sản phẩm vận tải thay đổi dẫn đến sự biến động của giá cước trên thị trường thuê tàu. Tùy theo mức độ và nguyên nhân gây ra sự biến động, có thể phân thành 3 loại:

- Biến động cá biệt: Do sự thay đổi quan hệ cung cầu trong thời gian ngắn. Tăng giảm của giá cước không lớn so với mức giá cước trung bình trong một tuần, một tháng. Biến động này chủ yếu xảy ra trên thị trường thuê tàu tự do.

- Biến động mùa: Thường diễn ra chủ yếu đối với thị trường thuê tàu tự do, chuyên chở các mặt hàng hóa có khối lượng lớn.

- Biến động chu kỳ: Sự phát triển của nền kinh tế Tư bản chủ nghĩa được phản ánh trực tiếp và rất mạnh trên thị trường thuê tàu thế giới, mức biến động giá cước rất lớn. Nó diễn ra ở cả thị trường thuê tàu chuyên, lẫn tàu chợ.

Sự biến động của giá cước trên thị trường thuê tàu là kết quả của sự thay đổi quan hệ cung cầu. Quan hệ cung cầu trên thị trường thuê tàu lại chịu tác động của nhiều nhân tố khác nhau. Do đó, nghiên cứu tình hình thị trường thuê tàu phải nghiên cứu toàn diện các nhân tố ảnh hưởng đến nó. Bao gồm các nhân tố chủ yếu sau:

- Nhân tố kinh tế.
- Nhân tố mùa.
- Nhân tố cạnh tranh.
- Các nhân tố khác như khủng hoảng tiền tệ, khủng hoảng năng lượng...

\* Nghiệp vụ thuê tàu:

Tổ chức kinh doanh ngoại thương, là người có hàng, nhưng lại không có công cụ vận tải để chuyên chở. Vì vậy, khi giành được quyền thuê tàu, người nhập khẩu phải đi thuê tàu của các tổ chức vận tải biển để chuyên chở hàng hóa xuất nhập khẩu. Mối quan hệ giữa các tổ chức kinh doanh ngoại thương với tổ chức vận tải biển trong việc thuê và cho thuê tàu biển gọi là nghiệp vụ thuê tàu.

Nghiệp vụ thuê tàu là chủ hàng tự mình đứng ra hoặc thông qua người thứ 3, người môi giới, liên hệ với chủ tàu hoặc người chuyên chở đường biển thuê một phần hay cả chiếc tàu để chuyên chở hàng hóa từ một hay nhiều cảng này đến một hay nhiều cảng khác. Thông thường, đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu ủy thác việc thuê tàu cho một công ty vận tải chuyên nghiệp (ở Việt Nam: VOSA).

Cơ sở pháp lý điều tiết mối quan hệ giữa 2 bên ủy thác thuê tàu với bên nhận ủy thác thuê tàu là hợp đồng ủy thác. Có 2 loại hợp đồng ủy thác thuê tàu: hợp đồng ủy thác thuê tàu cả năm và hợp đồng ủy thác thuê tàu chuyến.

Có các phương thức thuê tàu sau:

- Phương thức thuê tàu chợ.
- Phương thức thuê tàu chuyến .
- Phương thức thuê tàu định hạn.

## **2.6. Mua bảo hiểm**

Hiện nay phần lớn hợp đồng thương mại quốc tế được thực hiện thông qua chuyên chở hàng hóa bằng đường biển. Mà hình thức chuyên chở này thường gặp rủi ro và tổn thất. Bởi vậy trong kinh doanh ngoại thương, bảo hiểm đường biển là loại hình bảo hiểm phổ biến nhất. Các đơn vị kinh doanh khi mua bảo hiểm phải ký một hợp đồng với công ty bảo hiểm.

Khi mua bảo hiểm, người nhập khẩu phải căn cứ vào các đặc điểm sau: tính chất của hàng hóa, điều khoản của hợp đồng, vị trí xếp hàng, tình trạng của bao bì, loại tàu chuyên chở, tình hình kinh tế xã hội... Tùy theo kế hoạch chuyên chở hàng hóa mà mua loại bảo hiểm năm, bảo hiểm chuyến, tiến hành trả tiền và lấy giấy bảo hiểm sao cho phù hợp. Thông thường các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu tiến hành mua bảo hiểm bằng 2 cách:

- Trực tiếp với công ty bảo hiểm.
- Gián tiếp qua công ty môi giới bảo hiểm.

Phần lớn các nhà kinh doanh ngoại thương đều mua bảo hiểm hàng hóa gián tiếp qua Công ty môi giới Bảo hiểm vì những công ty này có nghiệp vụ chuyên môn cao, thông tin nghiệp vụ rộng và họ sẽ bảo vệ được quyền lợi cho người được bảo hiểm. Hơn nữa, nhiều chủ hàng không thông thạo về nghiệp vụ bảo hiểm, không nắm vững giá cả thị trường bảo hiểm cho nên dễ bị mắc phí bảo hiểm cao. ở Việt Nam, hiện nay các chủ hàng đều mua trực tiếp tại các công ty Bảo hiểm hoặc tại các chi nhánh của Bảo Việt. Hợp đồng bảo hiểm có thể là hợp đồng bảo hiểm bao, hoặc là hợp đồng bảo hiểm chuyến.

Khi mua bảo hiểm bao, đơn vị kinh doanh nhập khẩu phải ký hợp đồng từ đầu năm, còn đến khi giao hàng xuống tàu xong chủ hàng chỉ gửi đến công ty bảo hiểm một thông báo bằng văn bản gọi là “Giấy báo bắt đầu vận chuyển”.

Khi mua bảo hiểm chuyến, chủ hàng phải gửi đến công ty bảo hiểm “Giấy yêu cầu bảo hiểm”. Trên cơ sở “Giấy yêu cầu bảo hiểm”, chủ hàng và Công ty Bảo hiểm đàm phán, ký kết hợp đồng bảo hiểm.

Để ký kết hợp đồng bảo hiểm, cần nắm vững các điều kiện bảo hiểm. Có 3 điều kiện bảo hiểm chính: Bảo hiểm mọi rủi ro (điều kiện A) bảo hiểm có tổn thất riêng (điều kiện B) và bảo hiểm miễn tổn thất riêng (điều kiện C). Cũng có một điều kiện bảo hiểm phụ như: vỡ, rò, gỉ, mất trộm, mất cắp và không giao hàng, gỉ và ô xi hóa, hư hại do móc cầu, dây bần do dầu hoặc mỡ.... Ngoài ra, còn có một số điều kiện bảo hiểm đặc biệt như: Bảo hiểm chiến tranh, bảo hiểm đình công, bạo động....

\* Nội dung hợp đồng bảo hiểm :



Hợp đồng bảo hiểm được in sẵn thành mẫu, thường bao gồm 2 mặt. Mặt sau in sẵn các quy định về bảo hiểm. Mặt trước bao gồm các nội dung để trống, bao gồm:

- Tên, địa chỉ, số hiệu tài khoản ở ngân hàng của người bảo hiểm và người được bảo hiểm.

- Tên hàng hóa được bảo hiểm, số lượng, trọng lượng, loại bao bì, cách đóng gói.

- Loại tàu chuyên chở.

- Cách xếp hàng trên tàu.

- Nơi đi, nơi đến, nơi chuyển tải.

- Ngày gửi hàng.

- Ngày phương tiện vận tải bắt đầu hành trình.

- Điều kiện bảo hiểm.

- Giá trị bảo hiểm, số tiền bảo hiểm.

- Tỷ lệ phí bảo hiểm, phí bảo hiểm.

- Nơi giám định tổn thất.

- Nơi thanh toán bồi thường.

- Ký tên, đóng dấu.

### **2.7. Làm thủ tục hải quan.**

Hàng hóa đi ngang qua biên giới quốc gia để xuất khẩu hoặc nhập khẩu đều phải làm thủ tục Hải quan. Thủ tục hải quan bao gồm:

- Khai báo, nộp tờ khai hải quan, nộp hoặc xuất trình giấy phép và các giấy tờ cần thiết khác theo quy định của pháp luật.

- Xuất trình hàng hóa.

- Làm nghĩa vụ nộp thuế xuất khẩu, nhập khẩu, các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật và nộp lệ phí hải quan.

Cụ thể nội dung của từng khâu thủ tục hải quan mà nhà nhập khẩu và giám sát hải quan phải thực hiện như sau:

- \* Khai báo, nộp tờ khai hải quan, xuất trình giấy tờ cần thiết:

Tờ khai hải quan là chứng từ có tính chất pháp lý. Nó là cơ sở để xác định trách nhiệm của người khai trước pháp luật về tên hàng, phẩm chất số lượng, trọng lượng hàng... để từ đó xác định hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế nhập khẩu và cũng là cơ sở để tính thuế đồng thời nó là cơ sở để hải quan giám sát khi hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu qua biên giới.

Khai báo, nộp khai hải quan được Hải quan xác định là khâu thủ tục quan trọng nhất trong 3 khâu thủ tục hải quan mà chủ hàng phải thực hiện. Vì vậy trong khâu này người nhập khẩu phải thật cẩn trọng để tránh sơ suất ảnh hưởng đến tiến độ hoàn thành thủ tục hải quan.

Trước tiên, người nhập khẩu phải khai báo nộp cho hải quan bản lược khai hàng nhập khẩu với tàu biển chậm nhất là 12 giờ kể từ khi tàu tới phao số "0".

Sau đó, chủ hàng phải khai báo và nộp tờ khai Hải quan trong vòng 30 ngày kể từ khi hàng về tới cửa khẩu.

Khi khai báo phải khai đầy đủ các cột, mục, khai rõ và chính xác về tên hàng, số hiệu của hàng hóa theo biểu thuế nhập khẩu, đơn giá và giá trị thanh toán, số lượng, trọng lượng hàng xuất xứ hàng hóa.

Khi nộp tờ khai, người nhập khẩu cần phải nộp kèm các giấy tờ như:

- Hợp đồng kinh tế hoặc L/C (bản sao).
- Hóa đơn để tính thuế.
- Bản kê chi tiết hàng hóa.
- Phiếu đóng gói.
- Vận đơn.
- Giấy phép đăng ký kinh doanh.

\*/ Xuất trình hàng hóa:

Hàng hóa xuất nhập khẩu phải được sắp xếp trật tự, thuận tiện cho việc kiểm soát. Người nhà nhập khẩu phải chịu chi phí và nhân công về việc mở, đóng các kiện hàng. Yêu cầu của việc xuất trình hàng hóa là sự trung thực của chủ hàng.

\* Làm nghĩa vụ nộp thuế nhập khẩu, lệ phí hải quan và nghĩa vụ khác:

Nhà nhập khẩu nộp thuế nhập khẩu như trong tờ khai Hải quan dưới sự kiểm tra của hải quan. Đồng thời nhà nhập khẩu tiến hành nộp lệ phí hải quan.

Sau khi kiểm soát giấy tờ và hàng hóa, Hải quan sẽ ra những quyết định như: cho hàng được phép ngang qua biên giới, cho hàng đi qua một cách có điều kiện (như phải sửa chữa, phải bao bì lại...) nghĩa vụ của chủ hàng là phải nghiêm chỉnh thực hiện các quyết định đó.

## **2.8. Nhận hàng**

Theo Nghị định 200/CP ngày 31/12/1973 “các cơ quan vận tải (ga/cảng) có trách nhiệm tiếp nhận hàng hóa nhập khẩu trên các phương tiện vận tải từ nước ngoài và bảo quản hàng hóa đó trong quá trình xếp dỡ, lưu kho, lưu bãi và giao cho các đơn vị đặt hàng theo lệnh giao hàng của đơn vị kinh doanh đã nhập hàng đó”.

Do đó, khi tàu cập cảng, hãng tàu sẽ trực tiếp đứng ra giao nhận hàng với cảng rồi đưa hàng về vị trí an toàn: kho hoặc bãi. Đơn vị kinh doanh nhập khẩu phải ký hợp đồng ủy thác cho cảng làm việc này.

Nhà nhập khẩu xác nhận với cơ quan vận tải kế hoạch tiếp nhận hàng nhập khẩu từng năm, từng quý, lịch tàu, cơ cấu mặt hàng, điều kiện kỹ thuật khi bốc dỡ, vận chuyển, giao nhận.

Cung cấp các tài liệu cần thiết cho việc giao nhận hàng hóa như vận đơn, lệnh giao hàng nếu tàu biển không giao những tài liệu đó cho cơ quan vận tải.

Theo dõi việc giao nhận, đôn đốc cơ quan vận tải, cung cấp những biên bản (nếu cần) về hàng hóa và giải quyết trong phạm vi của mình.

\* Thủ tục nhận hàng:

Trước khi tàu đến, đại lý tàu biển hoặc hãng tàu sẽ gửi “Giấy báo tàu đến” cho người nhận hàng, để họ biết và tới nhận “lệnh giao hàng” D/O tại đại lý tàu biển.

Khi nhận D/O cần mang theo:

Vận đơn gốc và giấy giới thiệu của công ty. Đại lý giữ lại B/L gốc và trao 3 bản D/O cho chủ hàng. Một số đại lý có thể thu lệ phí nhận D/O, mức thu không thống nhất. Có D/O nhà nhập khẩu cần nhanh chóng làm thủ tục để nhận lô hàng

của mình. Bởi nếu nhận chậm sẽ bị phạt lưu kho, bãi và chịu mọi rủi ro tổn thất phát sinh.

Nếu gặp trường hợp hàng đến nhưng chứng từ chưa đến, nhà nhập khẩu cần suy nghĩ kỹ để chọn một trong hai giải pháp: tiếp tục chờ chứng từ hoặc đến ngân hàng mở L/C xin giấy cam kết của ngân hàng khi chưa có B/L gốc.

Trong quá trình nhận hàng, nhân viên giao nhận phải thường xuyên bám sát hiện trường, cập nhật số liệu từng giờ, từng ca, từng ngày. Kịp thời phát hiện sai sót để có biện pháp xử lý thích hợp. Cơ quan giám định hàng hóa lấy mẫu, phân tích, kết luận số lượng, chất lượng hàng có phù hợp với hợp đồng không. Bảo hiểm xác định mức độ thiệt hại, lập biên bản giám định, cảng lập “biên bản xác nhận hàng hóa hư hỏng do vỡ do tàu gây nên”. Ngoài ra, cảng còn lập biên bản kết toán nhận hàng với tàu và bảng kê hàng hóa thiếu hoặc thừa so với lược khai của tàu. Cuối cùng, khi giao hàng xong, cần ký “Biên bản tổng kết giao nhận hàng hóa”.

### **2.9. Kiểm tra hàng hóa**

Khi nhận hàng, đơn vị nhập khẩu phải tiến hành kiểm tra, phát hiện thiếu hụt, mất mát, tổn thất để kịp thời có biện pháp xử lý.

Đối với hàng giao lẻ, nếu số lượng, trọng lượng hàng bị thừa thiếu thì cảng (ga) phải lập “Biên bản thừa thiếu” với đơn vị nhập khẩu. Nếu hàng bị đổ vỡ, phải lập “Biên bản đổ vỡ hư hỏng”. Hàng chở bằng đường biển mà bị thiếu hụt, mất mát, phải có “Biên bản kết toán nhận hàng với tàu”. Nếu tàu chở hàng đã nhỏ neo rồi việc thiếu hụt mới bị phát hiện, chủ hàng phải yêu cầu VOSA cấp “Giấy chứng nhận hàng thiếu”.

Doanh nghiệp nhập khẩu, với tư cách là một bên đứng tên trên vận đơn, phải lập thư dự kháng nếu nghi ngờ hoặc thực sự thấy hàng có tổn thất, sau đó phải yêu cầu công ty Bảo hiểm lập biên bản giám định nếu tổn thất xảy ra bởi những rủi ro đã được mua bảo hiểm. Trong những trường hợp khác phải yêu cầu công ty giám định tiến hành kiểm tra hàng hóa và lập chứng thư giám định.

## **2.10. Giao cho đơn vị đặt hàng.**

Hàng nhập khẩu, về nguyên tắc, được đơn vị ngoại thương giao cho đơn vị đặt hàng tại cảng Việt Nam (nếu hàng về đường biển) hoặc tại biên giới Việt Nam (nếu hàng về bằng đường bộ, đường sắt). Theo yêu cầu đơn vị đặt hàng, đơn vị ngoại thương có thể giao hàng tại một địa điểm ấn định trong hợp đồng kinh tế. Trong trường hợp này, đơn vị đặt hàng phải chịu thêm chi phí vận chuyển từ cảng đến địa điểm giao hàng.

Để chuẩn bị cho công việc giao nhận được tốt, đơn vị nhập khẩu phải thông báo tình hình hàng hóa từ nước ngoài về cho đơn vị đặt hàng được biết. Trong trường hợp hàng về đường biển, phải có thông báo hai lần.

- Lần 1: ít nhất 7 ngày trước khi tàu đến cảng Việt Nam (hoa tiêu)
- Lần 2: trong vòng 24 giờ sau khi tàu đến cảng Việt Nam (hoa tiêu)

Khi nhận hàng nhập khẩu, đơn vị đặt hàng phải tiến hành kiểm tra, phát hiện thiếu hụt, mất mát, tổn thất để kịp thời khiếu nại đòi bồi thường.

Đối với hàng giao lẻ, nếu số lượng, trọng lượng hàng bị thừa thiếu thì cảng phải lập biên bản thừa thiếu với đơn vị đặt hàng, và gửi cho đơn vị ngoại thương một bản sao. Nếu cảng không chịu lập biên bản giao nhận thì đơn vị đặt hàng báo cho đại diện đơn vị ngoại thương cùng với hải quan lập biên bản. Cảng phải bồi thường nếu việc thiếu hụt đó do những thiếu sót về quản lý của cảng gây nên.

Đối với hàng bị tổn thất hay nghi là bị tổn thất thì trước khi nhận hàng, đơn vị đặt hàng phải yêu cầu công ty giám định (vinacontrol) làm giám định tại địa điểm giao hàng.

Đối với hàng giao nguyên đai, nguyên kiện, thì về kho của mình, đơn vị đặt hàng mới phát hiện thiếu hụt, hư hỏng bên trong hoặc quy cách phẩm chất không phù hợp với hợp đồng thì đơn vị đặt hàng phải giữ nguyên trạng hàng hóa và báo ngay cho đơn vị ngoại thương biết để cử người xem xét và xin giám định. Quá 5 ngày kể từ ngày báo, nếu đơn vị ngoại thương không trả lời, đơn vị đặt hàng phải yêu cầu Vinacontrol đến xét nghiệm và lập biên bản giám định để đòi bồi thường.

Đơn vị đặt hàng phải kiểm tra và phát hiện mất mát, thiếu hụt, sai quy cách, tổn thất trong thời gian ngắn nhất.

- Trong vòng 30 ngày đối với thiếu hụt về số lượng, trọng lượng.
- Trong vòng 45 ngày đối với hàng sai quy cách phẩm chất.

Thời hạn này tính từ ngày dỡ hàng tại phương tiện vận tải nước ngoài về, trừ trường hợp có quy định riêng trong hợp đồng kinh tế.

Quá thời hạn kể trên, đơn vị ngoại thương có quyền từ chối việc khiếu nại của đơn vị đặt hàng.

### **2.11. Làm thủ tục thanh toán.**

Đây là khâu trọng tâm và là kết quả cuối cùng của tất cả các giao dịch kinh doanh thương mại quốc tế. Thủ tục thanh toán tùy thuộc vào hình thức thanh toán quy định trong hợp đồng.

Thanh toán tiền hàng bằng L/C là một phương thức thanh toán bảo đảm hợp lý, thuận tiện an toàn, hạn chế rủi ro cho cả bên mua và bên bán. Nếu hợp đồng nhập khẩu quy định tiền hàng thanh toán bằng L/C thì việc đầu tiên bên mua phải làm để thực hiện hợp đồng đó là mở L/C.

Thời gian mở L/C nếu hợp đồng không quy định gì thì phụ thuộc vào thời gian giao hàng thông thường L/C được mở khoảng 15-20 ngày trước khi đến thời hạn giao hàng.

Cơ sở để mở L/C là các điều khoản của hợp đồng nhập khẩu. Khi mở L/C đơn vị được phép nhập khẩu trực tiếp dựa vào căn cứ này để điền vào mẫu “Giấy xin mở tín dụng khoản nhập khẩu”.

Giấy xin mở tín dụng khoản nhập khẩu kèm theo bản sao hợp đồng, sau khi được cơ quan giám lý kế hoạch thu chi ngoại hối xét duyệt, được chuyển đến ngân hàng ngoại thương cùng với 2 ủy nhiệm chi: một ủy nhiệm chi để ký quỹ theo quy định về việc mở L/C và một ủy nhiệm chi trả thủ tục phí cho ngân hàng về việc mở L/C.

Khi bộ chứng từ gốc từ nước ngoài về đến ngân hàng ngoại thương, đơn vị kinh doanh nhập khẩu phải kiểm tra chứng từ và nếu hợp lệ thì trả tiền cho ngân hàng. Sau đó đơn vị kinh doanh nhập khẩu mới được chứng từ để đi nhận hàng.

Nếu hợp đồng nhập khẩu quy định thanh toán tiền hàng bằng phương thức nhờ thu, thì sau khi thu hàng, bên xuất khẩu phải hoàn thành việc lập chứng từ và phải xuất trình cho ngân hàng để ủy thác cho ngân hàng đổi tiền hộ. Chứng từ thanh toán phải hợp lệ, chính xác và nhanh chóng giao cho ngân hàng nhằm thu lại vốn.

Nếu hợp đồng nhập khẩu quy định thanh toán tiền hàng bằng phương thức nhờ thu, thì sau khi nhận chứng từ ở ngân hàng ngoại thương, đơn vị kinh doanh nhập khẩu được kiểm tra chứng từ trong một thời gian nhất định. Nếu trong thời gian này, đơn vị kinh doanh nhập khẩu không có lý do chính đáng từ chối thanh toán, thì ngân hàng xem như yêu cầu đòi tiền là hợp lệ. Quá thời hạn quy định cho việc kiểm tra chứng từ, mọi tranh chấp giữa bên bán với bên mua về việc thanh toán tiền hàng sẽ được trực tiếp giải quyết giữa các bên đó, hoặc qua cơ quan trọng tài.

### **2.12. Khiếu nại**

Khi thực hiện hợp đồng nhập khẩu, nếu chủ hàng xuất nhập khẩu phát hiện thấy hàng nhập khẩu bị tổn thất, đổ vỡ, thiếu hụt, mất mát, thì cần lập hồ sơ khiếu nại ngay để khỏi bỏ lỡ thời gian khiếu nại.

Đối tượng khiếu nại là người bán, nếu hàng có chất lượng hoặc số lượng không phù hợp với hợp đồng, có bao bì không thích đáng, thời hạn giao hàng bị vi phạm, hàng giao không đồng bộ.

Đối tượng khiếu nại là người vận tải nếu hàng bị tổn thất trong quá trình chuyên chở hoặc nếu sự tổn thất đó do lỗi của người vận tải gây nên.

Đối tượng khiếu nại là công ty bảo hiểm nếu hàng hóa đối tượng của bảo hiểm bị tổn thất do thiên tai, tai nạn bất ngờ hoặc do lỗi của người thứ 3 gây nên, khi những rủi ro này đã được mua bảo hiểm.

Đơn khiếu nại phải kèm theo những bằng chứng về việc tổn thất (như biên bản giám định, COR, ROROC...) hóa đơn, vận đơn đường biển, đơn bảo hiểm.

Nếu việc khiếu nại không được giải quyết thỏa đáng 2 bên có thể khiếu kiện tại hợp đồng trọng tài (nếu có thỏa thuận trọng tài) hoặc tòa án.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu có nhiều loại chứng từ kèm theo các bước thực hiện như: chứng từ hàng hóa, chứng từ vận tải, chứng từ giao nhận, chứng từ bảo hiểm, chứng từ hải quan. Các loại chứng từ này thường là kết quả xác nhận các bước thực hiện của hợp đồng nên rất có ý nghĩa trong việc thanh quyết toán, giải quyết tranh chấp khiếu nại... Nhà nhập khẩu phải thận trọng đối với từng loại chứng từ trong quá trình lập chứng từ, trong ghi chép, yêu cầu phải rõ ràng không tẩy xóa, nhất là các hóa đơn thanh toán bà bảng kê chi tiết, vận tải đơn...

### ***3. Các điều kiện để thực hiện tốt quy trình hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu***

#### **3.1. Điều kiện khách quan**

- Hệ thống chính sách kinh tế và các quy định của Chính phủ. Đây là điều kiện đặc biệt quan trọng ảnh hưởng tới môi trường tiến hành hoạt động kinh doanh hàng xuất nhập khẩu. Các chính sách của Chính phủ trong việc khuyến khích nhập khẩu qua các công cụ thuế quan, hạn ngạch, tỷ giá sẽ là những điều kiện thuận lợi giúp cho các doanh nghiệp có cơ hội thực hiện tốt và hoàn thiện hơn nữa quy trình hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu.

- Việc đơn giản hóa các thủ tục hành chính, các giấy phép... giúp giảm bớt thời gian, tiết kiệm chi phí để hoàn thiện quy trình kinh doanh nhập khẩu hàng hóa. Đặc biệt là việc đơn giản hoá thủ tục hải quan nhằm tiến hành giải phóng hàng nhanh. Các quy định về các thủ tục, quy trình hải quan ngắn gọn, khoa học, thống nhất. Việc kê khai, áp mã thuế, tính thuế phải chính xác, đơn giản đồng thời giảm bớt các loại giấy tờ để rút ngắn thời gian thông quan. Trình độ nghiệp vụ cao, thái độ làm việc lịch sự, khoa học của cán bộ hải quan tạo điều kiện cho việc giải phóng hàng nhanh chóng.

- Hệ thống giao thông, vận tải thông tin liên lạc phát triển tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa có hiệu quả. Nhờ có hệ thống thông tin liên lạc hiện đại mà các nơi ở nửa vòng trái đất vẫn



thông tin để cùng ký kết và thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu. Nhờ vậy mà giúp cho các doanh nghiệp tiết kiệm được rất nhiều thời gian và chi phí giao dịch, tăng tốc độ thực hiện, một quy trình hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Hệ thống giao thông vận tải phát triển nhất là vận tải đường biển giúp cho các doanh nghiệp nhập khẩu hoàn thiện hơn trong việc thuê tàu đặc biệt là doanh nghiệp Việt Nam để giảm bớt một khoản chi phí do phải thuê tàu nước ngoài hoặc phải nhường quyền thuê tàu cho bên bán (trong khi vẫn nhập giá FOB).

- Hệ thống tài chính ngân hàng phát triển lớn mạnh có thể can thiệp tới tất cả các doanh nghiệp trong nền kinh tế bởi vai trò của nó trong việc quản lý, cung cấp vốn, đảm trách việc thanh toán một cách thuận tiện nhanh chóng, chính xác cho các doanh nghiệp. Có thể nói hoạt động nhập khẩu sẽ không thể được thực hiện nếu không có sự phát triển của hệ thống ngân hàng. Hệ thống ngân hàng phát triển cùng với quy chế vay ngoại tệ thuận lợi sẽ là chất xúc tác nâng cao hoàn thiện hoạt động thanh toán tiền hàng trong quy trình kinh doanh nhập khẩu hàng hóa. Hoạt động thanh toán được đơn giản hoá nhờ sự phát triển của hệ thống ngân hàng với việc thanh toán bằng L/C rộng rãi làm cho việc thực hiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu ngày càng hiệu quả.

### *3.2 Điều kiện chủ quan*

- Bộ máy quản lý, cơ chế hoạt động hợp lý của doanh nghiệp. Đây là sự tác động trực tiếp của các cấp lãnh đạo xuống cán bộ công nhân viên nhằm mục đích thực hiện hoạt động của doanh nghiệp. Việc thiết lập cơ cấu tổ chức của bộ máy doanh nghiệp cũng như cách thức điều hành của các cấp lãnh đạo là nhân tố quyết định tính hiệu quả trong kinh doanh. Nếu một doanh nghiệp có cơ cấu tổ chức hợp lý, gọn nhẹ, có cách thức điều hành sáng suốt sẽ góp phần thúc đẩy hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung và hiệu quả thực hiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu nói riêng.

- Trình độ và năng lực của cán bộ kinh doanh xuất nhập khẩu của doanh nghiệp: Con người đặc biệt ở vị trí trung tâm của mọi hoạt động. Hoạt động xuất

khẩu hàng hóa đặc biệt phải nhấn mạnh đến yếu tố con người bởi vì con người là chủ thể sáng tạo và trực tiếp điều hành hoạt động. Trong doanh nghiệp, mọi cán bộ nhân viên đều có tinh thần làm việc và ý chí phấn đấu cho mục tiêu chung cộng thêm với năng lực chuyên môn cao sẽ là điều kiện tiên quyết giúp cho doanh nghiệp thực hiện xuất sắc hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa.

- Khả năng cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp như vốn cố định bao gồm máy móc thiết bị, hệ thống kho tàng, bến bãi, phương tiện vận tải, các đại lý chi nhánh và trang thiết bị... cùng với vốn lưu động là cơ sở cho hoạt động kinh doanh. Các khả năng này sẽ nhằm nâng cao uy tín, tính năng động của doanh nghiệp trong kinh doanh vì vậy nó góp phần không nhỏ tới hiệu quả hiệu động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa.

## **Phần II: Thực trạng quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa của công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế coalimex - Tổng công ty than Việt Nam**

I/ Khái quát về công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế coalimex - Tổng công ty than Việt Nam.

### **1. Quá trình hình thành và phát triển công ty.**

- Công ty XNK&HTQT Coalimex ra đời ngày 31/12/1981 theo quyết định số 65 của Bộ Điện và Than với tên gọi: Công ty cung ứng vật tư.

-Tháng 6/1988, Bộ Điện và Than được tách làm hai thành Bộ Điện và Bộ Mỏ và Than. Công ty chính thức trực thuộc Bộ Mỏ và Than và vẫn giữ nguyên tên gọi trước đây.

-Tháng 6/1991, Công ty đổi tên thành Công ty Xuất nhập khẩu than và cung ứng vật tư.

-Tháng 1/1995, Công ty được chuyển về trực thuộc Tổng công ty than Việt Nam .

-Ngày 25/12/1996, Công ty đổi tên theo tên gọi chính thức cho đến nay: Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế Coalimex.

-Trụ sở chính của Công ty đặt tại 47 Quang Trung-Hà Nội.

### **2. Chức năng , nhiệm vụ , cơ cấu tổ chức của Công ty.**

Công ty XNK&HTQT Coalimex là một doanh nghiệp nhà nước và trực thuộc Tổng công ty Than Việt Nam.

Vốn của Công ty một phần do Nhà nước và một phần do Công ty tự tích lũy.

Công ty là một doanh nghiệp hoạt động kinh doanh độc lập trong lĩnh vực XNK Than và các thiết bị vật tư cung ứng cho quá trình sản xuất và khai thác mỏ, cùng với việc nhập khẩu các mặt hàng tiêu dùng có khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường khác.

Công ty kinh doanh và tìm kiếm lợi nhuận thông qua các hoạt động sản xuất, tiêu thụ và giao dịch xuất nhập khẩu bao gồm:

+Quản lý việc khai thác, chế biến và tiêu thụ than trong nước.

+Nhập khẩu vật tư , thiết bị từ nước ngoài vào Việt Nam, chủ yếu nhằm phục vụ cho quá trình khai thác, sản xuất và chế biến than.

+Xuất khẩu nhập khẩu uỷ thác các sản phẩm đáp ứng nhu cầu trong và ngoài nước.

+Sản xuất và kinh doanh nước đá sạch.

+Hợp tác đưa lao động ra làm việc ở nước ngoài.

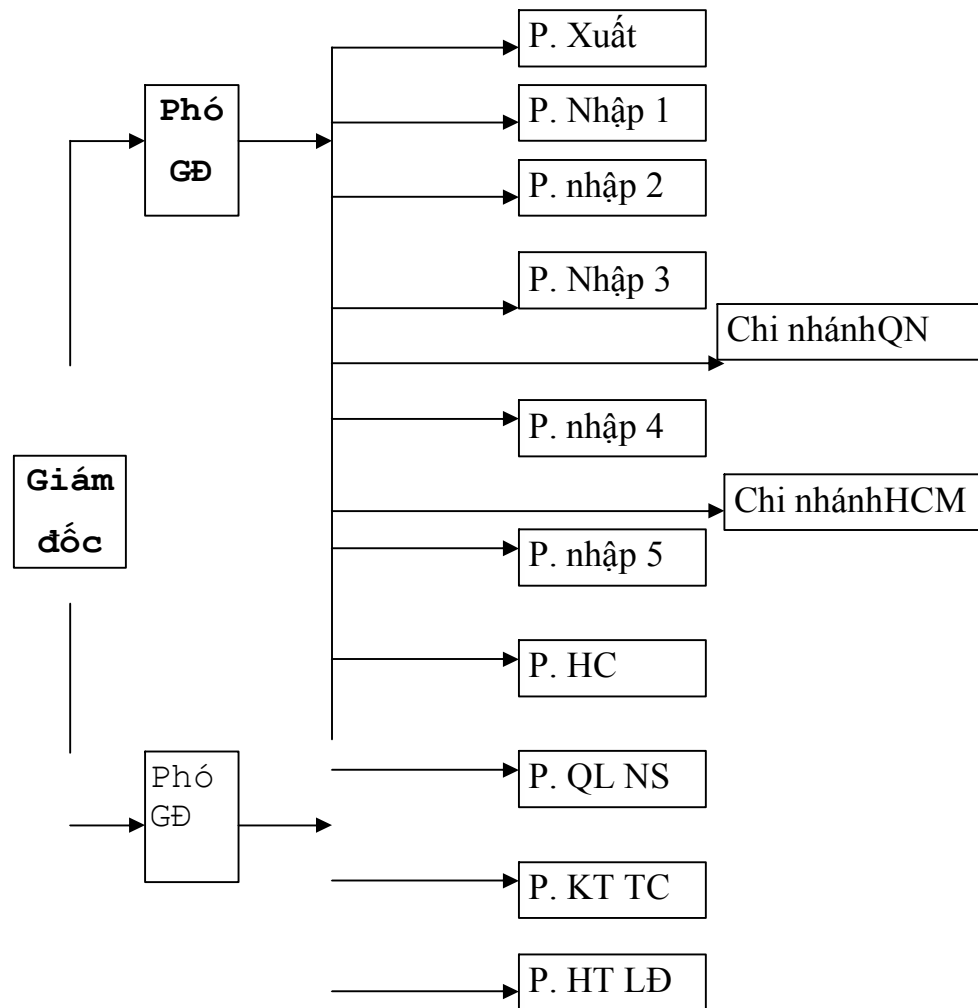
**\* Cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty.**

Để thực hiện chức năng, nhiệm vụ trên, bộ máy tổ chức và mạng lưới sản xuất kinh doanh, dịch vụ của Công ty được thành lập như sau:

Công ty có tổng số nhân viên là 120, hoạt động tại các trụ sở, văn phòng khác nhau của Công ty và chủ yếu tập trung ở Hà Nội, Tp Hồ Chí Minh và Quảng Ninh. Công ty hoạt động theo chế độ thủ trưởng, đứng đầu là giám đốc Công ty do Hội đồng quản trị Tổng công ty Than Việt Nam bổ nhiệm, miễn nhiệm. Giám đốc tổ chức điều hành mọi hoạt động của Công ty theo Luật Doanh nghiệp Nhà nước, theo điều lệ của Công ty và là người chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị Tổng công ty Than Việt Nam và pháp luật về toàn bộ hoạt động của công ty.

• Công ty gồm có hai phó giám đốc cùng các phòng hoạt động theo từng chức năng nhiệm vụ dưới đây:

- Phòng Tổ chức nhân sự và thanh tra bảo vệ: Thực hiện chức năng thanh tra bảo vệ và tổ chức nhân sự cho công ty.
- Phòng Kế hoạch Kế toán và Tài chính: Thực hiện chức năng hạch toán kế toán trong kinh doanh và quản lý các hoạt động tài chính.
- Phòng Hành Chính Tổng Hợp: phụ trách các công việc văn thư, máy tính và các công việc văn phòng khác phục vụ cho hoạt động của toàn Công ty.



- Các phòng nhập khẩu 1,2,3,4,5: Tham gia các hoạt động kinh doanh nhập khẩu bao gồm cả uỷ thác và không uỷ thác.
- Phòng Xuất Than: Thực hiện hoạt động kinh doanh xuất khẩu than. Đây là phòng xuất khẩu than duy nhất của công ty.
- Phòng hợp tác lao động: Tham gia kí kết các hợp đồng đưa người lao động Việt Nam đi lao động ở nước ngoài.

Các phòng chức năng này có trách nhiệm giúp đỡ Giám đốc giải quyết và điều hành mọi lĩnh vực hoạt động của Công ty. Các phòng kinh doanh cũng đồng thời hoạt động kinh doanh một cách độc lập dưới sự điều hành của giám đốc, phó giám đốc và các trưởng phòng. Người đứng đầu các phòng do Giám đốc bổ nhiệm. Riêng kế toán trưởng, người giúp giám đốc chỉ đạo, tổ chức thực hiện công tác kế toán thống kê của Công ty, do giám đốc đề nghị Tổng công ty Than bổ nhiệm, khen thưởng và kỉ luật.

- Công ty có các chi nhánh sau:

-Chi nhánh công ty COALIMEX tại TP Hồ Chí Minh: Tham gia hoạt động kinh doanh XNK vật tư thiết bị sản xuất và kinh doanh nước đá sạch.

-Chi nhánh Công ty COALIMEX tại Quảng Ninh: Tham gia việc điều hành, làm các thủ tục để giao than xuất khẩu lên tàu nước ngoài.

Đây là đơn vị trực thuộc Công ty, đứng đầu là các giám đốc chi nhánh Công ty bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỉ luật và phải chịu trách nhiệm trước Giám đốc Công ty về các hoạt động được phân công phụ trách. Những đơn vị trực thuộc này mặc dù có tư cách pháp nhân nhưng không đầy đủ, hoạch toán phụ thuộc và chịu sự giám sát chỉ đạo của Giám đốc Công ty, được mở tài khoản tại ngân hàng theo qui định của pháp luật. Các đơn vị này có quyền triển khai các hoạt động kinh doanh trong phạm vi được Giám đốc uỷ quyền. Công ty chịu trách nhiệm cuối cùng về các nghĩa vụ tài chính phát sinh do sự cam kết của các đơn vị nói trên xuất phát từ nhiệm vụ, quyền hạn được Giám đốc Công ty giao cho.

Công ty có một hệ thống cơ sở vật chất phục vụ cho sản xuất kinh doanh khá tốt bao gồm trụ sở chính đặt tại 47 Quang Trung, Hà Nội, là nơi có địa điểm ngay giữa trung tâm thành phố, thuận tiện cho việc giao dịch. Công ty đã đầu tư một hệ thống máy tính hiện đại nối mạng nội bộ và Internet, hệ thống thông tin liên lạc khá hoàn chỉnh, các phương tiện giao thông đi lại của riêng Công ty... Có thể nói, Công ty có một điều kiện sản xuất kinh doanh khá lý tưởng.

Cơ cấu tổ chức của Công ty theo mô hình tổ chức chức năng đã giúp cho Công ty tận dụng tốt những khả năng chuyên môn nghiệp vụ của các thành viên. Đồng thời, điều đó cũng giúp cho Công ty nhanh chóng nắm bắt được những thay đổi trên thị trường cũng như trong kinh doanh qua đó có thể thực hiện được các hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn.

### **3. Kết quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của Công ty.**

Trong 3 năm qua, công ty Coalimex là một công ty làm ăn có hiệu quả. Các chỉ tiêu kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm sau đều cao hơn năm trước.

Đóng góp vào ngân sách nhà nước hàng chục tỷ đồng, thu nhập bình quân của cán bộ công nhân viên ngày một tăng. Sau đây là tình hình cụ thể:

Bảng 1: *Kết quả hoạt động tài chính của công ty Coalimex trong 3 năm: 1998 – 2000.*

*Đơn vị: triệu VNĐ.*

STT	Năm Chỉ tiêu	1998	1999		2000	
		Giá trị	Giá trị	Tăng (%)	Giá trị	Tăng (%)
1	Nộp ngân sách	24.742	28.947	16,9	33.730	14
2	Tổng doanh số	384.509	393.266	2,7	428.660	9
3	Doanh thu thuần	9.879	10.679	8,1	11.000	3,1
4	Lợi nhuận	714	982	37,5	1.100	12,0
5	Thu nhập bình quân	1,83	1,9	3	1,98	4

*(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Coalimex).*

\* Công tác nhập khẩu vật tư, máy móc, thiết bị của Công ty.

Bảng 2: *Trị giá nhập khẩu trong và ngoài ngành của công ty Coalimex.*

Năm Chỉ tiêu	1998		1999		2000	
	Giá trị (USD)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (USD)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (USD)	Tỷ trọng (%)
1. Nhập khẩu phục vụ trong ngành.	6.382.759	44	4.291.357	25	11.758.117	46
2. Nhập khẩu phục vụ ngoài ngành.	8.203.459	56	12.286.699	75	13.803.008	54

<b>Tổng</b>	<b>14.586.254</b>		<b>16.578.056</b>		<b>25.561.12</b>	
					<b>5</b>	

Qua bảng 2 cho ta thấy giá trị nhập khẩu trong ngành có xu hướng ngày càng giảm. Trước năm 1997, giá trị nhập khẩu trong ngành chiếm tỷ lệ chủ yếu trong giá trị nhập khẩu, thường là khoảng 80%. Nhưng sang đến năm 1998, giá trị này giảm rõ rệt: năm 1998 là 44%, năm 1999 chỉ có 25% và năm 2000 là 46%. Do vậy ta có thể thấy rằng vai trò của công tác nhập khẩu phục vụ ngoài ngành ngày càng quan trọng. Điều này là do từ năm 1998, ngành than gặp nhiều khó khăn, có mỏ phải ngừng sản xuất nên nhu cầu nhập khẩu thiết bị, phụ tùng, vật tư trong ngành giảm nên Công ty đã kịp thời chuyển hướng chỉ đạo, ngoài việc đảm bảo nhập khẩu thiết bị, phụ tùng, vật tư phục vụ cho sản xuất theo yêu cầu tối thiểu của các đơn vị trong ngành, còn tăng cường đẩy mạnh hoạt động nhập khẩu uỷ thác, kinh doanh cho các đơn vị ngoài ngành.

\* Cơ cấu thị trường và mặt hàng nhập khẩu.

- Cơ cấu thị trường.

Trong các năm qua, Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác Quốc tế Coalimex đã lập quan hệ với gần 80 tổ chức ở trên 30 nước trên thế giới. Trong lĩnh vực kinh doanh, Công ty thường tiến hành kinh doanh nhập khẩu từ các thị trường như: Nga, Đông Âu, Tư bản chủ nghĩa.

Khu vực thị trường Nga, Đông Âu vốn là thị trường truyền thống của Công ty, luôn chiếm phần lớn tỷ trọng trong trị giá nhập khẩu của Công ty. Tuy nhiên qua bảng 3 cho ta thấy rõ là tỷ trọng khu vực thị trường này có xu hướng ngày càng giảm. Đối với khu vực thị trường này, Công ty thường giao dịch với Nga, Hungari, Ucraina... Công ty nhập khẩu từ khu vực thị trường này chủ yếu là các sản phẩm như: thép chống lò, ô tô vận tải cỡ lớn, phụ tùng và một số máy khai thác mỏ.



Bảng 3: Thị trường nhập khẩu của Công ty Coalimex.

Năm Thị trường	1998		1999		2000	
	Trị giá (USD)	Tỷ trọng (%)	Trị giá (USD)	Tỷ trọng (%)	Trị giá (USD)	Tỷ trọng (%)
<b>Nga - Đông Âu</b>	7.091.70 5	48,62	7.632.76 0	46,04	4.427.34 2	20,36
<b>Tư bản chủ nghĩa</b>	4.891.80 5	33,53	5.328.53 5	32,14	8.136.42 1	35,20
<b>Trung Quốc</b>	1.582.03 4	10,86	2.235.55 4	13,46	6.116.12 7	27,10

Khu vực thị trường lớn thứ hai là khu vực thị trường TBCN. Mặc dù tỷ trọng vẫn đứng sau khu vực thị trường Nga, Đông Âu nhưng tốc độ tăng lên đáng kể. Điều này khẳng định vai trò ngày càng quan trọng của thị trường này. Các khách hàng mà công ty chủ yếu giao dịch trong thị trường này là: Nhật, Mỹ, Đức, Úc. Các mặt hàng nhập khẩu từ thị trường này phần lớn là máy khai thác mỏ, động cơ tổng thành, phụ tùng các loại.

Thị trường Trung Quốc trong năm 1998, 1999 vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng đến năm 2000 thì tăng đột biến. Đây là thị trường hứa hẹn nhiều tiềm năng vì vậy Công ty cần phải triệt để khai thác.

Ngoài các thị trường trên, Công ty còn tiến hành nhập khẩu từ một số các thị trường khác như: Hàn Quốc, Ấn Độ, Malayxia, Thái Lan, Singapo... Đây là các thị trường nhỏ lẻ, giá trị nhập khẩu không đáng kể.

- Mặt hàng nhập khẩu.

Các mặt hàng nhập khẩu của công ty phần lớn là các vật tư, thiết bị, phụ tùng phục vụ cho việc khai thác, chế biến trong ngành than. Các mặt hàng nhập khẩu chính của công ty là: thép các loại, ô tô vận tải, máy khai thác, thiết bị hầm lò.

- Thép các loại: Trong các năm qua, giá trị thép nhập khẩu luôn tăng lên, chiếm tỷ trọng lớn trong giá trị nhập khẩu của Công ty. Các loại thép nhập về gồm có: thép chống lò, thép ray, thép tấm... Trung bình hàng năm Công ty phải nhập khẩu 5,2 triệu USD thép các loại để phục vụ cho nhu cầu sản xuất trong năm và cho cả dự trữ gối đầu năm sau. Mặt hàng này thường được Công ty nhập khẩu từ thị trường Nga, Đông Âu.

- Ô tô vận tải: Đây cũng là mặt hàng chiến lược của ngành Than. Hàng năm Công ty thường nhập khẩu các xe của Nga như xe Benlaz, Kpaz. Nhìn chung Công ty thường nhập các mặt hàng này là do sự chỉ đạo của Tổng Công ty Than và sự ủy thác của các đơn vị trong và ngoài ngành có nhu cầu. Mặc dù mặt hàng này rất quan trọng đối với Công ty nhưng tỷ trọng của chúng trong tổng giá trị hợp đồng nhập khẩu của Công ty thay đổi thất thường.

Bảng 4: Kết quả nhập khẩu mặt hàng của công ty Coalimex.

Năm Mặt hàng NK	1998		1999		2000	
	Giá trị (USD)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (USD)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (USD)	Tỷ trọng (%)
1. Thép các loại	6.358.135	43,59	7.485.478	45,15	10.581.152	10,15
2. Ô tô vận tải	2.238.000	15,35	2.564.500	15,26	3.654.126	17,48
3. Máy khai thác	2.225.000	15,26	2.018.165	12,16	4.5482.154	19,25

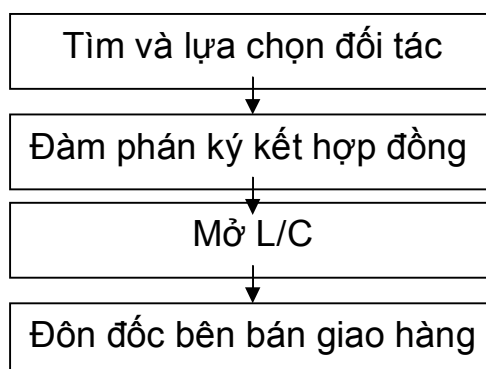
4. thiết bị hầm lò	959756	6,68,0	1.215.01 3	7,33	3.152.123	15,40
5. Thiết bị cấp cứu mỏ	452.451	0,82	143.600	0,87	415.126	0,70
6. Vật tư TB điện	625.570	4,39	815.616	4,92	956.147	1,41
7. Động cơ tổng thành	852.650	5,58	931.160	5,75	100.651	0,21
8. Săm lốp ô tô	317.860	2,28	254.545	1,54	548.002	0,81
9. Phụ tùng các loại	413.934	2,84	675.265	4,05	947.125	1,40
10. Cáp thép các loại	35.000	2,49	490.000	2,97	721.149	1,24
<b>Tổng giá trị</b>	<b>14.586.254</b>	<b>100</b>	<b>16.578.056</b>	<b>100</b>	<b>25.561.125</b>	<b>100</b>

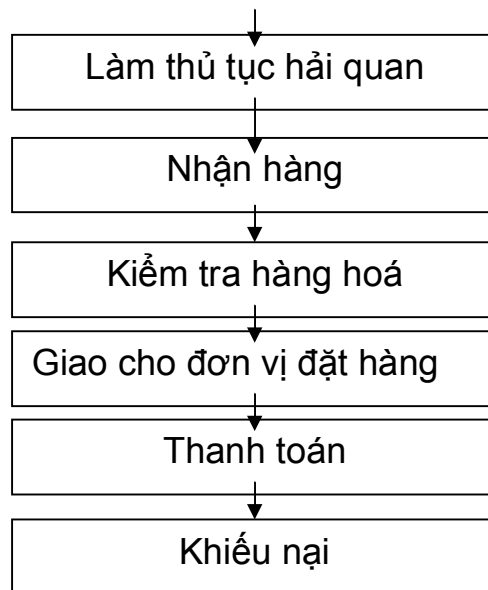
- Máy khai thác: Đây cũng là một mặt hàng mang lại lợi nhuận tương đối cho Công ty. Giá trị hợp đồng nhập khẩu hàng năm không ngừng tăng. Mặt hàng này Công ty chủ yếu nhập từ thị trường Nga, Đông Âu và thị trường TBCN như Nhật, Mỹ, ngoài ra còn nhập từ Hàn Quốc, Trung Quốc nhưng giá trị không đáng kể.

- Thiết bị hầm lò: Đây cũng là mặt hàng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá trị hợp đồng nhập khẩu của Công ty. Giá trị nhập khẩu mặt hàng này có tăng nhưng không nhiều. Mặt hàng này chủ yếu nhập từ Nga, Trung Quốc, Hàn Quốc và thị trường TBCN.

II. Phân tích thực trạng quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa của công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế coalimex - Tổng công ty than Việt Nam.

*Sơ đồ quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu của công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế coalimex.*





### **1. Tìm và lựa chọn đối tác kinh doanh**

Đây là bước đầu tiên làm cơ sở để ký kết một hợp đồng nhập khẩu. Việc tìm và lựa chọn đối tác kinh doanh là do tự các phòng kinh doanh tiến hành và Công ty chưa có phòng nghiên cứu Marketing.

\* Mỗi phòng kinh doanh đều phải thực hiện việc nghiên cứu thị trường tiêu thụ hàng nhập khẩu trong nước. Các cán bộ của phòng sẽ xác định nhu cầu thực tế của thị trường trong nước và các yếu tố có liên quan đến mặt hàng nhập khẩu như: chu kỳ sống của sản phẩm, tỷ suất ngoại tệ hàng nhập, giá cả hiện tại trên thị trường, dung lượng thị trường, các đối thủ cạnh tranh, tỷ giá hối đoái và các chính sách của Nhà nước có ảnh hưởng tới mặt hàng này. Công ty thường nghiên cứu trong sách báo, tạp chí các tờ tin tức trong nước. Đây là phương pháp được công ty sử dụng do phương pháp này cho phí thấp, lại lợi dụng được hệ thống chi nhánh của Công ty để thu thập thông tin.

- Trong quá trình nghiên cứu thị trường, Công ty đặc biệt quan tâm mối quan hệ giữa mặt hàng nhập khẩu với các yếu tố như: Thị hiếu, phong tục tập quán, thu nhập, địa lý khí hậu. Đây là những căn cứ để Công ty xác định đúng chủng loại, đặc điểm mặt hàng cần nhập: Hình dáng, kích cỡ, màu sắc, chức năng, bao bì, nhãn hiệu, giá cả và chất lượng của mặt hàng nhập khẩu.

- Dựa vào các kết quả nghiên cứu trên, Công ty sẽ xác định nên nhập mặt hàng nào, số lượng, giá cả bao nhiêu là có hiệu quả nhất.

\* Các phòng kinh doanh đồng thời tiến hành nghiên cứu thị trường hàng nhập.

- Việc nghiên cứu thị trường hàng nhập khẩu của Công ty dựa trên cơ sở các bảng thống kê, các thư chào hàng của nước ngoài, các tài liệu có được thông qua các hội chợ triển lãm, tổng kết năm trước, kỳ trước, số ký kết hợp đồng, các tạp chí thương mại trong và ngoài nước... Công ty cũng nghiên cứu thị trường thông qua sự giới thiệu của các bạn hàng, qua môi giới, Bộ Thương mại, Đại Sứ quán của Việt Nam ở nước ngoài hay của nước ngoài ở Việt Nam.

- Công ty phải tiến hành nghiên cứu về các bạn hàng nước ngoài để làm cơ sở lựa chọn đối tác kinh doanh. Cần xác định xem tình hình sản xuất cung ứng mặt hàng đó trên thị trường quốc tế như thế nào, có bao nhiêu đối tác có thể cung ứng, giá cả, chất lượng, và chu kỳ sống của sản phẩm.

+ Loại hình của công ty bạn: công ty liên doanh hay doanh nghiệp nhà nước, công ty trách nhiệm hữu hạn để làm cơ sở pháp lý về nghĩa vụ và quyền hạn, trách nhiệm của họ.

+ Uy tín của Công ty bạn.

+ Khả năng tài chính, cơ sở vật chất kinh tế, công nghệ của công ty bạn

+ Mọi quan hệ giữa Công ty với công ty bạn từ trước tới nay.

- Trong quá trình nghiên cứu thị trường nước ngoài, Công ty đồng thời xem xét quan hệ đối ngoại giữa 2 chính phủ cũng như tình hình kinh tế, chính trị, xã hội của nước bạn:

+ Tình hình chính trị của nước xuất khẩu: Có chiến tranh hay nội chiến, cấm vận xảy ra không hoặc khi vận chuyển hàng hóa có phải đi qua vùng chiến tranh, cướp biển.

+ Chính sách về kinh tế, đặc biệt chính sách xuất nhập khẩu: Hạn chế hay khuyến khích xuất khẩu, các ngành nghề, mặt hàng được ưu đãi sản xuất, xuất khẩu...

+ Hệ thống tài chính tiền tệ, ngân hàng và sự biến động giá cả hàng hóa tại nước đó.

+ Tập quán kinh doanh của nước xuất khẩu

Trên cơ sở kết quả của việc nghiên cứu thị trường, công ty sẽ lựa chọn một vài nhà cung cấp có triển vọng nhất từ đó quyết định lựa chọn gửi thư hỏi hàng, đặt hàng.

## **2. Đàm phán ký kết hợp đồng**

- ở công ty, đàm phán và ký kết hợp đồng thường do giám đốc trực tiếp đảm nhận hoặc là trưởng phòng kinh doanh được giám đốc ủy quyền đi ký kết, hoặc là giám đốc chi nhánh Quảng Ninh và thành phố Hồ Chí Minh trực tiếp được giám đốc Công ty ủy quyền, đứng ra thực hiện một số hợp đồng với một giá trị nhất định nào đó. Sau khi thực hiện những công việc chuẩn bị cần thiết, Công ty tiến hành các bước giao dịch tiến tới ký kết hợp đồng nhập khẩu

- Hình thức giao dịch được Công ty sử dụng thường xuyên là giao dịch thông thường. Công ty sử dụng hình thức đàm phán điện tín, điện thoại, fax... với khách hàng. Hình thức này cho phép Công ty có thể đàm phán với nhiều khách hàng khác nhau nhanh hơn và đỡ tốn kém về chi phí so với hình thức đàm phán trực tiếp.

- Tuy nhiên hình thức đàm phán trực tiếp bằng cách gặp gỡ là cần thiết khi Công ty ký kết hợp đồng với khách hàng mới. Hình thức này còn được sử dụng với khách hàng quen nhưng hợp đồng nhập có khối lượng lớn, phức tạp cần có sự thỏa thuận kỹ lưỡng.

- Công ty còn tiến hành đấu thầu rộng rãi trong trường hợp những hợp đồng nhập có giá trị lớn, tính chuyên dụng đặc tính kỹ thuật cao. Tuy nhiên, Công ty chỉ đóng vai trò là người tư vấn cho bên có vốn đầu tư thực hiện đấu thầu.

- Việc hỏi giá bằng telex, fax đưa đến cho công ty những thông tin khá đầy đủ, rõ ràng và chính xác, chi phí thấp.

- Sau khi hỏi giá, cán bộ phòng kinh doanh nắm được những thông tin cần thiết về sự thỏa thuận chung của 2 bên như:

+ Hàng hóa: Biết được chủng loại, quy cách, đặc tính, chất lượng... của hàng nhập khẩu.

+ Giá cả: Quyết định được giá hàng hóa là FOB, CFR hay CIF

+ Số lượng: Quyết định được chính xác số lượng hàng hóa

+ Phương thức thanh toán: Trả ngay hay trả chậm qua L/C, thanh toán một lần hay nhiều lần.

- Khi nhận được đầy đủ thông tin trên, cán bộ kinh doanh sẽ kết hợp các thông tin rút ra từ nghiên cứu thị trường để lên phương án kinh doanh, lập dự thảo hợp đồng nhập khẩu.

- Một phương án kinh doanh sau được trình lên giám đốc xem xét. Giám đốc ủy quyền cho phó giám đốc hoặc trưởng phòng kinh doanh xem xét trên cơ sở số liệu của phương án về mọi mặt:

+ Tính kinh tế.

+ Tính hợp pháp.

+ Tính khả thi.

Đồng thời kết hợp với ý kiến của kế toán trưởng về tình hình kinh doanh của Công ty như: hàng tồn đọng, thuế chưa nộp, đang lỗ hay lãi... để phê duyệt phương án.

- Thông thường trên cơ sở phương án kinh doanh được duyệt, giám đốc hoặc với giấy ủy quyền của giám đốc, trưởng phòng kinh doanh gặp gỡ bạn hàng để đàm phán, ký kết hợp đồng. Hoặc chuyển cho bạn hàng qua thư hoặc chuyển fax khi 2 công ty ở xa nhau không có điều kiện gặp trực tiếp.

- Việc lập hợp đồng cũng không nhất thiết do cán bộ kinh doanh lập mà do chính bạn hàng lập hợp đồng và ký trước gửi sang bằng fax. Trong trường hợp này phòng kinh doanh phải xem xét kỹ lưỡng từng điều khoản quy định trong hợp đồng có phù hợp với thỏa thuận đã đạt được khi đàm phán không. Nếu không có vấn đề gì phòng kinh doanh trình lên giám đốc ký và fax lại cho bên bán. Hợp đồng này coi



là hợp đồng chính thức giữa 2 bên. Chữ ký và con dấu qua fax có giá trị pháp lý như khi ký kết trực tiếp.

- Nội dung của hợp đồng tùy từng trường hợp cụ thể mà chi tiết hợp đồng có thể khác nhau, phù hợp với thỏa thuận của 2 bên. Hợp đồng ngoại thương thường được lập bằng tiếng Anh, có các điều khoản chính sau:

- + Điều khoản tên hàng: Ghi rõ, chính xác.
  - + Về số lượng hàng hóa: Quy định rõ số lượng hàng nhập và đơn vị của nó như chiếc, cái, kg, tấn...
  - + Về giá cả: Thường là giá CIF hoặc CFR
  - + Chất lượng hàng hóa: Quy định mẫu mã, đặc tính, chủng loại, bao bì...
  - + Giao hàng: Nói rõ thời gian giao hàng, địa điểm giao hàng.
  - + Thanh toán: Công ty sử dụng hình thức mở thư tín dụng L/C không hủy ngang là chủ yếu đây là hình thức thích hợp khi vốn của Công ty còn hạn hẹp. Ngoài ra, Công ty còn sử dụng hình thức thanh toán bằng thư chuyển tiền. Đồng tiền thanh toán được sử dụng chủ yếu là đô la Mỹ. Thông thường Công ty phải áp dụng hình thức thanh toán trả ngay hoặc kết hợp giữa 2 hình thức trả trước và trả sau.
  - + Bồi thường: Do 2 bên thỏa thuận về các rủi ro bất khả kháng... và tỷ lệ bồi thường, trách nhiệm khi rủi ro xảy ra.
  - + Trọng tài: Thường quy định chọn trọng tài kinh tế Việt Nam.
- Khâu đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu là phần việc quan trọng nhất trong hợp đồng nhập khẩu của Công ty vì nó là cơ sở cho 2 bên thực hiện mọi nghĩa vụ và quyền lợi của mình đối với hợp đồng kinh doanh, buôn bán có hiệu quả nhất.

### **3. Mở L/C**

Sau khi ký kết Hợp đồng nhập khẩu, công ty tiến hành mở L/C tại ngân hàng cho người thụ hưởng ở nước ngoài (nếu Hợp đồng thỏa thuận thanh toán bằng L/C).

Công ty lập một đơn xin mở L/C rồi gửi hồ sơ mở L/C đến ngân hàng. Bộ hồ sơ gồm có: Thư ủy quyền của công ty, bản sao hợp đồng ngoại, đơn xin mở L/C.

Ngân hàng căn cứ vào đơn xin mở L/C của công ty, mở L/C và gửi bản chính L/C cho người bán, còn bản sao gửi cho người mua.

Thông thường đối với các bạn hàng mới hoặc giá trị hợp đồng lớn, Công ty áp dụng phương thức thanh toán bằng L/C không hủy ngang. Còn đối với khách hàng tin cậy, quen thuộc, giá trị hợp đồng nhỏ thì công ty áp dụng hình thức thanh toán bằng séc, chuyển khoản.

Việc mở L/C thường bằng điện/telex.

Công ty phải cân nhắc về thời hạn hiệu lực của L/C. Nếu thời hạn quá dài thì Công ty sẽ bị chịu phí cao. Thông thường để đỡ tốn phí và có một thời gian hợp lý cho người xuất khẩu trong việc chuẩn bị lập và xuất trình chứng từ thanh toán, Công ty mở L/C khoảng 30 ngày trước thời hạn giao hàng.

Vì Công ty là khách hàng quen thuộc của các ngân hàng (Vietcombank, Citibank, anbank...) nên thường Công ty không phải ký quỹ.

Việc mở L/C ở ngân hàng nào đòi hỏi Công ty phải có sự cân nhắc, ngân hàng mở L/C phải là ngân hàng được bên bán chấp thuận. Nếu mở L/C ở Vietcombank thì thời gian làm thủ tục mở lâu, có nhiều yêu cầu ràng buộc nhưng mức phí thấp 0,1-0,2%/tháng. Nếu mở ở ngân hàng nước ngoài như Citibank, Anbank là những ngân hàng có uy tín ở quốc tế, được khách hàng nước ngoài ưu chuộng tín nhiệm thì mức phí cao 0,4% nhưng thủ tục mở L/C đơn giản và nhanh.

Trong khi mở, Công ty phải chú ý xem xét nội dung của L/C cho phù hợp với hợp đồng ngoại, lấy hợp đồng ngoại làm cơ sở để lập L/C, tránh mâu thuẫn nhau. Công ty phải cân nhắc các điều kiện ràng buộc bên xuất khẩu sao cho vừa chặt chẽ, vừa đảm bảo quyền lợi cho mình mà bên bán chấp nhận được.

Phần lớn Công ty phải mở L/C có giá trị bằng 100% giá trị hợp đồng theo như thoả thuận. Tuy nhiên, để phòng việc giao hàng thiếu, bị hư hỏng, đổ vỡ hoặc không đúng quy định, Công ty thường mở một L/C có giá trị bằng khoảng 90% giá trị hợp đồng. Phần còn lại sẽ được thanh toán nốt cho người bán hàng bằng séc hoặc chuyển khoản khi hàng nhận đủ và đúng quy định. Thông thường theo yêu cầu, thoả

thuận với bên bán, công ty phải lập L/C trả ngay, không huỷ ngang cho bên bán hưởng lợi.

#### **4. Đơn đốc bên bán giao hàng**

Công ty phải bám sát, thông tin về tình hình sản xuất, chế biến và giao hàng của bên bán. Nếu có dấu hiệu của sự chậm trễ, Công ty phải đơn đốc bên bán thực hiện theo đúng thời hạn giao hàng. Công ty luôn nhắc nhở, khuyến khích bên bán giao hàng càng sớm càng tốt thông qua các phương tiện thư, điện thoại...

#### **5. Làm thủ tục hải quan**

Khác với các bước nhập khẩu như trong lý thuyết, Công ty không thực hiện nghiệp vụ thuê tàu và mua bảo hiểm bởi Công ty mua hàng theo giá CIF và CFR. Do vậy bước tiếp theo là làm thủ tục hải quan.

Việc làm thủ tục hải quan còn tiến hành khá chậm, nhiều lô hàng trong vòng một ngày vẫn chưa giải phóng được.

Hàng nhập khẩu của Công ty thường được nhập qua cảng Hải Phòng, Quảng Ninh, qua cửa khẩu hoặc sân bay Nội Bài.

- Khi nhận được thông báo hàng về, Công ty cử người nhanh chóng cầm vận đơn gốc đến đại lý tàu để đổi lấy” lệnh giao hàng”.

- Đồng thời, cán bộ kinh doanh sẽ lập tờ khai hải quan cho lô hàng nhập có chữ ký và con dấu của giám đốc. Khi lập tờ khai hải quan, cán bộ kinh doanh cần chú ý thận trọng khai báo chính xác tên hàng, mã số, số lượng, đơn giá, trị giá, áp thuế và tự tính thuế nhập khẩu.

- Sau đó, cán bộ kinh doanh trình lên hải quan những giấy tờ sau để làm thủ tục nhận hàng

- + Tờ khai hải quan.
- + Hợp đồng ngoại .
- + Giấy báo nhận hàng.
- + Hóa đơn.
- + Lệnh giao hàng .
- + Vận đơn gốc.

- + Giấy chứng nhận chất lượng nhập khẩu.
- + Giấy chứng nhận xuất xứ.
- + Phiếu đóng gói.
- + Giấy chứng nhận kiểm định.
- + Chứng từ bảo hiểm.
- + Bảng kê chi tiết hàng hóa.
- + L/C.
- + Giấy phép kinh doanh.
- + Giấy giới thiệu của công ty.

Sau khi xem xét giấy tờ, Hải quan sẽ tiến hành kiểm tra hàng hóa về số lượng, chất lượng, nhãn mác, chủng loại. Nếu mọi thứ đều hợp lý Hải quan cho rút hàng khỏi kho và xác nhận vào tờ khai Hải quan. Do Công ty tự áp mã thuế hàng hóa của mình và tự tính thuế nên Hải quan sẽ kiểm tra lại cho chính xác.

Khi Hải quan đóng dấu, ký xác nhận vào tờ khai, nếu quá 5 ngày kể từ ngày nhận được thông báo hàng về, Công ty mới đến nhận hàng thì Công ty phải nộp tiền lưu kho và các chi phí khác.

Hải quan sẽ cử cán bộ kiểm hóa cùng với người của Công ty đi nhận hàng tại kho, mở hàng kiểm tra đối chiếu với bộ chứng từ.

Khi nhận hàng từ kho nếu thấy có tổn thất hoặc nghi ngờ có tổn thất Công ty báo ngay cho bên bảo hiểm hoặc mời Vinacontrol đến để giám định, xác nhận sự tổn thất thuộc phạm vi trách nhiệm của bên nào để làm cơ sở tính giá trị bảo hiểm bồi thường.

Để đảm bảo cho việc kiểm nghiệm, giám định được khách quan và không ảnh hưởng tới các bên giám định, Công ty thường tổ chức cho đại diện các bên có mặt cùng một lúc để tiến hành công việc.

Nhân viên kiểm hóa sẽ cùng với Vinacontrol hoặc hãng bảo hiểm đến giám định mở hàng ra để kiểm tra xác định cụ thể số hàng thiếu hoặc đổ vỡ. Sau khi kiểm tra, nhân viên kiểm hóa sẽ ký xác nhận giao hàng đủ hoặc xác nhận hàng thiếu vào tờ khai hải quan. Cảng vụ cũng sẽ ký và đóng dấu xác nhận.

Trong trường hợp hàng không phù hợp với bộ chứng từ, Hải quan sẽ không cho phép nhận hàng cho tới khi mọi thứ đều hợp lệ. Khi đó, Công ty phải lập lại tờ khai hải quan hoặc phải khiếu nại với người bán.

Kết thúc việc giao nhận hàng sẽ được chuyển sang làm thủ tục tính thuế, nộp thuế. Nhân viên hải quan sẽ xác định kiểm tra lại tỷ lệ tính thuế và tổng giá trị thuế phải nộp của Công ty trong tờ khai hải quan. Công ty phải theo sự điều chỉnh, quyết định của hải quan khi có sự sửa chữa về tỷ lệ tính thuế. Đồng thời với việc nộp thuế nhập khẩu, công ty còn phải nộp lệ phí hải quan như: lệ phí lưu kho hải quan, lệ phí thủ tục hải quan tại các địa điểm khác, lệ phí áp tải, lệ phí niêm phong, lệ phí hàng hóa...

Trong lệ phí hải quan mà nhà nhập khẩu phải nộp có thể bao gồm 1 số lệ phí sau:

- Lệ phí lưu kho hải quan: Phải nộp trước khi đến nhận hàng hóa khỏi kho.
- Lệ phí làm thủ tục hải quan tại các địa điểm khác (ngoài địa điểm được quy định chính thức để kiểm tra hải quan) theo yêu cầu của chủ hàng: Phải nộp trước khi cán bộ kiểm tra ký xác nhận “đã làm thủ tục Hải quan”.
- Lệ phí áp tải và lệ phí niêm phong hàng hóa: Nộp trước khi hải quan thực hiện việc áp tải hàng hóa hoàn thành niêm phong
  - Lệ phí hàng hóa: Nộp ngay khi đến làm thủ tục lô hàng
  - Lệ phí hàng hóa yêu cầu hải quan xác nhận lại chứng từ: Nộp trước khi được nhận lại các chứng từ đã xác nhận lại của hải quan.

Thủ tục hải quan sẽ hoàn thành khi tờ khai hải quan được ký và đóng dấu xác nhận "đã phúc tập". Kể từ thời điểm này hàng được phép lưu hành trong nước.

## **6. Nhận hàng**

Để nhận hàng nhập khẩu, Công ty phải ủy thác cho cảng thực hiện việc này. Do vậy trước tiên, Công ty phải ký hợp đồng ủy thác cho cảng nhận hàng. Đồng thời Công ty cung cấp các tài liệu cần thiết cho việc tiếp nhận hàng hóa cho cơ quan vận tải như: Vận đơn, lệnh giao hàng, xác nhận với cơ quan vận tải kế hoạch vận tải, lịch tàu, cơ cấu mặt hàng.

Khi nhận được "Giấy báo tàu đến" của hãng tàu gửi đến, Công ty sẽ khẩn trương cử nhân viên đến nhận "lệnh giao hàng". Để nhận "lệnh giao hàng" nhân viên Công ty phải mang vận đơn gốc và giấy giới thiệu của Công ty đồng thời nộp lệ phí nhận D/O. Sau đó, nhân viên Công ty phải nhanh chóng mang D/O để hoàn thành làm thủ tục nhận hàng để tránh bị phạt lưu kho, lưu bãi do nhận chậm.

Trong trường hợp hàng đến nhưng chứng từ chưa đến, Công ty có thể tiếp tục chờ chứng từ hoặc đến ngân hàng mở L/C xin giấy cam kết của ngân hàng khi chưa có B/L gốc.

- Công ty thường nhận các loại hàng:

+ Hàng rời hoặc hàng Container rút ruột tại cảng

+ Nhận nguyên Container

+ Nhận nguyên tàu hàng.

\* Nhận hàng rời hoặc hàng container rút ruột tại cảng.

- Công ty đến cảng hoặc hãng cảng để đóng phí lưu kho và phí xếp dỡ, lấy biên lai. Sau đó đem biên lai thu phí lưu kho, 3 bản D/O, Invoice và Packinglist đến văn phòng quản lý tại cảng để ký xác nhận D/O tìm vị trí để hàng, để tại đây một D/O. Công ty mang 2 D/O còn lại đến bộ phận kho vận để làm phiếu xuất kho. Bộ phận này giữ một D/O và làm 2 phiếu xuất kho cho chủ hàng.

- Đem 2 phiếu xuất kho đến kho để xem hàng, làm thủ tục xuất kho, tách riêng hàng hóa để cho hải quan kiểm tra. Đến hải quan cảng mời hải quan kiểm hóa. Sau khi hải quan xác nhận "hoàn thành thủ tục hải quan" hàng được xuất kho, mang ra khỏi cảng để đưa về địa điểm quy định.

\* Nhận nguyên Container.

+ Trường hợp công ty tự nhận hàng tại container Yard.

- Thường sau khi chất hàng lên tàu, người bán sẽ thông báo ngay cho người mua biết các chi tiết về chuyến hàng để người nhận hàng chuẩn bị hàng. Liên hệ với đại lý tàu để nắm lịch tàu đến chính xác.

- Khi tàu đến, đại lý tàu sẽ gửi cho Công ty, thông báo hàng đến cảng. công ty nhận được thông báo này đến đại lý trình vận đơn để được đại lý cấp cho lệnh giao hàng.

- Công ty đem lệnh giao hàng làm thủ tục hải quan, nộp thuế nếu hàng này chịu thuế nhập khẩu đăng ký để mời hải quan kiểm hóa hàng cho mình.

- Sau khi làm xong các thủ tục cần thiết, đem bộ chứng từ nhận hàng trong đó có lệnh giao hàng của đại lý tàu xuống cảng để dỡ hàng để nhận hàng. Nếu để quá hạn công ty sẽ bị phạt “chậm lấy hàng”, cũng tùy mỗi chủ tàu mà người ta có mức phạt khác nhau. Khi dỡ hàng, công ty có quyền dỡ nguyên tại bãi hoặc đưa về kho riêng của mình để dỡ. Nếu đưa về kho riêng dỡ hàng, công ty phải làm giấy cam kết mượn container và có khi phải đặt cọc tùy theo quy định của từng hãng tàu.

+ Trường hợp thực hiện phương thức vận chuyển door to door service: Khi ấy người nhận hàng được người giao nhận hàng giao tận kho của mình và mọi chi phí đã được tính vào cước phí vận tải. Trong trường hợp này phải mời hải quan về kho của cơ quan để kiểm tra hàng hóa.

\* Nhận nguyên tàu hàng:

Sau khi nhận D/O, công ty nộp hồ sơ cho hải quan, nhận NOR thông báo sẵn sàng bốc hàng, nhân viên giao nhận tiến hành nhận hàng hóa. Trước khi mở hầm tàu cần có đại diện các cơ quan.

- + Đơn vị nhập hàng
- + Đại diện người bán
- + Cơ quan kiểm định hàng hóa
- + Đại diện tàu, đại lý tàu
- + Hải quan giám sát, hải quan kiểm hóa
- + Đại diện cảng
- + Bảo hiểm

Trong quá trình nhận hàng, nhân viên công ty phải thường xuyên đôn đốc, bám sát hiện trường, kịp thời phát hiện sai sót để có biện pháp xử lý. Khi giao hàng xong, cần ký "Biên bản tổng kết giao nhận hàng hóa".

## **7. Kiểm tra hàng hóa**

- Khi nhận hàng hóa, Công ty phải tiến hành ngay việc kiểm tra hàng hóa để phát hiện mất mát, thiếu hụt mà có biện pháp xử lý.

- Khi thấy hàng hóa có dấu hiệu mất mát, thiếu hụt cần mời ngay cơ quan giám định đến kiểm tra và thông báo cho bên xuất khẩu biết. Nếu hàng hóa bị thừa thiếu, mất mát, đổ vỡ cần lập ngay biên bản để làm bằng chứng xác định trách nhiệm thuộc về ai.

- Đối với hàng hóa giao lẻ, nếu số lượng, trọng lượng hàng bị thừa thiếu thì cảng (ga) phải lập "Biên bản thừa thiếu" với Công ty.
- Nếu hàng bị đổ vỡ, phải lập "Biên bản đổ vỡ hư hỏng".
- Hàng chở bằng đường biển mà bị thiếu hụt, mất mát, phải có "Biên bản kết toán nhận hàng với tàu".
- Nếu tàu chở hàng đã nhổ neo rồi việc thiếu hụt mới bị phát hiện, Công ty phải yêu cầu VOSA cấp "Giấy chứng nhận hàng thiếu".
- Công ty, với tư cách là một bên đứng tên trên vận đơn, phải lập thư dự kháng nếu nghi ngờ hoặc thực sự thấy hàng có tổn thất, sau đó phải yêu cầu công ty Bảo hiểm lập biên bản giám định nếu tổn thất xảy ra bởi những rủi ro đã được mua bảo hiểm. Trong những trường hợp khác phải yêu cầu công ty giám định tiến hành kiểm tra hàng hóa và lập chứng thư giám định.

## **8. Giao hàng cho đơn vị đặt hàng**

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, Công ty phải luôn thông báo tình hình hàng hóa nhập khẩu, dự kiến hàng về để đơn vị đặt hàng chuẩn bị nhận hàng.

Khi Công ty thông báo cho đơn vị đặt hàng sẽ đến để nhận "lệnh giao hàng" tại cảng. Đơn vị đặt hàng sẽ mang lệnh giao hàng cùng hồ sơ chứng từ ra cảng, ga nhận hàng.

Thông thường, Công ty tiến hành chuyển giao hàng ngay tại cảng bốc dỡ nếu đơn vị đặt hàng ở ngay nơi cảng bốc dỡ. Nếu đơn vị đặt hàng không ở khu vực dỡ hàng thì ủy thác đại lý vận chuyển hàng hóa vận chuyển vào nội địa và chuyển giao



cho đơn vị đặt hàng. Về chi phí thuế nhập khẩu và cước phí vận chuyển vào nội địa, sau khi đại lý vận chuyển kết toán với Công ty xuất nhập khẩu, Công ty sẽ kết toán với đơn vị đặt hàng.

Khi nhận hàng nhập khẩu, đơn vị đặt hàng tiến hành kiểm tra hàng hóa. Nếu phát hiện thiếu hụt, tổn thất hoặc nghi ngờ tổn thất thì thông báo ngay cho Công ty. Công ty sẽ cử ngay đại diện đến và cùng với Hải quan lập biên bản xác định trách nhiệm thuộc về bên nào.

Đơn vị ngoại thương có nghĩa vụ khiếu nại người xuất khẩu theo yêu cầu của đơn vị đặt hàng nếu đơn vị đặt hàng kiểm tra và phát hiện thiếu hụt số lượng, trọng lượng trong vòng 30 ngày, và trong vòng 45 ngày đối với hàng sai quy cách phẩm chất. Quá thời hạn trên, Công ty có quyền từ chối việc khiếu nại của đơn vị đặt hàng.

## **9. Thanh toán**

### *a. Thanh toán cho người xuất khẩu*

Thanh toán tiền hàng xuất nhập bằng L/C là phương thức chủ yếu được Công ty sử dụng. Phần lớn Công ty thường tiến hành thanh toán 1 lần 100% giá trị hợp đồng khi nhận đủ hàng hoá. Đặc biệt là đối với hợp đồng có giá trị lớn để đảm bảo an toàn, Công ty thường mở L/C có số tiền bằng 90% giá trị hợp đồng và thanh toán tiền hàng thành nhiều lần để tránh khó khăn về vốn. Ví dụ cụ thể trong hợp đồng mua 06 máy xúc lật của Công ty với công ty Mitsubishi trị giá hợp đồng là 1.230.000 USD:

- Lần thanh toán 1: Khi nhận được hồi phiếu của bên bán xuất đi, Công ty sẽ ký chấp nhận trả tiền hoặc thanh toán ngay 90% giá trị hợp đồng cho khách hàng. Khi nhận được đủ bộ chứng từ thanh toán và kiểm tra thấy hợp lệ.

- Lần 2 thanh toán: Sau khi nhận đủ hàng sẽ thanh toán nốt phần còn lại bằng chuyển khoản. Nếu phát hiện hàng bị thiếu, đổ vỡ hay không đúng quy định trong hợp đồng, Công ty sẽ phải thỏa thuận với người bán thay thế, bổ sung... hoặc trừ lại một số tiền tương ứng.

Công ty thường mở L/C tại ngân hàng Vietcombank, Citibank, Anzbank do vậy việc thanh toán đều thông qua những ngân hàng này. Công ty thường phải thanh toán hồi phiếu trả ngay

Đối với một số khách hàng lâu năm, Công ty thường tiến hành thanh toán bằng nhờ thu kèm chứng từ. Khi bên báo giao hàng xong, lập hồi phiếu trả ngay và bộ chứng từ thanh toán gửi đến ngân hàng bên xuất khẩu nhờ thu hộ tiền. Ngân hàng bên xuất khẩu chuyển toàn bộ chứng từ hàng hóa và nhờ thu sang ngân hàng bên người nhập khẩu để nhờ thu tiền. Khi nhận hồi phiếu từ ngân hàng phục vụ mình, Công ty phải trả tiền cho bên bán.

*b. Thanh toán với đơn vị đặt hàng.*

Sau khi tiến hành giao nhận xong hàng hoá, đơn vị đặt hàng tiến hành thanh toán tiền hàng cho Công ty. Thông thường, việc thanh toán được thực hiện qua chuyển khoản, séc. Đối với những mặt hàng có giá trị nhỏ, đôi khi có thể thanh toán bằng tiền mặt nội tệ, song rất hạn chế vì thanh toán bằng tiền mặt thường dễ có tiêu cực.

\*Đối với nhập khẩu uỷ thác, hoặc Công ty tiến hành thanh toán tiền hàng với người xuất khẩu rồi thanh toán lại với người uỷ thác hoặc Công ty chỉ làm trung gian giữa người xuất khẩu và đơn vị uỷ thác để hưởng hoa hồng, còn đơn vị uỷ thác trực tiếp thanh toán với chủ hàng.

## **10. Khiếu nại**

Khi nhận hàng, nếu phát hiện thấy hàng nhập khẩu bị mất mát, tổn thất thì Công ty cần thông báo cho bên xuất khẩu và lập ngay hồ sơ khiếu nại. Việc lập hồ sơ khiếu nại cần phải làm nhanh chóng trong thời hạn khiếu nại.

Công ty cần xác định số đối tượng khiếu nại là ai: Người bán, người vận tải, công ty bảo hiểm.

Tiếp đó, Công ty làm đơn khiếu nại kèm theo những bằng chứng về việc tổn thất như: Biên bản giám định... cùng với các hóa đơn, vận đơn, đơn bảo hiểm.

Công ty và bạn hàng nước ngoài sẽ cùng nhau thương lượng trực tiếp để giải quyết vấn đề. Nếu thương lượng thành công thì cả 2 bên sẽ cùng nhau tiếp tục thực

hiện những điều đã thỏa thuận. Thường thì đối với hàng hóa bị thiếu hụt, sai quy cách thì 2 bên thỏa thuận người bán sẽ phải thay thế, bổ sung những hàng hóa không đúng như thỏa thuận bằng hàng hóa mới đạt đúng tiêu chuẩn chất lượng. Hoặc 2 bên sẽ thỏa thuận trừ tiền hàng bên bán cho những hàng hóa trên.

Nếu việc thương lượng không thành công, 2 bên có thể khiếu kiện tại Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam - VIAC. Quyết định của trọng tài có giá trị chung thẩm và bắt buộc 2 bên phải chấp hành.

- Tóm lại trên đây là trình tự các bước tiến hành thực tế hợp đồng nhập khẩu tại công ty Coalimex. Tuy nhiên trong một số trường hợp, Công ty không nhất thiết phải thực hiện đầy đủ các bước trên. Ví dụ, đối với những khách hàng quen thuộc, quan hệ thường xuyên, Công ty thường trực tiếp đàm phán, ký kết hợp đồng mà không cần phải nghiên cứu đối tác của mình. Đối với mặt hàng mà Công ty tiến hành mua bán nhiều lần, lặp lại thường xuyên, mà tình hình thị trường, giá cả không biến đổi thì Công ty không cần phải đàm phán trước khi ký kết hợp đồng mà cứ theo thỏa thuận thông thường từ trước.
- Đối với nhập khẩu trực tiếp, Công ty sau khi tiến hành làm thủ tục hải quan, nhận hàng, kiểm tra hàng hoá, thanh toán với người bán, khiếu nại rồi mới tiến hành bán, giao hàng cho đơn vị trong nước. Mọi giao dịch có liên quan đến đơn vị trong nước bây giờ mới được thực hiện: Đàm phán, ký kết hợp đồng nội, giao nhận hàng hoá, kiểm tra hàng hoá, thanh toán, khiếu nại.

\*Đối với quy trình nhập khẩu hàng uỷ thác:

Đây là phương thức kinh doanh chủ yếu của Công ty. Với hình thức kinh doanh này, Công ty chỉ đóng vai trò trung gian để tiến hành các hoạt động nghiệp vụ nhập khẩu hàng hoá từ các nước khác vào Việt Nam. Nói cách khác, Công ty tiến hành nhập khẩu hàng hoá theo yêu cầu do các tổ chức, công ty này không được quyền kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp mà họ thấy không có lợi khi xuất nhập

khẩu trực tiếp mà họ lại có vốn nên họ uỷ thác cho công ty nhập khẩu hàng hoá cho họ.

Trong nghiệp vụ này, Công ty được bên uỷ thác cung cấp vốn để tiến hành nhập khẩu nhưng Công ty phải chịu các chi phí phát sinh trong quá trình tiến hành quy trình nhập khẩu như: chi phí liên lạc, chi phí nghiên cứu thị trường, chi cho các cuộc đàm phán... Vì thế, Công ty phải thương lượng, thống nhất với bên uỷ thác về các loại chi phí này. Công ty chỉ việc xem xét các tài liệu do khách hàng đưa đến cụ thể là xem xét các yêu cầu của khách hàng về hàng hoá mà Công ty sẽ phải nhập. Sau đó tìm kiếm nguồn hàng đáp ứng được những yêu cầu đó với giá cả, điều kiện chất lượng, bảo hành, thanh toán có lợi nhất. Công ty không nhất thiết phải tiến hành nghiên cứu thị trường, nhu cầu trong nước. Trong quá trình đàm phán, ký kết hợp đồng ngoại phải có sự tham gia của đại diện bên uỷ thác. Đồng thời trong giao nhận hàng hoá, kiểm tra hàng hoá phải có sự chứng kiến của bên uỷ thác.

Đối với phương thức này, Công ty phải tiến hành ký kết hai loại hợp đồng là hợp đồng uỷ thác và hợp đồng ngoại. Trong bước thanh toán, trước khi đến thời hạn thanh toán tiền hàng với bên nước ngoài, Công ty thông báo trước với bên uỷ thác để họ chuẩn bị thanh toán cho bên xuất khẩu. Sau khi hoàn thành hợp đồng, Công ty sẽ được hưởng một khoản phí uỷ thác từ 0,5% đến 1,5% giá trị hợp đồng.

\*Nhập khẩu tự doanh:

Theo phương thức này, Công ty phải tiến hành nghiên cứu thị trường trong nước chu đáo, cẩn thận để xác định nhu cầu vì đây là bước rất quan trọng liên quan đến việc tiêu thụ hàng hoá. Công ty phải xem xét các nguồn hàng và tính toán mọi chi phí cho quá trình nhập khẩu đồng thời phải tìm được người mua, phải tính toán giá thành thực tế khi hàng hoá được chuyển tới tay người mua và tính toán giá cả thị trường của mặt hàng đó khi hàng về đến nơi để thấy được việc kinh doanh lỗ hay lãi. Sau đó, đơn vị phải đệ trình phương án kinh doanh của mình như đầu vào, đầu ra, vốn thực hiện và kết quả có thể đạt được lên ban giám đốc chờ phê duyệt. Ban giám đốc sau khi nghiên cứu kỹ sẽ quyết định cho thực hiện hay không. Nếu không đồng ý ban giám đốc sẽ đưa ra lý do cụ thể, còn nếu đồng ý thì các đơn vị nhận vốn

từ Công ty và tiến hành nhập khẩu theo như quy trình trên. Công ty có thể tiến hành việc nhập, thanh toán với người xuất khẩu sau đó mới tiến hành tìm nguồn tiêu thụ, ký kết hợp đồng nội, giao hàng, thanh toán với người tiêu thụ.

Để hiểu rõ hơn về phương thức kinh doanh của Công ty trong quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá, chúng ta xem xét kim ngạch nhập khẩu của Công ty:

Bảng sau cho ta thấy nhập khẩu uỷ thác luôn là phương thức kinh doanh chủ yếu của Công ty. Tuy nhiên, có thể thấy rằng Công ty ngày càng chú trọng hơn vào phương thức nhập khẩu hàng tự doanh, thể hiện ở kim ngạch tăng dần qua các năm, đến năm 2000 đã vượt nhập khẩu uỷ thác. Điều này thể hiện trình độ, năng lực kinh doanh của Công ty ngày càng cao, có khả năng nắm bắt nhanh nhạy nhu cầu thị trường. Đó là kết quả của việc thực hiện quy trình kinh doanh nhập khẩu của Công ty ngày càng được hoàn thiện.

**Bảng 5: Kim ngạch nhập khẩu hàng hoá của công ty Coalimex**

*Đơn vị: USD*

Chỉ tiêu		1998	1999	2000
Tổng kim ngạch nhập khẩu(KNNK)		14.568.254	16.578.056	25.561.125
Uỷ thác	KNNK uỷ thác	11.635.491	10.238.725	12.524.891
	% so với tổng KNNK	77	62	49
Tự doanh	KNNK tự doanh	2.950.763	6.339.331	13.036.234
	% so với tổng KNNK	23	38	51

III. Đánh giá việc thực hiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hóa tại Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác quốc tế Coalimex - Tổng công ty Than Việt Nam

### **1. Ưu điểm**

- Công ty nỗ lực trong công tác nghiên cứu thị trường và tìm kiếm bạn hàng do vậy tìm được những thị trường mới và bạn hàng mới như Mỹ, Thái lan..... Công ty đã mở rộng hướng nghiên cứu thị trường ra những mặt hàng, đơn vị ngoài Ngành như các mặt hàng: Tủ lạnh, xe máy, bột giặt... Công ty đã có phương pháp tiếp cận thị trường mới một cách nhanh nhạy ngày càng làm hoàn thiện hơn khâu nghiên cứu thị trường. Công ty luôn luôn giữ vững mối quan hệ tốt đẹp với các bạn hàng do vậy Công ty có một số lượng bạn hàng quen thuộc rất đông đảo.

- Một ưu điểm lớn trong quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty là việc mở L/C rất thuận lợi. Các thủ tục để mở L/C được tiến hành rất trôi chảy, Công ty thường không phải ký quỹ. Đây là một thế mạnh giúp cho Công ty nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hoàn thiện hơn quy trình hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu của Công ty.

-Tiến độ thực hiện quy trình hoạt động nhập khẩu của Công ty rất nhanh chóng, thường từ 3 đến 4 tháng, thậm chí có một số hợp đồng chỉ thực hiện trong nửa tháng. Mọi thủ tục giấy tờ đều được công ty Cố gắng đơn giản hóa giúp cho việc thực hiện hợp đồng nhanh gọn.

## **2. Nhược điểm**

- Hoạt động nghiên cứu thị trường của Công ty tuy có những tiến bộ song vẫn còn mang tính tự phát, chưa được tổ chức quy củ. Thực tiễn cho thấy công tác tìm kiếm bạn hàng còn rất đơn giản, Công ty chủ yếu dựa vào các mối quan hệ quen biết hoặc do khách hàng tự tìm đến Công ty. Phương pháp nghiên cứu thị trường vẫn chỉ dựa vào các tài liệu, thông tin chứ chưa hề áp dụng phương pháp nghiên cứu hiện trường.

- Công tác đàm phán, ký kết của Công ty có những hạn chế.

+ Đàm phán về giá cả là một nội dung quan trọng song thường trong đàm phán Công ty hay bị ở thế thụ động. Đối tác thường chủ động để đạt được giá mua bán là giá CIF hoặc CFR. Bên bán giành được quyền thuê tàu và mua bảo hiểm. Do vậy, trong quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty thường không có bước thuê tàu và mua bảo hiểm. Đây là nhược điểm lớn trong quy trình

hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty. Trong các hợp đồng, giá cả được ký kết với giá cố định. Đối với hàng hóa là máy móc thiết bị, giá thành có thể sẽ hạ xuống do chóng lạc hậu. Nếu ký theo giá quy định sau thì Công ty có khả năng thu được lợi nhuận từ sự chênh lệch và khả năng cạnh tranh. Tuy nhiên, Công ty đã không biết tận dụng được đặc điểm này. Nguyên nhân chính là do kinh nghiệm đàm phán cũng như năng lực đàm phán của Công ty chưa thể bằng công ty nước ngoài đã có nhiều năm hoạt động trên thương trường quốc tế.

+ Trong đàm phán hợp đồng nhập khẩu máy móc thiết bị, nội dung đàm phán bao gồm 3 lĩnh vực: Kỹ thuật, thương mại và pháp lý. Tuy nhiên, đoàn đàm phán của Công ty cử đi không phải bao giờ cũng đủ các thành viên am hiểu đầy đủ cả 3 lĩnh vực. Trong khi đó đối tác nước ngoài lại rất thành thạo trong đàm phán, có đầy đủ các chuyên gia, đặc biệt họ còn thường thuê các chuyên gia có nhiều kinh nghiệm hỗ trợ để đàm phán nhanh chóng, thuận lợi hơn.

- Những vấn đề đặt ra trong bước làm thủ tục hải quan nhập khẩu:

+ Tốc độ thông quan hàng hoá còn chậm chễ là một trở ngại lớn làm cho quy trình nhập khẩu hàng hoá của Công ty bị hạn chế về thời gian. Theo quy định thì trong vòng tối đa là 8 tiếng hoàn thành thủ tục hải quan là hàng hoá được giải phóng nhưng thực tế có nhiều lô hàng của công ty chưa được giải phóng trong ngày. Nguyên nhân là do các quy định về quy trình hành thủ, quy trình nghiệp vụ hải quan còn nhiều bất cập dẫn đến việc thực hiện còn nhiều lúng túng, thủ tục hải quan có nhiều khâu trùng lặp.

+ Đối với khâu tiếp nhận và đăng ký tờ khai, nhiều cán bộ hải quan tự động trả lại hồ sơ hoặc yêu cầu lập lại, bổ sung nhưng lại không nói rõ lý do hoặc không hướng dẫn chủ hàng chu đáo dẫn đến vụ việc bị đẩy đi đẩy lại các cấp, làm mất rất nhiều công sức, thời gian của Công ty, làm cho việc giải phóng hàng bị ách tắc.

+ Trong quá trình kê khai, Công ty cũng gặp một số khó khăn. Việc áp mã tính thuế chưa thống nhất giữa các cửa khẩu, cùng một mặt hàng mà mỗi nơi áp mức thuế khác nhau. Do vậy, Công ty thường phải chịu mức thuế cao nhất. Để giải quyết Công ty phải mất rất nhiều thời gian do đi lại từ cấp này sang cấp kia để

giải trình vụ việc, làm chậm tiến độ thực hiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty. Tờ khai hải quan vẫn còn nhiều khoản mục cần phải đơn giản hoá. Việc kê khai vẫn thực hiện bằng phương pháp thủ công, chưa áp dụng rộng rãi những phương pháp vi tính hoá, tự động hoá, làm kéo dài thời gian tiến hành thủ tục hải quan.

+ Một số trường hợp cán bộ hải quan cưỡng chế nhằm làm cho Công ty mất rất nhiều thời gian, công sức để giải toả cưỡng nhưng Hải quan lại không chịu trách nhiệm về những thiệt hại gây ra cho Công ty.

+ Theo quy trình hình thành thu mới của hải quan, việc quy định các doanh nghiệp khi khai báo hải quan phải tự chịu trách nhiệm kê khai, áp mã tính thuế đối với hàng hóa như vậy là Hải quan đã dồn hết trách nhiệm sang doanh nghiệp, còn doanh nghiệp thì phải tiếp tục chịu trách nhiệm trong 5 năm. Rõ ràng rằng trách nhiệm của Hải quan là kiểm tra tờ khai, nếu tờ khai được khai đúng thì không có lý do gì yêu cầu doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm về tờ khai đó trong "5 năm". Điều đó là quá nặng nề và thậm chí mâu thuẫn với điều 9 Pháp lệnh xử phạt hành chính quy định thời hiệu đối với các hành vi vi phạm hoạt động xuất nhập khẩu chỉ có 2 năm, cũng như quy định về thời gian thực hiện các chế độ tài chính như lập hóa đơn bán hàng, thanh quyết toán theo từng năm.

+ Trong quá trình tính thuế nhập khẩu ưu đãi, việc đặt ra quy định: "Người nhập khẩu có văn bản cam kết và tự chịu trách nhiệm về tính hợp lệ của Giấy chứng nhận xuất xứ (certificate of origin - C/O), nếu sau này phát hiện có sự gian lận về C/O sẽ bị truy nộp thuế và xử lý theo các quy định hiện hành" là hoàn toàn bất hợp lý. Đối với hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài, C/O là do các tổ chức có thẩm quyền nước ngoài cấp, có thể là cơ quan có thẩm quyền của một bang nào đó, thậm chí họ cho phép người sản xuất cũng được cấp C/O, vì thế hiện nay hình thức của C/O rất đa dạng và khó xác định được thế nào là C/O hợp lệ. Do đó, tính hợp lệ của C/O phải do Hải quan có trách nhiệm xem xét và xác nhận khi doanh nghiệp xuất trình để từ đó tính thuế nhập khẩu ưu đãi. Quy định như trên đồng nghĩa với việc lại một lần nữa Hải quan đùn đẩy trách nhiệm sang phía doanh nghiệp nhập khẩu.



+ Bên cạnh đó, Công ty gặp phải nhiều khó khăn khi Hải quan yêu cầu giám định tràn lan đối với hàng hóa nhập khẩu mỗi khi họ cảm thấy "kết quả giám định không phù hợp với thực tế hàng hóa". Đây là điều không hợp lý vì bản thân Hải quan không phải một tổ chức giám định, kết quả giám định thông thường không phải chỉ đơn thuần là những gì nhìn thấy mà đòi hỏi phải có hệ thống máy móc tiêu chuẩn kiểm tra. Do vậy, Hải quan không thể đưa ra lý do như vậy để từ chối kết quả giám định và yêu cầu tiến hành giám định tràn lan.

+ Ngành Hải quan là cơ quan Nhà nước làm nhiệm vụ chống buôn lậu, bảo vệ chủ quyền quốc gia, được hưởng lương từ ngân sách, vì vậy việc kiểm tra hàng hóa nhập khẩu là trách nhiệm của Hải quan, mọi loại lệ phí thu thêm là bất hợp lý. Tuy vậy, theo công văn 1368/TCHQ-KTTT (17/6/1995) của Tổng cục Hải quan, cán bộ hải quan kiểm hóa ngoài giờ "được bồi dưỡng theo quy định" nhưng công văn này không nêu rõ số tiền bồi dưỡng này được trích từ đâu. Do vậy, để kiểm hóa được nhanh chóng và thuận tiện, nhiều nhà nhập khẩu đã tự bỏ tiền để "bồi dưỡng Hải quan", tạo tiền lệ xấu và là một nguyên nhân chính dẫn tới việc tham nhũng phát triển trong lực lượng hải quan, ảnh hưởng tới phát triển kinh tế và uy tín của đất nước ta. Những hạn chế trên dẫn đến những khó khăn cho công ty trong thực hiện quy trình nhập khẩu hàng hoá.

- Những khó khăn trong khâu thanh toán.

+ Công ty phải mở L/C trả ngay cho bên bán hưởng lợi, vậy thời hạn thanh toán là rất ngắn. Ngay khi nhận đủ bộ chứng từ hoặc nhận được hàng là phải thanh toán, do vậy Công ty phải xoay sở để hoàn tất việc thanh toán, nếu quá hạn sẽ bị phạt do chậm thanh toán. Hơn nữa, việc thanh toán ngay cũng không tận dụng được vòng quay vốn. Việc thanh toán không bằng L/C trả chậm là một hạn chế lớn cho Công ty vì không thể tận dụng số vốn đó trong thời hạn trả chậm để thực hiện những thương vụ khác.

+ Việc thanh toán với các đơn vị đặt hàng gặp nhiều khó khăn bởi hầu hết các doanh nghiệp trong kinh doanh đều muốn sử dụng vốn của người khác. Vì thế, nhiều khi Công ty bị chiếm dụng vốn do các doanh nghiệp trong nước chậm trả cho

Công ty. Đối với các đơn vị ngoài ngành, vì các vật tư, máy móc, thiết bị nhập về hầu hết có giá trị lớn, trong khi đó tỷ trọng tài sản cố định chiếm tới 75%-85% cho nên vấn đề thanh toán rất khó khăn.

- Những vấn đề xử lý tranh chấp phát sinh khi thực hiện hợp đồng:

Tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng là vấn đề rất có thể xảy ra. Việc giải quyết tranh chấp hợp đồng loại này tuy thế vẫn còn gặp phải một số vướng mắc do pháp luật trong lĩnh vực này còn thiếu chặt chẽ. Chẳng hạn như theo điều 5 Nghị định 116/CP (5/9/1994) "Quyết định giải quyết tranh chấp của Trung tâm Trọng tài kinh tế có hiệu lực thi hành, không bị kháng cáo" nhưng ngay tại điều 31 Nghị định này lại quy định "Trong trường hợp Quyết định của trọng tài không được một bên tranh chấp thi hành thì bên kia có quyền yêu cầu Tòa án nhân dân có thẩm quyền xem xét xử theo thủ tục giải quyết các vụ án kinh tế". Quy định mâu thuẫn như vậy đã mặc nhiên phủ nhận giá trị của phán quyết Trọng tài (mà đáng lý ra luôn là "chung thẩm"), làm cho các doanh nghiệp thiếu tin tưởng và coi thường điều khoản trọng tài, nhiều khi làm nảy sinh thái độ thiếu nghiêm túc khi thực hiện hợp đồng. Điều này cũng khiến cho công ty có sự lúng túng trong việc giải quyết tranh chấp bằng khiếu nại.

### **3. Nguyên nhân**

#### *a. Thuận lợi*

- Đường lối đúng đắn của Đảng và Nhà nước đã đưa Công ty ra khỏi các làm ăn theo kiểu bao cấp, dựa vào cấp trên là chính. Trong cơ chế mới Công ty đã tự chủ, tìm ra con đường đi của riêng mình để tồn tại và phát triển. Bên cạnh đó được sự giúp đỡ nhiều mặt của Tổng công ty Than Việt Nam đã tạo điều kiện thuận lợi về vốn cho Công ty xây dựng phát triển lực lượng, mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh.
- Nền kinh tế đất nước trong thời gian qua mặc dù chịu nhiều biến động từ bên ngoài song cũng đạt những thành tựu lớn. Ban lãnh đạo công ty có tinh thần trách nhiệm cao trước tập thể và sự nghiệp sản xuất kinh doanh của toàn thể Công ty, đề ra những chủ trương và đường lối đúng đắn.

- ở công ty có tính thống nhất cao trong quan điểm điều hành sản xuất kinh doanh. Các quyết định trong sản xuất kinh doanh được coi như mệnh lệnh và được thực hiện với ý thức chấp hành cao. Các chủ trương đường lối, chính sách của Đảng, Nhà nước được chấp hành nghiêm chỉnh đặc biệt là các chế độ chính sách về quản lý tài chính.
- Công ty luôn tích cực trong mọi tình huống để nắm được những cơ hội kinh doanh trên thị trường. Xây dựng được quy chế quản lý điều hành quản lý có hiệu quả, tính thống nhất chỉ huy cao, tác phong công nghiệp hiện nay, trình độ chuyên môn của nhân viên được nâng cao bằng nhiều biện pháp. Đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật cũng được Công ty quan tâm, có kế hoạch lâu dài và những bước đi phù hợp với từng giai đoạn phát triển của mình.
- Bằng uy tín đã tạo ra với khách hàng, bằng cố gắng nỗ lực của từng cá nhân, các phòng Kinh doanh đã phát huy vai trò của mình khắc phục những khó khăn trong cơ chế điều hành xuất - nhập khẩu của Nhà nước và sự cạnh tranh gay gắt trên thương trường.
- Công ty có nguồn ngoại tệ dồi dào do hoạt động xuất khẩu than đem lại tạo thuận lợi cho hoạt động nhập khẩu. Đồng thời Công ty còn có đội ngũ cán bộ kinh doanh trẻ, năng động, có chuyên môn nghiệp vụ cao đáp ứng được nhu cầu của công việc.

*b. Khó khăn:*

- Trước những diễn biến của cơ chế thị trường trong tiến trình đổi mới, số lượng những doanh nghiệp có chức năng kinh doanh xuất - nhập khẩu trực tiếp ngày càng tăng. Hiện nay cùng với chính sách nhập khẩu của Nhà nước hạn chế nhập khẩu, các đơn vị, các tổ chức kinh tế ngoài ngành cũng tham gia thị trường kinh doanh nhập khẩu do Nghị định 57/NĐ-CP ngày 31/7/1998, có trường hợp được miễn, giảm thuế, hàng đổi hàng hoặc bán hàng chậm trả. Nên họ không phải để tìm kiếm lợi nhuận đơn thuần mà

thực chất thông qua việc nhập khẩu theo phương thức trả chậm về bán tại thị trường Việt Nam để lấy vốn kinh doanh trong các lĩnh vực khác.

- Chính sách quản lý xuất - nhập khẩu của Nhà nước hiện nay cũng làm hạn chế hoạt động nhập khẩu của công ty. Biểu thuế xuất - nhập khẩu chưa rõ ràng và khoa học, mức thuế nhập khẩu còn cao và việc quy định áp mã thuế, tính thuế còn chưa thống nhất. Hệ thống pháp luật còn thiếu đồng bộ, tỷ giá hối đoái chưa ổn định, việc quản lý ngoại tệ còn chưa hợp lý. Tất cả đều có ảnh hưởng không tốt đến hoạt động kinh doanh - nhập khẩu của công ty.
- Các thủ tục hành chính còn rất nhiều phiền hà, quan liêu đặc biệt là thủ tục hải quan. Tốc độ thông quan hàng nhập khẩu còn chậm, nhiều lô hàng chưa giải phóng được trong ngày. Quy trình nghiệp vụ hải quan còn nhiều khâu trùng lặp, việc áp mã thuế, tính thuế còn chưa thống nhất giữa các cửa khẩu đã gây khó khăn cho doanh nghiệp. Tờ khai hải quan vẫn còn có nhiều điểm cần phải chỉnh lược cho đơn giản. Việc hải quan tiến hành sai áp, cưỡng chế tràn lan nhiều khi với lý do không rõ ràng gây phiền nhiễu tới công ty do phải mất công đi lại từng cấp giải quyết để có thể mau chóng giải phóng hàng.
- Công tác thông tin thị trường của nhà nước ta cho các doanh nghiệp nước ta còn rất yếu kém. Doanh nghiệp trong nước gặp nhiều khó khăn trong việc thu thập tin tức thị trường nước ngoài trong khi đó những thông tin này đóng vai trò rất quan trọng trong kinh doanh mua bán quốc tế. Những thông tin chính xác, cập nhật như thông tin của các lãnh sự quán Việt Nam ở nước ngoài lại rất hiếm hoi và khó có thể nhận được.
- Việc quản lý ngoại tệ của nhà nước còn bất hợp lý. Ngoại tệ là cần thiết, không thể thiếu được đối với hoạt động nhập khẩu. Tuy nhiên việc quản lý ngoại tệ chặt chẽ của chính phủ bằng những điều kiện ràng buộc cùng với những thủ tục xét duyệt rườm rà làm cho việc vay ngoại tệ khó khăn. Vì

vậy doanh nghiệp gặp nhiều trở ngại trong thanh toán cho nước ngoài do thiếu ngoại tệ.

- Còn một yếu tố nữa gây khó khăn cho hoạt động nhập khẩu của Công ty đó là sự quản lý của Tổng công ty Than Việt Nam. Theo sự quản lý này, mỗi khi có hợp đồng nhập khẩu công ty phải lập phương án kinh doanh để trình lên Tổng công ty. Sau khi xem xét nếu thấy hợp lý và có lãi, Tổng công ty dựa vào hạn ngạch Nhà nước cấp mới cho phép công ty nhập lô hàng đó. Hành trình này đã làm kéo dài hợp đồng nhập khẩu, khó khăn cho Công ty trong việc đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của khách hàng.

### **Phần III.**

**Một số biện pháp nhằm hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh hàng nhập**

**khẩu ở Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế Coalimex**

I/ Phương hướng, mục tiêu của công ty trong những năm tới.

**1. Mục tiêu .**

Cũng như tất cả các công ty thương mại khác đang hoạt động. Mục tiêu trong thời gian tới của Công ty là đảm bảo ba yếu tố cơ bản: khả năng sinh lời (lợi nhuận), thế lực và an toàn trong kinh doanh.

Lợi nhuận là mục tiêu cuối cùng của các nhà kinh doanh và các doanh nghiệp. Lợi nhuận là chỉ tiêu quan trọng nhất trong các chỉ tiêu, chỉ khi nào tạo ra được lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh thì mới có thể mở rộng sản xuất kinh doanh, trang bị máy móc, thiết bị mới đưa công nghệ tiên tiến vào sản xuất, áp dụng thành quả khoa học kỹ thuật vào sản xuất kinh doanh, cải thiện điều kiện làm việc, nâng cao thu nhập cho cán bộ công nhân viên. Trong điều kiện hiện nay, các doanh nghiệp muốn có lợi nhuận và nâng cao lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh thì ngoài nỗ lực của doanh nghiệp thì cần phải có sự quan tâm của cấp trên, sự hỗ trợ lẫn nhau giữa các doanh nghiệp cũng như Nhà nước cần đưa ra một cơ chế quản lý phù hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi nhất để các doanh nghiệp có thể phát huy tối đa khả năng của mình.

Mặt khác, việc đảm bảo thế lực trong kinh doanh cũng là một vấn đề cần thiết trong hoạt động kinh doanh hiện nay. Thế lực trong kinh doanh là sự chiếm lĩnh thị trường, tỷ trọng chiếm lĩnh thị trường, mở rộng thị trường mục tiêu. Thế hiện trong kinh doanh của Công ty ở hai điểm: Sự tăng trưởng của số lượng hàng hóa (tính trong doanh số) và thị trường mà Công ty có khả năng liên doanh liên kết ở mức độ phụ thuộc của các Công ty khác trên thị trường vào Công ty mình và ngược lại. Thế hiện trong kinh doanh của mỗi Công ty ở đây còn là vai trò và sức mạnh cạnh tranh của các Công ty trên thương trường đối với các đối thủ cạnh tranh. Đó là sự liên kết về tổ chức và việc hình thức một hệ thống công nghệ thống nhất trong kinh doanh.

Bên cạnh đó, trong kinh doanh cần phải đảm bảo an toàn, nhất là trong kinh doanh xuất nhập khẩu, một hình thức kinh doanh chứa nhiều rủi ro và có những trường hợp là bất khả kháng. Trong kinh doanh nhập khẩu diễn ra trên một không gian rộng lớn vì vậy nó luôn chứa đựng những tiềm năng mạo hiểm, mặc dù đã tính toán kỹ lưỡng nhưng Công ty cũng không thể dự kiến hết được những phức tạp của thị trường. Những năm gần đây, đã có những trường hợp chưa đảm bảo được an

toàn trong kinh doanh, gây thiệt hại cho Công ty, làm cho Công ty thất bại trong ý đồ kinh doanh của mình vì vậy Công ty cần có những biện pháp hạn chế đối đa mức rủi ro trong kinh doanh. Cần tìm ra cho mình một khu vực an toàn, đó là những khu vực có độ ổn định về chính trị cao, những lĩnh vực mà Công ty có tiềm năng, có thế mạnh lớn - mục tiêu kinh doanh là hạn chế những xung đột trong khi phân phối, nhằm lẫn về địa chỉ tiếp thị, thường chậm trễ về thời cơ, lãng phí về tài chính, vật chất trong đầu tư, thường thiếu hụt, thừa về vật tư so với dung lượng thị trường mục tiêu. Tuy nhiên, để đảm bảo sự an toàn chống lại nguy cơ phụ thuộc quá nhiều vào một sản phẩm, một thị trường Công ty thường thực hiện chính sách đa dạng hóa sản phẩm nhập khẩu để tránh rủi ro trong kinh doanh. Việc kinh doanh nhập khẩu vật tư, thiết bị, ngoài mục tiêu mang lại lợi nhuận cho Công ty nó còn mang tính chất phục vụ cho sản xuất vì vậy phải gắn liền việc bán hàng với việc giáo dục, tiết kiệm nguyên vật liệu, đảm bảo sử dụng thiết bị theo đúng quy trình, quy phạm kỹ thuật có cơ sở khoa học.

## **2. Phương hướng phát triển của Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế trong thời gian tới.**

Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác quốc tế bắt tay vào xây dựng và thực hiện phương hướng và phát triển của mình trong điều kiện tình hình kinh tế trong nước và quốc tế đi vào ổn định. Các nước trong khu vực đã khắc phục cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Đông Nam á. Nhưng bên cạnh đó, Tổng Công ty Than Việt Nam cũng như Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác quốc tế lại có nhiều thay đổi về tổ chức cho nên đã ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động Công ty. Tình hình này luôn đòi hỏi Công ty phải chủ động tự lo việc làm là chính, đồng thời phải hết sức tranh thủ sự đồng tình giúp đỡ của Tổng công Than, các công ty, xí nghiệp thành viên và các đơn vị ngoài Ngành nhằm tạo ra nhiều việc làm.

Đứng trước tình hình này, Công ty khẳng định là vẫn tiếp tục thực hiện cơ chế khoán doanh thu đơn giá tiền lương và chi phí cho các phòng kinh doanh và chi nhánh để các đơn vị nay chủ động trong việc. Công ty sẽ bổ sung hoàn thiện quy chế trả lương gắn với doanh thu và phí của đơn vị, đồng thời để các quy định khen

thường hợp lý để động viên, khuyến khích mọi người đóng góp nhiều hơn cho doanh thu của toàn Công ty.

Trước những thử thách mới khi phải đối mặt trực tiếp với cơ chế thị trường, trong sự biến động mạnh mẽ về cơ cấu tổ chức của Ngành, Công ty đã đề ra định hướng là: *Mở rộng và phát triển thị trường từng bước khôi phục và tăng doanh thu, trên cơ sở đó phát triển được thế lực kinh doanh và nâng cao được đời sống của cán bộ công nhân viên trong Công ty.* Cụ thể là, đồng thời với việc *đẩy mạnh* thực hiện *ủy thác xuất nhập khẩu.* Công ty phải tiến hành phát triển mạnh mẽ hình thức *kinh doanh tổng hợp.* Đây là một hướng hoạt động chiến lược của Công ty trong thời gian tới.

Từ định hướng trên, Công ty đã đưa ra kế hoạch hoạt động trong năm 2001 phải đạt được các chỉ tiêu sau đây:

- Xuất khẩu 500.000 tấn	Trị giá 14.500.000 USD
- Nhập khẩu	Trị giá 25.000.000 USD
- Doanh thu thuần của toàn Công ty	8.000 triệu đồng
- Lợi nhuận	500 triệu đồng
- Nộp ngân sách	35.000 triệu đồng

Đặc biệt, đối với công tác nhập khẩu, Công ty đã chỉ ra công việc cụ thể như sau: Năm 2001 phải đẩy mạnh hơn nữa hoạt động nhập và kinh doanh vật tư, máy móc, thiết bị trong nước. Làm tốt công tác đấu thầu do Tổng công ty tổ chức để trúng thầu nhập khẩu trị giá lớn. Song song với đấu thầu nhập khẩu mặt hàng lớn còn phải tìm thêm các đơn hàng trong các đơn vị thành viên rồi báo cáo với Tổng công ty cho phép nhập khẩu. Tìm thêm khách hàng ngoài Ngành để nhập khẩu ủy thác và kinh doanh kể cả đấu thầu nhập khẩu ở ngoài Ngành. Đồng thời với nhập khẩu ủy thác phải chủ động tiến hành kinh doanh một số mặt hàng cần thiết. Tiêu thụ hết hàng tồn kho, thu hồi công nợ bằng cách bù trừ qua Tổng công ty và trực tiếp đòi nợ để đảm bảo đủ vốn hoạt động. Trong hoạt động nhập khẩu, phấn đấu quay nhanh vòng vốn, không để công nợ dây dưa kéo dài. Các dịch vụ kinh doanh



lớn nhỏ đều được thực hiện để góp nhặt vào doanh thu chung của toàn Công ty. Đẩy mạnh hoạt động đại lý xe Benlaz ra các ngành và các khu vực khác (kể cả các nước lân cận).

- Để khắc phục những khó khăn chung của toàn Ngành cũng như với riêng Công ty, hiện nay cũng như sau này Công ty đề nghị Tổng công ty Than Việt Nam có sự phân giao thị phần xuất khẩu than hợp lý để Công ty chủ động tổ chức giao dịch và xuất khẩu than đạt giá trị tối thiểu bằng 50% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu than toàn Ngành. Đồng thời cũng được giao thị phần nhập khẩu vật tư thiết bị phục vụ ngành Than tối thiểu bằng 50% giá trị nhập của toàn Ngành.

- Công ty cần tiếp tục đẩy mạnh việc đào tạo lại, đào tạo thêm chuyên môn, nghiệp vụ ngoại ngữ thứ 2 cho người lao động để nâng cao trình độ người lao động đáp ứng kịp thời những đòi hỏi của sự phát triển của Công ty hiện nay và sau này.

- Công ty cần tiếp tục được đầu tư, xây dựng và phát triển thành công ty Thương mại xuất nhập khẩu mạnh của ngành Than, phục vụ đắc lực nhất cho sự phát triển toàn ngành Than. Đồng thời đẩy mạnh xuất khẩu lao động và đào tạo quốc tế, phát triển liên doanh kiên kết đầu tư sản xuất với các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài. Đẩy mạnh kinh doanh trong nước và kinh doanh xuất nhập khẩu đa ngành.

- Về công tác xuất nhập khẩu Than: Đây là hoạt động hàng đầu của Công ty, giữ vững và phát triển hoạt động này còn tạo tiền đề cho các hoạt động khác của Công ty. Công ty phấn đấu tăng sản lượng xuất khẩu hàng năm và Công ty cần phải được Tổng công ty Than Việt Nam phân giao thị trường xuất khẩu ổn định, lâu dài... Công ty được quyền tự chủ trong việc giao dịch với các đơn vị, doanh nghiệp sản xuất Than và ký kết trực tiếp các hợp đồng ủy thác xuất khẩu than hoặc hợp đồng mua bán than xuất khẩu.

- Về công tác xuất nhập khẩu vật tư thiết bị: đây là hoạt động lớn thứ hai của Công ty. Hoạt động này không những phục vụ sản xuất của ngành than là chủ yếu mà còn phục vụ sản xuất ở các ngành kinh tế khác do vậy công ty cần phải được Tổng công ty điều phối hợp lý các đơn hàng nhập khẩu để công ty thực hiện được

giá trị nhập khẩu phục vụ ngành Than tối thiểu bằng 50% tổng giá trị kim ngạch nhập khẩu phục vụ Ngành.

Nhìn chung, công tác nhập khẩu ủy thác cũng như nhập khẩu hàng tự doanh từ nay về sau là rất khó khăn, do vậy đòi hỏi các cán bộ làm công tác nhập khẩu phải tinh thông nghề nghiệp đồng thời phải nắm chắc nhu cầu thiết yếu về vật tư, máy móc, thiết bị của các đơn vị thành viên và các đơn vị ngoài Ngành, có quan hệ tốt phục vụ tốt khách hàng trong và ngoài Ngành để nhập khẩu dưới dạng ủy thác và nhập khẩu hàng tự doanh. Mặt khác, phải có cơ chế thưởng hợp lý để khuyến khích động viên kịp thời những người có nhiều đóng góp cho những hoạt động có hiệu quả.

**II. Một số biện pháp nhằm hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu ở Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế Coalimex.**

### ***1. Nghiên cứu thị trường***

Trong cơ chế thị trường, bất kỳ một hoạt động kinh doanh nào cũng phải gắn liền với nhu cầu của thị trường. Sự tồn tại của doanh nghiệp luôn gắn liền với việc nắm chắc các nhu cầu đó đối với doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu thì công tác nghiên cứu thị trường trong và ngoài nước là rất cần thiết.

Đối với thị trường nhập khẩu, nếu như trước đây việc nghiên cứu là không quan trọng bởi vì nhập khẩu được tiến hành theo Nghị định thư của Nhà nước, bán hàng do Nhà nước chỉ định. Khi chuyển sang hạch toán kinh doanh độc lập, Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác quốc tế phải tự tìm hàng để giao dịch cho Công ty. Đối với thị trường trong nước, sau những năm qua Công ty mới chỉ chú trọng vào phục vụ các nhu cầu trong Ngành cho nên công tác nghiên cứu thị trường nhìn chung chưa được đầu tư thỏa đáng. Hiện nay ở Công ty, công tác nghiên cứu thị trường được tiến hành ở mức độ chung chung, khái quát như nắm tình hình về kinh tế

chính trị xã hội ở thị trường nhập khẩu.... về bạn hàng cũng chỉ nắm được một số loại hàng kinh doanh, mối quan hệ cũ của họ với Công ty đồng thời công tác nghiên cứu thị trường lại được giao cho từng phòng ban nghiệp vụ xuất nhập khẩu của Công ty, cho nên đã dẫn đến tình trạng "mạnh ai nấy làm" và ở một số phòng nhỏ thì công tác này hầu như không được quan tâm thỏa đáng hoặc xảy ra tình trạng các phòng cùng tập trung nghiên cứu và phong tỏa một nhu cầu nào đó xuất hiện trên thị trường nên đã dẫn đến sự cạnh tranh lẫn nhau giữa các phòng, làm phá vỡ quan hệ hợp tác, thống nhất trong nội bộ Công ty.

Để khắc phục tình trạng trên, nên chăng Công ty phải thành lập một phòng Marketing. Căn cứ vào những hoạt động có tính chất chung của từng bộ phận trong nội bộ Công ty thì có thể thành lập phòng Marketing theo những cơ cấu khác nhau. Tuy nhiên, dù có muốn tổ chức cơ cấu nào đi chăng nữa thì phòng này cũng phải đảm đương được các chức năng sau:

- Nghiên cứu thị trường: bao gồm thị trường trong nước, ngoài nước, thị trường nhập khẩu, xuất khẩu.

- Tham mưu cho lãnh đạo Công ty và các phòng ban nghiệp vụ những vấn đề về thị trường.

- Tuyên truyền, quảng cáo để nâng cao uy tín của Công ty

Như chúng ta đã biết, mọi đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu công việc đầu tiên trong chiến lược của mình là tìm hiểu thị trường. Đối với Công ty thì công việc là cực kỳ quan trọng và cần thiết. Bởi vì công tác này gặp nhiều khó khăn như: thị trường ở xa, nắm bắt thông tin nước ngoài rất khó, nắm bắt được nhu cầu khách hàng càng khó hơn.

Vì vậy, Công ty cần phải đổi mới lại công tác nghiên cứu, tiếp cận thị trường, phải có một đội ngũ nhân viên có trình độ, năng lực và có phương pháp tư duy tốt, biết phân tích, đánh giá, tổng hợp và đưa ra dự báo thị trường sao cho sát thực.

- Mục đích của việc đổi mới công tác nghiên cứu thị trường là tăng cường hệ thống thông tin sao cho thông tin thu được đầy đủ, chính xác, kịp thời.

- Muốn vậy việc nghiên cứu thị trường phải giải đáp được vấn đề sau:

+ Tình hình kinh tế xã hội của nước ta và các nước trong khu vực, trên thế giới.

+ Luật pháp thương mại quốc tế và chính sách bảo hộ mậu dịch của ta và các nước trên thế giới.

+ Giá cả của hàng hóa Công ty đang kinh doanh.

+ Tiến độ ký kết hợp đồng.

- Công ty cần đặc biệt quan tâm đến các nước sản xuất lớn và các nước nhập lớn. ở nước ngoài, bên cạnh các doanh nghiệp làm ăn nghiêm túc, có uy tín trong giao dịch, buôn bán, còn không ít các công ty có số vốn ít, mang tính lừa đảo hoặc là Công ty nhỏ có vai trò trung gian cho các Công ty lớn. Vì vậy, Công ty cần nghiên cứu kỹ tình hình tài chính, uy tín của các hãng nước ngoài, bảo đảm an toàn hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Nghiên cứu thị trường hàng xuất nhập khẩu giúp cho Công ty tìm được bạn hàng mới, mở rộng thị trường, chủ động ký kết hợp đồng với các hãng sản xuất trực tiếp, hạn chế phải giao dịch với các đại diện trung gian, giảm bớt chi phí không cần thiết.

- Công ty có thể thu thập thông tin từ:

+ Các tạp chí thương mại quốc tế, tạp chí giá cả thị trường, tin tức từ Bộ Thương mại, Ngân hàng, Tổng cục thống kê, Đại sứ quán của các bên. Ngoài ra công ty có thể mua thông tin từ các tổ chức tư vấn trong nước và nước ngoài.

+ Công ty có thể cử cán bộ sang các nước có quan hệ làm ăn với công ty để nghiên cứu thị trường hoặc thông qua nhân viên của hãng đó sang làm ăn hợp tác với Công ty.

- Ngoài ra Công ty cần phải xác định đâu là thị trường trọng điểm. Xác định đúng được thị trường trọng điểm sẽ giúp Công ty xuất, nhập với lượng hàng hóa lớn, thường xuyên với giá cả ổn định, khả năng thanh toán thuận lợi.

- Đối với những thị trường quan trọng, Công ty cần có đại diện và các đại diện này phải luôn thông báo theo định kỳ các thông tin về thị trường, báo cáo thường xuyên cho Công ty những cơ hội mà Công ty có khả năng thực hiện được và

thái độ của người tiêu dùng với mặt hàng mà Công ty đang kinh doanh. Điều quan trọng Công ty phải thiết lập được mối quan hệ trao đổi thông tin giữa Công ty với đại diện của Việt Nam ở nước ngoài để nắm bắt tình hình nước xuất nhập khẩu mà Công ty có quan hệ làm ăn.

Đồng thời, khi thu thập thông tin để xác định thị trường trọng điểm Công ty cũng cần phải chú trọng:

- + Thông tin phải kịp thời, chính xác và đầy đủ.

- + Thông tin nắm bắt được phải tính kỹ lưỡng kết quả, giải thích rõ ràng giúp cho việc ra quyết định được đúng đắn.

\* Ta thấy rằng công tác thông tin và tiếp cận thị trường phải được tiến hành thường xuyên, liên tục, quá trình xử lý thông tin phải nhanh nhạy, chính xác, loại bỏ kịp thời những thông tin nhiễu, thông tin giả của đối phương, giúp cho việc lập kế hoạch kinh doanh của Công ty, Mở rộng thị trường tiêu thụ hàng xuất nhập khẩu, tạo ra thời cơ thuận lợi cho Công ty nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Để nâng cao hiệu quả kinh doanh, củng cố vị trí của Công ty, việc nghiên cứu thị trường tiêu thụ là hết sức cần thiết. Vì mọi chi phí bỏ ra cho quá trình xuất nhập khẩu đều được tính vào giá bán hàng hóa và người tiêu thụ là người chịu chi phí. Do vậy, đòi hỏi Công ty phải nắm bắt được những thông tin về thị trường tiêu thụ, về các mặt hàng nhập khẩu, khách hàng và khả năng thanh toán của họ.

- Để tiếp cận với khách hàng và tiêu thụ hàng hóa nhanh chóng, Công ty cần tổ chức quản lý và kiện toàn công tác vận chuyển, đưa hàng đến tận nơi có nhu cầu nhằm mở rộng hoạt động và khuyến khích thanh thế của Công ty đối với khách hàng để họ có sự tin cậy trong lần giao dịch tiếp theo.

- Ngoài ra, công ty cần tăng cường giao tiếp, quảng cáo cho sản phẩm, cho nhãn hiệu Công ty. Quảng cáo là biện pháp tốt nhất để giới thiệu cho người tiêu dùng hiểu biết đầy đủ về sản phẩm còn khơi dậy các nhu cầu tiềm ẩn của khách hàng, làm nảy sinh nhu cầu mới về hàng hóa, làm cơ sở cho việc thành lập phương án kinh doanh mới của Công ty.

- Đối với Công ty, hoạt động nhập khẩu chủ yếu dựa vào các đơn đặt hàng của các đơn vị trong và ngoài nước. Như vậy, ngoài việc tự mình tiếp cận với người tiêu dùng, Công ty cần phải khuyến khích trưng thanh thế của mình, có quan hệ tốt và tín nhiệm với các tổ chức đơn vị đặt hàng trong và ngoài nước nhằm tạo ra bạn hàng quen thuộc, làm ăn lâu dài với Công ty qua đó nâng cao được kim ngạch nhập khẩu.

- Cùng cố và giữ mối quan hệ với bạn hàng, khách hàng cũ. Trong cơ chế cạnh tranh này, có được bạn hàng mới đã khó, nhưng giữ được quan hệ với các bạn hàng đã hiểu và có uy tín còn khó hơn nữa. Điều cốt yếu giành chiến thắng trên thương trường hiện nay là sự tin tưởng, sự giúp đỡ lẫn nhau của các bạn hàng trong kinh doanh. Đó là chỗ dựa tin cậy trong hoạt động, muốn được như vậy thì phong cách làm ăn, cách xử sự của Công ty phải thể hiện chữ tín là giúp và bảo đảm lợi ích bạn hàng, không vì lợi ích trước mắt mà bỏ đi cả một mối quan hệ làm ăn lâu dài mà mất đi rất nhiều công sức mới gây dựng được. Việc tận dụng quan hệ cũ để tiếp tục xây dựng quan hệ mới là công việc dễ dàng hơn nhiều so với việc xây dựng quan hệ mới.

- Tuy nhiên, cũng cần đánh giá tương lai, triển vọng của các bạn hàng từ đó tập trung coi trọng mối quan hệ nào lại hiệu quả cao trong kinh doanh cả về hiện tại và lâu dài. Chỉ có thể đánh giá được bạn hàng qua thời gian thực tế làm ăn với Công ty.

- Trong sự đa dạng phát triển kinh doanh không cho phép hoạt động kinh doanh chỉ hạn hẹp trong một số chủ thể nhất định. Do sự cạnh tranh cùng với việc mất đi một số bạn hàng, việc tìm và quan hệ với bạn hàng mới là tất yếu.

Đối với hoạt động nhập khẩu của công ty, người bán hàng là người nước ngoài trong cơ chế mua dễ bán khó thì việc tìm người bán là không khó, nhưng việc nắm bắt và tìm hiểu họ là rất khó khăn vì ở cách xa nhau. Mặt khác, người mua hàng là các doanh nghiệp, người tiêu dùng trong nước nên Công ty có thể tìm hiểu kỹ, dễ dàng nhưng tìm được người mua là rất khó.

Khi tìm hiểu một bạn hàng Công ty cần phải nắm rõ:

- Loại hình của doanh nghiệp, đã thành lập lâu chưa, ai là người chịu trách nhiệm trong quan hệ kinh doanh với mình.

- Uy tín và sự nổi tiếng của họ như thế nào? Họ đã làm ăn với Công ty nào chưa?

- Thực trạng kinh doanh của họ hiện nay về vốn, cơ sở vật chất kỹ thuật, các chi nhánh...

- Họ chỉ làm ăn với công ty những mặt hàng có thuộc hàng chuyên doanh của họ không?

## **2. Về đàm phán**

Trong quan hệ giao dịch, đàm phán là khâu nhất định phải có trước khi đi đến ký hợp đồng. Bởi lẽ, có thể ký kết được hợp đồng, hai bên cần phải đạt được sự thỏa thuận thống nhất trên cơ sở mục tiêu đề ra.

- Một cuộc đàm phán muốn đi đến thắng lợi đảm bảo đáp ứng được hai yêu cầu sau:

\* Yêu cầu trong quá trình đàm phán

- Người tiến hành đàm phán nên biết ngôn ngữ dùng để đàm phán vì như vậy sẽ chủ động linh hoạt, nâng cao được tốc độ đàm phán.

- Khi cần người phiên dịch, người phiên dịch này cũng phải nắm được nội dung đàm phán để hiểu và dịch được trung thành ý tứ hai bên.

- Để tránh sơ hở trong đối đáp. Cần phải tránh việc bàn bạc trao đổi ý kiến với nhau ngay trước mặt đối phương việc này vừa mất lịch sự, vừa không có lợi.

- Mỗi buổi đàm phán đều được ghi trong sổ theo dõi đàm phán. Công việc này có lợi cho việc tìm hiểu khách hàng một cách chu đáo hơn và cho cả việc rút kinh nghiệm ngay cả sau quá trình đàm phán.

- Trước mỗi quá trình đàm phán cần lập phương án đàm phán trong đó nêu rõ mục đích của khách hàng, dự kiến những vấn đề mà khách hàng nêu ra và cách giải quyết vấn đề đó.

- Việc ký kết hợp đồng đàm phán cần được tiến hành kịp thời. Khi điều kiện ký kết hợp đồng chưa chín mùi cũng không nên nôn nóng ký kết dù thấy thời gian đàm phán đã sắp xếp, vì vậy sẽ bất lợi cho ta.

- Trong đàm phán, sách lược chung là giấu kín bối cảnh của mình, thăm dò bối cảnh đối phương, thời gian đàm phán cũng phải được cân nhắc tùy theo cuộc đàm phán.

\* Yêu cầu đối với người đàm phán:

- Người đàm phán phải là người có trình độ:

+ Giỏi về ngoại ngữ được sử dụng trong đàm phán.

+ Hiểu biết về pháp luật, chính sách của nhà nước cũng như luật pháp, tập quán thương mại quốc tế.

+ Hiểu biết kỹ thuật liên quan đến hàng hóa mua bán.

+ Nắm được về tình hình sản phẩm, về tài chính.

+ Có khả năng thuyết phục đối phương.

- Người đi thương lượng phải bình tĩnh, tự chủ, có thẩm quyền để quyết định những những điều bất ngờ xảy ra trong đàm phán Công ty không nên có những sức ép không cần thiết với những người tham gia đàm phán trước khi bước vào các cuộc đàm phán. Phải nắm được ý đồ, sách lược của đối phương. Quan sát đối phương và sử dụng phương pháp "điểm chết" để quyết định.

- Trong đàm phán sách lược cơ bản nhất vẫn có ý nghĩa chỉ đạo, người đàm phán nên linh hoạt theo thời gian và môi trường đàm phán cụ thể để có một sách lược riêng của mình trong khi đàm phán, cụ thể:

+ Tạo ra sự cạnh tranh cần cho đối tượng hiểu họ không phải là khách hàng duy nhất.

+ Tấn công từng bước, cần chia nhỏ mục tiêu, nắm lấy tâm lý đối phương, từng bước một thực hiện mục tiêu đã đề ra cho đến khi đạt được toàn bộ mục tiêu.

+ Gây áp lực

+ Nêu ra yêu cầu cao hơn dự tính trong khi đàm phán để thỏa thuận

+ Không được bộc lộ tình cảm cho đối phương nắm được



- + Tùy cơ ứng biến
- + Cần theo dõi lời nói, cách phát biểu và thái độ biểu hiện của đối phương để đoán được ý định và điều quan tâm thực sự của đối phương.
- + Bước vào đàm phán phải có ngay ý kiến rõ ràng về kết quả mà mình muốn đạt được và cũng cần chuẩn bị cách rút lui khi thấy cần hoà hoãn.
- + Không bao giờ có sự nhượng bộ nên không mất bình tĩnh khi đối phương dọa ngừng đàm phán. Thông thường đó chỉ là những thủ thuật buộc ta phải đi đến nhượng bộ.

\* Như vậy, trong quá trình đàm phán trước khi ký kết hợp đồng là khó khăn, phức tạp và đòi hỏi phải chuẩn bị chu đáo cả về mặt thông tin, nhân sự, trình độ kiến thức và nghệ thuật đàm phán.

### **3. Công tác ký kết hợp đồng**

- Ký kết hợp đồng là hành vi xác nhận bằng văn bản chính thức những thỏa thuận đạt được trong quá trình đàm phán. Hợp đồng ký kết sẽ xác định trách nhiệm và quyền lợi của mỗi bên khi thực hiện hợp đồng. Vì vậy, trong hợp đồng quyền và nghĩa vụ phải được xác định rõ ràng.

- Hợp đồng phải đủ các điều khoản cần thiết nhằm tạo thuận lợi cho việc thực hiện hợp đồng. Bất kỳ một sự sai sót nào trong khi xác định các điều khoản của hợp đồng đã ký kết thì sửa lại là phức tạp và nếu không thì dẫn tới hậu quả khó lường.

- Khi ký kết hợp đồng nên chú ý một số điểm sau:

+ Cần có sự thỏa thuận thống nhất với nhau tất cả các điều khoản cần thiết trước khi ký kết.

+ Văn bản hợp đồng thường do một bên dự thảo rồi đưa cho bên kia ký kết. Bên ký phải xem xét, tránh để đối phương thêm vào những phần không thỏa thuận và bỏ qua phần đã thỏa thuận từ trước.

+ Hợp đồng phải thể hiện rõ ràng, dễ hiểu, tránh những câu văn tối nghĩa hoặc mập mờ có thể hiểu theo nhiều cách khác nhau.

+ Những điều kiện của hợp đồng phải xuất phát từ đặc điểm cụ thể của hàng hóa nhập khẩu. Không thể có những điều khoản trái với thể chế, luật lệ hiện hành của nhà nước hai bên.

+ Ngôn ngữ xây dựng hợp đồng là ngôn ngữ mà cả hai bên đều thông thạo hoặc nhất trí lựa chọn.

+ Hợp đồng phải bao phủ được mọi vấn đề có liên quan tránh việc phải áp dụng tập quán thương mại quốc tế để giải quyết vấn đề hai bên không đề cập đến.

\* Ký kết hợp đồng là một khâu quan trọng. Một hợp đồng được ký kết là kết quả của quá trình chuẩn bị kỹ càng mọi mặt. Đồng thời cũng là cơ sở để hai bên cùng thực hiện mọi nghĩa vụ và quyền lợi với nhau có hiệu quả nhất.

#### **4. Xác định và tính toán giá**

Trong quá trình ký kết hợp đồng nhập khẩu. Công ty thường nhập khẩu hàng theo giá CIF hoặc CFR. Nhập hàng theo giá này tránh cho Công ty những rủi ro về hàng hóa do thiên tai, tai nạn... trong quá trình vận chuyển nhưng lại có hạn chế là hàng hóa theo giá CIF này lại khá cao do Công ty không chủ động được làm ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của Công ty. Hình thức này được áp dụng chủ yếu ở Công ty trong thời gian do kinh nghiệm và vốn chưa nhiều. Hơn nữa, khả năng vận chuyển bằng đường biển của Việt Nam còn thấp dẫn đến rủi ro cao cho hàng hóa.

- Đối với Công ty trước mắt vẫn nên áp dụng hình thức giá này. Nhưng trong thời gian tới, Công ty nên tiến hành nhập khẩu hàng hóa theo giá FOB. Với giá này Công ty có thể mua được hàng hóa với giá cả rẻ hơn vì công ty tự tìm hiểu thuê tàu ở đâu có lợi nhuận cũng như ủy thác vận chuyển cho ai có lợi nhất nhằm tiết kiệm được chi phí cho công ty.

Tuy nhiên, với hình thức này công ty tiết kiệm được chi phí do đối phương không chèn ép giá hàng hóa được, nhưng lại phải chịu rủi ro về hàng hóa trong khi vận chuyển đòi hỏi vốn kinh doanh phải lớn, đội ngũ cán bộ kinh doanh phải giỏi.

Giá cả là một trong những nhân tố ảnh hưởng trực tiếp tới sức cạnh tranh cũng như hiệu quả kinh doanh của Công ty. Mức giá đưa ra đòi hỏi phải đủ cao để thu hồi vốn và có lãi song lại phải đủ thấp để thị trường có thể chấp nhận được. Để đưa ra

một mức giá hợp lý, Công ty phải hạch toán và tính chi phí chính xác, phải xác định chính xác sản phẩm đang ở giai đoạn nào của chu kỳ sống, mức độ mong muốn của khách hàng cao đến đâu và giá cả của đối thủ cạnh tranh ra sao...

Để đưa ra một chính sách giá hợp lý, Công ty cũng cần phải nghiên cứu tình hình thực tiễn hoạt động kinh doanh của mình. Việc xây dựng chính sách giá phải phù hợp với mục tiêu kinh doanh của Công ty trong cùng thời kỳ nhất định. Nếu công ty định giá quá cao sẽ có thể làm mất đi những khách hàng truyền thống, không thu hút được khách hàng tiềm ẩn. Ngược lại, nếu giá đưa ra quá thấp thì không đảm bảo mục tiêu lợi nhuận, thậm chí không bù đắp được những chi phí bỏ ra. Như vậy, với từng loại mặt hàng, với từng đối tượng khách hàng, tùy từng giai đoạn kinh doanh khác nhau, Công ty cần hết sức linh hoạt để đưa ra những chính sách giá phù hợp.

### **5. Tiếp nhận hàng**

Có D/O Công ty cần nhanh chóng làm thủ tục để nhận hàng của mình. Bởi vì nếu chậm trễ sẽ bị phạt lưu kho, lưu bãi và chịu rủi ro tổn thất phát sinh.

- Nếu gặp trường hợp hàng đến nhưng chứng từ chưa đến Công ty cần suy nghĩ để chọn một trong hai phương án sau:

\* Tiếp tục chờ chứng từ

\* Đến ngân hàng mở L/C xin cam kết của ngân hàng khi chưa có B/L gốc.

- Khi nhận được các chứng từ nhận hàng, việc kiểm tra chi tiết phải đối chiếu với yêu cầu của chứng từ mua hàng.

Trong quá trình nhận hàng, việc giao nhận phải thường xuyên bám sát hiện trường, cập nhật số liệu từng ngày, từng giờ. Kịp thời phát hiện sai sót để có biện pháp xử lý thích hợp. Cần đề nghị cơ quan giám định hàng lấy mẫu mã phân tích kết quả số lượng, chất lượng hàng giám định. Cuối cùng, khi nhận hàng xong cần ký biên bản tổng kết giao nhận hàng hóa. Đảm bảo việc tiếp nhận hàng hóa đúng về chủng loại, đủ về số lượng, chất lượng tốt, đúng thời gian để không bỏ lỡ thời cơ kinh doanh khi tiêu thụ hàng nhập ở trong nước.

## **6. Thủ tục hải quan**

Công ty cố gắng tạo mọi điều kiện để hải quan làm thủ tục nhanh chóng tránh để lưu kho bên bãi gây tăng chi phí, tức là Công ty phải có đủ giấy tờ hợp lệ nộp đủ mọi chi phí cần thiết và đúng thời hạn quy định, cố gắng trong vòng 1 ngày là giải phóng được hàng.

Công ty phải cử cán bộ trực tiếp đi làm thủ tục hải quan, không nên qua đơn vị dịch vụ vì khi phát sinh vướng mắc sẽ rất khó khăn trong việc giải quyết do không có người có đủ thẩm quyền. Khi phát sinh vướng mắc, công ty phải cử cán bộ có đủ thẩm quyền để giải quyết những vướng mắc đó, tránh tình trạng kéo dài thời gian làm chậm tiến độ giải phóng hàng.

Trong kê khai hải quan, cán bộ công ty phải tiến hành khai báo trung thực chính xác, đầy đủ các khoản mục để tránh những sai sót. Việc áp mã thuế, tính thuế phải thận trọng, tiến hành nộp thuế đầy đủ, đúng thời hạn quy định.

Hải quan và Công ty cần phải cùng nhau nỗ lực để giải phóng hàng nhanh chóng. Muốn vậy, Hải quan cần phải rà lại các bước quy trình thủ tục Hải quan, giảm các đầu mối, các loại giấy tờ, tiêu chí bắt buộc phải kê khai, phối hợp giữa các khâu ngành hải quan để đường đi hồ sơ chứng từ của giải phóng hàng là ngắn nhất.

Để tránh tình trạng cưỡng chế, giám định tràn lan gây thiệt hại cho doanh nghiệp, Hải quan cần phải kiểm tra kỹ thông tin, cưỡng chế phải chính xác và trước khi ra quyết định cưỡng chế, Hải quan phải thông báo trước cho công ty 1-2 ngày để công ty có đủ thời gian kiểm tra, giải trình. Trước khi cưỡng chế, hai bên nên lập bản cam kết để khi cưỡng chế sai, Hải quan phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại gây ra cho doanh nghiệp.

Cục Hải quan cần phải đơn giản hoá tờ khai Hải quan. Tiêu chuẩn hoá, tự động hoá, đơn giản hoá thủ tục hải quan là điều cần thiết để rút ngắn thời gian giải phóng hàng. Cần phải căn chỉnh lại danh mục hàng hoá với danh mục thuế theo tiêu chuẩn lý hoá của hàng hoá chứ không nên theo công dụng của hàng hoá.

## **7. Thanh toán**

Như ta đã biết phương thức thanh toán chủ yếu của Công ty hiện nay là thu tín dụng trả ngay, không huỷ ngang. Đây là hạn chế rất lớn cho Công ty. Công ty nên dùng các biện pháp để nâng cao uy tín hoặc nhờ sự bảo lãnh của ngân hàng hoặc Tổng công ty để có thể trả chậm tiền mua hàng. Việc trả chậm sẽ nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Mặt khác, bên cạnh hình thức thanh toán bằng L/C, Công ty cần linh hoạt áp dụng các hình thức thanh toán khác nhau để qua đó đạt được kết quả cao hơn trong khâu thanh toán. Đặc biệt là hình thức thanh toán trả chậm.

Khi sử dụng hình thức đặt cọc có giá trị lớn, Công ty có thể yêu cầu bảo lãnh ngân hàng cho số tiền đặt cọc. Với hợp đồng có giá trị lớn, công ty nên thanh toán cho người xuất khẩu thành nhiều đợt để tránh rủi ro trong kinh doanh. Đối với hợp đồng có giá trị lớn mà phải tiến hành trả ngay thì Công ty phải yêu cầu bạn hàng đặt tiền đặt cọc để cam kết thực hiện hợp đồng.

Đối với thanh toán trong nước, trước khi tiến hành bán hàng, Công ty phải nghiên cứu kỹ khách hàng, xác định chính xác khả năng thanh toán của họ từ đó có những biện pháp đối phó phù hợp. Nếu như giá trị hợp đồng lớn mà khả năng thanh toán của khách hàng lại thấp thì công ty cần thận trọng trong việc quyết định có nên tiến hành buôn bán với họ hay không. Còn nếu có nhiều khách hàng có cùng nhu cầu về một loại mặt hàng của công ty thì công ty phải ưu tiên cho khách hàng có khả năng thanh toán lớn nhất. Có như vậy, Công ty mới đảm bảo khả năng thu hồi vốn nhanh.

Để Công ty đảm bảo việc thanh toán trong nước, Công ty nên áp dụng hình thức giao hàng và thanh toán linh hoạt đối với các đơn vị mua hàng. Có thể tiến hành giao hàng từng phần, giao hàng đến đâu thì tiến hành thanh toán thu tiền hàng lần giao trước đó, nghĩa là việc giao hàng sẽ lệch nhau một khoảng thời gian. Ví dụ như công ty bán một lô hàng cho một đơn vị nào đó thì việc giao hàng được tiến hành nhiều đợt. Khi Công ty tiến hành giao hàng đợt 2 phải thu tiền hàng đợt 1, khi giao hàng đợt 3 phải tiến hành thu tiền hàng đợt 2, cứ như vậy cho đến đợt giao

hàng đợt cuối sẽ tiến hành thu tiền hàng luôn hoặc gia hạn thanh toán vào một thời điểm nhất định.

### **8. Tiêu thụ hàng nhập khẩu.**

Để việc nhập khẩu đạt hiệu quả, không chỉ làm tốt công tác nghiệp vụ mà công tác bán hàng cũng giữ vị trí đáng kể. Có bán được hàng thì kế hoạch nhập khẩu mới được thực hiện. Để nâng cao hiệu quả của việc bán hàng cần thực hiện một số biện pháp sau:

*\* Củng cố và mở rộng quan hệ với khách hàng.*

Khách hàng đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, có thể quyết định sự thành bại của doanh nghiệp trên thương trường.

Đối với những khách hàng cũ, công ty phải tạo uy tín bằng chất lượng sản phẩm, phải tôn trọng lợi ích của cả hai bên, không vì lợi ích trước mắt mà bỏ đi mối quan hệ lâu dài. Có thể tăng cường mối quan hệ với khách hàng cũ bằng việc khuyến khích lợi ích vật chất cho họ bằng các hình thức như tặng lệ phí % hoa hồng khi thực hiện các hợp đồng mua bán lớn, nhận phần vận chuyển, giảm giá hàng bán trong trường hợp mua với khối lượng lớn, liên tục.

Đối với khách hàng mới công ty phải tạo hình ảnh uy tín của mình trên thương trường, làm cho họ thấy quan hệ với Công ty là tốt nhất.

*\* Lựa chọn vũ khí cạnh tranh thích hợp*

Trong cơ chế mới thì bất cứ doanh nghiệp nào, ở loại hình nào cũng đều phải đương đầu với cạnh tranh trong kinh doanh. Để tồn tại và phát triển thì các doanh nghiệp buộc phải thích nghi và tham gia vào cuộc chạy đua không có đích cuối cùng.

Trên thị trường nhập khẩu, Công ty bị cạnh tranh từ nhiều phía:

- + Các đơn vị chuyên doanh nhập khẩu trong nước.
- + Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu tổng hợp hoặc được Nhà nước cho phép nhập khẩu.

Đặc biệt Chính phủ đã ban hành Nghị định 57/NĐ-CP ngày 31/7/1998 về việc tất cả các doanh nghiệp được quyền xuất nhập khẩu trực tiếp những hàng hóa theo

ngành nghề có ghi trong đăng ký kinh doanh. Việc này càng làm tăng số lượng đối thủ cạnh tranh của Công ty đồng thời làm giảm doanh thu ủy thác nhập khẩu.

Thông thường các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau bằng các vũ khí chủ yếu: cạnh tranh bằng chất lượng sản phẩm, giá cả và bằng dịch vụ... Theo sự đánh giá của các nhà chuyên môn thì Công ty nên lấy chất lượng và giá cả làm vũ khí cạnh tranh chính. Tuy nhiên trong điều kiện hiện nay, khách hàng thường muốn được thỏa mãn toàn diện vì vậy Công ty cũng phải chú ý tới các hình thức dịch vụ như vận chuyển hàng hóa, giảm giá, trả chậm...

*\* Nâng cao uy tín của Công ty*

Uy tín trong kinh doanh rất quan trọng, đặc biệt là trong nền kinh tế thị trường. Vì vậy một trong những nhiệm vụ quan trọng trong thời gian tới của Công ty là phải nâng cao uy tín không chỉ đối với khách hàng trong nước mà còn đối với cả bạn hàng nhập khẩu.

Để nâng cao được uy tín cần phải tiến hành đồng bộ các biện pháp về giá cả, chất lượng, dịch vụ... Song bên cạnh các biện pháp này, cần phải sử dụng một biện pháp nữa đó là việc sử dụng các phương tiện thông tin đại chúng để quảng cáo, giới thiệu về Công ty. Tuy nhiên, quảng cáo ở đây là giới thiệu những tiềm lực, những điểm mạnh, khả năng của Công ty trong mọi đối tượng là khách hàng và khách hàng tiềm năng của Công ty biết chứ không phải là khuếch trương, phóng đại, nói sai sự thật - điều này có thể gây tác hại ngược lại.

**9. Nâng cao nghiệp vụ ngoại thương cho đội ngũ cán bộ, nhân viên.**

Trong thời đại ngày nay khoa học - kỹ thuật phát triển từng ngày, từng giờ. Việc cập nhật các kiến thức kinh tế - kỹ thuật - xã hội đối với một cán bộ kinh doanh xuất nhập khẩu là cực kỳ cần thiết. Bên cạnh đó, nền kinh tế thế giới đang phát triển theo xu hướng toàn cầu hóa, khu vực hóa. Việc kinh doanh xuất - nhập khẩu lại phải giao dịch với các bạn hàng nước ngoài đòi hỏi cán bộ kinh doanh nhập khẩu phải giỏi toàn diện trên các lĩnh vực. Có như vậy mới có thể đàm phán thành công mang lại hiệu quả kinh doanh cao. Chính vì vậy, vấn đề nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ kinh doanh là rất quan trọng. Trong thời gian tới, Công ty cần có

chính sách cử cán bộ đi đào tạo nâng cao, đào tạo lại, tổ chức các lớp đào tạo tại chỗ để trang bị kiến thức cho cán bộ kinh doanh. Việc tham gia các lớp, các khóa đào tạo sẽ giúp đội ngũ cán bộ của công ty nâng cao trình độ nghiệp vụ và kỹ năng kinh doanh của mình, đảm bảo kinh doanh thành công, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Song để có thể tổ chức các khóa đào tạo cần phải đầu tư một lượng vốn lớn. Vì vậy, với quy mô của mình Công ty nên tổ chức đào tạo dưới hình thức cho cán bộ vừa học vừa làm, học trên cả lý luận và thực tiễn, kết hợp một cách hài hòa việc học với việc kinh doanh.

Nhân tố con người được coi là một chìa khóa của sự thành công. Sử dụng có hiệu quả nguồn lực con người có thể xem như đã thành công một phần lớn trong kinh doanh. Chính vì vậy, hơn bao giờ hết, công ty nên quan tâm hơn nữa đến vấn đề nâng cao trình độ cán bộ kinh doanh xuất nhập khẩu, thích ứng với vị trí quan trọng của nó trong tiến trình hoàn thiện và phát triển của công ty nói chung và hoạt động nhập khẩu nói riêng.

### III/ Kiến nghị.

#### **1. Chính sách nhập khẩu hợp lý.**

Để góp phần hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá nói riêng và hoạt động kinh doanh nhập khẩu nói chung, nhà nước cần có một số chính sách hỗ trợ như sau:

Theo đánh giá chung hiện nay, hệ thống thuế xuất nhập khẩu của nước ta vẫn còn là một hạn chế đối với hoạt động nhập khẩu. Nhà nước thường tiến hành đánh thuế theo tỷ lệ phần trăm giá trị hàng hoá nhập khẩu theo giá CIF. Tuy Nhà nước đã giảm mức thuế đối với một số mặt hàng song mức thuế nói chung vẫn cao. Xu hướng chung về cắt giảm thuế quan đang được thực hiện trên thế giới để khuyến khích việc trao đổi buôn bán giữa các nước. Mặt khác, đây cũng là yêu cầu bắt buộc để tham gia tổ chức thương mại thế giới như WTO, AFTA... Do vậy càng cần cắt giảm thuế để mở rộng quan hệ buôn bán giữa các nước trong khu vực và trên thế giới.



Hiện nay, do nhà nước ta đang muốn hướng mạnh ra xuất khẩu nên Nhà nước điều chỉnh tỷ giá hối đoái có lợi cho xuất khẩu. Từ cuối năm 1996, đồng USD lên giá, không ngừng tạo điều kiện tốt cho xuất khẩu nước ta. Tuy nhiên mặt trái của chính sách này đã gây thiệt hại cho nhập khẩu của Công ty. Để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động nhập khẩu, Nhà nước nên áp dụng chính sách chế độ nhiều tỷ giá, những mặt hàng cần thiết sẽ có tỷ giá ưu đãi hơn các mặt hàng trong nước đã sản xuất.

Nhà nước cần ban hành hệ thống pháp luật đồng bộ tạo ra hành lang pháp lý an toàn, với một cơ chế quản lý khoa học để giúp cho công ty hoạt động có hiệu quả.

## **2. Cải cách thủ tục hành chính.**

Thực tế hiện nay, bộ máy hành chính nước ta còn cồng kềnh, các thủ tục còn rườm rà. Muốn đạt hiệu quả cao hơn nữa trong hoạt động nhập khẩu, nhà nước cần tinh lọc bộ máy hành chính, đơn giản hoá các thủ tục hành chính.

Nhà nước cần chỉ đạo các cơ quan chức năng có sự phối hợp chặt chẽ trong việc quản lý xuất nhập khẩu. Bộ thương mại có trách nhiệm phê duyệt các dự án theo thẩm quyền, Tổng cục Hải quan có trách nhiệm giám sát và kiểm tra hàng hoá nhập khẩu, thu thuế nhập khẩu. Đặc biệt Hải quan phải đổi mới mạnh mẽ phương thức hoạt động của mình vì đây vẫn là nơi gây nhiều phiền hà nhất cho doanh nghiệp. Hơn nữa trình độ của cán bộ hải quan chưa cao nên hoạt động chưa có hiệu quả.

Trong thời gian tới, nhà nước phải sớm ban hành luật hải quan để tiêu chuẩn hoá, đơn giản hoá, thống nhất hoá thủ tục hải quan, rút ngắn thời gian giải phóng hàng. Giữa Bộ Thương mại và Tổng cục hải quan cần có sự thống nhất với nhau để thực hiện các quy định của nhà nước một cách có hiệu quả.

## **3. Quản lý ngoại tệ.**

Bất cứ một doanh nghiệp nào khi tham gia hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu cũng cần phải mua bán ngoại tệ. Song nếu bán ngoại tệ cho ngân hàng nhà nước thì công ty sẽ bị thua thiệt do tỷ giá mua vào của ngân hàng quy định lại thấp

hơn tỷ giá ở thị trường tự do khoảng 10% nhưng bán ra lại cao hơn. do đó các đơn vị xử lý bằng cách bán trực tiếp cho các đơn vị nào có nhu cầu mà không qua ngân hàng.

Cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính tiền tệ vừa qua lại tạo điều kiện cho hoạt động xuất lậu ngoại tệ ra nước ngoài bán để thu chênh lệch về tỷ giá dẫn tới khan hiếm ngoại tệ tác động xấu tới hoạt động nhập khẩu của các doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần ngoại tệ để thanh toán trong khi đó Nhà nước quản lý chặt chẽ ngoại tệ. Do vậy ngoại tệ dùng cho nhập khẩu đang còn thiếu trong khi ngoài thị trường còn lưu hành quá nhiều ngoại tệ, mặc dù nhà nước đã ra quyết định thanh toán trong nội địa không dùng ngoại tệ. Nhà nước cần xem xét điều chỉnh nguyên tắc và cơ chế phân bổ ngoại tệ cho nhập khẩu. Nhà nước cần cho phép các doanh nghiệp trao đổi ngoại tệ với nhau khi cần thiết, điều này tạo điều kiện thuận lợi để công ty có thể vay mượn, liên kết với các doanh nghiệp khác tranh thủ ngoại tệ của họ cho hoạt động kinh doanh của mình.

#### **4. Cung cấp thông tin thị trường cho các doanh nghiệp.**

Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm lựa chọn thông tin về thị trường, về bạn hàng do nhiều nguyên nhân khác nhau. Một trong các nguồn thông tin được các doanh nghiệp Việt Nam đánh giá cao là nguồn thông tin có được từ lãnh sự quán Việt Nam tại nước ngoài. Tuy nhiên, hoạt động này của nhân viên ở lãnh sự quán có hiệu quả chưa cao.

Ngày nay, việc tìm kiếm thông tin trên mạng Internet ngày càng được các doanh nghiệp áp dụng rộng rãi. Nước ta tuy đã nối mạng nhưng các doanh nghiệp sử dụng không nhiều do tiền thuê bao quá cao cùng với một số nhân tố chủ quan khác. Nhà nước cần có các biện pháp giúp các doanh nghiệp tiếp cận khai thác hiệu quả phương tiện hiện đại này.

Nhà nước cần tích cực hơn nữa trong việc tổ chức hội chợ, triển lãm để các doanh nghiệp tham gia tìm kiếm thông tin bạn hàng và ký kết hợp đồng.

## Kết luận

Hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá đóng vai trò quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân, đặc biệt đối với nước ta là một nước đang phát triển. Nhập khẩu vật tư, máy móc, thiết bị phục vụ cho quá trình sản xuất, chế biến trong nước nhằm mục đích đẩy mạnh xuất khẩu sẽ là điều kiện để thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế, hoàn thành công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Mục tiêu hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cũng chính là góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, giúp cho doanh nghiệp ngày càng vững vàng hơn trong cuộc cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế thị trường tiến tới phát triển thành một doanh nghiệp thương mại lớn mạnh, có vị thế trên trường quốc tế.

Công ty XNK&HTQT Coalimex có bề dày kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu được đánh giá là một trong những thành viên làm ăn có hiệu quả nhất trong Tổng công ty than Việt Nam. Công ty đã góp phần đảm bảo cho ngành có thể duy trì được sự ổn định và phát triển. Công ty luôn nỗ lực phát huy mọi khả năng, nguồn lực để ngày càng hoàn thiện hơn hoạt động kinh doanh, đặc biệt là hoàn thiện quy trình kinh doanh nhập khẩu hàng hoá.

Với đề tài “*Hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá tại công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác Quốc tế Coalimex- Tổng Công ty Than Việt*”

Nam”, em mong muốn rằng những nghiên cứu, suy nghĩ, tìm tòi của mình trong đề tài này sẽ có ý nghĩa thiết thực, hữu ích đối với Công ty.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn Thầy giáo **PGS.TS Nguyễn Duy Bột** đã tận tình hướng dẫn em thực hiện luận văn tốt nghiệp này. Em cũng xin cảm ơn các cán bộ, nhân viên trong Công ty đã tạo điều kiện giúp đỡ em trong thời gian thực tập ở Công ty.

## **mục lục**

	Trang
lời mở đầu.....	1
Phần I.Sự cần thiết và nội dung hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá ở doanh nghiệp.....	4
I/ Hoạt động quy trình kinh doanh nhập khẩu hàng hoá.....	4
1. Khái niệm hoạt động kinh doanh nhập khẩu ở doanh nghiệp.....	4
2. Vai trò của hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá ở doanh nghiệp.....	4
II/ Quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá.....	6
1. Quy trình và tầm quan trọng của việc hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu ở doanh nghiệp.....	6
1.1 Khái niệm.....	6
1.2 Tầm quan trọng của việc hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu ở doanh nghiệp.....	8
2. Các bước và nội dung của từng bước.....	10
2.1 Nghiên cứu thị trường.....	10
2.2 Đàm phán, ký kết hợp đồng nhập khẩu.....	15
2.3 Mở L/C khi bên bán báo.....	19
2.4 Đơn đốc bên bán giao hàng.....	21
2.5 Thuê tàu.....	22
2.6 Mua bảo hiểm.....	25
2.7 Làm thủ tục hải quan.....	27

2.8	Nhận hàng.....	28
2.9	Kiểm tra hàng hoá.....	30
2.10	Giao cho đơn vị đặt hàng.....	30
2.11	Làm thủ tục thanh toán.....	32
2.12	Khiếu nại.....	33
3.	Các điều kiện để thực hiện tốt quy trình kinh doanh nhập khẩu hàng hoá.....	34
3.1	Điều kiện khách quan.....	34
3.2	Điều kiện chủ quan.....	35
Phần II. thực trạng quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá ở công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế coalimex.....		
37		
I/	Khái quát về công ty Coalimex.....	37
1.	Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty.....	37
2.	Chức năng nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức của Công ty.....	37
3.	Kết quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của Công ty.....	41
II/	Phân tích thực trạng quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá của công ty Coalimex.....	46
1.	Tìm và lựa chọn đối tác.....	47
2.	Đàm phán, ký kết hợp đồng nhập khẩu.....	49
3.	Mở L/C.....	51
4.	Đơn đốc bên bán giao hàng.....	53
5.	Làm thủ tục hải quan.....	53
6.	Nhận hàng.....	56
7.	Kiểm tra hàng hoá.....	58

8. Giao cho đơn vị đặt hàng.....	59
9. Thanh toán.....	59
10. Khiếu nại.....	61

III/ Đánh giá thực trạng quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá ở công ty Coalimex.....64

1. Ưu điểm.....	64
2. Nhược điểm.....	65
3. Nguyên nhân.....	69

Phần III/ một số Biện pháp nhằm hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá của công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế coalimex.....73

I/ Phương hướng , mục tiêu của Công ty trong những năm tới.....	73
1. Mục tiêu.....	73
2. Phương hướng.....	75

II/ Một số biện pháp nhằm hoàn thiện quy trình hoạt động kinh doanh hàng nhập khẩu ở Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác Quốc tế Coalimex.....78

1. Nghiên cứu thị trường.....	78
2. Đàm phán.....	83
3. Công tác ký kết hợp đồng.....	85
4. Xác định và tính toán giá.....	86
5. Tiếp nhận hàng.....	87
6. Thủ tục hải quan.....	88
7. Thanh toán.....	89
8. Tiêu thụ hàng nhập khẩu.....	90
9. Nâng cao nghiệp vụ ngoại thương cho đội ngũ cán bộ, nhân viên.....	92

III/ Kiến nghị.....	93
1. Chính sách nhập khẩu hợp lý.....	93
2. Cải cách thủ tục hành chính.....	94
3. Quản lý ngoại tệ.....	95
4. Cung cấp thông tin thị trường cho doanh nghiệp.....	95
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>96</b>

### **tài liệu tham khảo**

1. Thương mại quốc tế-PGS.TS Nguyễn Duy Bột.
2. Kinh tế thương mại –PGS.TS Nguyễn Duy Bột.
3. Quản trị kinh doanh thương mại quốc tế –NXB Giáo dục.1996
4. Kinh tế học quốc tế – NXB Thống kê.1995.
5. Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương – NXB Giáo dục.1998.
6. Marketing thương mại quốc tế- NXB Giáo dục1997.
7. Giao dịch và thanh toán thương mại quốc tế – NXB Giáo dục1997
8. Vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương – NXB Giáo dục1995
9. Hướng dẫn thực hành kinh doanh xuất nhập khẩu tại Việt Nam – NXB Thống kê.1994.
10. Các báo cáo về kinh doanh, nhập khẩu của công ty Coalimex.
11. Các báo, tạp chí: thương mại, hải quan, thời báo kinh tế, ngoại thương.