

TRƯỜNG.....
KHOA.....



LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

**Quy trình xuất nhập khẩu: thực
trạng và giải pháp hoàn thiện**



Lời mở đầu

Hoà cùng với xu thế khu vực hoá và toàn cầu hoá về hợp tác kinh tế đang nổi trội, với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế thị trường, với tính phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế và thương mại giữa các quốc gia ngày càng sâu sắc, Việt Nam đã và đang không ngừng cố gắng đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước đưa nền kinh tế hoà nhập vào khu vực Đông Nam á, hay nói rộng hơn là khu vực vành đai Châu á - Thái Bình Dương. Với xuất phát điểm từ một nước nông nghiệp lạc hậu, còn nhiều hạn chế về trình độ khoa học kỹ thuật thì con đường nhanh nhất để tiến hành công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước là cần nhanh chóng tiếp cận những công nghệ và kỹ thuật tiên tiến của nước ngoài. Để làm được điều này thì nhập khẩu đóng góp một vai trò vô cùng quan trọng. Nhập khẩu cho phép phát huy tối đa nội lực trong nước đồng thời tranh thủ được các tiên 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... Trước bối cảnh đó đã đặt cho ngành thương mại nói chung và công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư trực thuộc Viện Máy và Dụng Cụ Công Nghiệp của Bộ Công Nghiệp những cơ hội và thử thách lớn lao. Đó là làm thế nào để có được những công nghệ tốt nhất, hiện đại nhất với thời gian và chi phí ít nhất, đạt hiệu quả cao.

Công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư là công ty chuyên nhập khẩu máy móc và thiết bị công nghiệp phục vụ cho nhu cầu sản xuất của các doanh nghiệp trong nước. Để đáp ứng nhu cầu chất lượng cao của khách hàng thì công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư phải có nhiệm vụ nhập khẩu những máy móc và thiết bị hiện đại của các nước phát triển thông qua các hợp đồng nhập khẩu với nước ngoài. Muốn

làm được điều này công ty luôn cố gắng khẳng định mình với chính nền kinh tế thị trường, với sự cạnh tranh khốc liệt của hàng loạt các công ty khác để có được lợi nhuận cao và cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên. Công ty luôn luôn quan tâm đến chất lượng làm việc của cán bộ công nhân viên trong công ty và luôn tìm cách hoàn thiện mình để đáp ứng được tối đa nhu cầu của khách hàng.

Trong thời gian thực tập tại phòng xuất nhập khẩu của công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư, trên cơ sở những kiến thức về kinh tế và nghiệp vụ xuất nhập khẩu đã được truyền đạt tại nhà trường và một số kinh nghiệm thực tế thu được, với mục đích tìm hiểu thêm quy trình nhập khẩu của công ty, tôi đã chọn đề tài nghiên cứu của mình là: “Hoàn thiện quy trình nhập khẩu tại công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư (ITD)”. Đề tài này nhằm mục đích nghiên cứu những vấn đề cốt lõi của quy trình nhập khẩu và thực trạng quy trình nhập khẩu của công ty, qua đó rút ra những mặt mạnh cũng như những tồn tại chủ yếu trong quy trình nhập khẩu của công ty, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện hơn nữa quy trình nhập khẩu của công ty .

Trên cơ sở mục đích của đề tài, chuyên đề gồm những phần chính sau:

Chương I: Một số vấn đề cơ bản về quy trình nhập khẩu.

Chương II: Thực trạng quy trình nhập khẩu tại công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư.

Chương III: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu tại công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư.

Qua đây tôi xin chân thành cảm ơn thầy giáo Thạc sỹ: Mai Thế Cường- Thầy trực tiếp hướng dẫn tôi, các thầy cô trong khoa Kinh Tế và Kinh Doanh Quốc Tế, trường

Đại Học Kinh Tế Quốc Dân Hà Nội, tập thể cán bộ công nhân viên của công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư đã nhiệt tình giúp đỡ tôi hoàn thành đề tài nghiên cứu này. Do những hạn chế về trình độ và kinh nghiệm, nên đề tài không tránh khỏi những sai sót rất mong được sự góp ý của các thầy cô và các bạn.

Chương I Một số vấn đề cơ bản về quy trình nhập khẩu

I. Quy trình nhập khẩu của các doanh nghiệp

1. Quy trình nhập khẩu của các doanh nghiệp

Nhập khẩu là việc mua hàng hoá của nước ngoài nhằm phục vụ sản xuất trong nước. Tuy nhiên việc mua bán ở đây lại rất phức tạp khác hẳn với thương mại trong nước với những đặc điểm như: Các bên thuộc các quốc tịch khác nhau, thị trường rộng lớn, đồng tiền thanh toán thường là ngoại tệ đối với một hoặc hai bên, chịu sự ảnh hưởng của nhiều thông lệ, luật pháp của các nước, việc vận chuyển rất khó khăn phải qua biên giới quốc gia nên thủ tục rất phức tạp.

Chính sự khó khăn và phức tạp đó, nên khi thực hiện một hợp đồng nhập khẩu đòi hỏi phải có một quy trình nhất định, rõ ràng. Chính điều này giúp cho các doanh nghiệp tránh được các rủi ro không đáng có.

Sau đây là quy trình nhập khẩu thường được các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu sử dụng để tiến hành để tiến hành hoạt động nhập khẩu.

Hình 1: Sơ đồ quy trình nhập khẩu hàng hoá

a. Nghiên cứu thị trường

Nghiên cứu thị trường để có một hệ thống thông tin về thị trường đầy đủ, chính xác, kịp thời. Điều này sẽ làm cơ sở cho doanh nghiệp có những quyết định đúng đắn, đáp ứng được các tình thế của thị trường. Đồng thời hệ thống thông tin

không những làm cơ sở để doanh nghiệp lựa chọn được các đối tác giao dịch thích hợp mà còn làm cơ sở cho quá trình giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng và thực hiện các hợp đồng sau này có hiệu quả. Chỉ có thể phản ứng linh hoạt và có các quyết định đúng đắn trong quá trình giao dịch đàm phán khi có các thông tin đầy đủ. Do đó, ngoài việc nắm vững tình hình trong nước và đường lối chính sách, luật lệ quốc gia có liên quan đến hoạt động kinh tế đối ngoại, đơn vị kinh doanh ngoại thương cần phải nhận biết hàng hoá kinh doanh, nắm vững thị trường nước ngoài và lựa chọn đối tác.

a.1. Nghiên cứu thị trường trong nước

* Nghiên cứu mặt hàng nhập khẩu

Mục đích của việc nghiên cứu này là để tìm ra mặt hàng nhập khẩu mà nhu cầu trong nước đang cần nhưng phải phù hợp với điều kiện và mục tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp. Muốn biết mặt hàng nào đang được khách hàng, người tiêu dùng trong nước cần, đang là nhu cầu cần thiết của thị trường trong nước thì doanh nghiệp phải tiến hành nghiên cứu, khảo sát và trả lời được các câu hỏi sau:

- Thị trường đang cần mặt hàng gì ? (Về quy cách, phẩm chất, kiểu dáng, bao bì, nhãn hiệu)
- Tình hình tiêu thụ mặt hàng đó như thế nào?, phải hiểu rõ tập quán tiêu dùng, thị hiếu và quy luật biến động của quan hệ cung cầu để có thể đáp ứng kịp thời nhu cầu của thị trường một cách tốt nhất.
- Mặt hàng đó đang ở trong giai đoạn nào của chu kỳ sống của sản phẩm?
- Tình hình sản xuất ra sao?

- Tỷ suất ngoại tệ là bao nhiêu?. Trong thương mại quốc tế, các nước có hệ thống tiền tệ khác nhau, do vậy việc tính toán tỷ suất ngoại tệ cho hàng hoá nhập khẩu là rất quan trọng. Doanh nghiệp phải tiến hành nghiên cứu so sánh giữa tỷ suất ngoại tệ hàng nhập khẩu với tỷ suất ngoại tệ lúc đầu tư ban đầu để nhập hàng.

* Nghiên cứu dung lượng thị trường và các nhân tố ảnh hưởng.

Dung lượng thị trường của một hàng hoá được giao dịch trên một phạm vi thị trường nhất định (thế giới, khu vực, dân tộc), trong một thời gian nhất định (thường là một năm).

Nghiên cứu dung lượng thị trường cần xác định nhu cầu thật của khách hàng kể cả lượng dự trữ, xu hướng biến động của nhu cầu trong từng thời điểm, từng vùng, từng khu vực. Cùng với việc nắm bắt nhu cầu là việc nắm bắt khả năng cung cấp của thị trường, bao gồm việc xem xét đặc điểm, tính chất, khả năng của sản phẩm thay thế.

Thông thường, dung lượng của thị trường chịu ảnh hưởng của 3 nhóm nhân tố chính:

- Các nhân tố làm cho dung lượng thị trường biến đổi theo chu kỳ như sự vận động của tư bản, đặc điểm sản xuất, lưu thông và phân phối sản phẩm của từng thị trường đối với mỗi loại hàng hoá.

- Các nhân tố làm cho dung lượng thị trường biến đổi lâu dài như tiến bộ của khoa học kỹ thuật và công nghệ, các biện pháp, các chính sách của nhà nước, thị hiếu, tập quán của người tiêu dùng và ảnh hưởng của hàng hoá thay thế.

- Các nhân tố làm dung lượng thị trường biến đổi tạm thời như các hiện tượng cũng gây ra các đột biến về cung cầu, ngoài ra còn có các nhân tố khách quan như hạn hán, lũ lụt....

* Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh

Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh nhằm làm vững về thông tin số lượng các đối thủ cạnh tranh trong mặt hàng kinh doanh, tình hình hoạt động, tỷ trọng thị trường, thế mạnh, điểm yếu của các đối thủ. Đặc biệt cần nghiên cứu kỹ các chiến lược kinh doanh và khả năng thay đổi chiến lược kinh doanh của đối thủ cạnh tranh trong thời gian tới để đưa ra các phương án đối phó tối ưu, hạn chế các điểm mạnh và tận dụng các điểm yếu của đối thủ cạnh tranh.

* Nghiên cứu sự vận động của môi trường kinh doanh

Môi trường kinh doanh bao gồm môi trường tự nhiên, văn hoá, xã hội, chính trị, luật pháp. Môi trường kinh doanh có tác động lớn và chi phối đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy doanh nghiệp cần phải tiến hành nghiên cứu sự vận động của nó để từ đó có thể nắm bắt được quy luật vận động của môi trường kinh doanh và có các biện pháp phòng ngừa hiệu quả.

a.2. Nghiên cứu thị trường quốc tế

Nghiên cứu thị trường quốc tế là công việc rất khó khăn và phức tạp do sự khác biệt lớn về chính trị, địa lý, văn hoá, phong tục, tập quán.... Nghiên cứu thị trường quốc tế cần xem xét các yếu tố cung cầu, giá cả, cạnh tranh,...

* Nguồn cung cấp hàng hoá trên thị trường quốc tế

Doanh nghiệp cần nắm vững được tình hình các nguồn cung cấp trên thị trường quốc tế mà doanh nghiệp có khả năng giao dịch rồi từ đó nghiên cứu các đặc điểm thị trường các nước cung cấp trên các phương diện:

- Thái độ và quan điểm của nước cung cấp thể hiện qua các chính sách ưu tiên xuất khẩu hay hạn chế nhập khẩu.
- Tình hình chính trị hay thái độ của quốc gia đó có ổn định không, có tác động đến nguồn, mặt hàng đó như thế nào?
- Về vị trí địa lý có thuận lợi cho mua bán, có đem lại hiệu quả kinh doanh hay không?, có tiết kiệm chi phí vận chuyển, bảo hiểm của doanh nghiệp trong quá trình nhập khẩu của doanh nghiệp không?.

* Nghiên cứu giá cả hàng hoá trên thị trường quốc tế

Trên thị trường hàng hoá thế giới, giá cả chẳng những phản ánh mà còn điều tiết mối quan hệ hàng hoá. Việc xác định đúng đắn giá cả hàng hoá xuất và nhập khẩu có ý nghĩa rất lớn đối với thương mại quốc tế. 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 cả quốc tế có tính chất đại diện đối với một loại hàng hoá 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 hoá trên thị trường do đó làm biến đổi dung lượng thị trường và thay đổi về giá cả các loại hàng hoá.

- Nhân tố lũng đoạn giá cả: Đây là nhân tố ảnh hưởng lớn đến việc biến động giá cả hàng hoá trên thị trường thế giới trong thời đại ngày nay. Lũng đoạn làm xuất hiện nhiều mức giá đối với cùng một loại hàng hoá trên cùng một thị trường, tùy theo quan hệ giữa người mua và người bán trên thị trường thế giới có giá trị lũng đoạn cao và giá trị 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 trên thị trường cũng có xu hướng lớn hơn cầu. Nhiều người cùng bán một loại hàng hoá, 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.

- Cung cầu và giá cả: Mọi quan hệ cung cầu thay đổi trên thị trường sẽ thúc đẩy xu hướng giảm giá và ngược lại nếu cung không theo kịp cầu thì giá cả có xu hướng tăng lên.

- Nhân tố lạm phát: Giá cả của hàng hoá không những được quyết định bởi giá trị hàng hoá 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 hoá thường được biểu hiện bằng đồng tiền của các nước có vị thế quan trọng trong mậu dịch quốc tế như: USD, GBP, JPY,... Do đặc điểm của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa nên giá cả của những đồng tiền này cũng luôn thay đổi, việc thay đổi ấy thường gắn liền với lạm phát. Lạm phát làm cho giá trị của hàng hoá biểu hiện bằng tiền giấy tăng lên.

b. Giao dịch, đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương.

b.1.Giao dịch

Sau giai đoạn nghiên cứu, tiếp cận thị trường, để chuẩn bị giao dịch xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp tiến hành tiếp xúc với khách hàng bằng biện pháp quảng cáo. Nhưng để tiến tới ký kết hợp đồng mua bán với nhau, người xuất khẩu và người nhập khẩu thường phải qua một quá trình giao dịch, thương thảo và các điều kiện giao dịch. Quá trình đó có thể bao gồm những bước sau đây:

* **Hỏi giá:** là lời đề nghị bước vào giao dịch. Hỏi giá là việc người mua đề nghị người bán cho biết giá cả và các điều kiện thương mại cần thiết khác để mua hàng. Hỏi giá không ràng buộc trách nhiệm pháp lý của người hỏi giá, cho nên người hỏi giá có thể hỏi nhiều nơi nhằm nhận được nhiều bản chào hàng cạnh tranh nhau để so sánh lựa chọn bản chào hàng thích hợp nhất. Tuy nhiên, nếu người mua hỏi giá nhiều nơi quá sẽ gây nên thị trường ảo tưởng là nhu cầu quá căng thẳng. Đó là điều không có lợi cho người mua.

* **Phát giá (chào hàng):**

Luật pháp coi đây là lời đề nghị ký kết hợp đồng và như vậy phát giá có thể do người bán hoặc người mua đưa ra. Nhưng trong buôn bán thì phát giá là chào hàng, là việc người xuất khẩu thể hiện rõ ý định bán hàng của mình.

Trong chào hàng người ta nêu rõ: Tên hàng, quy cách, phẩm chất, số lượng, giá cả, điều kiện cơ sở giao hàng, điều kiện thanh toán, bao bì, ký mã hiệu, thể thức giao nhận,... Trường hợp hai bên đã có quan hệ mua bán với nhau hoặc có điều kiện chung giao hàng điều chỉnh thì chào hàng chỉ nêu những nội dung cần thiết cho lần giao dịch đó như tên hàng, quy cách, phẩm chất, số lượng, giá cả, thời hạn giao

hàng. Những điều kiện còn lại sẽ áp dụng như những hợp đồng đã ký trước đó hoặc theo điều kiện chung giao hàng giữa hai bên.

Có hai loại chào hàng đó là: Chào hàng cố định và chào hàng tự do:

- Chào hàng cố định: là việc chào bán một lô hàng nhất định cho một người mua, có nêu rõ thời gian mà người chào hàng bị ràng buộc trách nhiệm vào lời đề nghị của mình. Thời gian này gọi là thời hạn hiệu lực của chào hàng. Trong thời gian hiệu lực nếu người mua chấp nhận hoàn toàn chào hàng đó thì hợp đồng coi như được giao kết. Nếu trong chào hàng cố định người bán không ghi rõ thời gian hiệu lực thì thời hạn này được tính theo thời hạn hợp lý. Thời hạn này thường do tính chất loại hàng, khoảng cách về không gian giữa hai bên và cũng nhiều khi do tập quán quy định.

- Chào hàng tự do: là việc chào hàng “tự do” cần phải làm rõ bằng cách ghi “chào hàng không cam kết” hoặc “chào hàng ưu tiên cho người mua trước” hoặc “báo giá”. Chào hàng tự do không ràng buộc trách nhiệm của người phát ra chào hàng, nên thường có thể chào ở nhiều nơi, nhiều người.

* Đặt hàng:

Đặt hàng là lời đề nghị ký kết hợp đồng thương mại xuất phát từ phía người mua. Trong đặt hàng người mua nêu cụ thể về hàng hoá 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, hoặc hai bên đã ký những hợp đồng dài hạn và thoả thuận giao hàng theo nhiều lần thì nội dung đặt hàng chỉ nêu những điều kiện riêng biệt đối với lần đặt

hàng đó. Còn những điều kiện khác, hai bên áp dụng theo những hợp đồng đã ký kết trong lần giao dịch trước.

*** Hoàn giá:**

Hoàn giá là sự mặc cả về giá cả và các điều kiện thương mại khác. Hoàn giá có thể bao gồm nhiều sự trả giá.

Khi người nhận được chào hàng không chấp nhận hoàn toàn chào hàng đó mà đưa ra một lời đề nghị mới thì đề nghị này là trả giá. Khi có sự trả giá, chào hàng coi như huỷ bỏ.

Đặc tính của bản hoàn giá là thể hiện ý định mua hoặc bán thực của người phát ra, do đó nó mang tính ràng buộc pháp lý với người đề nghị.

Thường bản hoàn giá thể hiện ý định mua bán thực và có ràng buộc trách nhiệm pháp lý cho nên trong thời gian hiệu lực một bên nhận được hoàn giá chấp nhận các điều kiện hoàn toàn và vô điều kiện thì thương vụ đó được coi là có hiệu lực. Vì vậy, cần phải cân nhắc thật kỹ trước khi thể hiện ý chí trong bản còn lại.

*** Chấp nhận.**

Chấp nhận là sự đồng ý hoàn toàn tất cả mọi điều kiện của hoàn giá, chào hàng, đặt hàng để kết thúc quá trình hoàn giá.

Đặc tính của bản chấp nhận là mang tính ràng buộc trách nhiệm pháp lý cao nhất khi có bốn điều kiện sau:

- Do chính người nhận giá chấp nhận là người giao dịch và phát ra bản chào giá, đặt hàng.
- Phải đồng ý hoàn toàn vô điều kiện tất cả các nội dung của bản chào giá, đặt hàng, hoàn giá.

- Phải chấp nhận trong thời gian hiệu lực của bản chào giá, đặt hàng hoặc hoàn giá.
- Chấp nhận phải được truyền đạt tới chính những người phát ra đề nghị.

* Xác nhận

Xác nhận là văn bản thống nhất những điều kiện đã thoả thuận mua bán có xác nhận của các bên tham gia.

Đặc tính của xác nhận là có tính ràng buộc trách nhiệm pháp lý cao nhất đối với giao dịch kinh doanh. Chính vì vậy, giai đoạn xác nhận là giai đoạn ký kết hợp đồng.

Xác nhận thường được lập thành hai bản, bên lập xác nhận ký trước rồi gửi cho bên kia. Bên kia ký xong giữ lại một bản rồi gửi trả lại một bản.

Bản xác nhận có thể soạn thảo là một văn bản thống nhất bao gồm các điều khoản và điều kiện quy định rõ nội dung, tính chất, hình thức của giao dịch mua bán hoặc là văn bản chấp nhận có hội tụ đủ bốn yếu tố chứng minh tính pháp lý của nó.

b.2. Đàm phán

Đàm phán thương mại là quá trình trao đổi ý kiến của các chủ thể trong một xung đột nhằm đi đến thống nhất cách nhận định, thống nhất quan niệm, thống nhất cách xử lý những vấn đề nảy sinh trong quan hệ buôn bán giữa hai hoặc nhiều bên.

Thông thường người ta sử dụng ba hình thức sau để đàm phán:

* Đàm phán qua thư tín:

Đàm phán qua thư tín là việc đàm phán qua thư từ và điện tín, là phương thức các bên gửi cho nhau những văn bản để thoả thuận những điều kiện buôn bán. Đây là hình thức đàm phán chủ yếu để giao dịch giữa các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu trong điều kiện hiện nay. So với việc gặp gỡ trực tiếp thì giao dịch qua thư tín

tiết kiệm được nhiều chi phí. Hơn nữa, trong cùng một lúc có thể trao đổi với nhiều khách hàng ở nhiều nước khác nhau. Người viết thư có điều kiện để cân nhắc suy nghĩ, tranh thủ ý kiến nhiều người và có thể khéo léo giấu kín ý định thực sự của mình. Nhưng việc giao dịch qua thư tín đòi hỏi nhiều thời gian chờ đợi, có thể cơ hội mua bán tốt sẽ trôi qua. Còn việc sử dụng điện tín thì phần nào khắc phục được nhược điểm này.

*Đàm phán qua điện thoại (các phương tiện truyền thông)

Đàm phán qua điện thoại và các phương tiện truyền thông là hình thức giao dịch mà các bên chỉ tiếp cận được một dạng thức hình ảnh hoặc âm thanh hoặc cả hình ảnh lẫn âm thanh nhưng trong một cảnh tĩnh nhất định do đó người đàm phán phải có các nghiệp vụ sau:

- Phải có công tác chuẩn bị trước khi bước vào giao dịch, đàm phán. Phải chuẩn bị phương án đàm phán, mục tiêu đàm phán, bố trí không gian, khung cảnh khi đàm phán.
- Giai đoạn đàm phán phải trình bày ngắn gọn, rõ ràng và dễ hiểu. Khi kết thúc đàm phán phải liệt kê và khẳng định những nội dung đã được thống nhất.
- Việc trao đổi qua điện thoại là việc trao đổi bằng miệng, không có gì là bằng chứng cho những thoả thuận, quyết định trong trao đổi, bởi vậy điện thoại chỉ sử dụng trong những trường hợp cần thiết, thật khẩn trương, sợ lỡ mất thời cơ, hoặc trong những trường hợp mà mọi điều kiện đã thoả thuận xong chỉ còn chờ xác nhận một vài chi tiết.

*Đàm phán qua gặp gỡ trực tiếp.

Hình thức giao dịch này là một trao đổi ý kiến giữa các chủ thể nhằm đi đến thống nhất các điều kiện mua bán và giá cả trên cơ sở gặp mặt lẫn nhau. Trong giao dịch gặp gỡ trực tiếp các bên thường thể hiện rất nhiều thủ thuật đàm phán, lợi dụng bối cảnh đàm phán thể hiện khả năng của mình.

Việc hai bên mua bán gặp gỡ trực tiếp nhau tạo điều kiện cho việc hiểu biết nhau tốt hơn và duy trì được mối quan hệ tốt, lâu dài với nhau.

Đây là hình thức đàm phán khó khăn nhất trong ba hình thức đàm phán. Đàm phán trực tiếp đòi hỏi người tiến hành đàm phán phải chắc chắn về nghiệp vụ, phản ứng nhanh nhạy... để có thể tỉnh táo, bình tĩnh nhận xét, nắm được ý đồ, sách lược đối phương, nhanh chóng có biện pháp đối phó trong những trường hợp cần thiết hoặc quyết định ngay tại chỗ khi thời cơ đã chín muồi. Mất bình tĩnh, không tự chủ sẽ dễ lộ ý định của mình để đối phương nắm được. Mỗi lần gặp gỡ nhau thường tốn kém về chi phí đi lại, đón tiếp, quà cáp. Cho nên việc gặp gỡ nhau mà không đi đến kết quả là điều mà cả hai bên đều không mong muốn. Do vậy việc chuẩn bị kỹ lưỡng trước khi tiến hành đàm phán trực tiếp là việc hết sức cần thiết.

b.3.Ký kết hợp đồng

Hợp đồng là sự thoả thuận giữa các bên, bên bán có nhiệm vụ giao hàng và chuyển quyền sở hữu cho bên mua. Bên mua có nhiệm vụ thanh toán toàn bộ số tiền theo hợp đồng.

Hợp đồng có thể coi như đã ký kết chỉ trong trường hợp các bên ký vào hợp đồng. Các bên đó phải có địa chỉ pháp lý ghi rõ trong hợp đồng. Hợp đồng được coi như đã ký kết chỉ khi người tham gia có đủ thẩm quyền ký vào các văn bản đó, nếu không thì hợp đồng không được công nhận là văn bản có cơ sở pháp lý. Nhiều

trường hợp có ký kết hợp đồng ba bên trở lên có thể thực hiện bằng tất cả các bên cùng ký vào một văn bản thống nhất hoặc bằng một văn bản hợp đồng tay đôi có trích dẫn trong từng hợp đồng đó với hai hợp đồng khác (trích dẫn chéo)

Ngoài ra, hợp đồng mua bán có thể bằng miệng, hoặc một phần văn bản một phần bằng miệng, cũng có khi bằng hành động ra hiệu như ở sở giao dịch và bán đấu giá. Hợp đồng bằng miệng hay hành động ra hiệu chưa có văn bản thì sau đó phải làm văn bản xác nhận khi đã thoả thuận bằng miệng hay ra hiệu. Theo luật thương mại Việt Nam quy định thì hình thức của hợp đồng nhập khẩu bắt buộc phải là văn bản.

Khi soạn thảo hợp đồng cần tuân theo quy tắc 5 “C” đó là:

Clear: rõ ràng

Complete: đầy đủ, hoàn chỉnh

Consise: ngắn gọn, xúc tích

Correct: chính xác về chính tả và thông tin

Courteous: lịch sự

Trong phần nội dung của hợp đồng cần phải ghi rõ nội dung của các điều khoản hợp đồng đó là: tên hàng, số lượng, quy cách, chất lượng, giá cả, phương thức thanh toán, địa điểm và thời hạn giao nhận hàng. Ngoài ra, còn có thể có các điều khoản khác như: khiếu nại, trọng tài,...

ở phần kết thúc hợp đồng cần phải nêu rõ số bản hợp đồng, ngôn ngữ sử dụng để ký kết, giá trị pháp lý của bản hợp đồng, thời hạn có hiệu lực của hợp đồng, chữ ký và dấu của các bên tham gia hợp đồng.

c. Tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu

Sau khi hợp đồng mua bán ngoại thương được ký kết, đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu với tư cách là một bên ký kết phải tổ chức thực hiện hợp đồng đó. Đây là một công việc rất phức tạp. Nó đòi hỏi phải tuân thủ luật quốc gia và luật quốc tế, đồng thời bảo đảm được quyền lợi quốc gia và đảm bảo uy tín kinh doanh của đơn vị. Về mặt kinh doanh, trong quá trình thực hiện các khâu công việc để thực hiện hợp đồng, đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu phải cố gắng tiết kiệm chi phí lưu thông, nâng cao tính doanh lợi và hiệu quả của toàn bộ nghiệp vụ giao dịch.

Để thực hiện hợp đồng nhập khẩu, đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu phải tiến hành các khâu công việc sau đây:

c.1. Xin giấy phép nhập khẩu

Xin giấy phép nhập khẩu là một biện pháp quan trọng để nhà nước quản lý nhập khẩu. Vì vậy sau khi ký kết hợp đồng nhập khẩu doanh nghiệp phải xin giấy phép nhập khẩu để thực hiện hợp đồng đó. Ngày nay, trong xu hướng tự do hoá mậu dịch, nhiều nước giảm bớt số mặt hàng cần phải xin giấy phép nhập khẩu.

Việc xin giấy phép nhập khẩu tuân theo các luật thương mại, luật thuế nhập khẩu và các quy định của bộ, ban, ngành có liên quan để tiến hành xin giấy phép ở các cơ quan như sau:

- Xin giấy phép nhập khẩu ở bộ thương mại cho những hàng hóa thuộc danh mục có hạn ngạch, hàng hóa được miễn giảm bù trừ, trả nợ cấp chính phủ.
- Đối với những sản phẩm chuyên dùng như thuốc men, cây, con giống, sản phẩm ô nhiễm, hàng hoá đã sử dụng phải xin giấy phép các bộ chuyên ngành như bộ y tế, bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn, bộ tài nguyên và môi trường,...

những giấy phép này được coi là giấy phép con và xu hướng nhà nước sẽ quy chuẩn giảm các giấy phép con.

c.2. Thuê phương tiện vận tải

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, việc ai thuê tàu, thuê tàu theo hình thức nào được tiến hành dựa vào ba căn cứ sau đây:

- Điều kiện cơ sở giao hàng của hợp đồng nhập khẩu.
- Khối lượng hàng hoá và đặc điểm hàng hoá
- Điều kiện vận tải

Ngoài ra còn phải căn cứ vào các điều kiện khác trong hợp đồng nhập khẩu như: Quy định mức tải trọng tối đa của phương tiện, mức bốc dỡ, thưởng phạt bốc dỡ.

Nếu điều kiện cơ sở giao hàng của hợp đồng là điều kiện CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DEQ, DDU, DDP thì người xuất khẩu phải tiến hành thuê phương tiện vận tải. Còn nếu điều kiện cơ sở giao hàng là EXW, FCA, FAS, FOB thì người nhập khẩu phải tiến hành thuê phương tiện vận tải.

Trong trường hợp người nhập khẩu phải thuê phương tiện vận tải. Để thực hiện vận chuyển, người nhập khẩu phải thực hiện các nghiệp vụ sau:

- Liên hệ với hãng tàu hoặc đại lý vận tải nhằm lấy lịch trình các chuyến tàu vận chuyển.
- Điền vào mẫu đăng ký thuê vận chuyển (thường được soạn sẵn) để thông báo nhu cầu cần vận chuyển.
- Hãng tàu và người nhập khẩu sẽ lên hợp đồng về vận chuyển bao gồm những nội dung: loại hàng vận chuyển, thể tích, trọng lượng, cước phí, thời gian giao nhận, các điều khoản thưởng phạt do chậm chễ.

- Hai bên thống nhất địa điểm, thời gian tiến hành giao nhận và thanh toán cước phí. Nếu thanh toán trước thì sẽ ghi trên vận đơn là đã thanh toán trước. Nếu thuê tàu chợ theo khoang và lưu cước phí gọi là thuê tàu lưu cước.

c.3. Mua bảo hiểm hàng hoá

Hàng hoá chuyên chở trên biển thường gặp nhiều rủi ro, tổn thất. Vì thế bảo hiểm hàng hoá đường biển là loại bảo hiểm phổ biến nhất trong ngoại thương.

Bảo hiểm là một sự cam kết của người bảo hiểm bồi thường cho người được bảo hiểm về những mất mát, hư hỏng, thiệt hại của đối tượng bảo hiểm do những rủi ro đã thoả thuận gây ra với điều kiện người được bảo hiểm đã mua cho đối tượng đó một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm.

Khi thực hiện hợp đồng ngoại thương người nhập khẩu phải mua bảo hiểm trong một số trường hợp: Điều kiện cơ sở giao hàng là EXW, FOB, C&F, FCA, và các điều kiện DDU.

Để thực hiện mua bảo hiểm hàng hoá, người nhập khẩu tiến hành các nghiệp vụ sau:

- Lựa chọn và liên hệ với một công ty bảo hiểm nhằm thu thập thông tin và mua bảo hiểm. Điền mẫu đơn và gửi bảo hiểm hàng hoá.
- Ký kết hợp đồng về những nội dung: Loại hàng hoá được bảo hiểm, điều kiện bảo hiểm, suất phí bảo hiểm, thời gian, địa điểm chi trả bảo hiểm, những điều kiện thưởng phạt, miễn trách, miễn thương (nếu có)
- Khi không biết giá CIF thì muốn mua suất phí bảo hiểm phải tính được giá CIF trên cơ sở số liệu đã có.
- Thanh toán cước phí và nhận lấy đơn bảo hiểm làm chứng từ giao nhận hàng hoá.

c.4. Làm thủ tục hải quan

Hàng hoá khi đi ngang qua biên giới quốc gia để nhập khẩu đều phải làm thủ tục hải quan. Việc làm thủ tục hải quan bao gồm các bước sau đây:

- Mua tờ khai hải quan
- Kê khai hải quan kèm với bộ chứng từ gồm: hợp đồng, phiếu đóng gói, hoá đơn thương mại, giấy chứng nhận xuất xứ, vận đơn (đã ký hậu hoặc giấy tờ chứng minh đã thanh toán...), giấy chứng nhận số lượng, chất lượng...
- Mang tờ khai đến cửa khẩu thông quan hàng hoá nộp và xin giấy chấp nhận tờ khai
- Đăng ký thời gian và lịch trình cho cán bộ kiểm hoá kiểm tra
- Trình bộ hồ sơ cùng hải quan kiểm hoá ký biên bản và ký vào tờ khai kiểm hoá để hàng hoá được thông qua

* Nội cần phải kê khai

Công ty phải kê khai những mục sau:

- Người xuất khẩu với đầy đủ địa chỉ
- Người nhập khẩu với đầy đủ địa chỉ (kê khai cả mã số thuế xuất nhập khẩu)
- Phương tiện vận chuyển: tên, số hiệu phương tiện, ngày khởi hành, ngày đến cảng, số vận đơn, cảng bốc hàng, cảng dỡ hàng, số giấy phép (nếu có), số hợp đồng, ngày tháng ký hợp đồng, cửa khẩu thông quan hàng hoá, loại hình mua bán kinh doanh.
- Khai tên nước xuất khẩu và nhập khẩu, điều kiện và cơ sở giao hàng, số lượng mặt hàng, phương thức thanh toán, loại hình thanh toán, tỷ giá thanh toán, tên hàng ghi chính xác theo hợp đồng và hoá đơn, xuất xứ, số lượng và trọng lượng.
- Khai các chứng từ kèm theo, ký tên và đóng dấu

Đối với hải quan sẽ phải kiểm tra mã số xuất nhập khẩu, tự tính thuế và cử cán bộ kiểm tra trên thực tiễn

Đối với tờ khai hải quan không được phép dùng hai loại mực

c.5. Nhận hàng từ tàu chở hàng

Để nhận hàng hoá nhập khẩu từ nước ngoài về, đơn vị nhập khẩu phải làm các công việc sau:

- Ký kết hợp đồng uỷ thác cho cơ quan vận tải về việc nhận hàng
- Xác nhận với cơ quan vận tải kế hoạch tiếp nhận hàng hoá từng quý, từng năm, cơ cấu hàng hoá, lịch tàu, điều kiện kỹ thuật khi bốc dỡ, vận chuyển, giao nhận.
- Cung cấp tài liệu cần thiết cho việc nhận hàng (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 lập biên bản (nếu cần) về hàng hoá và giải quyết trong phạm vi của mình những vấn đề xảy ra trong việc giao nhận
- Thanh toán cho cơ quan vận tải các khoản phí tổn về giao nhận bốc xếp, bảo quản và vận chuyển hàng hoá nhập khẩu.
- Thông báo cho các đơn vị đặt hàng chuẩn bị tiếp nhận hàng hoá.
- Chuyển hàng hoá về kho của doanh nghiệp hoặc trực tiếp giao cho các đơn vị đặt hàng.

c.6. Kiểm tra hàng hoá nhập khẩu

Hàng hoá nhập khẩu về qua cửa khẩu phải được kiểm tra. Mỗi cơ quan tiến hành kiểm tra theo chức năng, quyền hạn của mình. Nếu phát hiện thấy dấu hiệu không bình thường thì mời bên giám định đến lập biên bản giám định. Cơ quan giao thông kiểm tra niêm phong, kẹp chì trước khi dỡ hàng ra khỏi phương tiện vận tải.

Đơn vị nhập khẩu với tư cách là một bên đứng tên trong vận đơn cũng phải kiểm tra hàng hoá và lập dự thư, dự kháng nếu nghi ngờ hoặc thực sự hàng hoá có tồn thất, thiếu hụt hoặc không theo hợp đồng

c.7. Làm thủ tục thanh toán.

Trong ngoại thương hợp đồng quy định phương thức thanh toán nào thì người mua(người nhập khẩu) phải tiến hành theo phương thức đó. Các phương thức thanh toán trong ngoại thương bao gồm:

* Phương thức thư tín dụng

Người nhập khẩu phải tiến hành mở thư tín dụng trên cơ sở hợp đồng đã ký. L/C xuất phát từ hợp đồng nhưng hoàn toàn độc lập với hợp đồng. Nghiệp vụ thực hiện L/C như sau:

Người nhập khẩu chuẩn bị bộ hồ sơ xin mở L/C bao gồm:

- Hợp đồng ngoại thương
- Đơn xin mở L/C (theo mẫu)
- Tiền bảo lãnh thực hiện. Nếu có sẵn ở tài khoản thì phải có uỷ nhiệm chi sang tài khoản phong toả để ngân hàng nắm giữ.
- Đơn xin mua ngoại tệ nếu đơn vị không có ngoại tệ
- Hợp đồng tín dụng nếu đơn vị vay vốn từ ngân hàng

Đơn mở L/C bao gồm các nội dung sau:

- Nêu rõ người hưởng lợi
- Thời gian
- Số lượng

- Các điều khoản chấp nhận chiết khấu
- Các điều kiện thanh toán phí
- Các thông lệ quốc tế điều chỉnh L/C và những cam kết của đơn vị mở L/C đối với ngân hàng
- Các cam kết về thanh toán cước phí, cam kết về hiệu lực
- Điều kiện để thanh toán

* Thanh toán bằng chuyển tiền: bằng Telex, swift, thư, séc. Thanh toán bằng chuyển tiền thì người chuyển tiền cần nộp các hồ sơ sau:

- Hợp đồng ngoại thương
- Lệnh chuyển tiền
- Đơn xin mua ngoại tệ (nếu có)
- Hợp đồng tín dụng (nếu có)

* Thanh toán bằng phương thức nhờ thu D/A, D/P

Đối phương thức nhờ thu bằng chứng từ D/A, D/P thì người nhập khẩu phải bổ xung vào trong hợp đồng, trong điều khoản thanh toán: tên, địa chỉ, điện thoại của ngân hàng đứng ra nhờ thu.

Đối với phương thức này, người nhập khẩu chỉ cần thông báo đối với ngân hàng nhờ thu về việc thanh toán thông qua ngân hàng để ngân hàng có kế hoạch.

Hồ sơ gửi ngân hàng bao gồm: Hợp đồng ngoại thương, công văn đề nghị ngân hàng (nếu có)

* Thanh toán bằng tiền mặt

Hai bên sẽ phải lập giấy biên nhận thu chi theo quy định của từng quốc gia. Nếu thanh toán trước nhận hàng sau thì hai bên sẽ thanh toán luôn ở giai đoạn này.

Nếu thanh toán sau khi giao hàng thì nghiệp vụ này sẽ thực hiện ở bước thanh toán quốc tế.

c.8. Khiếu nại và giải quyết khiếu nại (nếu có)

Khi thực hiện hợp đồng nhập khẩu, nếu phát hiện ra hàng có sai sót về mặt số lượng hoặc bất cứ tình trạng không bình thường phải mời ngay các cơ quan hữu quan như chủ tàu, nhân viên cảng biển, cán bộ giám định(nếu có) trực tiếp làm các biên bản hàng đồ vỡ, hàng kém chất lượng để làm chứng từ khiếu kiện sau này.

Bộ chứng từ khiếu kiện bao gồm:

- Đơn khiếu kiện, khiếu nại
- Hợp đồng ngoại thương
- Biên bản sai phạm
- Các chứng từ liên quan hoặc mẫu hàng kém chất lượng.

Tuỳ theo nội dung khiếu nại mà người nhập khẩu và bên bị khiếu nại có các cách giải quyết khác nhau. Nếu không tự giải quyết được thì làm đơn gửi trọng tài kinh tế hoặc toà án kinh tế theo quy định trong hợp đồng.

2. Khái niệm thực hiện hợp đồng nhập khẩu.

Thực hiện hợp đồng nhập khẩu là một loạt các hoạt động của doanh nghiệp để tiến hành nhập khẩu hàng hoá vào một quốc gia theo những quy định và thủ tục của quốc gia bao gồm việc xin giấy phép nhập khẩu, tiến hành làm thủ tục thanh toán, thủ tục hải quan, giao nhận hàng hoá, giám định và kiểm tra chất lượng.

II. Các nhân tố ảnh hưởng đến thực hiện quy trình nhập khẩu

1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

a. Các nhân tố bộ máy quản lý hay tổ chức hành chính

Cần phải có một bộ máy quản lý, lãnh đạo hoàn chỉnh, không thừa, không thiếu và tổ chức phân cấp quản lý, phân công lao động trong mỗi doanh nghiệp sao cho phù hợp. Nếu bộ máy công kênh không cần thiết sẽ làm cho việc kinh doanh của doanh nghiệp không có hiệu quả và ngược lại.

b. Nguồn tài chính

Nguồn tài chính là yếu tố quan trọng quyết định đến khả năng sản xuất kinh doanh, cũng như là chỉ tiêu hàng đầu để đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Khả năng tài chính của doanh nghiệp gồm: vốn chủ sở hữu hay vốn tự có và các nguồn có thể huy động được. Tài chính không chỉ gồm tài sản cố định và tài sản lưu động của doanh nghiệp mà còn bao gồm các khoản vay, các khoản thu nhập sẽ có trong tương lai. Nếu thiếu nguồn tài chính cần thiết, các doanh nghiệp có thể bị phá sản bất cứ lúc nào. Trong kinh doanh, tài chính được coi là vũ khí sắc bén để chiếm lĩnh thị trường và thôn tính các đối thủ cạnh tranh.

c. Nhân tố về con người

Con người là trung tâm hoạt động xã hội và mọi hoạt động kinh doanh đều nhằm phục vụ con người ngày một tốt hơn. Vì vậy, muốn hoạt động kinh doanh có hiệu quả thì trước hết phải chăm lo mọi mặt đời sống cán bộ, có chế độ khen thưởng, kỷ luật rõ ràng nhằm khuyến khích người lao động, đáp ứng nhu cầu của hoạt động kinh doanh. Đây là yếu tố hàng đầu nhằm đảm bảo cho sự thành công của doanh nghiệp trong kinh doanh.

d. Nhân tố tổ chức mạng lưới kinh doanh

Hiện nay các nhà kinh doanh luôn tìm tòi mọi cái để mở rộng mạng lưới kinh doanh, nhất là các thị trường lâu dài. Trong điều kiện thị trường kinh doanh luôn

biến động như hiện nay thì việc mở rộng mạng lưới kinh doanh sẽ giúp doanh nghiệp tìm kiếm thị trường, phát hiện nhu cầu và tăng khả năng phục vụ của doanh nghiệp trên thị trường.

2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

a. Tỷ giá hối đoái và tỷ suất ngoại tệ của ngân hàng.

Hoạt động nhập khẩu có liên quan trực tiếp đến đối tác nước ngoài và ngoại tệ sử dụng trong quá trình thanh toán. Vì vậy chính sách tỷ giá hối đoái có tác dụng mạnh mẽ đến hoạt động nhập khẩu của doanh nghiệp. Mọi việc thanh toán và tính giá trong kinh doanh nhập khẩu đều sử dụng đến ngoại tệ và tỷ giá hối đoái là cơ sở để so sánh giá cả của hàng hoá trong nước và hàng hoá thế giới, đồng thời phục vụ cho sự lưu thông tiền tệ và hàng hoá của các quốc gia. Sự biến động của tỷ giá hối đoái có thể gây những biến động lớn trong tỷ trọng hàng nhập khẩu.

b. Chế độ chính sách pháp luật trong nước và quốc tế

Hoạt động nhập khẩu được tiến hành giữa các chủ thể thuộc các quốc gia khác nhau bởi vậy nó chịu tác động của chính sách luật pháp trong nước và những quy định luật pháp quốc tế bởi chúng thể hiện ý trí của nhà nước và sự thống nhất chung của quốc tế.

Ngoài hệ thống luật pháp, tùy từng thời kỳ phát triển của đất nước mà chính phủ ban hành các chính sách vĩ mô quản lý hoạt động nhập khẩu. Các chính sách này tác động trực tiếp đến hoạt động nhập khẩu là việc dựng lên các hàng rào thuế quan, phi thuế quan nhằm bảo vệ nền sản xuất có khả năng cạnh tranh kém trong nước như: hạn ngạch, giấy phép nhập khẩu, tiêu chuẩn chất lượng,...

c. Yếu tố hạ tầng cơ sở phục vụ mua bán hàng hoá quốc tế.

Các yếu tố hạ tầng phục vụ hoạt động mua bán hàng hoá quốc tế ảnh hưởng trực tiếp đến nhập khẩu, chẳng hạn:

- Hệ thống cảng biển được trang bị hiện đại cho phép giảm bớt thời gian bốc dỡ, thủ tục giao nhận cũng như đảm bảo an toàn cho hàng hoá được mua bán.

- Hệ thống ngân hàng: sự phát triển của hệ thống ngân hàng đặc biệt là hoạt động ngân hàng cho phép các nhà nhập khẩu thuận lợi trong việc thanh toán, huy động vốn. Ngoài ra ngân hàng là một nhân tố đảm bảo lợi ích cho nhà kinh doanh bằng các dịch vụ thanh toán qua ngân hàng.

- Hệ thống bảo hiểm, kiểm tra chất lượng cho phép các hoạt động mua bán hàng hoá quốc tế được thực hiện một cách an toàn hơn đồng thời giảm bớt được mức độ thiệt hại có thể xảy ra đối với các nhà kinh doanh trong trường hợp xảy ra rủi ro.

d. Yếu tố thị trường trong nước và nước ngoài

Tình hình và sự biến động của thị trường trong nước và nước ngoài như sự thay đổi, xu hướng thay đổi của giá cả, khả năng cung cấp, khả năng tiêu thụ và xu hướng biến động dung lượng của thị trường.... Tất cả các yếu tố đó đều ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu.

Chương II Thực trạng quy trình nhập khẩu tại công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư

I. Giới thiệu chung về công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư

1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư (ITD)

a. Khái quát chung về công ty

Địa chỉ giao dịch

Công ty phát triển Kỹ thuật và Đầu tư (ITD)

Số 4- Vũ Ngọc Phan- Đống Đa- Hà Nội

Điện thoại: 04 8358089/ 04 7762535

Fax: 04 7762444

Email: itd-imiholding@hn.vnn.vn

Công ty Phát triển Kỹ thuật và Đầu tư (ITD) là một doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Viện Máy và Dụng cụ Công Nghiệp, được thành lập theo quyết định số 39/2000/QĐ- BCN ngày 28/6/2000 của Bộ Trưởng bộ Công Nghiệp. Đây là một công ty hạch toán độc lập với trụ sở chính tại số 4- Vũ Ngọc Phan- Đống Đa- Hà Nội.

Công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư (ITD) đã kế thừa và phát triển mối quan hệ hợp tác của Viện Máy và Dụng Cụ Công Nghiệp (IMI) với nhiều hãng uy tín của nước ngoài và có thể cung cấp các sản phẩm, dịch vụ về máy, dụng cụ và thiết bị công nghiệp như sau:

SCHENCK PROCESS GmbH, CHLB Đức: Các loại cân ô tô, cân tàu hoả, cân băng tải định lượng MULTIDOS, thiết bị định lượng than MULTICOR cho lò (ngành xi măng, điện, thép...).

HAZEMAG & EPR: Các loại máy đập và nghiền đá, sàng, sấy dùng trong các ngành vật liệu xây dựng.

HAYER & BOECKER, CHLB Đức: Máy móc thiết bị và phụ tùng cho các nhà máy xi măng (máy đóng bao)

MAN- TAKRAF, CHLB Đức: Các loại thiết bị nâng hạ, các hệ thống băng tải dài, các thiết bị kho(ngành xi măng, than ,điện, cảng hàng hoá)

SIEMENS, KLOEKNWER & MOELLER, CHLB Đức: Thiết bị tự động hoá.

HEIDENHAIN, CHLB Đức: Thiết bị điều khiển CNC cho máy công cụ.

HERMLE, DECKELMAHO, CHLB Đức: Máy công cụ điều khiển CNC.

AMADA, Nhật Bản: Máy và thiết bị gia công kim loại tấm.

URACA, CHLB Đức: Các loại bơm cao áp công nghiệp, thiết bị làm sạch bằng tia nước áp suất cao,...

MAIT s.p.a Drilling Rigs, Italia: Thiết bị khoan cọc nhồi thủy lực.

Và nhiều hãng nổi tiếng khác các trong lĩnh vực công cụ, máy móc, thiết bị xây dựng, thiết bị hoá nhiệt môi trường, vật tư khoa học kỹ thuật, dụng cụ phụ tùng cơ khí, thủy lực, khí nén, đo lường và tự động hoá,...

Công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư đảm bảo đáp ứng các nhu cầu của khách hàng về chuyển giao công nghệ, sản phẩm dịch vụ lĩnh vực máy và thiết bị công nghiệp một cách nhanh nhất, chất lượng nhất với giá cả hợp lý nhất, cùng với các dịch vụ sau bán hàng chu đáo nhất.

Chúng ta biết rằng Viện Máy và Dụng Cụ Công Nghiệp (IMI) là doanh nghiệp hoạt động khoa học và công nghệ, là công ty mẹ nhà nước trực thuộc bộ công nghiệp, được thành lập theo quyết định số 56/2002/QĐ-BCN ngày 18/12/2002 của bộ trưởng bộ công nghiệp, có chức năng vừa nghiên cứu khoa học và đào tạo, vừa ứng dụng kết quả nghiên cứu vào sản xuất sản phẩm công nghệ cao ngành cơ khí và chuyển giao theo cơ chế thị trường, phù hợp với các quy định của pháp luật.

IMI giữ vai trò trung tâm, chi phối và liên kết các hoạt động của các công ty con nhằm đạt hiệu quả hoạt động khoa học công nghệ sản xuất kinh doanh cao nhất, đồng thời liên tục phát triển các sản phẩm mới, công nghệ cao để thành lập công ty mới.

Công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư đặc biệt chú trọng đến việc phát triển nguồn nhân lực. Các cán bộ của công ty đều đã được đào tạo chính quy tại các trường đại học trong và ngoài nước. Công ty được sự hợp tác, hỗ trợ kỹ thuật đặc lực của gần 300 chuyên gia, cán bộ khoa học kỹ thuật có trình độ cao và giàu kinh nghiệm của Viện Máy và Dụng Cụ Công Nghiệp, một yếu tố đảm bảo cho công ty có thể thực hiện một cách tốt nhất các hợp đồng chuyển giao công nghệ, chế tạo cung cấp sản phẩm, máy móc thiết bị công nghiệp cho các bạn hàng.

Sau gần 4 năm đi vào hoạt động, cơ sở vật chất của công ty không ngừng được tăng cường cả về bề rộng và chiều sâu. Diện tích văn phòng 134m², hệ thống văn phòng của công ty hoàn toàn có thể đáp ứng được nhu cầu xây dựng và thực hiện các dự án lớn. Tổng số vốn đầu tư mới cho cơ sở vật chất kỹ thuật của công ty đến tháng 5/2003 đạt 217060250 đồng. Vốn điều lệ của công ty là 1846033017 đồng, trong đó:

Vốn ngân sách: 1497276948 đồng

Vốn tự bổ sung: 348756069 đồng.

b. Cơ cấu tổ chức của ITD.

Công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư hoạt động theo chế độ thủ trưởng, đứng đầu là giám đốc do Viện Trưởng Viện Máy và Dụng Cụ Công Nghiệp bổ nhiệm và miễn nhiệm.

Giám đốc tổ chức điều hành mọi hoạt động của công ty theo luật doanh nghiệp của nhà nước. Theo điều lệ của công ty là người chịu trách nhiệm trước luật phát về toàn bộ hoạt động của công ty. Công ty có một phó Giám Đốc cùng các phòng hoạt động theo từng chức năng nhiệm vụ dưới đây:

Phòng tài chính tổng hợp: Chức năng của phòng là quản lý về tài chính , tổ chức kế hoạch, soạn thảo các hợp đồng nhập khẩu, hợp đồng xuất khẩu các máy móc thiết bị, dụng cụ công nghiệp để mua hoặc bán. Điều này đòi hỏi các cán bộ của phòng phải có trình độ hiểu biết về các thiết bị, máy móc đó, đồng thời có trình độ ngoại ngữ cao để có thể đáp ứng các nhu cầu soạn thảo các hợp đồng quốc tế. Các cán bộ của phòng phải tìm hiểu nguồn hàng từ nhiều nước để có thể mua hàng với giá cả và chất lượng hợp lý. Mặt khác, các cán bộ trong phòng cũng phải am hiểu về nghiệp vụ ngoại thương và các vấn đề về thanh toán quốc tế.

Phòng kỹ thuật dự án: Phòng có chức năng nghiên cứu khoa học kỹ thuật, điều đó đòi hỏi các cán bộ của phòng phải am hiểu về lĩnh vực kỹ thuật cả về lý thuyết và thực tế.

Phòng xuất nhập khẩu: Phòng có chức năng xuất, nhập khẩu máy móc thiết bị, chủ yếu là trực tiếp giao nhận các hàng hoá nhập khẩu. Phòng có nhiệm vụ phân phối hàng hoá nhập khẩu cho các công ty, nhà máy trong nước và cho công ty mẹ.

Ngoài ra, cơ cấu tổ chức của công ty theo mô hình tổ chức chức năng đã giúp cho các thành viên trong công ty phát huy tốt trình độ chuyên môn của mình, từ đó giúp công ty nhanh chóng nắm bắt được nhu cầu, những thay đổi của thị trường, cũng như trong kinh doanh, từ đó có thể thực hiện các hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn.

Hình2: Sơ đồ bộ máy tổ chức của công ty.

Nguồn: Tài liệu tổng hợp từ công ty.

2. Kết quả kinh doanh của công ty trong thời gian qua.

Trong nền kinh tế thị trường, với sự cạnh tranh gay gắt, mục đích kinh doanh của công ty là lợi nhuận. Đây là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, phản ánh kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh, lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính và lợi nhuận bất thường khác.

Kể từ khi thành lập cho tới nay, công ty đã khắc phục nhiều khó khăn để vươn lên, không ngừng phát triển. Mỗi cá nhân trong công ty đều tự giác, phấn đấu hoàn thành tốt công việc của mình đóng góp vào sự phát triển chung của công ty. Bằng số vốn ban đầu và số vốn tự tích lũy công ty đã đạt được những kết quả sau:

Doanh số:

Năm 2000: 689.689.990 đồng

Năm 2001: 10.799.472.767 đồng

Năm 2002: 21.645.873.317 đồng

Năm 2003: 42.056.058.593 đồng

Năm 2004: 34.354.751.702,44 đồng

Qua kết quả trên ta thấy kể từ khi thành lập cho tới nay doanh số của công ty tăng dần theo từng năm.

II. Khái quát về hoạt động nhập khẩu của công ty ITD.

1. Cơ cấu mặt hàng nhập khẩu của công ty.

Trong cơ chế mở cửa, kinh doanh ngày càng khó khăn, thị trường ngày càng cạnh tranh khốc liệt đòi hỏi các mặt hàng kinh doanh ngày càng cao. Các mặt hàng

nhập khẩu của công ty nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh chủ yếu của công ty. Các mặt hàng nhập khẩu này đáp ứng được nhu cầu sản xuất của các công ty trong nước. Công ty mẹ ITD không được phép nhập khẩu máy móc thiết bị một cách trực tiếp mà phải nhập khẩu gián tiếp qua các công ty con. Trong đó ITD là một công ty con có trách nhiệm nhập khẩu máy móc, thiết bị cho công ty mẹ (ITD). Hình thức nhập khẩu của công ty là nhập khẩu uỷ thác với các đơn đặt hàng của các công ty trong nước và của công ty mẹ.

Mặt hàng công ty nhập về là máy, dụng cụ và các thiết bị công nghiệp như các loại ô tô, cân tàu hoả, các loại máy đập, nghiền đá...những mặt hàng mà công ty nhập về có thể là mới 100% hoặc cũng có thể đã qua sử dụng nhưng vẫn đạt tiêu chuẩn, có khả năng đáp ứng chất lượng sản phẩm tùy theo yêu cầu của khách hàng. Những hàng hoá mà công ty nhập về bao giờ cũng kiểm tra chất lượng một cách cẩn thận do các cán bộ của công ty đảm nhiệm bảo đảm tiêu chuẩn quốc tế.

Các mặt hàng nhập khẩu của công ty bao gồm: Các loại cân ô tô, cân tàu hoả, cân băng tải, cân định lượng MULTIDOS, thiết bị định lượng than MULTICOR cho lò (ngành xi măng, điện, thép và các ngành công nghiệp khác), các loại máy đập và nghiền đá, sàng sảy dùng trong các ngành sản xuất vật liệu xây dựng (xi măng, xây dựng,...), các loại thiết bị nâng hạ, các hệ thống băng tải dài, các thiết bị kho (ngành xi măng, than, điện, cảng hàng hoá...), thiết bị tự động hoá cho các ngành công nghiệp, thiết bị cho ngành điện, thiết bị điều khiển CNC cho máy công cụ, máy công cụ điều khiển CNC, máy và thiết bị trong gia công kim loại tấm, các loại bơm công nghiệp, thiết bị làm sạch bằng tia nước áp suất cao dùng cho ngành hoá chất và dầu khí, đóng và sửa chữa tàu biển, thiết bị khoan cọc nhồi thuỷ lực,

thiết bị khoan giếng sâu, thiết bị làm đường hầm cho ngành xây dựng, lọc bụi tĩnh điện, lọc bụi tay áo dùng cho ngành điện, xi măng, giấy, thép, máy công cụ, máy thiết bị xây dựng, thiết bị hoá nhiệt môi trường, vật tư khoa học kỹ thuật, dụng cụ phụ tùng cơ khí, thủy lực, khí nén, đo lường và tự động hoá.

Các mặt hàng nhập khẩu của công ty biến động theo từng năm và không ổn định về chủng loại cũng như về kim ngạch nhập khẩu. Nguyên nhân là do hàng nhập về dựa trên những đơn đặt hàng của khách hàng trong nước và của công ty mẹ cũng như các công ty thành viên.

2. Thị trường nhập khẩu.

Trên thực tế, thị trường nước ngoài là hết sức phức tạp, để tiến hành hoạt động nhập khẩu các công ty kinh doanh xuất nhập khẩu cần phải nghiên cứu kỹ tình hình sản xuất, khả năng, chất lượng hàng hoá nhập khẩu kể cả việc nghiên cứu kỹ các chính sách và tập quán thương mại của thị trường đó nhằm nhập khẩu những mặt hàng phù hợp với nhu cầu trong nước.

Với sự cố gắng không ngừng vươn lên của công ty, cùng với sự giúp đỡ của các cơ quan nhà nước, của công ty mẹ và các bạn hàng giới thiệu, hiện nay công ty đã có một vị thế quan trọng và đã tìm được chỗ đứng trên thị trường trong nước và được sự biết đến của nhiều công ty. Đồng thời công ty đã tạo ra được nhiều mối quan hệ với nhiều hãng, nhiều nước trên thế giới như: Schenck Prosess GmbH, Man- Takraf, Siemens, Kloekner & Moeller, Heidenhain, Hermle, Deckel Maho, Uraca, Mothemuehler, Beth, Muenstermann của cộng hoà Liên Bang Đức, hãng Amada của Nhật Bản, hãng Mait S.p.a Drilling Rigs của Italia, và nhiều hãng nổi tiếng khác của Tây Âu, Mỹ, Nhật, CHLB Nga, Ucsine, Singapore. Trong đó Đức,

Singapore, Anh là các bạn hàng truyền thống của công ty do các công ty này là bạn hàng lâu năm của công ty mẹ IMI.

Mỗi thị trường của công ty đều gắn với một số sản phẩm nhất định, cũng như hàng hoá đặc trưng của mỗi thị trường gắn với nhiều nhà cung cấp trong thị trường đó cũng như trên toàn thế giới. Do đối tác nhập khẩu của công ty là khá đa dạng do vậy đã tạo điều kiện cho công ty có quyền lựa chọn đối tác cung cấp các mặt hàng có chất lượng nhất có nghĩa là bạn hàng đó có uy tín, cung cấp với giá cả hợp lý, đảm bảo chất lượng có bảo hành và đảm bảo tiến độ giao hàng... Điều đó biểu hiện qua bảng số liệu sau:

Qua bảng số liệu trên ta thấy thị trường nhập khẩu chính của công ty là Đức, Singapore, Anh,...

Trong số các thị trường nhập khẩu thì giá trị nhập khẩu tại thị trường Đức là lớn nhất. Năm 2001 đạt 3.275.035.120 VND, năm 2002 đạt 5.012.75.162 VND, năm 2003 đạt 8.939.182.990 VND, và năm 2004 đạt 7.892.672.000 VND. Sau đó là đến các thị trường Singapore và Anh. Cả ba thị trường Đức, Singapore và Anh đều là những bạn hàng thường xuyên của công ty.

Các thị trường như Italia, Pháp, Hà Lan cũng là những thị trường khá quan trọng của công ty.

Ngoài ra, các thị trường ở Tây Âu cũng là thị trường quan trọng của công ty. Đây là một thị trường uy tín trên thế giới. Công ty nhập khẩu chủ yếu ở thị trường này là các máy móc, thiết bị xây dựng, thiết bị hoá nhiệt môi trường, vật tư khoa học kỹ thuật,...

Nhưng thị trường nhập khẩu của công ty trong những năm gần đây có thể phần nào phản ánh khả năng mở rộng thị trường kinh doanh của công ty. Từ những thị trường truyền thống, công ty đã tiếp tục mở rộng thị trường nhập khẩu của mình sang các nước như Italia, Hàn Quốc, Pháp,...và một số nước khác trên thế giới. Điều đó làm uy tín của công ty được nâng cao trên thị trường Việt Nam và thị trường thế giới bằng những hợp đồng mang chất lượng cao.

3. Kim ngạch nhập khẩu của công ty qua các năm.

Qua sự phân tích ở trên, chúng ta đã phần nào thấy được hoạt động của công ty trong thời gian qua.

Nguồn: Tính toán dựa trên giá trị nhập khẩu của công ty năm 2001- 2004.

Dựa vào biểu đồ trên ta thấy rằng, năm 2001 tổng kim ngạch nhập khẩu của công ty đạt 10,079 tỷ VND. Sau hơn một năm đi vào hoạt động, tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bước đầu đi vào ổn định, và thị trường nhập khẩu chủ yếu của công ty là các thị trường truyền thống và một số thị trường khác như Hà Lan,...

Năm 2002, tổng kim ngạch nhập khẩu của công ty là 15,62 tỷ VND, tăng hơn 60% so với năm 2001. Điều này chứng tỏ hoạt động kinh doanh của công ty đã ổn định và có những bước phát triển đáng kể. Số hợp đồng nhập khẩu của công ty đã tăng lên, chính điều này đã tạo lên sự phát triển vượt bậc của công ty. Và trong năm 2002 thì số thị trường nhập khẩu của công ty cũng tăng lên, phần nào đáp ứng nhu cầu của thị trường trong nước và có cơ hội lựa chọn cao hơn từ các thị trường khác nhau.

Năm 2003, kim ngạch nhập khẩu của công ty là 18,572 tỷ VND, tăng gần 20% so với năm 2002. Điều này chứng tỏ sự phát triển ổn định của công ty.

Nhưng năm 2004, kim ngạch nhập khẩu của công ty là 17,977 tỷ VND, giảm hơn so với năm 2003. Nguyên nhân giảm sút không phải là do số lượng hàng hoá nhập khẩu giảm đi mà là do giá trị hàng nhập khẩu giảm hơn so với năm 2003, và do một số nguyên nhân thuộc về khâu tiêu thụ hàng ở thị trường trong nước.

Kể từ khi thành lập cho tới nay, công ty đã thực hiện được nhiều hợp đồng nhập khẩu từ giá trị thấp đến giá trị cao và cũng đã cung cấp cho các công ty trong nước những thiết bị sản xuất tiên tiến góp phần làm tăng năng suất trong sản xuất kinh doanh và thu lợi nhuận cao cho công ty làm cho công ty ngày càng phát triển, đồng thời góp phần vào sự phát triển chung của cả nước.

III. Thực trạng quy trình nhập khẩu tại công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư.

1. Nghiên cứu thị trường.

Thị trường là yếu tố hàng đầu, nắm vai trò rất quan trọng trong sự tồn tại của công ty, việc nghiên cứu thị trường một cách thận trọng và có phương pháp cụ thể sẽ khiến cho công ty tránh được các rủi ro. Nhận thức được tầm quan trọng của thị trường, công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư cũng tập chung nghiên cứu các thị trường của mình một cách nghiêm túc, công ty chia thị trường làm hai loại:

Thị trường trong nước

Thị trường nước ngoài

a. Nghiên cứu thị trường trong nước.

Nghiên cứu thị trường trong nước là một khâu vô cùng cần thiết, nó quyết định đến toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty, quyết định đến khả năng tiêu thụ hàng nhập khẩu. Nghiên cứu nhu cầu thị trường phải căn cứ vào giá cả, quy cách, chủng loại, kích cỡ, thị hiếu, tập quán người tiêu dùng... Đồng thời phải dự

báo được nhu cầu trong thời gian tới. Qua nghiên cứu nhu cầu thị trường phải chỉ ra được thị trường đang cần loại hàng gì?, với số lượng là bao nhiêu?, giá cả ra sao?, từ đó có cơ sở cho các bước tiếp theo.

Như vậy, đối với hoạt động nghiên cứu thị trường trong nước của công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư cũng không nằm ngoài mục tiêu trên.

Thông thường, việc nghiên cứu thị trường trong nước do phòng xuất nhập khẩu thực hiện. Phòng sẽ nghiên cứu nhu cầu của các công ty trong nước, điều đó sẽ giúp cho công ty nhập khẩu những máy móc và thiết bị mà thị trường đang cần nhằm đạt hiệu quả cao nhất. Phòng xuất nhập khẩu còn phải nghiên cứu xem hiện tại thị trường đang cần loại máy móc, thiết bị nào, nhu cầu về các loại máy móc tăng hay giảm, doanh nghiệp nào thiếu máy móc để sản xuất, doanh nghiệp nào cần thay máy móc, thiết bị mới, nhu cầu đổi mới công nghệ của các doanh nghiệp trong nước như thế nào?, thiết bị máy móc của hãng nào được thị trường ưa chuộng nhất?...tuy nhiên đây cũng là bước khó khăn đối với công ty, bởi nhu cầu của khách hàng là luôn biến động, rất khó xác định chính xác, đặc biệt là trong lĩnh vực dự báo nhu cầu thị trường còn khó khăn hơn.

a.1. Nghiên cứu giá cả trong nước.

Việc nghiên cứu giá cả trong nước của công ty do tất cả các công nhân viên trong công ty thực hiện do công ty chưa có phòng Marketing riêng biệt. Việc nghiên cứu này không mang tính chuyên sâu. Thường thì công ty chỉ tìm hiểu giá cả của các mặt hàng mình đang quan tâm thông qua một số công ty trong ngành, báo chí.

a.2. Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh.

Khi nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, thông thường các phòng thăm dò thông qua bạn hàng (vì các đối thủ cạnh tranh cũng có cùng vấn đề quan tâm như công ty) hoặc tìm hiểu qua sách báo, tạp chí, qua mạng Internet...

Công ty nghiên cứu đối thủ cạnh tranh qua các mặt: đối thủ cạnh tranh cung cấp mặt hàng gì?, với số lượng và giá cả bao nhiêu?, chính sách khuyến trương, xúc tiến của họ như thế nào?, điểm mạnh, điểm yếu của họ là gì?. Mục đích của việc nghiên cứu đối thủ cạnh tranh là nhằm đưa ra những kế hoạch cho hoạt động nhập khẩu của công ty sao cho phù hợp nhất.

Tuy nhiên, các thông tin về thị trường chủ yếu được nhân viên của các phòng thu nhận tùy theo mục đích của họ và không có sự chuẩn bị do đó các thông tin được họ thu nhận về không có tính hệ thống. Thêm vào đó vì thiếu tính chuyên nghiệp nên việc xử lý và phân loại các thông tin cũng bị nhiều hạn chế.

Để khắc phục hạn chế này thì bên cạnh sự tự nghiên cứu thị trường nội địa của các phòng thì công ty cũng thường xuyên cung cấp các thông tin về thị trường trong nước mà họ thu nhận được qua các kênh khác nhau, các thông tin này được phân ra và đưa về từng phòng tùy theo lĩnh vực nghiên cứu của từng phòng nghiệp vụ về cách thức nghiên cứu tìm hiểu thị trường trong nước thì hầu như các phòng phải trực tiếp đi tham khảo thị trường thông qua các kênh như dò hỏi trực tiếp, qua báo, tạp chí, các phương tiện thông tin... đôi khi công ty phải mang mẫu đi chào các doanh nghiệp trong nước nhằm biết được các nhu cầu của họ, tham gia các hội trợ triển lãm...

Ngoài việc nghiên cứu các nhu cầu trong nước công ty cũng quan tâm đến các yếu tố thuộc về môi trường trong nước như các chính sách của Chính phủ, pháp luật, thuế, hạn ngạch, phong tục tập quán...

Mỗi khi có các chính sách mới về thuế, việc cấp thêm hạn ngạch cho hàng hoá, Chính phủ sẽ gửi các văn bản về cho công ty thông qua Bộ Công nghiệp hay các đơn vị chủ quản.

Việc nghiên cứu thị trường của công ty thường sử dụng phương pháp nghiên cứu gián tiếp là chủ yếu, nguyên nhân bởi vì đây là phương pháp ít tốn kém, tiết kiệm được các khoản chi phí cho việc nghiên cứu thị trường. Tuy nhiên để có được những thông tin một cách sát thực hơn thì việc sử dụng phương pháp trực tiếp là cần thiết. Do vậy, trong thời gian tới, công ty nên bổ xung thêm phương pháp nghiên cứu thị trường bằng cách trực tiếp qua việc thăm dò thị trường, tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, cử các cán bộ thường xuyên đi khảo sát thị trường.

Trên đây, em đã trình bày một số công tác nghiên cứu thị trường nội địa của công ty. Tuy nhiên, nghiệp vụ nhập khẩu đòi hỏi phải có sự nghiên cứu thị trường nước ngoài (thị trường đầu vào của sản phẩm) và đây cũng là một trong những hoạt động được công ty hết sức quan tâm.

b. Nghiên cứu thị trường nước ngoài.

Thị trường nước ngoài là nơi cung cấp các máy móc, thiết bị công nghiệp cho công ty nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của công ty. Do vậy việc nghiên cứu thị trường nước ngoài được công ty hết sức quan tâm.

Thông thường để có thông tin về các nhà cung cấp, công ty thường tìm hiểu qua sách báo, bản tin giá cả thị trường của thông tấn xã Việt Nam, các tạp chí nước

ngoài, các thông tin của các cơ quan thường vụ Việt Nam ở nước ngoài hoặc catalogue tự giới thiệu quảng cáo. Ngoài ra, nhờ có sự phát triển của công nghệ thông tin, nên việc tìm hiểu thông tin về thị trường nước ngoài còn được thực hiện thông qua việc khai thác và sử dụng mạng Internet.

Đối với những mặt hàng đã có mặt ở Việt Nam (do các công ty khác nhập khẩu về), cán bộ của công ty sẽ gặp người tiêu dùng để hỏi thăm về giá cả, chất lượng,...của hàng hoá đó và học hỏi thêm kinh nghiệm, từ đó có quyết định về chiến lược nhập khẩu mặt hàng này.

Khi tìm hiểu thị trường nước ngoài, công ty quan tâm đến các vấn đề sau:

Nghiên cứu về mặt hàng nhập khẩu:

Sau khi xác định được nhu cầu của mình đối với một loại hàng hoá nào đó, công ty sẽ tiến hành nghiên cứu các vấn đề xung quanh mặt hàng đó nhằm tìm ra loại hàng hoá phù hợp nhất để tiến hành nhập khẩu.

Việc nghiên cứu các mặt hàng nhập khẩu bao gồm nghiên cứu các yếu tố như giá cả, chủng loại hàng hoá nhập khẩu, chất lượng cũng như tiêu chuẩn để đánh giá, xác định chất lượng...

* Nghiên cứu giá cả mặt hàng nhập khẩu:

Giá cả của thiết bị, máy móc công nghiệp trên thị trường quốc tế luôn thay đổi theo từng tháng, từng chu kỳ... điều này phụ thuộc vào nhu cầu của thị trường, nguồn cung cấp, điều kiện cơ sở giao hàng hay theo các điều khoản quy định trong hợp đồng, ngoài ra còn có thể do sự khan hiếm hay dư thừa của các hàng hoá đó trên thị trường. Do đó công ty phải nghiên cứu xem xét giá cả hàng hoá nhập khẩu nhằm không bị mua đắt.

* Nghiên cứu các yếu tố thuộc về môi trường quốc tế:

Đây là các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động nhập khẩu của công ty, nó có thể là yếu tố chính trị, kinh tế... tại nước đối tác, ngoài ra còn có thể là mối quan hệ kinh tế giữa hai nước... nếu như quan hệ hai nước tốt đẹp sẽ giúp cho việc tìm hiểu ký kết hợp đồng giữa công ty và đối tác nước ngoài sẽ dễ dàng hơn và ngược lại quan hệ giữa hai nước có chiều hướng xấu đi sẽ khiến cho công ty gặp khó khăn hơn trong việc tìm kiếm đối tác.

Ngoài ra, yếu tố môi trường còn bao gồm cả luật pháp, chính sách của Chính phủ nước ngoài...

* Nghiên cứu lựa chọn đối tác kinh doanh:

Đối tác của công ty trong thời gian qua chủ yếu là các bạn hàng truyền thống như Đức, Singapore,... Tuy nhiên, trong thời gian gần đây, do xu hướng mở rộng thị trường công ty cũng quan hệ với nhiều bạn hàng mới, việc nghiên cứu các bạn hàng mới này của công ty cũng gặp nhiều khó khăn, để dễ dàng hơn công ty cũng căn cứ vào các tiêu thức sau đây để lựa chọn đối tác:

Độ tin cậy, uy tín của công ty đó trên thị trường thế giới.

Khả năng tài chính, khả năng cung cấp hàng hoá.

Trình độ, khả năng chuyên môn hoá về mặt hàng nhập khẩu.

Các yếu tố đó thuộc về môi trường địa lý.

2. Giao dịch, đàm phán và ký kết hợp đồng nhập khẩu

a. Giao dịch và đàm phán

Thông thường đây là một bước rất quan trọng trước khi ký kết một hợp đồng nhập khẩu đối với tất cả các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu.

Thường thì công ty hay nhận được thư chào hàng của các nhà cung cấp nước ngoài và thường được nhận dưới dạng văn bản thông qua fax hay qua đường bưu điện... trong thư trả lời sẽ bao gồm các điều khoản về hàng hoá, thanh toán, giá cả... bên cạnh đó trong giấy báo giá còn nêu rõ cả thời gian vận chuyển, phương thức thanh toán.

Sau khi nhận được thư chào hàng của nhà cung cấp, công ty sẽ nghiên cứu các điều khoản trong thư chào hàng, những điều khoản nào mà không hợp lý, công ty sẽ tiến hành trao đổi, đàm phán, cho đến khi hai bên đi đến thống nhất.

Ngoài ra công ty còn chủ động hỏi hàng, tức là yêu cầu đối tác nước ngoài cung cấp thông tin chi tiết về hàng hoá, quy cách, phẩm chất, giá cả, số lượng, bao bì, điều kiện giao hàng, điều kiện thanh toán và các điều khoản thương mại khác nhằm mục đích cơ bản là nhận được báo giá với thông tin đầy đủ nhất. Sau khi nhận được báo giá của đối tác, thì công ty sẽ tiến hành nghiên cứu xem có gì phải đàm phán để đi đến thống nhất không, sau đó công ty sẽ tiến hành đàm phán.

Thông thường việc đàm phán được thực hiện qua mạng Internet, gửi thư điện tử, qua fax, điện thoại, qua các kỳ hội chợ triển lãm... để tiết kiệm chi phí.

Tuy nhiên trong việc mua bán các thiết bị, máy móc cũ, đã qua sử dụng công ty gặp rất nhiều khó khăn (cả trong khâu nhập khẩu cũng như tiêu thụ) và chi phí cho việc đi lại rất tốn kém, mặt khác do đã qua sử dụng nên việc xác định chính xác giá trị sử dụng là rất khó, chính vì vậy mức giá đưa ra chỉ mang tính chất tương đối. Điều này đòi hỏi công ty phải có sự nghiên cứu, tìm hiểu kỹ lưỡng... tránh thường hợp mua phải các thiết bị cũ nát nhưng mức giá lại cao.

b. Ký kết hợp đồng.

Sau khi việc đàm phán giữa công ty và đối tác nước ngoài đã đi đến thống nhất tất cả các điều khoản trong hợp đồng. Cả hai bên đều thống nhất một mức giá và các điều khoản chung mà cả hai bên đều cảm thấy có lợi thì hai bên sẽ tiến hành ký kết hợp đồng nhập khẩu. Việc ký kết hợp đồng nhập khẩu là thủ tục pháp lý giữa công ty và nhà cung cấp.

Thông thường, nhà cung cấp thảo sẵn một bản hoạt động như theo nội dung đã đàm phán, gửi cho công ty, công ty sẽ nghiên cứu nếu thấy hợp lý thì sẽ ký kết và sẽ gửi lại cho nhà cung cấp, một số hợp đồng được thực hiện theo trình tự ngược lại tùy theo quy định của hai bên, toàn bộ việc ký kết hợp đồng được tiến hành qua Fax.

Hợp đồng nhập khẩu chủ yếu của công ty là hợp đồng nhập khẩu các loại máy móc thiết bị công nghiệp như: thiết bị cảm biến lực(nhập khẩu của công ty IBI- Ingenieurbuero EK- CHLB Đức), máy cắt, bộ đo chiều cao (nhập khẩu của công ty Hypertherm- Singapore),...

Vì hợp đồng nhập khẩu của công ty là hợp đồng nhập khẩu máy móc thiết bị nên trong hợp đồng thường chú trọng đến các điều khoản: xuất xứ, nguồn gốc của thiết bị, các thông số kỹ thuật, sự đồng bộ của các thiết bị... và bao giờ trong các hợp đồng nhập khẩu loại này cũng phải đi kèm các bản phụ kiện và các cuốn catalo để chỉ dẫn... các đơn vị dùng để đo số lượng và cách thức đóng gói các mặt hàng này cũng rất rẽ ràng do chúng đều được đựng riêng trong hộp xốp...

Đối với các điều khoản về thanh toán, bảo hiểm và vận chuyển thì hầu hết các hợp đồng đều quy định trách nhiệm thuộc về nhà cung cấp

Mỗi năm công ty thực hiện được khoảng 100- 150 hợp đồng nhập khẩu các loại đạt giá trị từ 15-20 tỷ VND.

3. Thực hiện hợp đồng nhập khẩu.

Hợp đồng sau khi được ký kết có giá trị pháp lý, lúc này các bên tham gia ký kết phải có nghĩa vụ thực hiện theo hợp đồng. Quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư bao gồm các bước sau:

a. Xin giấy phép nhập khẩu(nếu có).

Việc xin giấy phép nhập khẩu phải tuân theo luật thương mại, luật thuế nhập khẩu và các quy định của bộ, ban, ngành có liên quan.

Để công ty có thể nhập khẩu máy móc thiết từ nước ngoài vào Việt Nam thì công ty phải tiến hành xin giấy phép nhập khẩu do Bộ Thương Mại cấp. Vì công ty chuyên nhập khẩu các máy móc, thiết bị bằng vốn ngân sách.

b. Mở L/C.

Đây thực chất là một khâu của quá trình thanh toán, nếu như công ty ký hợp đồng với phương thức thanh toán bằng thư tín dụng thì công ty sẽ phải tiến hành nghiệp vụ này.

Vì phương thức thanh toán chủ yếu của công ty là phương thức thanh toán bằng bằng thư tín dụng nên để thanh toán tiền hàng công ty tiến hành nghiệp vụ mở L/C.

Đồng thời với việc xin giấy phép nhập khẩu, công ty phải tiến hành mở L/C nếu như hợp đồng quy định phương thức thanh toán bằng L/C.

Hiện tại, công ty có tài khoản tại ngân hàng ngoại thương Việt Nam (Vietcom bank)

. Việc thực hiện các nghiệp vụ này đều do Phòng tài chính tổng hợp chịu trách nhiệm, điều này đòi hỏi các phòng phải có sự phối hợp chặt chẽ thì mới có thể thực hiện được chính xác.

Để mở L/C công ty phải gửi một thư yêu cầu mở thư tín dụng và kèm theo hợp đồng nhập khẩu đến ngân hàng, thư yêu cầu mở thư tín dụng phải theo mẫu của ngân hàng và phải được khai một cách chi tiết và chính xác. Trên thực tế, các nhân viên ngân hàng thường kiểm tra rất kỹ các thư yêu cầu mở thư tín dụng của công ty, do vậy cho đến nay chưa có trường hợp ghi sai nào gây ra hậu quả đáng tiếc.

c. Thuê phương tiện vận tải và mua bảo hiểm.

Việc vận chuyển hàng hoá qua biên giới quốc gia đòi hỏi phải sử dụng các phương tiện có tầm hoạt động xa và khả năng vận chuyển lớn, thông thường thì tàu biển là phương tiện được sử dụng rộng rãi và thông dụng nhất, hầu hết các hàng hoá xuất nhập khẩu đều được vận chuyển bằng tàu biển, tuy nhiên đội tàu buôn của Việt Nam chưa phát triển, bên cạnh đó kinh nghiệm của công ty trong việc thuê tàu và vận chuyển chưa nhiều, điều này khiến công ty gặp khó khăn khi lựa chọn điều kiện cơ sở giao hàng FOB, công ty sẽ phải chịu mức giá cao hơn và nhiều điều kiện hơn khi phải trao quyền thuê tàu vận chuyển và mua bảo hiểm cho nhà cung cấp.

Công ty thường ký hợp đồng nhập khẩu theo điều kiện CIP, do đó nghĩa vụ thuê tàu thuộc về bên đối tác nước ngoài. Tuy nhiên, cũng có một số trường hợp công ty nhập khẩu theo điều kiện FOB. Nhưng những trường hợp này là do nếu nhập khẩu theo điều kiện CIF sẽ cao hơn rất nhiều so với điều kiện FOB, do đó công ty đã chấp nhận mua theo điều kiện FOB tức là công ty phải có nghĩa vụ thuê tàu vận chuyển.

Đa phần hàng hoá nhập khẩu của công ty là được chuyên chở bằng tàu biển, nên rủi ro là rất cao. Vì vậy phải tiến hành mua bảo hiểm cho hàng hoá nhập khẩu. Trong các hợp đồng nhập khẩu của công ty thì hầu hết nghĩa vụ mua bảo hiểm thuộc về

nhà cung cấp nước ngoài. Chỉ với một số hợp đồng nhập khẩu công ty mua theo điều kiện FOB, CFR thì công ty phải liên hệ với công ty bảo hiểm để mua bảo hiểm cho hàng hoá mà mình nhập về.

Công ty Phát Triển Kỹ Thuật và đầu tư thường mua bảo hiểm tại công ty cổ phần bảo hiểm PETROLIMEX (PJICO) và công ty bảo hiểm Việt Nam- Bảo Việt và một số công ty bảo hiểm khác. Khi đó công ty gửi giấy yêu cầu bảo hiểm đến công ty bảo hiểm để yêu cầu bảo hiểm cho máy móc, thiết bị mà công ty nhập khẩu trong chuyến hàng đó. Sau đó công ty bảo hiểm sẽ cấp cho công ty một đơn bảo hiểm dựa theo giấy yêu cầu bảo hiểm mà công ty gửi đến.

d. Làm thủ tục hải quan.

Hàng nhập khẩu của công ty thường được nhập qua cảng Hải Phòng, Thành Phố Hồ Chí Minh, qua cửa khẩu biên giới hoặc sân bay Nội Bài.

Khi nhận được thông báo hàng về và bộ chứng từ thanh toán của ngân hàng cán bộ kinh doanh sẽ lập tờ khai hải quan cho lô hàng nhập khẩu có chữ ký và con dấu của giám đốc. Khi lập tờ khai hải quan yêu cầu khai báo chính xác tên hàng, mã số hàng nhập khẩu, số lượng, đơn giá, trị giá, áp thuế và tự tính thuế nhập khẩu.

Sau đó công ty chuyển vận đơn gốc sau khi đã ký hậu của ngân hàng mở L/C đến đại lý tàu biển để đổi lấy “ lện giao hàng”. Và 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
- Hoá đơn

- Lệnh giao hàng
- Vận đơn gốc
- Giấy chứng nhận chất lượng
- Giấy chứng nhận xuất xứ
- Giấy chứng nhận kiểm định
- Đơn bảo hiểm
- Bảng kê khai chi tiết hàng hoá
- L/C
- Giấy phép kinh doanh
- Giấy giới thiệu mang đi nhận hàng của công ty.

Sau khi xem xét giấy tờ, hải quan sẽ tiến hành kiểm tra hàng hoá 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 của mình và tự tính thuế nên hải quan sẽ kiểm tra lại tính 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 thì công ty mới đến nhận thì công ty phải chịu các khoản chi phí khác.

Hải quan sẽ cử cán bộ kiểm hoá cùng với người của công ty đi nhận hàng tại kho, mở kiện hàng ra 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 người có thẩm quyền 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 cùng có mặt một lúc để tiến hành công việc.

Nhân viên kiểm hoá sẽ cùng với các hãng bảo hiểm đến giám định mở hàng ra để kiểm tra xác định cụ thể số hàng bị thiếu, bị đổ vỡ. Sau khi kiểm tra nhân viên kiểm hoá 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 hoá 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 hoá 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. Công ty phải xác nhận mã số hàng hoá, thuế suất, giá trị tính thuế theo quy định để tự tính số thuế phải nộp.

Đồng thời với việc nộp thuế nhập khẩu là việc nộp 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 niên phong, lệ phí hàng hoá.

Thủ tục hải quan sẽ hoàn thành khi tờ khai hải quan được ký và đóng dấu xác nhận.

Kể từ thời điểm này hàng được phép lưu hành trong nước. Sở dĩ có bước kiểm tra và giám định này là do hàng hoá sau một chặng đường dài vận chuyển có thể có

những hư hỏng nhất định hoặc có thể bên đối tác nước ngoài giao sai hoặc nhầm hàng, thiếu số lượng, sai quy cách, phẩm chất,...Do đó khi hàng về đến công ty sẽ cử cán bộ xuống cảng và cùng với các cơ quan giám định kiểm tra và giám định hàng nhập khẩu nhằm hạn chế những rủi ro và thiệt hại về sau.

e. Nhận hàng và kiểm tra hàng nhập khẩu.

Khi hàng về đến cảng có giấy báo nhận hàng (thông thường hàng của công ty hay về cảng Hải Phòng), công ty sẽ cử người ra cảng làm thủ tục nhận hàng, khi đi nhận hàng phải mang theo đầy đủ các chứng từ cần thiết sau đây:

Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu (do Bộ Thương mại cấp)

Hợp đồng nhập khẩu ngoại thương (bản phôtô)

Vận đơn gốc (có xác nhận của ngân hàng mở L/C)

Hoá đơn thương mại (Invoice)

Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá (C/O)

Tờ khai hải quan kèm theo phụ lục hải quan (nếu có từ hai mặt hàng trở lên)

Ngoài ra còn một số các giấy tờ khác tùy theo từng hợp đồng.

Yêu cầu của bộ chứng từ có tờ khai phải kê khai đúng, đầy đủ, thực trạng của thủ tục hải quan hiện nay vẫn xảy ra là kê khai ở tờ khai như thế nào cho đúng. Đây thực sự là vấn đề khó khăn thường gặp phải của công ty khi đi nhận hàng tại cửa khẩu.

Khi đã mở được tờ khai, tức là giấy tờ đã hợp lệ, đủ điều kiện pháp lý, hàng hoá sẽ được lấy ra khỏi kho hàng để kiểm hoá.

Đối với công ty, công việc không kém phần quan trọng để tính thuế nhập khẩu và thuế VAT được chính xác khi tiến hành nhận hàng, yêu cầu người nhập

khẩu khai rõ trong tờ khai mã thuế hàng nhập khẩu theo biểu mã thuế mà Bộ Tài chính đã quy định (hàng mậu dịch)

Thực tế thì việc áp mã thuế không đơn giản là áp dụng theo các biểu thuế đã có sẵn, mà có nhiều mặt hàng rất khó áp mã thuế. Lý do tại vì chính công ty cũng không biết áp mã thuế nào cho mặt hàng của mình vì trong biểu thuế không có quy định rõ.

Sau khi làm các thủ tục nhận hàng xong, công ty sẽ tiến hành kiểm hàng, khi kiểm hàng thấy tổn thất hay hàng giao không đúng về mặt chất lượng và số lượng đã quy định bên trong hợp đồng ngoại thương, công ty phải lập biên bản giám định hàng hoá, trong đó ghi rõ ngày tháng kiểm tra hàng, thiếu hàng hay phẩm chất, chất lượng của hàng không đúng, đóng gói, bao bì của hàng không đạt chất lượng... khi lập biên bản giám định phải có sự chứng kiến của đại diện nhà cung cấp, sau đó phải yêu cầu họ xác nhận, ký vào biên bản để sau này làm căn cứ khiếu nại, (trong phần lớn các trường hợp đều có sự chứng kiến của các cơ quan kiểm định).

f. Làm thủ tục thanh toán.

Sau khi kiểm tra chất lượng và số lượng hàng hoá, công ty không thấy có sự thiếu sót thì sẽ tiến hành thanh toán.

Một số trường hợp nhà cung cấp là bạn hàng mới của công ty, họ sẽ thận trọng hơn, đòi hỏi phải thanh toán xong sẽ tiến hành nhận hàng tại cảng, còn phần lớn các hợp đồng khác thì sẽ tiến hành theo trình tự. Như vậy thì việc nhận hàng trước hay thanh toán trước phụ thuộc vào thoả thuận trong mỗi hợp đồng.

Đồng tiền mà công ty sử dụng để thanh toán cho các hợp đồng nhập khẩu thường là USD. Ngoại tệ được công ty tại các ngân hàng.

Phương thức thanh toán chủ yếu của công ty là bằng thư tín dụng L/C. Theo quy định, người xuất khẩu phải trình bộ chứng từ thanh toán để nhận được tiền thanh toán. Sau khi công ty ký chấp nhận trả tiền vào hối phiếu do ngân hàng gửi đi, ngân hàng sẽ ký hậu vận đơn, công ty sẽ tiến hành thanh toán 80% hoặc 90% giá trị hợp đồng nhập khẩu cho nhà xuất khẩu tùy theo vào tỷ lệ ký quỹ khi mở L/C là 10% hay 20%.

g. Khiếu nại và giải quyết khiếu nại.

Sau khi kiểm hàng nếu thấy hàng thiếu hụt hay chất lượng không đảm bảo theo yêu cầu của hợp đồng, công ty sẽ tiến hành thủ tục khiếu nại, khởi kiện nhà cung cấp và các đối tượng có liên quan khác như công ty bảo hiểm, công ty vận chuyển...

Công ty thường căn cứ vào các nguyên nhân khác nhau gây ra tổn thất để giải quyết đòi bồi thường, từ đó các đối tượng phải bồi thường và mức bồi thường cũng khác nhau.

Thông thường, tùy theo từng trường hợp cụ thể mà các đối tượng phải bồi thường cho công ty bao gồm:

* Đối tượng bồi thường là nhà cung cấp: Đối với những hàng hoá thiếu sót về mặt chất lượng, xếp hàng không đủ, hay quy cách của bao bì không phù hợp với hợp đồng...

Nếu như căn cứ vào hợp đồng mà hàng hoá không có sai sót gì thì lỗi không thuộc về nhà cung cấp nữa.

* Đối tượng bồi thường là công ty vận chuyển:

Trong hầu hết các trường hợp do nhập khẩu theo điều kiện giao hàng CIF (nhà cung cấp phải thuê tàu và mua bảo hiểm). Nên nếu có sai sót gì đối với hàng hoá thì nhà cung cấp sẽ phải giải quyết trực tiếp với công ty vận chuyển và mọi chi phí, phí tổn do nhà cung cấp chịu.

Nhưng trong một số trường hợp công ty ký hợp đồng nhập khẩu theo điều kiện giao hàng FOB, công ty sẽ ký hợp đồng vận chuyển và mua bảo hiểm cho hàng hoá, lúc này nếu như hàng ít hơn số lượng ghi trong vận đơn (vận đơn sạch), hơn nữa lỗi có thể do chủ tàu gây ra, tổn thất hàng hoá theo điều khoản hữu quan trong các hợp đồng thuê tàu thì công ty sẽ yêu cầu chủ tàu bồi thường, tùy theo thực trạng của hàng hoá và mức độ thiệt hại mà công ty vận chuyển sẽ thanh toán, bồi thường, ngoài ra còn căn cứ vào các điều khoản ở trong hợp đồng vận chuyển của công ty ký với công ty vận chuyển.

* Đối tượng bồi thường là công ty bảo hiểm:

Giống như đối với công ty vận chuyển, quyền đòi bồi thường với công ty bảo hiểm cũng có khi thuộc về nhà cung cấp căn cứ vào hợp đồng bảo hiểm của công ty bảo hiểm ký với nhà cung cấp, sau đó nhà cung cấp sẽ tiến hành bồi thường cho công ty, theo như đã cam kết trong hợp đồng nhập khẩu.

Trường hợp công ty trực tiếp mua bảo hiểm cho hàng hoá, khi có sự cố xảy ra như thiên tai, lũ lụt, cháy,... các loại rủi ro mà công ty mua bảo hiểm và được quy định trong hợp đồng bảo hiểm.

Khi đưa ra yêu cầu đòi bồi thường thì trước hết công ty phải viết đơn đòi bồi thường, kèm theo giấy chứng nhận do cơ quan thương kiểm cấp, bản sao hợp đồng

bảo hiểm, hoá đơn, bản sao của vận đơn, báo cáo xử lý hàng hoá của hải quan, cơ quan cảng vụ, tất cả đều phải có dấu xác nhận của các cơ quan có thẩm quyền.

Chứng nhận dỡ thiếu hay hư hỏng hàng hoá thường do thuyền trưởng ký xác nhận và có kiểm nghiệm của công ty bảo hiểm.

Công ty thường căn cứ vào các nguyên nhân khác nhau gây ra tổn thất để giải quyết đòi bồi thường, từ đó các đối tượng phải bồi thường và mức độ bồi thường cũng khác nhau.

Nói chung thì hoạt động nhập khẩu của các doanh nghiệp đều phải tuân theo một quy trình nhất định, tuy nhiên do có sự khác nhau nên mỗi công ty lại thực hiện quy trình đó theo đặc điểm riêng biệt của mình.

Trên đây là toàn bộ quy trình nhập khẩu tại công ty Vinateximex, mặc dù đã có rất nhiều cố gắng nhưng hiện tại công ty cũng đã xuất hiện những mặt đạt được và chưa đạt được trong hoạt động nhập khẩu của mình.

IV. Đánh giá về quy trình nhập khẩu tại công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư.

1. Những kết quả đạt được.

- Hoạt động nhập khẩu của công ty đã góp phần cung cấp cho thị trường trong nước những thiết bị máy móc phục vụ cho hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp trong nước, phục vụ cho mục tiêu công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước của chính phủ

- Công ty đã có một số thị trường mới, bên cạnh các thị trường cũ, truyền thống.

Tuy đã có sự quan tâm mở rộng thị trường nhập khẩu nhưng chưa đạt hiệu quả cao.

Công ty đã bước đầu tạo được uy tín của mình trên thị trường quốc tế, tạo được lòng tin đối với các cơ quan nhà nước, các tổ chức ngân hàng của chính phủ.

- Công ty luôn tìm cách để đào tạo, nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên. Tuy nhiên hoạt động này nhìn chung chưa có hiệu quả cao.

Bên cạnh đó, công ty cũng xây dựng các chính sách nhân sự hợp lý quan tâm đến từng cán bộ công nhân viên trong công ty, các chế độ ưu đãi khuyến khích nhằm phát huy ưu điểm và tính sáng tạo, lòng nhiệt tình của từng cá nhân, tạo ra môi trường thuận lợi cho họ phát huy được khả năng của mình.

- Khả năng sử dụng và bảo toàn vốn rất có hiệu quả, làm tốt nghĩa vụ đối với Nhà nước. Việc quản lý ngoại tệ của công ty cũng hợp lý giúp cho hoạt động thanh toán các hợp đồng nhập khẩu dễ dàng hơn. Hầu hết các hợp đồng đều được trao đổi qua Fax, việc gặp mặt trao đổi trực tiếp giữa cán bộ của công ty và nhà cung cấp được hạn chế và tối thiểu hoá, điều này khiến cho công ty giảm được chi phí cho hoạt động đi lại, làm việc... rất tốn kém tại nước ngoài.

2. Những vấn đề còn tồn tại.

Những vướng mắc của công ty có thể do nhiều nguyên nhân gây ra như do ảnh hưởng từ phía các chính sách của Chính phủ, do tình hình chính trị... các yếu tố mang tính khách quan và có thể do chính bản thân Công ty, đây là các yếu tố mang tính chủ quan. Chính vì vậy, căn cứ vào nguyên nhân gây ra ta có thể chia các mặt còn tồn tại thành hai mặt:

a. Các mặt chưa đạt được do khách quan gây nên.

- Thủ tục hành chính rườm rà, nhất là các thủ tục hải quan, thủ tục nhận hàng... rất phức tạp, để thực hiện được mất rất nhiều thời gian. Thêm vào đó, tệ quan liêu cửa quyền vẫn còn tồn tại, thái độ hách dịch của các nhân viên hải quan, nhân viên ở các cảng biển... gây ra sự khó chịu cho cán bộ nghiệp vụ của công ty khi đi làm thủ tục

hải quan. Mặt khác các hoạt động tiêu cực ở đây cũng rất đa dạng khiến cho người dân mất lòng tin đối với Nhà nước.

- Chính sách quản lý ngoại tệ của Chính phủ cũng ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động nhập khẩu nói chung và khả năng thanh toán các hợp đồng nhập khẩu, nguồn ngoại tệ các doanh nghiệp thu về thông qua hoạt động xuất khẩu đều phải gửi vào ngân hàng Nhà nước để Nhà nước quản lý.

Khi tiến hành thanh toán ngoại tệ cho các hợp đồng nhập khẩu thì doanh nghiệp sẽ rút ngoại tệ ra từ ngân hàng và nếu nguồn ngoại tệ của họ không đủ thì doanh nghiệp phải viết đơn xin mua ngoại tệ và phải nộp đơn xin rút vốn vay... tuy nhiên thủ tục thực hiện hết sức phức tạp và gây ra các khó khăn cho công ty ngay cả khi công ty sử dụng chính nguồn ngoại tệ của mình để thanh toán.

Chính sách này khiến cho công ty phải tự cân đối nguồn ngoại tệ nhập khẩu và thường phải thanh toán các hợp đồng nhập khẩu theo phương thức trả tiền ngay, khiến cho khả năng quay vòng vốn của công ty không được cao.

- Việc quản lý xuất nhập khẩu không chặt chẽ tạo ra nhiều kẽ hở cho các doanh nghiệp xấu tận dụng để nhập lậu các loại hàng hoá, trốn thuế... sau đó bán ra với giá rẻ hơn, khiến cho việc quản lý các mặt hàng nhập khẩu trở nên phức tạp hơn và gây khó khăn cho các doanh nghiệp kinh doanh nghiêm túc, trong đó có công ty.

- Việc ban hành các chính sách, cơ chế mới của Chính phủ cụ thể như việc cho phép tất cả các doanh nghiệp đủ tư cách pháp nhân có thể tham gia vào hoạt động xuất nhập khẩu điều này có thể khuyến khích hoạt động xuất nhập khẩu trong nước và khiến cho công ty có nhiều thuận lợi hơn trong hoạt động xuất nhập khẩu của mình

nhưng mặt khác lại tạo ra nhiều đối thủ cạnh tranh gây ra những khó khăn mới cho công ty.

b. Các mặt chưa đạt được do chính công ty gây ra.

- Khả năng thuê tàu và các phương tiện vận chuyển chưa tốt, kinh nghiệm trong việc mua và ký các hợp đồng bảo hiểm chưa nhiều, thực chất công ty chưa có một cán bộ nghiệp vụ nào là chuyên gia thành thạo, chuyên sâu vào hai nghiệp vụ này đây cũng chính là lý do mà công ty hay ký các hợp đồng nhập khẩu theo điều khoản CIF, chưa đủ khả năng để ký các hợp đồng theo cơ sở giao hàng FOB.

- Sự hiểu biết về các thủ tục mang tính chất quốc tế còn kém, việc nghiên cứu các tập tục, văn hoá, luật pháp quốc tế phục vụ cho hoạt động nhập khẩu cũng thực sự chưa được công ty quan tâm đến, điều này khiến cho công ty gặp rất nhiều khó khăn khi tìm các đối tác mới và dễ gặp rủi ro trong hoạt động nhập khẩu.

- Do gặp những khó khăn về nguồn tài chính nên hiện tại công ty cũng chưa có được một chiến lược tìm hiểu thị trường nước ngoài, nhất là các thị trường mục tiêu, việc thực hiện các chiến lược này đòi hỏi phải có một nguồn tài chính dồi dào hỗ trợ mới có thể thực hiện được.

Thị trường nhập khẩu của công ty chưa được mở rộng, chủ yếu vẫn là các thị trường quen thuộc, công ty vẫn chưa có sự quan tâm thích đáng đến việc mở rộng ra các thị trường mới.

- Việc khuyến khích trưng quảng cáo trong thị trường nội địa của công ty để nhằm tiêu thụ các hàng nhập khẩu cũng chưa có sự quan tâm. Công ty vẫn luôn bị động trong việc tiêu thụ, các khách hàng mua các trang thiết bị, máy móc, các nguyên phụ liệu nhập khẩu... chủ yếu vẫn phải tự tìm đến công ty.

Đôi khi,

do quá chú trọng vào nghiên cứu tìm hiểu thị trường nước ngoài mà công ty quên đi vai trò và nhiệm vụ của việc nghiên cứu thị trường trong nước, đây chính là yếu tố đảm bảo cho sự tồn tại, khả năng tiêu thụ hàng nhập khẩu của công ty.

- Việc thiết lập, tạo mối quan hệ giữa công ty với bạn hàng, với các cơ quan chức năng của chính phủ còn kém, do đó mỗi khi có công việc công ty thường gặp phải những khó khăn trong việc tìm hướng giải quyết và hầu như công ty chỉ có các mối quan hệ với các doanh nghiệp trong ngành máy và thiết bị công nghiệp, hay thuộc lĩnh vực mình quan tâm.

- Khả năng tìm hiểu, tiếp cận với thông tin hiện nay của công ty cũng rất bị động. Trong thời đại bùng nổ thông tin, doanh nghiệp nào nhanh nhạy biết nắm bắt và xử lý thông tin đúng thì doanh nghiệp đó sẽ thành công. Nhận thức được vai trò quan trọng của thông tin, trong thời gian qua công ty cũng đã chú trọng vào việc tìm cách khai thác thông tin bằng nhiều cách, qua đài báo, qua mạng Internet, qua các tạp chí chuyên ngành... và bước đầu đã thu thập được khá nhiều thông tin. Tuy nhiên khả năng xử lý, phân loại thông tin còn kém, chất lượng thông tin bị giảm do phải qua quá nhiều khâu... khiến cho nhiều khi công ty đã nắm được các thông tin nhưng vẫn bị lỡ mất cơ hội.

Trên đây là một số các mặt đã đạt được và chưa đạt được của công ty, để có thể tồn tại và đứng vững trên thị trường đòi hỏi công ty phải đưa ra được các giải pháp nhằm khuyến khích, đẩy mạnh các mặt đã đạt được, tận dụng tối đa các lợi thế, phát huy được các tiềm năng, ưu điểm sẵn có của mình. Bên cạnh đó còn phải biết khắc phục được các mặt hạn chế, những nhược điểm đã và đang hạn chế sự phát triển của công ty.

Chương III Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu tại công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư

I. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới

1. Mục tiêu

a. Lợi nhuận

Cũng như tất cả các công ty thương mại khác đang hoạt động. Mục tiêu trong thời gian tới của công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư (ITD) là lợi nhuận (khả năng sinh lời).

Lợi nhuận là mục tiêu cuối cùng của các nhà kinh doanh và các doanh nghiệp. Lợi nhuận là mục tiêu quan trọng nhất trong các chỉ tiêu. Chỉ khi nào tạo ra được lợi nhuận trong kinh doanh thì mới có thể mở rộng sản xuất kinh doanh, trang thiết bị máy móc 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 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 để các doanh nghiệp có thể phát huy tối đa khả năng của mình.

b. Đảm bảo thế lực trong kinh doanh.

Ngoài mục tiêu lợi nhuận, 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, thể hiện trong kinh doanh của công ty ở hai điểm: sự tăng trưởng của số lượng

hàng hoá 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. Thể 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 công nghệ thống nhất trong kinh doanh.

c. Đảm bảo an toàn.

Thêm nữa, 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. Hoạt động kinh doanh nhập khẩu diễn ra trong 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 và những yếu tố bất ngờ có thể xảy ra. Công ty cần tìm một khu vực an toàn, đó là khu vực có sự 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.

d. Đảm bảo giữ vững và mở rộng thị trường.

Kể từ khi thành lập cho đến nay, công ty đang ngày càng cố gắng để đạt được những kết quả cao trong kinh doanh. Công ty đã bước đầu thâm nhập và tạo được mối quan hệ hợp tác, tin cậy với các đơn vị thuộc các ngành xi măng, dầu khí, điện là các ngành trọng điểm của đất nước trong giai đoạn hiện nay với nguồn tài đầu tư lớn. Đồng thời, công ty cũng tạo được uy tín và sự tin cậy của các bạn hàng quốc tế đặc biệt là các hãng lớn Hazemag và Schench mà công ty đang là đại diện

độc quyền. Với những kết quả đạt được đó, mục tiêu mà công ty đặt ra trong thời gian tới là quyết tâm giữ vững thị trường, những thị trường mà với bao cố gắng của công ty trong thời gian qua mới tạo được uy tín. Đồng thời, nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh của mình công ty phải cố gắng mở rộng thị trường hoạt động của mình. Nhằm làm cho hoạt động kinh doanh ngày càng phong phú và đa dạng.

e. Phát triển hoạt động nhập khẩu hàng hoá của các nước Nhật, Mỹ, Asem, Trung Quốc...

Một trong những mục tiêu mà công ty đề ra trong đại hội công đoàn toàn công ty tháng 12/2004 là phát triển thị trường nhập khẩu của công ty sang các nước Nhật, Mỹ, ASEM, Trung Quốc,... vì đây là các thị trường mục tiêu, với chất lượng của hàng hoá tốt, giá cả cạnh tranh,...

f. Mục tiêu phát triển thương mại năm 2005.

Cũng trong đại hội công đoàn toàn công ty tháng 12/2004 công ty đã tổng kết những kết quả đạt được trong năm 2004, những khó khăn vướng mắc gặp phải trong hoạt động kinh doanh của công ty trong năm, từ đó đề ra những mục tiêu cần đạt được trong năm 2005. Cụ thể là:

Chỉ tiêu:

- Giá trị hợp đồng kinh tế đạt: 70 tỷ VND
- Doanh thu đạt: 48 tỷ VND
- Nộp thuế các loại: 2,6 tỷ VND
- Lợi nhuận: 95 triệu VND
- Thu nhập bình quân: 2.500.000 VND/ người/ tháng.

2. Phương hướng phát triển và chỉ tiêu cụ thể.

Công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư (ITD) bắt tay vào xây dựng, thực hiện phương hướng phát triển của mình trong điều kiện tình hình kinh tế trong nước và quốc tế đi vào ổn định. Nhưng bên cạnh đó, Viện Máy và Dụng Cụ Công Nghiệp (IMI) cũng như công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư (ITD) lại có nhiều thay đổi về tổ chức cho nên đã ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của 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 Viện Máy và Dụng Cụ Công Nghiệp, các công ty thành viên và các đơn vị ngoài ngành nhằm tạo ra nhiều việc làm.

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 một số phương hướng phát triển là:

a. Trong công tác sản xuất kinh doanh

- Đẩy mạnh hoạt động chuyển giao công nghệ các kết quả nghiên cứu, các sản phẩm mới của viện.
- Củng cố và mở rộng mối quan hệ với các bạn hàng nước ngoài để có thể nhập khẩu kịp thời với chi phí thấp nhất các loại vật tư thiết bị phục vụ cho Viện và các đơn vị thành viên.
- Phải phối hợp với viện IMI hoàn thiện và triển khai các dự án trọng điểm
- Chuẩn bị các điều kiện để có thể tham gia ít nhất 2 dự án lớn trong ngành xi măng.
- Đẩy mạnh công tác tiếp thị các loại sản phẩm của hãng Schenck proces, hãng Hazemag EPR, phối hợp với việc tuyển chọn, cử các cán bộ quản lý, khoa học đi tiếp nhận công nghệ mới tại các hãng nổi tiếng nước ngoài. Tiếp tục phát triển và mở rộng quan hệ quốc tế phù hợp với chiến lược phát triển của công ty và Viện.

- Đẩy mạnh dịch vụ cung cấp vật tư, thiết bị cho các thiết bị kinh tế trong ngành xi măng, dầu khí, điện và các ngành khác. Trong đó chú trọng các ngành vật tư thiết bị hiện đại, tinh xảo.

- Kết hợp cùng với Viện và các công ty thành viên hoàn thành cơ chế, điều lệ hoạt động theo mô hình công ty mẹ, công ty con. Hợp tác chặt chẽ với các đơn vị trong Viện để góp phần thực hiện thành công chiến lược phát triển của Viện.

- Liên kết sản xuất kinh doanh với các đơn vị kinh tế khác để phát huy hết tiềm năng của công ty.

b. Trong công tác tổ chức nhân sự

- Hoàn thiện mô hình quản lý của công ty đáp ứng với tình hình và nhiệm vụ mới của công ty và của IMI holding.

- Nâng cao trình độ chuyên môn, hoàn thiện kỹ năng làm việc của cán bộ công nhân viên trong công ty, đặc biệt là cán bộ kỹ thuật và cán bộ thị trường để đáp ứng các nhiệm vụ của công ty.

- Xây dựng đội ngũ kỹ thuật của công ty và đội ngũ cộng tác viên khoa học để có thể triển khai các dự án lớn.

- Ban hành quy chế quản lý nội bộ của công ty.

c. Trong công tác xây dựng cơ bản

Đầu tư mới một số loại trang thiết bị văn phòng và các loại tư liệu cần thiết để có thể phục vụ tốt nhất cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, đặc biệt là trong hoạt động triển khai các dự án lớn.

d. Mở rộng và phát triển thị trường.

Đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên trong công ty về nghiệp vụ Marketing, cán bộ chuyên sâu nghiên cứu thị trường để có khả năng nghiên cứu thị trường một cách kỹ lưỡng nhằm đáp ứng nhiệm vụ đề ra của công ty là mở rộng và phát triển thị trường, từng bước khôi phục và tăng doanh thu trên cơ sở đó phát triển được thể lực kinh doanh và nâng cao được đời sống của cán bộ công nhân viên trong công ty.

Ngoài những phương hướng như đã đề cập ở trên, công ty còn phấn đấu nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động, làm tốt công tác hiếu, hỷ, tạo điều kiện cho cán bộ công nhân viên được học tập nâng cao trình độ nghiệp vụ để hoàn thành nhiệm vụ được giao. Xây dựng môi trường làm việc “ Đoàn kết, sáng tạo, kỷ cương, hiệu quả”.

II. Một số giải pháp của công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư (ITD).

Các chính sách, giải pháp, phương hướng đưa ra có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của công ty, việc đưa ra các giải pháp, chiến lược, tổ chức hoạt động kinh doanh... phải căn cứ vào đặc điểm kinh doanh, vị thế của công ty, căn cứ vào cơ cấu tổ chức, mục tiêu, định hướng trong tương lai của công ty... ngoài ra còn phải dựa vào các chính sách, định hướng chung của Chính phủ, nếu không, những giải pháp của công ty đưa ra sẽ không mang tính khả thi hay hiệu quả sẽ không cao.

Trên cơ sở nghiên cứu về quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu của công ty phát triển kỹ thuật và đầu tư chúng ta thấy rằng công ty cũng gặp phải không ít những khó khăn trong hoạt động của mình. Để khắc phục những khó khăn đó, công ty đã đưa ra một số những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu của công ty.

1. Giải pháp nâng cao hiệu quả của bộ máy tổ chức và trình độ nghiệp vụ của cán bộ trong công ty

Nhân sự và bộ máy tổ chức nhân sự luôn luôn là yếu tố quyết định đến sự thành bại ở bất kỳ một doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh nào. Quá trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu là một công việc hết sức phức tạp đòi hỏi các cán bộ kinh doanh phải có trình độ cao, nắm bắt và xử lý các loại thông tin một cách nhanh chóng và có khả năng phản xạ nhạy bén trước các biến động của thị trường. Mặt khác do đặc trưng của hoạt động nhập khẩu luôn phải tiếp xúc với đối tác là người nước ngoài, do đó các cán bộ kinh doanh trong công ty còn phải là người có trình độ về ngoại ngữ và khả năng giao tiếp tốt...

Đội ngũ cán bộ của công ty hiện nay là 18 người nhưng hầu hết là những người trẻ tuổi nên hạn chế về kinh nghiệm trong kinh doanh và khả năng nhạy bén trong công việc không cao. Tuy là đội ngũ cán bộ trẻ tuổi nhưng trình độ ngoại ngữ lại không cao.

Nhận thức được thực tế ở trên, công ty đã bước đầu nâng cao trình độ cho cán bộ công nhân viên bằng cách gửi đi đào tạo thêm một cách chính quy tại các trường như Đại học kinh tế, Đại học ngoại ngữ... đặc biệt là các cán bộ chủ chốt, cán bộ quản lý thì nên tổ chức thêm các khoá đào tạo, học tập kinh nghiệm tại nước ngoài. Đồng thời với những cán bộ trẻ cần tạo thêm điều kiện cho họ có cơ hội được cọ sát thực tế, tích lũy kinh nghiệm, phát huy các ưu điểm và khả năng đã được đào tạo.

Mỗi nghiệp vụ đều có những yêu cầu nhất định về chuyên môn, do đó công ty cần có các cuộc sát hạch, thường xuyên kiểm tra trình độ để tiến tới phân bổ cán bộ vào những công việc chuyên môn phù hợp với khả năng của họ nhằm phát huy được

hiệu quả cao nhất và khiến cho họ có động lực hơn trong công việc và luôn có ý thức học tập nâng cao trình độ của bản thân.

Quyền lợi của cán bộ cũng ảnh hưởng tới sự hăng say và lòng nhiệt tình của họ, công ty không nên đánh giá kết quả kinh doanh của cán bộ thông qua kết quả kinh doanh của phòng như hiện nay vì nhiều khi những người làm tốt công việc của họ được giao nhưng hiệu quả kinh doanh của cả phòng lại không cao. Do đó, họ không được hưởng lương hay các chế độ khen thưởng khác tương xứng với công sức mà họ bỏ ra. Vì vậy, cần phải đánh giá năng lực của các cán bộ trong công ty thông qua năng lực và khả năng thực hiện các công việc được giao của họ.

2. Giải pháp hoàn thiện nghiệp vụ Hải quan

Việc làm thủ tục Hải quan rất phức tạp và mất nhiều thời gian, do đó công ty nên cử ra từng phòng một vài cán bộ giỏi trong lĩnh vực này chuyên chịu trách nhiệm lo các thủ tục Hải quan, bên cạnh đó phải thường xuyên cử họ đi học hỏi để tiếp nhận các chính sách mới về Hải quan và thủ tục Hải quan.

Công ty cần phải có những kiến nghị với Tổng cục hải quan về việc thống nhất quy trình làm thủ tục hải quan, thống nhất các chứng từ cần xuất trình và tìm cách giảm đi những giấy tờ, những công đoạn không cần thiết.

3. Giải pháp hoàn thiện quá trình lựa chọn thị trường và ký kết hợp đồng

Việc lựa chọn thị trường và đối tác của công ty hiện nay thường dựa vào các tiêu thức, tuy nhiên các tiêu thức này còn quá ít và không đánh giá được hết khả năng cũng như vai trò của mỗi đối tác. Vì vậy công ty nên nghiên cứu và lựa chọn ra những tiêu thức mới, có khả năng đánh giá được chính xác hơn khiến cho công ty đánh giá và lựa chọn được các đối tác một cách có hiệu quả hơn.

Ngoài ra, để tránh trường hợp tiêu cực khi lựa chọn đối tác cũng như ký kết các hợp đồng, công ty phải tiến hành rà soát, kiểm tra lại các hợp đồng nhập khẩu, xem xét lại các mối quan hệ, thành lập các bộ phận kiểm tra giám sát, hoạt động độc lập trong công ty, có quyền kiểm tra tất cả các phòng, các bộ phận trong công ty... từ đó phát hiện ra các tiêu cực để sau đó có các biện pháp xử lý tùy theo mức độ vi phạm. Khi tiến hành ký kết các hợp đồng, công ty cũng phải chú ý quan tâm đến các điều khoản trong hợp đồng. Trước đây vì các hợp đồng nhập khẩu của công ty đều được ký kết với các đối tác truyền thống, quen thuộc... do đó hợp đồng thường mang tính hình thức là chính, các nội dung cũng như điều khoản trong hợp đồng đều rất sơ sài vì các bên tin tưởng nhau là chính.

Nhưng đến nay, công ty đã có quan hệ với rất nhiều đối tác mới, nên công ty cần có sự quan tâm hơn nữa đến nội dung và hình thức của hợp đồng nhập khẩu, các điều khoản phải chặt chẽ hơn, chính xác hơn và phải là cơ sở pháp lý quan trọng ràng buộc trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên.

4. Giải pháp hoàn thiện quá trình giao nhận và vận chuyển hàng từ cảng

Việc giao nhận và vận chuyển hàng từ cảng của công ty cũng còn nhiều điều không hợp lý. Khi hàng hoá về cảng thì cán bộ nghiệp vụ của công ty phải trực tiếp ra cảng làm thủ tục nhận hàng, chỉ có những lô hàng nhỏ mới có thể giao cho các chi nhánh tại các cảng ra nhận hàng, khiến cho không thể phát huy được hết vai trò, lợi thế của chi nhánh tại các tỉnh, thêm vào đó chi phí cho việc đi lại rất tốn kém.

Khi nhận hàng công ty cần phải nhanh chóng chuẩn bị các giấy tờ, thủ tục để tránh việc phải chịu chi phí cao do lưu kho, lưu bãi. Thêm vào đó, khi nhận hàng công ty

cần phải kiểm tra nhanh chóng, chính xác lô hàng để tránh việc thiếu hụt, đổ vỡ hàng, sai mã, ký hiệu của hàng hoá...

5. Giải pháp hoàn thiện khả năng thuê tàu vận chuyên và mua bảo hiểm

Do ít có hợp đồng công ty chịu trách nhiệm thuê tàu và mua bảo hiểm, vì vậy kinh nghiệm trong hai lĩnh vực này của công ty còn rất ít. Nhưng trong tương lai công ty phải mạnh dạn ký các hợp đồng nhập khẩu mà trong đó trách nhiệm thuê tàu và mua bảo hiểm thuộc về công ty, tạo điều kiện tiếp xúc, cọ xát cho cán bộ nghiệp vụ. Bên cạnh đó, công ty phải thường xuyên cử cán bộ nghiệp vụ đi học hỏi, tìm kiếm các kiến thức, tích lũy kinh nghiệm trong hai lĩnh vực này, đặc biệt là việc mua bảo hiểm và ngoài nghĩa vụ mua bảo hiểm trong nước công ty nên mua cả bảo hiểm ở nước ngoài đối với những hợp đồng quan trọng, có giá trị lớn.

5. Giải pháp hoàn thiện khâu thanh toán và thủ tục thanh toán

Hiện nay, các hợp đồng nhập khẩu của công ty chủ yếu được thanh toán bằng phương thức mở L/C, chỉ có một số ít các hợp đồng ký với đối tác truyền thống là dùng các phương thức thanh toán khác. Phương thức mở L/C mặc dù chặt chẽ, bảo đảm quyền lợi cho cả hai bên nhưng thủ tục rất phức tạp, phải qua nhiều khâu, nhiều bước... do đó, công ty nên nghiên cứu, xem xét nhằm tiến tới áp dụng các phương thức thanh toán mới như hình thức thanh toán chuyển tiền cũng đảm bảo được tính an toàn nhưng nhanh chóng và dễ thực hiện hơn.

Với phương thức thanh toán bằng L/C, ngân hàng mở L/C của công ty thường là ngân hàng Vietcombank, đây là một ngân hàng lớn và là đối tác quen thuộc của công ty. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp công ty cũng nên thực hiện nghiệp vụ thanh toán các hợp đồng nhập khẩu ở nhiều ngân hàng khác nhằm tránh các rủi ro

gây ra. Mặt khác, công ty nên có các kiến nghị đối với ngân hàng ngoại thương Việt Nam nhằm giảm tỷ lệ ký quỹ để mở L/C .

Công ty cần đảm bảo cho các phòng nghiệp vụ quyền tự chủ về vốn để cho các phòng nghiệp vụ chủ động trong việc thực hiện các hợp đồng nhập khẩu. Mặt khác, cần phải cho nhân viên các phòng nghiệp vụ trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ thanh toán. Tránh tình trạng phối hợp không đồng bộ giữa phòng kế toán và các phòng nghiệp vụ như hiện nay.

6. Tạo nguồn vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay của công ty

Hiện nay, vốn luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp trong quá trình thực hiện các hợp đồng nhập khẩu. Hiện nay, ngoài nguồn vốn sẵn có, công ty còn phải đi vay vốn của các ngân hàng và số vay này là rất lớn. Do đó, hàng tháng công ty phải thanh toán hàng triệu đồng tiền lãi, đây là khoản chi phí rất lớn, càng vay lâu công ty càng bị thiệt, vì vậy công ty nên có nhiều giải pháp để đẩy mạnh việc quay vòng vốn, sử dụng hiệu quả các nguồn vốn vay để nhanh chóng thu hồi vốn và hoàn lại trả cho ngân hàng càng sớm càng tốt để giảm thiểu tiền lãi vay.

Công ty cần có sự quản lý chặt chẽ việc sử dụng vốn của các phòng ban, tổ chức nghiệp vụ quản lý thu chi tiền tệ đảm bảo thúc đẩy các hoạt động tiết kiệm có hiệu quả, phù hợp với quy chế hiện hành. Bên cạnh việc vay vốn của ngân hàng, công ty cũng nên quan tâm đến nguồn vốn được huy động từ các cán bộ công nhân viên. Đây là một phương thức vay tận dụng được nguồn lực nội tại của doanh nghiệp mà hiện nay công ty chưa áp dụng. Nguồn vốn này cũng khá lớn và nó có các ưu điểm sau:

Thời hạn thanh toán cho cán bộ công nhân viên sẽ không bị khắt khe (nhất là khi đến hạn thanh toán), thời hạn sử dụng vốn lâu hơn.

Khi nhân viên bỏ vốn góp vào công ty, họ sẽ nâng cao tinh thần trách nhiệm và làm việc có hiệu quả hơn. Sự phát triển của công ty lúc này sẽ đồng nghĩa với sự phát triển của họ.

7. Các giải pháp về hoàn thiện hệ thống quản lý vốn, tiết kiệm các khoản chi phí

Cần kiện toàn công tác kế toán, tài chính, hoàn thành tốt các nhiệm vụ tổng hợp kết quả kinh doanh, lập báo cáo kế hoạch thống kê, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh để phục vụ cho việc kiểm tra thực hiện kế hoạch của công ty.

Ghi chép, phản ánh chính xác, kịp thời và có hệ thống diễn biến của các nguồn cấp vốn, vốn vay, giải quyết các loại vốn phục vụ cho việc huy động vật tư, nguyên liệu, hàng hoá trong sản xuất kinh doanh của công ty.

Theo dõi chặt chẽ công nợ của công ty, phản ánh và đề xuất các kế hoạch thu chi tiền mặt và các hình thức thanh toán khác, thực hiện tốt công tác thanh toán đối nội và thanh toán quốc tế.

Hiện tại, chi phí quản lý của công ty còn khá cao. Đây là một trở ngại làm giảm hiệu quả phương án kinh doanh của công ty. Vì vậy, công ty nên lên kế hoạch phân bổ chi phí quản lý trực tiếp cho từng phòng ban, từng bộ phận một cách hợp lý, ngoài ra công ty cũng nên có các chính sách nhằm nâng cao tinh thần tiết kiệm cho nhân viên.

8. Mở rộng mối quan hệ và liên doanh liên kết với các doanh nghiệp khác

Là một doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu, công ty phải có mối quan hệ rộng với nhiều bạn hàng, nhiều thị trường khác nhau trên thế giới. Vì vậy, công ty không

nên chỉ chú trọng tới các bạn hàng trong khu vực, các bạn hàng quen thuộc... các bạn hàng này tuy có những nguồn hàng phù hợp với nhu cầu hiện tại của công ty nhưng chất lượng không cao, vì vậy cần phải mở rộng quan hệ với các khách hàng khác.

Để có thể thực hiện được mục tiêu này công ty nên sử dụng các biện pháp như khuyến khích trưng quảng cáo với quy mô lớn trên nhiều quốc gia khác nhau, tham gia các hội chợ triển lãm quốc tế, tìm hiểu đối tác qua báo chí, qua mạng Internet...

Ngoài việc thiết lập quan hệ với các bạn hàng, công ty cũng phải quan tâm đến các mối quan hệ khác như quan hệ với các tổ chức, các cơ quan chính phủ, ngân hàng... nhằm mục đích tận dụng được sự ủng hộ của họ.

Ngoài công ty ra còn có rất nhiều các doanh nghiệp khác có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu máy móc thiết bị, các công ty này có thể là đầu mối lớn trong nhập khẩu và cũng là nguồn cung ứng các máy móc thiết bị khác cho các đơn vị sản xuất trong nước, cũng có thị trường khá ổn định có mối quan hệ rộng rãi và có mạng lưới các chi nhánh ở nhiều khu vực. Nếu như công ty thiết lập được mối quan hệ và liên doanh liên kết được với các doanh nghiệp này thì có thể sẽ tận dụng được rất nhiều lợi thế. Hai bên có thể chia sẻ, trao đổi với nhau các thông tin về thị trường, các kinh nghiệm kinh doanh mà hai bên thu thập được để kịp thời đối phó với các biến động bất lợi của thị trường. Nếu biết kết hợp tốt thì các liên kết này sẽ có sức cạnh tranh rất lớn đối với các đối thủ còn lại.

Tuy nhiên, trong quá trình tham gia các liên kết này, công ty cũng cần phải chú ý thận trọng, đề phòng nhằm tránh các rủi ro có thể xảy ra do các đối tác liên doanh mang lại.

9. Các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác về thị trường

Trong công tác về thị trường công ty cần phải quan tâm đến việc tìm hiểu các thông tin về thị trường, về đối thủ cạnh tranh, về các thủ tục, luật những pháp quốc tế...

Công ty cần phải chú trọng mở rộng các kênh thu nhận thông tin, bằng mọi biện pháp tiếp nhận thông tin càng nhiều càng tốt, sau đó phải tổ chức tập hợp, phân loại và xử lý các nguồn thông tin sao cho chính xác và nhanh chóng, nguồn thông tin thu nhận về phải bao gồm cả những thông tin về thị trường nội địa và thị trường nước ngoài.

Đối với thị trường nội địa công ty phải nghiên cứu xem nhu cầu và thị hiếu của người dân, các văn bản, chính sách, hành lang pháp lý của chính phủ về xuất nhập khẩu và mặt hàng xuất nhập khẩu... bên cạnh đó công ty cũng phải xây dựng các chiến lược quảng cáo, khuyến khích trưng cho các sản phẩm nhập khẩu nhằm mục đích tiêu thụ hàng nhập khẩu nhanh nhất. Ngoài ra công ty phải chủ động trong việc tiêu thụ hàng nhập khẩu, luôn nghiên cứu và tìm hiểu các khách hàng có nhu cầu về hàng hoá, sau đó quan hệ và ký các hợp đồng bán hàng với thị trường nước ngoài, công ty phải quan tâm nghiên cứu tìm hiểu các chính sách, tập quán, văn hoá, luật pháp của các nước đối tác... bên cạnh đó cũng phải nghiên cứu các thủ tục mang tính quốc tế.

* Bộ phận nghiên cứu thị trường của công ty phải đáp ứng các yêu cầu sau:

- Phải dự đoán trước các biến động của môi trường chính trị, văn hoá, xã hội, khoa học kỹ thuật và các tác động của nó đối với hoạt động kinh doanh của công ty.
- Phải xác định được khả năng hiện tại và các động thái trong tương lai của các đối thủ cạnh tranh, các tác động của các động thái này đối với hoạt động kinh doanh của

công ty. Việc nghiên cứu đối thủ cạnh tranh bao gồm nghiên cứu các điểm mạnh điểm yếu, các lợi thế và hạn chế của các đối thủ cạnh tranh, từ đó có các biện pháp thích hợp.

- Phải dự đoán được các biến động của tỷ giá hối đoái, tỷ lệ lạm phát và tác động của nó đến giá cả hàng hoá.

- Phải xác định được chiến lược sản phẩm, qua đó xác định được nhu cầu về các loại máy móc, thiết bị cần thiết.

- Phải nghiên cứu chu kỳ sống của sản phẩm để giúp công ty định hướng nhập khẩu những máy móc, thiết bị phù hợp.

Tóm lại, nghiên cứu thị trường, môi trường kinh doanh là một việc cần thiết cho công ty tìm ra được các chiến lược kinh doanh phù hợp, trong đó có chiến lược nhập khẩu máy móc, thiết bị phù hợp nhất. Công ty cần đầu tư hơn nữa về tài chính để tạo điều kiện cho bộ phận nghiên cứu thị trường hoàn thành nhiệm vụ.

III. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu tại công ty Phát Triển Kỹ và Đầu Tư.

1. Kiến nghị đối với công ty Mẹ (Viện Máy và Dụng Công Nghiệp IMI).

Viện Máy và Dụng cụ công nghiệp phải có sự giúp đỡ, hỗ trợ và tạo điều kiện cho công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư, cụ thể là:

- Tiếp tục chỉ đạo và hỗ trợ công ty trong việc mở rộng thị trường nhập khẩu, thị trường trong nước và củng cố công ty nhằm phù hợp với tình hình chung của đất nước trong quá trình phát triển.

- Có kế hoạch trợ giúp về vốn cho công ty trong những trường hợp cần thiết.

- Định hướng nhập khẩu cho công ty để công ty có thể chủ động hơn trong công tác nhập khẩu.

- Cử các cán bộ giỏi của Viện giảng dạy để nâng cao trình độ cho cán bộ công nhân viên của công ty.

2. Kiến nghị đối với tổng cục hải quan.

- Hiện nay, nhiều cán bộ công chức hải quan còn làm việc quan liêu cửa quyền, gây ảnh hưởng lớn đến tiến độ nhập khẩu. Vì vậy, đề nghị các cơ quan chức năng có biện pháp chấn chỉnh và làm trong sạch đội ngũ các bộ công chức trong ngành.

- Để có thể nhanh chóng hoàn tất thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu, rút ngắn thời gian kiểm hoá, đề nghị cơ quan hải quan cung cấp thêm và hiện đại hoá các trang thiết bị làm việc hiện đại cho nhân viên như máy soi, máy vi tính, các phần mềm về m• số thuế và cách tính thuế,..

- Cơ quan hải quan cần có nhiều người am hiểu chuyên môn về máy móc, thiết bị, vật tư, phụ tùng để giảm bớt các thủ tục gây mất thời gian cho các doanh nghiệp.

3. Kiến nghị đối với nhà nước.

Công ty là một thực thể trong nền kinh tế, hoạt động trong môi trường kinh doanh nhất định bao gồm môi trường chính trị, kinh tế, xã hội, luật pháp nhất định của mỗi quốc gia. Công ty chịu sự tác động mạnh mẽ và bị chi phối bởi các yếu tố môi trường vĩ mô này, chẳng hạn với môi trường luật pháp, nếu không nhất quán và ổn định sẽ tác động trực tiếp đến công ty trong việc tham gia hoạt động nhập khẩu. Ta nhận thấy rõ hơn về luật thuế xuất nhập khẩu sẽ tác động trực tiếp đến khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp thực hiện nhập khẩu về mặt giá cả. Đó là nhân tố

thúc đẩy hoặc kìm hãm sự phát triển của công ty nói chung và hoạt động nhập khẩu nói riêng.

Sau đây là một số kiến nghị đối với nhà nước nhằm tạo điều kiện cho hoạt động nhập khẩu máy móc, thiết bị đạt hiệu quả.

a. Xây dựng mạng lưới xúc tiến thương mại và hệ thống thông tin về thị trường

Nhà nước nên xây dựng một hệ thống thông tin về thị trường trong nước và quốc tế để hỗ trợ cho các doanh nghiệp, thường xuyên cập nhật và cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp theo sát được các biến động của thị trường thế giới.

Cần phải mở rộng thêm nhiều hơn nữa các văn phòng đại diện tại nước ngoài để phục vụ cho hoạt động thương mại của các doanh nghiệp trong nước, nhất là tại các trung tâm kinh tế như Mỹ, Nhật Bản, Tây Âu và các trung tâm kinh tế mới như Amsterdam, Bombay, New York... Cần phải hỗ trợ và phát huy vai trò của các tham tán thương mại của Việt Nam tại các nước trên thế giới.

b. Nâng cấp cải thiện hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động nhập khẩu

Trong lĩnh vực hoạt động thương mại quốc tế ở Việt Nam, quá trình giao nhận, vận chuyển đa phần là ở các cảng biển, cảng sông.

Mặc dù vậy, hệ thống cảng biển, cảng sông hiện nay còn quá yếu kém, không thể phục vụ tốt cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, làm ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh của công ty.

Trong thời gian vừa qua, Chính phủ cũng rất nỗ lực trong việc đầu tư xây dựng, nâng cấp hệ thống cơ sở hạ tầng như: đường xá, cầu cống, thông tin liên lạc... Tuy nhiên, việc xây dựng các cảng biển, cảng sông phục vụ cho giao thông vận tải

đường biển vẫn chưa được chú trọng. Bên cạnh đó, Chính phủ cũng chưa có các dự án lớn nhằm xây dựng, củng cố đội ngũ tàu buôn của Việt Nam, tạo điều kiện thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hoá nhập khẩu của các doanh nghiệp trong nước

Vì vậy, trong tương lai Chính phủ nên quan tâm, đầu tư hơn nữa cho việc xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng đặc biệt là cho ngành vận tải đường biển. Đây cũng là một yếu tố nhằm thúc đẩy và phát triển hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động nhập khẩu của công ty nói riêng.

c. Tiếp tục cải cách các thủ tục hành chính trong công tác quản lý xuất nhập khẩu theo hướng đơn giản và, thông thoáng hơn và phù hợp với thị trường.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng để hoàn thiện cơ chế xuất nhập khẩu nhưng hiện nay vẫn còn nhiều cơ quan có quyền quản lý đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, bên cạnh đó các thủ tục hành chính vẫn còn rườm rà và phức tạp. Để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động nhập khẩu máy móc, thiết bị nói riêng và nhập khẩu hàng hoá các loại nói chung ở nước ta hệ thống các chính sách và quy định nhập khẩu phải được đổi mới và hoàn thiện hơn. Cụ thể là:

- Hệ thống các văn bản pháp lý, quy định phải đảm bảo tính đồng bộ, nhất quán trong việc khuyến khích tất cả các thành phần kinh tế tham gia hoạt động nhập khẩu để tạo nguồn hàng ổn định, lâu dài cho các công ty xuất nhập khẩu, tránh tình trạng khuyến khích nhập khẩu một mặt hàng nào đó mà bỏ quên các mặt hàng khác.

- Hoàn thiện cơ chế quản lý nhập khẩu: Trên thực tế cơ chế quản lý nhập khẩu của nước ta còn một số vấn đề bất cập không thích hợp với những diễn biến của hoạt động nhập khẩu làm ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả của hoạt động nhập khẩu và đòi hỏi phải được giải quyết. Về lâu dài, các quy định về nhập khẩu hiện hành

phải được bổ xung và sửa đổi tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động nhập khẩu diễn ra thuận lợi.

d. Thay đổi các chính sách về tỷ giá và quản lý ngoại tệ của Chính phủ

Hiện nay, chính sách quản lý ngoại tệ và chính sách kiểm soát tỷ giá của Chính phủ cũng ảnh hưởng rất nhiều tới hoạt động nhập khẩu của công ty, khiến cho công ty gặp nhiều khó khăn trong việc huy động ngoại tệ phục vụ cho nghiệp vụ thanh toán các hợp đồng nhập khẩu.

Chính phủ nên có chính sách thông thoáng hơn trong việc quản lý ngoại tệ, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp Nhà nước hoặc nếu không Chính phủ nên xem xét lại thủ tục xin mua ngoại tệ từ ngân hàng phục vụ cho hoạt động nhập khẩu của các doanh nghiệp sao cho các thủ tục này trở nên dễ dàng và nhanh chóng hơn...

Bên cạnh đó, các chính sách kiểm soát tỷ giá cũng ảnh hưởng tiêu cực tới hoạt động nhập khẩu của công ty. Trong những năm gần đây tỷ giá giữa đồng USD và VND luôn biến động và ngày càng hạn chế hoạt động nhập khẩu của công ty. Vì vậy Chính phủ cần phải có một chính sách về tỷ giá hối đoái linh hoạt, đáp ứng sự thay đổi nhanh chóng của thị trường trong và ngoài nước. Một chính sách về tỷ giá linh hoạt là một chính sách luôn giữ cho kim ngạch xuất khẩu có thể cân bằng với kim ngạch nhập khẩu tránh tình trạng nhập siêu trong mọi biến động giá cả ở cả thị trường nội địa và thị trường thế giới.

e. Hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhập khẩu

Chính phủ nên có các giải pháp hỗ trợ về vốn cho các doanh nghiệp nhập khẩu nói chung và doanh nghiệp nhập khẩu máy móc thiết bị nói riêng, thêm vào đó có thể

làm tăng quy mô của các doanh nghiệp sản xuất khuyến khích cho nhu cầu của họ đối với các loại máy móc, thiết bị nhập khẩu của công ty tăng lên.

Mặt khác, đối với những hợp đồng nhập khẩu máy móc thiết bị có giá trị lớn, những dây truyền, máy móc thiết bị hiện đại có vai trò quan trọng trong việc hiện đại hoá máy móc thiết bị may trong nước Chính phủ phải có sự hỗ trợ về mọi mặt như giảm thuế nhập khẩu, ưu đãi về hạn ngạch, thủ tục.

Nhà nước cần đơn giản hoá các thủ tục hành chính, thực hiện chính sách một cửa, một dấu, bổ xung những người có năng lực chuyên môn cho công việc nhập khẩu.

Nhà nước cần phải tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các thành phần kinh tế, không phân biệt doanh nghiệp nhà nước hay doanh nghiệp tư nhân. Các quy định, nghị định, thông tư phải được thống nhất từ trên xuống dưới.

Nhà nước cần đổi mới chính sách nhập khẩu nhằm khuyến khích nhập khẩu các máy móc, thiết bị hiện đại phục vụ cho sự phát triển của đất nước, xây dựng nền kinh tế vững mạnh.

f. Về chính sách thuế - đặc biệt là chính sách xuất nhập khẩu

Để bảo hộ nền sản xuất trong nước và tăng nguồn thu cho ngân sách. Chính phủ đã nâng cao mức thuế đánh vào các hàng hoá nhập khẩu, điều này ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Riêng đối với công ty thì Chính phủ nên chăng có sự ưu đãi và giảm mức thuế nhập khẩu đối với các hàng hoá nhập khẩu của công ty vì hàng hoá nhập khẩu của công ty chủ yếu là những máy móc, thiết bị công nghiệp mà trong nước chưa sản xuất được.

Đồng thời để tạo điều kiện cho việc tính thuế, nhà nước cần phải quy định cụ thể, chính xác tên hàng, nhà nước quản lý bằng hạn ngạch hay bằng giấy phép để công ty làm cơ sở ký kết hợp đồng và khai báo hải quan, tính thuế. Khi có sự thay đổi trong chính sách thuế cần báo cho công ty biết trước từ 3 đến 6 tháng để công ty kịp thời điều chỉnh kế hoạch kinh doanh của mình.

Trên đây là một số các kiến nghị đối với Chính phủ nhằm thực hiện được các mục tiêu đặt ra của công ty.

Nền kinh tế nước ta vận động theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước. Chính vì vậy mà hầu hết các hoạt động kinh tế đều nằm dưới sự hướng dẫn và kiểm soát của nhà nước. Hoạt động nhập khẩu vì thế cũng không nằm ngoài sự quản lý đó. Việc thực hiện hợp đồng nhập khẩu muốn đạt kết quả cao thì không những đòi hỏi sự nỗ lực của các doanh nghiệp, mà còn đòi hỏi chính phủ phải ban hành các chính sách, chế độ trong điều hành nhập khẩu một cách hợp lý.

kết luận

Công nghiệp hoá, hiện đại hoá là sự nghiệp của toàn dân, của mọi thành phần kinh tế nhằm đưa Việt Nam thành một nước có cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại, có cơ cấu kinh tế hợp lý, quan hệ sản xuất tiên bộ phù hợp với sự phát triển của lực lượng sản xuất, nguồn lực con người được phát huy tối đa, xây dựng lên một đất nước giàu mạnh, một xã hội công bằng, văn minh. Nhập khẩu máy móc thiết bị chính là một giải pháp quan trọng để đạt được mục tiêu công nghệ đó. Nó 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 nhập khẩu 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 thị trường.

Công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư là một công chuyên nhập khẩu máy móc, thiết bị công nghiệp phục vụ cho nhu cầu sản xuất trong nước. 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 nhập khẩu của công ty.

Trong khoảng hơn 70 trang, với cố gắng khai thác những khía cạnh khác nhau của hoạt động nhập khẩu của công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư, chuyên đề thực tập tốt nghiệp đã đề cập đến một vấn đề bức thiết trong bối cảnh hiện nay là việc hoàn thiện quy trình nhập khẩu sao cho nó phù hợp với đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp, phù hợp với mặt hàng nhập khẩu của doanh nghiệp. Đề tài đã chú trọng vào việc hoàn thiện, nâng cao quy trình nhập khẩu của công ty sao cho quy trình nhập khẩu được thuận lợi và hoàn thành nhanh chóng giúp cho công ty tiết kiệm được thời gian và chi phí trong quá trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu. Do phạm vi hiểu biết còn hạn chế nên trong quá trình nghiên cứu không tránh khỏi những thiếu sót và khiếm khuyết. Mặc dù vậy, được sự tận tình giúp đỡ của thầy giáo- Ths. Mai Thế Cường và sự giúp đỡ của các cô chú, anh chị trong phòng xuất nhập khẩu của công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư, đồng thời dựa vào một số kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn thu thập được tại công ty, tôi hy vọng chuyên đề này sẽ phần nào đem lại cho bạn đọc một số thông tin hữu ích và những hiểu biết nhất định. Rất mong sự đóng góp ý kiến của các bạn đọc.

Một lần nữa em xin chân thành gửi lời cảm ơn chân thành tới Thầy giáo, Ths. Mai thế Cường cùng toàn thể các cô chú, anh chị trong phòng xuất nhập khẩu của công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư đã giúp em hoàn thành bài viết này.

Danh mục tài liệu tham khảo

1. Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương

Chủ biên: Vũ Hữu Tửu- Trường Đại Học Ngoại Thương

2. Kinh doanh quốc tế

Chủ biên: Nguyễn Thị Hương- Trường ĐHKQTĐ Hà Nội

3. Incoterms 2000 và hỏi đáp về Incoterms

Chủ biên: PGS.TS. Võ Thanh Thu-

ĐHQG Thành Phố Hồ Chí Minh- Trường đại học Kinh Tế.

4. Công tác đại diện thương mại tại nước ngoài

Cục xúc tiến thương mại

5. Luận văn tốt nghiệp

Lê Việt Anh- KTQT41

Đề tài: Hoàn thiện nhập khẩu tại công ty Xuất Nhập Khẩu tổng hợp LILAMA thuộc tổng công ty Lắp Máy Việt Nam.

6. Trang web

- www.luatvietnam.com.vn

7. Các tài liệu của công ty Phát Triển Kỹ Thuật và Đầu Tư bao gồm:

Các hợp đồng ngoại từ năm 2000 đến năm 2004

Biên bản tổng kết đại hội công đoàn của công ty tháng 12/2004

Báo cáo tài chính năm 01- 03

Báo cáo kết quả kinh doanh năm 00- 03

Sơ lược về quá trình phát triển của công ty.