

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG  
KHOA KINH TẾ NGOẠI THƯƠNG



## KHOẢ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ CƯƠNG

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH  
NHẬP KHẨU TRUYỀN MỐC THIẾT BỊ TẠI CÔNG TY  
KINH NHẬP KHẨU VÀ HỢP TÁC QUỐC TẾ COALIMEX**

Giảng viên hướng dẫn : **TRẦN VĂN LÂN** (PHẠNG)

Loại : **PHẠM VĂN BANG** (KINH)

Giáo viên hướng dẫn : **TRẦN VĂN LÂN** (PHẠNG)

HÀ NỘI - 2005

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG  
KHOA KINH TẾ NGOẠI THƯƠNG**

-----\*\*\*-----



# **KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP**

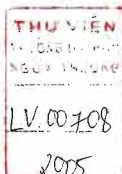
Đề tài

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH  
NHẬP KHẨU MÁY MÓC THIẾT BỊ TẠI CÔNG TY  
XUẤT NHẬP KHẨU VÀ HỢP TÁC QUỐC TẾ COALIMEX**

Sinh viên thực hiện : **TRẦN THỊ LAN PHƯƠNG**

Lớp : **PHÁP 2 - K40E - KTNT**

Giáo viên hướng dẫn : **TH.S ĐÀO NGỌC TIẾN**



**HÀ NỘI - 2005**

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG I</b> .....	3
<b>LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU</b> .....	3
<b>I. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của hoạt động nhập khẩu máy móc thiết bị</b> .....	3
<i>1- Khái niệm và những đặc điểm cơ bản của hoạt động nhập khẩu nói chung và nhập khẩu máy móc thiết bị nói riêng</i> .....	3
1.1- Khái niệm .....	3
1.2- Đặc điểm cơ bản của hoạt động nhập khẩu nói chung và nhập khẩu máy móc thiết bị nói riêng .....	4
<i>2- Vai trò của hoạt động kinh doanh nhập khẩu máy móc, thiết bị đối với nền kinh tế nước ta hiện nay</i> .....	5
<i>3- Các hình thức kinh doanh nhập khẩu máy móc thiết bị</i> .....	7
3.1- Nhập khẩu trực tiếp .....	7
3.2- Nhập khẩu uỷ thác .....	7
<i>4- Các nhân tố ảnh hưởng đến nhập khẩu</i> .....	8
4.1- Các nhân tố bên trong Công ty .....	8
4.2 - Các nhân tố bên ngoài Công ty .....	9
<b>II- Quy trình nhập khẩu máy móc thiết bị</b> .....	10
<i>1- Chuẩn bị giao dịch</i> .....	11
1.1- Nghiên cứu thị trường .....	11
1.1.1- Nghiên cứu thị trường trong nước .....	12
1.1.2- Nghiên cứu thị trường quốc tế .....	14
1.1.3- Lựa chọn khách hàng .....	16
1.2- Lập phương án kinh doanh .....	17
1.2.1- Nhận định tổng quát về tình hình diễn biến thị trường .....	18
1.2.2- Đánh giá khả năng của doanh nghiệp .....	18
1.2.3- Xác định thị trường, mặt hàng nhập khẩu và số lượng mua bán .....	18
1.2.4- Xác định đối tượng giao dịch để nhập khẩu .....	19
1.2.5- Xác định thị trường và khách hàng tiêu thụ .....	19
1.2.6- Xác định giá cả mua bán trong nước .....	20
1.2.7- Đề ra các biện pháp thực hiện .....	20

<b>2- Giao dịch đàm phán ký kết hợp đồng</b> .....	21
2.1- <i>Giao dịch</i> .....	21
2.2 - <i>Đàm phán</i> .....	23
2.3- <i>Ký kết hợp đồng</i> .....	24
<b>3- Tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu</b> .....	25
3.1- <i>Thuế phương tiện vận tải</i> .....	25
3.2- <i>Mua bảo hiểm hàng hoá</i> .....	26
3.3- <i>Làm thủ tục hải quan</i> .....	27
3.4- <i>Nhận hàng</i> .....	27
3.5- <i>Kiểm tra, giám định hàng hoá nhập khẩu</i> .....	28
3.6- <i>Vận hành, chạy thử</i> .....	28
3.7- <i>Làm thủ tục thanh toán</i> .....	28
3.8- <i>Bảo hành, khiếu nại và giải quyết khiếu nại (nếu có)</i> .....	29
<b>CHƯƠNG II</b> .....	31
<b>THỰC TRẠNG QUY TRÌNH NHẬP KHẨU MÁY MÓC, THIẾT BỊ TẠI CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU VÀ HỢP TÁC QUỐC TẾ COALIMEX</b> .....	31
<b>I- Khái quát chung về công ty COALIMEX</b> .....	31
<b>II- Kết quả kinh doanh của công ty trong thời gian qua</b> .....	35
<b>III - Thực trạng qui trình nhập khẩu máy móc thiết bị tại Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế-Coalimex</b> .....	39
<b>1- Chuẩn bị giao dịch</b> .....	40
1.1- <i>Nghiên cứu thị trường</i> .....	40
1.1.1- <i>Nghiên cứu thị trường trong nước</i> .....	40
1.1.2- <i>Nghiên cứu thị trường nước ngoài</i> .....	41
1.2- <i>Xin giấy phép nhập khẩu</i> .....	43
<b>2 - Giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng nhập khẩu</b> .....	43
<b>3 - Tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu</b> .....	45
3.1- <i>Mở thư tín dụng L/C</i> .....	45
3.2- <i>Thuế phương tiện vận tải</i> .....	46
3.3- <i>Mua bảo hiểm cho hàng hoá</i> .....	46
3.4- <i>Thanh toán</i> .....	48
3.5- <i>Làm thủ tục hải quan</i> .....	48
3.6- <i>Nhận hàng</i> .....	51
3.7- <i>Kiểm tra, giám định hàng nhập khẩu</i> .....	53



3.8- Vận hành, chạy thử.....	54
3.9- Bảo hành, khiếu nại và giải quyết khiếu nại nếu có.....	54
<b>IV- Đánh giá chung về quy trình nhập khẩu máy móc, thiết bị của công ty COALIMEX .....</b>	<b>56</b>
<b>1 - Những kết quả đạt được.....</b>	<b>56</b>
<b>2 - Những vấn đề còn tồn tại .....</b>	<b>57</b>
<b>CHƯƠNG III .....</b>	<b>60</b>
<b>MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NHẬP KHẨU MÁY MÓC, THIẾT BỊ TẠI CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU VÀ HỢP TÁC QUỐC TẾ COALIMEX .....</b>	<b>60</b>
<b>I- Phương hướng, mục tiêu của công ty trong những năm tới .....</b>	<b>60</b>
<b>1- Phương hướng.....</b>	<b>60</b>
<b>2- Mục tiêu phát triển của Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế trong thời gian tới .....</b>	<b>63</b>
<b>II- Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu ở Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế Coalimex .....</b>	<b>64</b>
<b>1. Một số kiến nghị.....</b>	<b>64</b>
1.1- Kiến nghị đối với Tổng công ty than.....	64
1.2- Kiến nghị đối với nhà nước.....	65
<b>2- Đối với doanh nghiệp.....</b>	<b>71</b>
2.1- Nghiên cứu thị trường.....	71
2.2- Về đàm phán.....	75
2.3- Về công tác ký kết hợp đồng .....	76
2.4- Tiếp nhận hàng.....	77
2.5- Thủ tục hải quan.....	78
2.6- Thanh toán.....	78
2.7- Tiêu thụ hàng nhập khẩu .....	78
2.8- Nâng cao nghiệp vụ ngoại thương cho đội ngũ cán bộ, nhân viên .....	79
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>80</b>

## LỜI MỞ ĐẦU

Hoà cùng với xu thế khu vực hoá và toàn cầu hoá kinh tế, với sự phát triển mạnh của 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 sự năng động của khu vực Đông Nam Á, hay nói rộng hơn là 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 và 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 tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ của thế giới. Nhập khẩu thúc đẩy tái sản xuất mở rộng liên tục, có hiệu quả và khuyến khích sản xuất phát triển...Trước bối cảnh đó đã đặt cho ngành thương mại nói chung và Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế - Coalimex 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 xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế - Coalimex là một Công ty thương mại có nhiệm vụ đảm nhận xuất khẩu than đồng thời nhập khẩu vật tư máy móc, thiết bị, phục vụ trong ngành, ngoài ngành và tiến hành hợp tác lao động với các tổ chức trên thế giới. Trong một thời gian thực tập tại phòng xuất nhập khẩu 5, Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế, 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 về quy trình nhập khẩu máy móc thiết bị tại Công ty, tôi đã chọn đề tài nghiên cứu của mình là: *“Một số giải pháp nhằm hoàn thiện qui trình nhập khẩu máy móc, thiết bị tại Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế - Coalimex”*.

Đề tài này nhằm mục đích nghiên cứu những vấn đề cơ bản của qui trình nhập khẩu hàng hoá, và thực trạng qui trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu máy móc thiết bị của Công ty qua đó rút ra những mặt mạnh cũng như những tồn tại trong qui trình hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện hơn nữa hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty. Trên cơ sở mục đích của đề tài, luận văn gồm những phần chính sau:

**Chương I:** Lý luận chung về hoạt động nhập khẩu và qui trình nhập khẩu máy móc thiết bị.

**Chương II:** Thực trạng quy trình nhập khẩu máy móc, thiết bị tại Công ty COALIMEX.

**Chương III:** Một số giải pháp nhằm hoàn thiện qui trình nhập khẩu máy móc, thiết bị tại Công ty COALIMEX.

Qua đây tôi xin chân thành cảm ơn thầy Đào Ngọc Tiến - Thầy trực tiếp hướng dẫn tôi, các thầy cô trong khoa Kinh tế ngoại thương, trường đại học Ngoại Thương, tập thể cán bộ nhân viên của Công ty Coalimex đã nhiệt tình giúp đỡ tôi hoàn thành việc nghiên cứu đề tài này. Do những hạn chế về kinh nghiệm, nên không tránh khỏi những sai sót, rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô và các bạn.

## CHƯƠNG I

### LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU

#### **I - Khái niệm, đặc điểm và vai trò của hoạt động nhập khẩu máy móc thiết bị.**

##### *1- Khái niệm và những đặc điểm cơ bản của hoạt động nhập khẩu và nhập khẩu máy móc thiết bị.*

###### *1.1- Khái niệm.*

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

Nhập khẩu tác động trực tiếp và quyết định đến sản xuất của doanh nghiệp. Nhập khẩu có thể bổ sung những hàng hóa mà trong nước không thể sản xuất được hoặc sản xuất nhưng không đủ đáp ứng được nhu cầu. Nhập khẩu nhằm để tăng cường cơ sở vật chất kinh tế, công nghệ tiên tiến, hiện đại... Nhờ nhập khẩu mà có sự tăng cường chuyển giao công nghệ và tạo ra sự phát triển vượt bậc của sản xuất xã hội, tiết kiệm được chi phí sản xuất và thời gian lao động, đồng thời nhập khẩu cũng tạo ra sự cạnh tranh giữa hàng nội và hàng ngoại tức là tạo ra động lực buộc các nhà sản xuất trong nước phải không ngừng vươn lên, nâng cao hiệu quả.

Trong buôn bán quốc tế người ta thường hiểu máy móc thiết bị là những máy móc và dụng cụ cần thiết cho việc thực hiện quá trình công nghệ nhất định, đáp ứng nhu cầu sản xuất, đặc thù của các ngành kỹ thuật

Đối với một doanh nghiệp như Coalimex thì máy móc thiết bị mà Công ty cần nhập khẩu đó là những máy móc thiết bị phục vụ trong ngành như máy khoan đất và thanh trục khoan, máy xúc đào, xe ô tô, phụ tùng ô tô, phụ tùng xe gạt, các phụ tùng thay thế máy móc, cáp điện...Ngoài ra, Công ty cũng nhập khẩu những máy móc, thiết bị ngoài ngành khác như xe máy, máy khoan cọc

nhồi, trạm đo phân cực...để phục vụ cho nhu cầu sản xuất, tiêu dùng trong nước hoặc nhập khẩu uỷ thác theo đơn đặt hàng của các đối tác.

### *1.2- Đặc điểm cơ bản của hoạt động nhập khẩu nói chung và nhập khẩu máy móc thiết bị nói riêng.*

Nhập khẩu là hoạt động buôn bán giữa các quốc gia vì vậy nó phức tạp hơn buôn bán trong nước do nhập khẩu là việc giao dịch buôn bán giữa những người có quốc tịch khác nhau ở các quốc gia khác nhau; thị trường rộng, thủ tục phức tạp, thời gian thực hiện lâu, khó kiểm soát; phương thức giao dịch trên thị trường quốc tế rất phong phú : giao dịch trực tiếp thông qua các mối quan hệ, giao dịch qua các trung gian giới thiệu, giao dịch tại hội chợ triển lãm và qua thông tin quảng cáo...; đồng tiền thanh toán là ngoại tệ mạnh; phương thức thanh toán đa dạng : thanh toán bằng chuyển khoản qua ngân hàng, tín dụng chứng từ, thanh toán nhờ thu ...; hàng hoá thường được vận chuyển qua các cửa khẩu của các quốc gia khác nhau.

Nhập khẩu là hoạt động lưu thông hàng hoá, dịch vụ giữa nhiều quốc gia. Vì vậy nó rất phong phú và đa dạng, thường xuyên bị chi phối bởi các điều ước quốc tế, tập quán thương mại quốc tế, luật quốc gia của các nước hữu quan. Nhà nước quản lý hoạt động nhập khẩu thông qua các công cụ như: chính sách thuế, hạn ngạch, phụ thu ... và các văn bản pháp luật, quy định danh mục hàng hoá được nhập khẩu. Mọi hoạt động nhập khẩu đều phải thông qua hợp đồng ngoại thương

Trong hoạt động nhập khẩu có thể xảy ra những rủi ro cho hàng hoá. Để đề phòng những rủi ro đó thì có thể mua bảo hiểm tương ứng. Chi phí bảo hiểm sẽ do bên nhập khẩu hay người bán chịu tùy thuộc vào những điều khoản đã thoả thuận trong hợp đồng

Nhập khẩu máy móc cũng có những đặc điểm tương tự như nhập khẩu hàng hoá nói chung tuy nhiên nó phức tạp hơn rất nhiều và nó mang những đặc thù riêng:

- Phần lớn máy móc thiết bị nhập khẩu là phục vụ cho sản xuất, chỉ trừ một số ít là phục vụ cho tiêu dùng

- Thời gian khấu hao của máy tương đối dài (ít nhất là một năm, có nhưng loại máy móc thời gian khấu hao là 20 năm) và giá trị của chúng thường lớn nên thời gian hoàn vốn thường kéo dài

- Máy móc thiết bị là mặt hàng được sản xuất với yêu cầu kỹ thuật cao lại thường là phục vụ cho sản xuất nên giá trị lớn, kim ngạch đầu tư nhập khẩu thường là rất lớn. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp nhập khẩu phải có nguồn vốn lớn.

- Do đặc tính riêng nên việc nhập khẩu máy móc đòi hỏi các nhà chuyên môn có kinh nghiệm, vừa nắm được kỹ thuật vừa am hiểu nghiệp vụ ngoại thương và mức tập trung cao. Phải nghiên cứu thị trường một cách thận trọng, tìm những nhà cung cấp có uy tín.

- Thời gian để thực hiện việc nhập khẩu máy móc diễn ra lâu hơn, thường bao gồm cả khâu vận hành, chạy thử, bảo hành; chi phí thực hiện việc nhập khẩu máy móc cũng tốn kém hơn (vì nhiều khi bên nhập khẩu phải cử người sang tận nơi để xem hàng nhất là đối với những loại máy móc đã qua sử dụng).

## ***2- Vai trò của hoạt động kinh doanh nhập khẩu máy móc thiết bị đối với nền kinh tế nước ta hiện nay.***

Nhập khẩu là hoạt động kinh doanh buôn bán ở phạm vi quốc tế. Nó không phải là những hành vi mua bán riêng lẻ mà là cả một chuỗi các quan hệ mua bán trong một nền thương mại có tính chất cả bên trong và bên ngoài quốc gia. Từ một xuất phát điểm thấp, để có thể phát triển kịp thời với tiến trình của nhân loại, chiến lược đúng đắn là nhập khẩu thiết bị công nghệ hiện đại kết hợp với các nguồn lực sẵn có, đẩy mạnh sản xuất trong nước tạo động lực cho công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước. Bởi vậy hoạt động kinh doanh nhập khẩu có ý nghĩa quan trọng vì một lý do cơ bản là: mở rộng khả năng sản xuất và tiêu dùng tất cả các mặt hàng với số lượng nhiều hơn mức có thể tiêu dùng với ranh giới của khả năng sản xuất tiêu dùng trong nước khi thể hiện chế độ tự cung tự cấp. Nhập khẩu còn góp phần đưa các tiến bộ khoa học kỹ thuật hiện đại của thế giới vào trong nước, xóa bỏ tình trạng độc quyền, phá vỡ triệt để nền kinh tế đóng, góp phần nâng cao hiệu quả nền kinh tế trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu và phát

triển các thành phần kinh tế trong nước. Nhập khẩu máy móc thiết bị kỹ thuật công nghệ hiện đại sẽ góp phần phát triển các ngành công nghiệp và kết cấu hạ tầng, phát triển ngành công nghiệp mũi nhọn, công nghiệp chế biến, tiêu dùng, cải tạo và hiện đại hoá cơ sở hạ tầng nhằm đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

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

- Hoạt động nhập khẩu máy móc thiết bị tạo ra sự chuyển giao công nghệ tiên tiến hiện đại từ nước ngoài vào nước ta, góp phần làm đa dạng hoá mặt hàng về chủng loại, quy cách, cho phép thoả mãn nhu cầu của doanh nghiệp. Nhu cầu về máy móc thiết bị của ngành than rất lớn và cùng với sự phát triển của nền kinh tế nước ta thì nhu cầu này ngày càng đòi hỏi phải nhập nhiều máy móc thiết bị hiện đại để phục vụ cho ngành trong việc khai thác than.

- Thực hiện nhập khẩu máy móc thiết bị hợp lý sẽ tạo cơ sở để tận dụng nguồn lao động dư thừa trong nước, nâng cao trình độ kỹ năng người lao động. Thêm vào đó, hàng hoá sản xuất ra từ máy móc thiết bị công nghệ nhập khẩu có chất lượng tốt hơn, mẫu mã đẹp hơn. Đó là một kích thích cho cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong nước, đòi hỏi họ phát triển cả chiều rộng lẫn chiều sâu.

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

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

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

### ***3- Các hình thức kinh doanh nhập khẩu máy móc thiết bị.***

#### ***3.1- Nhập khẩu trực tiếp.***

Hoạt động nhập khẩu trực tiếp là hoạt động nhập khẩu độc lập của một doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu trên cơ sở nghiên cứu kỹ thị trường trong nước và quốc tế, tính toán chính xác các chi phí, đảm bảo hiệu quả kinh doanh nhập khẩu, tuân thủ đúng chính sách, luật pháp quốc gia và luật pháp quốc tế.

Trong hình thức này, doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu phải trực tiếp làm các hoạt động tìm kiếm đối tác, đàm phán, ký kết hợp đồng... và phải bỏ vốn để tổ chức kinh doanh hàng nhập khẩu.

#### ***3.2- Nhập khẩu uỷ thác.***

Là hoạt động nhập khẩu dựa trên cơ sở thoả thuận giữa một doanh nghiệp trong nước có vốn ngoại tệ riêng, có nhu cầu nhập khẩu thiết bị toàn bộ, uỷ thác cho một doanh nghiệp có chức năng xuất nhập khẩu trực tiếp giao dịch ngoại thương tiến hành nhập thiết bị toàn bộ theo yêu cầu của mình. Bên nhận uỷ thác phải tiến hành với nước ngoài để làm thủ tục nhập khẩu hàng hoá theo yêu cầu của bên uỷ thác và được nhận một khoản thù lao gọi là phí uỷ thác.

Đặc điểm:

- Doanh nghiệp nhận uỷ thác nhập khẩu mua hàng bằng tiền, hạn ngạch (nếu có) của doanh nghiệp uỷ thác.

- Doanh nghiệp nhận uỷ thác làm các thủ tục về giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng với nước ngoài, thanh toán, nhận hàng theo yêu cầu của bên uỷ thác.



- Khi tiến hành nhập uỷ thác thì các doanh nghiệp xuất nhập khẩu (nhập uỷ thác) chỉ được tính kim ngạch xuất nhập khẩu chứ không được tính doanh số, không chịu thuế doanh số.

- Khi nhập khẩu uỷ thác thì doanh nghiệp xuất nhập khẩu phải thực hiện hai hợp đồng:

- + Hợp đồng ngoại thương mua bán hàng hoá với nước ngoài
- + Hợp đồng uỷ thác với bên uỷ thác

#### ***4- Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu máy móc của các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu.***

##### *4.1 - Các nhân tố bên trong Công ty.*

##### ***- Nhân tố bộ máy quản lý hay tổ chức hành chính.***

Cần phải có một bộ máy 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.

##### ***- Nhân tố về con người.***

Trong công tác nhập khẩu, từ khâu tìm thị trường, khách hàng đến ký kết hợp đồng nhập khẩu đòi hỏi cán bộ phải nắm vững chuyên môn kỹ thuật, giỏi nghiệp vụ ngoại thương và hết sức năng động.

Bên cạnh đó còn có rất nhiều nhân tố ảnh hưởng khác như vốn, uy tín của doanh nghiệp. Đây là những nhân tố rất quan trọng bởi lẽ hiện nay phần lớn các doanh nghiệp trong và ngoài nước làm ăn với nhau dựa trên uy tín và những mối quan hệ lâu dài.

##### *4.2 - Các nhân tố bên ngoài Công ty.*

##### ***+ Tỷ giá hối đoái.***

Tỷ giá hối đoái giữa đồng Việt Nam và đồng tiền thanh toán ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động nhập khẩu. Tỷ giá hối đoái thường không cố định, sẽ lên xuống thay đổi. Chính vì vậy các doanh nghiệp có thể thông qua nghiên cứu và dự đoán xu hướng biến động của tỷ giá hối đoái để đưa ra các biện pháp nhập

khẩu phù hợp, lựa chọn bạn hàng có lợi, lựa chọn nguồn hàng, lựa chọn đồng tiền tính toán, đồng tiền thanh toán.

**+ Các yếu tố chính trị, luật pháp.**

Các yếu tố chính trị, luật pháp ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động mua bán quốc tế. Các Công ty kinh doanh nhập khẩu đều phải tuân thủ các quy định của chính phủ liên quan, tập quán và luật pháp quốc gia, quốc tế liên quan. Khi tham gia hoạt động kinh tế nói chung, kinh doanh nhập khẩu nói riêng các nhà kinh doanh cần lưu ý đến:

- Các quy định của luật pháp Việt Nam đối với hoạt động mua bán quốc tế (thuế, thủ tục quy định về mặt hàng xuất nhập khẩu, qui định về quản lý ngoại tệ...)

- Các hiệp ước, hiệp định thương mại mà Việt Nam tham gia.

- Các vấn đề về pháp lý và tập quán quốc tế liên quan đến việc xuất nhập khẩu (Công ước Viên về hợp đồng mua bán hàng quốc tế năm 1980, luật bảo hiểm quốc tế, luật vận tải quốc tế, các qui định về giao nhận ngoại thương, INCOTERMS 90, 2000...).

Thông qua mục tiêu và chiến lược phát triển kinh tế thì chính phủ có thể đưa ra các chính sách khuyến khích hay hạn chế xuất nhập khẩu. Chẳng hạn chiến lược phát triển kinh tế theo hướng công nghiệp hoá- hiện đại hoá đòi hỏi phải tranh thủ nhập khẩu những công nghệ tiên tiến, thiết bị hiện đại. Cấm nhập khẩu công nghệ cũ, lạc hậu so với công nghệ trong nước đang sử dụng và để gây ô nhiễm môi trường đã được qui định trong luật bảo vệ môi trường.

**+ Yếu tố hạ tầng cơ sở phục vụ hoạt động 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 kinh doanh 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...

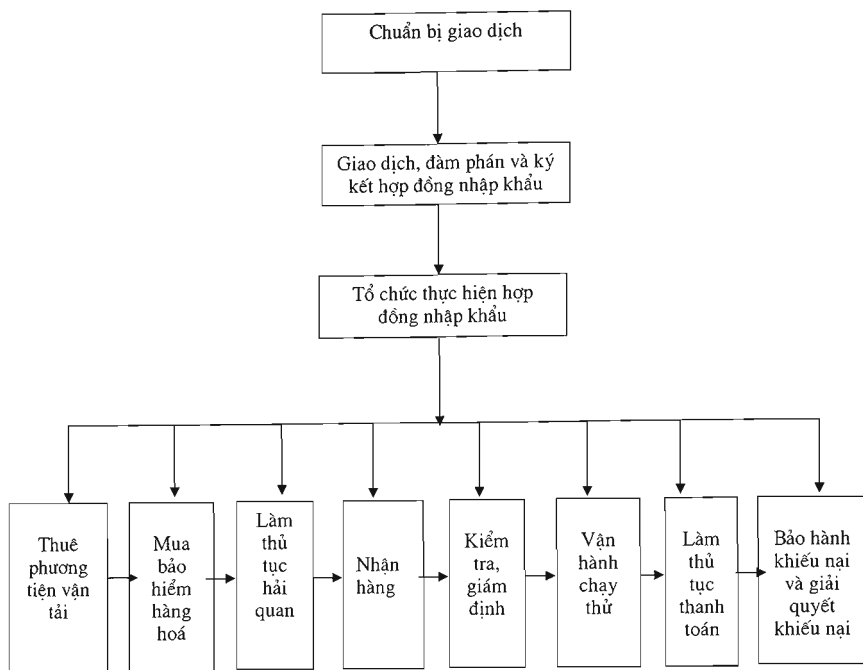
#### **+ Yếu tố thị trường trong và ngoài nước**

Tình hình và sự biến động của thị trường trong và ngoài nước 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 nhập khẩu.

## **II - Quy trình nhập khẩu máy móc thiết bị.**

Hoạt động kinh doanh nhập khẩu máy móc thiết bị được tổ chức thực hiện với nhiều nghiệp vụ khác nhau, từ điều tra nghiên cứu thị trường trong nước, tìm kiếm thị trường cung ứng nước ngoài... đến việc thực hiện hợp đồng, bán hàng nhập khẩu ở thị trường trong nước. Các khâu, các nghiệp vụ này cần phải đặt trong mối quan hệ hữu quan nhằm đạt được hiệu quả cao nhất, phục vụ kịp thời cho nhu cầu trong nước. Do đó, người tham gia kinh doanh nhập khẩu máy móc thiết bị phải nắm chắc các nội dung hoạt động nhập khẩu hàng hoá.

Đối với hình thức nhập khẩu máy móc trực tiếp thì bên nhập khẩu phải thực hiện những bước như sau:



Hình 1 – Sơ đồ quy trình nhập khẩu hàng hoá

## 1- Chuẩn bị giao dịch.

### 1.1. Nghiên cứu thị trường.

Vấn đề nghiên cứu thị trường để có một hệ thống thông tin về thị trường đầy đủ, chính xác, kịp thời 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 và lựa chọn khách hàng.

### *1.1.1 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 qui cách, phẩm chất, kiểu dáng, các thông số kỹ thuật, nhãn hiệu)

- Tình hình tiêu thụ mặt hàng đó như thế nào? Phải hiểu rõ tập quán tiêu dùng, thị hiếu, qui luật biến động của quan hệ cung cầu và những mặt hàng máy móc mà trong nước đang cần để có thể đáp ứng kịp thời nhu cầu của thị trường một cách tốt nhất.

- Mặt hàng đó đang ở 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 xuất nhập khẩu là rất quan trọng. Tỷ suất ngoại tệ là tổng tiền số bản tệ có thể thu được khi chi ra một đơn vị ngoại tệ để nhập khẩu. Nếu tỷ suất ngoại tệ mặt hàng đó (VD: VND/USD) lớn tỷ giá hối đoái trên thị trường thì việc chọn mặt hàng nhập khẩu đó có hiệu quả, khi đó ta nên 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 thị trường chịu ảnh hưởng của 3 nhóm nhân tố chính:

- Các nhóm 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 những nhân tố khách quan như hạn hán, lũ lụt...

Khi phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến đổi của dung lượng thị trường cần phải đánh giá đúng mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, xác định nhân tố nào có ý nghĩa quyết định xu hướng vận động của thị trường trong thời kỳ nghiên cứu từ đó xác định chính xác nhu cầu nhập khẩu mặt hàng đã lựa chọn.

*+ Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh.*

Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh cũng cần nắm 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 qui luật vận động của môi trường kinh doanh và có các biện pháp phòng ngừa hiệu quả.

### *1.1.2- 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 tiện cho giao dịch mua bán, có đem lại hiệu quả kinh doanh hay không? Có tiết kiệm chi phí vận chuyển, bảo hiểm trong quá trình nhập khẩu của doanh nghiệp không?

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

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

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

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

- Nhân tố chu kỳ:

Tức là sự vận động có tính chất quy luật của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa qua các giai đoạn của chu kỳ sẽ làm thay đổi quan hệ cung cầu của các loại hàng

hóa trên thị trường do đó làm biến đổi dung lượng thị trường và thay đổi về giá cả các loại hàng hóa.

- Nhân tố lũng đoạn và giá cả:

Đây là nhân tố ảnh hưởng lớn đến việc biến động giá cả hàng hóa trên thị trường thế giới trong thời đại ngày nay. Lũng đoạn làm xuất hiện nhiều mức giá đối với cùng một loại hàng hóa trên cùng một trường, tùy theo quan hệ giữa người mua và người bán trên thị trường thế giới có giá lũng đoạn cao và giá lũng đoạn thấp.

- Nhân tố cạnh tranh:

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

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

- Cung cầu và giá cả:

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

- Nhân tố lạm phát:

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

Trên đây là những phân tích ảnh hưởng chủ yếu của một số nhân tố đến xu hướng biến động của giá cả hàng hóa trên thị trường thế giới. Tuy vậy cần chú ý rằng số lượng các nhân tố và mức độ ảnh hưởng của chúng đối với xu



hướng biến động của giá cả không phải là cố định mà thay đổi tùy theo tình hình thị trường trong từng giai đoạn cụ thể.

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

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

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

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

### *1.1.3- Lựa chọn khách hàng.*

Việc nghiên cứu tình hình thị trường giúp cho đơn vị kinh doanh lựa chọn thị trường, thời cơ thuận lợi, lựa chọn phương thức mua bán và điều kiện giao dịch thích hợp. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, kết quả hoạt động kinh doanh còn phụ thuộc vào khách hàng. Trong cùng những điều kiện như nhau, việc giao dịch với khách hàng cụ thể này thì thành công, với khách hàng khác thì bất lợi. Để lựa chọn khách hàng, không nên căn cứ vào những lời quảng cáo, tự giới thiệu, mà cần tìm hiểu khách hàng về thái độ chính trị của thương nhân, khả năng tài chính, lĩnh vực kinh doanh và uy tín của họ trong kinh doanh.

Khi nghiên cứu những vấn đề trên đây, người ta áp dụng hai phương pháp chủ yếu là:

- Điều tra qua tài liệu và sách báo. Phương pháp này còn gọi là nghiên cứu tại phòng làm việc (desk research). Đây là phương pháp phổ biến nhất và tương đối ít tốn kém. Tài liệu thường dùng để nghiên cứu là các bản tin giá cả - thị

trường của VNTTX và của Trung tâm thông tin kinh tế đối ngoại, các báo cáo của cơ quan Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài, các báo và tạp chí như: MOCI (Pháp), Far Eastern Economic Review (Anh), Financial Time (Anh), Who's who in England...

- Điều tra tại chỗ (Field research). Theo phương pháp này, người ta cử người đến tận thị trường để tìm hiểu tình hình, tiếp xúc với các thương nhân. Phương pháp này tuy tốn kém nhưng giúp đơn vị kinh doanh mau chóng nắm được những thông tin chắc chắn và toàn diện.

Ngoài hai phương pháp trên đây, người ta còn có thể sử dụng các phương pháp như: Mua, bán thử; mua dịch vụ thông tin của các Công ty điều tra tín dụng (Credit Information Bureau); thông qua người thứ ba để tìm hiểu khách hàng...

### *1.2- Lập phương án kinh doanh.*

Dựa trên cơ sở nghiên cứu thị trường trong và ngoài nước ta tiến hành lập phương án kinh doanh hàng nhập khẩu. Phương án kinh doanh là một kế hoạch hành động cụ thể của một giao dịch mua bán hàng hoá hoặc dịch vụ. Muốn lập phương án giao dịch sát với thực tế và có tác dụng chỉ đạo cụ thể cho hoạt động kinh doanh, nhà kinh doanh phải tiến hành tốt công tác nghiên cứu tiếp cận thị trường. Phương án kinh doanh sẽ là cơ sở cho các cán bộ nghiệp vụ thực hiện các nhiệm vụ được giao, nó phân đoạn mục tiêu lớn thành các mục tiêu cụ thể để lãnh đạo doanh nghiệp quản lý và điều hành doanh nghiệp được liên tục, chặt chẽ. Phương án kinh doanh được lập đầy đủ và chính xác sẽ giúp cho doanh nghiệp lường trước được những rủi ro và đạt hiệu quả cao trong kinh doanh. Trình tự lập một phương án kinh doanh hàng nhập khẩu bao gồm các bước sau:

#### *1.2.1- Nhận định tổng quát về tình hình diễn biến thị trường.*

Trên cơ sở các thông tin thu được từ hoạt động nghiên cứu thị trường, doanh nghiệp tiến hành nhận định tổng quát về tình hình diễn biến thị trường, rút ra những tổng quát về cung cầu, giá cả, đối thủ cạnh tranh cũng như dự báo được những biến động có thể xảy ra, lường trước được những rủi ro tiềm ẩn. ở bước này phải chỉ ra được các cơ hội kinh doanh hấp dẫn cho doanh nghiệp, đồng thời

đưa ra được những thông tin tổng quát về diễn biến của thị trường trong nước cũng như thị trường ngoài nước.

### *1.2.2- Đánh giá khả năng của doanh nghiệp.*

Mỗi doanh nghiệp đều có những điểm mạnh và điểm yếu của mình, trước những diễn biến thực tế của thị trường, doanh nghiệp phải tự đánh giá được khả năng của mình xem có thể tiến hành kinh doanh đạt hiệu quả cao hay không. Điều này có thể được giải thích bằng một lý do cơ bản là: Mọi cơ hội kinh doanh sẽ trở thành thời cơ hấp dẫn của doanh nghiệp khi nó phù hợp với khả năng của doanh nghiệp. ở đây, doanh nghiệp cần phải cân đối nguồn vốn của mình xem có đủ khả năng chi tiêu cho hoạt động nhập khẩu hay không. Đồng thời tiến hành đánh giá đội ngũ cán bộ nghiệp vụ cũng như hệ thống cơ sở vật chất của doanh nghiệp xem có đủ khả năng kinh doanh hay không. Kết thúc bước này doanh nghiệp phải đưa ra được quyết định có nên tiến hành hoạt động nhập khẩu hay không. Nếu tham gia thì phải bổ sung thêm những yếu tố gì.

### *1.2.3- Xác định thị trường, mặt hàng nhập khẩu và số lượng mua bán.*

Trên cơ sở những nhận định tổng quát về thị trường và kết quả đánh giá khả năng của mình, doanh nghiệp phải xác định được một thị trường mặt hàng dự định kinh doanh là gì, yêu cầu về quy cách, phẩm chất, nhãn hiệu, bao bì của hàng hoá đó như thế nào. Nghĩa là ở giai đoạn này doanh nghiệp phải chỉ ra được một thị trường phù hợp nhất với mình và các mặt hàng dự định kinh doanh tối ưu nhất. Một vấn đề khá quan trọng ở giai đoạn này là xác định được số lượng đặt hàng tối ưu. Số lượng đặt hàng tối ưu là số lượng nhập về vừa thoả mãn nhu cầu trong nước vừa tiết kiệm được chi phí đặt hàng.

### *1.2.4- Xác định đối tượng giao dịch để nhập khẩu.*

Trong hoạt động nhập khẩu, đối với một mặt hàng có thể được nhiều Công ty ở nhiều nước khác nhau cung cấp. Dựa trên kết quả về nghiên cứu thị trường nhập khẩu để có thể lựa chọn nước giao dịch (nhà cung cấp) phù hợp nhất. Khi chọn nước để nhập khẩu hàng hoá nhằm đáp ứng nhu cầu trong nước cần nghiên cứu tình hình sản xuất, khả năng và chất lượng hàng nhập, chính sách thương mại và tập quán của nước đó. Điều kiện địa lý cũng là một vấn đề cần được quan

tâm khi chọn nước giao dịch. Yếu tố này cho phép ta đánh giá được khả năng sử dụng ưu thế về địa lý khi là người mua để giảm chi phí vận tải, bảo hiểm...

Việc lựa chọn đối tượng giao dịch phải dựa trên cơ sở nghiên cứu: tình hình sản xuất kinh doanh của hãng, lĩnh vực và phạm vi kinh doanh để thấy được khả năng cung cấp lâu dài, khả năng về vốn, cơ sở vật chất kỹ thuật, thái độ và quan điểm kinh doanh, những quan điểm trong mua bán với bạn hàng, những người chịu trách nhiệm thay mặt để kinh doanh và phạm vi trách nhiệm của họ.

#### *1.2.5- Xác định thị trường và khách hàng tiêu thụ.*

Đối với doanh nghiệp thương mại chuyên doanh xuất nhập khẩu, hàng hoá nhập về không phải là để tiêu dùng cho bản thân doanh nghiệp mà là để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước. Cho nên việc xác định đúng đắn thị trường và khách hàng tiêu thụ là rất quan trọng, nó ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. ở giai đoạn này, doanh nghiệp phải trả lời được các câu hỏi:

- Bán hàng ở thị trường nào?
- Khách hàng là ai?
- Bán ở thời điểm nào? Khối lượng bao nhiêu?

Ở đây cần có sự hỗ trợ của các hoạt động marketing, đặc biệt là việc xác định được đâu là nguồn tiêu thụ chính đối với những hàng hoá mà doanh nghiệp nhập khẩu. Từ đó có những biện pháp để xúc tiến với đối tượng này.

#### *1.2.6- Xác định giá cả mua bán trong nước.*

Giá cả hàng hoá bán trong nước phải dựa trên cơ sở phân tích giá cả quốc tế, giá chào hàng, điều kiện thanh toán, hoặc giá cả của loại hàng trước đây đã nhập. Giá bán trong nước phải đảm bảo mục tiêu lợi nhuận đề ra sau khi đã trừ đi các chi phí. Đồng thời phải căn cứ vào đặc điểm của từng loại hàng mà định giá bán trong nước. Nếu như hàng hoá mà doanh nghiệp định nhập về đã từng xuất hiện ở thị trường trong nước thì việc đặt giá bán cao hơn giá cũ là một điều không thuận lợi cho công tác tiêu thụ. Còn nếu là hàng khan hiếm thì việc đặt giá cao hơn một chút để tăng lợi nhuận là điều có thể chấp nhận được.

### *1.2.7- Đề ra các biện pháp thực hiện.*

Như ta đã biết phương án kinh doanh nhập khẩu hàng hoá là kế hoạch hành động cụ thể hoặc một giao dịch mua bán hàng hoá và dịch vụ. Cho nên ta phải tiến hành các biện pháp để thực hiện được các kế hoạch đó. Mặt khác, phương án kinh doanh là cơ sở để cho cán bộ thực hiện nhiệm vụ của mình, cho nên nó phải đưa ra các bước tiến hành cụ thể để đạt được những mục tiêu của phương án đó. Đề ra các biện pháp cụ thể phải dựa trên những phân tích của các bước trước đó. Đồng thời phải dựa vào hàng hoá, đặc điểm và khả năng của doanh nghiệp trong từng giai đoạn cụ thể để đề ra các biện pháp thực hiện cho phù hợp. Ở bước này cần phải tránh sự xa rời với thực tế, đề ra các biện pháp không sát với tình hình cụ thể của thị trường, hàng hoá và doanh nghiệp. Bước này đề ra các biện pháp thực hiện như:

- Tổ chức nhập khẩu hàng hoá.
- Kiểm định chặt chẽ hàng hoá về chất lượng, số lượng và thời gian.
- Thực hiện công tác tiếp nhận.
- Xúc tiến bán hàng và quảng cáo để đẩy mạnh việc tiêu thụ.

Từ việc đề ra được các biện pháp thực hiện cụ thể này mà doanh nghiệp có thể tiến hành kinh doanh hiệu quả, lấy được nguồn hàng nhập khẩu tốt nhất và việc tiêu thụ hàng hoá nhập khẩu này cũng diễn ra nhanh chóng, hiệu quả. Từ đó doanh nghiệp có thể thu được lợi nhuận và một kết quả kinh doanh như mong muốn.

## *2- Giao dịch đàm phán ký kết hợp đồng.*

### *2.1- Giao dịch.*

Sau giai đoạn nghiên cứu môi trường, thị trường, lựa chọn được khách hàng, mặt hàng kinh doanh, hoạch định phương án kinh doanh, thì bước tiếp theo doanh nghiệp phải tiến hành tiếp cận với khách hàng để tiến hành giao dịch mua bán. Quá trình giao dịch là quá trình trao đổi thông tin về các điều kiện thương mại giữa các bên tham gia.

Quá trình giao dịch bao gồm các bước như sau:

**+ Hỏi giá (Inquiry):**

Đây là bước khởi đầu 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 gửi hỏi giá nhiều nơi tới các nhà cung cấp tiềm năng để nhận được những báo giá và trên cơ sở đánh giá các báo giá để chọn ra báo giá tối ưu thích hợp nhất, từ đó chính thức lựa chọn người cung cấp.

Như vậy, hỏi giá thực chất chỉ là thăm dò để giao dịch. Do vậy, trên cương vị là nhà nhập khẩu, khi tiến hành hỏi giá ta cần tìm hiểu kỹ về hãng mà mình dự định hỏi giá. Câu hỏi cần chi tiết để chứng tỏ mình thực sự có nhu cầu giao dịch mua bán.

**+ Chào hàng, phát giá (Offer):**

Chào hàng là một đề nghị ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá được chuyển cho một hay nhiều người xác định. Nội dung cơ bản của một chào hàng: Tên hàng, số lượng, quy cách phẩm chất, giá cả, phương thức thanh toán, địa điểm và thời hạn giao nhận hàng, cùng một số điều kiện khác như bao bì, ký mã hiệu...

Chào hàng có thể do người bán hoặc người mua đưa ra. Nếu là của người mua đưa ra gọi là chào mua hàng, nếu của người bán đưa ra gọi là chào bán hàng, báo giá cũng là chào hàng.

Khi xây dựng chào hàng người chào hàng phải căn cứ vào các điều kiện cụ thể để cân nhắc các vấn đề: Gửi cho ai, gửi vào lúc nào, loại chào hàng, thời gian hiệu lực của chào hàng, nội dung cơ bản của chào hàng cho thích hợp và tối ưu nhất.

**+ Đặt hàng (Order):**

Đặt hàng là lời đề nghị ký kết hợp đồng thương mại của người mua, cho nên về nguyên tắc, nội dung của đặt hàng phải đầy đủ các 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 điều kiện của hợp đồng đã ký kết trong những lần giao dịch trước.

+ Hoàn giá (Counter - offer):

Khi người nhận chào hàng không chấp thuận hoàn toàn chào hàng đó, mà đưa ra những đề nghị mới, thì đề nghị mới này là hoàn giá. Khi có hoàn giá, chào hàng trước coi như hết hiệu lực.

+ Chấp nhận (Acceptance):

Chấp nhận là sự đồng ý hoàn toàn tất cả mọi điều kiện của chào hàng, khi đó hợp đồng được thành lập. Một chấp nhận có hiệu lực về mặt pháp lý phải đảm bảo được các điều kiện sau:

- Phải được người nhận chào hàng chấp nhận.
- Phải chấp nhận hoàn toàn nội dung
- Phải chấp nhận trong thời gian hiệu lực của chào hàng.
- Chấp nhận phải được chuyển đến cho người chào hàng.

+ Xác nhận (Confirmation):

Sau khi thống nhất với nhau các điều kiện giao dịch hai bên ghi lại các kết quả đã đạt được rồi trao cho nhau, đó là xác nhận. Xác nhận thường được lập thành hai bản, được hai bên ký kết và mỗi bên giữ một bản.

## *2.2 - Đàm phán.*

Đàm phán là việc bàn bạc, trao đổi với nhau các điều kiện mua bán giữa các nhà doanh nghiệp xuất nhập khẩu để đi đến thống nhất ký kết hợp đồng. Thường người ta dùng các hình thức đàm phán sau:

+ 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 mua 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 gặp gỡ trực tiếp thì đàm phán qua thư tín tiết kiệm được nhiều chi phí, trong cùng một lúc có thể giao dịch với nhiều khách hàng ở nhiều các nước khác nhau. Người viết thư tín có điều kiện để cân nhắc, suy nghĩ, tranh thủ ý kiến của nhiều người và có thể khéo léo giữ kín ý định thực hiện của

mình. Nhưng việc giao dịch qua thư tín thường mất nhiều thời gian chờ đợi, dễ mất cơ hội kinh doanh.

+ Đàm phán qua điện thoại:

Là phương thức đàm phán nhanh nhất giúp hai bên nhanh chóng nắm bắt thời cơ cần thiết, rút ngắn quá trình kinh doanh nhưng chi phí cao, ảnh hưởng tới chi phí của quá trình mua bán. Tất cả nội dung đàm phán trên điện thoại đều được các bên ghi thành văn bản và có giá trị pháp lý. Loại hình này rất ít sử dụng ở Việt Nam vì rất dễ nhầm lẫn trong kinh doanh vì bất đồng ngôn ngữ.

+ Đàm phán bằng cách gặp gỡ trực tiếp:

Đây là hình thức đàm phán tối ưu giúp đẩy nhanh quá trình giải quyết mọi quan hệ trong giao dịch và nhiều khi là lối thoát do những đàm phán bằng thư tín và điện thoại đã kéo dài quá lâu mà không có kết quả. Hình thức đàm phán này thể hiện được thiện chí của các bên, tạo ra sự hiểu biết, thông cảm lẫn nhau nên dễ đi đến thành công và duy trì được mối quan hệ lâu dài giữa các bên. Hình thức đàm phán này thường được dùng khi có những điều kiện phải giải thích cặn kẽ để thuyết phục nhau hoặc về những hợp đồng lớn, phức tạp. Tuy nhiên, đây cũng là một hình thức khó khăn nhất. Đàm phán trực tiếp đòi hỏi người tiến hành đàm phán phải chắc về nghiệp vụ, tự chủ, phản ứng nhanh nhạy... để có thể tỉnh táo, bình tĩnh nhận xét, nắm bắt được ý đồ sách lược đối phương, nhanh chóng có những biện pháp đối phó trong những trường hợp cần thiết hoặc quyết định ngay tại chỗ khi thấy thời cơ đã chín muồi. Ngoài ra đây cũng là một hình thức tốn kém về chi phí đi lại, tiếp đón... Đây là phương thức khá phổ biến trong nhập khẩu những lô hàng lớn hoặc làm ăn buôn bán đầu tiên.

### *2.3- Ký kết hợp đồng.*

Hợp đồng là sự thỏa thuận giữa các bên, bên bán hoặc người xuất khẩu có nhiệm vụ giao hàng và chuyển quyền sở hữu hàng hoá cho bên mua còn gọi là người nhập khẩu, 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 3 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 bằng văn bản 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, súc 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. Các điều khoản chủ yếu của 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 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.

### ***3- Tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu.***

Sau khi ký kết hợp đồng cần xác định rõ trách nhiệm, nội dung, trình tự công việc phải làm, cố gắng không xảy ra sai sót, tránh gây thiệt hại. Tất cả các sai sót là cơ sở phát sinh khiếu nại. Để tiến hành thực hiện hợp đồng nhập khẩu,

doanh nghiệp cần thực hiện theo trình tự sau. Tuy nhiên trình tự này chỉ mang tính tương đối, có những việc tất yếu phải làm trước, có những việc có thể đổi chỗ cho nhau hoặc làm đồng thời.

### *3.1- 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 chủ yếu sau:

- 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, thường phạt bốc dỡ...

Nếu điều kiện cơ sở giao hàng của hợp đồng là điều kiện CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, 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.

Tùy theo đặc điểm hàng hoá kinh doanh, doanh nghiệp lựa chọn phương thức thuê tàu cho phù hợp: Thuê tàu chợ, tàu chuyển hay tàu bao. Nếu nhập khẩu thường xuyên với khối lượng lớn thì nên thuê tàu bao, nếu nhập khẩu không thường xuyên nhưng với khối lượng lớn thì nên thuê tàu chuyển, nếu nhập khẩu với khối lượng nhỏ thì nên thuê tàu chợ.

### *3.2- 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.

Hợp đồng bảo hiểm có thể là hợp đồng bảo hiểm bao hoặc là hợp đồng bảo hiểm chuyển. Khi mua bảo hiểm bao, doanh nghiệp ký kết hợp đồng từ đầu năm còn đến khi giao hàng xuống tàu xong doanh nghiệp chỉ gửi đến Công ty bảo hiểm một thông báo bằng văn bản gọi là: “giấy báo bắt đầu vận chuyển”. Khi mua bảo hiểm chuyển doanh nghiệp phải gửi đến Công ty một văn bản gọi là “giấy yêu cầu bảo hiểm”. Trên cơ sở giấy yêu cầu này doanh nghiệp và Công ty bảo hiểm đàm phán và ký kết hợp đồng bảo hiểm.

Bên cạnh hình thức bảo hiểm, doanh nghiệp lựa chọn điều kiện bảo hiểm: loại A, B hoặc C. Để lựa chọn điều kiện bảo hiểm thích hợp doanh nghiệp căn cứ vào: tính chất, đặc điểm của hàng hoá, thời tiết, khả năng vận chuyển, bốc dỡ, đặc điểm quãng đường... Sau khi đã lường trước được các nhân tố trên thì doanh nghiệp thoả thuận với Công ty bảo hiểm xem sẽ ký hợp đồng bảo hiểm với điều kiện bảo hiểm nào, và khi đó điều kiện bảo hiểm này là quy định của hợp đồng, do đó dù muốn hay không các bên đều phải tuân theo.

### *3.3- Làm thủ tục hải quan.*

Hàng hoá đi ngang qua biên giới quốc gia để nhập khẩu đều phải làm thủ tục hải quan. Việc làm thủ tục hải quan gồm 3 nội dung chủ yếu sau đây:

- Khai báo hải quan: Chủ hàng phải khai báo chi tiết về hàng hoá lên tờ khai hải quan một cách trung thực và chính xác. Đồng thời chủ hàng phải tự xác định mã số hàng hoá, thuế suất, giá tính thuế của từng mặt hàng nhập khẩu, tự tính số thuế phải nộp của từng loại thuế trên tờ khai hải quan. Tờ khai phải được xuất trình cùng một số chứng từ khác: giấy phép nhập khẩu, hoá đơn, vận đơn, phiếu đóng gói...

- Xuất trình hàng hoá: Hải quan được phép kiểm tra hàng hoá nếu thấy cần thiết. Hàng hoá nhập khẩu phải được sắp xếp trình tự, thuận tiện cho việc kiểm tra. Chủ hàng chịu chi phí nhân công về việc mở, đóng các kiện hàng

- Thực hiện các quyết định của hải quan: Sau khi kiểm tra các giấy tờ và hàng hoá, hải quan đưa ra quyết định: cho hàng được phép qua biên giới (thông quan) hoặc cho hàng đi qua với một số điều kiện kèm theo hay hàng không được

chấp nhận cho nhập khẩu... chủ hàng phải thực hiện nghiêm chỉnh các quy định của hải quan.

### *3.4- Nhận 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.

### *3.5- Kiểm tra, giám định.*

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 thật sự hàng hoá có tổn thất, thiếu hụt hoặc không đúng theo hợp đồng.

### *3.6- Vận hành, chạy thử.*

Hàng hoá sau khi được cơ quan giám định kiểm tra tại cảng sẽ được đưa về doanh nghiệp để vận hành, chạy thử. Những cán bộ có chuyên môn về kỹ

thuật máy móc sẽ xem xét việc chạy thử của từng máy để kiểm tra các thông số kỹ thuật xem có đáp ứng đúng những chi tiết về chất lượng như công suất, kích cỡ hay có đúng với bản vẽ kỹ thuật, sơ đồ lắp ráp hay không. Nếu phát hiện thấy máy móc hoạt động không đúng quy cách, chất lượng thì sẽ vẫn cứ vào thư dự kháng đã lập để khiếu nại bên xuất khẩu.

### *3.7- Làm thủ tục thanh toán.*

Thanh toán là khâu quan trọng trong thương mại quốc tế. Do đặc điểm buôn bán với nước ngoài rất phức tạp nên thanh toán trong thương mại quốc tế phải thận trọng, tránh để xảy ra tổn thất. Có rất nhiều phương thức thanh toán như thư tín dụng (L/C), phương thức nhờ thu, chuyển tiền... Việc thực hiện theo phương thức nào phải được quy định cụ thể trong hợp đồng. Doanh nghiệp phải tiến hành thanh toán theo đúng quy định của hợp đồng.

Nếu hợp đồng quy định thanh toán bằng phương thức thư tín dụng chứng từ thì bên mua phải mở L/C ở ngân hàng khi có thông báo từ bên bán. Thời gian mở L/C phụ thuộc vào thời hạn giao hàng. Để cho chặt chẽ, hợp đồng thường quy định cụ thể ngày giao hàng, ngày mở L/C. Nếu như hợp đồng không quy định cụ thể thì thông thường thời gian này là khoảng 20 đến 25 ngày trước khi đến thời hạn giao hàng. Cơ sở mở L/C là các điều khoản của hợp đồng. Đơn vị nhập khẩu dựa vào cơ sở đó, làm đơn xin mở L/C theo mẫu của ngân hàng. Ngoài đơn xin mở L/C cùng với các chứng từ khác được chuyển đến ngân hàng mở L/C cùng với hai uỷ nhiệm chi: Một uỷ nhiệm chi để ký quỹ theo quy định về việc mở L/C và một uỷ nhiệm chi nữa để trả thủ tục phí cho ngân hàng về việc mở L/C. Số tiền ký quỹ nhiều hay ít phụ thuộc vào độ tin cậy giữa các bên thực hiện hợp đồng nhập khẩu.

### *3.8- Bảo hành, khiếu nại và giải quyết khiếu nại (nếu có).*

Khi thực hiện hợp đồng nhập khẩu, nếu chủ hàng xuất nhập khẩu phát hiện thấy hàng bị tổn thất, thiếu hụt, mất mát, sai các thông số kỹ thuật máy móc như công suất, kích cỡ, trọng lượng... hoặc sai với bản vẽ kỹ thuật, sơ đồ lắp ráp thì cần lập hồ sơ khiếu nại ngay để khỏi bỏ lỡ thời hạn khiếu nại. Đối tượng khiếu nại có thể là bên bán, người vận tải, Công ty bảo hiểm... tùy theo tính chất

của tổn thất. Bên nhập khẩu phải viết đơn khiếu nại và gửi cho bên bị khiếu nại trong thời hạn quy định. Đơn khiếu nại phải kèm theo các bằng chứng về việc tổn thất như: Biên bản giám định, hoá đơn, vận đơn đường biển, đơn bảo hiểm... Tùy 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.

Trong việc bảo hành chung, người bán phải đảm bảo cung cấp máy móc thiết bị để việc sản xuất và khai thác đạt được chỉ tiêu xác định về công suất và chất lượng. Trong phần này, nhiều hợp đồng quy định rằng người bán phải đảm bảo giao máy móc thiết bị mới sản xuất, đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật công nghệ hiện đại và giải quyết đầy đủ các vấn đề về thi công và sản xuất. Người bán có thể thoả thuận với người mua thời hạn cụ thể cho việc bảo hành, ví dụ 24 tháng kể từ ngày ký biên bản nghiệm thu máy móc hoặc từ ngày đưa vào sản xuất.

+ Đối với phương thức nhập khẩu uỷ thác thì qui trình nhập khẩu cũng tương tự như phương thức nhập khẩu trực tiếp tuy nhiên bên nhận uỷ thác phải thực hiện hai hợp đồng: hợp đồng ngoại thương mua bán hàng hoá với nước ngoài và hợp đồng uỷ thác với bên uỷ thác. Các bước giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng và tổ chức thực hiện hợp đồng sẽ do bên nhận uỷ thác nhập khẩu thực hiện. Sau khi đã nhập hàng theo đúng yêu cầu của bên uỷ thác, bên nhận uỷ thác sẽ nhận được một khoản thù lao gọi là phí uỷ thác nhập khẩu.

## CHƯƠNG II

### **THỰC TRẠNG QUY TRÌNH NHẬP KHẨU MÁY MÓC, THIẾT BỊ TẠI CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU VÀ HỢP TÁC QUỐC TẾ COALIMEX.**

#### **I - Khái quát chung về Công ty COALIMEX.**

##### *1- Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.*

Công ty COALIMEX ra đời ngày 31-12-1981 theo quyết định số 65 của Bộ Điện và Than. Ban đầu Công ty trực thuộc Bộ Điện và Than với tên gọi Công ty cung ứng vật tư.

- Tháng 4-1988, Bộ Điện và Than được tách thành 2 đó là Bộ Điện và Bộ Mỏ và Than. Công ty chính thức trực thuộc Bộ Mỏ và Than và vẫn giữ nguyên tên gọi trước đây.

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

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

- Ngày 25-12-1996, Công ty được chính thức đổi tên thành tên gọi ngày nay: Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế – COALIMEX.

Trụ sở chính của Công ty được đặt tại 47 Quang Trung- Hà Nội. Công ty có tổng số nhân viên là 208 hoạt động tại các trụ sở, văn phòng khác nhau của Công ty và chủ yếu tập trung ở Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và Quảng Ninh. Công ty hoạt động theo chế độ thủ trưởng, đứng đầu là giám đốc Công ty do hội đồng quản trị Tổng Công ty Than Việt Nam bổ nhiệm, miễn nhiệm. Giám đốc tổ chức điều hành mọi hoạt động của Công ty theo luật doanh nghiệp của nhà nước, theo điều lệ của Công ty và là người chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị Tổng Công ty Than Việt Nam và pháp luật về toàn bộ hoạt động của Công ty. Công ty gồm có 2 phó giám đốc cùng các phòng hoạt động theo từng chức năng nhiệm vụ dưới đây:

- Phòng Tổ chức lao động: Thực hiện chức năng tổ chức nhân sự cho Công ty.

- Phòng thanh tra và kiểm toán: Thực hiện chức năng thanh tra và kiểm toán.

- Phòng kế toán và tài chính: Thực hiện chức năng hạch toán kế toán trong kinh doanh và quản lý các hoạt động tài chính.

- Phòng Hành chính tổng hợp: Phụ trách các công việc văn thư, máy tính và các công việc văn phòng khác phục vụ cho hoạt động của toàn Công ty.

- Các phòng Xuất Nhập khẩu 1, 2, 3, 4 và 5: Tham gia các hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu bao gồm cả uỷ thác và nhập khẩu tự doanh.

- Phòng Xuất than: Thực hiện hoạt động kinh doanh xuất khẩu than. Đây là phòng xuất khẩu than duy nhất của Công ty.

- Trung tâm xuất khẩu lao động: Tham gia ký kết các hợp đồng đưa người lao động Việt Nam đi lao động ở nước ngoài.

Các phòng chức năng này có trách nhiệm giúp đỡ Giám đốc giải quyết và điều hành mọi lĩnh vực hoạt động của Công ty. Các phòng kinh doanh cũng đồng thời hoạt động kinh doanh một cách độc lập dưới sự điều hành của Giám đốc, phó Giám đốc và các trưởng phòng. Các phòng Xuất Nhập khẩu 1, 2, 3, 4, 5 do hai phó giám đốc trực tiếp điều hành. Người đứng đầu các phòng do Giám đốc bổ nhiệm. Riêng kế toán trưởng, người giúp giám đốc chỉ đạo, tổ chức thực hiện công tác kế toán thống kê của Công ty, do giám đốc đề nghị Tổng Công ty than bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng và kỷ luật.

Công ty có các chi nhánh sau:

- Chi nhánh Công ty Coalimex tại thành phố Hồ Chí Minh: Tham gia hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu vật tư, thiết bị sản xuất và kinh doanh nước đá sạch.

- Chi nhánh Công ty Coalimex tại Quảng Ninh: Tham gia việc điều hành, làm các thủ tục để giao than xuất khẩu lên tàu nước ngoài. Ngoài ra còn tham gia cả việc kinh doanh xuất nhập khẩu và xuất khẩu than.

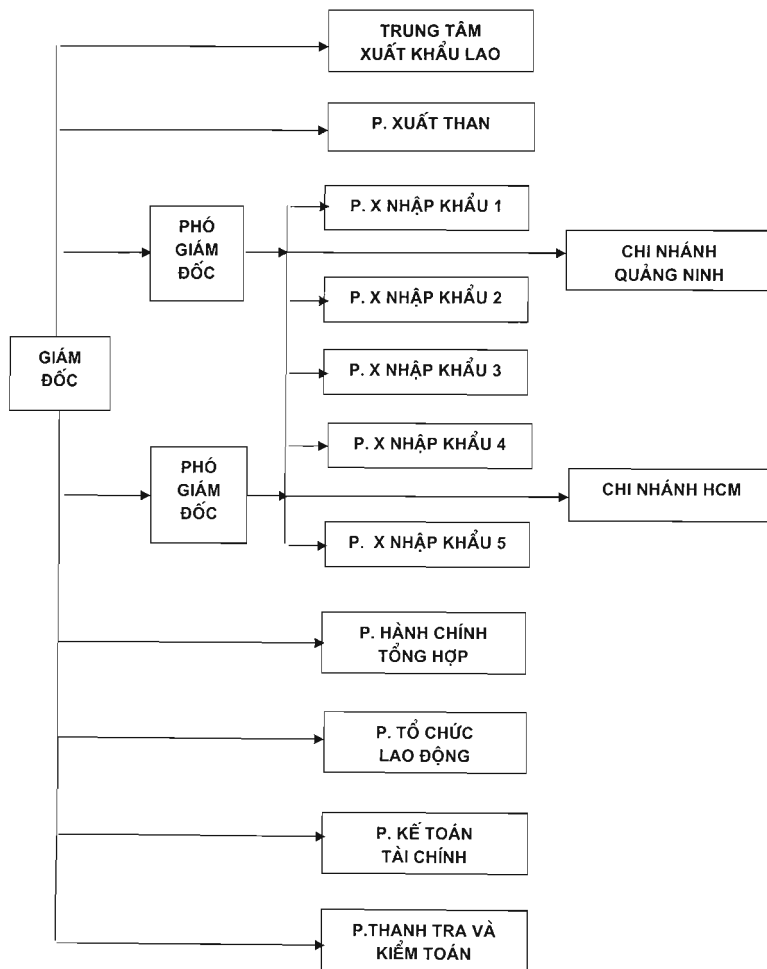
Đây là những đơn vị trực thuộc Công ty, đứng đầu là các giám đốc chi nhánh do giám đốc Công ty bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng và kỷ luật. Mặt



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

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

Hơn nữa cơ cấu tổ chức của Công ty theo mô hình tổ chức chức năng đã giúp cho Công ty tận dụng tốt khả năng chuyên môn nghiệp vụ của các thành viên. Đồng thời cũng giúp cho Công ty nhanh chóng nắm bắt được những thay đổi trên thị trường cũng như trong kinh doanh. Qua đó có thể thực hiện được các hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn. Tuy nhiên, cơ cấu này cũng đòi hỏi việc tổng hợp thông tin nhanh chóng, phù hợp với tiến độ công việc của toàn Công ty (điều này đã được Công ty thực hiện rất tốt thông qua mạng vi tính hệ thống nội bộ).



Hình 2: Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty

## II - Kết quả kinh doanh của Công ty trong thời gian qua.

Trong ba năm qua, Công ty Coalimex là một Công ty kinh doanh có hiệu quả. Các chỉ tiêu kết quả của Công ty năm sau đều cao hơn năm trước. Đóng góp vào ngân sách nhà nước hàng chục tỷ đồng, thu nhập bình quân của cán bộ công nhân viên ngày một tăng. Quy mô nhập khẩu năm sau cao hơn năm trước, Công ty chủ yếu nhập khẩu các máy móc, phụ tùng phục vụ cho việc khai thác than nhưng bên cạnh đó Công ty cũng nhập khẩu theo đơn đặt hàng uỷ thác của các Công ty khác ở trong nước. Vì vậy việc nhập khẩu máy móc cũng mang lại lợi nhuận khá cao cho Công ty. Sau đây là tình hình cụ thể:

Bảng 1: Một số chỉ tiêu tài chính năm 2002-2004

Đơn vị: Triệu VNĐ

NĂM CHỈ TIÊU	2002	2003		2004	
	GIÁ TRỊ	GIÁ TRỊ	TĂNG (%)	GIÁ TRỊ	TĂNG (%)
1. Nộp ngân sách	24.742	28.947	16,9	33.730	16,52
2. Tổng doanh số	384.509	393.266	2,7	428.660	9
3. Doanh thu thuần	9.879	10.679	8,1	11.000	3
4. Lợi nhuận	714	982	37,5	1.100	12,0
5. Thu nhập bình quân	1,83	1,9	3,85	1,98	4
6. Nhập khẩu	217.175	248.900	14,6	383.366	54

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty)

\* Mặt hàng nhập khẩu và cơ cấu thị trường.

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

• *Thép các loại:* Trong các năm qua, giá trị thép nhập khẩu luôn tăng lên, chiếm tỷ trọng lớn trong giá trị nhập khẩu của Công ty. Các loại thép nhập về gồm có: thép chống lò, thép ray, thép tấm, thép cuộn. Trung bình hàng năm Công ty phải nhập khẩu 5,2 triệu USD thép các loại để phục vụ cho nhu cầu sản

xuất trong năm và cho cả dự trữ gối đầu năm sau. Mặt hàng này thường được Công ty nhập khẩu từ thị trường Nga, Đông Âu.

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

Bảng 2: Kết quả nhập khẩu một số mặt hàng của Công ty Coalimex

NĂM MẶT HÀNG NK	2002		2003		2004	
	GIÁ TRỊ (USD)	TỶ TRỌNG (%)	GIÁ TRỊ (USD)	TỶ TRỌNG (%)	GIÁ TRỊ (USD)	TỶ TRỌNG (%)
1. Thép các loại	6.358.135	43,92	7.485.478	45,11	10.581.152	41,4
2. Ô tô vận tải	2.238.000	15,46	2.564.500	15,45	3.654.126	14,3
3. Máy khai thác	2.225.000	15,36	2.018.165	12,16	4.482.154	17,55
4. Thiết bị hầm lò	959756	6,6	1.215.013	7,32	3.152.123	12,3
5. Thiết bị cấp cứu mỏ	452.451	3,14	143.600	0,87	415.126	1,64
6. Vật tư thiết bị điện	625.570	4,32	815.616	4,92	956.147	3,74
7. Động cơ tổng thành	852.650	5,9	931.160	5,62	100.651	0,39
8. Săm lốp ô tô	317.860	2,2	254.545	1,53	548.002	2,15
9. Phụ tùng các loại	413.934	2,86	675.265	4,07	947.125	3,7
10. Cáp thép các loại	35.000	0,24	490.000	2,95	721.149	2,83
<b>Tổng giá trị</b>	<b>14.478.356</b>	<b>100</b>	<b>16.593.342</b>	<b>100</b>	<b>25.557.755</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty)

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

• **Thiết bị hầm lò:** Đây cũng là mặt hàng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng giá trị hợp đồng nhập khẩu của Công ty. Giá trị nhập khẩu mặt hàng này có tăng nhưng không nhiều. Mặt hàng này chủ yếu nhập từ Nga, Trung Quốc, Hàn Quốc và một số nước khác như Mỹ, Đức, Hàn quốc...

- Cơ cấu thị trường: Trong các năm qua, Công ty Coalimex đã lập quan hệ với rất nhiều các tổ chức và các quốc gia trên thế giới. Trong lĩnh vực kinh doanh, Công ty thường tiến hành kinh doanh nhập khẩu từ các thị trường như: Nga, Đông Âu, Trung quốc và một số thị trường khác.

Khu vực thị trường Nga, Đông Âu vốn là thị trường truyền thống của Công ty, luôn chiếm phần lớn tỷ trọng trong trị giá nhập khẩu của Công ty. Tuy nhiên qua bảng 2 cho ta thấy tỷ trọng khu vực thị trường này có xu hướng ngày càng giảm. Cụ thể là năm 2002 tỷ trọng là 52,28% nhưng sang đến năm 2003 giảm còn 50,22% và đến năm 2004 chỉ còn 35,6 %. Đối với khu vực thị trường này, Công ty thường giao dịch với Nga, Hungari, Ucraina, Ba lan... Công ty nhập khẩu từ khu vực thị trường này chủ yếu là các sản phẩm như: thép chống lò, thép xây dựng, ô tô vận tải cỡ lớn, phụ tùng và một số máy khai thác mỏ...

*Bảng 3: Một số thị trường nhập khẩu của Công ty Coalimex*

NĂM THỊ TRƯỜNG	2002		2003		2004	
	TRỊ GIÁ (USD)	TỶ TRỌNG (%)	TRỊ GIÁ (USD)	TỶ TRỌNG (%)	TRỊ GIÁ (USD)	TỶ TRỌNG (%)
Nga - Đông Âu	7.091.705	52,28	7.632.760	50,22	8.427.342	35,6
Thị trường khác	4.891.805	36,06	5.328.535	35,06	9.136.421	38,58
Trung Quốc	1.582.034	11,66	2.235.554	14,72	6.116.127	25,82
<b>Tổng</b>	<b>13.565.544</b>	<b>100</b>	<b>15.196.849</b>	<b>100</b>	<b>23.679.890</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty)

Thị trường lớn thứ hai (sau Nga và Đông Âu) là khu vực thị trường bao gồm một số nước như Nhật, Mỹ, Đức, Italia... Ngoài những thị trường trọng điểm

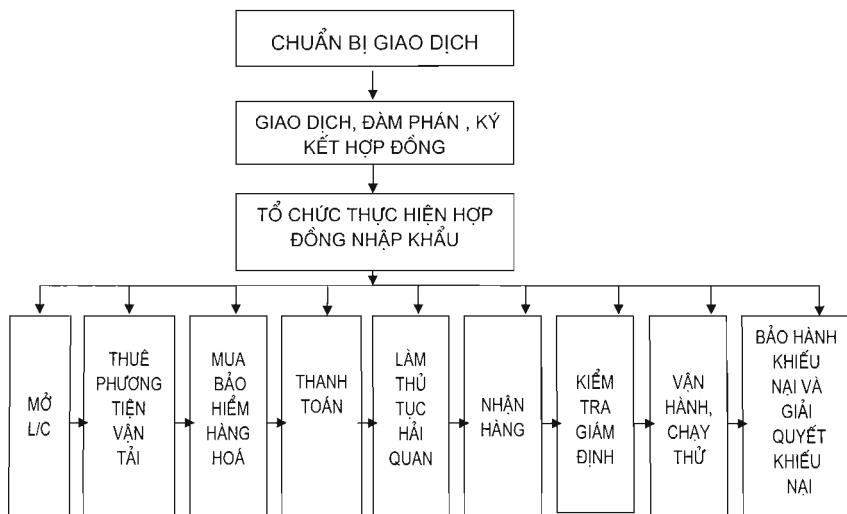
Công ty vẫn chú ý khai thác ở những thị trường này và tỷ trọng ngày một tăng lên. Năm 2002 đạt tỷ trọng 36,06%, năm 2003 là 35, 06%, năm 2004 là 38,58%. Điều này khẳng định vai trò ngày càng quan trọng của thị trường này.

các mặt hàng nhập khẩu phần lớn là máy khai thác mỏ, động cơ tổng thành, phụ tùng các loại...

Thị trường Trung Quốc trong năm 2002, 2003 vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng đến năm 2004 thì tăng đột biến. Năm 2002 có tỷ trọng là 11,66% nhưng đến năm 2004 thì tăng lên 25,82%. Đây là thị trường hứa hẹn nhiều tiềm năng vì vậy Công ty cần phải triệt để khai thác.

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

### III - Thực trạng quy trình nhập khẩu máy móc thiết bị tại Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế-Coalimex



Hình 3: Sơ đồ quy trình nhập khẩu máy móc, thiết bị của Công ty.

Đối với mỗi hợp đồng nhập khẩu máy móc thì quá trình thực hiện sẽ do một phòng xuất nhập khẩu đảm nhiệm từ A đến Z trong đó ở mỗi khâu lại do một vài cán bộ phụ trách. Quy trình nhập khẩu máy móc tại Công ty Coalimex bao gồm những bước sau.

## ***1. Chuẩn bị giao dịch.***

### ***1.1 Nghiên cứu thị trường.***

Đây là một bước mà Công ty rất coi trọng, bởi nó là bước mở đầu cho quá trình nhập khẩu, nếu bước này được tiến hành tốt thì các khâu sau của quá trình sẽ diễn ra thuận lợi. Quá trình nghiên cứu thị trường bao gồm các nội dung sau:

#### ***1.1.1- Nghiên cứu thị trường trong nước.***

Nghiên cứu thị trường trong nước là khâu vô cùng cần thiết, nó quyết định đến toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty. 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 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 bao nhiêu, giá cả ra sao. Từ đó có cơ sở để tiến hành các bước tiếp theo.

Như vậy, đối với hoạt động nghiên cứu nhu cầu về máy móc, thiết bị trong nước của Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế - Coalimex cũng không nằm ngoài những mục tiêu trên. Bởi Công ty Coalimex trực thuộc Tổng Công ty Than Việt Nam cho nên mục đích nghiên cứu nhu cầu trong ngành nói chung sẽ giúp cho việc nhập đúng mặt hàng mà ngành khai thác than cần, cũng như thị trường trong nước đang cần nhằm đem lại hiệu quả cao nhất. Từ đó Coalimex xác định những mặt hàng cần nhập khẩu cho ngành, đó là những máy móc thiết bị phục vụ trong ngành như máy khoan đất và thanh trục khoan, máy xúc đào, xe ô tô, phụ tùng ô tô, phụ tùng xe gạt, các phụ tùng thay thế máy móc, cáp điện...Ngoài ra, Công ty cũng nhập khẩu những máy móc, thiết bị ngoài ngành khác như xe máy, máy khoan cọc nhồi, trạm đo phân cực...để phục vụ cho nhu cầu sản xuất, tiêu dùng trong nước hoặc nhận nhập khẩu uỷ thác theo đơn đặt hàng của các đối tác.

Tuy nhiên đây cũng là bước khá khó khăn đối với Công ty bởi nhu cầu thị trường, nhu cầu của khách hàng là luôn biến động, rất khó xác định chính xác, đặc biệt là lĩnh vực dự báo nhu cầu thị trường còn khó khăn hơn rất nhiều.

*a. Nghiên cứu giá cả trong nước*

Công ty phải xác định xem giá cả những máy móc, thiết bị mà Công ty sẽ nhập khẩu hiện đang được thị trường trong nước chấp nhận với mức giá nào, đối thủ cạnh tranh đang cung ứng với mức giá bao nhiêu.

Hiện nay trên thế giới khoa học kỹ thuật rất phát triển, ngày càng có nhiều những máy móc, thiết bị hiện đại ra đời. Do đó, Công ty rất chú trọng đến việc nghiên cứu, tìm hiểu xem với từng loại máy móc thiết bị thì khách hàng có thể chấp nhận ở mức giá nào. Thêm vào đó, Công ty cũng tìm hiểu về khả năng tài chính, các mối quan hệ...của khách hàng để tùy theo từng khách hàng cụ thể mà Công ty có những biện pháp, kế hoạch cụ thể nhằm đáp ứng yêu cầu của họ với mức giá có thể chấp nhận được.

*b- Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh.*

Bước sang cơ chế thị trường có rất nhiều doanh nghiệp được phép tham gia kinh doanh nói chung và kinh doanh nhập khẩu nói riêng. Điều này tất yếu sẽ dẫn đến cạnh tranh trong kinh doanh.

Đối với việc nhập khẩu máy móc, thiết bị của Công ty Coalimex cũng không tránh khỏi việc phải cạnh tranh với những đối thủ là các đơn vị thương mại trong cùng ngành than (đối với máy móc, thiết bị thuộc hàng trong ngành) và các đơn vị thương mại khác (đối với máy móc, thiết bị thuộc hàng ngoài ngành). Do đó, Công ty đã có những hoạt động quan tâm đến việc các đối thủ cung ứng mặt hàng gì, với số lượng và giá cả bao nhiêu, chính sách chiết khấu, xúc tiến của họ như thế nào, điểm mạnh và điểm yếu của họ là gì. Từ đó Công ty có những biện pháp để tạo ưu thế hơn so với các đối thủ cạnh tranh như tạo uy tín bằng kinh nghiệm và khả năng về vốn của Công ty làm cho các đối tác có sự tin tưởng nhất định.

*1.1.2- Nghiên cứu thị trường nước ngoài.*

Hàng nhập khẩu của Công ty chủ yếu là máy móc, thiết bị, vật tư phục vụ cho ngành công nghiệp nặng như khai thác mỏ, hoá chất...nên chúng phải là những máy móc hiện đại, phù hợp với điều kiện của Việt Nam. Để tìm được nhà



cung cấp hợp lý không phải là đơn giản, nên Công ty cũng đã chú trọng đến việc nghiên cứu tìm hiểu nhà cung cấp nước ngoài.

Thông thường, để có thông tin về các nhà cung cấp, Công ty thường sử dụng thông tin 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 qua catalogue tự giới thiệu quảng cáo.

Mấy năm gần đây, nhờ có sự phát triển của công nghệ thông tin, Công ty cũng đã hoà nhập vào xu hướng chung, tham gia sử dụng và khai thác mạng internet. Tuy nhiên, việc sử dụng internet của Công ty còn nhiều hạn chế, chỉ dừng lại ở việc dùng thư điện tử email, thay cho các hình thức liên lạc có chi phí cao khác là chủ yếu, chứ chưa thực sự dùng để khai thác thông tin trên mạng. Vì thế hiệu quả được sử dụng từ hình thức này là không cao, hạn chế khả năng khai thác nghiên cứu thị trường của Công ty.

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 đến gặp người tiêu dùng để hỏi thăm về tình hình giá cả, chất lượng... của hàng hoá và học hỏi thêm kinh nghiệm, để từ đó có quyết định về chiến lược nhập khẩu mặt hàng này.

Ngoài ra, với những bạn hàng hoàn toàn mới, với những máy móc thiết bị lần đầu tiên Công ty nhập khẩu và có giá trị lớn, Công ty sẽ cho cán bộ sang tận nơi sản xuất để tìm hiểu tình hình và tiếp xúc trực tiếp với nhà cung cấp. Phương pháp này tuy tốn kém song đảm bảo an toàn cho Công ty. Nhiều khi chi phí này do đối tác nước ngoài chịu, họ mời cán bộ của Công ty sang tìm hiểu trực tiếp để mong muốn có quan hệ hợp tác lâu dài về sau. Vì thế, không phải lúc nào cách thức này cũng gây tốn kém cho Công ty. Từ những điều tra đó, Coalimex luôn chọn ra được những nhà cung cấp tốt nhất cho mình, thông thường các đối tác nước ngoài đó là Nga, Ucraina, Mỹ, Nhật, Hàn quốc, Trung quốc...

Tuy nhiên, quá trình nghiên cứu này do các cán bộ phòng kinh doanh nhập khẩu trực tiếp đảm nhiệm, vì không phải nghiệp vụ chính của họ nên việc nghiên cứu này còn thiếu tính chuyên nghiệp. Trước đây, tình trạng cạnh tranh không gay gắt như hiện nay, thông tin không quá đa dạng, phức tạp, nên việc xử lý thông tin của cán bộ nghiệp vụ còn có thể đáp ứng được. Nhưng với thực trạng

hiện nay, khả năng nghiên cứu và khai thác thông tin của cán bộ nghiệp vụ không còn hiệu quả như trước.

### *1.2- Xin giấy phép nhập khẩu.*

Sau khi đã nghiên cứu kỹ thị trường trong nước, biết được những loại máy móc, thiết bị nào thị trường trong nước đang cần, đang thiếu và có thể thoả mãn tốt nhất nhu cầu thị trường trong nước và khách hàng trong nước thì Công ty bắt đầu xây dựng các kế hoạch để nhập khẩu những máy móc, thiết bị đó. Bước tiếp sau bước nghiên cứu thị trường trong nước mà Công ty thực hiện đó là xin giấy phép nhập khẩu để đề phòng trường hợp sau khi đã giao dịch, đàm phán và ký kết hợp đồng mà không xin được giấy phép nhập khẩu. Điều này sẽ gây nên rất nhiều phiền phức và thiệt hại bởi như thế có nghĩa là Công ty đã tự động huỷ hợp đồng sau khi đã đồng ý ký với đối tác, do đó bên đối tác có quyền kiện và đòi bồi thường. Hầu hết các máy móc, thiết bị mới Công ty nhập về là không cần xin giấy phép nhập khẩu. Chỉ với những máy móc cũ thì bắt buộc phải xin giấy phép nhập khẩu nhưng ở đây là giấy phép chuyên ngành và những máy móc đó cần phải qua thẩm định, kiểm tra của cơ quan chức năng.

### *2- Giao dịch, đàm phán, ký kết hợp đồng nhập khẩu.*

Để lựa chọn được nhà cung cấp, Công ty lập danh sách các đối tác có triển vọng nhất và lựa chọn đối tác theo hai cách: gọi mời thầu cung cấp và chủ động hỏi hàng hay nghiên cứu các bản chào hàng để đi đến các quyết định lựa chọn. Với hình thức gọi thầu cung cấp, Coalimex sẽ lựa chọn đối tác nào đưa ra các điều kiện phù hợp với yêu cầu của Công ty nhất. Cách thức mời thầu: mời hồ sơ, lựa chọn người trúng thầu diễn ra theo đúng trình tự mà luật qui định. Với cách hai, trước hết Công ty tiến hành hỏi hàng, tức là yêu cầu đối tác nước ngoài cung cấp thông tin chi tiết về hàng hoá, qui cách, phẩm chất, giá cả, số lượng, bao bì, điều kiện giao hàng, điều khoản thanh toán và các điều kiện thương mại khác nhằm mục đích cơ bản là để nhận được báo giá với thông tin đầy đủ nhất. Sau khi nhận được hỏi hàng của Công ty, bên đối tác sẽ đưa ra chào hàng hay báo giá với nội dung chi tiết như tên hàng, số lượng, quy cách, phẩm chất, giá cả, phương thức thanh toán, địa điểm và thời hạn giao nhận hàng, cùng

một số điều kiện khác như bao bì, kí mã hiệu...Thông thường Công ty nhận được những chào hàng cố định nên thời gian giao dịch được rút ngắn. Những chào hàng này thường đầy đủ các điều khoản, nội dung như một hợp đồng do bên đối tác nước ngoài soạn thảo. Từ đó Công ty đã phân tích thiệt hại và lợi ích của chào hàng để quyết định xem có nên chấp nhận hay không. Hầu hết các chào hàng Công ty đều phải thoả thuận lại, thông thường các điều khoản cần phải thoả thuận lại đó là giá cả, các điều khoản về thanh toán, địa điểm nhận hàng...Ví dụ như mức giá của máy móc, thiết bị mà bên đối tác đưa ra quá cao, như vậy Công ty phải thoả thuận lại về giá cả. Hoặc nhiều khi bên đối tác lại yêu cầu Công ty mở L/C ở ngân hàng mà Công ty không có tài khoản, như vậy Công ty cũng phải thoả thuận lại...

Vì vậy mà các bên phải đàm phán với nhau để đưa ra những thống nhất chung. Thông thường Công ty hay sử dụng hình thức đàm phán qua fax, email, chỉ với những trường hợp cần thiết, thật khẩn trương, sợ lỡ thời cơ thì Công ty mới sử dụng hình thức đàm phán qua điện thoại vì phí tổn điện thoại giữa các nước rất cao, các cuộc trao đổi bằng điện thoại thường phải hạn chế về mặt thời gian, các bên không thể trình bày chi tiết...Riêng đối với hình thức đàm phán bằng cách gặp gỡ trực tiếp Công ty rất hiếm khi sử dụng bởi vì hình thức này quá tốn kém, đồng thời cần phải có cán bộ am hiểu về nghiệp vụ, về máy móc, thiết bị và đặc biệt là đối phương, cán bộ nghiệp vụ cũng phải có tài ứng biến và có thể đưa ra các quyết định ngay tại chỗ khi thấy cần thiết. Thông thường Công ty chỉ sử dụng hình thức này với những hợp đồng nhập khẩu máy móc, thiết bị có giá trị từ 300.000 USD đến 500.000 USD (rất ít).

Đây là bước mà Công ty cũng gặp không ít khó khăn, nếu nhanh thì quá trình giao dịch, đàm phán này cũng phải kéo dài trong thời gian khoảng 1 tháng, ngoài ra có thể kéo dài lâu hơn.

Khi Công ty và bên đối tác nước ngoài đã đi đến thống nhất tất cả các điều khoản trong hợp đồng thì sẽ tiến hành ký kết hợp đồng nhập khẩu. Các điều khoản chủ yếu bắt buộc phải có trong hợp đồng nhập khẩu mà các bên phải thoả thuận 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...

Mỗi năm Công ty thực hiện được khoảng 2000 - 2200 hợp đồng nhập khẩu các loại đạt trị giá từ 27 - 30 triệu USD. Trong đó số hợp đồng nhập khẩu máy móc, thiết bị là khoảng 500 - 600 hợp đồng đạt trị giá 6,5 - 7,5 triệu USD. Giá trị hợp đồng nhập khẩu nhỏ nhất là 5000 - 7000 USD và lớn nhất là 300.000- 500.000 USD (trường hợp này rất hiếm).

### ***3- Tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu.***

#### ***3.1- Mở thư tín dụng L/C.***

Trong hợp đồng nhập khẩu, Công ty và đối tác nước ngoài đã thỏa thuận mở L/C tại các ngân hàng nào thì sau khi ký hợp đồng Công ty chuẩn bị các giấy tờ cần thiết mang đến ngân hàng đó để làm thủ tục mở L/C. Các ngân hàng Coalimex thường mở L/C là Vietcombank, Ngân hàng công thương chi nhánh II Hai Bà Trưng.

Hầu hết các hợp đồng nhập khẩu máy móc thiết bị, Công ty đều mở L/C không huỷ ngang. Công ty thường phải ký quỹ từ 10 - 20% giá trị hợp đồng. Sau khi L/C được đối tác nước ngoài chấp nhận và tiến hành giao hàng Công ty sẽ nhận được bộ chứng từ hàng hoá từ người bán thông qua ngân hàng mở L/C. Bộ chứng từ này chính là cơ sở để Công ty tiến hành các bước tiếp theo như làm thủ tục hải quan, nhận hàng...Thông thường bộ chứng từ này được gửi đến ngân hàng mở L/C, ngân hàng mở L/C tiến hành kiểm tra. Nếu bộ chứng từ khớp với hợp đồng nhập khẩu và L/C thì ngân hàng sẽ gửi cho Công ty một hồi phiếu để Công ty ký chấp nhận trả tiền cho bên bán. Nếu bộ chứng từ có sai sót với hợp đồng nhập khẩu và L/C thì ngân hàng sẽ gửi cho Công ty một bản liệt kê những sai sót đó, nếu Công ty chấp nhận những sai sót này thì sẽ đồng ý để ngân hàng trả tiền cho bên bán. Nếu không thì ngân hàng sẽ không thanh toán cho bên bán, mà gửi trả bộ chứng từ cho ngân hàng bên bán để họ sửa lại.

### *3.2- Thuê phương tiện vận tải.*

Đối với mặt hàng máy móc, thiết bị kể cả trong ngành cũng như ngoài ngành, Công ty thường nhập khẩu theo giá CIF, do đó nghĩa vụ thuế tàu thuộc về bên đối tác nước ngoài.

Tuy nhiên cũng có một số trường hợp Công ty nhập khẩu theo giá FOB. Những trường hợp này thường là do nếu nhập khẩu theo giá CIF sẽ cao hơn rất nhiều so với việc nhập khẩu theo giá FOB, do đó Công ty đã chấp nhận mua theo giá FOB tức là Công ty phải có nghĩa vụ thuê tàu để chở hàng nhập khẩu.

Việc thuê tàu, lưu cước đòi hỏi có kinh nghiệm nghiệp vụ, có thông tin về tình hình thị trường thuê tàu và tinh thông các điều kiện thuê tàu. Do đó Công ty thường uỷ thác việc thuê tàu và lưu cước cho một Công ty hàng hải nào đó thông qua hợp đồng uỷ thác. Một số Công ty hàng hải mà Công ty có quan hệ giao dịch đó là : Công ty thuê tàu và môi giới hàng hải (Vietfracht), Công ty Đại lý tàu biển (VOSA) và các hãng vận tải nước ngoài có đại lý ở Việt Nam.

### *3.3- Mua bảo hiểm cho hàng hoá.*

Đa phần hàng hoá (khoảng gần 95%) là được chuyên chở bằng đường biển, một lĩnh vực luôn có quá nhiều rủi ro tiềm ẩn vượt quá khả năng kiểm soát của con người và tổn thất do rủi ro từ biển cả thường lại rất lớn. Vì thế bảo hiểm hàng hoá đường biển là loại bảo hiểm phổ biến nhất trong ngoại thương.

Đối với mặt hàng máy móc, thiết bị nhập khẩu của Công ty Coalimex hầu hết cũng được chuyên chở bằng đường biển. Tuy nhiên có các hợp đồng nhập khẩu máy móc, thiết bị của Công ty là mua theo giá CIF, do đó phần mua bảo hiểm cho hàng hoá nhập khẩu này thuộc về bên đối tác nước ngoài.

Chỉ với hợp đồng nhập khẩu Công ty mua theo giá FOB hoặc CFR thì Công ty phải liên hệ với các Công ty bảo hiểm để mua bảo hiểm cho hàng hoá mà mình nhập về.

Công ty cổ phần bảo hiểm PETROLIMEX (PJICO) là Công ty bảo hiểm mà Công ty Coalimex thường mua bảo hiểm hàng hoá nhập khẩu tại đó, ngoài ra còn có Công ty bảo hiểm Việt Nam-Bảo Việt và một số các hãng bảo hiểm khác. Khi đó Công ty gửi “giấy yêu cầu bảo hiểm” đến Công ty bảo hiểm (theo mẫu

của họ) 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.

Tùy từng trường hợp cụ thể mà Công ty phải mua bảo hiểm hay không và mua theo điều kiện nào, điều này còn phụ thuộc vào tính chất đặc điểm của hàng hoá. Cụ thể đối với mặt hàng được đóng bằng container, Công ty thường mua bảo hiểm theo điều kiện C. Với mặt hàng rời như phụ tùng sắt thép... Công ty mua theo điều kiện B kèm theo một điều kiện phụ như chống trộm cắp hoặc không giao hàng... Riêng với những mặt hàng có giá trị lớn như xe máy, ô tô... Công ty sẽ mua bảo hiểm theo điều kiện A. Song hầu hết các hợp đồng nhập khẩu máy móc, thiết bị, vật tư, phụ tùng đều là nhập khẩu uỷ thác nên Công ty sẽ mua bảo hiểm với điều kiện phù hợp với từng lô hàng và đảm bảo an toàn nhất cho bên uỷ thác. Nội dung của đơn bảo hiểm bao gồm:

- Tên địa chỉ của người bảo hiểm và người được bảo hiểm
- Tên hàng, số lượng, trọng lượng, số vận đơn, qui cách đóng gói, bao bì, ký mã hiệu.
- Tên tàu, ngày khởi hành, cách xếp hàng trên tàu.
- Cảng đi, cảng đến, cảng chuyển tải.
- Giá trị bảo hiểm, số tiền bảo hiểm.
- Điều kiện bảo hiểm (ghi rõ theo qui tắc nào, của nước nào).
- Tỷ lệ phí bảo hiểm.
- Địa chỉ và người giám định tổn thất để người nhập khẩu có thể mời giám định khi cần.
- Nơi trả tiền bồi thường, số bản chính đơn bảo hiểm được phát hành.

Đó là nội dung mặt trước của đơn bảo hiểm, còn mặt sau in sẵn những qui tắc, thể lệ bảo hiểm của Công ty bảo hiểm thường qui định trách nhiệm và nghĩa vụ của người bảo hiểm và người được bảo hiểm, các cách xử lý và những chứng từ cần thiết khi xảy ra mất mát, hư hỏng hàng hoá được bảo hiểm.

### *3.4- Thanh toán.*

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

Ngoài ra, Công ty còn sử dụng phương thức thanh toán bằng TT (telegraphic Transfer). Tùy từng mặt hàng cụ thể, Công ty sẽ thỏa thuận thời gian chuyển tiền một cách hợp lý: thanh toán ngay sau khi nhận được giấy báo hàng về hay thanh toán sau khi đã nhận đủ hàng. Khi nhận được giấy báo hàng về hoặc nhận được bộ chứng từ do ngân hàng gửi đến, phòng nhập khẩu báo cáo và được giám đốc duyệt, Coalimex sẽ tiến hành thanh toán. Nếu thấy bộ chứng từ phù hợp, Công ty sẽ viết lệnh chuyển tiền gửi đến ngân hàng yêu cầu ngân hàng chuyển tiền cho nhà xuất khẩu. Tùy vào giá trị và độ quan trọng của lô hàng mà Công ty sẽ phải thanh toán trước bao nhiêu phần trăm giá trị hợp đồng. Sử dụng TT có lợi thế hơn so với L/C ở chỗ: khi hàng về đến tận nơi, Công ty mới phải trả tiền. Tuy chi phí sử dụng hai phương thức này là như nhau nhưng nếu dùng TT thì Công ty sẽ không phải ký quỹ cho ngân hàng như mở L/C. Nhưng phương thức này chỉ được sử dụng với các đối tác có quan hệ kinh doanh lâu dài, tin cậy đối với Công ty.

### *3.5- 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 để đổi lấy “lệnh 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 xuất xứ; giấy chứng nhận kiểm định; đơn bảo hiểm; bảng kê 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 hóa về số lượng, chất lượng, nhãn mác, chủng loại. Nếu mọi thứ đều hợp lý Hải quan cho rút hàng khỏi kho và xác nhận vào tờ khai Hải quan. Do Công ty tự áp mã thuế hàng hóa của mình và tự tính thuế nên Hải quan sẽ kiểm tra lại 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, Công ty mới đến nhận hàng thì Công ty phải nộp tiền lưu kho và các chi phí khác.

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

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

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

Nhân viên kiểm hóa sẽ cùng với Vinacontrol hoặc hãng bảo hiểm đến giám định mở hàng ra để kiểm tra xác định cụ thể số hàng thiếu hoặc đổ vỡ. Sau khi kiểm tra, nhân viên kiểm hóa sẽ ký xác nhận giao hàng đủ hoặc xác nhận hàng thiếu vào tờ khai hải quan. Cảng vụ cũng sẽ ký và đóng dấu xác nhận. Trong trường hợp hàng không phù hợp với bộ chứng từ, Hải quan sẽ không cho phép nhận hàng cho tới khi mọi thứ đều hợp lệ. Khi đó, Công ty phải lập lại tờ khai hải quan hoặc phải khiếu nại với người bán.

Kết thúc việc giao nhận hàng sẽ được chuyển sang làm thủ tục tính thuế, nộp thuế. Nhân viên hải quan sẽ xác định kiểm tra lại tỷ lệ tính thuế và tổng giá



trị thuế phải nộp của Công ty trong tờ khai hải quan. Công ty phải theo sự điều chỉnh, quyết định của hải quan khi có sự sửa chữa về tỷ lệ tính thuế. Công ty phải xác định mã số hàng hoá, thuế suất, giá tính thuế theo qui định để tự tính số thuế phải nộp. Cụ thể như:

- Đối với máy móc thiết bị thì đều nằm trong chương 84 với mã số HS bắt đầu bằng 84. Sau đó, với từng loại máy móc thiết bị cụ thể mà Công ty áp mã hàng hoá chi tiết, ví dụ: Máy xúc, máy khoan có mã số 8430; máy cắt via than có mã số chi tiết là 84302000.

- Căn cứ vào mã số trên, Công ty đối chiếu sang để tính các loại thuế phải nộp. Chẳng hạn với máy cắt via than, thuế VAT: 10%, thuế nhập khẩu: 0% Tuy nhiên, việc khai báo mã số thuế trong khâu khai báo hải quan này là vấn đề khá phức tạp. Đôi khi cán bộ chuyên môn gặp phải khó khăn trong việc điền tờ khai hải quan, với những lô hàng lớn, mặt hàng phức tạp, cán bộ phòng nhập khẩu mất nhiều thời gian để khai báo và tính thuế nên nhiều khi ảnh hưởng đến thời gian giao nhận hàng và phí lưu kho hải quan. Cụ thể, với lô hàng phụ tùng xe tự đổ Belar 42 tấn (hợp đồng số 05/CLM-nkl, ngày 27/1/2002), nếu Công ty đi nhận hàng ngay sau khi hàng về, Công ty sẽ chỉ tốn 476.000 đồng tiền lưu kho hải quan. Song do phải mất nhiều thời gian trong khâu khai báo mã số trong tờ hải quan, nên Công ty đã mất 3.827.000 đồng phí lưu kho.

Ngoài ra, có những mặt hàng có mã số không rõ ràng như với phụ tùng xy lanh, mã số 84314300 có thuế nhập khẩu là 30%, VAT là 5%. Còn với xy lanh dùng để giảm sóc, mã số 84123100 có thuế nhập khẩu là 0%, VAT là 5%. Hai phụ tùng này cùng có tên là xy lanh nhưng bản chất khác nhau, một cái có kết cấu dùng lò xo, một có cấu tạo dùng dầu thuỷ lực. Nếu không có trình độ chuyên môn, việc khai báo mã số không đúng rất dễ có thể xảy ra. Nếu khai nhầm, Công ty sẽ bị nghi ngờ là cố tình khai báo gian lận, hoặc mức thuế Công ty phải nộp tăng lên đáng kể.

Đồng thời với việc nộp thuế nhập khẩu, Công ty còn phải nộp lệ phí hải quan như: lệ phí lưu kho hải quan, lệ phí thủ tục hải quan tại các địa điểm khác, lệ phí áp tải, lệ phí niêm phong, lệ phí hàng hóa...

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

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

Thủ tục hải quan sẽ hoàn thành khi tờ khai hải quan được ký và đóng dấu xác nhận “đã phúc tập”. Kể từ thời điểm này hàng được phép lưu hành trong nước. Sở dĩ có bước kiểm tra và giám định này là do hàng hoá sau một chặng đường dài vận chuyển có thể sẽ 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 nghiệp vụ xuống cảng và cùng với cơ quan giám định kiểm tra và giám định hàng nhập khẩu nhằm hạn chế những rủi ro và thiệt hại về sau.

### *3.6- Nhận hàng.*

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

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

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

Công ty thường nhận các loại hàng: Hàng rời hoặc hàng Container rút ruột tại cảng; nhận nguyên container.

+ Nhận hàng rời hoặc hàng container rút ruột tại cảng.

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

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

+ Nhận nguyên Container.

- Trường hợp Công ty tự nhận hàng tại container Yard.

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

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

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

• Sau khi làm xong các thủ tục cần thiết, đem bộ chứng từ nhận hàng trong đó có lệnh giao hàng của đại lý tàu xuống cảng để dỡ hàng. Nếu để quá

hạn Công ty sẽ bị phạt “chậm lấy hàng”, cũng tùy mỗi chủ tàu mà có mức phạt khác nhau. Khi dỡ hàng, Công ty có quyền dỡ nguyên tại bãi hoặc đưa về kho riêng để dỡ. Nếu đưa về kho riêng dỡ hàng, Công ty phải làm giấy cam kết mượn container và có khi phải đặt cọc tùy theo quy định của từng hãng tàu.

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

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

### *3.7- Kiểm tra, giám định.*

Kiểm tra, giám định hàng nhập khẩu là khâu rất cần thiết và quan trọng. Thật vậy do hàng hoá sau một chặng đường dài vận chuyển có thể sẽ có, rủi ro trong quá trình vận chuyển hoặc có những hư hỏng nhất định hoặc có thể do bên đối tác nước ngoài giao sai hoặc nhầm hàng, thiếu số lượng, sai quy cách, phẩm chất. Do đó khi hàng về đến cảng, Công ty sẽ cử cán bộ nghiệp vụ xuống cảng và cùng với cơ quan giám định kiểm tra và giám định hàng nhập khẩu nhằm hạn chế những rủi ro và thiệt hại về sau.

Công ty thường kiểm tra, giám định hàng hoá trước khi tiếp nhận hàng. Quá trình này diễn ra ngay tại cảng nhập khẩu (thường là cảng thành phố Hồ Chí Minh hoặc cảng Hải Phòng – phụ thuộc vào thoả thuận của hợp đồng) và do cơ quan giám định tiến hành. Các Công ty thực hiện việc kiểm tra và giám định hàng hoá đó là Công ty giám định VINACONTROL hoặc Công ty giám định nước ngoài SGS, điều này phụ thuộc vào quy định của hợp đồng.

Thông thường Công ty nhận được thông báo nhận hàng với các thông tin về tên tàu, tên hàng, dự kiến thời gian hàng đến cảng... Ngoài ra còn kèm theo hoá đơn, phiếu đóng gói nêu rõ số lượng kiện hàng và nội dung mỗi kiện, vận đơn... Khi nhận được tài liệu này Công ty đem so sánh với hợp đồng nhập khẩu và các chứng từ khác. Nếu có sự sai lệch Công ty sẽ chuẩn bị tốt kế hoạch để

kiểm tra hàng khi hàng đến. Tuy nhiên vì hàng hoá là máy móc nên Công ty chỉ có thể kiểm tra những thiệt hại bên ngoài nhìn thấy được tại cảng, còn những hư hỏng về chất lượng bên trong của máy móc thì phải qua khâu chạy thử mới biết được. Vì vậy, để đảm bảo quyền khiếu nại, Công ty thường lập thư dự kháng đối với hàng hoá.

Sau khi đã kiểm tra và giám định máy móc, cơ quan giám định sẽ cấp cho Công ty giấy chứng nhận kiểm nghiệm (về chất lượng, số lượng, trọng lượng, nơi sản xuất, đánh giá mức độ giảm giá trị do hư hỏng...).

### *3.8- Vận hành, chạy thử.*

Sau khi làm thủ tục thông quan và kiểm tra hàng hoá tại cảng, Công ty sẽ đưa hàng hoá về kho của mình để vận hành chạy thử. Công ty sẽ cử những cán bộ có chuyên môn kỹ thuật để kiểm tra việc vận hành của máy móc xem có đáp ứng đúng những yêu cầu về quy cách phẩm chất hay không. Những cán bộ kỹ thuật này sẽ kiểm tra về công suất vận động của máy, các thông số kỹ thuật, sơ đồ lắp ráp, bản vẽ kỹ thuật... Nếu phát hiện thấy những sai sót thì Công ty sẽ lấy thư dự kháng đã lập ra làm cơ sở để khiếu nại bên xuất khẩu.

### *3.9 -Bảo hành, khiếu nại và giải quyết khiếu nại nếu có.*

Trong việc bảo hành máy móc nhập khẩu, bên đối tác nước ngoài phải đảm bảo cung cấp máy móc thiết bị đạt được các chỉ tiêu về công suất và chất lượng như đã thoả thuận. Thời hạn bảo hành sẽ là một khoảng thời gian cụ thể do bên nước ngoài thoả thuận với Công ty. Trong khoảng thời gian này nếu máy móc vận hành xảy ra sự cố nằm trong phạm vi được bảo hành thì bên đối tác nước ngoài phải có trách nhiệm sửa chữa thay thế máy móc không đảm bảo các chỉ tiêu thực hiện.

Khi thực hiện hợp đồng nhập khẩu, nếu có phát sinh khiếu nại thì Công ty thường khiếu nại trong những trường hợp sau:

+ Nếu hàng có chất lượng hoặc số lượng không phù hợp với hợp đồng, sai về thông số kỹ thuật máy móc như công suất, kích cỡ, sai với bản vẽ kỹ thuật, sơ đồ lắp ráp, thời hạn giao hàng bị vi phạm thì Công ty khiếu nại người bán.

+ Nếu hàng bị tổn thất trong quá trình chuyên chở hoặc nếu sự tổn thất đó do lỗi của người vận tải gây nên thì Công ty vẫn khiếu nại người bán, khi đó người bán sẽ khiếu nại người vận tải và người vận tải sẽ phải chịu trách nhiệm.

+ Nếu hàng hoá bị tổn thất do thiên tai, tai nạn bất ngờ hoặc do lỗi của người thứ ba gây nên, khi những rủi ro này đã được mua bảo hiểm thì Công ty khiếu nại Công ty bảo hiểm.

Sau khi phát hiện các lỗi cần khiếu nại, Công ty lập hồ sơ khiếu nại bao gồm:

- Bản chính đơn bảo hiểm, bản chính hoặc sao hoá đơn gửi hàng kèm theo tờ khai chi tiết, bản chính vận đơn, biên bản giám định, giấy chứng nhận giao hàng...Hồ sơ này cần lập ngay để khỏi bỏ lỡ thời hạn khiếu nại.

Thông thường, nếu có phát sinh khiếu nại, dù Coalimex khiếu nại bên đối tác nước ngoài hay họ khiếu nại Coalimex thì hai bên đều cố gắng thương lượng tìm ra biện pháp giải quyết, chưa bao giờ xảy ra kiện tụng tại hội đồng trọng tài hay toà án (vì nếu vậy thì sẽ rất mất thời gian, tiền bạc và phát sinh nhiều vấn đề khác). Nhưng nếu buộc phải tranh chấp thì hai bên sẽ vẫn cứ vào thoả thuận đã được quy định trong hợp đồng để lựa chọn cơ quan giải quyết tranh chấp

#### **IV - Đánh giá chung về quy trình nhập khẩu máy móc, thiết bị của Công ty COALIMEX.**

##### ***1-Những kết quả đạt được.***

- Là một Công ty nhà nước, hạch toán độc lập trong cơ chế mới, có thẩm quyền và chức năng xuất nhập khẩu trực tiếp và uỷ thác, với thời gian tham gia vào hoạt động nhập khẩu máy móc, thiết bị (đặc biệt là những máy móc, thiết bị trong ngành phục vụ cho quá trình khai thác, sản xuất than) đã được gần 20 năm nay nên Công ty đã thiết lập được một mạng lưới bạn hàng rộng khắp với các cơ quan tổ chức trong và ngoài nước. Điều này đã giúp cho Công ty củng cố được uy tín và vị thế của mình trên thương trường.

- Trong thời gian qua, Công ty đã đẩy mạnh hoạt động dịch vụ nhập khẩu uỷ thác. Do Công ty có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực nhập khẩu máy

móc, thiết bị, đồng thời Công ty lại có uy tín và vốn cho nên ngày càng có nhiều khách hàng uỷ thác cho Công ty nhập khẩu. Khối lượng nhập khẩu liên tục tăng mạnh, đem lại lợi nhuận khá cao cho Công ty .

- Công ty là doanh nghiệp trực thuộc tổng Công ty Than, chuyên sâu về kinh doanh xuất nhập khẩu các mặt hàng phục vụ cho ngành than nên cán bộ kinh doanh của Công ty nắm vững được đặc tính kỹ thuật chủng loại cũng như giá cả từng loại mặt hàng mà mình kinh doanh . Do đó Công ty có nhiều ưu thế khá thuận lợi hơn các đơn vị kinh doanh cùng mặt hàng

- Sau khi tổ chức lại, Công ty đã có mạng lưới các đơn vị thành viên trực thuộc rộng khắp cả nước, có quy mô khá lớn nên đã tạo được cho Công ty một thế đứng vững chắc, có khả năng cạnh tranh và khả năng nắm bắt thời cơ cao

- Các phòng nhập khẩu của Công ty đã trở nên năng động hơn, có nhiều cố gắng tìm kiếm đơn hàng, khách hàng và các biện pháp thích hợp để thực hiện kế hoạch nhập khẩu máy móc, thiết bị Công ty giao.

- Từ năm 1998, Công ty đã đề ra chủ trương và biện pháp cụ thể để đẩy mạnh nhập khẩu, xây dựng cơ chế và quy chế khen thưởng khuyến khích nhập khẩu. Do Công ty tập trung chỉ đạo sát sao, hoạt động kinh doanh nhập khẩu luôn luôn hoàn thành kế hoạch đề ra, thậm chí còn vượt mức kế hoạch làm tăng doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Từ đó có thể nâng cao thu nhập cho cán bộ công nhân viên của Công ty.

- Đa dạng hoá mặt hàng, nhập các loại máy móc, thiết bị của hệ thống các nước tư bản phát triển, đảm bảo chất lượng, cung ứng kịp thời theo nhu cầu thị trường làm cho uy tín của Công ty tiếp tục tăng lên, củng cố vai trò và thị trường của Công ty.

- Về công tác tổ chức cán bộ: Là một Công ty cổ truyền thống kinh doanh nghiêm túc, Công ty luôn quan tâm đến công tác tổ chức cán bộ với ý thức con người là nhân tố quyết định tất cả. Công ty có chính sách ưu tiên trong lĩnh vực đào tạo và đào tạo lại cán bộ, có chương trình rõ ràng, dành chi phí hợp lý cho đào tạo. Hàng năm Công ty đều tổ chức các khoá học về nghiệp vụ, ngoại ngữ và vi tính cho cán bộ công nhân viên. Ngoài ra, Công ty luôn có chính sách khen thưởng kịp thời với cán bộ công nhân viên làm việc tích cực.

## **2- Những vấn đề còn tồn tại.**

Thực tế phải thẳng thắn nhìn nhận rằng, bên cạnh những kết quả đạt được trên hoạt động kinh doanh nhập khẩu máy móc, thiết bị của Công ty thì vẫn còn tồn tại một số vấn đề cần được giải quyết và khắc phục.

- Hiện nay Công ty chưa có phòng Marketing riêng biệt mà trực tiếp do các cán bộ của các phòng nhập khẩu đảm nhiệm, do đó công việc nghiên cứu thị trường không mang tính chuyên sâu, không đủ thông tin và nhân lực để nắm bắt nhu cầu về máy móc, thiết bị của khách hàng trong cả nước cũng như việc không cập nhật thông tin từ phía đối tác nước ngoài, đồng thời không khuếch trương được rộng rãi những ưu điểm của Công ty đến tất cả các bạn hàng. Hoạt động mở rộng thị trường còn chậm, chưa tích cực nghiên cứu các thị trường tiềm năng ở các nước có nền công nghiệp phát triển. Nói chung hoạt động nghiên cứu, tiếp cận thị trường của Công ty còn yếu kém.

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

- Tỷ trọng giá trị hàng nhập khẩu uỷ thác luôn lớn hơn tỷ trọng hàng nhập khẩu trực tiếp. Điều này phản ánh khả năng khai thác thị trường đầu ra yếu kém của Công ty đồng thời cũng phản ánh việc sử dụng vốn chưa đạt được hiệu quả cao mặc dù khả năng về vốn của Công ty là ổn định và khá lớn. Hơn nữa nó cũng thể hiện tính chủ động trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp còn thấp, phụ thuộc nhiều vào các đơn đặt hàng được đưa đến từ nhiều tổ chức, nhiều đơn vị khác nhau. Nguyên nhân chính của hiện tượng này là sự yếu kém trong lĩnh vực Marketing cho nên Công ty chưa có kế hoạch và biện pháp cụ thể để tìm ra những khách hàng tiêu thụ những máy móc, thiết bị Công ty nhập về.



- Về đàm phán thì vì lý do tài chính nên Công ty thường dùng hình thức đàm phán gián tiếp, thời gian giao dịch kéo dài nên hiệu quả chưa cao.

- Đối với hàng hoá là máy móc đã qua sử dụng thì cần phải qua khâu giám định mới được nhập. Nhiều khi đã thực hiện rất nhiều thủ tục, tốn kém về chi phí và thời gian nhưng kết quả cuối cùng lại không được nhập. Nguyên nhân là do Công ty chưa có đội ngũ cán bộ chuyên môn đủ để đánh giá xem những máy móc cũ này liệu có được nhập khẩu hay không, như vậy sẽ có thể tiết kiệm một khoản chi phí cho công tác giám định bởi nếu đánh giá được là sẽ không được nhập khẩu thì Công ty không phải mời cơ quan giám định nữa mà lập tức ngừng hoạt động nhập khẩu này lại.

- Có những hàng hoá khó khăn trong việc đánh giá, định lượng, xác định các thông số, chỉ số kỹ thuật... Như vậy Công ty có thể bị thiệt nếu thực hiện hợp đồng nhập khẩu những hàng hoá này bởi không thể đánh giá chính xác về hàng hoá. Do đó Công ty cần phải đào tạo một số cán bộ nghiệp vụ để họ thật thông hiểu về lĩnh vực máy móc, thiết bị để tránh những rủi ro trong quá trình hoạt động nhập khẩu.

- Một tồn tại đáng kể nữa là nhiều khi Công ty và đối tác nước ngoài phải thoả thuận lại về việc mở L/C ở ngân hàng. Bởi đôi khi đối tác nước ngoài yêu cầu mở L/C ở những ngân hàng mà Công ty không có tài khoản giao dịch.

- Đối với những hợp đồng Công ty mua theo giá FOB thì trách nhiệm thuê tàu thuộc về Công ty. Tuy nhiên, Công ty chưa tự thực hiện được việc thuê tàu mà uỷ thác việc thuê tàu cho các hãng hoặc các đại lý tàu biển, bởi vì Công ty chưa có kinh nghiệm và chưa tinh thông các điều kiện thuê tàu. Như vậy Công ty sẽ phải chi thêm một khoản chi phí nữa và phải thực hiện thêm một số thủ tục nhất định đối với việc uỷ thác thuê tàu. Tuy nhiên đa số các mặt hàng nhập khẩu của Công ty đều nhập theo giá CIF hoặc CFR nên không giành được quyền thuê tàu.

- Tuy bước làm thủ tục hải quan diễn ra thuận lợi, nhưng nghiệp vụ tự khai mã số thuế cho hàng hoá thực tế còn nan giải, mất nhiều thời gian và độ chính xác chưa cao. Nhiều lô hàng phụ tùng có giá trị lớn, thành phần rất phức tạp nên để tìm và tra được mã số thuế đòi hỏi người cán bộ phải có chuyên môn cao.

Chính vì vậy mà Công ty thường mất nhiều thời gian trong việc tự kê khai mã số. Điều này ảnh hưởng lớn đến thời gian đi nhận hàng nên Công ty thường phải chịu phí lưu kho của hải quan rất lớn.

- Giá hàng nhập khẩu ở mức cao nên khó cho quá trình tiêu thụ bởi hiện nay mức thuế nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam vẫn còn khá cao, thêm vào đó Luật thuế giá trị gia tăng được thi hành từ 1-1-1999 làm cho hầu hết các mặt hàng nhập khẩu của Công ty đều tăng giá đầu vào từ 5 - 10%.

- Chấp nhận cơ chế thị trường là chấp nhận cạnh tranh không chỉ với doanh nghiệp nhà nước mà cả với doanh nghiệp tư nhân. Các mặt hàng chủ lực của Công ty như thép các loại, ô tô vận tải, máy khai thác...không phải là độc quyền nữa mà chịu sự cạnh tranh của nhiều Công ty cùng và ngoài ngành đã tạo ra hiện tượng kinh doanh chông chéo giữa các đơn vị cũng như cạnh tranh với nhau nhằm thu lợi nhuận cho mình. Các doanh nghiệp sản xuất lớn, các đơn vị liên doanh, các đơn vị xuất nhập khẩu trực tiếp hợp thành một hệ thống cạnh tranh mạnh mẽ với Công ty. Cùng với sự phát triển của xã hội, hệ thống này ngày càng lớn mạnh và phức tạp

- Đội ngũ cán bộ công nhân viên dù đã được Công ty liên tục đào tạo và đào tạo lại tuy nhiên Công ty vẫn thiếu những cán bộ có kinh nghiệm, thực sự giỏi về kinh doanh và quản lý kinh tế. Trình độ ngoại ngữ và chuyên môn chung của toàn Công ty vẫn hạn chế, chưa đáp ứng đủ yêu cầu kinh doanh trong giai đoạn mới

### **CHƯƠNG III**

## **MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NHẬP KHẨU MÁY MÓC, THIẾT BỊ TẠI CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU VÀ HỢP TÁC QUỐC TẾ COALIMEX**

### **I - Phương hướng, mục tiêu của Công ty trong những năm tới.**

#### ***I- Phương hướng của Công ty trong những năm tới.***

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

Đứng trước tình hình này, Công ty khẳng định là vẫn tiếp tục thực hiện cơ chế khoán doanh thu đơn giá tiền lương và chi phí cho các phòng kinh doanh và chi nhánh để các đơn vị này chủ động trong công việc. Công ty sẽ bổ sung hoàn thiện quy chế trả lương gắn với doanh thu và phí của đơn vị, đồng thời có các quy định khen thưởng hợp lý để động viên, khuyến khích mọi người đóng góp nhiều hơn cho doanh thu của toàn Công ty.

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

mẽ hình thức kinh doanh tổng hợp. Đây là một hướng hoạt động chiến lược của Công ty trong thời gian tới.

Từ định hướng trên, Công ty đã đưa ra kế hoạch hoạt động trong năm 2006 phải đạt được các chỉ tiêu sau đây:

- Xuất khẩu 1.300.000 tấn	Trị giá 35.800.000.USD
- Nhập khẩu	Trị giá 40.000.000 USD
- Doanh thu thuần của toàn Công ty	16.000 triệu đồng
- Lợi nhuận	13.800 triệu đồng
- Nộp ngân sách	91.600 triệu đồng
- Xuất khẩu lao động	700 người

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty)

Đặc biệt, đối với công tác nhập khẩu, Công ty đã chỉ ra công việc cụ thể như sau: Năm 2006 phải đẩy mạnh hơn nữa hoạt động nhập và kinh doanh vật tư, máy móc, thiết bị trong nước, làm tốt công tác đấu thầu do Tổng Công ty tổ chức để trúng thầu nhập khẩu trị giá lớn. Song song với đấu thầu nhập khẩu mặt hàng lớn còn phải tìm thêm các đơn hàng trong các đơn vị thành viên rồi báo cáo với Tổng Công ty cho phép nhập khẩu. Tìm thêm khách hàng ngoài ngành để nhập khẩu ủy thác và kinh doanh kể cả đấu thầu nhập khẩu ở ngoài ngành. Đồng thời với nhập khẩu ủy thác phải chủ động tiến hành kinh doanh một số mặt hàng cần thiết. Tiêu thụ hết hàng tồn kho, thu hồi công nợ bằng cách bù trừ qua Tổng Công ty và trực tiếp đòi nợ để đảm bảo đủ vốn hoạt động. Trong hoạt động nhập khẩu, phần đầu quay nhanh vòng vốn, không để công nợ dây dưa kéo dài. Các dịch vụ kinh doanh lớn nhỏ đều được thực hiện để góp nhặt vào doanh thu chung của toàn Công ty. Đẩy mạnh hoạt động đại lý xe Benlaz ra các ngành và các khu vực khác (kể cả các nước lân cận).

- Để khắc phục những khó khăn chung của toàn ngành cũng như với riêng Công ty, hiện nay cũng như sau này Công ty đề nghị Tổng Công ty Than Việt Nam có sự phân giao thị phần xuất khẩu than hợp lý để Công ty chủ động tổ chức giao dịch và xuất khẩu than đạt giá trị tối thiểu bằng 60% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu than toàn ngành. Đồng thời cũng được giao thị phần nhập khẩu

vật tư thiết bị phục vụ ngành Than tối thiểu bằng 60% giá trị nhập của toàn ngành.

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

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

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

- Về công tác xuất nhập khẩu vật tư thiết bị: Đây là hoạt động lớn thứ hai của Công ty. Hoạt động này không những phục vụ sản xuất của ngành than là chủ yếu mà còn phục vụ sản xuất ở các ngành kinh tế khác do vậy Công ty cần phải được Tổng Công ty điều phối hợp lý các đơn hàng nhập khẩu để Công ty thực hiện được giá trị nhập khẩu phục vụ ngành than tối thiểu bằng 60% tổng giá trị kim ngạch nhập khẩu phục vụ ngành.

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

thường hợp lý để khuyến khích động viên kịp thời những người có nhiều đóng góp cho những hoạt động có hiệu quả.

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

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

Lợi nhuận là mục tiêu cuối cùng của các nhà kinh doanh và các doanh nghiệp. Lợi nhuận là chỉ tiêu quan trọng nhất trong các chỉ tiêu, chỉ khi nào tạo ra được lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh thì mới có thể mở rộng sản xuất kinh doanh, trang 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 thì cần phải có sự quan tâm của cấp trên, sự hỗ trợ lẫn nhau giữa các doanh nghiệp cũng như Nhà nước cần đưa ra một cơ chế quản lý phù hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi nhất để các doanh nghiệp có thể phát huy tối đa khả năng của mình.

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

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 trên một không gian rộng lớn vì vậy nó luôn chứa đựng những tiềm năng mạo hiểm, mặc dù đã tính toán kỹ lưỡng nhưng Công ty cũng không thể dự kiến hết được những phức tạp của thị trường và những yếu tố bất ngờ có thể xảy ra. Công ty cần tìm ra một khu vực an toàn, đó là những khu vực có độ ổn định về chính trị cao, những lĩnh vực mà Công ty có tiềm năng, có thế mạnh lớn - mục tiêu kinh doanh là hạn chế những xung đột trong khi phân phối, nhằm lẫn về địa chỉ tiếp thị, thường chậm trễ về thời cơ, lãng phí về tài chính, vật chất trong đầu tư, thường thiếu hụt, thừa về vật tư so với dung lượng thị trường mục tiêu. Tuy nhiên, để đảm bảo sự an toàn chống lại nguy cơ phụ thuộc quá nhiều vào một sản phẩm, một thị trường Công ty thường thực hiện chính sách đa dạng hóa sản phẩm nhập khẩu để tránh rủi ro trong kinh doanh. Việc kinh doanh nhập khẩu vật tư, thiết bị, ngoài mục tiêu mang lại lợi nhuận cho Công ty nó còn mang tính chất phục vụ cho sản xuất vì vậy phải gắn liền việc bán hàng với việc giáo dục, tiết kiệm nguyên vật liệu, đảm bảo sử dụng thiết bị theo đúng quy trình, quy phạm kỹ thuật có cơ sở khoa học.

## **II - Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nhập khẩu máy móc ở Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế Coalimex.**

### ***I- Một số kiến nghị.***

#### *1.1- Kiến nghị đối với Tổng Công ty Than Việt Nam.*

Tổng Công ty phải có sự giúp đỡ, hỗ trợ và tạo điều kiện cho Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế COALIMEX, cụ thể là:

- Kiện toàn tổ chức nhằm tập trung lực lượng để Công ty thực sự làm nòng cốt trong hoạt động kinh doanh máy móc thiết bị

- Cần tăng cường thế và lực cho Công ty, tạo môi trường và điều kiện thuận lợi để Công ty tập trung năng lực cho hoạt động kinh doanh có suất sinh lời cao

- Việc mở rộng quy mô ngành nghề kinh doanh của Tổng Công ty không gây cản trở cho Công ty Coalimex tập trung vào nhiệm vụ chính, không hạn chế và làm giảm hiệu quả, sức mạnh của doanh nghiệp

- Thực hiện chuyên môn hoá, phân công thị trường hợp lý trong tổng Công ty để các doanh nghiệp thành viên phối hợp hỗ trợ, không cạnh tranh lẫn nhau.

- 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.

- Với những trường hợp nhập khẩu uỷ thác hàng đặc chủng, phải có sự thông qua của Tổng Công ty (như cột chống thuỷ lực, thép chống lò, máy xúc...) đề nghị Tổng Công ty nhan chóng thông qua để nâng cao hiệu quả nhập khẩu.

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

- Cơ chế quản lý tài chính về vốn được triển khai theo hướng chuyển mạnh từ cơ chế quản lý theo phương thức hành chính sang cơ chế Công ty tài chính.

### *1.2 - 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 (có thể có lợi hoặc có hại) cho 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 các 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.

#### *1.2.1- Hoàn thiện chính sách và cơ chế quản lý xuất nhập khẩu theo hướng đơn giản hơn, thông thoáng hơn phù hợp với cơ chế thị trường.*

Những quy định về xuất nhập khẩu và các hàng rào thương mại là một trong những yếu tố ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động nhập khẩu. Để tạo điều



kiện thuận lợi cho các 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. 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 những mặt hàng khác.

Hoàn thiện cơ chế quản lý nhập khẩu: Trên thực tế công tác quản lý nhập khẩu của nhà nước 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 giải quyết. Về lâu dài, các quy định về nhập khẩu hiện hành phải được bổ sung và sửa đổi tạo điều kiện cho hoạt động nhập khẩu diễn ra thuận lợi.

Hiện nay ở nước ta, thủ tục nhập khẩu vẫn còn rườm rà gây phức tạp, lãng phí thời gian, công sức cho doanh nghiệp nhập khẩu khi tiến hành các thủ tục nhập khẩu. Vì thế trong công cuộc cải cách thủ tục hành chính Việt Nam cần đặc biệt chú trọng đến cải cách công tác quản lý các hoạt động nhập khẩu, từng bước bãi bỏ các thủ tục không cần thiết, để tiết kiệm thời gian, tiền của, công sức cho các doanh nghiệp.

### *1.2.2- Chính sách kinh tế đối ngoại của Nhà nước.*

Chính sách kinh tế đối ngoại của nhà nước cần tiếp tục mở rộng và tăng cường theo hướng đa phương hoá, đa dạng hoá các mối quan hệ. Về phương diện kinh tế, Nhà nước nên xác định đúng đắn các khu vực thị trường thế giới có lợi cho nền kinh tế Việt Nam để có phương hướng tiếp cận từ phía Nhà nước, tạo bước đệm cho các doanh nghiệp nhà nước. Với quan hệ gắn bó giữa hai nhà nước sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp của hai quốc gia trao đổi, tận dụng lợi thế của nhau phát triển trong môi trường thuế quan mậu dịch thuận lợi dựa trên sự bình đẳng hai bên cùng có lợi

### *1.2.3- Chính sách về tỷ giá hối đoái.*

Chính sách về tỷ giá hối đoái của nhà nước có quan hệ trực tiếp đến việc tăng hay giảm nhập khẩu của Công ty. Công ty khi tiến hành hoạt động nhập khẩu nếu bán ngoại tệ cho ngân hàng thì sẽ bị thiệt, do tỷ giá mua vào của ngân hàng thường thấp hơn giá thị trường, còn nếu Công ty muốn mua lại thì phải mua ở mức giá cao hơn giá thị trường. Do đó, nhiều doanh nghiệp đã bán ngoại tệ cho các doanh nghiệp khác hoặc tìm những mặt hàng nhập khẩu có chênh lệch giá cao để nhập khẩu. Để khắc phục tình trạng này, nhà nước cần có sự quản lý ngoại tệ phù hợp với một tỷ giá ngoại hối tương đối sát với thị trường, khoảng chênh lệch giữa giá mua và giá bán là tối thiểu. Đồng thời, nhà nước cần dành một số ngoại tệ cho ngân hàng ngoại thương vay để làm vốn kinh doanh và điều chỉnh tỷ giá thị trường ổn định, không đột biến bằng cách buộc các đơn vị phải thanh toán qua ngân hàng, tránh tình trạng giữ ngoại tệ mua bán với nhau.

### *1.2.4- Về thuế.*

Nhà nước cần phải quy định cụ thể, chính xác tên hàng, mức thuế, 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 thì nhà nước cần thông báo cho Công ty biết trước từ 3 đến 6 tháng để Công ty kịp thời điều chỉnh kế hoạch kinh doanh của mình.

Ngoài ra, thuế nhập khẩu là một nguồn thu quan trọng của ngân sách nhà nước, là công cụ quan trọng để bảo vệ sản xuất trong nước. Tuy nhiên, đối với một số máy móc thiết bị phụ tùng đặc chủng, chúng ta không thể sản xuất được và buộc phải nhập khẩu để phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh nhưng lại có mức thuế nhập khẩu khá cao như các linh phụ kiện: Lớp xe Belaz, động cơ máy có thuế nhập khẩu là 30%, cáp điện điều khiển thuế nhập khẩu là 20%...Mà hàng đặc chủng thường có giá trị rất cao, nên khi tính thuế nhập khẩu, mức giá này cao hơn rất nhiều. Điều này ảnh hưởng đến công tác nhập khẩu của Công ty. Nhiều khách hàng có nhu cầu muốn mua thiết bị máy móc đó, song vì giá quá cao nên lượng nhập khẩu bị hạn chế.

Mặt khác, vì đây là các máy móc thiết bị không thể thiếu trong quá trình sản xuất và khai thác, nên chúng ta buộc phải nhập. Nhưng mức giá cao này có thể thấp đi, nếu thuế nhập khẩu giảm đi. Với mức giá này, các Công ty có thể chấp nhận. Vì thế, họ sẽ tìm mọi cách để giảm được mức thuế nhập khẩu. Lúc này khả năng gian lận thương mại xảy ra là rất lớn. Như vậy để vừa thu được thuế, vừa hạn chế được gian lận thương mại, vừa khuyến khích được hoạt động nhập khẩu, đối với mặt hàng trong nước không có khả năng sản xuất. Nhà nước nên điều chỉnh thuế nhập khẩu sao cho hợp lý hơn, để thuế nhập khẩu thực sự là công cụ đặc lực của nhà nước.

Mặt khác, sự không rõ ràng của mã số đã tạo điều kiện cho khai báo gian lận có thể xảy ra. Hoặc có khi hai bên có sự cộng tác, đồng lõa trong việc khai báo mã số tính thuế trên cơ sở hai bên cùng có lợi. Thực tế có những mặt hàng không có một mã số cụ thể chính xác, người khai có thể khai mã số nào cũng hợp lý. Mà với mỗi mã số có sự chênh lệch rất lớn. Vì vậy, đề nghị với cơ quan thuế bổ sung hệ thống mã số thuế chính xác và hoàn chỉnh hơn, để tạo điều kiện thuận lợi giúp đỡ các doanh nghiệp trong việc khai báo mã số nhanh chóng, đơn giản hơn.

#### *1.2.5 - Về thủ tục hải quan.*

Để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, ngành Hải quan, một trong những cơ quan liên quan trực tiếp đến kinh tế đối ngoại cần đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính trong hoạt động hải quan, giảm bớt phiền hà, sách nhiễu để thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu.

Ngành Hải quan cần phải công khai tất cả các quy định thủ tục Hải quan, chính sách luật pháp liên quan đến thông quan hàng hoá xuất nhập khẩu nhằm giúp doanh nghiệp chấp hành nghiêm chỉnh pháp luật.

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 mã số thuế và cách tính thuế...

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

#### *1.2.6 - Trợ giúp các doanh nghiệp nhập khẩu.*

- Giúp đỡ về vốn cho các doanh nghiệp nhập khẩu nói chung và doanh nghiệp nhập khẩu máy móc, thiết bị nói riêng.

- Hiện nay có một thực tế là nhiều doanh nghiệp do thiếu vốn nên đã bị hạn chế trong kinh doanh, trong khi đó ở các ngân hàng lại xảy ra tình trạng ứ đọng vốn do các doanh nghiệp khó có thể đáp ứng được các đòi hỏi khắt khe về tài sản thế chấp, thủ tục vay vốn... nên rất khó tiếp cận được với nguồn vốn này. Trong thời gian tới, nhà nước cần đưa ra các biện pháp khuyến khích các ngân hàng cho các Công ty vay vốn để thực hiện hoạt động nhập khẩu. Nhà nước cũng nên bỏ quy định khống chế hạn mức tín dụng đối với các ngân hàng thương mại nhằm khuyến khích nhập khẩu. Về phía ngân hàng, nhà nước cần phải xem xét lại các quy định về tài sản thế chấp để nó giữ đúng vai trò là điều kiện đảm bảo an toàn vốn cho vay chứ không phải là vật cản cứ giữa ngân hàng và doanh nghiệp. Đồng thời nhà nước cần có hướng chỉ đạo các ngân hàng có thể đứng ra bảo lãnh để các doanh nghiệp có thể vay được khoản tiền lớn từ các tổ chức tín dụng quốc tế với lãi suất ưu đãi hay là từ các hãng sản xuất ở nước ngoài dưới dạng L/C trả chậm.

- Đẩy mạnh xúc tiến thương mại và cung cấp thông tin về thị trường hàng hoá thế giới cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh nhập khẩu. Vì vậy tổ chức tốt khâu cung cấp thông tin thị trường cho các doanh nghiệp là hết sức cần thiết và là vấn đề chiếm vị trí quan trọng trong việc thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Hiện nay ở nước ta thông tin về thị trường vẫn còn rất thiếu và chậm, mức độ chính xác không cao nên đã ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động nhập khẩu của các doanh nghiệp. Trong thời gian tới, nhà nước cũng như các bộ, các ngành có liên quan cần chú trọng tới công tác nghiên cứu, khảo sát, dự báo thị trường thế giới. Đồng thời tạo điều kiện tốt cho các doanh nghiệp có cơ hội thăm dò tìm kiếm thị trường.

- Nhà nước cần đơn giản hoá các thủ tục hành chính, thực hiện chính sách một cửa một dấu, bổ sung những người có năng lực, chuyên môn cho công việc nhập khẩu. Các cơ quan chức năng cần phối kết hợp chặt chẽ trong việc kinh doanh nhập khẩu, nhằm đơn giản hoá các thủ tục nhập khẩu. Cơ quan hải quan nên có những người am hiểu chuyên môn về máy móc, thiết bị để bớt đi các thủ tục gây mất thời gian không cần thiết.

- Nhà nước cần kiên trì thực hiện chiến lược phát triển kinh tế hướng ngoại, gắn nền kinh tế quốc gia với nền kinh tế thế giới. Để có thể hoà nhập với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và học hỏi tiếp thu được khoa học, công nghệ hiện đại.

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

#### *1.2.7 – Về quản lý thị trường.*

Trong thời gian qua, khâu quản lý thị trường còn nhiều lỏng lẻo, hiện tượng hàng giả, buôn lậu có xu hướng tăng mạnh gây khó khăn lớn cho doanh nghiệp kinh doanh đúng pháp luật. Do vậy nhà nước phải có biện pháp cương quyết cứng rắn trong khâu quản lý thị trường, làm tiền đề cho việc xây dựng một môi trường kinh tế ổn định và lành mạnh, tạo sự bình đẳng về cạnh tranh giữa các đơn vị. Nhà nước cần tổ chức lại hệ thống các cơ quan quản lý nhà nước vì trong thời gian qua, các cơ quan này hoạt động chưa hiệu quả, chưa phân định rõ ràng chức năng và nhiệm vụ cụ thể của từng cơ quan. Để khắc phục tình trạng này, trong thời gian tới nhà nước cần hoàn chỉnh luật tổ chức hành chính trong đó quy định rõ chức năng, quyền hạn của từng cơ quan, tiến hành sắp xếp tổ chức theo hướng tinh giảm và hiệu quả, khắc phục hiện tượng quan liêu về hành chính, giấy tờ.

## **2 - Đối với doanh nghiệp.**

### *2.1- Nghiên cứu thị trường.*

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

#### *2.1.1. Thành lập phòng marketing.*

Đối với thị trường nhập khẩu, nếu như trước đây việc nghiên cứu là không quan trọng bởi vì nhập khẩu được tiến hành theo Nghị định thư của Nhà nước, bạn hàng do Nhà nước chỉ định. Khi chuyển sang hạch toán kinh doanh độc lập, Công ty Xuất nhập khẩu và Hợp tác quốc tế phải tự tìm hàng để giao dịch cho Công ty. Đối với thị trường trong nước, những năm qua Công ty mới chỉ chú trọng vào phục vụ các nhu cầu trong ngành cho nên công tác nghiên cứu thị trường nhìn chung chưa được đầu tư thỏa đáng khác nhau. Do nhu cầu thị trường ngày càng phong đa dạng, nên nếu nắm bắt được các thị hiếu, cũng như có sự nhạy cảm về quan hệ cung cầu của thị trường, Công ty sẽ có cơ hội gia tăng tỷ trọng hàng nhập khẩu trực tiếp. Vì vậy để phù hợp với tình hình thực tế, việc thành lập phòng Marketing là rất thiết thực đối với sự phát triển lâu dài của Công ty. Phòng này sẽ kết hợp với các phòng nhập khẩu để đưa ra những chiến lược nhập khẩu thích hợp hiệu quả nhất và phải đảm bảo được các chức năng sau:

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

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

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

#### *2.1.2 Đối mới công tác nghiên cứu, tiếp cận thị trường.*

Như chúng ta đã biết, mọi đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu công việc đầu tiên trong chiến lược của mình là tìm hiểu thị trường. Đối với Công ty thì công việc này là cực kỳ quan trọng và cần thiết bởi vì công tác này gặp nhiều

khó khăn như: thị trường ở xa, nắm bắt thông tin nước ngoài rất khó, nắm bắt được nhu cầu khách hàng càng khó hơn.

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

- Mục đích của việc đổi mới công tác nghiên cứu thị trường là tăng cường hệ thống thông tin sao cho thông tin thu được đầy đủ, chính xác, kịp thời. Ta thấy rằng công tác thông tin và tiếp cận thị trường phải được tiến hành thường xuyên, liên tục, quá trình xử lý thông tin phải nhanh nhạy, chính xác, loại bỏ kịp thời những thông tin nhiễu, thông tin giả của đối phương, giúp cho việc lập kế hoạch kinh doanh của Công ty, mở rộng thị trường tiêu thụ hàng xuất nhập khẩu, tạo ra thời cơ thuận lợi cho Công ty nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Công ty có thể thu thập thông tin từ:

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

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

+ Bên cạnh đó, Công ty còn có thể thu thập thông tin từ dịch vụ Internet đang rất phát triển hiện nay.

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

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

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

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

+ Tiến độ ký kết hợp đồng.

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

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

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

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

- Đối với những thị trường quan trọng, Công ty cần có đại diện và các đại diện này phải luôn thông báo theo định kỳ các thông tin về thị trường, báo cáo thường xuyên cho Công ty những cơ hội mà Công ty có khả năng thực hiện được và thái độ của người tiêu dùng với mặt hàng mà Công ty đang kinh doanh. Điều quan trọng Công ty phải thiết lập được mối quan hệ trao đổi thông tin giữa Công ty với đại diện của Việt Nam ở nước ngoài để nắm bắt tình hình nước xuất nhập khẩu mà Công ty có quan hệ làm ăn.

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

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

- Để tiếp cận với khách hàng và tiêu thụ hàng hóa nhanh chóng, Công ty cần tổ chức quản lý và kiện toàn công tác vận chuyển, đưa hàng đến tận nơi có



nhu cầu nhằm mở rộng hoạt động và khuyến khích thanh thế của Công ty đối với khách hàng để họ có sự tin cậy trong lần giao dịch tiếp theo.

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

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

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

### *2.1.5 Nghiên cứu kỹ bạn hàng của Công ty.*

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

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

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

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

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

## **2.2- Về đàm phán.**

Công ty cần có kế hoạch đào tạo cán bộ trực tiếp tiến hành đàm phán giao dịch, bảo đảm họ không những có đủ kiến thức về ngoại thương, giới ngoại ngữ, hiểu biết về luật pháp, về kỹ thuật liên quan đến hàng hoá, có khả năng thuyết phục đối phương mà còn là người có kinh nghiệm làm ăn với bạn hàng nước ngoài. Trong thời gian qua công tác đàm phán của Công ty bị kéo dài nên ảnh hưởng không ít đến hiệu quả kinh doanh. Để khắc phục nhược điểm trên, cán bộ trực tiếp đàm phán cần vận dụng một số sách lược như sau:

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

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

+ Gây áp lực.

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

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

+ Tùy cơ ứng biến.

+ Cần theo dõi lời nói, cách phát biểu và thái độ biểu hiện của đối phương để đoán được ý định và điều quan tâm thực sự của đối phương.

+ Bước vào đàm phán phải có ngay ý kiến rõ ràng về kết quả mà mình muốn đạt được và cũng cần chuẩn bị cách rút lui khi thấy cần hoà hoãn.

+ Không bao giờ có sự nhượng bộ, không mất bình tĩnh khi đối phương dọa ngừng đàm phán. Thông thường đó chỉ là những thủ thuật buộc ta phải đi đến nhượng bộ.

Do đó để đàm phán đạt kết quả mong muốn, cán bộ đàm phán cần vận dụng tổng hợp tất cả sách lược nêu trên, biến hoá linh hoạt khôn lường để dễ dàng đi đến sự nhất trí chung. Ngoài ra còn cần phải bình tĩnh, tự chủ, khéo léo sử dụng các kỹ thuật khác như nghệ thuật trả giá, nghệ thuật hỏi và trả lời. Trước mỗi quá trình đàm phán cần lập phương án đàm phán, mỗi buổi đàm phán đều được ghi trong sổ theo dõi đàm phán. Trong đàm phán, sách lược chung là đấu

kín bối cảnh của mình, thăm dò bối cảnh đối phương để nắm được ý đồ sách lược của họ, thời gian đàm phán cũng phải được cân nhắc tùy theo cuộc đàm phán.

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

### *2.3- Công tác ký kết hợp đồng.*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

đến. Phải quy định rõ nguồn luật áp dụng với sự thống nhất của hai bên để khi tranh chấp xảy ra sẽ dễ dàng hơn cho việc giải quyết.

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

#### *2.4- Tiếp nhận hàng.*

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

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

+ Tiếp tục chờ chứng từ.

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

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

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

#### *2.5- Thủ tục hải quan.*

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

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

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

### *2.6- Thanh toán.*

Công ty thường thanh toán bằng hình thức thư tín dụng L/C. Bên cạnh hình thức thanh toán bằng L/C, Công ty cần linh hoạt áp dụng các hình thức thanh toán khác nhau để qua đó đạt được kết quả cao hơn trong khâu thanh toán.

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

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

## 2.7- Tiêu thụ hàng nhập khẩu.

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

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

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

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

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

+ *Lựa chọn vũ khí cạnh tranh thích hợp.*

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

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

- Các đơn vị chuyên doanh nhập khẩu trong nước.

• Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu tổng hợp hoặc được Nhà nước cho phép nhập khẩu.

Đặc biệt Chính phủ đã ban hành Nghị định 57/NĐ-CP ngày 31/7/1998 về việc tất cả các doanh nghiệp được quyền xuất nhập khẩu trực tiếp những hàng hóa theo ngành nghề có ghi trong đăng ký kinh doanh. Việc này càng làm tăng số lượng đối thủ cạnh tranh của Công ty đồng thời làm giảm doanh thu ủy thác nhập khẩu.

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

+ *Nâng cao uy tín của Công ty.*

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

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

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

Trong thời đại ngày nay, khoa học - kỹ thuật phát triển từng ngày, từng giờ. Việc cập nhật các kiến thức kinh tế - kỹ thuật - xã hội đối với một cán bộ kinh doanh xuất nhập khẩu là cực kỳ cần thiết. Bên cạnh đó, nền kinh tế thế giới

đang phát triển theo xu hướng toàn cầu hóa, khu vực hóa. Việc kinh doanh xuất - nhập khẩu lại phải giao dịch với các bạn hàng nước ngoài đòi hỏi cán bộ kinh doanh nhập khẩu phải giỏi toàn diện trên các lĩnh vực. Có như vậy mới có thể đàm phán thành công mang lại hiệu quả kinh doanh cao. Chính vì vậy, vấn đề nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ kinh doanh là rất quan trọng. Trong thời gian tới, Công ty cần có chính sách cử cán bộ đi đào tạo nâng cao, đào tạo lại, tổ chức các lớp đào tạo tại chỗ để trang bị kiến thức cho cán bộ kinh doanh. Việc tham gia các lớp, các khóa đào tạo sẽ giúp đội ngũ cán bộ của Công ty nâng cao trình độ nghiệp vụ và kỹ năng kinh doanh của mình, đảm bảo kinh doanh thành công, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Song để có thể tổ chức các khóa đào tạo cần phải đầu tư một lượng vốn lớn. Vì vậy, với quy mô của mình Công ty nên tổ chức đào tạo dưới hình thức cho cán bộ vừa học vừa làm, học trên cả lý luận và thực tiễn, kết hợp một cách hài hòa việc học với việc kinh doanh.

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



## 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 trình độ phát triển của lực lượng sản xuất, nguồn lực con người được phát huy tối đa, xây dựng nên 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. 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 hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cũng chính là góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, giúp cho doanh nghiệp ngày càng vững vàng hơn trong cuộc cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế thị trường.

Công ty Xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế Coalimex có bề dày kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu được đánh giá là một trong những thành viên kinh doanh có hiệu quả nhất trong Tổng Công ty than Việt Nam. Công ty luôn nỗ lực phát huy mọi khả năng, nguồn lực để ngày càng hoàn thiện hơn hoạt động kinh doanh, đặc biệt là hoàn thiện quy trình kinh doanh nhập khẩu hàng hoá.

Trong khoảng 80 trang, với cố gắng khai thác những khía cạnh khác nhau của hoạt động nhập khẩu máy móc, thiết bị tại Công ty Xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế, luận văn tốt nghiệp đã đề cập đến một vấn đề bức thiết trong bối cảnh hiện nay. Do phạm vi hiểu biết còn hạn chế trong quá trình nghiên cứu, nên không tránh khỏi những thiếu sót và khiếm khuyết. Mặc dù vậy, được sự tận tình hướng dẫn của thầy giáo Đào Ngọc Tiến và sự giúp đỡ của các cô chú anh chị trong phòng xuất nhập khẩu 5 - Công ty xuất nhập khẩu và hợp tác quốc tế, đồng thời dựa vào một số kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn thu thập được tại đây, tôi hy vọng luận văn này sẽ đem đến cho người đọc đôi điều bổ ích.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương - Vũ Hữu Từ
2. Quản trị kinh doanh thương mại quốc tế - NXB Giáo dục 2003.
3. Kinh tế học quốc tế - NXB Thống Kê.
4. Marketing thương mại quốc tế - NXB Giáo dục 2003
5. Giao dịch và thanh toán thương mại quốc tế - NXB Giáo dục 2002
6. Hướng dẫn thực hành kinh doanh xuất khẩu tại Việt Nam - NXB Thống kê 2001.
7. Các báo cáo về kinh doanh xuất nhập khẩu của công ty Xuất nhập khẩu và hợp tác Quốc tế Coalimex.
8. Các báo tạp chí: Thương mại, Hải quan, Thời báo kinh tế... 2003, 2004, 2005.

# PHỤ LỤC

## DANH MỤC NHỮNG TỪ VIẾT TẮT

B/L: Bill of lading

C/O: Certificate of origin

D/O: Delivery order

L/C: Letter of credit

P.X.Nhập: Phòng xuất nhập

VNNTX: Việt nam thông tấn xã



LV.00708