BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ TP. HỒ CHÍ MINH

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH C.T POLYMER

Ngành: **QUẢN TRỊ KINH DOANH**

Chuyên ngành: **QUẢN TRỊ NGOẠI THƯƠNG**

Giảng viên hướng dẫn: Ths.

Sinh viên thực hiện: MSSV: 1311142424

Lớp: 13DQN05

TP. Hồ Chí Minh, 2017

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ TP. HỒ CHÍ MINH

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH C.T POLYMER

Ngành: **QUẢN TRỊ KINH DOANH**

Chuyên ngành: **QUẢN TRỊ NGOẠI THƯƠNG**

Giảng viên hướng dẫn: Ths.

Sinh viên thực hiện: MSSV: 1311142424

Lớp: 13DQN05

TP. Hồ Chí Minh, 2017

LỜI CAM ĐOAN

Tôi tên

Lớp:

Khoa: Quản trị kinh doanh

Chuyên ngành: Quản trị ngoại thương

Tôi xin cam đoan đề tài khóa luận tốt nghiệp này là do chính tôi thực hiện. Các số liệu và thông tin tôi sử dụng đều là số liệu chính xác của đơn vị thực tập và trên các sách báo khoa học chính thống và đều được trích dẫn nguồn đầy đủ. Tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước nội dung khóa luận của mình.

Sinh viên Thực hiện

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực hiện đề tài "Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại Công ty TNHH C.T Polymer", em đã nhận được rất nhiều sự quan tâm hướng dẫn, giúp đỡ của nhiều cá nhân và tập thể trong và ngoài trường để hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp này.

Với lòng trân trọng và biết ơn sâu sắc, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến quý thầy cô khoa Quản Trị kinh Doanh của trường Đại Học Công Nghệ TP.Hồ Chí Minh, đã cung cấp, trang bị cho em vốn kiến thức vô cùng quý báu trong suốt thời gian học tập tại trường. Đặc biệt là Ths. Trần Thị Trang, người đã trực tiếp hướng dẫn, định hướng chuyên môn, quan tâm giúp đỡ và tạo mọi điều kiện thuận lợi giúp em hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp này một cách tốt nhất.

Ngoài ra, em muốn gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo và sự nhiệt tình của toàn thể nhân viên Công Ty TNHH C.T Polymer đã giúp đỡ em tận tình để em có thể hoàn thành tốt đề tài này, đặc biệt là Trưởng phòng Kinh doanh chị Trần Thị Bích Vân, cũng chính là người cố vấn, chia sẻ kinh nghiệm và giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

Sau cùng, em xin chúc các thầy cô tại trường Đại học Công nghệ Tp.HCM và các cô chú, anh chị tại Công ty TNHH C.T Polymer luôn khỏe mạnh và gặt hái được nhiều thành công trong công việc.

Chân thành cảm ơn quý thầy cô và anh chị!

Trân Trọng.

Sinh viên Thực hiện

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

NHẬN XÉT THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên :

……

MSSV :

……

Khoá : ……

1. Thời gian thực tập

2. Bộ phận thực tập

3. Tinh thần trách nhiệm với công việc và ý thức chấp hành kỷ luật

4. Kết quả thực tập theo đề tài

5. Nhận xét chung

Đơn vị thực tập

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

NHẬN XÉT GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên sinh viên :

……

MSSV : ……

Khoá : ……

1. Thời gian thực tập

2. Bộ phận thực tập

3. Nhận xét chung

Giảng viên hướng dẫn

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU 01

CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU

1.1 Khái niệm hoạt động nhập khẩu 03

1.2Các đặc điểm cơ bản của hoạt động nhập khẩu 03

1.3Vai trò của hoạt động nhập khẩu 04

1.4 Các hình thức nhập khẩu chủ yếu 05

1.5Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu 06

1.6Nội dung của hoạt động nhập khẩu 08

1.7Hiệu quả hoạt động nhập khẩu 13

1.7.1 Khái niệm hiệu quả hoạt động nhập khẩu 13

1.7.2 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu 13

TÓM TẮT CHƯƠNG 1 15

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH C.T POLYMER

2.1 Tổng quan về công ty TNHH C.T Polymer 16

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH C.T Polymer 16

2.1.2 Chức năng và lĩnh vực hoạt động của Công ty TNHH C.T Polymer 17

2.2 Cơ cấu tổ chức 18

2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH C.T Polymer từ 2014-2016 20

2.4Những thuận lợi và khó khăn của Công ty trong thời gian qua 22

2.5 Thực trạng hoạt động nhập khẩu tại công ty TNHH C.T Polymer 23

2.5.1 Kim ngạch các mặt hàng nhập khẩu 23

2.5.2 Thị trường nhập khẩu chính của công ty 25

2.5.3 Cơ cấu thị trường nhập khẩu 26

2.5.4 Hình thức nhập khẩu 28

2.5.5 Các nghiệp vụ liên quan đến hoạt động nhập khẩu tại công ty TNHHC.T Polymer. 30

2.6 Đánh giá hoạt động nhập khẩu của công ty TNHH C.T Polymer từ 2014 - 2016 39

2.6.1 Những thành công mà Công ty đã đạt được 39

2.6.2 Những hạn chế trong hoạt động nhập khẩu 40

2.6.3 Nguyên nhân 41

TÓM TẮT CHƯƠNG 2 43

CHƯƠNG 3 GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ

HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH C.T POLYMER

3.1 Định hướng phát triển của công ty trong thời gian sắp tới 44

3.2 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHHC.T Polymer 45

3.2.1 Giải pháp 1: Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường 45

3.2.2 Giải pháp 2: Hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu 48

3.2.3 Giải pháp 3: Đào tạo ngoại ngữ và nâng cao kỹ thuật chuyên môn cho CNV 50

3.2.4 Giải pháp 4: Củng cố, phát triển và sử dụng vốn hợp lý 53

3.3 Một số iến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại Công ty TNHH C.T Polymer 55
3.3.1 Kiến nghị đối với công ty TNHH C.T Polymer 55
3.3.2 Kiến nghị với cơ quan nhà nước 57
TÓM TẮT CHƯƠNG 3 59
KẾT LUẬN 60
TÀI LIỆU THAM KHẢO 61

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	CHỮ VIẾT TẮT	CHÚ THÍCH
1	AEC	Cộng đồng kinh tế Asean
2	AFTA	Khu vực Thương mại Tự do ASEAN
3	APEC	Diễn đàn Hợp tác Kinh tế châu Á – Thái Bình Dương
4	ASEAN	Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á
5	B/L	Vận đơn đường biển
6	CN	Công nghiệp
7	CNV	Công nhân viên
8	EVFTA	Hiệp định thương mại tự do Việt Nam
9	ICC	Phòng Thương mại Quốc Tế
10	KCN	Khu công nghiệp
11	KHKT	Khoa học kỹ thuật
12	L/C	Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ
13	NVLNCN	Nguyên vật liệu ngành công nghiệp
14	GTGT	Giá trị gia tăng
15	SWIFT	Hiệp hội viễn thông liên ngân hàng
16	SXKD	Sản xuất kinh doanh
17	T/T	Phương thức thanh toán chuyển tiền
18	TCKT	Tài chính kế toán
19	TPP	Hiệp định đối tác kinh tế xuyên Thái Bình Dương
20	TT	Thị trường
21	WTO	Tổ chức Thương Mại Thế Giới
22	XHCN	Xã hội chủ nghĩa
23	XNK	Xuất nhập khẩu

DANH MỤC CÁC BẢNG

TT	Ố HIỆU	TÊN	RANG
	ảng 2.1	Đội ngũ nhân viên thống kê theo trình độ	0
	ảng 2.2	Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty	0
	ảng 2.3	Kim ngạch nhập khẩu của công ty theo mặt hàng	4
	ảng 2.4	Thị trường nhập khẩu hàng hóa của Công ty	7
	ảng 2.5	Hình thức nhập khẩu của Công ty	9
	ảng 2.6	Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh hàng NK	8
	ảng 3.1	Chi phí cho một số khóa học ngắn hạn	2

DANH MỤC HÌNH ẢNH

- **BIỂU ĐỒ**

TT	SỐ HIỆU	TÊN	RANG
	Biểu đồ 2.1	Tỷ trọng các mặt hàng nhập khẩu	4
	Biểu đồ 2.2	Cơ cấu thị trường nhập khẩu	7
	Biểu đồ 2.3	Tỷ trọng hình thức nhập khẩu	9

- **SƠ ĐỒ**

TT	SỐ HIỆU	TÊN	RANG

	Sơ đồ 1.1	Mô tả quy trình nhập khẩu trực tiếp	
	Sơ đồ 1.2	Mô tả quy trình nhập khẩu ủy thác	
	Sơ đồ 1.3	Mô tả quy trình nhập khẩu hàng đổi hàng	
	Sơ đồ 1.4	Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu	0
	Sơ đồ 2.1	Bộ máy tổ chức của Công ty	8
	Sơ đồ 2.2	Quy trình tổ chức công tác nhập khẩu hàng hóa	2
	Sơ đồ 2.3	Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu	4

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong thế kỷ 21, xu thế toàn cầu hóa đang diễn ra hết sức sôi động khắp hành tinh, mọi quốc gia đều có xu hướng hội nhập nền kinh tế Thế giới để có những sự phát triển toàn diện, đem lại những lợi ích cho người dân của mình. Nền kinh tế Việt Nam cũng đang trong tiến trình hội nhập với kinh tế khu vực và thế giới, chúng ta đã là thành viên chính thức của WTO và đóng vai trò ngày một quan trọng trong APEC, AFTA, và các tổ chức kinh tế có uy tín khác trên thế giới... Chính sách mở cửa của Nhà Nước đã góp phần đẩy mạnh trao đổi hàng hoá, khuyến khích xuất khẩu, nâng cao hiệu quả nhập khẩu, đồng thời mở rộng sự quan hệ hợp tác kinh tế với tất cả các nước khác trên phạm vi toàn cầu.

Tuy nhiên, khi chuyển sang nền kinh tế thị trường với mục tiêu công nghiệp hoá, hiện đại hoá, thì vấn đề nổi lên đó là tình trạng cơ sở hạ tầng yếu kém, hệ thống pháp luật chưa đồng bộ, chưa thực sự thúc đẩy được nội lực cũng như ngoại lực cho sự phát triển của đất nước. Phát triển kinh tế và hội nhập thế giới nó là xu hướng khách quan của thời đại ngày nay, nó là mục tiêu của bất cứ quốc gia nào. Thương mại quốc tế có vai trò hết sức quan trọng đưa nền kinh tế tăng trưởng phát triển. Đặc biệt, đối với một nước đang phát triển như nước ta, thì việc tiếp thu khoa học tiên tiến Thế giới qua con đường nhập khẩu là không thể thiếu được, hàng hoá nhập khẩu là nguồn bổ sung và thay thế những mặt mất cân đối của nền kinh tế, bảo đảm một sự phát triển kinh tế ổn định, đồng thời tạo điều kiện thúc đẩy nhanh quá trình xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, đưa nền kinh tế nước ta hoà nhập với nền kinh tế thế giới.

Nhận thức được tầm quan trọng như vậy, đặc biệt là đơn vị kinh doanh nhập khẩu hàng nguyên vật liệu để phục vụ sản xuất, nên việc nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu là điều hết sức cần thiết, vì nó vừa mang lại hiệu quả kinh tế cao cho đất nước, vừa mang lại hiệu quả cao cho Công ty. Qua quá trình nghiên cứu, tìm hiểu tại Công ty TNHH C.T Polymer, kết hợp với tình hình thực tế về hoạt động nhập khẩu ởCông ty, nhận thức được ý nghĩa to lớn của hoạt động nhập khẩu đối với sự phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty nói riêng cũng như sự phát triển kinh tế xã

hội nói chung em đã chọn đề tài "***Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại Công ty TNHH C.T Polymer***".

2. Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài tập trung nghiên cứu, phân tích và đánh giá kết quả hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHH C.T Polymer thông qua các số liệu sẵn có. Qua đó, nhận diện được kết quả đạt được cũng như những mặt còn tồn tại trong hoạt động nhập khẩu. Từ đó đề ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Hiện nay, Công ty TNHH C.T Polymer hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực kinh doanh nhập khẩu. Do đó, trong khóa luận tốt nghiệp này chỉ nghiên cứu về tình hình hoạt động nhập khẩu của Công ty trong giai đoạn 2014 – 2016.

4. Phương pháp nghiên cứu của đề tài

Phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp. Sử dụng các số liệu có sẵn của Công ty, cung cấp và số liệu của các phòng ban để rút ra các nhận xét về tình hình hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty.

Phương pháp phân tích thống kê: dựa vào số liệu thống kê trong quá khứ để đánh giá thực trạng hoạt động nhập khẩu của Công ty. Chủ yếu từ các nguồn sau: Báo cáo tài chính, bảng kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong 3 năm 2014, 2015, 2016.

Phương pháp phân tích kinh doanh như phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ, kết hợp tìm hiểu qua internet, sách báo, tài liệu liên quan đến đề tài.

5. Kết cấu của Khóa Luận Tốt Nghiệp

Khóa luận tốt nghiệp gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động nhập khẩu.

Chương 2: Thực trạng hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHH C.T Polymer.

Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại Công ty TNHH C.T Polymer.

CHƯƠNG 1
CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU

1.1 Khái niệm hoạt động nhập khẩu

Hoạt động nhập khẩu là một trong hai lĩnh vực của hoạt động Ngoại thương. Nhập khẩu, trong lý luận thương mại quốc tế, là việc quốc gia này mua hàng hóa và dịch vụ từ quốc gia khác. Nói cách khác, đây chính là việc sản xuất nước ngoài cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho người cư trú trong nước. Tuy nhiên, theo cách thức biên soạn cán cân thanh toán quốc tế của IMF, thì chỉ có việc mua các hàng hóa hữu hình mới được coi là nhập khẩu và đưa vào mục cán cân thương mại. Còn việc mua dịch vụ được tính vào mục cán cân phi thương mại.

Khi tiến hành hoạt động nhập khẩu, doanh nghiệp có thể hiểu biết thêm về đối tác kinh doanh, thị trường nước ngoài, giá cả cũng như là các phương pháp mua bán, để từ đó nhận biết được những mặt hàng nhập khẩu phù hợp với nhu cầu trong nước và tiềm lực của doanh nghiệp, từ đó có chiến lược nhập khẩu thích hợp và thu được lợi nhuận.

Mục tiêu hoạt động nhập khẩu là sử dụng có hiệu quả nguồn ngoại tệ (thường là USD) để nhập khẩu vật tư, thiết bị kỹ thuật và dịch vụ phục vụ cho quá trình tái sản xuất mở rộng, nâng cao năng suất lao động và giải quyết sự khan hiếm hàng hoá, vật tư trên thị trường nội địa.

1.2 Các đặc điểm cơ bản của hoạt động nhập khẩu

Với thị trường nhập khẩu đa dạng, hàng hóa và dịch vụ có thể được nhập khẩu từ các nước khác nhau. Do đó, hoạt động nhập khẩu cũng có các đặc điểm khác nhau:

Một là, Thị trường nhập khẩu: Hàng hoá và dịch vụ có thể được nhập khẩu từ nhiều nước khác nhau. Dựa trên lợi thế so sánh của một quốc gia khác nhau mà các doanh nghiệp có nhiều cơ hội để mở rộng, thu hẹp hay thay đổi thị trường nhập khẩu của mình.

Hai là, Phương thức thanh toán: Trong kinh doanh nhập khẩu các bên sử dụng nhiều phương thức thanh toán, việc sử dụng phương thức thanh toán nào là do hai bên tự thỏa thuận được quy định trong điều khoản của hợp đồng, trong kinh doanh nhập khẩu thường sử dụng các ngoại tệ mạnh, chủ yếu là USD để thanh toán. Vì vậy, thanh toán trong nhập khẩu phụ thuộc rất lớn vào tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền nội tệ (VND) và ngoại tệ.

Ba là, phương thức vận chuyển: Hoạt động nhập khẩu liên quan trực tiếp đến yếu tố nước ngoài, hàng hóa được vận chuyển qua biên giới các quốc gia, có khối lượng lớn và được vận chuyển qua đường biển, đường hàng không và vận chuyển vào nội bộ bằng các xe có trọng tải lớn,…Do đó, hoạt động nhập khẩu đòi hỏi chi phí vận chuyển lớn làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3 Vai trò của hoạt động nhập khẩu

Hoạt động nhập khẩu đang ngày càng phát triển và thể hiện vai trò của mình ở những khía cạnh sau:

1.3.1 Đối với nền kinh tế quốc gia

- Nhập khẩu cho phép khai thác các thế mạnh, tiềm năng của từng quốc gia, giúp bổ sung những hàng hóa, dịch vụ mà trong nước sản xuất không hiệu quả hoặc không sản xuất. Do vậy, nhập khẩu giúp cho thị trường hàng hóa trong nước hoạt động sôi nổi hơn, đa dạng, phong phú hơn về quy cách và chủng loại sản phẩm.
- Nhập khẩu đem lại cho nền kinh tế những công nghệ hiện đại, máy móc, thiết bị tiên tiến, hoàn thiện và có năng lực sản xuất hơn những công nghệ, máy móc có trong nước. Từ đó, làm tăng hiệu quả sản xuất, tăng sản lượng sản phẩm và thu nhập quốc dân.
- Nhập khẩu là cầu nối thông suốt nền kinh tế thị trường trong và ngoài nước với nhau, tạo điều kiện phân công lao động và hợp tác quốc tế. Nhập khẩu góp phần đáng kể vào việc xóa bỏ tình trạng độc quyền, phá vỡ nền kinh tế đóng góp, tự cung tự cấp.

1.3.2 Đối với doanh nghiệp

- Hoạt động nhập khẩu là nguồn cung cấp hàng hóa kinh doanh chủ yếu cho doanh nghiệp tại thị trường trong nước.

- Hoạt động nhập khẩu giúp cho Công ty trong nước có điều kiện cọ xát với các doanh nghiệp nước ngoài, từ đó góp phần thúc đẩy, nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp. Qua đó, các doanh nghiệp nỗ lực tìm mọi biện pháp để tối ưu hóa trong sản xuất và cả trong phương thức quản lý. Sản phẩm với chất lượng tốt, giá cả hấp dẫn, đây chính là lợi thế giúp cho các doanh nghiệp tồn tại và phát triển.
- Nhập khẩu cung cấp nguyên liệu, phong phú về giá cả, chất lượng, số lượng cho các doanh nghiệp, đặc biệt trong trường hợp khan hiếm nguyên vật liệu sản xuất. Bên cạnh đó, hàng hóa nhập khẩu không những mở rộng quá trình sản xuất của doanh nghiệp, mà còn góp phần không nhỏ vào việc nâng cao đời sống tinh thần, nâng cao tầm hiểu biết về sự phát triển trên toàn cầu, cũng như góp phần cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động.

1.4 Các hình thức nhập khẩu chủ yếu

Các hình thức hoạt động nhập khẩu thông dụng ở nước ta hiện nay:

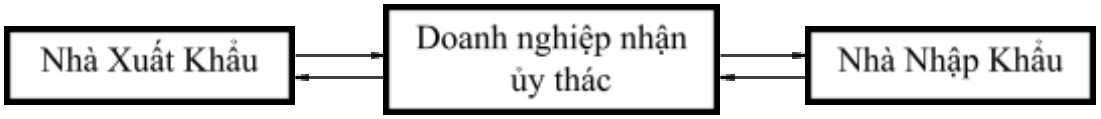
1.4.1 Nhập khẩu trực tiếp



Sơ đồ 1.1 Mô tả quy trình nhập khẩu trực tiếp

Nhập khẩu trực tiếp là hình thức nhập khẩu mà người ký kết hợp đồng nhập khẩu là người trực tiếp đứng ra mua hàng và thanh toán tiền hàng từ nước ngoài, mà không thông qua bất cứ trung gian nào. Trong hình thức này, doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu phải trực tiếp làm một số công việc như: tìm kiếm đối tác, đàm phán ký kết hợp đồng,… chịu mọi chi phí: chi phí giao dịch, nghiên cứu thị trường, giao nhận lưu kho bãi, nộp thuế tiêu thụ hàng hóa,…

1.4.2Nhập khẩu ủy thác



Sơ đồ 1.2 Mô tả quy trình nhập khẩu ủy thác

Nhập khẩu ủy thác là hình thức nhập khẩu được hình thành giữa một doanh nghiệp trong nước có vốn ngoại tệ riêng, có nhu cầu nhập khẩu. Doanh nghiệp trong nước ủy thác cho một doanh nghiệp có chức năng xuất nhập khẩu trực tiếp giao dịch

Ngoại thương và tiến hành nhập khẩu theo yêu cầu của doanh nghiệp trong nước. Doanh nghiệp nhận được sự ủy thác nhập khẩu, phải tiến hành với đối tác nước ngoài để làm thủ tục nhập khẩu hàng hóa theo yêu cầu của bên ủy thác và sẽ nhận được một khoảng phí ủy thác.

1.4.3 Tạm nhập tái xuất

Đây là hình thức doanh nghiệp tiến hành nhập khẩu hàng hóa, nhưng không phải tiêu thụ tại thị trường trong nước mà xuất khẩu sang nước khác để thu về lợi nhuận. Những mặt hàng này không được gia công hay chế biến tại nơi tái xuất. Hàng hóa vừa phải làm thủ tục nhập khẩu vừa phải làm thủ tục xuất khẩu sau đó.

1.4.4 Tạm xuất tái nhập

Ngược lại với hình thức tạm nhập tái xuất, đây là hình thức xuất khẩu ra một nước vì một mục đích gì đó (như trường hợp hàng triển lãm, trưng bày trong bảo tàng ở nước ngoài một thời gian do thỏa thuận về hợp tác văn hóa,…). Sau khi thời gian quy định cho mục đích đó kết thúc, hàng hóa đó phải được nhập trở về nước ban đầu, chứ không được để lại tiêu thụ trong nước đã nhập khẩu nó.

1.4.5 Nhập khẩu hàng đổi hàng



Sơ đồ 1.3 Mô tả quy trình nhập khẩu hàng đổi hàng

Là hình thức giao dịch trao đổi hàng hóa, hoạt động xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với hoạt động nhập khẩu. Đặc điểm của hình thức này đó chính là người bán đồng thời cũng là người mua, lượng hàng hóa giao đi và nhận về là tương đương. Hình thức nhập khẩu này phù hợp với các nước đang và kém phát triển. Trong thương mại quốc tế ngày nay, hình thức này không còn được áp dụng phổ biến nữa.

1.4.6 Nhập khẩu gia công

Với hình thức bên thứ nhất chính là bên nhận gia công, hoạt động chính của bên nhận gia công là nhập khẩu nguyên liệu hoặc bán thành phẩm từ bên yêu cầu gia công để chế tạo ra sản phẩm. Sau đó, bên nhận gia công sẽ giao thành phẩm cho bên yêu cầu và nhận được phí gia công.

1.5 Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu

1.5.1 Yếu tố bên ngoài doanh nghiệp

1.5.1.1 Yếu tố Luật pháp trong nước và quốc tế

Trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu nói chung và hoạt động nhập khẩu nói riêng, là một hoạt động kinh doanh phức tạp và nó chịu sự chi phối của nhiều nguồn luật pháp của các quốc gia khác nhau, với những quy định đôi khi mâu thuẫn với nhau. Các Công ty kinh doanh nhập khẩu đòi hỏi phải tuân thủ các quy định của các quốc gia có liên quan, các tập quán và luật pháp quốc tế. Môi trường luật pháp ổn định sẽ thúc đẩy hoạt động thương mại quốc tế giữa các quốc gia với nhau. Ngược lại, khi môi trường pháp luật không ổn định, nó sẽ hạn chế rất lớn tới hoạt động thương mại quốc tế của quốc gia nói chung và hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp nói riêng.

1.5.1.2 Yếu tố Chính trị , văn hóa

Chính trị, bao gồm chính trị trong nước và quốc tế, là một trong những yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động thương mại quốc tế. Nếu môi trường chính trị ổn định sẽ góp phần khuyến khích kinh doanh và tăng cường hợp tác quốc tế trong nhiều lĩnh vực, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp kinh doanh, mở rộng thị trường ra nước ngoài, cũng như sẽ giảm bớt rủi ro về chính trị. Có thể nói, chính trị ảnh hưởng đến sự ổn định của nguồn cung cấp hàng nhập khẩu cho các doanh nghiệp, từ đó gây ảnh huởng lớn đến hoạt động kinh doanh của mỗi Công ty.

Văn hóa, bao gồm những chuẩn mực và giá trị, mà những chuẩn mực giá trị này được chấp nhận và tôn trọng bởi xã hội hoặc một nền văn hóa cụ thể. Phạm vi tác động của yếu tố văn hóa thường rất rộng, do vậy, khi tham gia vào hoạt động Ngoại thương, các cá nhân, các tổ chức cần có sự am hiểu nhất định về văn hóa tại thị trường mà mình định tham gia kinh doanh. Hiểu biết về nền văn hóa của mỗi quốc gia sẽ giúp nâng cao khả năng quản lý nhân viên, tiếp thị sản phẩm và tiến hành đàm phán với các đối tác.

1.5.1.3 Yếu tố Kinh tế

Khi doanh nghiệp tiến hành hoạt động nhập khẩu, sẽ phải chịu tác động và ảnh hưởng của sự ổn định hay biến động của những yếu tố của nền kinh tế trong nước và của Thế giới. Nếu nền kinh tế phát triển và tăng trưởng ổn định, sẽ tạo ra môi trường kinh doanh tốt thúc đẩy hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều quan trọng

hơn là, khi một quốc gia gia nhập vào các tổ chức thương mại quốc tế như WTO, APEC, ASEAN,… đều tạo ra những cơ hội cho sự phát triển kinh tế của nước mình. Các doanh nghiệp sẽ có cơ hội tìm kiếm và tiếp xúc với nhiều bạn hàng trên Thế giới, tìm được nguồn hàng với giá cả hợp lý, chất lượng tốt, đáp ứng được nhu cầu phát triển của doanh nghiệp, do đó nâng cao hiệu quả nhập khẩu.

1.5.2 Nhóm các yếu tố bên trong doanh nghiệp

1.5.2.1 Yếu tố về tiềm lực tài chính và cơ sở vật chất

Cơ sở vật chất phục vụ hoạt động kinh doanh nhập khẩu bao gồm: hệ thống nhà xưởng, kho tàng, bến bãi,.. dùng làm nơi bảo quản, giữ gìn hàng hóa, các phương tiện cần thiết cho doanh nghiệp để giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Nếu được trang bị cơ sở vật chất đầy đủ, doanh nghiệp sẽ giảm bớt được chi phí thuê mướn, chủ động hơn trong kinh doanh. Ngược lại, những doanh nghiệp nào không có điều kiện trang bị cơ sở vật chất sẽ dẫn đến tăng chi phí đầu vào, không chủ động trong việc kinh doanh, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.5.2.2 Yếu tố về nhân sự

Nguồn nhân lực là yếu tố vô cùng quan trọng. Chính những hoạt động của con người quyết định đến sự thành công hoặc thất bại của doanh nghiệp. Do vậy, muốn nâng cao hiệu quả của hoạt động nhập khẩu thì đòi hỏi mỗi doanh nghiệp cần có đội ngũ nhân sự giỏi, dày dạn kinh nghiệm, đội ngũ lãnh đạo có tài dùng người vào công tác đào tạo nguồn nhân lực hiệu quả. Thường xuyên cập nhật các kiến thức mới cho nhân viên, gửi nhân viên ra nước ngoài đào tạo để nâng cao trình độ. Vì thế, trình độ của người tham gia vào hoạt động nhập khẩu của Công ty bao giờ cũng được chú ý đầu tiên, nó là một trong những nhân tố có tính quyết định đến chất lượng kinh doanh của Công ty và đem lại uy tín, niềm tin cho khách hàng.

1.5.2.3 Yếu tố về Chiến lược kinh doanh

Chiến lược kinh doanh có vai trò quan trọng đối với sự phát triển của doanh nghiệp. Chiến lược sẽ giúp doanh nghiệp xây dựng được định hướng, phát triển cho Công ty trong tương lai, đặc biệt là trong hoạt động xuất nhập khẩu. Khi xây dựng chiến lược, Công ty sẽ nhận thấy được điểm mạnh, điểm yếu của mình cũng như cơ

hội và thách thức đang chờ đón, để từ đó sẽ có những giải pháp thích hợp để kinh doanh thương mại có hiệu quả, lợi nhuận cao và tránh được các rủi ro.

1.6 Nội dung của hoạt động nhập khẩu

Hoạt động nhập khẩu được tổ chức thực hiện với nhiều nghiệp vụ, nhiều khâu từ nghiên cứu thị trường, lựa chọn hàng hóa nhập khẩu, đối tác giao dịch, tiến hành đàm phán, ký kết hợp đồng. Để đạt được hiệu quả cao trong kinh doanh cần phải nghiên cứu kĩ từng khâu và mối quan hệ giữa chúng trong quy trình nhập khẩu, nhằm xây dựng một quy trình nhập khẩu có hiệu quả cao hơn.

1.6.1 Nghiên cứu thị trường

Nghiên cứu thị trường luôn là hoạt động đầu tiên, mà mỗi doanh nghiệp phải tiến hành thực hiện khi muốn tham gia vào thị trường, đặc biệt với các doanh nghiệp tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế. Mục đích của hoạt động này là giúp doanh nghiệp nắm bắt được các thông tin chính xác về các loại hàng hóa, dịch vụ, khả năng cung ứng, thông tin số liệu, về thị trường. So sánh, phân tích những số liệu đó và rút ra kết luận. Những kết luận này, sẽ giúp cho nhà quản lý đưa ra các quyết định đúng đắn để lập kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp có khả năng thành công cao hơn.

Bên cạnh việc nghiên cứu thị trường tiêu thụ nội địa, thì việc nghiên cứu về thị trường cung ứng quốc tế giữ vai trò không kém phần quan trọng. Thị trường nước ngoài luôn biến động và phức tạp hơn nhiều so với thị trường nội địa, do có sự khác biệt về chính trị, kinh tế, văn hóa, luật pháp,... Hoạt động nghiên cứu thị trường quốc tế sẽ cung cấp cho doanh nghiệp thông tin về nguồn hàng, sự ổn định của nguồn cung ứng giá, giá cả các loại mặt hàng, chi phí chuyên chở, tỷ giá hối đoái,…

1.6.2 Lập phương án nhập khẩu hàng hóa

Sau khi tiến hành nghiên cứu thị trường trong nước và thị trường Thế giới, doanh nghiệp đã nắm bắt được tình hình thực tế của thị trường và bản thân doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, lập ra phương án kinh doanh nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh của mình. Để đạt được lợi nhuận tối đa, doanh nghiệp cần lập ra phương án tối ưu nhất để đạt được những mục đích mong muốn của mình.

1.6.3 Tổ chức công tác nhập khẩu hàng hóa

Sau khi lập phương án kinh doanh khả thi, thì tiếp theo doanh nghiệp sẽ phải tiến hành công tác nhập khẩu hàng hóa, thường bao gồm các công việc sau:

1.6.3.1Đàm phán

Đây là quá trình trao đổi nhằm đi đến thống nhất về điều kiện của hoạt động mua bán trong kinh doanh Ngoại thương. Trong đàm phán hợp đồng thương mại Quốc tế, có ba hình thức đàm phán là: đàm phán qua thư tín, đàm phán qua điện thoại và đàm phán trực tiếp. Mỗi hình thức đàm phán đều có những ưu, nhược điểm nhất định, tùy từng trường hợp cụ thể mà doanh nghiệp lựa chọn hình thức đàm phán cho phù hợp.

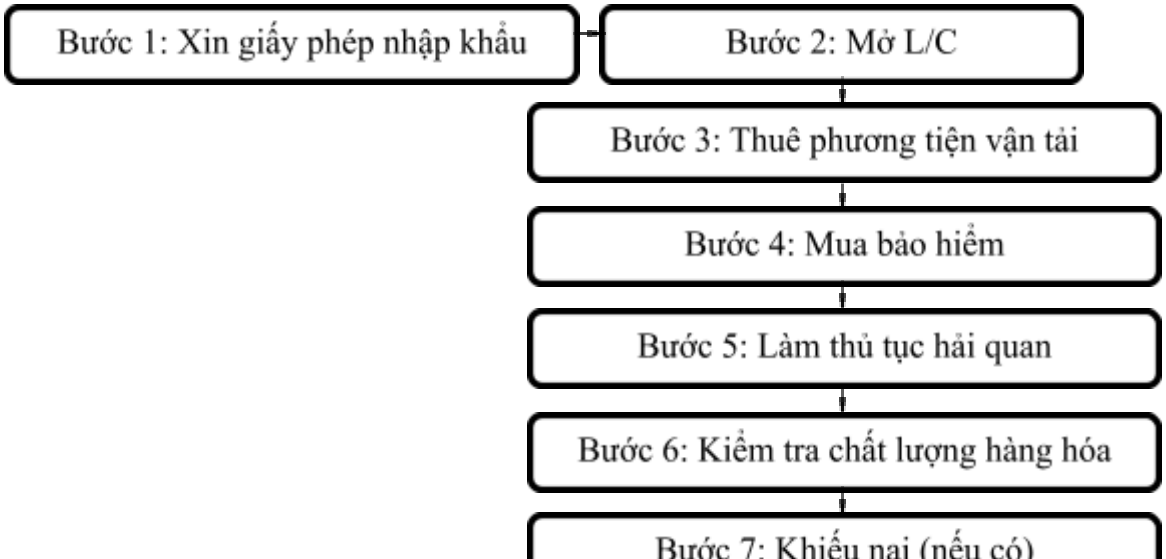
1.6.3.2 Ký kết hợp đồng

Việc giao dịch đàm phán nếu có kết quả sẽ dẫn tới việc ký kết hợp đồng nhập khẩu. Hợp đồng nhập khẩu là hợp đồng kinh tế đặc biệt mà người bán có nghĩa vụ chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa cho người mua và người mua có nghĩa vụ thanh toán một khoản tiền theo giá trị hợp đồng, được chuyển giao theo phương thức thanh toán quốc tế.

Hình thức hợp đồng bằng văn bản là hình thức bắt buộc đối với đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu ở nước ta, là bằng chứng bảo vệ quyền và trách nhiệm của các bên tham gia ký kết và giải quyết tranh chấp về mua bán xảy ra giữa các bên.

1.6.3.3 Thực hiện hợp đồng nhập khẩu

Sau khi ký kết hợp đồng, doanh nghiệp cần xác định rõ ràng trách nhiệm, nội dung và trình tự công việc phải làm, cố gắng không để xảy ra bất cứ sai sót nào, tránh gây thiệt hại. Tất cả sai sót đều là cơ sở phát sinh khiếu nại. Đồng thời, doanh nghiệp phải yêu cầu đối tác thực hiện hợp đồng. Các bước thực hiện quy trình hợp đồng nhập khẩu:



Sơ đồ 1.4: Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu

Bước 1: Xin giấy phép nhập khẩu

Giấy phép nhập khẩu là tiền đề quan trọng về mặt pháp lý để nhà nước tiến hành quản lý hoạt động nhập khẩu. Tùy theo loại mặt hàng mà cách thức tiến hành xin giấy phép nhập khẩu là khác nhau. Doanh nghiệp chỉ cần đăng ký mã số kinh doanh XNK của mình với hải quan trên địa bàn mình có trụ sở chính.

Bước 2:Mở L/C (nếu thanh toán bằng L/C)

Doanh nghiệp phải thực hiện những công việc sau:

Làm đơn mở L/C và thực hiện đầy đủ các quy định của ngân hàng về thủ tục xin mở L/C. Tùy vào loại L/C là trả ngay hay trả chậm, doanh nghiệp sẽ chuẩn bị những giấy tờ phù hợp.

Ký quỹ L/C: Việc mở ký quỹ L/C tùy thuộc vào quy định của Ngân hàng Nhà nước theo từng thời kì và thường mỗi ngân hàng sẽ có mức ký quỹ ấn định khác nhau đối với từng đối tượng khách hàng.

Bước 3:Thuê phương tiện vận tải

Đối với nhà nhập khẩu, nghiệp vụ thuê phương tiện vận tải hàng hóa chỉ phát sinh khi trong hợp đồng mua bán quy định nghĩa vụ này thuộc về phía người mua (theo điều kiện giao hàng nhóm F và EXW).

Bước 4:Mua bảo hiểm hàng hóa

Do đặc điểm của hợp đồng kinh doanh thương mại quốc tế là, hàng hóa thường phải vận chuyển trên một quãng đường từ nước này sang nước khác trong thời gian dài. Chính vì thế, hàng hóa thường gặp nhiều rủi ro, tổn thất. Để đảm bảo an toàn trong kinh doanh, nhà nhập khẩu thường tiến hành mua bảo hiểm hàng hóa của mình

trong trường hợp nhập khẩu theo điều kiện thương mại nhóm E, F và nhóm C (trừ CIF và CIP) để nếu có rủi ro, thiệt hại xảy ra trong quá trình vận chuyển sẽ được Công ty bảo hiểm bồi thường.

Bước 5:Làm thủ tục hải quan

Hàng hóa nhập khẩu hay xuất khẩu khi vận chuyển qua biên giới đều phải làm thủ tục hải quan. Đây là công cụ của Nhà nước quản lý hành vi buôn bán qua biên giới, nhằm ngăn chặn việc buôn lậu và gian thương. Khi làm thủ tục hải quan cho lô hàng nhập khẩu, người khai hải quan phải nộp hồ sơ hải quan tại trụ sở Chi cục hải và phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp của hồ sơ hải quan.

Bước 6:Kiểm tra chất lượng hàng hóa nhập khẩu

Khi hàng hóa về đến cửa khẩu, nhà nhập khẩu phải thực hiện đúng và đầy đủ các quy định và thủ tục về kiểm tra hàng nhập khẩu. Mục đích của quá trình kiểm tra này là để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của người mua, phân định trách nhiệm của các bên, đảm bảo uy tín cho các đơn vị kinh doanh và là cơ sở để khiếu nại sau này.

Bước 7:Khiếu nại (nếu có)

Trong trường hợp có tổn thất, hư hỏng hàng hóa, nhà nhập khẩu có thể khiếu nại: nhà xuất khẩu, người chuyên chở, người bảo hiểm.

Bước 8:Thanh toán

Nghiệp vụ thanh toán là sự vận động tổng hợp các điều khoản thanh toán quốc tế. Đây là nghiệp vụ cuối cùng trong các khâu của hoạt động nhập khẩu, nhưng nó có một ý nghĩa rất quan trọng. Trong kinh doanh Thương mại quốc tế hiện nay, có rất nhiều phương thức thanh toán khác nhau mà hai bên có thể lựa chọn để áp dụng thanh toán trong hợp đồng như: phương thức tín dụng chứng từ, phương thức nhờ thu, T/T,…

Bước 9: Thanh lý hợp đồng

Sau khi đã hoàn thành một hợp đồng, cả hai bên cần tiến hành thanh lý hợp đồng. Đây là việc cuối cùng cần thiết để hai bên rút kinh nghiệm trong việc thực hiện hợp đồng để chuẩn bị cho hợp đồng tiếp theo.

Việc thực hiện một hợp đồng nhập khẩu được thực hiện tuần tự theo các bước như trên. Tuy vậy, tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh, mặt hàng kinh doanh, mối quan hệ đối tác mà doanh nghiệp nhập khẩu có thể chỉ sử dụng một số bước trên.

1.6.4 Đánh giá kết quả hoạt động nhập khẩu

Đánh giá kết quả hoạt động nhập khẩu là công việc mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng phải tiến hành, để xem xét về hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình trong một khoảng thời gian nhất định. Các chỉ tiêu dùng để đánh giá bao gồm:

1.6.4.1 Chỉ tiêu về lợi nhuận và doanh thu

Đây là hai thước đo phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanhphổ biến nhất của mỗi doanh nghiệp.

Doanh thu bán hàng đối với DN thương mại được tính theo công thức:

TR = Doanh số bán – chiết khấu – giảm giá hàng bán – hàng bán bị trả lại

Lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh được tính theo công thức:

TP = TR - TC

Trong đó:

+ TR: Tổng doanh thu

+ TP : Tổng lợi nhuận thu được từ kinh doanh hàng nhập khẩu

+ TC : Tổng chi phí kinh doanh hàng nhập khẩu

1.6.4.2 Chỉ tiêu về hệ số doanh lợi theo doanh thu

Chỉ tiêu này cho biết một đồng doanh thu chứa đựng bao nhiêu lợi nhuận.

Hệ số doanh lợi theo doanh thu = Lợi nhuận/ Doanh thu

1.6.4.3 Chỉ tiêu về hệ số doanh lợi theo vốn kinh doanh

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn bỏ ra thu về bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Hệ số doanh lợi theo vốn = Lợi nhuận/ Vốn kinh doanh

1.6.4.4 Chỉ tiêu về hệ số doanh lợi theo chi phí

Chỉ tiêu này cho biết một đồng chi phí bỏ ra thu về bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Hệ số doanh lợi theo chi phí = Doanh thu/ Chi phí kinh doanh

Từ những kết quả thu được, Doanh nghiệp có thể rút ra được những điểm mạnh của mình, đồng thời cũng thấy được những mặt còn tồn tại, và có những biện pháp xử lý kịp thời, nhằm hoạt động hiệu quả hơn.

1.7 Hiệu quả hoạt động nhập khẩu

1.7.1 Khái niệm hiệu quả hoạt động nhập khẩu

Nếu hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ sử dụng nguồn nhân lực sản xuất, trình độ tổ chức và quản lý của doanh nghiệp trong tất cả các hoạt động của doanh nghiệp, thì hiệu quả hoạt động nhập khẩu phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, trình độ tổ chức và quản lý của doanh nghiệp trong hoạt động nhập khẩu mà thôi.

Xét trên góc độ doanh nghiệp: Hiệu quả hoạt động nhập khẩu chỉ có thể đạt được khi thu được kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, thể hiện khả năng sử dụng các yếu tố để phục vụ quá trình kinh doanh nhập khẩu của doanh nghiệp.

Xét trên góc độ xã hội: Hiệu quả hoạt động nhập khẩu chỉ có thể đạt được khi hoạt động nhập khẩu góp phần làm nâng cao hiệu quả lao động xã hội, tăng chất lượng và giảm giá thành sản phẩm.

1.7.2 Sự cần thiết phải nângcao hiệu quả hoạt động nhập khẩu

1.7.2.1 Sự khan hiếm nguồn nhân lực đòi hỏi phải nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu

Các nguồn lực sử dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh không phải là vô hạn. Chính vì vậy, nếu chúng ta không sử dụng hợp lý sẽ dẫn đến sự lãng phí và cạn kiệt nguồn lực. Mọi doanh nghiệp khi bước vào hoạt động kinh doanh, đòi hỏi cần phải tính toán và nghiên cứu thật kĩ tính hiệu quả của các phương án kinh doanh, đánh giá và lựa chọn ra phương án nào sẽ mang lại được kết quả mong muốn và đem lại chi phí thấp nhất.

Nước ta hiện tại vẫn là một nước nghèo, do đó, việc nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu nhằm sử dụng một cách tiết kiệm các nguồn lực đầu vào càng trở nên cần thiết, vì nó sẽ giúp doanh nghiệp giảm được chi phí đầu vào và hạ giá thành sản phẩm. Điều này, giúp tiết kiệm lượng ngoại tệ lớn đổ ra nước ngoài, khi cán cân thương mại của Việt Nam luôn ở tình trạng nhập siêu trong những năm gần đây.

1.7.2.2 Môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt đòi hỏi các doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu

Trong thời buổi hiện nay, khi mà nền kinh tế thị trường ngày càng cạnh tranh, ngày càng quyết liệt, các doanh nghiệp phải tự đưa ra những quyết định tác động trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp mình. Doanh nghiệp càng kinh doanh có hiệu quả thì lợi ích thu được càng lớn. Ngược lại, doanh nghiệp nào không khai thác hiệu quả các nguồn lực sẽ dần tụt hậu, mất đi khả năng cạnh tranh và không

thể đứng vững trên thị trường. Hiện nay, khi mọi doanh nghiệp đang ra sức nỗ lực để đạt được mục tiêu đó là tìm kiếm lợi nhuận tối đa, nếu doanh nghiệp nào không tìm cách để vươn lên nâng cao hiệu quả kinh doanh, thì cũng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp đó đã tự loại bỏ chính mình.

1.7.2.3 Nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu giúp nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng tăng khi hiệu quả hoạt động nhập khẩu được nâng cao, doanh nghiệp sẽ có cơ hội mở rộng phát triển. Như vậy, bên cạnh việc tạo thêm việc làm mới còn giúp tăng thu nhập cho người lao động trong doanh nghiệp, từ đó giúp họ cải thiện và nâng cao đời sống của mình. Khi người lao động được đảm bảo về thu nhập, họ sẽ có điều kiện chăm lo cho cuộc sống cho bản thân gia và gia đình, đồng thời có động lực để làm việc hăng say, giúp tăng năng suất lao động, từ đó sẽ giúp doanh nghiệp gia tăng hiệu quả hoạt động nhập khẩu.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Trong thời gian gần đây, khi vai trò của Việt Nam trong các tổ chức quốc tế ngày càng được khẳng định, thì cùng với đó là sự phát triển mạnh mẽ của hoạt động Ngoại thương. Xuất nhập khẩu hàng hóa trở thành một mảng quan trọng trong hoạt động nói chung của cả nền kinh tế. Cùng với xuất khẩu, hoạt động nhập khẩu là các yếu tố cấu thành chính cho hoạt động ngoại thương. Nhập khẩu để bù đắp những mặt hàng còn thiếu mà nền sản xuất trong nước chưa sản xuất được hoặc sản xuất nhưng không đủ để đáp ứng nhu cầu trong nước.

Với mục đích tìm kiếm lợi nhuận và phục vụ nhu cầu trong nước, hoạt động nhập khẩu còn thể hiện ở nhiều vai trò như: thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, nâng cao đời sống nhân dân, giải quyết tình trạng mất cân đối trong nền kinh tế, thúc đẩy xuất khẩu phát triển,… và nhất là góp phần thắt chặt thêm tình hữu nghị giữa các quốc gia trên thế giới.

Để phù hợp với nhu cầu và năng lực kinh doanh của từng doanh nghiệp, đã có rất nhiều hình thức kinh doanh nhập khẩu hàng hóa như: nhập khẩu trực tiếp, nhập khẩu ủy thác, nhập khẩu hàng đổi hàng, tạm nhập tái xuất… Nhờ vậy, doanh nghiệp có thể lựa chọn hình thức nhập khẩu phù hợp với năng lực của mình. Bên cạnh đó, việc tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu cũng được các doanh nghiệp rất chú trọng và được thực hiện theo một quy trình thống nhất, chặt chẽ.

Qua việc nghiên cứu những cơ sở lý luận chung về hoạt động kinh doanh và quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu, chúng ta có thể thấy được tầm quan trọng của hoạt động nhập khẩu đối với nền kinh tế. Và để thực hiện tốt việc kinh doanh nhập khẩu hàng hóa nói chung, cũng như việc thực hiện hợp đồng nhập khẩu nói riêng, không chỉ đòi hỏi người thực hiện phải nắm vững lý thuyết và các quy định, chính sách của Nhà nước, mà còn phải biết vận dụng vào thực tiễn một cách linh hoạt. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp nên thường xuyên đúc kết và học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau để kinh doanh ngày một tốt hơn.

Từ việc phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động nhập khẩu của doanh nghiệp ở chương 1, sẽ làm tiền đề cho việc phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHH C.T Polymer ở chương 2.

XEM THÊM

DỊCH VỤ VIẾT THUÊ KHÓA LUẬN CHUYÊN NGHIỆP

https://luanvantot.com/tron-bo-de-tai-khoa-luan-kinh-doanh-quoc-te/

DỊCH VỤ CHỈNH SỬA ĐẠO VĂN

https://luanvantot.com/dich-vu-kiem-tra-dao-van-chinh-sua-dao-van/

TOP 200 ĐỀ TÀI KHÓA LUẬN KINH DOANH QUỐC TẾ CHỌN LỌC

https://luanvantot.com/dich-vu-viet-thue-chuyen-de-khoa-luan/

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨUTẠI CÔNG TY TNHH C.T POLYMER

2.1 Tổng quan về Công ty TNHH C.T Polymer

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH C.T Polymer

Công ty TNHH C.T Polymer là một trong những Công ty hoạt động trong lĩnh vực nhập khẩu hóa chất công nghiệp, nguyên vật liệu ngành công nghiệp,… và một số thiết bị thí nghiệm.

Công ty được thành lập vào ngày 05/06/2003 theo giấy phép đăng ký kinh doanh số 472023000592, do Sở kế hoạch và đầu tư Đồng Nai cấp. Thời gian đầu, Công ty chủ yếu nhập khẩu NVLNCN và cung cấp cho các nhà máy, xí nghiệp trong địa bàn Tỉnh Đồng Nai và một số tỉnh lân cận. Trong suốt quá trình hoạt động, Công ty đã không ngừng phát triển và ngày càng đa dạng hóa mặt hàng nhập khẩu của mình. Hiện nay, Công ty đã mở rộng lĩnh vực kinh doanh bằng việc đa dạng hóa các nhóm hàng, nhập khẩu trực tiếp từ thị trường nước ngoài, các mặt hàng hóa chất khan hiếm ở thị trường nội địa và cung cấp rộng khắp nơi cho các tỉnh thành Việt Nam,để đáp ứng nhu cầu sản xuất của ngành công nghiệp.

Sau gần 15 năm xây dựng và trưởng thành Công ty TNHH C.T Polymer đã gặp phải không ít những khó khăn, nhưng nhờ sự năng động, đoàn kết của tập thể công

nhân viên và Ban giám đốc, Công ty đã vượt qua mọi khó khăn để vững bước trong sự nghiệp xây dựng và phát triển hoạt động kinh doanh của mình. Hiện nay, Công ty TNHH C.T Polymer đã và đang có uy tín trên thị trường, góp phần vào sự phát triển của đất nước nói chung và tỉnh Đồng Nai nói riêng.

Tên Giao dịch trong nước: Công Ty TNHH C.T Polymer

Tên giao dịch quốc tế: C.T PolymerCompany Limited

Tên viết tắt: C.T Polymer Co., Ltd

Địa chỉ: Lô 10, KCN Nhơn Trạch 3, Huyện Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai

Mã số thuế: 3600639065

Điện thoại: 0613560544 - Fax: 0613560546

Chủ sở hữu: Giám đốc: Lim Sang Woong

Loại hình công ty: trách nhiệm hữu hạn

Vốn điều lệ: 10.000.000.000 VNĐ

2.1.2 Chức năngvà lĩnh vực hoạt động của Công ty TNHH C.T Polymer

2.1.2.1 Chức năng

- Thực hiện hoạt động kinh doanh nhập khẩu và cung cấp các mặt hàng hóa chất, NVLNCN, vật tư KHKT,…và những mặt hàng còn hạn chế ở thị trường nội địa cho các doanh nghiệp khác trong nước, để phục vụ cho việc sản xuất và xuất khẩu.
- Thực hiện công tác quản lý và chăm sóc khách hàng, nhằm đáp ứng mong đợi của khách hàng khi mua các sản phẩm của Công ty.
- Đổi mới, hiện đại hoá công nghệ và phương thức quản lý, sử dụng thu thập từ chuyển nhượng tài sản để tái đầu tư, đổi mới thiết bị, công nghệ phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh.
- Bảo quản, cung ứng, dự trữ quốc gia về VLNCN.
- Sự tồn tại của Công ty góp phần giải quyết việc làm cho xã hội.

2.1.2.2 Lĩnh vực hoạt động

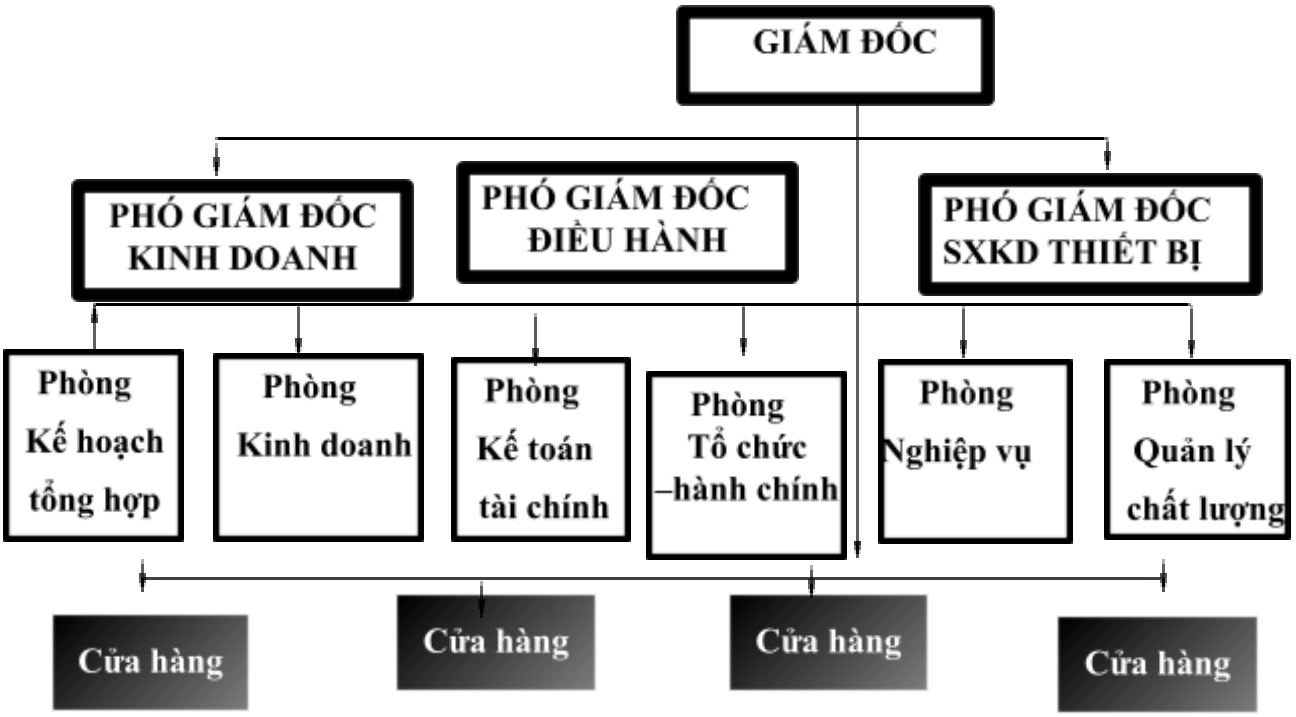
- Hoạt động kinh doanh thương mại chủ yếu của Công ty: nhập khẩu trực tiếp các loại hóa chất như: hóa chất CN, soda, xút, bạch kim,…vật liệu ngành công

nghiệp như: vật liệu điện, vật tư KHKT,…từ các quốc gia có nền công nghiệp với công nghệ, kỹ thuật tiên tiến và cung cấp trực tiếp những sản phẩm nêu trên để phục vụ cho ngành công nghiệp như: sơn, giày da, bao bì, thủy sản,… đặc biệt là ngành sản xuất các loại keo dùng cho công nghiệp giày thể thao.

- Sản xuất các loại hóa chất, phân bón, phụ liệu ngành công nghiệp, nông nghiệp và thủy sản.
- Kinh doanh cơ sở hạ tầng đầu tư tại khu công nghiệp, đầu tư kinh doanh tài chính, kinh doanh các loại ngành nghề khác theo quy định của pháp luật, dịch vụ nhập khẩu, vận chuyển và giao nhận hàng hóa.
- Thực hiện cung cấp các dịch vụ hỗ trợ, tư vấn cho các khách hàng của Công ty, bao gồm các hoạt động:
  + Thực hiện các nghiệp vụ về phân phối, hướng dẫn sử dụng các loại hóa chất,NVLNCN.
  + Tư vấn, thiết kế và hướng dẫn thiết kế các loại máy móc để phù hợp cho việc sử dụng các hóa chất trong các xưởng, xí nghệp sản xuất công nghiệp.

2.2 Cơ cấu tổ chức

2.2.1 Sơ đồ bộ máy tổ chức



(Nguồn: Phòng Tổ chức – hành chính)

Sơ đồ 2.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy của Công ty

Ông Lim Sang Woong là người sáng lập, đồng thời cũng là Giám đốc của Công ty TNHH C.T Polymer. Ngay từ đầu thành lập, bộ máy tổ chức đã qua nhiều lần chỉnh sửa. Với sự phát triển của Công ty TNHH C.T Polymer hiện nay, đã chứng tỏ được rằng, với bộ máy tổ chức theo kiểu trực tuyến – chức năng trên thật sự phù hợp và sẽ là nền tảng vững chắc cho Công ty dần khẳng định vị trí của mình.

2.2.2 Chức năng của các phòng ban

Giám đốc: Với tư cách là người lãnh đạo cao nhất của Công ty, có chức năng điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, giao nhiệm vụ cho các phòng ban thực hiện các công việc cụ thể. Chịu trách nhiệm trước hội đồng thành viên về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Đồng thời Giám đốc phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về những hành động của Công ty mình.

Kiến nghị phương án bố trí cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ Công ty như: bổ nhiệm, miễn nhiệm, đề xuất, cách chức, khen thưởng,…các chức danh quản lý trong Công ty.

Phó Giám đốc: Giúp việc cho Giám đốc trong quản lý điều hành các hoạt động của Công ty theo sự phân công của Giám đốc. Chủ động và tích cực triển khai, thực hiện nhiệm vụ được phân công và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về hiệu quả các hoạt động. Với bộ máy tổ chức như hiện nay, ba phó giám đốc thực sự là cánh tay đắc lực của Giám đốc, làm cho bộ máy quản lý thực sự có hiệu quả.

Phòng kế hoạch tổng hợp: Trực thuộc Phó Giám đốc kinh doanh. Giúp Giám đốc xây dựng kế hoạch sản xuất, kế hoạch lưu thông, phân phối, kế hoạch vật tư thiết bị ngắn hạn và dài hạn.

Phòng quản lý chất lượng: Phòng này có chức năng tham gia đấu thầu, kiểm tra chất lượng sản phẩm. Phụ trách an toàn lao động và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về kĩ thuật, chất lượng sản phẩm, có trách nhiệm quản lý toàn bộ máy móc thiết bị phục vụ cho quá trình sản xuất của Công ty.

Phòng kinh doanh: Thực hiện các hợp đồng kinh doanh nội địa và sản xuất theo các kế hoạch trong tầm phạm vi của mình, thực hiện các công việc có liên quan đến hoạt động kinh doanh như: Bán hàng, tiếp thị, xử lý các đơn đặt hàng…thống kê

lượng hàng hóa bán ra, lượng hàng hoá tồn kho, lượng hàng hóa xuất nhập khẩu,…từ đó đề ra các kế hoạch thúc đẩy bán hàng, hỗ trợ cho các phòng ban có liên quan khác.

Phòng tài chính – kế toán: Quản lý về mặt tài chính của Công ty, theo dõi tình hình thu chi của đơn vị, tính toán hiệu quả hoạt động của Công ty thông qua doanh lợi hàng năm. Tham mưu cho ban Giám đốc về hiệu quả kinh tế, hiệu quả sử dụng vốn trong quá trình hoạt động kinh doanh. Chức năng là hạch toán, tập hợp số liệu, thông tin theo hạng mục công trình để hạch toán lỗ lãi và quản lý vốn, bảo tồn vốn.

Phòng nghiệp vụ: Nghiên cứu thị trường để tìm nguồn hàng từ nước ngoài. Tiến hành đàm phán để đi đến kí kết hợp đồng. Làm các thủ tục nhập khẩu hàng hóa, NVL theo đơn hàng hoặc hợp đồng kinh tế.

Phòng tổ chức – hành chính: Giúp Giám đốc về công tác tổ chức tiền lương, quy hoạch, bố trí cán bộ phù hợp với bộ máy quản lý của Công ty. Bên cạnh đó, còn hỗ trợ Giám đốc để xem xét, nâng cấp lương hằng năm cho nhân viên, thực hiện các công tác thi đua, khen thưởng, xử lý luật lao động. Thực hiện các chế độ, chính sách của nhà nước về lao động nhằm điều hành quyền lợi của người lao động.

2.2.3 Đội ngũ nhân viên

Đội ngũ nhân viên trong Công ty được thống kê theo trình độ như sau:

Bảng 2.1: Đội ngũ nhân viên thống kê theo trình độ

(*Đơn vị tính: người,%)*

ình độ	**lượng**	**Tỷ lệ**
Trình độ trên Đại học	12	2,9
Trình độ Đại học	225	55,7
Trình độ Cao đẳng	101	25
Trình độ Trung cấp	66	16,4
Tổng	**404**	**100**

(Nguồn: Phòng Tổ chức hành chính)

Qua bảng số liệu trên cho thấy, chất lượng nguồn nhân lực tại Công ty tương đối cao, tỷ lệ nhân viên có trình độ Đại học và trên Đại học là 237 người chiếm 58,68%, một tỷ lệ tương đối lớn. Còn lại là số nhân viên có trình độ Cao đẳng và

Trung cấp. Sở dĩ chất lượng nhân viên tại Công ty luôn được đảm bảo là do sự thay đổi nhânlực thường niên, Công ty luôn chăm lo kiến thức, tăng cường nâng cao trình độ cho nhân viên. Công ty còn tạo điều kiện cho nhân viên được theo học những lớp bổ túc, bổ sung kiến thức, đào tạo tay nghề. Đây là một trong những điểm nổi trội trong chiến lược phát triển tại Công ty TNHH C.T Polymer.

2.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH C.T Polymer giai đoạn 2014 -2016

Bảng 2.2 Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2014 – 2016

Năm / Chỉ tiêu	014	015	016	2015/2014		2016/2015	
				/-		/-	
Doanh thu	18.258,9	2.159,7	31.141,9	3.900,8	11,8	8.982,2	03,6
Chi phí	85.458,1	64.011.8	98.763,8	8.553,7	11,5	4752,0	04,5
Lợi nhuận	2.800,8	8.147,9	2.378,1	.347,1	16,3	.769,8	4,9

(Đơn vị tính: triệu VNĐ,%)
(Nguồn: Phòng Kế toán tài chính)

NHẬN XÉT

Nhìn chung, trong giai đoạn từ năm 2014 đến năm 2016, có nhận xét về kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty như sau:

Về Doanh thu

Doanh thu của năm 2015 so với năm 2014 đạt 111,8% tăng 1,18 lần, tức tăng 83.900,8 triệu đồng. Tỷ lệ này đạt được do các nguyên nhân sau:

Năm 2015 là đánh dấu một bước ngoặt lớn trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Về cơ bản, Việt Nam đã hoàn tất đàm phán hàng loạt các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới (TPP, AEC và EVFTA), vốn không chỉ bó buộc trong các điều khoản về thương mại truyền thống mà còn mở rộng ra những vấn đề liên quan tới thể chế kinh tế như: khung khổ pháp lý liên quan tới sở hữu trí tuệ, doanh nghiệp nhà nước, đầu tư, dịch vụ tài chính, mua sắm chính phủ,… Điều này

củng cố thêm nhiều cơ hội và động lực phát triển cho nền kinh tế Việt Nam trong năm 2015, cũng như tạo thêm lực đẩy cho quá trình tái cơ cấu nền kinh tế. Ưu điểm của sự kiện này đã giúp Công ty TNHH C.T Polymer mở rộng thị trường ra nước ngoài, làm cho thương hiệu Công ty được biết đến nhiều hơn. Kết quả là kim ngạch nhập khẩu của Công ty không ngừng gia tăng và cũng chính kết quả trên kéo theo tốc độ gia tăng vượt bậc của doanh thu.

Về chi phí

Tổng chi phí của năm 2015 tăng gấp 1,15 lần so với 2014 tức tăng 78.553,7 triệu đồng. Nguyên nhân của việc tăng này là do Công ty TNHH C.T Polymer đang trong giai đoạn thay đổi và chuyển dịch cơ cấu tổ chức cũng như tăng thêm một số phòng ban mới. Điều này đòi hỏi Công ty phải đầu tư một khoản đáng kể cho hoạt động kinh doanh và quản lý doanh nghiệp. Cũng trong thời gian này, Công ty tăng cường công tác nghiên cứu và tìm hiểu nhu cầu của khách hàng trong nước, đẩy mạnh nhập khẩu những mặt hàng đang có nhu cầu cao. Từ đó, Công ty xác định tăng cường mua bán và nhập khẩu mặt hàng phụ tùng, máy móc, thiết bị,… để phục vụ cho nhu cầu sản xuất, kinh doanh trong nước. Ngoài ra, Công ty còn nhập khẩu những sản phẩm phục vụ nhu cầu tiêu dùng như hàng gia dụng, điện gia dụng, đây là mặt hàng có nhu cầu nhập khẩu cao hiện nay, vì vậy mà doanh thu và lợi nhuận của Công ty năm 2015 tăng. Tuy nhiên, lạm phát vẫn còn nên chi phí vẫn ở mức khá cao.

Về lợi nhuận

Lợi nhuận sau thuế của năm 2016 tăng 1,16% so với năm 2015 với số tăng là 5.769,8 triệu đồng. Mặc dù tỷ lệ hoàn thành kế hoạch về doanh thu của năm 2016 so với năm 2015 đạt 103,6% tăng 7,35%, với số tăng là 58.982,2 triệu đồng, nhưng có thể nói, nửa cuối năm 2015 kéo dài đến nửa năm 2016 là năm đầy ắp những khó khăn cho tất cả các doanh nghiệp trước việc nền kinh tế Thế Giới có những chuyển biến phức tạp cộng với lạm phát tăng cao và Công ty TNHH C.T Polymer cũng không nằm ngoài ngoại lệ đó. Để có thể vượt qua thách thức, Công ty phải tăng mạnh tiềm lực của mình, đặc biệt là về tiềm lực tài chính. Do vậy, các chi phí cũng phát sinh nhiều hơn (chi phí tài chính, chi phí lãi vay,…) và tốc độ này lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu nên dẫn đến mức giảm của lợi nhuận.

2.4 Những thuận lợi và khó khăn của Công ty trong thời gian qua

2.4.1 Những thuận lợi

- Công ty gắn chặt nhiệm vụ, mục tiêu kinh doanh với nhiệm vụ phát triển kinh doanh. Công ty rất có uy tín trên thị trường, đây là tài sản vô hình rất quý báu mà không phải Công ty nào cũng có. Đặc biệt, sản phẩm cao cấp đã có thị trường ổn định, lâu dài. Công ty có nhiều mối quan hệ với khách hàng, lượng khách hàng ngày càng tăng, có nhiều khách hàng có mối quan hệ lâu dài. Việc thực hiện hợp đồng thanh toán tại Công ty nhanh gọn, thực hiện hoàn chỉnh, đúng quy cách,… đây là lợi thế thu hút khách hàng.
- Công ty có đội ngũ nhân viên nghiệp vụ kỹ thuật có trình độ và năng lực cao, nhiệt tình trong công tác. Qua bảng thống kê của phòng Tổ chức hành chính, có đến hơn 50% cán bộ công nhân viên có trình độ Đại học và trên Đại học, tốt nghiệp các trường ngành kinh tế và kinh doanh quốc tế, 25% có trình độ Cao đẳng, còn lại là Trung cấp. Qua đó, có thể thấy đây sẽ là điều kiện tiên quyết để giúp Công ty TNHH C.T Polymer vững bước phát triển.
- Công ty có mạng lưới chi nhánh trải khắp các thành phố của cả nước (Hà Nội, Tp.HCM, Vũng Tàu,...). Văn phòng chính của Công ty nằm ngay Thành Phố Đồng Nai – thành phố mới, năng động, phát triển nên thu hút được sự chú ý của khách hàng.
- Công ty nhận được sự hỗ trợ mạnh mẽ từ Bộ Công nghiệp, Bộ Thương mại và các ban ngành liên quan. Việt Nam được đánh giá là quốc gia có chế độ chính trị ổn định và an toàn, tạo sự an tâm cho khách hàng và nhà đầu tư, cùng với những chủ trương chính sách tạo cơ hội và điều kiện cho doanh nghiệp như: thủ tục hải quan, thuế, thị trường xuất khẩu,.... Sản phẩm của Công ty có uy tín trên thị trường hiện nay và Công ty luôn giữ uy tín cho sản phẩm của mình, nên việc hợp tác giữa khách hàng và Công ty luôn diễn ra tốt đẹp. Đến nay, những sản phẩm truyền thống vẫn đang được phát huy và không ngừng mở rộng thị trường trong và ngoài nước. Cùng với uy tín sản phẩm, Công ty luôn duy trì mối quan hệ làm ăn tốt đẹp với khách hàng lớn và ngày càng nâng cao sự tín nhiệm của khách hàng. Thị trường nội địa, với dân số hiện nay gần 90 triệu người, là một thị trường không nhỏ cùng với chính sách kích cầu của chính phủ, đã tạo ra thị trường tiềm năng rất lớn cho ngành.

2.4.2 Những khó khăn

- Sự ra đời ồ ạt của các xí nghiệp gia công. Mặt khác, giữa các Công ty trong ngành không có sự đồng bộ dẫn đến sự cạnh tranh, ganh đua, đan xen lẫn nhau giữa các Công ty trong nước.
- Sự cạnh tranh lao động cũng tác động đáng kể đến Công ty, tại các xí nghiệp liên doanh và các doanh nghiệp nước ngoài tại khu chế xuất, đang lôi kéo dần các cán bộ, công nhân viên giỏi. Đây là điều bất lợi cho quá trình đào tạo và nâng cao trình độ của công nhân viên, trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Việc nắm bắt thông tin cần thiết cho hoạt động kinh doanh còn chậm, chưa được thế chủ động hoàn toàn trên thị trường. Bên cạnh đó, Công ty Chưa thành lập phòng nhập khẩu, phòng marketing, nên công tác chuẩn bị đàm phán, ký kết hợp đồng, mở rộng và nghiên cứu thị trường hiện nay vẫn còn gặp nhiều khó khăn.

2.5 Thực trạng hoạt động nhập khẩu tạiCông ty TNHH C.T Polymer

2.5.1 Kim ngạch các mặt hàng nhập khẩu

Phân tích tình hình nhập khẩu theo giá trị kết cấu mặt hàng nhằm đánh giá khái quát tình hình nhập khẩu của Công ty, mức độ tăng giảm so với năm trước và đánh giá chất lượng của công tác nhập khẩu trong kỳ kinh doanh, để từ đó Công ty có những giải pháp kịp thời, nhằm làm giảm những rủi ro, cũng như ngăn chặn những biến động xấu gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

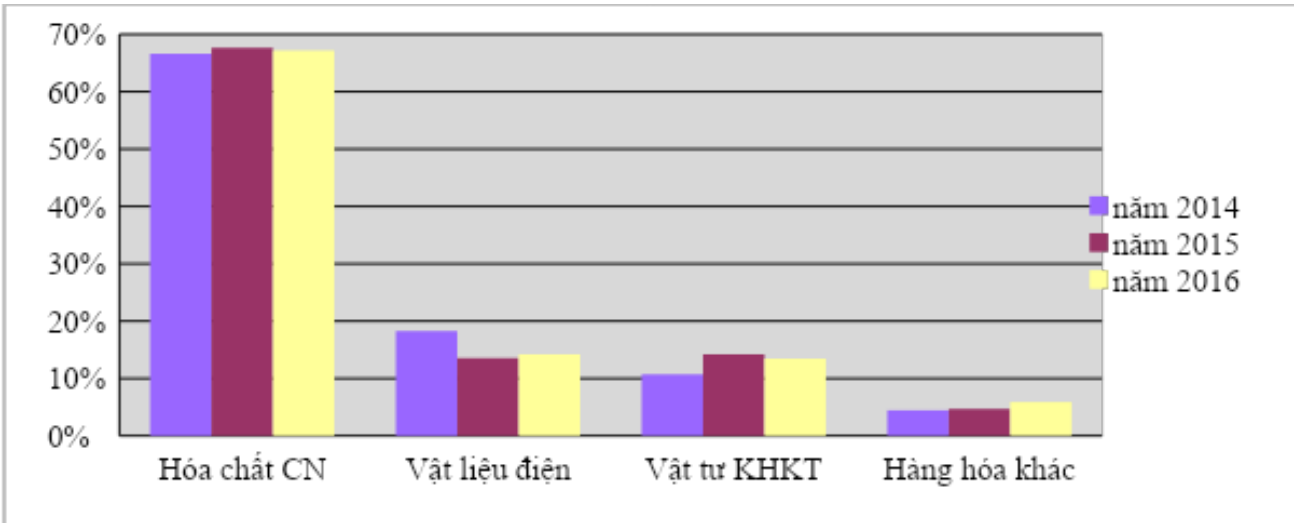
Bảng 2.3 Kim ngạch nhập khẩu của Công ty theo mặt hàng từ 2014 – 2016

(Đơn vị tính: Triệu VND, %)

Mặt hàng	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Giá trị	tỷ trọng	Giá trị	tỷ trọng	Giá trị	tỷ trọng

Hóa chất CN	220.451,7	6,5	275.965,2	7,6	291.369,1	7,4
Vật liệu điện	60.452,7	8,2	55.248,6	3,5	61.258,5	14,1
Vật tư KHKT	35.463,5	0,7	57.996.8	4,2	58.159,8	3,4
Hàng hóa khác	14.747,8	,4	18.704,3	,5	21.114,7	,8
Tổng	**331.115,9**	**00**	**407.915,1**	**00**	**431.902,30**	**00**

(Nguồn: Phòng Kế toán tài chính)



Biểu đồ 2.1 Biểu đồ thể hiện tỷ trọng các mặt hàng nhập khẩu của Công ty giai đoạn 2014 – 2016

Tổng hợp từ bảng 2.3 và biểu đồ 2.1, có thể nhận thấy mặt hàng hóa chất CN là mặt hàng chủ đạo của Công ty, chiếm trên 60% kim ngạch nhập khẩu trong những năm qua và khoảng 40% kim ngạch nhập khẩu còn lại chia đều cho các mặt hàng như: vật liệu điện, vật tư KHKT và hàng hóa khác, mà trong đó chiếm tỷ trọng nhiều nhất là vật liệu điện, đứng thứ hai sau hóa chất CN.

Đối với mặt hàng hóa chất CN trong giai đoạn 2014 – 2016, giá trị nhập khẩu của năm sau luôn tăng hơn so với năm trước và luôn chiếm tỷ trọng trên 60% trong tổng kim ngạch nhập khẩu. Hiện tại, mặt hàng hóa chất CN có số lượng nhà cung cấp cònhạn chế chỉ với 8 nhà cung cấp đến từ 6 quốc gia và vùng lãnh thổ. Trong đó có các Công ty danh tiếng trong lĩnh vực sản xuất hóa chất như: CHEMTEX

ENTERPRISE INC (Đài Loan), WAKO (Nhật Bản), XILONG (Trung Quốc), DURAN (Đức),… Để có thêm nguồn cung ổn định và giá cả cạnh tranh. Hiện tại, Công ty đã mở rộng việc nghiên cứu thị trường và tìm kiếm nhiều nhà cung cấp khác từ các quốc gia và vùng lãnh thổ mới, để đảm bảo cho việc sản xuất và cung cấp NVL cho thị trường nội địa.

Nhìn chung, hóa chất CN chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Công ty. Đứng các vị trí kế tiếp trong cơ cấu mặt hàng nhập khẩu của Công ty là: vật liệu điện, vật tư KHKT, hàng hóa khác. Cùng với hóa chất công nghiệp, đây là các mặt hàng góp phần đem lại thành công cho hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHH C.T Polymer trong thời gian qua, với trị giá và tỷ trọng không ngừng gia tăng qua các năm.

2.5.2 Thị trường nhập khẩu chính của Công ty

Trong bối cảnh quốc tế hóa, nền kinh tế trên quy mô toàn cầu như hiện nay, đã làm cho thị trường thế giới sôi động hẳn lên và cũng mỗi lúc một phức tạp hơn. Việt Nam gia nhập WTO nên có nhiều Công ty, cũng như tập đoàn toàn cầu, tập trung đầu tư và kinh doanh. Đây vừa là cơ hội và cũng vừa là thách thức đối với các Công ty kinh doanh về lĩnh vực hóa chất nói chung và Công ty TNHH C.T Polymer nói riêng. Nhưng nhìn chung, trong những năm qua, với sự nhiệt tình và tích cực của đội ngũ cán bộ công nhân viên, Công ty đã không ngừng tìm kiếm thêm thị trường mới cũng như duy trì mối quan hệ tốt đẹp với thị trường cũ. Những bạn hàng cung cấp lâu năm của công ty như: Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Nga,…

Thị trường Trung Quốc

Trung Quốc là một nước đông dân nhất Thế giới, tình hình chính trị khá ổn định và là một trong những quốc gia có tốc độ phát triển cao. Thị trường Trung Quốc là một thị trường nhập khẩu lớn của Công ty. Các mặt hàng nhập khẩu từ thị trường này chủ yếu là hóa chất CN như Xút, Soda,... Lượng nhập hàng năm của Công ty là 3000 tấn Xút, 9500 tấn Soda.

Theo Ban lãnh đạo Công ty đánh giá, Trung Quốc là một thị trường đầy tiềm năng để cung cấp hoá chất. Đây là mặt hàng chưa có chất lượng cao song lại phù hợp với nước ta. Tuy nhiên, trong thời buổi hiện nay có nhiều biểu hiện không mấy ổn định, vì nền kinh tế phát triển quá nóng dẫn đến cung không đủ cầu, nên giá tăng và

có lúc khan hiếm. Do đó, Công ty vừa phải chuẩn bị những thị trường mới để thay thế, đề phòng trường hợp nền kinh tế có chuyển biến, hoặc nhu cầu tiêu thụ trong nước tăng lên mà vẫn đủ hàng hoá cung cấp cho sản xuất trong nước và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Thị trường Nhật Bản, Hàn Quốc

Ngoài thị trường Trung Quốc, Công ty đã tạo được nhiều mối quan hệ buôn bán với các nước khác như: Nhật Bản, Hàn Quốc. Hai thị trường này được mệnh danh là những con rồng của khu vực Châu Á, là những nước phát triển và có nền kinh tế tăng trưởng mạnh. Mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ Hàn Quốc là vật tư KHKT, trong khi Nhật Bản là mặt hàng nguyên vật liệu (chủ yếu là hóa chất).

Hàng hóa nhập từ các nước này có chất lượng đảm bảo, ổn định do điều kiện kinh tế phát triển, năng động và có hiệu quả. Tuy nhiên, Nhật Bản, Hàn Quốc là các nước phát triển, đặc biệt là nền công nghiệp. Do đó, các nước này xuất khẩu các mặt hàng hóa chất có chất lượng tốt và tinh khiết, do giá thành còn khá cao nên chưa được các nhà sản xuất trong nước chấp nhận. Gần đây, nhập khẩu từ thị trường này tăng mạnh, nhất là từ Nhật, trong đó chủ yếu từ quỹ hỗ trợ ODA.

Thị trường Nga

Đây là thị trường truyền thống của Công ty, mặc dù khối XHCN tan rã, kèm theo sự biến động to lớn của chính trị, xã hội, kinh tế. Nhưng Công ty vẫn duy trì mối quan hệ với một số bạn hàng ở đây. Tuy khó khăn lớn nhất trong thị trường này là xuất nhập khẩu, Công ty đã và đang cố gắng khôi phục lại thị trường này bằng cách cử đại diện thường trú của mình sang Nga đàm phán. Những mặt hàng nhập khẩu từ đây là chất dẻo, DOP.

Thị trường khác

Sau khi Mỹ bãi bỏ cấm vận, một số doanh nghiệp của Đức, Hà Lan, Bỉ,… đã gặp gỡ, làm quen và tìm quan hệ làm ăn với Công ty. Đây là thị trường có nền công nghiệp hiện đại, có thể cung cấp hàng hóa chất công nghệ cao, không gây ô nhiễm môi trường.

2.5.3 Cơ cấu thị trường nhập khẩu

Nếu tính chung thị trường nhập khẩu của mặt hàng hóa chất CN, vật liệu điện, NVL ngành công nghiệp, vật tư KHKT,… thì hiện tại,Công ty đang nhập khẩu từ 8

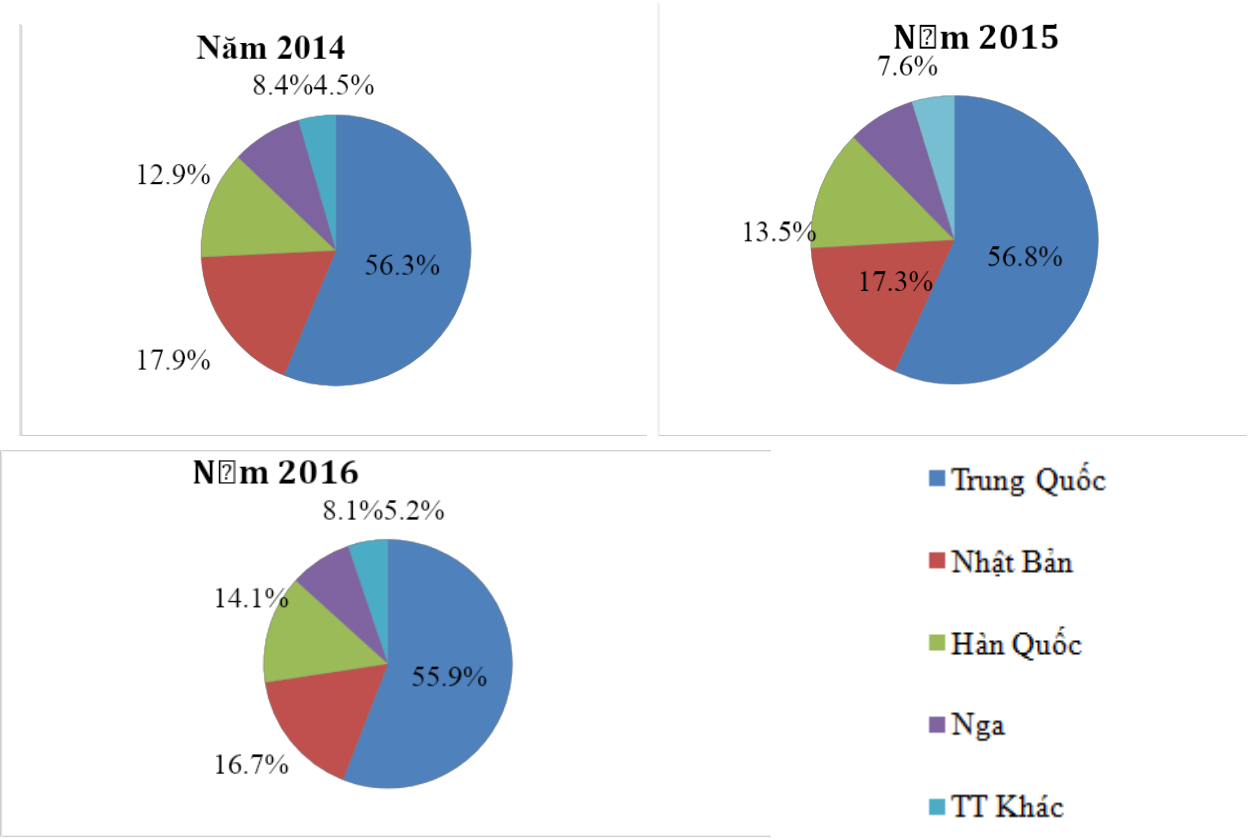
quốc gia và 6 vùng lãnh thổ chủ yếu. Thị trường nhập khẩu hàng hóa của Công ty TNHH C.T Polymer rất đa dạng và phong phú, từ các nước trong khu vực, đến các nước Châu Âu và Châu Mỹ. Riêng về mặt hàng hóa chất CN, thì các nước Châu Á được xem là thị trường nhập khẩu trọng điểm của Công ty. Cơ cấu thị trường nhập khẩu được thể hiện qua bảng 2.4.

Bảng 2.4 Thị trường nhập khẩu của Công ty giai đoạn 2014 – 2016

(Đơn vị tính: triệu VND,%)

hị trường hập khẩu	**Năm 2014**		**Năm 2015**		**Năm 2016**	
	iá trị	**ỷ trọng**	**iá trị**	**ỷ trọng**	**iá trị**	**ỷ trọng**
Trung Quốc	86.457,0	6,3	31.832,5	6,8	41.562,4	5,9
Nhật Bản	9.356,7	7,9	0.784,3	7,3	2.264,5	6,7
Hàn Quốc	2.782,6	2,9	5.125,8	3,5	0.571,4	4,1
Nga	7.810,0	,4	0.784,2	,6	5.174,2	,1
TT khác	4.747,4	,5	9.388,1	,8	2.329,6	,2
Tổng	**31.153,8**	**00**	**07.914,9**	**00**	**31.902,1**	**00**

(Nguồn: Phòng Kế toán tài chính)



Biểu đồ 2.2 Cơ cấu thị trường nhập khẩu giai đoạn 2014 – 2016

Từ bảng 2.4 và biểu đồ 2.2 cho thấy, trị giá kim ngạch nhập khẩu theo thị trường qua các năm có xu hướng tăng. Nhìn chung thì thị trường 3 nước: Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc chiếm tỷ trọng trên 80% kim ngạch nhập khẩu của Công ty. Ngược lại là các thị trường khác và Nga có tỷ trọng chiếm chưa đầy 20%, nhưng có xu hướng tăng dần qua các năm. Điều này cho thấy, sự phụ thuộc vào nguồn hàng nhập khẩu từ 3 nước Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc là rất lớn. Tuy nhiên, Công ty đã dần giảm sự phụ thuộc vào các thị trường này bằng việc mở rộng sang các thị trường khác có chi phí thấp hơn, nhưng chất lượng vẫn được đảm bảo. Sự giảm phụ thuộc đó được thể hiện cụ thể là thị trường Trung quốc, từ tỷ trọng nhập khẩu là 56,3% năm 2014 giảm xuống còn 55,9% năm 2016. Ngược lại, các thị trường khác có xu hướng tăng lên 4,5% năm 2014 và tăng 5,2% năm 2016.

Bên cạnh Trung Quốc, Nhật Bản là thị trường nhập khẩu lớn thứ hai của Công ty. Kim ngạch nhập khẩu từ thị trường này trong năm 2014 là 59.356,7 triệu đồng đạt 17,9% tỷ trọng trong tổng kim ngạch mặt hàng nhập khẩu của Công ty. Đến năm 2015, kim ngạch này tiếp tục tăng và đạt 70.784,3 triệu đồng. Năm 2016, kim ngạch tăng 1.480,2 triệu đồng, tuy nhiên tỷ trọng có xu hướng giảm 0,6% so với năm 2015.

Thị trường nhập khẩu lớn thứ ba của Công ty là Hàn Quốc. Mặt hàng nhập khẩu chủ yếu từ thị trường này là vật tư KHKT. Trong giai đoạn 2014 – 2016, trị giá nhập khẩu từ thị trường này có xu hướng tăng dần. Giá trị nhập khẩu tăng đáng kể vào năm 2015 (tăng 12.343,2 triệu đồng so với năm 2014) và tiếp tục tăng vào năm 2016 (tăng 5.445,6 triệu đồng so với năm 2015).

Ngoài ba thị trường lớn là Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc, thị trường nhập khẩu của Công ty còn có Nga và các thị trường khác. Kim ngạch nhập khẩu tuy chưa cao nhưng có xu hướng tăng dần qua các năm. Đây sẽ là những thị trường nhập khẩu tiềm năng của Công ty trong thời gian tới.

Nhìn chung, thị trường nhập khẩu của Công ty khá đa dạng, đa số hàng hóa nhập khẩu của Công ty là từ các nước khu vực châu Á, vì Công ty chưa thực sự mở rộng thị trường nhập khẩu ra các nước châu Mỹ, châu Âu. Bên cạnh đó, Công ty cũng chưa có website riêng và chưa ứng dụng thương mại điện tử để hỗ trợ việc tìm kiếm các nhà cung ứng mới và mở rộng thị trường nhập khẩu.

2.5.4 Hình thức nhập khẩu

Hoạt động nhập khẩu hàng hóa có thể được phân chia thành nhiều hình thức khác nhau, tùy theo tiêu thức dùng để phân loại. Việc phân loại các loại hình hoạt động nhập khẩu sẽ giúp cho Công ty TNHH C.T Polymer có thể xác định được những thế mạnh và điểm yếu của loại hình kinh doanh đang được áp dụng, từ đó có thể phát huy thế mạnh, khắc phục và hạn chế những nhược điểm để tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Bảng 2.5: Hình thức nhập khẩu của Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Trị giá	tỷ trọng	Trị giá	tỷ trọng	Trị giá	tỷ trọng
NK trực tiếp	280.497,6	85	350.114,3	86	380.568,7	88
NK ủy thác	50.656,3	15	57.800,7	14	51.333,5	12

Tổng giá trị NK	**3 31.153,9**	**00**	**07.915,0**	**00**	**4 31.902,2**	**00**

(ĐVT: triệu VND, %)
(Nguồn: Phòng Kế toán tài chính)



Biểu đồ 2.3 Tỷ trọng hình thức nhập khẩu của Công ty

Công ty TNHH C.T Polymer hoạt động nhập khẩu chủ yếu dưới hai hình thức là nhập khẩu trực tiếp và nhập khẩu ủy thác. Trong đó, nhập khẩu trực tiếp là chính. Hình thức nhập khẩu trực tiếp được Công ty lựa chọn là hình thức chính vì các thủ tục đều khá rõ ràng, có nhiều văn bản hướng dẫn cụ thể và không phức tạp. Với hình thức này đã giúp ích được rất nhiều cho hoạt động kinh doanh của Công ty về tài chính và thời gian.

Từ bảng số liệu 2.5 và biểu đồ 2.3 trên cho thấy, hoạt động nhập khẩu hóa chất, NVLNCN, vật tư KHKT của Công ty chủ yếu thông qua hình thức nhập khẩu trực tiếp. Cụ thể: năm 2014 nhập khẩu trực tiếp chiếm 85% trong tổng kim ngạch nhập khẩu, năm 2015 chiếm 86%, năm 2016 chiếm 88%. Nhập khẩu ủy thác chủ yếu thông qua Công ty đối tác trong nước chiếm tỷ lệ nhỏ và có xu hướng giảm dần qua các năm, cụ thể năm 2014 chiếm 15%, năm 2015 chiếm 14%, năm 2016 chiếm 12% trong tổng kim ngạch hình thức nhập khẩu của Công ty.

Tuy nhiên, mọi hình thức nhập khẩu đều có những thuận lợi và khó khăn riêng. Với hình thức nhập khẩu trực tiếp, Công ty có thể chủ động được mọi khâu trong quá trình nhập khẩu hàng hóa và thu được lợi nhuận cao hơn, vì không phải tốn chi phí trung gian. Nhờ vào uy tín và kinh nghiệm làm ăn lâu năm nên Công ty luôn có những đầu mối tiêu thụ hàng hóa nhập khẩu của mình. Tuy nhiên, Công ty phải luôn có nguồn vốn lớn để thanh toán các khoản chi phí và hợp đồng.

2.5.5Các nghiệp vụ liên quan đến hoạt động nhập khẩu tại Công ty TNHH C.T Polymer

2.5.5.1 Nghiên cứu thị trường

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì cần phải hiểu rõ thị trường của mình, hiểu rõ được Công ty của mình đang ở vị trí nào để có thể đưa ra được những chiến lược kinh doanh phù hợp. Do đó, hằng năm Công ty TNHH C.T Polymer đều trích 10% lợi nhuận để đầu tư vào hoạt động nghiên cứu và phát triển thị trường. Việc đầu tư cho hoạt động R&D rất có ích, cung cấp các thông tin về nguồn hàng cung cấp, thị trường đầu ra, giá cả dịch vụ, chất lượng hàng hóa,… từ đó giúp Công ty có thể nắm bắt được những cơ hội, xây dựng các kế hoạch kinh doanh, mạng lưới thu mua, tiêu thụ hiệu quả và có hướng phát triển thích hợp.

Hiện nay, việc nghiên cứu thị trường trong và ngoài nước do hai phòng nghiệp vụ kết hợp với phòng kinh doanh tổ chức thực hiện. Hai phòng này có nhiệm vụ hỗ trợ lẫn nhau trong quá trình nghiên cứu về nhu cầu thị trường nước ngoài, nghiên cứu kĩ đối tác nước ngoài về khả năng cung ứng hàng hóa, dịch vụ, giá cả của hàng hóa đó. Mọi thông tin về đối thủ cạnh tranh, phải được phản ánh kịp thời để ban Giám đốc có chiến lược để đối phó, nhằm đảm bảo cho Công ty hoạt động kinh doanh nhập

khẩu có hiệu quả. Nguồn thông tin Công ty có thể thu thập để nghiên cứu là thông tin trên mạng, các tạp chí chuyên ngành,… Một nguồn thông tin mà được Công ty sử dụng khá nhiều đó là từ phía các đối tác, bạn hàng của mình trong và ngoài nước.

Ví dụ minh họa về nghiệp vụ nghiên cứu thị trường của Công ty TNHH C.T Polymer

Về nghiên cứu chi tiết thị trường Nhật Bản: Công ty thường xuyên tổ chức các cuộc hội thảo về các thị trường nhập khẩu hàng hóa chất. Giữa Công ty và các đơn vị thành viên đề cập nhật những thông tin về giá cả hàng hoá nguyên vật liệu, từ đó rút ra những nhận xét và đưa ra các giải pháp tốt nhất trong việc mở rộng và thâm nhập thị trường Nhật Bản. Trong thời gian qua Công ty đã cử nhiều đoàn cán bộ đi tham gia các hội chợ triển lãm, tham quan khảo sát Nhật Bản. Điều này đã giúp Công ty tiếp cận trực tiếp với thị trường bạn hàng, hiểu rõ hơn về chất lượng hàng hóa, giá cả,… Để tìm hiểu về thị trường, Công ty cũng thực hiện hoạt động nghiên cứu thị trường Nhật Bản, thông qua một số văn phòng đại diện của Công ty trên thị trường Nhật, hoạt động nghiên cứu thị trường trong thời gian qua của Công ty cũng đã thu được một số kết quả nhất định: Công ty đã phát triển nhiều nhóm hàng và phát triển thêm một số sản phẩm mới cho phù hợp với nhu cầu thị trường nội địa. Đặc biệt, tỷ trọng hàng nhập khẩu trực tiếp của Công ty trong những năm qua đã tăng lên đáng kể tại thị trường Nhật Bản. Điều đó chứng tỏ Công ty đã từng bước tiếp cận được với thị trường thế giới.

2.5.5.2 Lập phương án kinh doanh

Sau khi nghiên cứu kĩ thị trường nước ngoài, nắm rõ tình hình các mặt hàng,… Bước tiếp theo, Công ty TNHH C.T Polymer sẽ lập phương án kinh doanh cụ thể cho mặt hàng đó. Phương án kinh doanh phải lập cụ thể và chi tiết, đồng thời dự kiến được các vấn đề phát sinh. Phương án kinh doanh do ban lãnh đạo cấp cao của Công ty lập ra, dưới sự tư vấn, đóng góp ý kiến của các phòng ban trong toàn Công ty.

Để có phương án hợp lý, Công ty nên thực hiện đầy đủ các bước sau:

Đầu tiên là, Công ty cần nghiên cứu thị trường Việt nam để đánh giá nhu cầu của các lớp khách hàng. Từ đó xác định thị trường mục tiêu, xác định các mặt hàng

mà các thị trường có thể tiêu thụ, xu hướng về giá cả của các sản phẩm này, hệ thống phân phối và các hoạt động xúc tiến, thị phần của các sản phẩm nhập từ châu Á trong đó có Việt Nam, dự đoán về doanh thu của các mặt hàng theo vùng.

Hai là, xây dựng chiến lược kinh doanh cho dự án dựa trên thế mạnh và điểm yếu trong cạnh tranh quốc tế: Biện pháp cạnh tranh trên thị trường mà Công ty TNHH C.T Polymer (và đối tác liên doanh, nếu có) sẽ phải thực hiện, đánh giá các giải pháp cạnh tranh có thể áp dụng và hiệu quả của chúng, đề xuất biện pháp marketing và đẩy mạnh bán hàng vào khu vực dự kiến, dự kiến chi phí bán hàng và biện pháp giảm thiểu tối đa chi phí bán hàng.

Ba là, lập một kế hoạch kinh doanh có tính hiện thực cao, bao gồm: Xác định quy mô, khả năng tài chính của Công ty trong giai đoạn đầu và kế hoạch mở rộng trong giai đoạn tiếp theo.

Bốn là, lập kế hoạch thực hiện dự án kinh doanh nhập khẩu hàng: tổ chức các bộ phận chức năng và nhân viên thích hợp, xác định trình tự thực hiện dự án, công tác giám sát, quản lý hợp đồng và kiểm soát chi phí.

Năm là, tính toán nhu cầu tài chính của dự án kinh doanh và dự kiến nguồn vốn: Các thành phần vốn (các thành phần vốn cố định, vốn lưu động, vốn dự phòng), về nguồn vốn cần làm rõ: vốn vay của các ngân hàng nước ngoài và trong nước, thời hạn trả nợ và lãi suất cho từng khoản vay.

Sáu là, đánh giá về tài chính: Trên cơ sở tính đủ, tính đúng, phải làm rõ doanh thu, chi phí qua các năm dự trù lãi lỗ, dự trù cân đối thu chi, dự trù tổng kết tài sản qua các năm, khả năng trả nợ, các luồng tiền mặt, doanh thu hoà vốn và mức hoạt động hoà vốn qua các năm.

Bảy là, đánh giá rủi ro: Trước hết cần xét xem có yếu tố nào làm cho dự án kinh doanh thất bại, chẳng hạn những biến động do chính sách của nước ta về thuế nhập khẩu, nguyên nhân làm giảm giá bán các mặt hàng của Công ty. Đặc biệt, cần xét những yếu tố cạnh tranh khiến đối thủ có thể đưa ra thị trường những sản phẩm rẻ hơn và tốt hơn rõ rệt.

2.5.5.3 Tổ chức công tác nhập khẩu hàng hóa

Quá trình mua hàng của Công ty TNHH C.T Polymer được tổ chức khá chặt chẽ, từ khâu lập kế hoạch đến khâu thực hiện mua hàng. Bao gồm các bước sau:



Sơ đồ 2.2 Quy trình tổ chức công tác nhập khẩu hàng hóa

Đàm phán

Hiện nay, Công ty sử dụng các phương thức đàm phán sau:

- *Đàm phán qua thư tín*: đây là phương thức được sử dụng chủ yếu. Ngày nay, với sự phát triển của công nghệ thông tin, Công ty chủ yếu sử dụng thư điện tử hay thông qua telefax.
- *Đàm phán trực tiếp*: Vì hợp đồng nhập khẩu là hóa chất, thiết bị, NVLNCN của Công ty thường là những hợp đồng lớn nên việc gặp gỡ giữa các bên để đàm phán trực tiếp là rất cần thiết.

Nội dung các cuộc đàm phán thường xoay quanh các vấn đề như sau: chất lượng của hàng hóa như thế nào? Phẩm chất có tốt không? Số lượng hàng hóa mà đối tác có thể cung cấp là bao nhiêu? Giá cả hàng hóa là bao nhiêu? Có phù hợp với giá cả của thị trường hay không? Đóng gói ký mã hiệu như thế nào? Thời gian giao hàng là bao lâu? Thời gian có được quy định đúng trong hợp đồng hay không? Công ty và nhà cung cấp sẽ sử dụng phương thức thanh toán nào cho hợp lý? Các điều khoản chung khác trong hợp đồng.

Việc giao dịch có thể tiến hành trực tiếp thông qua văn phòng đại diện hay nhà môi giới của đối tác tại Việt Nam. Đó là đối với các nhà cung cấp là các Công ty nước ngoài. Còn đối với các Công ty trong nước thì việc giao dịch có thể tiến hành trực tiếp tại trụ sở chính của Công ty.

Công ty thường tiến hành thanh toán hợp đồng nhập khẩu bằng phương thức thanh toán tín dụng chứng từ, vì vậy hai bên phải thống nhất về Ngân hàng mở L/C, trị giá L/C, ngày mở L/C. Lựa chọn đồng tiền thanh toán, cũng là vấn đề được đề cập đến, vì nó ảnh hưởng đến sự biến động giá trị hợp đồng khi tỷ giá hối đoái của đồng tiền thanh toán có biến động.

Ký kết hợp đồng

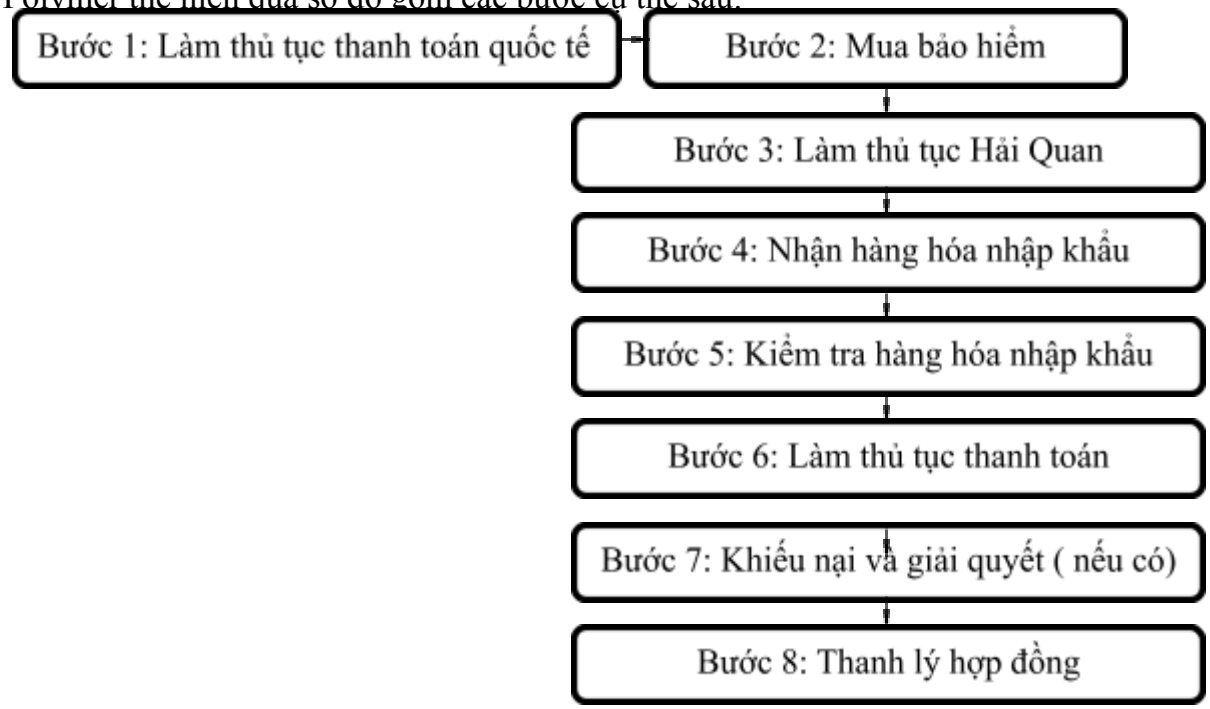
Sau khi đàm phán thành công, Công ty sẽ tiến hành việc ký kết hợp đồng. Nội dung của hợp đồng nhập khẩu hóa chất, NVLNCN thường gồm những mục sau:

- Đối tượng của hợp đồng: quy định khái quát những điều cơ bản của hợp đồng.

- Giá cả và trị giá của hợp đồng: giá thành của hóa chất, NVLNCN nhập khẩu, phương pháp tính giá, cơ sở tính giá, đồng tiền tính giá.
- Điều kiện giao hàng: Ở công ty TNHH C.T Polymer thường được giao hàng theo giá CIF (incoterms 2000).
- Thời gian giao hàng: Do tính chất của việc nhập khẩu nhiều loại hàng hóa với nhiều chủng loại khác nhau nên có thể giao hàng theo nhiều đợt.
- Điều kiện thanh toán: Công ty TNHH C.T Polymer thanh toán bằng L/C với đồng tiền thanh toán thường là USD.
- Kiểm tra hàng hóa: quyền và trách nhiệm của mỗi bên trong việc kiểm tra hàng hóa trước khi bốc hàng tại cảng và sau khi giao hàng tại bến.

Thực hiện hợp đồng

Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu của Công ty TNHH C.T Polymer cũng gồm 8 bước cơ bản như quy trình thực hiện hợp đồng chung, bắt đầu từ khâu làm thủ tục thanh toán quốc tế ban đầu, mua bảo hiểm,… cho đến khâu thanh lý hợp đồng. Tuy nhiên, quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu của Công ty TNHH C.T Polymer lại có nhiều điểm khác biệt hơn để phù hợp với tính chất mặt hàng của Công ty. Quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu thực tế tại Công ty TNHH C.T Polymer thể hiện qua sơ đồ gồm các bước cụ thể sau:



(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Sơ đồ 2.3: Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu

Bước 1: Làm thủ tục ban đầu của thanh toán quốc tế

Hiện nay, hình thức thanh toán chủ yếu của Công ty là thanh toán bằng T/T trả sau (chiếm tỷ trọng là 70%) do Công ty đã tạo được uy tín với rất nhiều đối tác nước ngoài, kế đến là L/C (chiếm 25% tỷ trọng). Hình thức thanh toán bằng T/T trả trước hầu như rất ít được sử dụng (chỉ khoảng 5%).

- Nếu Công ty thanh toán bằng T/T trả sau thì bước này sẽ không thực hiện.
- Nếu thanh toán bằng L/C thì sau khi xem xét nguồn vốn và căn cứ vào nội dung hợp đồng đã ký kết, Công ty sẽ đến ngân hàng nộp hồ sơ và lập đơn yêu cầu mở L/C (thường là L/C không hủy ngang) theo mẫu in sẵn của ngân hàng theo tiêu chuẩn của ICC và của Tổ chức SWIFT quốc tế. Công ty thường mở L/C tại các ngân hàng uy tín tại Việt Nam như: ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank), ngân hàng Á Châu (ACB),…

Bộ hồ sơ mở L/C gồm:

- Giấy phép nhập khẩu hàng hóa (nếu quản lý bằng giấy phép).
- Đơn xin mở L/C do phòng kinh doanh trình lên Giám đốc và phòng tài chính kế toán ký duyệt.
- Hợp đồng nhập khẩu
- Giấy đề nghị mở L/C theo mẫu của ngân hàng.
- Hợp đồng mua bán trong nước.

Thông thường, Công ty mở L/C từ 7 – 10 ngày sau khi ký hợp đồng nhập khẩu. Tùy thuộc vào mối quan hệ giữa Ngân hàng và Công ty, mà Ngân hàng có thể yêu cầu ký quỹ có thể dao động. Thường là 10% giá trị thanh toán hợp đồng, cũng có Ngân hàng chỉ yêu cầu 5% ký quỹ do mối quan hệ lâu dài đã có, cũng như uy tín của Công ty, điều này rất có lợi cho Công ty. Ngân hàng phát hành sẽ thực hiện mở L/C sau khi Công ty đã thực hiện ký quỹ và đóng phí mở L/C đầy đủ.

Bước 2: Mua bảo hiểm

Đối với hợp đồng theo điều kiện CIF, Công ty không cần phải mua bảo hiểm, việc mua bảo hiểm sẽ do bên bán đảm nhiệm.

Đối với hợp đồng theo điều kiện CFR (Incoterms 2000), Công ty sẽ mua bảo hiểm cho hàng hóa trước khi tiến hành mở L/C,nhất là những hàng hóa nhập khẩu từ

châu Mĩ, châu Âu vì rủi ro vận chuyển cao. Công ty bảo hiểm mà Công ty chọn mua là Tổng Công ty bảo hiểm Bảo Việt, Công ty bảo hiểm Bảo Minh, đây đều là những Công ty có uy tín cao. Công ty phải khai báo những chi tiết liên quan đến đối tượng bảo hiểm như: trị giá bảo hiểm, hàng hóa bảo hiểm, cảng đi, cảng đến, tên tàu, ngày khởi hành, điều kiện bảo hiểm,…Sau khi nộp giấy yêu cầu bảo hiểm cho người bảo hiểm, người bảo hiểm tính phí bảo hiểm và Công ty sẽ đóng phí bảo hiểm và nhận giấy chứng nhận bảo hiểm theo yêu cầu.

Bước 3: Làm thủ tục hải quan

Hiện nay, mọi lô hàng nhập khẩu Công ty đều thực hiện thủ tục hải quan điện tử. Thời hạn khai báo làm thủ tục hải quan điện tử đối với hàng nhập khẩu là 30 ngày kể từ khi hàng hóa đến cửa khẩu đầu tiên (theo quy định tại khoản 1, khoản 2, điều 18, Luật hải quan). Đồng thời, xuất trình bộ chứng từ gồm:

- Hợp đồng nhập khẩu: 01 bản sao
- Hóa đơn thương mại: 01 bản chính
- Phiếu đóng gói: 01 bản chính và 01 bản sao
- Vận đơn đường biển: 01 bản sao
- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa
- Giấy chứng nhận chất lượng
- Lệnh giao hàng
- Các văn bản cho miễn thuế nhập khẩu, phụ thu, thuế GTGT (nếu có) và các văn bản cần thiết khác.

Bước 4: Nhận hàng nhập khẩu

Hàng hóa nhập khẩu của Công ty chủ yếu là hàng container luôn chiếm đa số với phương thức giá CIF. Trước khi nhận hàng hóa nhập khẩu, Công ty phải nắm các thông tin từ hàng hóa và tàu, và nhận các giấy tờ như: thông báo sẵn sàng (Notice of Readiness), thông báo tàu đến (Notice of Arrival), vận đơn đường biển (B/L) và các chứng từ khác về hàng hóa.

Bước 5: Kiểm tra hàng hóa nhập khẩu

Trong quá trình nhận hàng, nhân viên nhập khẩu của Công ty phải kiểm tra hàng hóa, kịp thời phát hiện những sai sót, hư hỏng, mất mát, thiết hụt hàng hóa,… để có biện pháp xử lý kịp thời. Nếu có, thì lập các chứng từ như biên bản giám định,

biên bản kết toán nhận hàng,… được xác nhận bởi các bên có liên quan gồm chủ hàng, chủ tàu, hải quan, cơ quan giám định… Đây là cơ sở để Công ty tiến hành khiếu nại, bồi thường.

Bước 6: Làm thủ tục thanh toán

Đối với thanh toán bằng L/C

- Nếu thanh toán bằng L/C trả ngay thì sau khi nhận được chứng từ do bên bán gửi tới, ngân hàng mở L/C (ngân hàng của Công ty) sẽ kiểm tra bộ chứng từ cẩn thận, nếu chứng từ đủ điều kiện thanh toán thì ngân hàng sẽ thanh toán.
- Nếu thanh toán bằng L/C trả chậm thì ngân hàng sẽ thực hiện việc chấp nhận hối phiếu. Sau đó, ngân hàng sẽ thông báo cho Công ty biết để Công ty đến nhận bộ chứng từ để đi nhận hàng, đồng thời kết toán tiền hàng với Công ty.

Ngoài ra, Công ty còn phải thanh toán cho ngân hàng những khoản phí như phí mở L/C, tu chỉnh L/C, ký hậu vận đơn,... theo mức phí của ngân hàng quy định tại thời điểm thanh toán.

Đối với thanh toán bằng chuyển tiền T/T trả sau

Sau khi người bán chuyển bộ chứng từ về cho Công ty, phòng kinh doanh của Công ty sẽ kiểm tra sự hợp lệ của chứng từ. Nếu chứng từ hợp lệ, phòng kinh doanh sẽ thông báo phòng kế toán–tài chính lên lịch thanh toán cho hợp đồng. Đến hạn thanh toán, phòng kế toán–tài chính sẽ cử nhân viên tới ngân hàng yêu cầu chuyển tiền trả cho nhà xuất khẩu, trong lệnh chuyển tiền nêu rõ tên, địa chỉ của nhà xuất khẩu, số tài khoản của Công ty tại ngân hàng, yêu cầu và lí do chuyển tiền, ngoài ra còn kèm theo tờ khai hải quan. Đồng thời, Công ty sẽ phải trả một khoản lệ phí cho ngân hàng nhận chuyển tiền. Khoản lệ phí này thay đổi tuỳ từng ngân hàng khác nhau. Ngân hàng kiểm tra số tiền còn lại trong tài khoản của Công ty. Nếu đủ số tiền thì thực hiện thao tác chuyển tiền. Sau đó, ngân hàng ghi giấy báo nợ số tiền đã chuyển và gửi tới Công ty.

Hạn chế trong khâu này chính là thời gian thanh toán hợp đồng thường cách nhau vài tháng, trong khoảng thời gian đó thị trường ngoại tệ có thể biến động làm tỷ giá ngoại tệ lên xuống không lường trước được. Trong khi đó, Công ty lại chưa thật sự chú trọng vào việc phòng ngừa rủi ro tỷ giá hối đoái và chưa đánh giá đúng tầm

quan trọng của các công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá. Bên cạnh đó, đội ngũ nhân sự chưa được trang bị đủ kiến thức để dự báo và giảm thiểu rủi ro hối đoái.

Bước 7: Khiếu nại và giải quyết(nếu có)

Công ty có quyền khiếu nại nếu nhà xuất khẩu không giao hàng hoặc giao hàng chậm, giao thiếu hay phẩm chất hàng không phù hợp quy định trong hợp đồng,… hay khiếu nại người chuyên chở khi họ vi phạm hợp đồng vận tải như: tàu không đến, chậm đến, hàng hóa tổn thất,… do lỗi của người chuyên chở.

Hồ sơ khiếu nại phải kèm theo những giấy tờ của cơ quan chức năng xác nhận việc tổn thất hàng hóa kèm theo vận đơn, chứng từ hải quan và các chứng từ khác có liên quan. Thông thường, Công ty và bạn hàng nước ngoài sẽ thương lượng trực tiếp để giải quyết vấn đề. Nếu thương lượng thành công thì đối với hàng bị thiếu hụt, sai quy cách, hai bên sẽ thỏa thuận rằng người bán phải thay thế, bổ sung những hàng hóa không đúng như quy định trong hợp đồng bằng những hàng hóa mới đạt đúng tiêu chuẩn chất lượng. Nếu việc khiếu nại không giải quyết thỏa đáng, Công ty có thể kiện lên hội đồng trọng tài (nếu có thỏa thuận trọng tài) hoặc tòa án.

Bước 8: Thanh lý hợp đồng

Sau khi người xuất khẩu giao hàng và nhận được tiền thanh toán từ Công ty, đồng thời Công ty đã nhận được hàng thì hai bên tiến hành thanh lý hợp đồng, hợp đồng mua bán hết hiệu lực, chấm dứt nghĩa vụ của các bên.

2.5.5.4 Đánh giá hiệu quả hoạt động nhập khẩu của Công ty

Việc phân tích hiệu quả kinh doanh hàng nhập khẩu, sẽ giúp Công ty đánh giá được hiệu quả hoạt động nhập khẩu, khả năng tiêu thụ của thị trường nội địa, lợi nhuận thu về. Từ những đánh giá này, Công ty sẽ tiến hành cân nhắc xem nên mở rộng hay thu hẹp thị trường. Hiệu quả kinh doanh có thể được đánh giá thông qua các chỉ tiêu về tổng doanh thu, lợi nhuận, TSLN của doanh thu, chi phí,…

Bảng 2.6: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh hàng nhập khẩu

(Đơn vị tính: triệu VND)

Chỉ tiêu	2014	2015	2016
Doanh thu hàng nhập khẩu	31.115,9	7.915,1	31.902,3

Chi phí bán hàng nhập khẩu	319.021,5	389.856,0	418.356,8
Lợi nhuận hàng NK sau thuế	12.094,4	18.059,1	13.545,5
TSLN theo doanh thu (%)	3,6	4,4	3,1
TSLN theo chi phí (%)	3,7	4,6	3,2

(Nguồn: Phòng tài chính - kế toán)

NHẬN XÉT

Từ bảng trên cho thấy, doanh thu và lợi nhuận của việc kinh doanh hàng nhập khẩu của Công ty có những biến động rõ rệt, lúc tăng, lúc giảm, lên xuống theo những biến động của các yếu tố trên thị trường. Năm 2014, lợi nhuận sau thuế đạt 12.094,4 triệu đồng, năm 2015 lợi nhuận tăng mạnh lên đến 18.059,1 triệu, đến năm 2016 lợi nhuận giảm xuống là 13.545,5 triệu đồng. Điều này cho thấy sự biến động giá của hàng hóa nhập khẩu trong giai đoạn 2014 – 2016, đã tác động khá lớn đến lợi nhuận của Công ty.

Bên cạnh chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận thu được, dùng để đánh giá hiệu quả hoạt động nhập khẩu, Công ty còn sử dụng hai chỉ tiêu khác đó là: tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu và tỷ suất lợi nhuận theo chi phí. Hai chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng đồng vốn của Công ty. Cụ thể:

TSLN cho biết với mỗi đồng doanh thu mà Công ty thu được thì có chứa bao nhiêu đồng lợi nhuận. Từ kết quả phân tích trên ta thấy, TSLN theo doanh thu của Công ty có sự biến động lớn. Năm 2014, TSLN theo doanh thu đạt 3,6%, năm 2016 TSLN tăng 4,4% (tức tăng 0,8% so với năm 2014) và đến năm 2016 TSLN chỉ còn 3,1%. Ta thấy rằng, tuy năm 2016 doanh thu tăng nhưng TSLN lại giảm, điều này cho thấy, lợi nhuận không chỉ phụ thuộc vào tổng doanh thu bán hàng nhập khẩu mà còn phụ thuộc vào chi phí kinh doanh. Tổng doanh thu tăng chưa chắc đã làm cho lợi nhuận tăng nếu Công ty không có biện pháp quản lý chi phí hiệu quả.

Từ phân tích trên ta thấy, việc quản lý chi phí kinh doanh là rất quan trọng đối với Công ty. Bởi vậy, bên cạnh việc đánh giá hiệu quả kinh doanh thông qua TSLN theo doanh thu còn phải đánh giá thông qua TSLN theo chi phí. Năm 2014, TSLN

theo chi phí của Công ty là 3,7%, điều này có nghĩa là với 1 đồng chi phí bỏ ra Công ty thu về 0,037 đồng lợi nhuận. Năm 2015 TSLN theo chi phí là 4,6% và năm 2016 là 3,2%. Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí có sự biến động rõ nét, điều này cho thấy, Công ty chưa có được biện pháp quản lý chi phí có hiệu quả và ổn định trong năm 2016.

2.6 Đánh giá hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHH C.T Polymer trong giai đoạn 2014 - 2016

2.6.1 Những thành công mà Công ty đã đạt được

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, hoạt động nhập khẩu là hoạt động cần thiết để đẩy nhanh tốc độ phát triển, tốc độ công nghiệp hóa, hiện đại hóa nền kinh tế nước ta. Sau gần 15 năm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh nhập khẩu hóa chất, thiết bị, NVLNCN,…Trải qua nhiều khó khăn thì Công ty TNHH C.T Polymer đã nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ, cũng như đang góp sức nhỏ bé của mình vào sự nghiệp phát triển chung của đất nước,tiến tới dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng văn minh.

*Thứ nhất,*hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty đã tạo ra công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho một số lao động. Điều này tạo ra động lực và tâm lý ổn định cho người lao động làm việc hăng say, nhiệt tình, hết mình và gắn bó với Công ty. Hoạt động nhập khẩu còn giúp các Công ty sản xuất trong nước có điều kiện sản xuất tốt hơn, tạo ra những sản phẩm có chất lượng tốt, phù hợp với thị hiếu tiêu dùng của người Việt Nam.

*Thứ hai,*Công ty đã thiết lập được mối quan hệ bạn hàng thân thiết với nhiều nước, đã thiết lập được thị trường tương đối ổn định, khối lượng hàng hoá nhập khẩu khá lớn.Vì vậy, Công ty có khá nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực nhập khẩu. Trong quá trình hợp tác, Công ty luôn cố gắng thiết lập và duy trì hệ thống bạn hàng tin cậy, ổn định và tạo mối quan hệ làm ăn lâu dài. Chính vì điều này đã giúp Công ty tăng doanh thu nhập khẩu với tốc độ nhanh như năm 2015.

*Thứ ba,*Mặt hàng kinh doanh của Công ty đa dạng, thuộc nhóm các mặt hàng được Nhà nước khuyến khích nhập khẩu, phù hợp với xu thế chung của thế giới.Trong đó, những mặt hàng truyền thống như Xút, Soda,... đã tạo được uy tín và

có vị trí trên thị trường trong nước. Công ty đã xây dựng được mối quan hệ tốt, tín nhiệm với ngân hàng hỗ trợ ngoại tệ, phục vụ cho hoạt động nhập khẩu có hiệu quả.

Thứ tư, Công ty TNHH C.T Polymer có chính sách thưởng phạt rõ ràng, nhằm kích thích năng lực hoạt động của nhân viên, như áp dụng hình thức thưởng cho các nhân viên có thành tích cao trong công việc, góp phần khuyến khích mọi người đoàn kết hơn trong công việc cá nhân cũng như công việc đội, nhóm để hoàn thành một cách tốt nhất công việc được giao.

2.6.2 Những hạn chế

Bên cạnh những thành công đạt được, trong quá trình nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu, Công ty còn phải đối mặt với một số tồn tại chưa khắc phục được, cụ thể:

Thứ nhất, Hoạt động nghiên cứu thị trường nhập khẩu của Công ty còn yếu kém, công việc này mới chỉ tiến hành ở mức độ chung, khái quát chưa nắm được chính xác tình hình kinh tế, cơ sở vật chất, chính sách thương mại luật pháp của nước bạn. Do đó làm ảnh hưởng tới kim ngạch nhập khẩu của Công ty.

Thứ hai, Các chi phí kinh doanh nhập khẩu của Công ty khá cao, do trong quá trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu vẫn còn mắc phải sai sót, các khâu trong quy trình vẫn chưa hoàn thiện.

Thứ ba, Cán bộ, công nhân viên trong Công ty khá đông, nhưng cán bộ có trình độ chuyên môn, hiểu biết về ngoại ngữ, hiểu biết thực sự về hoạt động nhập khẩu còn hạn chế, do đó đã phần nào làm ảnh hưởng tới hoạt động nhập khẩu của Công ty.

*Thứ tư,*Hình thức nhập khẩu của công ty là hình thức nhập khẩu trực tiếp nên đòi hỏi nguồn vốn kinh doanh phải linh hoạt để đảm bảo cho việc thanh toán. Đôi khi, Công ty không có đủ tiền thanh toán cho hợp đồng khi đến hạn, buộc Công ty phải làm hồ sơ vay, nhưng không phải lúc nào cũng có thể vay được.

2.6.3 Nguyên nhân

2.6.3.1 Nguyên nhân chủ quan

- Do Công ty mới chuyển đổi cơ cấu tổ chức, bước đầu phải tổ chức lại mạng lưới kinh doanh, bố trí nhân sự, sắp xếp lại lao động. Tuy đã có sự chuẩn bị từ trước, chủ động triển khai nhưng cũng gặp những khó khăn và ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và ở các đơn vị trực thuộc.

- Nguồn vốn kinh doanh của Công ty còn hạn chế, chưa đáp ứng được yêu cầu của hoạt động kinh doanh nhập khẩu với quy mô lớn. Mặt khác, do Công ty phân bổ nguồn lực kinh doanh cho nhiều mặt hàng nhập khẩu khác, cũng như đầu tư kinh doanh nội địa cho nên nguồn vốn cho hoạt động nhập khẩu còn hạn chế.
- Công ty chưa chú trọng đến công tác tìm hiểu, nghiên cứu phát triển thị trường nước ngoài nhằm phục vụ cho hoạt động nhập khẩu. Công tác xúc tiến thương mại chưa được chú trọng nhiều. Công ty chỉ tận dụng các mối quan hệ bạn hàng lâu năm ở các thị trường nhập khẩu chủ yếu chứ chưa mạnh dạn nghiên cứu, mở rộng thị trường của mình sang các thị trường mới.

2.6.3.2Nguyên nhân khách quan

- Tình hình thế giới và trong nước biến động thất thường đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến giá cả các mặt hàng mà Công ty đang kinh doanh. Giá vàng đã trải qua một năm 2016 đầy biến động, trong đó giai đoạn nửa đầu năm có xu hướng tăng chủ đạo, thì nửa sau của năm thiên về xu hướng giảm (theo www.giavang.net). Giá dầu cũng tăng kỉ lục và biến động thất thường.
- Thời gian thanh toán hợp đồng thường cách nhau vài tháng, trong khoảng thời gian đó thị trường ngoại tệ có thể biến động làm tỷ giá ngoại tệ lên xuống không lường trước được. Trong khi đó, Công ty lại chưa thật sự chú trọng vào việc phòng ngừa rủi ro tỷ giá hối đoái và chưa đánh giá đúng tầm quan trọng của các công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá. Bên cạnh đó, đội ngũ nhân sự chưa được trang bị đủ kiến thức để dự báo và giảm thiểu rủi ro tỷ giá.
- Giá cả hàng hóa mà Công ty nhập khẩu trong thời gian qua liên tục biến động không ổn định, giá tăng liên tục. Từ đó ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu của Công ty.
- Một số vấn đề còn tồn tại trong việc tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu như thời gian giao hàng giữa người xuất khẩu và Công ty không khớp, dẫn đến sự lãng phí trong chi phí lưu kho, lưu bãi, một số hạn chế trong khâu thanh toán. Những hạn chế này đều dẫn đến sự lãng phí, tăng chi phí nhập khẩu của Công ty, đồng thời cũng làm cho hoạt động kinh doanh của Công ty thiếu đồng bộ, do thiếu hàng hóa.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh nhập khẩu, Công ty TNHH C.T Polymer phải chấp nhận hoạt động trong một môi trường cạnh tranh khốc liệt, với nhiều cơ hội và thách thức. Bên cạnh những cơ hội, Công ty phải đối mặt với những khó khăn rất lớn đó là sự tụt hậu, sự đào thải của cơ chế mới. Nếu không nhạy bén, linh hoạt trước những biến động của môi trường kinh doanh, nắm bắt những cơ

hội, loại bỏ những nguy cơ thách thức thì Công ty sẽ bị đào thải trong nền kinh tế mới này.

Dựa vào lịch sử hình thành và quá trình phát triển, ta có thể thấy Công ty TNHH C.T Polymer đã có gần 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực nhập khẩu. Lĩnh vực kinh doanh và các mặt hàng nhập khẩu của Công ty khá đa dạng, nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất và sử dụng trong nước, tăng sức cạnh tranh và góp phần đa dạng hóa sản phẩm cho thị trường nội địa. Cùng với cơ cấu tổ chức khá tinh gọn và đơn giản, Công ty đã mạnh dạn hơn trong việc sắp xếp lại bộ máy tổ chức nhân sự trên cơ sở đề bạt, bố trí những cán bộ có năng lực, có trình độ chuyên môn, có đạo đức và nhiệt tình.

Hoạt động kinh doanh của Công ty trong những năm qua chịu tác động và bị ảnh hưởng nhiều bởi suy thoái kinh tế thế giới và lạm phát trong nước, giá xăng dầu và các mặt hàng thiết yếu tăng cao. Mặc dù vậy, Công ty vẫn cố gắng và nỗ lực không ngừng để đối mặt với các thử thách này. Bằng chứng là qua các năm, năm nào Công ty cũng hoạt động kinh doanh có lợi nhuận và đạt được rất nhiều thành quả đáng tự hào. Thị trường nhập khẩu khá đa dạng và đang dần được mở rộng. Nhờ vào kinh nghiệm lâu năm và tính chuyên nghiệp trong kinh doanh, Công ty đã tạo được sự tín nhiệm với rất nhiều Ngân hàng, cũng như đối tác làm ăn trong và ngoài nước. Tuy nhiên, bên cạnh các ưu điểm và thành tựu đạt được, một số hạn chế vẫn còn tồn tại gây ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Vì thế, Công ty cần có những giải pháp cần thiết để giải quyết và khắc phục những vấn đề này. Có như vậy, việc kinh doanh của Công ty sẽ có hiệu quả hơn, đồng thời các khâu trong quá trình nhập khẩu cũng sẽ được hoàn thiện hơn về mọi mặt.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH C.T POLYMER

3.1 Định hướng phát triển của Công ty trong thời gian sắp tới

3.1.1 Mục tiêu của Công ty đến năm 2020

- Mục tiêu chiến lược chủ yếu của Công ty là tăng lợi nhuận, củng cố vị thế cạnh tranh, đảm bảo kinh doanh có hiệu quả và nâng cao đời sống của nhân viên.
- Bên cạnh việc củng cố thị trường hiện tại, Công ty còn có mục tiêu mở rộng thị trường mới như: Mỹ, Malaysia, Lào, Khu vực Châu Phi,… Để có được vị trí mới, Công ty cần khẳng định được vị thế trên thị trường, do có khá nhiều các doanh nghiệp tên tuổi cũng tham gia kinh doanh các mặt hàng mà Công ty TNHH C.T Polymer đang cung cấp. Do đó, sản phẩm và dịch vụ của Công ty cần có sự khác biệt để khách hàng dễ dành nhận biết hơn.
- Bên cạnh đó, thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, đòi hỏi đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm. Nên mục tiêu tiếp theo của Công ty là thu hút được lao động có chất lượng cao, để phục vụ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh.
- Công ty TNHH C.T Polymer xây dựng chiến lược phát triển toàn diện từ 2014 tới 2016, tầm nhìn 2020 với tốc độ tăng trưởng hàng năm từ 10% đến 20% trên tất cả các chỉ tiêu.

3.1.2 Phương hướng phát triển của Công ty

Công ty TNHH C.T Polymer đã xác định hướng đi cho thời gian tới như sau:

- Tìm hiểu và tập trung nghiên cứu thị trường nước ngoài, chú trọng nhập khẩu những mặt hàng tiêu dùng trong nước bị hạn chế hoặc chưa sản xuất được.
- Phát triển và mở rộng hoạt động kinh doanh nhập khẩu, đa dạng hóa các mặt hàng kinh doanh nhưng vẫn đảm bảo giữ nguyên các mặt hàng truyền thống của Công ty. Cụ thể hơn, Công ty sẽ tiến hành mở rộng thị trường, củng cố và giữ vững thị trường đã có trong khu vực nhằm đảm bảo khả năng tiêu thụ hàng hoá. Đồng thời, Công ty sẽ tìm kiếm những bạn hàng mới nhằm tạo cho mình khả năng chủ động trong kinh doanh, cũng như sự linh hoạt để theo kịp với sự biến động của nền kinh tế thị trường.
- Tăng cường mở rộng hơn nữa mối quan hệ với các đơn vị ban ngành như: Ngân hàng nhà nước, các cục thuộc Ngân hàng nhà nước, Bộ thương mại, Tổng cục hải quan,… nhằm tranh thủ sự ủng hộ, giúp đỡ trong các hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty.

- Về quan hệ với đối tác nước ngoài: Công ty định hướng phát triển mối quan hệ với các bạn hàng truyền thống. Qua đó, Công ty tranh thủ sự giúp đỡ của các nhà cung cấp về mặt tài chính, trình độ quản lý tổ chức. Bên cạnh đó, Công ty đã có những bước đầu tìm kiếm đối tác kinh doanh mới, theo hướng đa dạng hóa sản phẩm kinh doanh.
- Ngoài việc tăng cường mối quan hệ phân phối với các cửa hàng bán lẻ, Công ty tiến hành thành lập một số cửa hàng chuyên kinh doanh các sản phẩm của Công ty tại một số thành phố khác, thành lập một số chi nhánh tại các thành phố trọng điểm. Xu hướng phát triển tiêu thụ của Công ty là tập trung vào đối tượng khách hàng quy mô lớn là các doanh nghiệp, các nhà máy, xí nghiệp,… Ngoài ra để khắc phục những hạn chế còn tồn tại, Công ty sẽ phát triển bộ máy nhân sự bằng cách nâng cao năng lực cán bộ, nhất là cán bộ trong bộ máy lãnh đạo nhằm đảm bảo an toàn, hiệu quả trong công tác kinh doanh và quản lý. Bên cạnh đó, Công ty sẽ tạo điều kiện để các nhân viên được học hỏi nhiều hơn về chuyên môn, kỹ năng giao tiếp, ngoại ngữ, học vấn.

3.2 Một số giải pháp nhằm nâng caohiệu quả hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHH C.T Polymer

3.2.1 Giải pháp 1. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường

3.2.1.1 Cơ sở của giải pháp

Đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến thương mại và tìm kiếm nhà cung ứng hóa chất, NVLNCN,.... Thiết lập được mối quan hệ bạn hàng cung cấp rộng khắp là rất quan trọng, tạo nguồn hàng ổn định và chất lượng cho Công ty. Hiện nay, Công ty mới chỉ có quan hệ với một số bạn hàng truyền thống như Trung Quốc, Hàn Quốc, Nga, Nhật Bản,... Trước sự biến động phức tạp của thị trường Nhập khẩu, Công ty cần phải tìm kiếm các đối tác mới. Công ty phải có chính sách và giải pháp để mở rộng mối quan hệ với bạn hàng và đồng thời duy trì mối quan hệ truyền thống tốt đẹp với các nhà cung ứng hiện nay.

Các giải pháp cụ thể mà Công ty cần phải tiến hành với bạn hàng là: nghiên cứu tìm hiểu kỹ các thông tin về môi trường kinh tế - chính trị - luật pháp của các nước bạn hàng, nhằm tạo cơ sở cho việc đàm phám ký kết hợp đồng, dự đoán được xu hướng biến động của thị trường cung cấp, thiết lập mối quan hệ rộng khắp đối với

các nhà cung cấp ở mỗi nước bạn hàng, thường xuyên cập nhật thông tin về năng lực sản xuất, quy mô và khả năng cung ứng của mỗi nhà cung cấp. Từng bước mở rộng danh mục nhà cung ứng cho Công ty trong thời gian tới. Xúc tiến thăm dò thị trường, tìm hiểu tập hợp thông tin về thị trường hóa chất của các nhà cung cấp lớn như Trung Quốc.. đối tác trong khu vực để tận dụng chi phí về vận chuyển.

Ngoài ra với sự phát triển của công nghệ thông tin, bên cạnh việc xúc tiến thương mại qua các kênh truyền thống như tham dự hội chợ, triển lãm, thì một doanh nghiệp, một khách hàng bất kỳ trên thế giới khi muốn tìm một doanh nghiệp đối tác, một sản phẩm nào đó thì công cụ thường sử dụng đầu tiên đó là internet và các công cụ tìm kiếm. Do đó, thương mại điện tử phải là một phần không thể thiếu trong kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp. Chính vì vậy, việc doanh nghiệp tạo lập cho mình một website riêng là một việc làm rất cần thiết.

Mục tiêu của giải pháp này là hoàn thiện hệ thống tìm kiếm thông tin về đối tác, thị trường và ứng dụng tiện ích của thương mại điện tử trong việc thành lập website riêng của Công ty, nhằm hỗ trợ công tác tìm kiếm các nguồn cung ứng mới và mở rộng thị trường nhập khẩu.

3.2.1.2 Điều kiện thực hiện giải pháp

Tăng cường công tác thu thập thông tin về thị trường đối tác nước ngoài

Thông qua nghiên cứu thị trường nước ngoài, Công ty có thể đánh giá đối tác trên các mặt:

- Năng lực kĩ thuật và sản xuất
- Tình hình luật pháp, tài chính,chính trị, văn hóa.
- Độ tin cậy của việc giao hàng
- Năng lực đảm bảo các dịch vụ kèm theo

Ngoài ra, Công ty còn có thể nắm được những thông tin cần thiết về các rủi ro có thể phát sinh và ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu như: lừa đảo thương mại, bạo động, chiến tranh, đình công, thảm họa… ở nước sở tại.

Chính vì vậy, để tránh những rủi ro không đáng có khi Công ty muốn hợp tác làm ăn lâu dài với đối tác mới hoặc mở rộng thị trường nhập khẩu, việc thu nhập thông tin hết sức cần thiết, dù tốn chi phí nhưng sẽ hạn chế được những tổn thất lớn, nhất là những hợp đồng có giá trị cao.

Công ty cần thanh lập một bộ phận chuyên nghiên cứu thị trường, bộ phận này sẽ đảm nhiệm việc thu thập và xử lý thông tin về thị trường, thu thập, tìm kiếm thông tin về đối tác, đưa ra những kết luận về thị trường, dự báo những biến động về cung, cầu, giá cả hàng hóa trên thị trường.Khi tiến hành công tác nghiên cứu thị trường, Công ty còn phải lựa chọn và phân loại thị trường, loại bỏ những thị trường không phù hợp với điều kiện của Công ty, không xác định phạm vi nghiên cứu quá rộng, vì sẽ gây lãng phí về thời gian và tiền bạc nhưng thu lại hiệu quả không cao.

Một điều đáng lưu ý là Công ty cần tính chính xác của thông tin thu thập được bằng cách kiểm tra qua các nguồn tin chính thống khác nhau, thông tin về đối tác có thể kiểm tra qua các cơ quan uy tín như Trung tâm thông tin tín dụng thuộc Ngân Hàng Nhà nước Việt Nam, các tổ chức thương mại,…

Ứng dụng thương mại điện tử để thành lập website cho Công ty, nhằm hỗ trợ trong việc nghiên cứu thị trường nhập khẩu

Nếu Công ty không có riêng cho mình một trang web trên các website nổi tiếng thì các doanh nghiệp nước ngoài không thể tiếp cận trực tiếp với Công ty với chi phí thấp. Kết quả là Công ty sẽ mất cơ hội làm ăn với đối tác. Do đó, càng thiết lập trang web sớm, càng khiến khách hàng nhanh chóng quen với Công ty.

Trang web chính là bộ mặt của Công ty trên internet, do đó, để đạt được hiệu quả, Công ty cần tính đến những đặc điểm của một trang web như:

- Mục tiêu của trang web phải rõ ràng, minh bạch, làm sao để nhìn vào có thể thấy được đó là một website kinh doanh chứ không phải để giải trí.
- Chiến lược thị trường qua trang web: nếu Công ty định hướng mở rộng hoạt động của mình đến thị trường ở khu vực nào đó, thì trưởng phòng kinh doanh và các phòng ban có liên quan sẽ xem xét kế hoạch phát triển của Công ty tại thị trường tiềm năng đó đã sẵn sàng chưa, cần có những điều kiện giao dịch như thế nào tại thị trường mà Công ty sẽ đặt mối quan hệ đối tác kinh doanh.
- Xác định nội dung cần đưa lên trang web: không phải bất cứ nội dung nào cũng đưa lên trang web cho dù với mục đích quảng cáo, tiếp thị bởi ngoài vấn đề chi phí, nó còn ảnh hưởng đối với sự minh bạch của trang web, dễ gây nhầm lẫn cho người xem là không biết Công ty thực sự kinh doanh trong lĩnh vực nào.

Thông tin đưa lên website cần ngắn gọn, súc tích, trình bày hợp lý và bắt mắt sẽ tốt hơn những lời giải thích dài dòng.

Để sớm ứng dụng thương mại điện tử trong thành lập website cho Công ty, Công ty nên chuẩn bị những tiền đề về công nghệ thông tin như:

- Bồi dưỡng các kỹ năng về mạng, website, tra cứu thông tin cho nhân viên.
- Trang bị hạ tầng cơ sở công nghệ hiện đại về trang thiết bị, xây dựng hệ thống mạng thông tin hiện đại, có độ an toàn và bảo mật cao.
- Đối với đội ngũ nhân viên kinh doanh, cần phải được phổ cập kiến thức về loại hình kinh doanh điện tử này để có thể đáp ứng được nhu cầu của khách hàng trong phạm vi thị trường mà mình quản lý, giảm chi phí đi lại và tăng hiệu quả làm việc của các nhân viên.
- Lựa chọn, tuyển dụng và đào tạo các cán bộ kỹ thuật trong lĩnh vực công nghệ thông tin, đồng thời am hiểu về lĩnh vực hoạt động của công ty, để giúp Công ty trong việc áp dụng thương mại điện tử vào kinh doanh.

3.2.1.3 Kết quả đạt được

Nếu được thực hiện đúng và thu thập kết quả chính xác, việc nghiên cứu thị trường sẽ giúp Công ty TNHH C.T Polymer:

- Có được nguồn thông tin đa dạng, đáng tin cậy và luôn được cập nhật .
- Hạn chế sai lầm trong chiến lược, giảm rất nhiều chi phí kinh doanh và chi phí cho việc thu thập thông tin về thị trường đối tác.
- Hệ thống thông tin về đối tác nước ngoài và thị trường nhập khẩu chính xác và hoàn thiện hơn, tìm kiếm được các nhà cung cấp uy tín, nguồn hàng hợp lý và ổn định.
- Mở rộng thị trường nhập khẩu sang các nước có khoảng cách địa lý xa, mà không phải tốn nhiều thời gian và chi phí giao dịch.

3.2.2 Giải pháp 2.Hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu để giảm thiểu chi phí

3.2.2.1 Cơ sở đề xuất giải pháp

Chi phí trong kinh doanh nhập khẩu hàng hóa là nhân tố cấu thành nên giá thành của hàng hóa và từ đó quyết định đến giá bán, lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được. Vì vậy, chi phí ảnh hưởng rất nhiều đến hiệu quả kinh doanh nhập khẩu, chi

phí càng giảm thì lợi nhuận thu được càng tăng. Do đó, giảm chi phí kinh doanh nhập khẩu là một yếu tố tất yếu để tăng lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh nhập khẩu hàng hóa tại Công ty.

Do các khâu trong quy trình nhập khẩu chưa hoàn thiện và Công ty còn mắc phải một số sai sót gây ra những lãng phí không cần thiết làm cho chi phí kinh doanh tăng.Bên cạnh đó, rủi ro hối đoái trong khâu thanh toán cũng gây nên những chi phí không cần thiết do sự chênh lệch của tỷ giá ngoại tệ. Trong hoạt động nhập khẩu, rủi ro hối đoái xảy ra khi ngoại tệ mà nhà nhập khẩu sẽ thanh toán trong tương lai tăng giá so với đồng bản tệ. Nói cách khác, sự thay đổi tỷ giá làm thay đổi giá trị kỳ vọng của các khoản chi ngoại tệ trong tương lai, làm kết quả hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng đáng kể và nghiêm trọng hơn có thể làm đảo lộn kết quả kinh doanh.

Mục đích của giải pháp này là để hoàn thiện hơn nữa các khâu của quy trình hoạt động nhập khẩu nhằm giảm chi phí kinh doanh và giảm thiểu tối đa những tổn thất có thể có với chi phí thấp nhất do biến động của tỷ giá hối đoái.

3.2.2.2 Điều kiện thực hiện giải pháp

Khâu mở L/C

Phương thức thanh toán của Công ty TNHH C.T Polymer là dùng phương thức tín dụng chứng từ. Công ty nhập khẩu hàng hóa cho nên phải có trách nhiệm mở L/C để thanh toán cho người xuất khẩu. Bên cạnh đó, Công ty cần phải có một người hiểu biết, thông thạo về việc mở L/C để tránh khỏi những lỗi không đáng có. Để cho cẩn thận và an toàn thì trước khi mở L/C Công ty nên mở trước một L/C mẫu để Fax cho bên đối tác nước ngoài (người xuất khẩu), đối chiếu L/C với hợp đồng. Nếu đồng ý, các điều khoản trong L/C thì Công ty tiến hành mở L/C. Nếu nhà cung ứng cảm thấy chưa phù hợp, cần báo ngay cho Công ty biết và nhân viên của Công ty sẽ khắc phục những chỗ chưa phù hợp đó, rồi mới mở L/C. Có làm được như vậy, Công ty mới đỡ tốn kém về chi phí sửa đổi. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, Công ty cần có sự liên hệ chặt chẽ với nhà xuất khẩu về thời gian mở L/C, thời hạn hiệu lực của L/C. Bên cạnh đó, Công ty cũng cần phải chuẩn bị tốt kế hoạch nhận hàng nhập khẩu, nắm vững lịch trình hàng đến cảng, sắp xếp thời gian cho nhân viên ra nhận hàng kịp thời, đúng thời hạn quy định, giảm chi phí lưu kho, lưu bãi do nhận hàng chậm, đồng thời tận dụng được các điều khoản thưởng phạt về thời gian dỡ hàng khỏi tàu.

Khâu thanh toán

Công ty nên đa dạng hóa các đồng tiền mình lựa chọn thanh toán, để giảm bớt rủi ro về tỷ giá. Việc lựa chọn ngoại tệ có giá trị tương đối ổn định sẽ giúp cho Công ty giảm thiểu sự tác động của biến thiên tỷ giá.

Bên cạnh đó, Công ty có thể lập một quỹ dự phòng rủi ro tỷ giá. Theo phương pháp này, khi nào kiếm được phần lợi nhuận thêm do biến động tỷ giá thuận lợi, Công ty nên trích phần lợi nhuận này để lập quỹ dự phòng bù đắp rủi ro tỷ giá. Khi nào tỷ giá bất lợi khiến công ty bị tổn thất, thì sử dụng quỹ này để bù đắp, trên cơ sở đó hạn chế tác động tiêu cực đến kết quả hoạt động kinh doanh. Cách thức này khá đơn giản, không tốn kém chi phí thực hiện.

3.2.2.3 Kết quả đạt được từ giải pháp

- Giảm thiểu được các chi phí không cần thiết, tiết kiệm được thời gian.
- Tăng lợi nhuận và nâng cao hiệu quả kinh doanh nhập khẩu.
- Hoàn thiện hơn mọi khâu trong quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng.
- Đảm bảo hàng hóa đạt các yêu cầu của hợp đồng.
- Hạn chế được những tác động tiêu cực của tình hình biến động tỷ giá đến kết quả hoạt đông kinh doanh.

3.2.3 Giải pháp 3. Đào tạo ngoại ngữ và nâng cao kỹ thuật chuyên môn cho nhân viên

3.2.3.1 Cơ sở đề xuất giải pháp

Trong bất kỳ một lĩnh vực nào cũng đòi hỏi tri thức và sự vận dụng những hiểu biết đó thật hiệu quả, Công ty TNHH C.T Polymer nên coi việc đào tạo bồi dưỡng cán bộ là một trong những chiến lược hàng đầu, nó là tiền đề cho mọi sự thành công hay thất bại của Công ty. Để làm được việc này, Công ty nên bỏ ra các khoản chi phí cho đào tạo để nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ công nhân viên. Hơn nữa, nhập khẩu là hoạt động buôn bán diễn ra trong phạm vi quốc tế vì vậy cán bộ công nhân viên phải có trình độ về ngoại ngữ, phải am hiểu sâu sắc tình hình thị trường trong và ngoài nước, phải có kiến thức về thương mại quốc tế, luật pháp, tập quán buôn bán, biết cách giao dịch đàm phán, thương thuyết, có tinh thần hợp tác, có đầu óc thực tiễn, biết tính toán không chỉ lợi ích của doanh nghiệp mà còn lợi ích chung của nền kinh tế.

Công ty TNHH C.T Polymer đã luôn chú trọng đến trình độ của nhân viên, đặc biệt là của nhân viên nhập khẩu, nên trong những năm gần đây, từ năm 2014 đến nay, Công ty luôn tiến hành tổ chức các khóa đào tạo ngắn hạn về nghiệp vụ cho nhân viên theo học, khuyến khích nhân viên trau dồi khả năng tiếng anh và tuyển dụng những nhân viên trẻ có năng lực.

Mục tiêu của giải pháp này là nhằm nâng cao khả năng sử dụng ngôn ngữ tiếng anh và kỹ thuật nghiệp vụ của nhân viên trong các hoạt động đàm phán, ký kết hợp đồng, thư tín giao dịch,…

3.2.3.2 Điều kiện thực hiện giải pháp

Nếu cho các nhân viên tự đi học tiếng anh ở bên ngoài từ các lớp hoặc các trung tâm anh ngữ sẽ rất tốn kém chi phí. Vì nhân viên vừa phải đóng học phí vừa sắp xếp thời gian để đi lại. Vì vậy, Công ty nên thuê giáo viên giỏi đến mở lớp để giảng dạy tại Công ty. Đây là một phương pháp sẽ đạt được thành công do lợi thế về quy mô, các tài nguyên có sẵn giúp tiếp kiệm chi phí, đồng thời gây sức ép tâm lý phấn đấu và giúp đỡ lẫn nhau giữa các nhân viên, do có mối quan hệ trong công việc. Công ty sẽ tiến hành bố trí một phòng học tại chỗ làm việc vào buổi tối khi hết giờ làm,để giúp tiếp kiệm phí thuê mặt bằng mà các trung tâm anh ngữ thu gián tiếp qua học viên. Vừa là chi phí cơ hội cho việc phòng ốc chưa khai thác tối đa hiệu suất vào ban đêm. Chọn lựa và thuê giáo viên giảng dạy tốt hai mảng anh văn giao tiếp và tiếng anh trong thương mại. Vấn đề mấu chốt trong giải pháp này là nên chọn giáo viên người Việt hay người bản ngữ. Nên căn cứ trên thực tế nhân viên của công ty để đưa ra quyết định. Phần lớn nhân viên Công ty có độ tuổi trung niên đây là độ tuổi tiếp thu sinh ngữ không nhạy bén bằng các độ tuổi nhỏ hơn. Thứ hai, nhân viên cũng chưa có nền tảng cơ bản về tiếng anh. Vì vậy, nên chia ra làm hai giai đoạn để đào tạo:

Giai đoạn một, thuê giáo viên bản ngữ phải trả học phí cao nhưng đây là giai đoạn nền tảng nếu không mang lại hiệu quả thì thời gian huấn luyện sẽ phải bị kéo rất dài tốn kém thời gian, công sức và chi phí. Biện pháp giảng dạy là tiếp xúc với môi trường tiếng anh tự nhiên bằng kỹ năng nghe và quan sát là chủ yếu. Nó giúp việc học tập đi đúng hướng ngay từ bước đầu thì việc học tiếng anh của nhân viên sẽ không rơi vào phương pháp học không hiệu quả.

Giai đoạn hai, Công ty sẽ thuê một giảng viên dạy tiếng anh người Việt chuyên ngành kinh tế. Phần này thường đào tạo nâng cao cho các nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu, tư vấn,… để họ được trang bị với môi trường tiếng anh thương mại từ đó áp dụng hiệu quả hơn vào công việc thực tế. Thời gian huấn luyện tùy thuộc vào tính chất phức tạp trong nghiệp vụ thương lượng của Công ty và năng lực tiếp thu của nhân viên mà có thể đào tạo 1 kỳ 3 tháng, 6 hoặc 9 tháng. Còn đối với nghiệp vụ chuyên môn thì nên cử nhân viên đến các khóa học để được đào tạo như các khóa học ở Đại học Kinh Tế, Ngoại Thương, Học viện hành chính Hải Quan,… Các khóa học Hải Quan thường kéo dài 6 tháng, còn các khóa nghiệp vụ thường là 3 tháng nên nhân viên có thể cập nhật và nâng cao nghiệp vụ chuyên môn của mình.

Bảng 3.1 Bảng liệt kê chi tiết chi phí cho một số khóa học ngắn hạn (áp dụng 3 lần/ năm)

TT	Các khóa học	Thời gian	Số nhân viên tham gia	Tổng chi phí dự kiến (triệu đồng)
	Tiếng anh giao tiếp	6 tháng	10 người/lần	6.500.000
	Tiếng anh chuyên ngành	3 tháng	5 người/lần	5.000.000
	Khóa học nghiệp vụ	3 tháng	15 người/lần	7.500.000

3.2.3.3 Kết quả đạt được từ giải pháp

- Tạo được nguồn nhân viên có trình độ chuyên môn cao, có khả năng giải quyết những vấn đề phát sinh một cách nhanh chóng, tránh được nhiều sai sót trong đàm phán, ký kết hợp đồng, tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu,… Qua đó, tiết kiệm chi phí tối đa cho Công ty.
- Nếu kế hoạch đào tạo thành công, nhân viên trong Công ty sẽ sử dụng khá tốt tiếng anh trợ giúp rất hữu ích trong giao tiếp với các bạn hàng đến từ các quốc gia sử dụng ngôn ngữ tiếng anh và giúp họ có kỹ năng tốt trong đàm phán, ký kết hợp đồng nhập khẩu.
- Đội ngũ nhân viên sau khi bồi dưỡng, trau dồi kiến thức sẽ tự tin để hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao, góp phần nâng cao chất lượng, hiệu quả trong việc

kinh doanh, hoạt động thương mại quốc tế của Công ty. Bên cạnh đó, việc nâng caonghiệp vụ chuyên môn cho nhân viên sẽ đem lại chất lượng dịch vụ tốt nhất cho khách hàng và hạn chế những sai sót xảy ra trong quá trình thực hiện hoạt động nhập khẩu.

- Một hiệu quả lớn hơn nữa là Công ty sẽ có một đội ngũ vững mạnh hơn về kỹ năng cứng lẫn mềm, giúp cho những kế hoạch phát triển của Công ty trong tương lai và giúp tăng năng lực cạnh tranh với các đối thủ của mình.

3.2.4 Giải pháp 4. Củng cố, phát triển và sử dụng vốn hợp lý

3.2.4.1 Cơ sở đề xuất giải pháp

Theo như đánh giá hiện nay, tình hình vốn kinh doanh của Công ty đang ở mức thấp so với nhu cầu đặt ra. Để có thể chủ động trong kinh doanh, Công ty cần phải có chương trình kế hoạch nhằm củng cố, phát triển vốn đồng thời sử dụng vốn hợp lý. Bên cạnh nguồn vốn tự có, Công ty cần phải có nguồn vốn vay từ các tổ chức tài chính Ngân hàng, phục vụ cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu của mình. Bởi vì, vốn kinh doanh là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực nhập khẩu, nhất là các doanh nghiệp nhập khẩu theo hình thức trực tiếp vì nó đòi hỏi một lượng tiền mặt và ngoại tệ lớn để thanh toán cho các đối tác. Đây chính là nhân tố quan trọng, đảm bảo cho việc phát triển và tồn tại của Công ty.

Nếu xác định không đúng nhu cầu về vốn sẽ dẫn đến tình trạng thiếu vốn kinh doanh và từ đó làm cho quá trình kinh doanh bị ngưng trệ, ảnh hưởng lớn tới kết quả của hoạt động kinh nhập khẩu. Không những thế, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường ngày càng gay gắt, Công ty nào tận dụng tối đa và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sẽ có điều kiện tốt để đứng vững trên thị trường và tăng sức cạnh tranh với các công ty đối thủ, đồng thời đây cũng là một trong số các biện pháp để tiết kiệm chi phí, tăng thu lợi nhuận.

Mục tiêu của giải pháp này là để cải thiện và sử dụng nguồn vốn sao cho có hiệu quả, đảm bảo cho việc kinh doanh nhập khẩu hàng hóa của Công ty.

3.2.4.2 Điều kiện thực hiện giải pháp

Công ty muốn hoạt động và sử dụng các nguồn vốn thì phải đảm bảo một số các điều kiện sau:

- Lựa chọn phương thức thanh toán an toàn, phù hợp để không xảy ra tình trạng ứ đọng vốn làm phát sinh thêm chi phí lãi vay. Đối với các bạn hàng truyền thống, Công ty có thể đàm phán để được thanh toán bằng các biện pháp như L/C trả chậm, chuyển tiền sau,… để tạm chiếm dụng vốn dùng cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu. Cần lưu ý đến tác động của tỷ giá hối đoái khi lựa chọn các hình thức thanh toán này.
- Đối với khách hàng, Công ty nên tìm hiểu, phân tích khả năng thanh toán của họ, khi ký kết hợp đồng cần thỏa thuận rõ các điều khoản về thời gian thanh toán, phạt thanh toán chậm, chiết khấu khi thanh toán nhanh,… nhằm giảm tối đa các khoản nợ khó đòi.
- Công ty phải thường xuyên phân tích, đánh giá hiệu quả sử dụng vốn để nhanh chóng có biện pháp khắc phục những hạn chế và phát huy những ưu điểm của Công ty trong quản lý, sử dụng và huy động vốn. Công ty phải xác định chính xác nhu cầu vốn kinh doanh một cách đầy đủ và kịp thời, để đưa ra kế hoạch huy động và sử dụng vốn phù hợp để tránh tình trạng thiếu vốn, gây ứ đọng vốn, làm giảm khả năng sinh lời của đồng vốn.

Đối với Công ty TNHH C.T Polymer có thể áp dụng như sau:

- Dùng khoản lợi nhuận cuối năm để tái đầu tư mở rộng kinh doanh.
- Tận dụng vốn của ngân hàng bằng cách thiết lập lòng tin về thanh toán L/C, khi đến hạn để thể hiện khả năng kinh doanh hiệu quả, chuyên nghiệp để ngân hàng cho ký quỹ với mức thấp khi mở L/C, hay cho vay những khoản tiền lớn hơn với thời gian lâu hơn.

Để tạo niềm tin với ngân hàng, Công ty cần:

- Trả trước hoặc đúng hạn các vốn vay, khi không đủ tài chính để ký quỹ bổ sung thì Công ty có thể thế nhận nợ bằng bất động sản và hàng hóa nhập khẩu, điều quan trọng là phải luôn giữ chữ tín và thái độ hợp tác với ngân hàng sẽ giúp tạo thiện cảm đôi bên.
- Đưa ra các phương án kinh doanh khả thi có tính thuyết phụccao.
- Duy trì tài sản tiền gửi ổn định.
- Trong trường hợp cần thiết, Công ty có thể nhường cho ngân hàng một phần lợi nhuận từ việc nhập khẩu lô hàng, bằng việc tín chấp vay với lãi suất cao hơn

thực tế. Tuy nhiên, vấn đề này Công ty cần xem xét đảm bảo vẫn có lợi nhuận sau khi trừ đi tất cả các khoản chi phí, trong đó có cả chi phí phát sinh do vay gấp với lãi suất cao từ phía ngân hàng.

- Gia nhập thị trường chứng khoán cũng là biện pháp hay có thể tăng vốn của Công ty nhanh chóng, tuy nhiên nó tiềm ẩn nhiều rủi ro, nên cần cân nhắc khi tiến hành đầu tư. Công ty có thể tuyển thêm nhân viên am hiểu chứng khoán, hoặc cử nhân viên đi học các khóa học nghiệp vụ, sao cho có thể sử dụng quỹ đầu tư của doanh nghiệp một cách hiệu quả nhất, an toàn nhất.
- Công ty nên chú ý đến vấn đề ngoại hối. Công ty phải theo dõi và dự đoán tỷ giá hối đoái với đồng Việt Nam. Thông thường, công ty tiến hành mua hàng ở nước ngoài bằng ngoại tệ và bán trong nước bằng nội tệ. khi thanh toán xong và bán được hàng thì việc có lời hay không còn phải xem xét. Do tỷ giá ngoại tệ luôn biến động trên thực tế, tiền lãi có thể lại thành lỗ ở những thời điểm khác nhau. Do vậy, Công ty nên duy trì một số vốn bằng ngoại tệ dành cho nhập khẩu. Cần tạo hợp đồng ngoại hối trong ngân hàng của mình mở tài khoản điều đó giúp doanh nghiệp luôn có ngoại tệ trong tay.

3.2.4.3 Kết quả đạt được từ giải pháp

- Gia tăng được nguồn vốn sẽ giúp Công ty chủ động hơn trong việc dự trữ hàng hóa làm tăng cơ hội đầu cơ sinh lời và giảm được rủi ro tăng giá do sức ép của nhà cung cấp.
- Nguồn vốn nhiều hơn sẽ giúp vận hành hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty linh hoạt hơn. Từ mở rộng kinh doanh, đầu tư trang thiết bị hiện đại và đào tạo nhân viên đều có cơ hội thực hiện. Nguồn vốn lớn giúp gia tăng thế mạnh về mặt quy mô cho Công ty và giúp cân đối hài hòa bảng cân đối kế toán giữa mục vốn và mục nợ. Một cơ sở tốt để vay vốn của Ngân hàng hay các định chế tài chính khác. Vì Ngân hàng hoặc các tổ chức tài chính khác rất khó cho vay nếu như Công ty không có một lượng vốn nhất định.

3.3 Một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu tại Công ty TNHH C.T Polymer

3.3.1 Kiến nghị đối với Công ty TNHH C.T Polymer

-Đồng bộ hoá bộ máy tổ chức

Các phòng ban đôi khi chưa có sự thống nhất, đồng bộ trong các khâu kinh doanh nhập khẩu, khiến công việc đôi khi bị chậm trễ, gián đoạn. Chính vì vậy, ban Giám đốc Công ty có vai trò quan trọng trong việc vạch ra đường lối, thống nhất ý kiến giữa các phòng ban về các kế hoạch, chỉ tiêu và đề ra quyết định cuối cùng cho mọi việc nhằm tránh sự mâu thuẫn trong kế hoạch và hành động của các phòng ban.

Cần tạo sự liên kết, phối hợp giữa những cán bộ đứng đầu các phòng ban trong Công ty, qua những kế hoạch hành động thống nhất do ban lãnh đạo đề ra. Qua các cuộc họp bàn về chương trình thực hiện, tiến hành kiểm tra chéo về kế hoạch thực hiện để tìm ra những mâu thuẫn, bất hợp lý. Tinh giảm bộ máy tổ chức theo hướng gọn nhẹ, hiệu quả, nhằm giảm chi phí quản lý và giảm chồng chéo trong hoạt động. Công ty cần sắp xếp đội ngũ nhân viên phù hợp với trình độ năng lực chuyên môn của từng người, căn cứ vào yêu cầu của từng khâu, từng hoạt động, từng giai đoạn.

- ***Lập và tổ chức phòng marketing của Công ty***

Trong nền kinh tế hiện nay, thương hiệu là một tài sản vô cùng quý giá của Công ty. Một thương hiệu mạnh để khách hàng nhớ và trung thành với Công ty. Tuy nhiên, để xây dựng một thương hiệu mạnh không phải là chuyện đơn giản. Hiện tại, Công ty chưa có phòng marketing riêng để vạch ra các chính sách áp dụng marketing vào trong kinh doanh của doanh nghiệp. Cho nên, Công ty cần phải lập, tổ chức phòng marketing, tuyển dụng những người có năng lực, tiềm năng để mỗi nhân viên là một kênh phân phối, là một kênh marketing hiệu quả. Nếu có sự hỗ trợ của công cụ marketing, công ty có thể:

Hoạch định về ngân quỹ cho các hoạt động marketing. Khi hoạch định chương trình marketing cần phải tiến hành lập ngân sách chung cho tất cả các hoạt động marketing, sau đó phân phối riêng cho từng hoạt động marketing cụ thể như: hoạt động phân phối, khuyến mại, hoạt động nghiên cứu, phát triển,…

Xác định thị trường trong nước, khách hàng tiêu thụ và trả lời được những câu hỏi như: bán hàng cho thị trường nào? Khách hàng là ai? Đâu là đối tượng tiêu thụ chính? Bán hàng vào thời điểm nào và khối lượng bao nhiêu? Từ đó, Công ty sẽ hoàn thiện, cải tiến sản phẩm, cũng như nhập khẩu hàng hóa phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, tăng khả năng cạnh tranh với các đối thủ khác.

Xác định thị trường nước ngoài để nhập khẩu những nguyên liệu, hàng hóa với chất lượng tốt hơn, giá cả hợp lý hơn, đáp ứng nhu cầu trong nước. Xác định những hàng hóa phù hợp với kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội, khoa học – kỹ thuật của đất nước nhằm tạo ra sự đa dạng hóa ngành nghề, liệt kê thêm vào danh mục nhập khẩu hàng hóa của Công ty.

3.3.2 Kiến nghị với cơ quan nhà nước

- ***Hoàn thiện về chính sách thuế nhập khẩu***

Nhà nước cần phải đổi mới và hoàn thiện chính sách thuế để đưa ra một hệ thống thuế đơn giản, dễ hiểu, dễ áp dụng đồng thời phải đảm bảo nguồn thu cho ngân sách nhà nước. Đặc biệt, chính sách thuế phải đảm bảo được lợi ích của các doanh nghiệp tham gia nhập khẩu hàng hoá và nên ưu tiên cho các doanh nghiệp nhập khẩu nguyên vật liệu để phục vụ nhu cầu sản xuất trong nước.

- ***Cải cách và hoàn thiện thủ tục hải quan***

Hiện nay, tại các cảng hàng hoá của Công ty nhận hàng và làm thủ tục hải quan, Công ty còn gặp nhiều trở ngại lớn đó là thủ tục rườm rà, chờ đợi lâu...Vì vậy, đã làm ảnh hưởng tới việc bán hàng, quay vòng vốn, nhiều khi làm ảnh tới khách hàng mua. Chính vì thế, Nhà nước cần phải cải cách và hoàn thiện thủ tục Hải quan tránh phiền hà, nên tiến hành nhanh gọn nhưng vẫn đảm bảo tính pháp lý và chính xác để hàng hoá nhập khẩu về nhanh chóng, đáp ứng nhu cầu trong nước, tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và của hoạt động nhập khẩu của Công ty nói riêng.

- ***Ổn định tỷ giá hối đoái***

Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện đại và lưu thông tiền giấy hiện nay. Vấn đề tỷ giá hối đoái và cơ chế quản lý điều chỉnh tỷ giá hối đoái, đã trở thành một vấn đề lớn trong chính sách kinh tế tiền tệ của bất kỳ quốc gia nào. Tỷ giá là một nhân tố tác động mạnh mẽ đến hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp. Nếu tỷ giá không ổn định sẽ làm ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh, làm giảm hiệu quả nhập khẩu của doanh nghiệp. Vì vậy, Nhà nước cần phải điều chỉnh để giữ cho tỷ giá hối đoái ở mức phù hợp với các mục tiêu phát triển kinh tế của Đất nước và làm giảm những biến động của tỷ giá có thể làm ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của Công ty.

- ***Hỗ trợ vốn vay***

Nhà Nước nên có chính sách hợp lý trong việc vay vốn với lãi suất phù hợp, mức thuế vốn thấp và hình thức thanh toán linh hoạt. Hơn nữa, nên giảm bớt và đơn giản hóa thủ tục xin vay vốn của các doanh nghiệp XNK và nhanh chóng cho vay vốn khi hoàn tất thủ tục, để không ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp.

- ***Mở rộng hơn nữa quan hệ kinh tế đối ngoại với các quốc gia, các tổ chức kinh tế nước ngoài***

Kinh tế đối ngoại là tiền đề cho các hoạt động thương mại quốc tế ở các quốc gia. Do vậy, để đẩy mạnh hơn nữa hoạt động giao lưu buôn bán giữa Việt Nam và các quốc gia, các tổ chức kinh tế trên Thế giới đòi hỏi Nhà nước, bộ thương mại phải mở rộng quan hệ hợp tác theo cả chiều rộng lẫn chiều sâu. Với quan hệ kinh tế của đất nước, Các Công ty kinh doanh nhập khẩu có thể ký hợp đồng làm ăn, thâm nhập thị trường mới, tạo đà cho các cơ hội kinh doanh mới nhiều triển vọng. Tăng cường các liên kết kinh tế, khu vực, quốc tế và ký kết các hiệp định thương mại. XNK là một trong những hoạt động trọng tâm của các quan hệ kinh tế đối ngoại.. Do đó, rất cần có sự đảm bảo của Nhà nước nhằm tạo điều kiện đảm bảo an toàn cho các quan hệ kinh tế, thúc đẩy hợp tác hai chiều như hiệp định về bảo hộ đầu tư, hiệp định thương mại.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Chính sách mở cửa của Đảng và Nhà nước tạo mọi điều kiện thuận lợi cho hoạt động Ngoại thương của nước ta ngày càng có nhiều cơ hội để phát triển. Và Nhập khẩu là một hoạt động trong lĩnh vực ngoại thương, nó có tầm quan trọng rất lớn, góp phần thúc đẩy sự phát triển của hoạt động xuất nhập khẩu của nước nhà.Như chúng ta biết, môi trường kinh doanh thương mại luôn biến động và các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh cũng có sự biến đổi không ngừng, doanh nghiệp không thể kiểm soát chúng. Để đảm bảo khả năng tồn tại và phát triển, buộc doanh nghiệp phải tìm giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình, tránh sự tụt hậu và duy trì năng lực cạnh tranh trên thị trường. Chính vì thế, nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu cũng là mục tiêu cuối cùng mà các doanh nghiệp trong lĩnh vực nhập khẩu hướng tới.

Công ty TNHH C.T Polymer là một công Công ty hoạt động khá hiệu quả trong lĩnh vực nhập khẩu hàng hóa phục vụ cho ngành công nghiệp trong nước. Trong thời gian qua, Công ty ngày càng khẳng định được vị trí của mình trên thị trường, thông qua khối lượng hàng hóa nhập khẩu và doanh thu ngày càng tăng. Kết quả này là do sự phấn đấu lâu dài của tập thể cán bộ, công nhân viên của Công ty. Công ty TNHH C.T Polymer đang không ngừng phát huy những kết quả mà mình đã đạt được bằng nhiều việc làm cụ thể: củng cố các mối quan hệ với bạn hàng, với hãng tàu, xây dựng mối quan hệ gắn bó với khách hàng của mình,…

Bằng việc phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh hiện tại, trên cơ sở phân tích các nhân tố ảnh hưởng, cũng như phương hướng mục tiêu trong tương lai của Công ty, hy vọng rằng các giải pháp đưa ra trên đây có thể góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu của các doanh nghiệp nói riêng cũng như hiệu quả kinh doanh của Công ty nói chung.

Bên cạnh các giải pháp trên còn có thêm những kiến nghị khác, với mong muốn Công ty có thể kinh doanh trong một môi trường kinh tế có nhiều thuận lợi và nhận được nhiều sự hỗ trợ từ phía Nhà Nước, Chính phủ. Các kiến nghị này hy vọng sẽ góp một phần nào đó trong việc phát triển và xây dựng một Công ty TNHH C.T Polymer uy tín và vững mạnh trên thị trường trong nước cũng như quốc tế.

KẾT LUẬN

Thực hiện đường lối đa phương hoá, đa dạng hoá các quan hệ kinh tế quốc tế của Nhà nước, thì hoạt động nhập khẩu có vai trò quan trọng trong nền kinh tế mở cửa hiện nay. Nó là hoạt động kinh doanh phức tạp. Dễ mang lại hiệu quả kinh tế cao đồng thời cũng dễ gây thiệt hại. Vì vậy, để đạt được hiệu quả cao trong hoạt động nhập khẩu, hạn chế những rủi ro trong quá trình nhập khẩu hàng hoá, đồng thời để hoàn thành các mục tiêu lớn của Đảng và Nhà nước ta là thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá, phấn đấu đưa nước ta trở thành một nước công nghiệp mới vào đầu thế kỷ XXI, thì việc nâng cao hoạt động nhập khẩu là yêu cầu tất yếu mà Nhà nước và doanh nghiệp cần phải làm.

Hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHH C.T Polymer trong những năm qua đã gặt hái được nhiều thành công nhất định và góp một phần nhỏ bé của mình cho đất nước trong quá trình thực hiện công nghiệp hoá - hiện đại hoá, đó là đã cung cấp hàng hoá cần thiết cho sản xuất và tiêu dùng trong nước đồng thời đã góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống cho người tiêu dùng.

Ngoài ra, một số hạn chế vẫn còn tồn tại trong quá trình kinh doanh nhập khẩu. Tuy nhiên, Công ty đang cố gắng khắc phục những hạn chế đó và hoàn thiện hơn nữa

trong công tác tổ chức, phương thức làm việc cũng như toàn bộ quá trình kinh doanh nhập khẩu hàng hóa. Bằng chứng là qua các năm Công ty vẫn hoạt động kinh doanh tốt và luôn tạo được uy tín với các đối tác trong và ngoài nước. Mặc dù năm 2016 là một năm đầy khó khăn và thách thức do ảnh hưởng của nhiều yếu tố như lạm phát, "đóng băng" bất động sản, biến động giá xăng dầu… nhưng Công ty đã vượt qua mọi thử thách và không ngừng cố gắng để giữ vững vị trí trên thương trường. Nhờ đó, Công ty đã thu được lợi nhuận cao hơn năm trước và đạt được nhiều thành quả đáng tự hào.

Cùng với sự khuyến khích, quan tâm của nhà nước và sự nỗ lực không ngừng nghỉ của toàn thể ban lãnh đạo, nhân viên Công ty. Chắc chắn rằng trong thời gian tới Công ty TNHH C.T Polymer ngày càng lớn mạnh và sẽ có những bước phát triển khả quan, đánh dấu vị thế của Công ty trên thị trường trong nước và thế giới.

□□□

TÀI LIỆU THAM KHẢO

❖Sách và giáo trình tham khảo

1. Đoàn Thị Hồng Vân. *(2011). Quản trị xuất nhập khẩu*. NXB tổng hợp Tp.HCM.
2. Đinh Tiên Minh, (*2014), Marketing quốc tế*, tài liệu lưu hành tại HUTECH.
3. Mai Văn Thành, *(2015), Vận tải và bảo hiểm*, tài liệu lưu hành tại HUTECH.
4. Nguyễn Minh Kiều, (2012), Nghiệp vụ ngân hàng thương mại, NXB Lao động – Xã hội, Hà Nội.
5. GS.TS. Võ Thanh Thu,*(2010), Kinh tế và phân tích hoạt động kinh doanh thương mại*, NXB Lao động - Xã hội.
6. GS.TS. Võ Thanh Thu, (*2011), Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu*, NXB Tổng hợp TPHCM.

❖Tham khảo điện tử

1. Các phương thức thanh toán quốc tế trong kinh doanh XNK

http://vnexim.com.vn/forum/bai-viet/897-Cac-phuong-thuc-thanh-toan-quoc-te-trong-kinh-doanh. (02/06/2017)

2. Trang web tổng cục hải quan Việt Nam. http://www.customs.gov.vn/default.aspx. (02/06/2017)
3. Tạp chí xuất, nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ. http://tapchitaichinh.vn/bao-cao-va-thong-ke-tai-chinh/xuat-nhap-khau-hang-hoa-dich-vu-nam-2016-100147.html. 2016(02/06/2017)
4. Trang web: http://giavang.net . (02/06/2017)

❖**Số liệu**

1. Báo cáo tổng kết các năm từ 2014-2016 của Công ty TNHH C.T Polymer.
2. Chương trình kế hoạch hoạt động của Công ty từ 2016-2020.