

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Ngày nay, việc hội nhập nền kinh tế quốc tế đang là hướng phát triển phổ biến của hầu hết các quốc gia trên thế giới. Chính vì thế, Nhà nước ta đang ra sức hỗ trợ các doanh nghiệp để hoạt động thương mại quốc tế diễn ra mạnh mẽ hơn.

Các hoạt động thương mại đặc biệt là hoạt động xuất nhập khẩu đóng vai trò rất quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu tiêu dùng ngày càng phát triển của khách hàng. Nhờ có hoạt động xuất nhập khẩu mà Việt Nam có thể hội nhập sâu hơn, mở rộng mối quan hệ với nhiều quốc gia đối tác trên thế giới. Tuy nhiên, trên thực tế vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế cần phải khắc phục trong quy trình thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu, mà trong đó cũng bao gồm các nghiệp vụ trong hoạt động nhập khẩu hàng hoá.

Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa với vị thế là một doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thực phẩm, doanh nghiệp thường xuyên phải thực hiện các hoạt động thương mại quốc tế với các đối tác mua/bán hàng nước ngoài. Để đảm bảo các hoạt động sản xuất kinh doanh được diễn ra một cách suôn sẻ, doanh nghiệp cần đảm bảo chất lượng hàng hoá đầu vào thông qua các hoạt động nhập khẩu hàng hoá.

Nhằm tìm ra những giải pháp tối ưu để khắc phục những hạn chế trong các nghiệp vụ nhập khẩu, cụ thể là hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu, em đã dựa trên vốn kiến thức hiện có về chuyên ngành và những kinh nghiệm nhờ vào cơ hội thực tập với vị trí nhân viên kinh doanh tại công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa, em đã chọn nghiên cứu đề tài: **“Nâng cao hiệu quả hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên phụ liệu từ Thái Lan của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa”**.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Nghiên cứu cơ sở lý luận, tổng quan về lý thuyết và quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu.

- Phân tích và đánh giá thực trạng thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa.

- Đề xuất giải pháp nhằm khắc phục những hạn chế và hoàn thiện hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa.

3. Câu hỏi nghiên cứu

- Cơ sở lý luận của hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu gồm có những nội dung nào?

- Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu gồm những bước nào?

- Các nhân tố nào ảnh hưởng đến hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa?

- Qua quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa có thể rút ra những đánh giá, nhận xét như thế nào?

- Những giải pháp nào có thể được đề xuất để nâng cao hiệu quả hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá tại công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa?

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập tài liệu: Thu thập nguồn thông tin, số liệu dựa trên báo cáo tài chính và tài liệu về kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa từ năm 2021 đến 2023. Các số liệu được cung cấp từ Phòng Kế toán và Phòng Kinh doanh XNK của công ty, đồng thời, các số liệu cũng được thu thập từ website và các bài đăng từ trang mạng xã hội của công ty.

- Phương pháp phân tích tổng hợp: Phân tích và tổng hợp các số liệu liên quan đến tình hình kinh doanh của công ty.

- Phương pháp quan sát và so sánh: Quan sát quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng và so sánh các số liệu giữa các năm để đánh giá những ưu điểm và nhược điểm của công ty trong hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng.

5. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa.

6. Phạm vi nghiên cứu

Nghiên cứu được tổ chức trong phạm vi hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa từ năm 2021 đến năm 2023.

7. Bố cục khóa luận

Kết cấu của bài khoá luận bao gồm:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa
- Chương 2: Thực trạng hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên phụ liệu của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa
- Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên phụ liệu của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU HÀNG HOÁ

1.1. Tổng quan về hoạt động nhập khẩu

1.1.1. Khái niệm nhập khẩu hàng hoá

Nhập khẩu là quá trình mua hàng, nhập hàng từ các quốc gia khác về để sử dụng với mục đích tiêu thụ, sản xuất và tái xuất khẩu. Hoạt động nhập khẩu hàng hoá được tổ chức với nhiều nghiệp vụ, mỗi nghiệp vụ đều được nghiên cứu thực hiện một cách kỹ lưỡng vì từng quy trình trong hoạt động đều quan trọng và ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả thực hiện hoạt động.

1.1.2. Các đặc điểm của nhập khẩu hàng hoá

- Nhập khẩu hàng hoá thường chịu sự tác động của các chính sách thương mại như: quy tắc, luật lệ của các quốc gia xuất khẩu và đồng thời chịu sự kiểm soát của các chính sách, bộ luật thương mại quốc tế.
- Hoạt động nhập khẩu được quản lý trực tiếp bởi nhà nước thông qua các chính sách thuế, hạn ngạch và các quy định pháp lý liên quan khác.
- Hoạt động nhập khẩu phụ thuộc vào những nhu cầu của thị trường trong nước, sự biến đổi của tỷ giá hối đoái và sự cạnh tranh của hàng hoá trong thị trường nội địa

1.1.3. Chức năng của hoạt động nhập khẩu

Hoạt động nhập khẩu đem lại nhiều lợi ích cho quốc gia nhập khẩu và các quốc gia khác tham gia, những chức năng chính của hoạt động nhập khẩu bao gồm:

- Hoạt động nhập khẩu cung cấp hàng hoá và dịch vụ, làm đa dạng hoá các mặt hàng trong nước, đặc biệt là giúp các quốc gia có cơ hội tiếp cận những sản phẩm mà quốc gia đó không có điều kiện sản xuất hoặc mua những nguyên vật liệu từ quốc gia khác để sản xuất các hàng hoá tiêu dùng hoặc xuất khẩu, qua đó hỗ trợ phát triển các ngành công nghiệp trong nước.

- Bên cạnh đó, nhập khẩu còn giải quyết các vấn đề khan hiếm hàng hoá trong nước cũng như đảm bảo cân bằng cung cầu của người tiêu dùng trong

nước, tạo điều kiện cho người tiêu dùng tiếp cận với nhiều loại mặt hàng hơn, tạo ra nhiều lựa chọn, nâng cao chất lượng cuộc sống.

- Việc thực hiện hoạt động nhập khẩu không chỉ góp phần thúc đẩy hợp tác quốc tế, mở rộng mối quan hệ giữa các quốc gia, cùng tiến đến mục tiêu phát triển nền kinh tế bền vững giữa các quốc gia mà còn làm cân bằng cán cân thương mại, giúp cân bằng dòng chảy thương mại, đem lại nguồn ngoại tệ cho quốc gia. Đồng thời, hoạt động này đảm bảo nguyên liệu đầu vào cho sản xuất và tạo ra việc làm ổn định cho người lao động, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân.

1.2. Hợp đồng nhập khẩu hàng hóa

1.2.1. Khái niệm hợp đồng nhập khẩu

Hợp đồng nhập khẩu là một thỏa thuận pháp lý giữa người mua và người bán thường được sử dụng trong thương mại. Theo hợp đồng nhập khẩu, người bán có nghĩa vụ phải giao hàng hoá, dịch vụ cho bên mua, còn bên mua có nghĩa vụ nhận hàng hoá, dịch vụ đó và thanh toán tiền cho bên bán. Nội dung của hợp đồng nhập khẩu nhằm xác thực các thỏa thuận giữa các bên tham gia bao gồm các nội dung như chi tiết về hàng hoá, điều khoản thanh toán, phương thức giao hàng,... và ràng buộc các bên phải thực hiện theo đúng các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng.

1.2.2. Vai trò của hợp đồng ngoại thương

Hợp đồng nhập khẩu giữ một vai trò quan trọng trong các hoạt động giao thương giữa các bên tham gia bao gồm các vai trò sau:

- Hợp đồng ngoại thương đảm bảo quyền lợi cho các bên tham gia bao gồm các lợi ích hợp pháp, khi một trong hai bên bị tổn thất thì sẽ được bên còn lại bồi thường thiệt hại theo các điều khoản của hợp đồng.

- Hợp đồng đóng vai trò như một công cụ hỗ trợ Nhà nước và các cơ quan có thẩm quyền quản lý các hoạt động xuất nhập khẩu.

- Các điều khoản trong hợp đồng được đề ra để đảm bảo các bên thực hiện đúng trách nhiệm và nghĩa vụ của mình và không vượt quá những quyền hạn đã thỏa thuận trước.

1.2.3. Nội dung của hợp đồng nhập khẩu

- Một hợp đồng ngoại thương sẽ bao gồm những nội dung theo quy định của pháp luật chẳng hạn như Luật Thương mại Việt Nam 1997 (đã hết hiệu lực thi hành từ ngày 1/1/2006), Luật Thương mại 2005, Công ước Viên 1980 và Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005,...

- Theo Luật Thương mại Việt Nam 2005: hợp đồng thương mại phải bao gồm các nội dung chính như: tên, số lượng, quy cách, chất lượng, giá cả, phương thức thanh toán, địa điểm và thời hạn giao hàng.

- Theo Bộ luật Dân sự Việt Nam năm 2005, các bên tham gia có thể tự thỏa thuận với nhau về những nội dung trong hợp đồng, trong đó có thể bao gồm cả trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên tham gia, trách nhiệm khi vi phạm hợp đồng và nhiều nội dung khác ít gặp như: Kiểm tra hàng hoá trước khi giao, giao hàng sớm, trách nhiệm bên thứ ba, quyền sở hữu trí tuệ, hiệu lực hợp đồng và thuế,....

- Theo Điều 14 của Công ước Viên 1980 quy định, một hợp đồng ngoại thương bắt buộc phải có nội dung về tên hàng, số lượng và giá cả.

- Nhìn chung, một hợp đồng mua bán hoàn chỉnh theo đúng quy định của các bộ luật sẽ có ba phần: Phần giới thiệu, các điều kiện và điều khoản của hợp đồng và phần kết thúc hợp đồng. Như vậy, dựa theo những quy định mới nhất về nội dung hợp đồng, các bên tham gia được đảm bảo quyền tự do giao kết.

1.3. Hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa

Hoạt động thực hiện hợp đồng được tổ chức sau khi đã ký kết hợp đồng, người nhập khẩu cần phải thực hiện những trách nhiệm và nghĩa vụ theo qui định trong hợp đồng, người nhập khẩu hay còn gọi là người mua, sẽ nhận hàng và thanh toán cho người xuất khẩu theo đúng qui định. Các bước thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá được tổ chức như sau:

1.3.1. Xin giấy phép nhập khẩu

- Chính sách về thương mại quốc tế quy định những mặt hàng nào được phép nhập khẩu và những mặt hàng nào khi nhập khẩu cần phải xin giấy phép nhập khẩu, đối với một số mặt hàng cụ thể cần phải tuân thủ theo

quy định của Nhà nước về giấy phép và hình thức nhập khẩu, chẳng hạn như xăng dầu, khí đốt,...

- Đơn xin phép sau khi được gửi đến Bộ Thương mại, nếu được xét duyệt thì mới có thể tiếp tục thực hiện hợp đồng nhập khẩu

1.3.2. Thực hiện các công việc ở giai đoạn đầu của khâu thanh toán

Các phương pháp thanh toán phổ biến như:

- Thanh toán bằng thư tín dụng (Letter Credit): Sau khi nhận được bộ chứng từ được gửi từ người xuất khẩu, ngân hàng mở L/C sẽ kiểm tra kỹ lưỡng, nếu chứng từ hợp lệ, người mua sẽ được thông báo thanh toán cho ngân hàng và nhận bộ chứng từ để lấy hàng.

- Thanh toán bằng phương thức chuyển tiền T/T hoặc M/T (Telegraphic Transfers hoặc Mail Transfer):

- Thanh toán T/T: là phương thức thanh toán chuyển tiền qua điện tử để ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận. Phương thức T/T có chi phí chuyển tiền cao hơn nhưng nhanh hơn nên hầu hết các nhà xuất khẩu thường ưu tiên sử dụng phương thức T/T. Nếu thanh toán bằng hình thức TT trả trước thì người nhập khẩu phải làm thủ tục chuyển tiền theo đúng thủ tục theo đúng quy định của hợp đồng, người bán sau khi nhận được thông báo đã nhận tiền từ người mua thì mới thực hiện giao hàng.

- Thanh toán M/T: Ngân hàng sẽ thực hiện việc chuyển từ qua viết thư cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận. Thư được gửi có thể là lệnh trả tiền (Payment Order).

- Thanh toán bằng phương thức nhờ thu (D/P hoặc D/A): Sau khi người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ ký phát hối phiếu đòi tiền người mua, nhờ ngân hàng thu hộ số tiền ghi trên hối phiếu đó. Các bên liên quan trong phương thức nhờ thu gồm có người uỷ nhiệm thu, ngân hàng thu hộ, ngân hàng xuất trình, người trả tiền.

- Thanh toán bằng hình thức giao chứng từ trả tiền: Các bên mua hàng thoả thuận trước kì hạn thanh toán để khi đến hạn, bên nhập khẩu đến ngân hàng để làm thủ tục thanh toán, khi ngân hàng thông báo cho bên người bán rằng đã nhận

được tiền thì người bán bắt đầu giao hàng và hoàn thành bộ chứng từ, sau khi người bán giao bộ chứng từ cho ngân hàng nhằm xác nhận đã giao hàng thì ngân hàng mở thanh toán tiền hàng cho người bán.

1.3.3. Thuê phương tiện vận tải

- Người nhập khẩu cần hoàn thành nghĩa vụ thuê phương tiện vận tải nếu như hợp đồng được thoả thuận kí kết theo các điều kiện:

- Nhóm C và D: CFR, CIF, CIP, DAT , DDP, DAP

- Nhóm E và F: EXW, FCA, FAS, FOB

- Tùy theo trường hợp, người mua có thể chọn các phương thức thuê tàu để tối ưu thời gian và chi phí nhất:

- Thuê tàu chợ (liner): là phương thức mà người mua thông qua môi giới hoặc tự mình thuê một phần của chiếc tàu để chở hàng đến cảng quy định. Khi không vận chuyển khối lượng hàng hoá lớn, vận chuyển hàng hoá khô, hàng đóng bao,... thì thuê tàu chợ là phương pháp tối ưu nhất. Khi thuê tàu chợ, đường tàu đi và thời gian đến đã được qui định trước, thủ tục thuê tàu đơn giản nhưng chi phí khá cao.

- Thuê tàu chuyến (Voyage Charter): là phương thức chủ tàu cho người thuê tàu thuê toàn bộ hay một phần của chiếc tàu chạy rong để chuyên chở từ một hay vài cảng đến một hay vài cảng khác. Phương thức này, người thuê tàu và chủ tàu sẽ ký kết một hợp đồng gọi là hợp đồng thuê tàu chuyến. Thuê tàu chuyến sẽ có nhiều lợi ích nếu người thuê tàu cần chở hàng hoá khối lượng lớn, giá cước thuê tàu thấp nhưng nghiệp vụ khá phức tạp.

- Thuê tàu định hạn (Time Charter): là phương pháp mà chủ tàu cho người thuê tàu thuê để sử dụng với mục đích chuyên chở hàng hoá hoặc cho thuê lại trong thời gian nhất định, chủ tàu phải chuyển giao quyền sử dụng tàu cho người thuê và đảm bảo tàu có khả năng di chuyển an toàn trong suốt thời gian thuê. Người thuê phải chịu trách nhiệm bảo quản tàu và trả lại đúng thời gian qui định.

1.3.4. Mua bảo hiểm hàng hoá

- Người nhập khẩu cần mua bảo hiểm hàng hoá khi hợp đồng được kí kết với các điều kiện giao hàng như EXW, FAS, FCA, FOB, CFR, CPT. Khi thực hiện nghĩa vụ mua bảo hiểm hàng hoá thì người nhập khẩu cần tiến hành những bước sau.

- Chọn điều kiện của bảo hiểm: cần căn cứ vào đặc tính của hàng hoá, cách đóng gói và phương tiện vận chuyển để chọn điều kiện bảo hiểm thích hợp để đảm bảo tối ưu hoá hiệu quả và an toàn cho hàng hoá. Điều kiện bảo hiểm được chia thành nhiều loại:

- Điều kiện bảo hiểm A: Bảo hiểm mọi rủi ro
- Điều kiện bảo hiểm B: Bảo hiểm có tổn thất riêng
- Điều kiện bảo hiểm C: Bảo hiểm mọi tổn thất

- Làm giấy yêu cầu bảo hiểm: căn cứ vào hợp đồng và L/C để điền các nội dung cần thiết để công ty bảo hiểm nắm rõ những thông tin trên đơn hàng như tên người được bảo hiểm, tên hàng hoá, số lượng, cách đóng gói,...

- Trả chi phí bảo hiểm và lấy chứng thư bảo hiểm: người nhập khẩu có nghĩa vụ phải trả các chi phí bảo hiểm và nhận chứng thư bảo hiểm, sau đó ký hậu và gửi cho người xuất khẩu

1.3.5. Làm thủ tục hải quan

Thủ tục hải quan được thực hiện nhằm phòng tránh các vi phạm về gian lận thuế ảnh hưởng đến nguồn ngân sách hay đe dọa an ninh kinh tế - xã hội của quốc gia. Người nhập khẩu có thể trực tiếp tiến hành hoặc uỷ quyền cho đại lý làm thủ tục hải quan. Thủ tục hải quan bao gồm các bước:

- Người khai hải quan tiến hành khai báo hải quan và sau khi hải quan tiếp nhận, sẽ kiểm tra và đăng kí phân luồng tờ khai: Khai hải quan được thực hiện bằng phương pháp khai điện tử theo qui định của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Khi khai hải quan, người nhập khẩu thực hiện các bước sau:

- Điền thông tin khai hải quan trên hệ thống khai hải quan điện tử.
- Gửi tờ khai hải quan đến cơ quan thông qua hệ thống xử lý dữ liệu điện tử hải quan.

- Nhận thông báo phản hồi và làm theo sự hướng dẫn của cơ quan hải quan.

Sau khi nhận kết quả phân luồng:

- Đối với tờ khai luồng xanh, vàng: hải quan tiến hành kiểm tra chi tiết hồ sơ.

- Đối với tờ khai luồng đỏ: hải quan tiến hành kiểm tra thực tế hàng hoá.

- Nhận kết quả kiểm tra hải quan, nộp thuế, lệ phí hải quan.

- Xuất hàng hoá, thông quan.

Bộ hồ sơ hải quan mà người nhập khẩu cần chuẩn bị khi làm thủ tục hải quan nhập khẩu bao gồm:

- Tờ khai hải quan;
- Hợp đồng thương mại;
- Bản kê chi tiết;
- Bản sao vận đơn;
- Các giấy tờ khác (nếu có quy định).

1.3.6. Nhận hàng từ cảng nhập khẩu

- Hàng hoá sau khi được vận chuyển đến cảng đến sẽ được các cơ quan vận tải tiếp nhận và bảo quản, đơn vị vận tải có thể là hãng tàu, đại lý,... Hàng hoá sẽ được cơ quan vận tải bảo quản trong mọi quá trình từ xếp dỡ, lưu kho và giao cho đơn vị nhập khẩu theo lệnh giao hàng của đơn vị vận tải.

- Trước khi tàu đến, đơn vị vận tải sẽ gửi giấy báo tàu đến cho người nhập khẩu để họ đến nhận lệnh giao hàng. Khi nhận hàng, người mua cần mang theo các chứng từ như: vận đơn gốc (D/O) và giấy giới thiệu của đơn vị. Sau khi đưa D/O cho đại lý, họ sẽ trả lại người nhận 3 D/O để làm thủ tục nhận hàng. Nếu người mua nhận hàng chậm trễ sẽ phải trả thêm phí lưu kho và chịu nhiều tổn thất về hàng hoá do một số loại hàng hoá không thể được bảo quản lâu trong điều kiện container dù cho có các biện pháp bảo quản của đơn vị vận tải.

1.3.7. Kiểm tra hàng hoá nhập khẩu

Công việc kiểm tra hàng hoá sẽ được thực hiện bởi bộ phận cơ quan có thẩm quyền để đảm bảo hàng hoá được giao đúng theo quy định của hợp đồng. Khâu kiểm tra hàng hoá đầu tiên sẽ thực hiện kiểm tra niêm phong kẹp chì trước

khi dỡ hàng ra khỏi phương tiện. Nếu có tổn thất thì cơ quan giao thông sẽ mời công ty giám định để thiết lập biên bản.

Nghĩa vụ của người nhập khẩu trong khâu này là lập thư dự kháng nếu nghi ngờ hoặc nhận thấy có tổn thất.

1.3.8. Khiếu nại và giải quyết khiếu nại

- Khiếu nại là một trong những cách giải quyết các tranh chấp trong quá trình thực hiện giao dịch giữa các bên, khi người nhập khẩu nhận hàng mà phát hiện thấy hàng hoá bị giao thiếu, không đúng với quy định của hợp đồng hay tổn thất hoặc hàng hoá bị giao chậm so với ngày đã thoả thuận thì người mua có thể khiếu nại.

- Đơn khiếu nại thường được gửi qua Tax, Thư, Telex.

- Đối tượng có thể gửi khiếu nại bao gồm người bán, người vận tải, công ty bảo hiểm,...

- Nội dung của một đơn khiếu nại bao gồm:

- Tên, địa chỉ của người nhập khẩu và người bị khiếu nại;
- Cơ sở pháp lý của việc khiếu nại;
- Lý do khiếu nại;
- Bằng chứng về tổn thất;
- Hoá đơn, vận đơn, biên bản giám định;

1.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa

Việc đánh giá hiệu quả hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá cho biết việc quản lý, tổ chức các khâu trong quá trình thực hiện hợp đồng đã tốt hay chưa, có mang lại hiệu quả không. Từ đó có thể đề xuất các biện pháp để cải thiện, nâng cao hiệu quả thực hiện hợp đồng nhập khẩu.

Để đánh giá hiệu quả của việc tổ chức hợp đồng nhập khẩu hàng hoá, các doanh nghiệp sẽ dựa vào những yếu tố sau:

- Khâu xử lý thủ tục hải quan: doanh nghiệp có thể hoàn thành được quá trình nhận hàng nhanh hơn để có thể tiến hành khâu sản xuất tiếp theo để nhanh chóng giao hàng hoá cho khách hàng tiêu thụ cuối cùng.

- Chất lượng hàng hoá nhập khẩu: Hàng hoá mà người nhập khẩu nhận được sau khi hoàn thành quá trình nhập khẩu có đúng với những mô tả của bên xuất khẩu hay không. Hoặc hàng hoá có thể bị ảnh hưởng về chất lượng bởi quá trình vận chuyển, bảo quản có vấn đề.

- Độ ổn định và an toàn của chuỗi cung ứng: Lô hàng có thể được nhận đúng lúc, không xảy ra bất kỳ rủi ro gì, đúng theo quy định của Nhà nước và các khâu xử lý trong quy trình không bị sai lệch với kế hoạch đã đưa ra.

- Lợi nhuận: Việc tối ưu chi phí để đem lại lợi nhuận trong mỗi hoạt động sản xuất lô hàng có thể được duy trì hay không, từ việc xác định hiệu quả thực hiện hợp đồng nhập khẩu, người mua có thể tìm nhà cung cấp có chi phí rẻ hơn để tối ưu chi phí sản xuất.

- Sự hài lòng của khách hàng: một hợp đồng nhập khẩu có thể được đánh giá là thực hiện hiệu quả khi doanh nghiệp sản xuất ra sản phẩm cuối cùng và sản phẩm có thể làm hài lòng khách hàng tiêu dùng cuối cùng. Doanh nghiệp có thể dự đoán được sự hài lòng của khách hàng dựa trên số lượng bán ra của sản phẩm tại các đại lý bán hàng, từ đó nghiên cứu và gửi các khảo sát về mức độ hài lòng của khách hàng và cải thiện sản phẩm.

1.5 Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa.

1.5.1 Môi trường bên ngoài.

1.5.1.1. Môi trường vĩ mô.

- Nhân tố kinh tế - xã hội:

- Sự phát triển trong hệ thống tài chính quốc gia sẽ ảnh hưởng đến hoạt động thương mại quốc tế nói chung do có liên quan mật thiết đến các hoạt động thanh toán quốc tế, khi hệ thống ngân hàng được đầu tư phát triển mạnh mẽ thì hoạt động thanh toán quốc tế diễn ra nhanh chóng và đẩy nhanh các hoạt động thương mại quốc tế.

- Tỷ giá hối đoái và sự chênh lệch tỷ giá tiền tệ giữa các quốc gia cũng ảnh hưởng nhiều đến các hoạt động thương mại quốc tế do hoạt động thanh toán cần quá trình trao đổi tiền tệ giữa các quốc gia.

- Yếu tố cơ sở vật chất – kỹ thuật phục vụ cho hoạt động nhập khẩu: Hoạt động nhập khẩu còn chịu sự tác động của sự phát triển cơ sở hạ tầng, chẳng hạn như hệ thống giao thông, kho bãi, hệ thống công nghệ thông tin,... Sự tăng trưởng mạnh mẽ của hệ thống cơ sở hạ tầng sẽ giúp cho các doanh nghiệp giảm thiểu tối đa chi phí nhập khẩu.

- Yếu tố nhu cầu thị trường: Tình hình cung cầu quốc tế như tình trạng khan hiếm hoặc dư thừa hàng hoá làm cho nhu cầu nhập khẩu cũng như xuất khẩu bị ảnh hưởng, các quốc gia sẽ cân nhắc chi tiêu, mua hàng dựa trên kinh phí quốc gia và nhu cầu cần thiết của mặt hàng đó.

- Nhân tố chính trị - pháp luật:

- Luật pháp của quốc gia cũng bao gồm các biện pháp chính sách tài khoá như thuế, chi tiêu công của chính phủ cũng tác động đến hoạt động nhập khẩu thông qua việc điều chỉnh nhu cầu và nguồn lực kinh tế, khi quốc gia nhận thấy sự tăng trưởng quá mức dẫn đến thặng dư kinh tế thì sẽ ban hành những chính sách mới nhằm điều chỉnh hoạt động thương mại quốc tế.

- Các chính sách thương mại như chính sách thuế quan, hạn ngạch nhập khẩu, các biện pháp bảo hộ thương mại có thể làm thay đổi khả năng nhập khẩu của quốc gia, các hiệp định thương mại tự do (FTA) có thể giảm hoặc loại bỏ các thuế quan từ đó thúc đẩy nhập khẩu

1.5.1.2 Môi trường vi mô

- Đối thủ cạnh tranh là nhân tố có mức độ ảnh hưởng nhất đến hoạt động nhập khẩu, doanh nghiệp luôn phải tìm cách đổi mới, cải thiện sản phẩm để chiếm giữ sự lựa chọn của khách hàng, thị trường có nhiều đối thủ cạnh tranh sẽ làm hạn chế sự tiếp cận của doanh nghiệp đến khách hàng tiềm năng. Bên cạnh đó còn có những đối thủ tiềm ẩn, chưa tham gia vào thị trường nhưng có khả năng tham gia vào thị trường.

- Khách hàng là một trong những nhân tố quan trọng, doanh nghiệp tạo ra sản phẩm có thể thoả mãn được nhu cầu của khách hàng sẽ làm cho nhu cầu nhập khẩu hàng hoá tăng lên, tăng cường nhập khẩu nhằm tạo ra nhiều sản phẩm hơn đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của khách hàng.

- Khả năng cung ứng của nhà cung cấp: Để đảm bảo hoạt động nhập khẩu được diễn ra thuận lợi và bền vững, doanh nghiệp cần lựa chọn nhà cung cấp có năng lực và uy tín, có thể làm ăn lâu dài vì nếu không thể cung cấp được những hàng hoá, dịch vụ cần thiết thì doanh nghiệp không thể tạo ra sản phẩm đáp ứng được nhu cầu thị trường. Có nhiều rủi ro xảy ra khi không hoàn thành việc giao sản phẩm đúng hạn, những rủi ro đều dẫn đến sự mất uy tín trong kinh doanh và đồng thời tiêu tốn chi phí do phải đền bù hợp đồng.

1.5.2 Môi trường bên trong

- Trình độ quản lý và cơ cấu tổ chức: các quy trình sản xuất được doanh nghiệp nghiên cứu và tổ chức thực hiện để có thể hoàn thành một cách hiệu quả nhất, đảm bảo tuân thủ các quy định của pháp luật. Cơ cấu tổ chức linh hoạt sẽ hỗ trợ cho các bộ phận liên quan đến hoạt động nhập khẩu hoàn thành công việc hiệu quả và nhanh chóng.

- Nguồn cung cấp và khả năng dự trữ hàng hoá của doanh nghiệp: Doanh nghiệp quản lý được lượng hàng nhập vào và lượng hàng dự trữ có thể đạt được mục tiêu kinh doanh. Nếu doanh nghiệp không quản lý được lượng hàng hiện có thì sẽ có không đảm bảo được sự ổn định và việc thực hiện hợp đồng không thể đảm bảo hoàn thành theo đúng kế hoạch của công ty.

- Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp đến quy trình sản xuất, từ đó ảnh hưởng đến chi phí, giá thành, chất lượng sản phẩm. Doanh nghiệp càng đầu tư vào cơ sở vật chất kỹ thuật càng hiện đại, tiện lợi thì quy trình sản xuất càng thuận lợi và hiệu quả.

- Tiềm lực về tài chính: đây là yếu tố phản ánh sức mạnh về tài chính của doanh nghiệp, tiềm lực này được thể hiện qua khối lượng nguồn vốn mà doanh nghiệp có thể huy động cho việc kinh doanh và khả năng quản lý nguồn vốn trong kinh doanh sẽ thể hiện được sức mạnh tài chính của doanh nghiệp. Ngoài ra, việc quản lý dòng tiền hiệu quả giúp đảm bảo rằng doanh nghiệp có đủ vốn để thanh toán cho nhà cung cấp và xử lý các chi phí liên quan mà không gặp vấn đề với thanh khoản.

- Tiềm lực về nguồn lao động: nhân sự có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao và có kinh nghiệm trong quy trình thực hiện các nghiệp vụ ngoại thương sẽ giúp doanh nghiệp tăng tốc độ và năng suất sản xuất hàng hoá. Đồng thời, nhân sự có hiểu biết về thị trường quốc tế như những qui định thương mại, văn hoá kinh doanh,... sẽ giúp cho doanh nghiệp có lợi thế trong hoạt động sản xuất kinh doanh trong thị trường quốc tế. Để có được nguồn nhân sự có trình độ chuyên môn và năng lực làm việc thì doanh nghiệp cần phải tuyển chọn nhân sự đầu vào kỹ lưỡng kết hợp với đào tạo các kỹ năng chuyên môn kỹ thuật cho nhân sự.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Chương 1 trình bày tổng quan cơ sở lý luận về hoạt động nhập khẩu, quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu và các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình thực hiện hoạt động này. Qua đó ta hiểu được rõ hơn về các bước thực hiện hoạt động tổ chức hợp đồng nhập khẩu và những nhân tố bên trong và bên ngoài tác động đến quá trình tổ chức thực hiện hợp đồng. Đồng thời, những nội dung được nêu trên là nền tảng để so sánh với hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu thực tế tại công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa ở chương 2, từ đó có thể đưa ra những giải pháp khắc phục những hạn chế cho hoạt động này.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU NGUYÊN PHỤ LIỆU TỪ THÁI LAN CỦA CÔNG TY TNHH THỰC PHẨM THUYỀN XƯA

2.1. Giới thiệu sơ lược về Công ty TNHH thực phẩm Thuyền Xưa

2.1.1. Các thông tin chung về công ty

- Logo công ty:



- Tên tiếng Việt: Công Ty TNHH Thực Phẩm Thuyền Xưa
- Tên tiếng Anh: Antique Boat Food Condiment Company Limited.
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty trách nhiệm hữu hạn 2 thành viên trở lên ngoài NN.
- Đại diện pháp luật: Đoàn Phương Ly.
- Mã số thuế: 1702087941.
- Ngành nghề kinh doanh: Chế biến, bảo quản thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản (Chế biến và bảo quản nước mắm), bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Địa chỉ trụ sở chính: 21 Phùng Khắc Khoan, Phường Đa Kao, Quận 1, TP Hồ Chí Minh.
- Địa chỉ nhà máy: Tổ 2 Đường 30/4, Khu phố 1, thị trấn Dương Đông, huyện Phú Quốc, tỉnh Kiên Giang.
- Số điện thoại: 034.971.0717.
- Email: cskh@thuyenxua.vn
- Website: <https://thuyenxua.vn/>

- Thị trường nhập khẩu: Thái Lan (Chai nhựa, nắp nhựa), Ý (Dầu oliu), Nhật (Rong biển, nước tương, gia vị).

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển



Hình 2.1: Lịch sử phát triển thương hiệu

Nguồn: Website Công ty Thuyền Xưa Foods

Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa được thành lập vào năm 2017 bởi chị Đoàn Phương Ly với mong muốn mang đến cho người tiêu dùng Việt Nam những sản phẩm sạch, mang đậm đà hương vị tinh túy của ẩm thực Việt Nam. Những sản phẩm mà công ty hướng đến là các gia vị góp phần làm món ăn mỗi gia đình thêm đậm đà, lôi cuốn hơn.

Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa cho ra mắt sản phẩm đầu tiên vào năm 2018 với tên gọi là Mắm ruốc Thuyền Xưa, sau đó ra mắt thêm nhiều gia vị nêm món ăn khác như mắm tôm, hạt nêm, nước mắm, đường phèn,... từ năm 2019. Công ty bắt đầu tìm và chọn lọc nguồn nhiên liệu từ nhiều quốc gia để cho ra một sản phẩm gia vị hoàn chỉnh và chất lượng nhất.

Năm 2022, Thuyền Xưa mang những gia vị ẩm thực tinh túy của Việt Nam ra nước ngoài, qui mô kinh doanh của doanh nghiệp được mở rộng trên nhiều thị trường như Mỹ, Canada, Úc,... Các sản phẩm xuất khẩu chủ lực của công ty là nước mắm nhĩ Phú Quốc, nhờ có quy trình sản xuất chất lượng và minh bạch,

công ty đã thành công giành được nhiều hợp đồng xuất khẩu hàng hoá trên các thị trường nổi tiếng như Mỹ, Canada.

Hiện tại, Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa đã trở thành một trong những thương hiệu hàng đầu về sản xuất nước mắm với hệ thống phân phối rộng khắp Việt Nam, có hơn 35 chuỗi siêu thị lớn nhỏ như Aeon Mall, Big C,... và hơn 5000 đại lý bán hàng như: Thế giới sữa, Babo Mart,... Đến nay, nước mắm nhĩ Phú Quốc đã trở thành một sản phẩm nổi bật ở Việt Nam và thương hiệu này đang ngày càng mở rộng độ nhận diện sang thị trường nước ngoài và sở hữu một số lượng khách hàng ổn định.

Giai đoạn phát triển nhất của doanh nghiệp là từ sau 2023, công ty tham gia chương trình Shark Tank kêu gọi vốn đầu tư và nhận được sự đầu tư của Shark Hưng. Từ sau 2023, công ty đã mở rộng nhà máy sản xuất và tuyển dụng nhiều nhân sự, tăng cao năng suất sản xuất sản phẩm.

Tại lễ công bố “Thương hiệu xuất sắc Châu Á – Asia Excellent Brand 2024”, công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa đã đạt danh hiệu “Top 10 Thương hiệu xuất sắc Châu Á”. Danh hiệu này đã khẳng định thương hiệu đã chạm tới vị trí đứng ngang hàng với các thương hiệu lâu năm và vươn ra thị trường quốc tế.

2.1.3. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi

- Tầm nhìn:

Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa được thành lập từ tình yêu văn hoá ẩm thực Việt, bắt đầu với thương hiệu Nước mắm nhĩ Phú Quốc và phát triển thành một thương hiệu xuất sắc của Châu Á, Doanh nhân Đoàn Phương Ly – người thành lập thương hiệu tin rằng nước mắm là linh hồn của ẩm thực Việt.

Hành trình 7 năm kiên trì phát triển kể từ năm 2017 cho đến nay, tình yêu văn hoá ẩm thực Việt vẫn luôn là chỗ dựa bền vững và là động lực phát triển của thương hiệu, với mong muốn đem tinh hoa văn hoá của nền ẩm thực Việt Nam ra nước ngoài, Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa vẫn luôn cố gắng để trở thành thương hiệu dẫn đầu về gia vị cao cấp tại thị trường Việt Nam và đồng thời

cố gắng đưa thương hiệu phát triển với độ phủ sóng rộng hơn trên thị trường quốc tế.

- **Sứ mệnh:**

Với niềm yêu quý những giá trị tinh hoa ẩm thực Việt Nam, thương hiệu Nước mắm nhĩ Thuyền Xưa mang sứ mệnh lưu giữ giá trị và truyền cảm hứng yêu thương đến mọi nhà, mỗi cơ hội được xuất hiện trong những bữa cơm gia đình, là mỗi dịp mang đến những hương vị gần gũi, gắn kết và luôn lưu giữ kỉ niệm gia đình thân thương, ấm áp.

- **Giá trị cốt lõi:**

Thuyền Xưa luôn đem đến những sản phẩm chất lượng nhất được sản xuất bằng lòng yêu thương và quan tâm đến sức khỏe đồng bào, lấy sức khoẻ người tiêu dùng đặt lên hàng đầu. Toàn bộ sản phẩm đều được làm từ 100% nguyên liệu sạch, nguồn nguyên liệu chính từ muối biển Bà Rịa và cá biển Phú Quốc, hướng tới tiêu chuẩn sản phẩm “Tròn vị, trọn chất” trong từng sản phẩm. Thương hiệu Nước mắm nhĩ Phú Quốc tin rằng hương vị từ sản phẩm chất lượng bao giờ cũng khơi dậy niềm đam mê ẩm thực trong mỗi con người.

2.1.4. Cơ cấu sản phẩm, dịch vụ của công ty

Công ty đã cho ra mắt sản phẩm đầu tiên là nước mắm nhĩ Phú Quốc vào năm 2018. Sản phẩm tiếp theo được ra mắt là dầu ép lạnh hữu cơ, nước tương cho trẻ em, bộ gia vị rắc cơm vào năm 2023. Tất cả các thực phẩm mà công ty sản xuất đều đạt tiêu chuẩn toàn cầu BRC về chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm. Các sản phẩm chủ lực của công ty gồm:

- Nước mắm nhĩ Thuyền Xưa
- Dầu hạt ép lạnh 65ml
- Dầu mè ăn dặm 65ml
- Dầu gấc tự nhiên 65ml
- Dầu óc chó nguyên chất 250ml
- Gia vị rắc cơm Thuyền Xưa 5 vị: cá hồi, cá ngừ, tôm, bò và rong biển

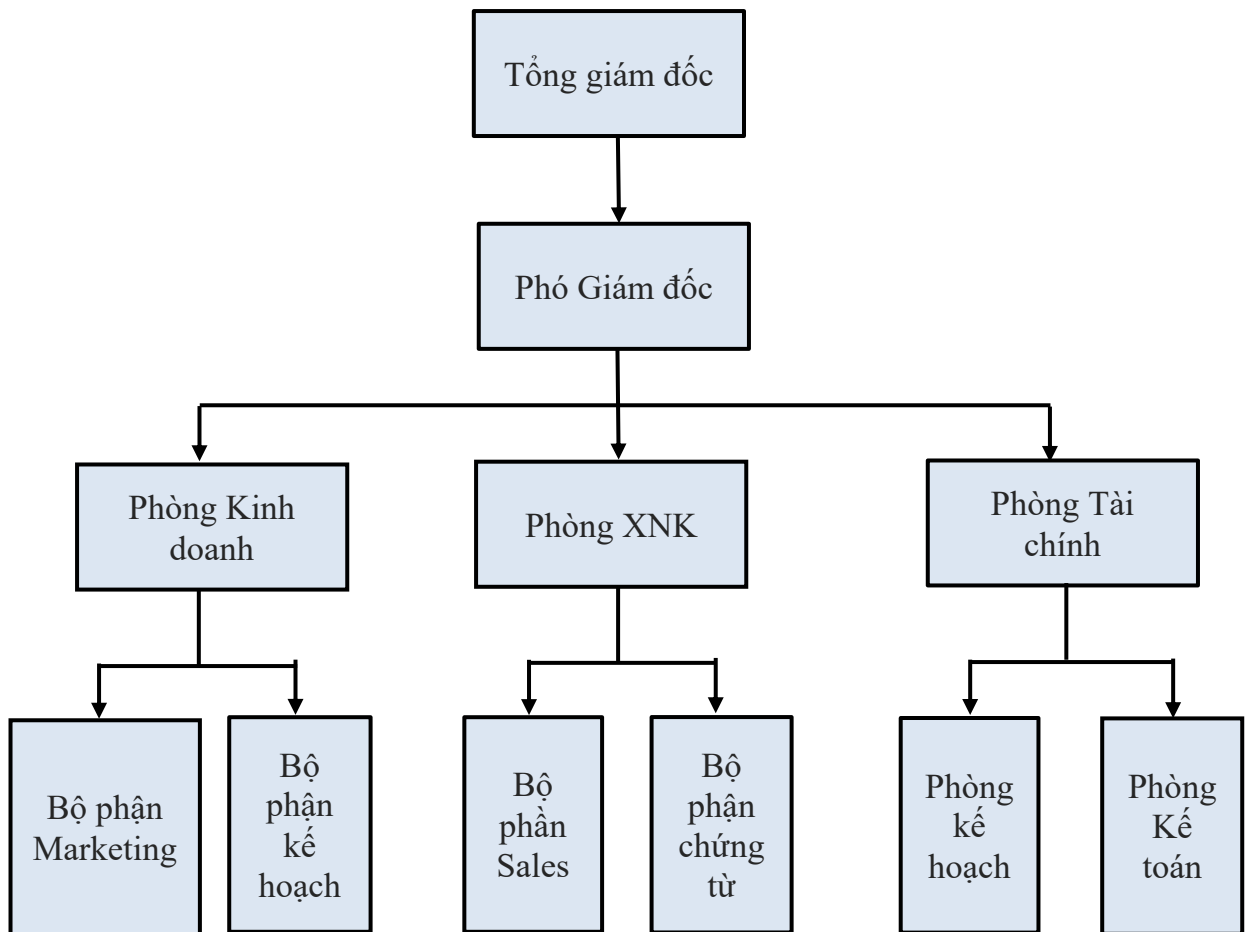
Mặc dù thương hiệu có mặt tại nhiều quốc gia lớn như Mỹ, Canada,... nhưng Việt Nam vẫn là thị trường tiềm năng nhất của Công ty TNHH Thực

phẩm Thuyền Xưa. Các sản phẩm được phủ sóng trên 5000 điểm bán tại 60 tỉnh thành, được trưng bày tại các siêu thị lớn như Con Cưng, Bibo Mart, Aeon Mall,...Con số này đang được công ty xem xét mở rộng trên nhiều chuỗi cửa hàng tại các quốc gia lân cận hơn như Indonesia, Thái Lan,...

Nhận thấy tiềm năng trong phát triển lĩnh vực nông nghiệp tại Việt Nam, công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa đang phát triển các sản phẩm liên quan đến ớt, thương hiệu đang hướng đến đầu tư mạnh mẽ vào dòng sản phẩm mới này và đang hoàn thiện, hứa hẹn sẽ ra mắt trên thị trường vào cuối năm 2024.

2.1.5. Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

2.1.5.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức



Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của công ty

Nguồn: Phòng nhân sự

2.1.5.2. Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

- **Tổng Giám đốc**

Từ khi thương hiệu nước mắm nhĩ Phú Quốc được thành lập đến nay, chị Đoàn Phương Ly luôn là nhà sáng lập và đồng thời là Tổng Giám đốc của công ty TNHH Thuyền Xưa, với vai trò là người đại diện pháp lý cho công ty, có trách nhiệm với mọi hoạt động và hình ảnh của công ty trên thị trường. Bên cạnh đó, Tổng Giám đốc có trách nhiệm vận hành và kiểm soát, hoạch định, tổ chức các hoạt động nhằm phát triển thương hiệu đồng thời xây dựng các kế hoạch, chiến lược dài hạn, các dự án đầu tư cho công ty.

Các đơn hàng xuất khẩu và nhập khẩu hay các hoạt động thương mại liên quan đến công ty đều phải được sự xem xét và phê duyệt của Tổng Giám đốc. Bên cạnh đó, Tổng Giám đốc phải có trách nhiệm với những hoạt động của nhân sự, thực hiện bổ nhiệm, khen thưởng hoặc kỷ luật nhân viên theo các quy định của công ty.

- **Phó Giám đốc**

Phó Giám đốc có thể thay mặt đại diện cho Tổng Giám đốc thực hiện truyền lại các kế hoạch, dự án được giao. Phó Giám đốc có trách nhiệm dẫn dắt đội ngũ nhân sự tại các phòng ban trong công ty để thực hiện các nhiệm vụ được giao, đảm bảo lập kế hoạch, phân phát công việc cho các phòng ban hoàn thành đúng hạn. Đồng thời quản lý các chi tiêu, giám sát hiệu quả thực hiện nhiệm vụ của các quản lý cấp dưới và tạo điều kiện để thực hiện các hoạt động cho mục đích phát triển công ty.

- **Phòng Kinh doanh**

Phòng Kinh doanh gồm có Trưởng và Phó Phòng Kinh doanh, có trách nhiệm quản lý và dẫn dắt đội ngũ gồm 15 nhân viên kinh doanh.

Trưởng Phòng Kinh doanh có nhiệm vụ quản lý các nhân sự trong đội ngũ kinh doanh để đạt được mục tiêu mà công ty đề ra, nghiên cứu những biến động trên thị trường và các đối thủ cạnh tranh kinh doanh cùng sản phẩm trên thị trường.

Tính toán những rủi ro, thách thức để tránh hao hụt chi phí, tổng hợp và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo từng giai đoạn cho cấp trên.

Phòng Kinh doanh được chia nhỏ thành các bộ phận nhỏ hơn nhằm quản lý và thực hiện những nhiệm vụ nhất định các công việc được hoàn thành hiệu quả.

- Bộ phận Marketing: thực hiện các chiến lược quảng bá thương hiệu để phủ sóng độ nhận diện thương hiệu đến khách hàng, tổ chức các sự kiện tại những siêu thị lớn, các nơi đông người tiếp cận hoặc nơi có nhiều tệp khách hàng tiềm năng. Khảo sát thị trường về nhu cầu, đối thủ cạnh tranh,...

- Bộ phận kế hoạch: Lập kế hoạch kinh doanh dựa theo những nghiên cứu, khảo sát từ bộ phận Marketing, hỗ trợ các phòng ban thực hiện các hoạt động kinh doanh, xúc tiến thương mại và đề xuất những phương án kinh doanh với cấp trên.

- **Phòng xuất nhập khẩu:**

Phòng xuất nhập khẩu thực hiện các công việc liên quan đến các hoạt động thương mại quốc tế như tìm kiếm hợp đồng từ khách hàng nước ngoài. Nhân sự của Phòng xuất nhập khẩu gồm có 1 Giám đốc cung ứng, 1 Trưởng phòng XNK, 1 Trưởng phòng mua hàng – kế hoạch, 3 Hub Manager (quản lý kho hàng) và 20 nhân viên xuất nhập khẩu. Phòng XNK được chia thành 2 bộ phận:

• **Bộ phận Sales Quốc tế:**

Bộ phận Sales có trách nhiệm tìm kiếm thông tin khách hàng quốc tế cho công ty, chào giá và mời bán sản phẩm của công ty qua các nguồn, kênh như website B2B. Chăm sóc khách hàng, tư vấn mua hàng và giải quyết các khiếu nại của khách hàng.

Khi nhận một hợp đồng, bộ phận Sales cần làm việc với các bên thứ ba như công ty Forwarder, công ty vận tải, công ty bảo hiểm,... để hoàn thành các thủ tục cần thiết.

Giao dịch, đàm phán với khách hàng, đưa giá mức giá tốt nhất nhưng vẫn đem lại nguồn lợi nhuận cho công ty.

Chốt đơn hàng, thực hiện tổ chức hợp đồng thương mại, tổ chức đóng gói hàng hoá.

Làm thủ tục thông quan hàng hoá, khai báo hải quan, theo dõi tiến độ vận chuyển lô hàng.

- Bộ phận chứng từ:

Chuẩn bị các chứng từ cần thiết theo yêu cầu của lô hàng, có trách nhiệm quan trọng trong quá trình theo dõi lộ trình của lô hàng để tiến hành giao nhận các chứng từ kịp thời.

Bộ phận chứng từ làm việc trực tiếp với khách hàng để tiếp nhận các thông tin về chứng từ yêu cầu và cung cấp các chứng từ cần thiết.

- Phòng tài chính

Nhân sự của Phòng tài chính bao gồm 1 Giám đốc tài chính, 1 Kế toán trưởng và 6 Kế toán viên. Nhiệm vụ của Phòng tài chính là quản lý nguồn tài chính của công ty, các nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Cân bằng nguồn thu và chi ngân sách cho các hoạt động của công ty và tính toán chi phí để mang lại lợi nhuận và tối ưu chi phí.
- Kiểm toán ngân sách, quản lý nguồn chi trả thuế của công ty và chi trả lương cho nhân sự.
- Xây dựng báo cáo tài chính của mỗi giai đoạn, dự đoán kết quả tài chính và báo cáo với cấp trên.

2.1.6. Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH thực phẩm Thuyền Xưa năm 2021 – 2023

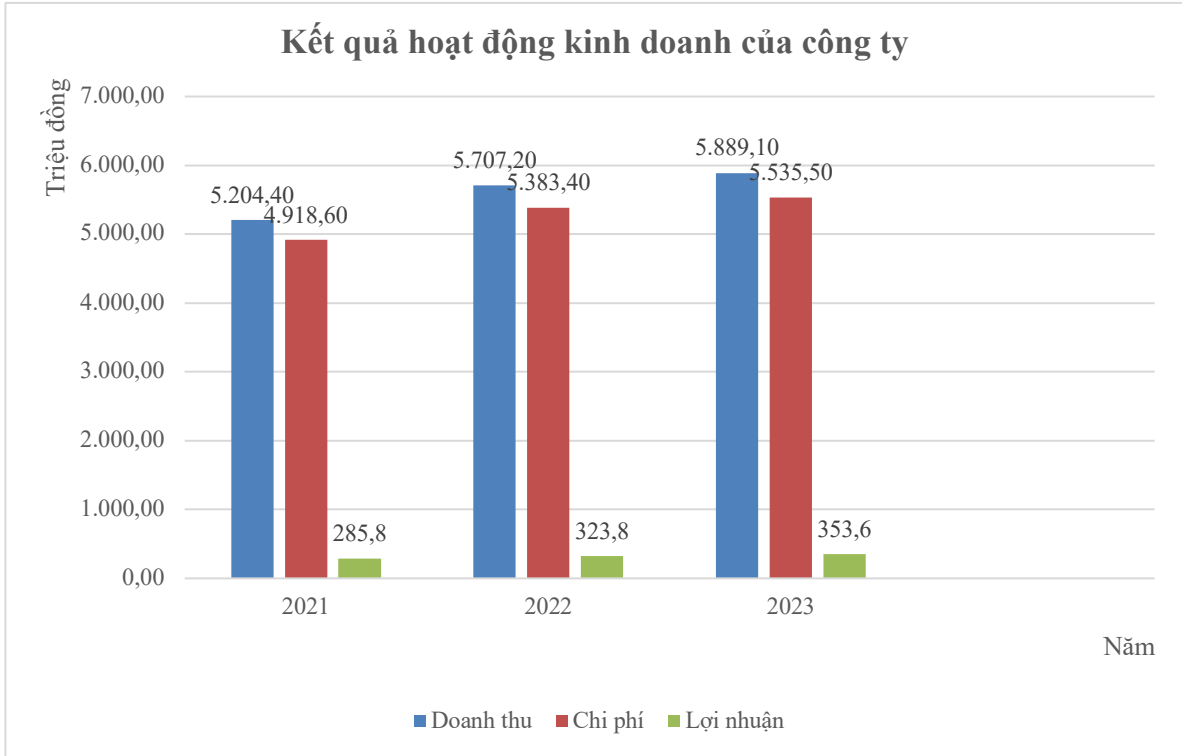
Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm			So sánh			
				2021/2022		2022/2023	
	2021	2022	2023	Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Doanh thu	5.204,4	5.707,2	5.889,1	502,8	9,7%	181,9	3,2%
Chi phí	4.918,6	5.383,4	5.535,5	464,8	9,4%	202,1	2,8%

Lợi nhuận	285,8	323,8	353,6	38	13,2%	29,8	9,2%
------------------	-------	-------	-------	----	-------	------	------

Nguồn: Phòng Kế toán Tài chính



Biểu đồ 2.1 : Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

Nguồn: Phòng Kế toán Tài chính

Nhận xét: Qua kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong ba năm từ 2021 đến 2023 được thể hiện qua bảng và biểu đồ trên, ta thấy hoạt động kinh doanh nhập khẩu của công ty có chiều hướng tăng giảm không ổn định qua các năm, cụ thể như sau:

• Về doanh thu:

Tổng doanh thu của năm 2022 đạt 5.707,2 triệu đồng, tăng 9,7% so với năm 2021 và doanh thu năm 2023 đạt 5.889,1 triệu đồng, tăng 181,9 triệu đồng so với năm 2022. Qua đó có thể thấy nguồn doanh thu của công ty tăng tương đối không đều qua mỗi năm, mặc dù có xu hướng tăng giảm bất thường nhưng tổng quan tình hình kinh doanh của công ty vẫn khá ổn định.

Doanh thu tăng qua mỗi năm không đều chủ yếu do vào đầu năm 2023, công ty nghiên cứu và cho ra mắt sản phẩm mới: dầu ép lạnh hữu cơ và gia vị rắc

com, hai bước tiến mới này vẫn đang trong quá trình nghiên cứu và cải tiến dần dần để đem lại nguồn lợi nhuận ổn định hơn cho công ty nên vẫn chưa kiểm soát được các chi phí mới.

• Về chi phí:

Tổng chi phí năm 2022 đạt 5.383,4 triệu đồng, tăng 464,8 triệu đồng so với năm 2021, năm 2023 tổng chi phí đạt 5.535,5 triệu đồng, tăng 202,1 triệu đồng so với năm 2022. Qua đó có thể thấy, chỉ tiêu về chi phí mỗi năm một tăng dần, tuy phát sinh không đều nhưng đã tác động không nhỏ đến nguồn thu lợi nhuận của doanh nghiệp.

Kể từ năm 2023, công ty mới bắt đầu trực tiếp thực hiện các hoạt động nhập khẩu, những năm trước là uỷ thác nhập khẩu. Chi phí phát sinh chủ yếu từ các hoạt động mua nguyên vật liệu từ nước ngoài để phục vụ cho quá trình sản xuất, giá thành của nguyên vật liệu nhập khẩu ngày càng tăng cao, chi phí làm chứng từ, phí chuyển phát,... trong các hoạt động thương mại quốc tế. Đồng thời, chi phí thuê thêm 1 nhà kho kể từ năm 2023 đã làm tăng chi phí sản xuất của công ty.

• Về lợi nhuận:

Theo bảng và biểu đồ trên, tổng lợi nhuận từ năm 2021 đến năm 2023 lần lượt là 285,8 triệu đồng, 323,8 triệu đồng và 353,6 triệu đồng. Năm 2022 tăng 13,2% so với năm 2021, năm 2023 tiếp tục tăng 9,2% so với năm 2022. Cho thấy các hoạt động thương mại của công ty vẫn đang sinh lời hiệu quả qua các năm mặc dù chi phí sản xuất phát sinh mỗi năm càng tăng. Dù vậy, công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa vẫn cần có những biện pháp để đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, kiểm soát các chi phí sản xuất và tăng lợi nhuận.

2.2. Phân tích hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên phụ liệu từ Thái Lan của công ty TNHH thực phẩm Thuyền Xưa

2.2.1. Giới thiệu sơ lược về hợp đồng nhập khẩu nắp nhựa từ Thái Lan

Công ty xuất khẩu:

Mikasa Co., Ltd

11/2 P23 Building 10th Fl., Soi Sulkhumvit 23, Sukhumvit Rd., Klontley Nua, Wattana, Bangkok, Thailand.

Phone: 02-026-7951.

Công ty nhập khẩu:

Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa.

Lô 2, đường 30/4, phường 1, thị trấn Dương Đông, thành phố Phú Quốc, tỉnh Kiên Giang, Việt Nam.

Phone: 0838240888.

Ngày 15/05/2024

Số PO: MIK-01-0524

Gửi đến:

Mr Tú.

Cảng Cát Lái.

Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

- Điều khoản 1: Mô tả hàng hoá

- Tên hàng hoá: Nắp nhựa (Plastic cap)
- Mã HS: 39235000
- Số lượng: 72,000 pcs
- Khối lượng tịnh: 387.14 Kg
- Khối lượng cả bì: 427.69 Kg
- Đơn giá: 0.0424 USD
- Tổng giá trị: 3,052.80 USD
- Bằng chữ: Ba nghìn không trăm năm mươi hai Đô la và tám mươi

Cent

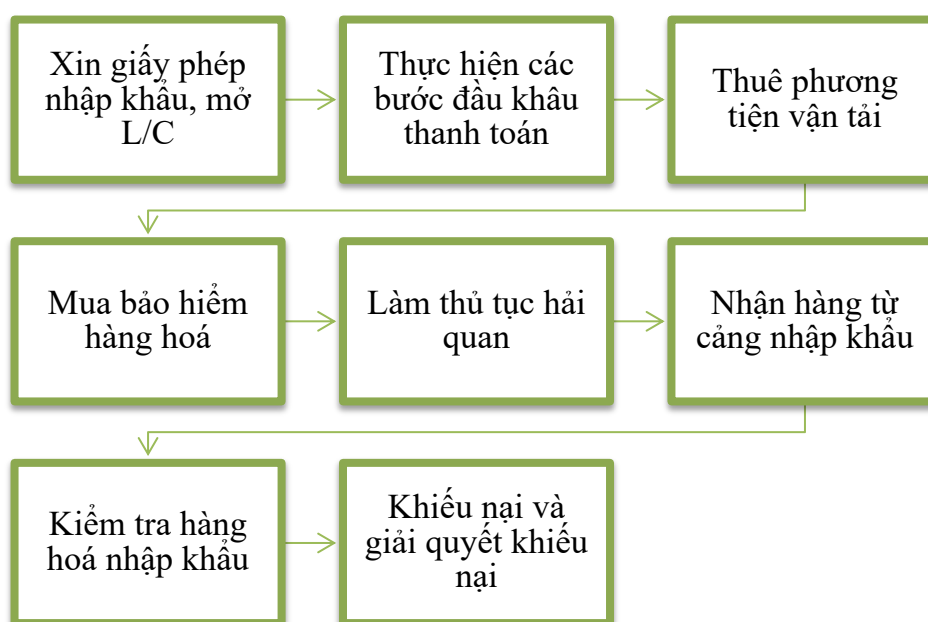
- Xuất xứ: Thái Lan
- Đóng gói: 2.000 cái/thùng carton; 36 thùng carton/pallet
- Điều kiện giao hàng: CIF Cảng Cát Lái, Tp. Hồ Chí Minh

- Điều khoản 2: Điều kiện giao hàng:

- Cảng bốc hàng: Bangkok, Thái Lan
- Cảng dỡ hàng: Cảng Cát Lái, Việt Nam

- Chuyển tải: không cho phép
- ETD: 10/06/2024
- ETA: 12/06/2024
- Điều khoản 3: Thanh toán:
 - Đơn vị tiền tệ: USD
 - Phương thức thanh toán: T/T trả trước 100%
- Điều khoản 4: Chứng từ yêu cầu:
 - Hóa đơn thương mại (Invoice) 3 bản chính
 - Phiếu đóng hàng (Packing list) 3 bản chính
 - Bộ vận đơn (Bill of lading) 3 bản chính
 - Chứng nhận xuất xứ (Certificate of origin)

2.2.2. Thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên phụ liệu từ Thái Lan của công ty



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

Nguồn: Phòng XNK

2.2.2.1. Xin giấy phép nhập khẩu

Theo Nghị định số 69/2018/NĐ-CP ngày 15 tháng 5 năm 2018 của Chính Phủ, nhập khẩu mặt hàng nắp nhựa không cần phải xin giấy phép nhập khẩu.

2.2.2.2. Thực hiện các bước đầu khâu thanh toán

Giá trị của lô hàng nhập khẩu sản phẩm nắp nhựa là 3,052.80 USD, theo điều khoản hợp đồng đã thoả thuận, hình thức thanh toán cho lô hàng này là thanh toán T/T trả trước toàn bộ số tiền của lô hàng.

Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa nhờ ngân hàng đại diện chuyển tiền cho bên người xuất khẩu là công ty TNHH Mikasa, sau khi người xuất khẩu nhận được tiền sẽ tiến hành giao hàng và giao bộ chứng từ cho người nhập khẩu

2.2.2.3. Thuê phương tiện vận tải

Theo điều kiện CIF đã ký kết trong hợp đồng của lô hàng này, người bán phải ký kết hợp đồng vận tải và trả toàn bộ cước phí, do đó công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa không phải trả cước phí và không phải thuê phương tiện vận tải

2.2.2.4. Mua bảo hiểm hàng hoá

Lô hàng được vận chuyển theo điều kiện CIF, người xuất khẩu sẽ thanh toán các chi phí, cước phí và mua bảo hiểm cho lô hàng nên công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa không cần phải mua bảo hiểm hàng hoá, hợp đồng bảo hiểm hàng hoá do công ty Mikasa Co. Ltd sắp xếp.

2.2.2.5. Làm thủ tục hải quan

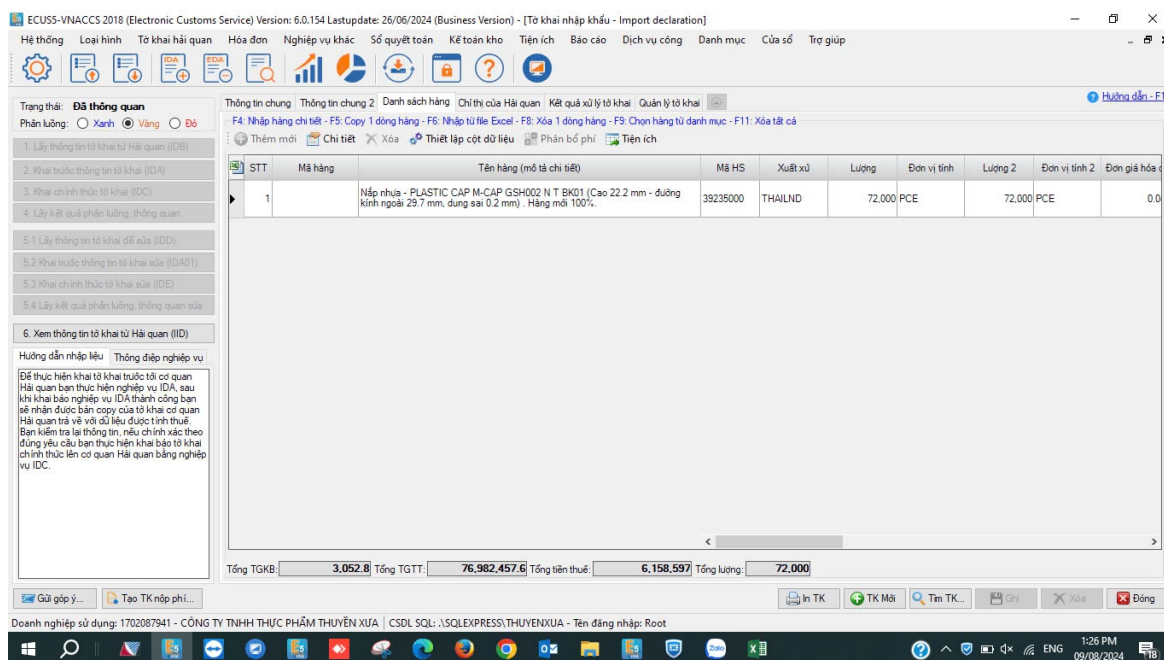
- Bước 1: Khai trước thông tin nhập khẩu IDA: Tờ khai phải được khai báo nghiệp vụ IDA trước mới được phép khai chính thức IDC. Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa sẽ thực hiện khai báo hải quan trên phần mềm ECUS5

- Chọn “Tờ khai hải quan” → “Đăng ký mới tờ khai nhập khẩu (IDA)” trên thanh menu
- Nhập các thông tin tại Tab “Thông tin chung”; “Thông tin chung 2”

The screenshot displays the ECUS5-VNACCs 2018 software interface. The main window title is 'ECUS5-VNACCs 2018 (Electronic Customs Service) Version: 6.0.154 Lastupdate: 26/06/2024 (Business Version) - [Tờ khai nhập khẩu - Import declaration]'. The interface is in Vietnamese and shows the 'Thông tin chung' (General Information) tab for an import declaration. The form includes the following fields and values:

- Nhóm loại hình:** Kinh doanh, đầu tư (Selected)
- Số tờ khai:** 106362172341
- Mã loại hình:** A11
- Cơ quan Hải quan:** Q2CI
- Ngày khai báo (đủ kiến):** 18/06/2024
- Đơn vị xuất nhập khẩu:** CÔNG TY TNHH THỰC PHẨM THUYỀN XƯA
- Người xuất khẩu:** MIKASA (THAILAND) COMPANY LIMITED

The interface also shows a sidebar with navigation options and a top menu bar with various icons and labels.



Hình 2.5: Giao diện khai báo danh sách hàng trên phần mềm hải quan ECUS5

- Sau khi nhập xong các thông tin trên, chọn “ghi” và chọn mã nghiệp vụ “Khai trước thông tin tờ khai (IDA)” để gửi thông tin
- Nhập mã PIN và Chữ ký số
 - Bước 2: Khai chính thức tờ khai (IDC): Sau khi hoàn thành khai trước tờ khai IDA, hệ thống sẽ trả về số tờ khai và bản copy tờ khai. Nếu các thông tin đã chính xác → chọn “Khai chính thức tờ khai IDC” để đăng ký tờ khai này với cơ quan hải quan.
 - Bước 3: Lấy kết quả kiểm tra phân luồng: khi tờ khai đã được đăng ký, hệ thống sẽ tự động phân luồng, bao gồm các luồng xanh, vàng, đỏ. Tờ khai của lô hàng nhập khẩu nắp nhựa của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa được phân luồng vàng. Do đó phải thực hiện quy trình kiểm tra hồ sơ.
 - Bước 4: Khai sửa đổi bổ sung thông quan: Lô hàng được phân luồng vàng, doanh nghiệp phải cung cấp các tài liệu liên quan đến lô hàng cho cơ quan hải quan để hải quan kiểm tra lại. Các chứng từ yêu cầu bao gồm:

- Vận đơn đường biển 1 bản sao
- Danh sách đóng hàng

- Hoá đơn thương mại 1 bản gốc
- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá 1 bản gốc
- Đơn mua hàng thay cho hợp đồng ngoại thương 1 bản sao

- Bước 6: Thanh toán thuế và thông quan: Sau khi lô hàng đã được hải quan phê duyệt, doanh nghiệp tiến hành nộp thuế

- **Cách tính thuế**

Mặt hàng: nắp nhựa

Mã hs: 39235000; thuế nhập khẩu: 0%; VAT: 8%; giá trị lô hàng: 3,052.80 USD CIF Cát Lái, Việt Nam.

Loại thuế	Tổng (USD)	Tổng (VNĐ)
Thuế nhập khẩu	$3.052,8 \times 0\% = 0$	$0 \times 25.217 = 0$
VAT	$(3.052,8 + 0) \times 8\% = 244,224$	$244,224 \times 25.217 = 6.158.596,61$
Tổng thuế	244,224	6.158.596,61

Bảng 2.2. Tổng thuế nhập khẩu của lô hàng nhập khẩu nắp nhựa từ Thái Lan

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

2.2.2.6. Nhận hàng từ cảng nhập khẩu

Theo giấy báo hàng đến, công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa đến Kho Cát Lái 2 để nhận hàng vào ngày 13 tháng 6 năm 2024

Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa phải chuẩn bị những chứng từ yêu cầu để được phép nhận hàng, công ty giao vận đơn cho hãng tàu để đổi lấy lệnh giao hàng, đồng thời phải trình những chứng từ khác với cơ quan hải quan để đăng ký kiểm hàng.

2.2.2.7. Kiểm tra hàng hoá nhập khẩu

Bộ phận kho bãi là đơn vị chịu trách nhiệm kiểm tra hàng hoá, lô hàng sẽ được kiểm tra về số lượng, chất lượng, đóng dấu bao bì,... Nếu phát hiện có dấu hiệu gian lận, cơ quan hải quan sẽ quyết định thay đổi mức độ, hình thức kiểm tra hàng thực tế và quyết định các hình thức xử phạt nếu có.

2.2.2.9. Khiếu nại và giải quyết khiếu nại

Lô hàng của đơn hàng số MIK-001-0524 được nhập khẩu thành công, không có bất cứ khiếu nại nào về lô hàng.

2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên phụ liệu từ Thái Lan của công ty TNHH thực phẩm Thuyền Xưa

2.3.1. Môi trường bên ngoài

2.3.1.1. Môi trường vi mô

- Đối thủ cạnh tranh: lĩnh vực thực phẩm luôn là một trong những lĩnh vực có nhiều đối thủ cạnh tranh nhất bởi tính phổ biến trong tiêu dùng hằng ngày của nó. Sản phẩm của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa cũng là một trong những sản phẩm có tiếng trên thị trường, đặc biệt là nước mắm nhĩ Phú Quốc dù chỉ ra mắt cách đây 6 năm. Tuy nhiên, trên thị trường kinh doanh thực phẩm vẫn còn nhiều đối thủ cạnh tranh đã có độ nhận diện thương hiệu từ lâu và vẫn đang chiếm lĩnh thị trường Việt Nam như:

- Nước mắm nhĩ Cát Hải từ Công ty CP Thủy Sản Cát Hải, thương hiệu này được xếp vào Top 10 đặc sản nước chấm và gia vị nổi tiếng Việt Nam, nước mắm nhĩ Cát Hải là một thương hiệu có tiếng trong nước đặc biệt là thị trường miền Bắc.

- Nước mắm nhĩ Nam Ngư từ tập đoàn Masan thành lập từ năm 1996, là thương hiệu quen thuộc nhất của người tiêu dùng Việt Nam, được người tiêu dùng ưu tiên lựa chọn hàng đầu vì độ uy tín của thương hiệu và giá thành hợp lý trên thị trường Việt Nam.

- Nước mắm Phú Quốc Khải Hoàn từ công ty Cổ phần thương mại Khải Hoàn, thương hiệu nước mắm Phú Quốc Khải Hoàn có hơn 40 năm kinh nghiệm làm nước mắm, là một sản phẩm nổi tiếng một thời của thế hệ ông, bà thế hệ 8x và 9x.

Mặc dù sức ảnh hưởng từ các đối thủ cạnh tranh không phải nhân tố ảnh hưởng lớn nhất đến các hoạt động xuất nhập khẩu và sản xuất nhưng không thể phủ nhận rằng việc có nhiều đối thủ cạnh tranh trên thị trường khiến cho sự lựa chọn của khách hàng đối với thương hiệu ngày càng thu hẹp. Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa đang chịu sức cạnh tranh từ những thương hiệu nêu trên

và một số thương hiệu khác, tuy nhiên Thuyền Xưa Foods vẫn đang nỗ lực cho ra nhiều sản phẩm gia vị mới để đa dạng hoá loại sản phẩm trên thị trường và để tên tuổi thương hiệu được nhiều người tiêu dùng biết đến hơn.

- Tiềm lực của nhà cung cấp: Nhà cung cấp công ty lựa chọn để làm ăn lâu dài phải có nguồn lực mạnh mẽ, đủ uy tín để luôn cung cấp được số lượng và chất lượng sản phẩm mà công ty yêu cầu. Nhà cung cấp nguồn nguyên liệu cho sản xuất sản phẩm nước mắm của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa là công ty TNHH Mikasa tại Thái Lan, đây là một trong những đối tác đã thực hiện nhiều đơn hàng với công ty. Công ty vẫn đang trong quá trình xem xét về mức độ ổn định của nhà cung cấp này vì yếu tố tiềm lực của nhà cung cấp có ảnh hưởng lớn đến quá trình hoàn thành quá trình sản xuất và đưa sản phẩm đến tay khách hàng kịp thời.

- Khách hàng: Công ty tìm được những khách hàng thân thuộc để thực hiện những hợp đồng dài hạn sẽ có nguồn thu nhập ổn định và tiết kiệm được nhiều chi phí mời bán và tìm kiếm khách hàng. Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa đã có sẵn danh tiếng của sản phẩm nước mắm nhĩ Phú Quốc trên thị trường thực phẩm, công ty đã có tệp khách hàng tiềm năng ổn định từ các quốc gia như Mỹ, Canada, HongKong, Singapore và các nước Châu Âu suốt 12 năm qua.

2.3.1.2. Môi trường vĩ mô

- Yếu tố kinh tế:

• Yếu tố về kinh tế như tỷ giá hối đoái và chính sách tỷ giá hối đoái sẽ luôn là nhân tố ảnh hưởng đến các hoạt động mua bán hàng hoá vì khi tỷ giá biến động chênh lệch nhiều, người nhập khẩu sẽ phải xem xét lại ngân sách của công ty và tính toán chi phí lợi nhuận để sản xuất lô hàng đó. Tỷ giá hối đoái biến động sẽ ảnh hưởng đến việc thu ngoại tệ của công ty, khi tỷ giá hối đoái tăng lên, trong trường hợp đó, công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa sẽ giảm các hoạt động nhập khẩu hàng hoá để tránh thua lỗ.

- Yếu tố chính trị - văn hoá:

• Yếu tố chính trị bao gồm chính sách của chính phủ, các chính sách về thuế và những chính sách xuất nhập khẩu dựa vào tình hình chính trị trên thế

giới. Chẳng hạn như lô hàng nhập khẩu nắp nhựa từ Thái Lan có sự can thiệp giữa chính sách của chính phủ hai quốc gia Việt Nam và Thái Lan, nếu một trong hai quốc gia có sự thay đổi trong chính sách thì những điều khoản trong hợp đồng thương mại này buộc phải tuân theo những quy định của chính sách mới, trong đó có thể bao gồm hạn ngạch nhập khẩu, Nhà nước có thể đưa ra quy định hạn chế nhập khẩu một số mặt hàng từ những thị trường nhất định nhằm bảo hộ cho hoạt động sản xuất trong nước, sử dụng hiệu quả ngoại tệ.

- Hoạt động nhập khẩu hay xuất khẩu hàng hoá của mỗi quốc gia sẽ phụ thuộc vào văn hoá tiêu dùng của người dân trong quốc gia đó, thị trường mỗi quốc gia sẽ có giai đoạn cần tiêu thụ nhiều sản phẩm hơn do nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng. Điều này là một trong những nhân tố quyết định đến hiệu quả hoạt động nhập khẩu mỗi quốc gia.

- Yếu tố nhu cầu thị trường: Nhu cầu mua hàng thực phẩm của người tiêu dùng là nhu cầu thiết yếu và ngày càng tăng cao, từ đó tạo ra sự phát triển không ngừng của các hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này. Đối với công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa, công ty đã có lượng khách hàng ổn định trên thị trường Việt Nam, dù vậy công ty vẫn đang cố gắng đưa hình ảnh thương hiệu Thuyền Xưa được biết đến nhiều hơn bởi các khách hàng tại quốc gia khác.

2.3.2. Môi trường bên trong

- Nhân tố nguồn nhân lực:

- Trình độ chuyên môn kỹ thuật của nhân sự góp phần làm cho hoạt động sản xuất của doanh nghiệp hiệu quả hơn. Nguồn nhân sự là tiềm lực chính của một doanh nghiệp, doanh nghiệp có nguồn nhân lực vững vàng về kiến thức chuyên môn, kinh nghiệm trong giao thương quốc tế và các kỹ năng liên quan đến đàm phán, ngoại giao,... sẽ giúp doanh nghiệp dễ dàng có được hợp đồng kinh doanh.

- Hiện tại Phòng kinh doanh XNK của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa đang có 15 nhân sự cố định tại văn phòng chính và khoảng gần 100 nhân sự được đào tạo đầy đủ về chuyên môn kỹ thuật và nghiệp vụ XNK làm việc tại các

tính, với số lượng nhân sự này, năng suất làm việc của công ty ngày càng tăng lên và đẩy nhanh hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- Nhân tố tài chính:

• Nguồn vốn của doanh nghiệp rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp có sức mạnh về tài chính sẽ đảm bảo hoạt động nhập khẩu được diễn ra liên tục. Đồng thời với nỗ lực huy động nguồn vốn của doanh nghiệp đã tạo cơ hội cho doanh nghiệp đẩy mạnh hoạt động nhập khẩu, thanh toán nhanh chóng hơn và dễ dàng đạt được hiệu quả trong đàm phán và kí kết hợp đồng.

• Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa đã kêu gọi thành công số vốn 10 tỷ đồng cho 15% cổ phần tại chương trình Shark Tank Việt Nam vào năm 2023. Sự kiện này đã tạo cơ hội cho công ty có nguồn vốn đầu tư vào những chiến lược kinh doanh mới, ngày càng thu lại nhiều lợi nhuận hơn.

- Nhân tố cơ sở vật chất kỹ thuật: Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa đang sở hữu 1 nhà máy nước mắm tại Phú Quốc, đồng thời có 3 nhà kho và 1 văn phòng được thuê để phục vụ cho hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Với dây chuyền sản xuất nước mắm sẵn có, công ty vẫn cần phải chú trọng đầu tư vào phát triển cơ sở kỹ thuật để hạn chế khấu hao tài sản cố định của công ty và giảm chi phí bảo trì, sửa chữa. Việc đổi mới công nghệ và cơ sở vật chất, kỹ thuật giúp quá trình sản xuất sản phẩm diễn ra thuận lợi hơn, thúc đẩy hoạt động nhập khẩu cũng như các hoạt động kinh doanh khác của công ty.

- Trình độ quản lý và cơ cấu tổ chức: Với người dẫn đầu có nhiều kinh nghiệm và kiến thức chuyên sâu như chị Đoàn Phương Ly, công ty ngày càng phát triển hơn và cải tiến hơn trong khâu xử lý các nghiệp vụ xuất nhập khẩu. Không những thế, công ty có hệ thống điều hành nhân sự hiệu quả và ban quản lý có năng lực quản lý tốt, lên kế hoạch thực hiện các hoạt động một cách nhanh chóng, vừa nâng cao trình độ kỹ thuật cho nhân sự, vừa góp phần thúc đẩy sự phát triển cho các hoạt động thương mại cho công ty.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Chương 2 bao gồm những nội dung về tình hình kinh doanh xuất nhập khẩu của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa trong ba năm 2021 đến 2023 và nêu rõ các quy trình thực hiện hợp đồng cũng như tình hình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu nắp nhựa từ Thái Lan của công ty.

Đồng thời, nội dung chương 2 đưa ra những nhân tố bên trong và bên ngoài có ảnh hưởng đến quá trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu tại công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa. Qua tình hình của hoạt động thực hiện hợp đồng và những nhân tố ảnh hưởng được nêu trên, chương 3 đề xuất những giải pháp để nâng cao hiệu quả và khắc phục những hạn chế trong quá trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NHẬP KHẨU NGUYÊN PHỤ LIỆU CỦA CÔNG TY TNHH THỰC PHẨM THUYỀN XƯA

3.1. Đánh giá hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa.

3.1.1. Điểm mạnh

- Công ty có đội ngũ lao động vững chắc, có kiến thức và chuyên môn nghiệp vụ nên có thể xử lý tốt các nghiệp vụ xuất nhập khẩu.

- Ban Giám đốc có nhiều kinh nghiệm trong quản lý và vận hành công ty, có năng lực lãnh đạo để đưa ra các chiến lược phù hợp với mục tiêu phát triển của công ty.

- Sản phẩm chủ lực của công ty là nước mắm nhĩ Phú Quốc, có chỗ đứng nhất định trên thị trường, có lượng khách hàng ổn định do đó các hoạt động thương mại của công ty đều được tiến hành tổ chức đều đặn với doanh thu ổn định qua các năm. Đồng thời, các đối tác nước ngoài của công ty đều là các đối tác có thị trường bán hàng tiềm năng, do đó các hoạt động thương mại được diễn ra liên tục.

- Công ty đã tổ chức một hợp đồng ổn định với các điều khoản được soạn thảo kỹ càng và đều làm hài lòng đối tác, ít gặp khó khăn trong đàm phán hợp đồng.

- Công ty đa dạng về các sản phẩm mà hầu hết đều là các sản phẩm tiêu dùng hằng ngày như: nước mắm, dầu ép lạnh, gia vị rắc cơm, rong biển,... Sản phẩm đa dạng sẽ giúp công ty giảm rủi ro trong kinh doanh, giúp công ty bán được nhiều hơn và quy trình xuất nhập khẩu diễn ra liên tục, ổn định

3.1.2. Điểm yếu

- Tiến độ xử lý các thủ tục hải quan vẫn chưa thật sự được tối ưu hoá về thời gian và chi phí, một số đơn hàng bị trì hoãn trong thời gian ngắn do mất nhiều thời gian trong khâu xử lý thủ tục hải quan.

- Doanh nghiệp chỉ mới thành lập từ năm 2017, mới bắt đầu tham gia trực tiếp vào hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu vào năm nay (những năm trước là uỷ thác nhập khẩu) nên chưa có nhiều mối quan hệ trong kinh doanh và chưa phải là một đối tác quen thuộc với cơ quan hải quan và các công ty vận tải hay công ty bảo hiểm.

- Các cơ sở vật chất kĩ thuật của công ty như kho, bãi tại các khu công nghiệp đang phải thuê với chi phí cao, chưa tối ưu hoá được chi phí sản xuất.

- Nguồn hàng từ các nhà cung cấp vẫn chưa đảm bảo vì họ ưu tiên cung cấp hàng cho các doanh nghiệp trong nước trước tiên.

- Chưa đa dạng các điều kiện thanh toán, công ty chủ yếu thanh toán bằng điều kiện CIF cho hầu hết các lô hàng. Điều kiện CIF để người bán trả cước phí và bảo hiểm thì giá các phí sẽ rất cao.

3.1.3. Cơ hội

- Bộ Công Thương Việt Nam đang ngày càng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong nước tham gia các hoạt động xúc tiến thương mại quốc tế để đẩy mạnh sự phát triển kinh tế của đất nước, chẳng hạn như tổ chức các buổi hội thảo, tổ chức hội chợ,... tạo cơ hội cho các doanh nghiệp kết nối giao thương giữa các nhà cung ứng với doanh nghiệp mua hàng tiềm năng, góp phần giúp doanh nghiệp mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng doanh số.

- Kể từ sau đại dịch Covid-19 năm 2019, các doanh nghiệp tại Việt Nam đang khuyến khích sử dụng các phần mềm điện tử thay cho các hoạt động giao dịch trực tiếp như sử dụng các phần mềm chuyển đổi số, E-logistics,... dần dần chuyển sang khai báo hải quan trên phần mềm khai báo hải quan ECUS5 thay cho khai hải quan qua giấy và nhiều quy trình có thể thực hiện trực tuyến khác. Nhờ đó mà các doanh nghiệp có thể xử lý các quy trình nhanh hơn, có thể tăng hiệu quả thực hiện các hoạt động thương mại.

- Việt Nam đang sẵn có những lợi thế từ Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA), hiệp định này cho phép Việt Nam dễ dàng giao dịch thương mại với các nước khác, do đó, các doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận nhiều khách hàng hơn, có thể tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị cung ứng toàn cầu.

3.1.4. Thách thức

- Hầu hết các giao dịch thương mại của công ty đều được thanh toán với phương thức thanh toán T/T trả trước 100%, điều này có thể gây rủi ro cho doanh nghiệp khi giao dịch với đối tác mới thiếu uy tín và có thể gặp phải những rủi ro khi mua hàng.

- Thị trường lao động hiện nay ngày càng có nhiều nhân sự có nhu cầu làm việc trong lĩnh vực xuất nhập khẩu và logistics, điều này dẫn đến ngày càng nhiều công ty logistics gia nhập vào thị trường và càng nhiều đối thủ cạnh tranh hơn, điều này dẫn đến công ty phải đưa ra nhiều chiến lược cạnh tranh hơn, những chiến lược này có thể dẫn đến suy giảm nguồn lợi nhuận của công ty. Đặc biệt là thị trường thực phẩm ngày càng phát triển và phổ biến do đó ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh tham gia vào thị trường, điều này sẽ ngày càng hạn chế sự lựa chọn của người tiêu dùng đối với sản phẩm của công ty.

- Bên cạnh những thách thức về đối thủ cạnh tranh, công ty còn phải liên tục cập nhật về xu thế của thị trường logistics cũng như thị trường kinh doanh sản phẩm mà công ty đang hướng đến. Công ty phải liên tục đổi mới và cải tiến những chuyên môn kỹ thuật trong quy trình sản xuất để bắt kịp nhịp phát triển của thị trường.

3.2. Mục tiêu kinh doanh, định hướng phát triển kinh doanh của công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa.

Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa là công ty chuyên sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực thực phẩm, những chiến lược kinh doanh mà công ty đề ra đều phục vụ cho mục tiêu sau:

- Trở thành thương hiệu thực phẩm sạch hàng đầu Việt Nam: Loại thực phẩm tiêu dùng nổi tiếng, chất lượng cao và hương vị quen thuộc với người tiêu dùng.
- Đa dạng hoá sản phẩm: Công ty tập trung phát triển gia vị thực phẩm, bên cạnh đó công ty cũng mở rộng sản phẩm ở lĩnh vực ăn dặm, thực phẩm chế biến sẵn để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng đa dạng của khách hàng.
- Phát triển thương hiệu bền vững: Công ty muốn trở thành một doanh nghiệp thân thiện với người tiêu dùng, không chỉ tạo ra những sản phẩm an toàn, chất

lượng, bảo vệ môi trường mà còn tạo ra môi trường lao động bảo vệ phúc lợi cho người lao động.

Với những mục tiêu trên, công ty đã đưa ra một số định hướng phát triển như sau:

- Định hướng ngắn hạn trong 1 đến 2 năm sau:

- Nâng cao chất lượng sản phẩm: Tiếp tục dây chuyền sản xuất sản phẩm đảm bảo chất lượng và đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế trong lĩnh vực thực phẩm.
- Mở rộng kênh bán hàng online: Xuất hiện nhiều hơn trên các nền tảng thương mại điện tử, tiếp cận được nhiều khách hàng tiềm năng hơn.
- Tối ưu hoá chi phí sản xuất: Tiếp tục quản lý chuỗi cung ứng với chất lượng tốt, đạt tiêu chuẩn quốc tế nhưng cải thiện các chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất.

- Định hướng trong 3 đến 5 năm:

- Xuyên nhập sâu hơn vào thị trường quốc tế: phân phối sản phẩm tại nhiều quốc gia hơn, trở thành sản phẩm tiêu dùng phổ biến trên thị trường quốc gia khác.
- Quản lý chuỗi cung ứng bền vững: làm việc với nhà cung cấp uy tín, có năng lực cung cấp nguyên vật liệu trong dài hạn.
- Xây dựng nhóm khách hàng tiêu dùng trung thành: xây dựng các chương trình khuyến mãi, ưu đãi cho các khách hàng thân thiết.

3.3. Cơ sở đề xuất giải pháp

Để đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả cho hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên phụ liệu của công ty, có thể dựa vào các yếu tố đã được phân tích bên trên như:

- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty được thể hiện qua kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm từ năm 2021 đến năm 2023;

- Quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu nắp nhựa từ Thái Lan của công ty;
- Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động tổ chức hợp đồng nhập khẩu nắp nhựa từ Thái Lan của công ty;
- Đánh giá hoạt động tổ chức hợp đồng nhập khẩu nắp nhựa từ Thái Lan của công ty;
- Mục tiêu kinh doanh, định hướng phát triển kinh doanh của công ty.

3.4. Các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu nguyên phụ liệu của công ty TNHH thực phẩm Thuyền Xưa

3.4.1. Đào tạo năng lực nghiệp vụ cho nhân sự

- Công ty cần tổ chức các khóa đào tạo để nâng cao năng lực chuyên môn cho nhân viên, đặc biệt là những người tham gia trực tiếp vào quá trình nhập khẩu. Xây dựng một đội ngũ làm việc có tinh thần trách nhiệm cao, phối hợp tốt để hoàn thành công việc.

- Khi đàm phán với đối tác, công ty nên lựa chọn những nhân sự có kỹ năng đàm phán, xử lý vấn đề và khả năng thuyết phục đối tác để đàm phán và bàn bạc hợp đồng với đối tác.

3.4.2. Đầu tư thêm cơ sở vật chất, kỹ thuật.

- Công ty nên đầu tư vào cơ sở vật chất như mua phương tiện chuyên chở riêng cho công ty thay vì tốn chi phí thuê công ty chuyên chở bên ngoài mỗi khi hàng về, công ty sẽ giảm được nhiều chi phí thuê xe kéo container và hạn chế được sự phụ thuộc vào các công ty chuyên chở.

- Công ty nên đầu tư vào xây dựng các kho/bãi và mua các máy móc tự động, thiết bị sản xuất để phục vụ cho quy trình sản xuất thay vì thuê nhà kho và máy móc. Việc thuê ngoài sẽ tiêu tốn nhiều chi phí và không tối ưu hoá được chi phí sản xuất.

3.4.3. Tìm kiếm nhiều nhà cung cấp thay thế

- Đàm phán về số lượng để có được mức giá ưu đãi nhất, chẳng hạn như đối với các nguyên vật liệu cho sản xuất có thể bảo quản lâu, dễ thích nghi với mọi

môi trường, thì công ty có thể xem xét mua với số lượng lớn để dự trữ và tiết kiệm chi phí.

- So sánh giá cả giữa nhiều nhà cung cấp cùng một thời điểm để chọn nhà cung cấp có mức giá tốt nhất, đồng thời phải có khả năng cung cấp trong dài hạn. Thực hiện đánh giá toàn diện các nhà cung cấp về chất lượng sản phẩm, năng lực sản xuất, uy tín và khả năng đáp ứng yêu cầu. Sau đó chọn ra nhà cung cấp ưu tiên và những nhà cung cấp đủ năng lực để cung cấp dự phòng trong trường hợp bất đắc dĩ.

- Tìm hiểu các hiệp định mà Việt Nam đã ký kết để tận dụng các ưu đãi về thuế quan sau đó lựa chọn sản phẩm nhập khẩu xuất xứ từ các nước có ưu đãi thuế quan để giảm chi phí nhập khẩu.

3.4.4. Cải thiện hoạt động Marketing cho sản phẩm mới

- Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa có website riêng và trang mạng xã hội riêng để quảng bá về các sản phẩm và các thông báo về hoạt động mới của công ty. Tuy nhiên, cách giới thiệu sản phẩm vẫn chưa được thu hút những khách hàng tiềm năng. Chẳng hạn như đối với mặt hàng mới như dầu ép lạnh hữu cơ, công ty nên đầu tư quay quảng cáo sản phẩm bằng hình thức TVC bắt mắt, phù hợp với mục đích tiêu dùng của khách hàng để tiếp cận những khách hàng thật sự có nhu cầu sử dụng sản phẩm. Hoặc công ty có thể quảng bá hình ảnh của sản phẩm mới trên các bảng quảng cáo lớn, nơi có nhiều người qua lại như bảng quảng cáo tại các trung tâm giao thông như ngã tư, nơi có chợ, trường học,...

- Công ty nên chủ động tham gia các hội chợ quốc tế về lĩnh vực thực phẩm, gia vị hoặc các hội chợ về nông sản, lĩnh vực nông nghiệp để giới thiệu và mời dùng thử các sản phẩm mới của công ty. Hoạt động này giúp hình ảnh sản phẩm của công ty được nhiều khách hàng biết đến hơn, tăng cơ hội có thêm các hợp đồng thương mại.

3.4.5. Áp dụng đa dạng các điều kiện thanh toán

Công ty thường thoả thuận hợp đồng với điều kiện thanh toán CIF cho hầu hết các lô hàng nhập khẩu, thay vào đó, công ty nên sử dụng điều kiện thanh toán CFR để có thể tự mua bảo hiểm, giảm bớt phần nào chi phí lô hàng.

3.5. Kiến nghị đối với cơ quan hải quan

- Kiến nghị các cơ quan hải quan và nhà điều hành hệ thống VNACCS/VCIS thường xuyên kiểm tra và bảo trì hệ thống để tránh tình trạng sập hệ thống, các doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn và bị trì hoãn trong quy trình thông quan hàng hoá.

- Kiến nghị các cơ quan hải quan nâng cao năng lực nghiệp vụ và trình độ chuyên môn kỹ thuật của các cán bộ, công nhân viên làm việc tại cơ quan hải quan, tuyển dụng thêm nhiều nhân sự có năng lực nghiệp vụ chuyên sâu và có trình độ ngoại ngữ tốt.

- Kiến nghị cơ quan hải quan thường xuyên khảo sát, lắng nghe ý kiến của các doanh nghiệp về các phong cách làm việc, cách xử lý quy trình của bộ phận hải quan để tạo điều kiện phát triển môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Chương 3 đưa ra những đánh giá chung về quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu của công ty qua những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của công ty. Đồng thời, chương 3 nêu lên mục tiêu, định hướng kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở những đánh giá trên về quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu đã nêu trên và định hướng kinh doanh trong tương lai của công ty, bài khoá luận đã đưa ra những đề xuất về giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá của công ty TNHH Thực phẩm Truyền Xưa và một số kiến nghị với Nhà nước và cơ quan thẩm quyền.

KẾT LUẬN

Với xu thế hội nhập kinh tế thế giới hiện nay, Nhà nước ta đang tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tham gia vào hoạt động xuất nhập khẩu nhằm thúc đẩy sự phát triển kinh tế, tăng cường mở rộng mối quan hệ quốc tế và từng bước tiếp cận vào nền kinh tế chung của thế giới. Do đó, việc phát triển các hoạt động thương mại quốc tế của các doanh nghiệp đang được chú trọng đầu tư.

Công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa là một trong những công ty nổi tiếng tại thị trường Việt Nam sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực thực phẩm, chủ yếu là gia vị nấu ăn. Trong quá trình hoạt động kinh doanh, công ty đã đạt được nhiều thành tựu mà ít có doanh nghiệp mới thành lập nào có thể đạt được, dù vậy công ty vẫn đang từng bước nghiên cứu để phát triển và cải thiện các quy trình sản xuất kinh doanh của mình, trong đó bao gồm hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá.

Nhìn chung, bài khoá luận đã thể hiện các nội dung về cơ sở lý luận về hoạt động nhập khẩu, quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động này. Từ đó đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện hoạt động tổ chức thực hiện hợp đồng. Dựa vào nền kiến thức đã được học về chuyên ngành xuất nhập khẩu cùng với những kinh nghiệm thực tập tại công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa, em đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hoá của công ty và đồng thời đưa ra một số kiến nghị đối với Nhà nước và các cơ quan hải quan.

Em hy vọng những giải pháp mà em đã đề xuất có thể phần nào giúp được việc cải thiện và nâng cao hiệu quả thực hiện hợp đồng của công ty. Với những sự hạn chế về kiến thức và kinh nghiệm chuyên môn có thể bài khoá luận sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Em mong nhận được sự góp ý của thầy cô và quý công ty TNHH Thực phẩm Thuyền Xưa cùng các bạn đọc giả để có thể cải thiện những thiếu sót trong bài khoá luận này.