

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hiện nay, tình hình sự cố cháy nổ ở Việt Nam vẫn là một vấn đề nghiêm trọng, gây lo ngại cho cộng đồng và chính quyền. Mỗi năm, cả nước ghi nhận hàng nghìn vụ cháy nổ, gây ra thiệt hại lớn về người và tài sản. Các sự cố cháy nổ thường xảy ra ở nhiều lĩnh vực khác nhau như nhà máy, khu công nghiệp, công trình xây dựng, khu dân cư, và cả các cơ sở kinh doanh nhỏ lẻ. Theo số liệu từ Cục cảnh sát phòng cháy, chữa cháy và cứu nạn, cứu hộ (Pháp luật Việt Nam, 2024), trong năm 2023 toàn quốc đã xảy ra 3.440 vụ cháy, làm chết 146 người, bị thương 109 người, làm thiệt hại khoảng 8.767 tỷ đồng và 236 ha rừng. Cũng trong năm 2023 có tới 16 vụ nổ phát sinh, làm chết 11 người và bị thương 27 người.

An toàn cháy nổ đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong các lĩnh vực công nghiệp và dân dụng, đặc biệt là trong bối cảnh sự cố cháy nổ có thể gây ra những hậu quả nghiêm trọng về người và tài sản. Cùng với sự phát triển kinh tế và công nghiệp hóa, nhu cầu về các thiết bị phòng chống cháy nổ ngày càng gia tăng. Các khu vực đô thị và các khu công nghiệp, nơi tập trung nhiều cơ sở sản xuất, kho bãi chứa hóa chất, và các thiết bị điện công suất lớn, đặc biệt dễ xảy ra các sự cố cháy nổ. Ngoài ra, việc thiếu kiến thức và kỹ năng về phòng chống cháy nổ của người dân và các cơ sở sản xuất cũng là một trong những nguyên nhân gia tăng số lượng các vụ việc. Điều này đặt ra nhu cầu cấp thiết cho việc đầu tư vào các thiết bị phòng chống cháy nổ hiện đại và nâng cao nhận thức, tuân thủ các quy chuẩn về an toàn cháy nổ trong toàn xã hội.

Tiềm năng kinh doanh nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ ở Việt Nam đã và đang có những bước phát triển mạnh mẽ trong những năm gần đây, và dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng trong tương lai. Với tốc độ đô thị hóa và công nghiệp hóa nhanh chóng, nhu cầu về an toàn cháy nổ trong các công trình xây dựng, nhà máy sản xuất, và các khu công nghiệp ngày càng gia tăng. Chính phủ Việt Nam cũng đã ban hành nhiều quy định nghiêm ngặt về an toàn cháy nổ, tạo điều kiện thúc đẩy thị trường thiết bị phòng chống cháy nổ phát triển. Các doanh nghiệp nhập khẩu trong ngành này như Công ty TNHH SG Hồng Phát có cơ hội lớn để

mở rộng hoạt động kinh doanh nhờ sự gia tăng về nhu cầu đối với các sản phẩm đạt chuẩn quốc tế. Đồng thời, với việc Việt Nam tham gia các hiệp định thương mại tự do (FTA), các rào cản thuế quan được giảm thiểu, giúp các doanh nghiệp dễ dàng nhập khẩu thiết bị từ các quốc gia tiên tiến, nâng cao khả năng cạnh tranh. Trong tương lai, cùng với sự phát triển của các ngành công nghiệp nặng và sự quan tâm ngày càng nhiều đến an toàn lao động, thị trường thiết bị phòng chống cháy nổ tại Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục mở rộng, tạo cơ hội lớn cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực này.

Trước yêu cầu cấp bách đó, thị trường thiết bị phòng cháy chữa cháy tại Việt Nam đang không ngừng phát triển. Tuy nhiên, do các quy chuẩn về an toàn yêu cầu doanh nghiệp phải sử dụng các thiết bị đạt tiêu chuẩn quốc tế, dẫn đến nhu cầu cao về các thiết bị phòng chống cháy nổ chất lượng. Các doanh nghiệp trong nước, trong đó có Công ty TNHH SG Hồng Phát, đã và đang đóng vai trò quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu nhập khẩu thiết bị phòng cháy chữa cháy. Với kinh nghiệm và uy tín đã được khẳng định, SG Hồng Phát không chỉ là nhà cung cấp thiết bị mà còn là đối tác tin cậy, đồng hành cùng khách hàng trong việc xây dựng hệ thống phòng cháy chữa cháy toàn diện đạt tiêu chuẩn quốc tế.

Việc nghiên cứu và tối ưu hóa quy trình nhập khẩu thiết bị phòng cháy chữa cháy là một trong những ưu tiên hàng đầu của SG Hồng Phát. Điều này không chỉ giúp giảm thiểu chi phí, rút ngắn thời gian giao hàng mà còn đảm bảo tuân thủ chặt chẽ các quy định pháp luật và tiêu chuẩn kỹ thuật, mang đến cho khách hàng những sản phẩm chất lượng cao, an toàn và hiệu quả.

Chính vì những lý do trên, đề tài **“Nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát”** có ý nghĩa thực tiễn to lớn, không chỉ đối với Công ty TNHH SG Hồng Phát mà còn đóng góp vào sự phát triển chung của ngành công nghiệp phòng cháy chữa cháy tại Việt Nam. Việc nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu hiệu quả sẽ giúp các doanh nghiệp trong nước nâng cao năng lực cạnh tranh, góp phần đảm bảo an toàn cho cộng đồng và thúc đẩy sự phát triển bền vững của đất nước.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

2.1. Mục tiêu chung

Nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Phân tích và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH SG Hồng Phát dựa theo số liệu 3 năm 2021, 2022, 2023.
- Tìm hiểu và phân tích quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát.
- Đề xuất giải pháp để nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát.

3. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp phân tích: Phân tích, đánh giá tổng hợp để nhận định đầy đủ về tình hình hoạt động kinh doanh, quy trình nhập khẩu của công ty.
- Phương pháp so sánh: Thực hiện so sánh các chỉ tiêu có liên quan của các kỳ khác nhau.
- Nghiên cứu thông tin thứ cấp: Sử dụng thông tin từ các tài liệu, sách báo, nghiên cứu trước đây để bổ sung và xây dựng nội dung báo cáo một cách chính xác và khoa học.

4. Đối tượng nghiên cứu

Quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát.

5. Phạm vi nghiên cứu

5.1. Phạm vi nội dung

Tìm hiểu hiệu quả quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát.

5.2. Phạm vi thời gian

Bài báo cáo được thực hiện từ 01/08/2024 đến 07/09/2024.

6. Bố cục của đề tài

Ngoài các phần phụ như lời cảm ơn, lời cam đoan, nhận xét của giảng viên hướng dẫn, mục lục, danh mục các từ viết tắt, danh mục bảng, danh mục sơ đồ/ biểu đồ/ hình ảnh, phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và phụ lục, đề tài gồm có 3 chương chính:

- Chương 1: Cơ sở lý thuyết về hoạt động nhập khẩu của doanh nghiệp.
- Chương 2: Phân tích thực trạng quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát.
- Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về hoạt động nhập khẩu

1.1.1. Khái niệm về nhập khẩu

Nhập khẩu là quá trình mua hàng hóa hoặc dịch vụ từ quốc gia khác để đưa vào thị trường nội địa nhằm phục vụ nhu cầu tiêu dùng, sản xuất hoặc các mục đích khác. Quá trình này bao gồm việc mua sắm, vận chuyển, và làm thủ tục hải quan để hàng hóa có thể được đưa vào thị trường của quốc gia nhập khẩu. Nhập khẩu không chỉ giúp bổ sung nguồn cung cấp mà còn có thể mang lại các sản phẩm hoặc công nghệ mới, góp phần vào sự phát triển kinh tế và cải thiện chất lượng cuộc sống.

Theo nghiên cứu của (Porter, 2008) trong cuốn sách “Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance”, việc nhập khẩu có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh cho các quốc gia bằng cách cung cấp các sản phẩm và công nghệ mà quốc gia nhập khẩu không sản xuất hiệu quả hoặc không có khả năng sản xuất.

Ngoài ra, nghiên cứu của (D. Hummels và P. J. Klenow, 2005) trong bài viết “The Variety and Quality of a Nation's Exports” đăng trên American Economic Review cho thấy nhập khẩu không chỉ giúp đa dạng hóa sản phẩm mà còn cải thiện chất lượng và khả năng cạnh tranh của hàng hóa trong nước.

1.1.2. Vai trò của nhập khẩu

- Đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng:

Nhập khẩu cung cấp hàng hóa và dịch vụ mà thị trường nội địa không sản xuất được hoặc sản xuất không đủ số lượng. Điều này giúp người tiêu dùng có nhiều lựa chọn và chất lượng sản phẩm được cải thiện, đồng thời đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường.

- Đáp ứng nhu cầu nguyên liệu và thiết bị:

Nhiều ngành công nghiệp phụ thuộc vào nguyên liệu thô, linh kiện hoặc thiết bị từ nước ngoài để sản xuất hàng hóa. Nhập khẩu cung cấp các nguyên liệu và thiết bị cần thiết để duy trì và mở rộng sản xuất, nâng cao hiệu quả và chất lượng sản phẩm.

- Tiếp cận công nghệ tiên tiến, tăng cường cạnh tranh và đổi mới:

Thông qua nhập khẩu, các doanh nghiệp có thể tiếp cận với công nghệ và sản phẩm tiên tiến từ các quốc gia phát triển, từ đó nâng cao năng lực sản xuất và cạnh tranh. Sự xuất hiện của hàng hóa nhập khẩu trên thị trường khuyến khích các doanh nghiệp trong nước phải cạnh tranh hơn và cải tiến công nghệ, quy trình sản xuất và dịch vụ khách hàng. Điều này thúc đẩy đổi mới sáng tạo và nâng cao năng suất lao động.

- Đa dạng hóa rủi ro và bảo vệ nền kinh tế:

Nhập khẩu giúp các quốc gia đa dạng hóa nguồn cung và giảm sự phụ thuộc vào các nguồn cung cấp trong nước hoặc một khu vực cụ thể. Trong trường hợp có thiên tai, khủng hoảng kinh tế, hoặc sự gián đoạn sản xuất nội địa, nhập khẩu có thể giúp bảo đảm cung cấp hàng hóa và dịch vụ thiết yếu.

- Tăng trưởng kinh tế và cải thiện cán cân thương mại:

Mặc dù nhập khẩu tạo ra áp lực lên cán cân thương mại, nhưng nó cũng có thể dẫn đến tăng trưởng kinh tế. Hoạt động nhập khẩu thường đi kèm với các khoản thuế nhập khẩu, đóng góp vào ngân sách nhà nước, đồng thời tạo ra nguồn thu cho các hoạt động công ích. Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ có thể tạo ra cơ hội việc làm trong ngành nhập khẩu và các ngành liên quan, đồng thời đóng góp vào sự phát triển kinh tế bằng cách cung cấp nguyên liệu và thiết bị cần thiết cho các ngành công nghiệp khác.

1.1.3. Phương thức nhập khẩu

Ở Việt Nam, hoạt động nhập khẩu có nhiều hình thức khác nhau, phù hợp với đặc thù kinh tế, pháp luật và nhu cầu của các doanh nghiệp. Có 8 hình thức nhập khẩu bao gồm:

- Nhập khẩu trực tiếp:

Doanh nghiệp tự thực hiện quá trình nhập khẩu: Đây là hình thức phổ biến nhất, trong đó doanh nghiệp Việt Nam trực tiếp đàm phán, ký kết hợp đồng với nhà cung cấp nước ngoài, thực hiện thủ tục hải quan, và tự quản lý việc vận chuyển hàng hóa về Việt Nam.

- Nhập khẩu ủy thác:

Doanh nghiệp ủy thác cho một đơn vị khác thực hiện hoạt động nhập khẩu: Phương thức này thường được các doanh nghiệp nhỏ hoặc chưa có kinh nghiệm nhập khẩu sử dụng. Doanh nghiệp ủy thác chỉ cần thanh toán chi phí và nhận hàng, mọi thủ tục và quy trình nhập khẩu sẽ do bên được ủy thác đảm nhận.

- Nhập khẩu theo hình thức gia công:

Nhập khẩu nguyên liệu hoặc bán thành phẩm để gia công tại Việt Nam, sau đó xuất khẩu sản phẩm hoàn chỉnh. Đây là hình thức phổ biến trong ngành dệt may, điện tử, và sản xuất giày dép, nơi các doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu nguyên vật liệu từ nước ngoài, tiến hành gia công hoặc lắp ráp, rồi xuất khẩu sản phẩm đã hoàn thiện.

- Nhập khẩu tạm nhập tái xuất:

Nhập khẩu hàng hóa vào Việt Nam để chế biến, gia công hoặc lưu trữ, sau đó tái xuất sang nước khác. Hình thức này thường được sử dụng trong các khu công nghiệp, khu chế xuất, nơi có chính sách thuế ưu đãi cho hàng hóa tạm nhập tái xuất.

- Nhập khẩu theo hình thức phi mậu dịch:

Nhập khẩu hàng hóa không nhằm mục đích thương mại: Đây là hình thức nhập khẩu các loại hàng hóa như quà tặng, hàng viện trợ, hàng hóa mang tính chất cá nhân, hoặc hàng mẫu. Các mặt hàng này thường được miễn hoặc giảm thuế và thủ tục nhập khẩu đơn giản hơn.

- Nhập khẩu theo hình thức liên doanh:

Liên doanh với đối tác nước ngoài để nhập khẩu công nghệ, nguyên vật liệu, hoặc hàng hóa: Hình thức này thường được sử dụng trong các dự án đầu tư nước ngoài, nơi doanh nghiệp Việt Nam và đối tác nước ngoài cùng góp vốn và chia sẻ rủi ro trong hoạt động nhập khẩu.

- Nhập khẩu thông qua đấu thầu:

Nhập khẩu hàng hóa hoặc dịch vụ thông qua quá trình đấu thầu công khai: Hình thức này được sử dụng phổ biến trong các dự án công hoặc các doanh nghiệp lớn cần nhập khẩu các thiết bị, máy móc, hoặc dịch vụ có giá trị lớn, đòi hỏi sự cạnh tranh về giá cả và chất lượng.

- Nhập khẩu theo hạn ngạch:

Nhập khẩu các mặt hàng theo hạn ngạch do chính phủ quy định: Hình thức này áp dụng cho các mặt hàng đặc biệt hoặc nhạy cảm như đường, xăng dầu, trong đó chính phủ quy định lượng hàng được phép nhập khẩu trong một khoảng thời gian nhất định.

1.2. Nội dung hoạt động nhập khẩu

Hoạt động nhập khẩu được thực hiện với nhiều giai đoạn, nhiều hoạt động nghiệp vụ. Để triển khai hiệu quả công tác nhập khẩu, khai thác tốt nhất nguồn hàng phục vụ cho nhu cầu kinh doanh, mỗi công đoạn, thao tác đều phải được nghiên cứu kỹ lưỡng và thực hiện đầy đủ để đảm bảo hiệu quả kinh tế cao nhất. Quy trình nhập khẩu thường được bắt đầu từ việc nghiên cứu thị trường và tìm kiếm nhà cung cấp cho đến khi hàng hóa cập cảng, chuyển giao quyền sở hữu và hoàn thành việc thanh toán. Mỗi loại hàng hóa, mỗi doanh nghiệp đều có những yêu cầu riêng đối với quy trình nhập khẩu. Tuy nhiên, bất kể sản phẩm nào, các yếu tố như tài chính, vận chuyển, chi phí lưu kho và thủ tục hải quan luôn là những vấn đề cốt lõi để đảm bảo hàng hóa được nhập khẩu một cách hiệu quả, tiết kiệm và đúng pháp luật, góp phần vào sự ổn định và phát triển của doanh nghiệp.

1.2.1. Nghiên cứu thị trường và tìm kiếm nhà cung cấp

- Nghiên cứu thị trường:

Thị trường là một phạm trù khách quan gắn liền với quá trình sản xuất và lưu thông hàng hóa. Nghiên cứu thị trường trong hoạt động nhập khẩu có vai trò quan trọng giúp doanh nghiệp đánh giá chính xác về thị trường, có nguồn thông tin toàn diện để phát triển và nâng cao hiệu quả kinh tế. Trong thương mại quốc tế, nghiên cứu thị trường bao gồm nghiên cứu thị trường trong nước và thị trường nước ngoài.

- Tìm kiếm nhà cung cấp:

Sau khi hiểu rõ thị trường, doanh nghiệp bắt đầu tìm kiếm các nhà cung cấp tiềm năng từ nước ngoài. Điều này có thể thực hiện thông qua hội chợ thương mại, trang web thương mại điện tử quốc tế, hoặc thông qua các mối quan hệ thương mại.

1.2.2. Đánh giá năng lực và lựa chọn nhà cung cấp

- Xác định tiêu chí đánh giá:

- **Chất lượng sản phẩm:** Đánh giá chất lượng sản phẩm mà nhà cung cấp cung cấp. Các tiêu chí có thể bao gồm độ bền, độ chính xác, tính năng sản phẩm, và mức độ phù hợp với yêu cầu của doanh nghiệp.

- **Giá cả:** So sánh giá cả của các nhà cung cấp khác nhau để đảm bảo rằng doanh nghiệp nhận được mức giá cạnh tranh nhất mà không làm giảm chất lượng sản phẩm.

- **Khả năng cung cấp:** Đánh giá khả năng cung cấp liên tục và ổn định của nhà cung cấp, bao gồm công suất sản xuất, khả năng xử lý đơn hàng lớn và quản lý tồn kho.

- **Thời gian giao hàng:** Xem xét khả năng giao hàng đúng hạn của nhà cung cấp. Điều này rất quan trọng để tránh làm gián đoạn chuỗi cung ứng của doanh nghiệp.

- **Uy tín và danh tiếng:** Đánh giá uy tín của nhà cung cấp dựa trên lịch sử kinh doanh, đánh giá từ các đối tác khác và các chứng nhận quốc tế.

- Khả năng tài chính: Kiểm tra sức mạnh tài chính của nhà cung cấp để đảm bảo họ có thể duy trì hoạt động kinh doanh dài hạn và đáp ứng các yêu cầu thanh toán của doanh nghiệp.
 - Thẩm định nhà cung cấp:
 - Kiểm tra mẫu sản phẩm: Yêu cầu nhà cung cấp gửi mẫu sản phẩm để kiểm tra chất lượng, tính năng và sự phù hợp với yêu cầu của doanh nghiệp.
 - Đánh giá dây chuyền sản xuất: Nếu có điều kiện, doanh nghiệp có thể cử đại diện đến thăm trực tiếp nhà máy sản xuất của nhà cung cấp để đánh giá quy trình sản xuất, công nghệ, và quy mô hoạt động.
 - Đánh giá hệ thống quản lý chất lượng: Xem xét các chứng nhận chất lượng của nhà cung cấp (như ISO 9001) và cách họ quản lý chất lượng trong suốt quá trình sản xuất.
 - So sánh và lựa chọn nhà cung cấp:
 - So sánh các tiêu chí: Tổng hợp và so sánh các nhà cung cấp dựa trên các tiêu chí đã đề ra như giá cả, chất lượng, khả năng cung cấp, thời gian giao hàng và uy tín.
 - Xem xét rủi ro: Đánh giá các rủi ro tiềm ẩn khi làm việc với mỗi nhà cung cấp, như khả năng thanh toán, khả năng xử lý khi có vấn đề phát sinh và sự ổn định của nhà cung cấp.
 - Ra quyết định lựa chọn: Dựa trên kết quả đánh giá và so sánh, doanh nghiệp sẽ chọn nhà cung cấp có khả năng đáp ứng tốt nhất các yêu cầu về sản phẩm và dịch vụ, đồng thời đảm bảo các yếu tố an toàn và hiệu quả tài chính.

1.2.3. Lập phương án kinh doanh

Dựa vào kết quả thu được của việc nghiên cứu thị trường và ra quyết định lựa chọn nhà cung cấp, các doanh nghiệp nhập khẩu cần xây dựng phương án kinh doanh cụ thể nhằm ứng phó với những dự đoán về diễn biến của quá trình nhập khẩu hàng hoá cũng như mục tiêu sẽ đạt được khi thực hiện được quá trình này.

Nội dung của việc lập phương án kinh doanh bao gồm nhiều công việc, trong đó có các công việc sau:

- Xác định được mặt hàng nhập khẩu.

- Xác định số lượng hàng nhập khẩu.
- Lựa chọn thị trường, phương thức giao dịch,...
- Đề ra các biện pháp để đạt được mục tiêu như chiêu đãi, mời khách, quảng cáo,...
- Sơ bộ đánh giá hiệu quả kinh tế của hoạt động nhập khẩu.

1.2.4. Liên hệ và đàm phán với nhà cung cấp

Đàm phán là hành vi và quá trình trong đó hai hoặc nhiều bên tham gia thảo luận về lợi ích chung và quan điểm khác nhau để đạt được thỏa thuận. Hiện nay, trong đàm phán thương mại có 3 hình thức đàm phán cơ bản thường được sử dụng: đàm phán qua thư, đàm phán qua điện thoại và đàm phán bằng gặp mặt trực tiếp.

Sau khi chọn được nhà cung cấp phù hợp, doanh nghiệp sẽ liên hệ và đàm phán với nhà cung cấp. Hai bên tiến hành thương lượng về các điều khoản của hợp đồng, bao gồm giá cả, phương thức thanh toán, thời gian giao hàng, và điều kiện vận chuyển (Incoterms).

1.2.5. Ký kết hợp đồng và chuẩn bị chứng từ

Sau khi đàm phán thành công, các bên sẽ ký kết hợp đồng. Trong thương mại quốc tế hợp đồng được thành lập bằng văn bản, đó là chứng từ cụ thể và cần thiết về sự thỏa thuận giữa hai bên mua và bán. Mọi quyền lợi và nghĩa vụ của các bên được thể hiện rõ ràng trong hợp đồng sau khi hai bên đã ký kết trên nguyên tắc tự nguyện và cùng có lợi. Vì vậy hợp đồng chính là bằng chứng để quy trách nhiệm cho các bên khi có tranh chấp, vi phạm hợp đồng. Khi soạn thảo và ký kết hợp đồng cần lưu ý những điểm sau:

- Cần thống nhất với nhau mọi điều khoản cần thiết trước khi ký kết hợp đồng.
- Cần đề cập đến cơ sở pháp lý và mọi vấn đề liên quan, tránh sử dụng tập quán thương mại địa phương để giải quyết các tranh chấp phát sinh sau này.
- Hợp đồng không có điều khoản trái với pháp luật hiện hành.
- Khi soạn thảo hợp đồng cần trình bày rõ ràng, chính xác, tránh dùng từ ngữ mơ hồ, có thể suy diễn theo nhiều cách.

– Hợp đồng thương mại do một bên soạn thảo, trước khi ký kết bên kia cần kiểm tra, đối chiếu kỹ với các thỏa thuận đạt được trong đàm phán.

– Người đại diện ký kết hợp đồng phải được ủy quyền.

– Cụ thể, một hợp đồng nhập khẩu sẽ bao gồm hai phần chính sau đây:

❖ Giới thiệu chung:

- Số hiệu hợp đồng;
- Địa điểm và ngày tháng ký kết hợp đồng;
- Tên và địa chỉ của các bên tham gia ký hợp đồng;
- Cơ sở pháp lý để ký kết hợp đồng.

❖ Các điều khoản bắt buộc của hợp đồng gồm:

- Điều 1: Tên hàng hoá (Commodity);
- Điều 2: Qui cách phẩm chất hàng hoá (Specification and Quality);
- Điều 3: Số lượng hoặc trọng lượng (Quantity or Weight);
- Điều 4: Đơn giá (Unit Price);
- Điều 5: Giao và nhận hàng (Shipment and delivery);
- Điều 6: Thanh toán (Payment);
- Điều 7: Bao bì và Ký mã hiệu (Packing and Marking);
- Điều 8: Điều kiện Bảo hành (Warranty);
- Điều 9: Phạt và Bồi thường (Penalty and Compensation);
- Điều 10: Điều kiện bảo hiểm (Insurance);
- Điều 11: Bất khả kháng (Force Majeure or acts of GOD);
- Điều 12: Khiếu nại (Claim);
- Điều 13: Trọng tài (Arbitration);
- Điều 14: Những qui định khác (Other terms and Conditions).

Đi kèm với hợp đồng có thể có các bản phụ lục tài liệu kỹ thuật, các bản kê chi tiết... tùy thuộc vào từng mặt hàng và yêu cầu của các bên.

Doanh nghiệp và nhà cung cấp chuẩn bị các chứng từ cần thiết cho quá trình nhập khẩu, bao gồm:

– Hợp đồng mua bán (Contract)

- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Phiếu đóng gói (Packing List)
- Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin - C/O)
- Giấy chứng nhận chất lượng (Certificate of Quality - C/Q) hoặc giấy chứng nhận kiểm định (Inspection Certificate)
- Vận đơn (Bill of Lading - B/L)

1.2.6. Xin giấy phép nhập khẩu

Giấy phép nhập khẩu là căn cứ pháp lý quan trọng để thực hiện tất cả các công đoạn nhập khẩu hàng hóa và là bước đầu trong việc tổ chức thực hiện hợp đồng. Mỗi quốc gia có luật, quy định và thủ tục xin giấy phép nhập khẩu khác nhau nên người bán và người mua cần lưu ý khi xin giấy phép nhập khẩu. Tại Việt Nam, thủ tục xin cấp giấy phép nhập khẩu thường được thực hiện theo quy định của Nghị định số 69/2018/NĐ-CP ban hành ngày 15/05/2018. Đây là Nghị định quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương, bao gồm các quy định về thủ tục cấp giấy phép nhập khẩu đối với một số loại hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành.

Ngoài Nghị định 69/2018/NĐ-CP, một số loại hàng hóa đặc biệt có thể cần tuân thủ thêm các quy định từ các nghị định khác hoặc văn bản quy phạm pháp luật chuyên ngành liên quan, tùy thuộc vào mặt hàng nhập khẩu cụ thể.

1.2.7. Vận chuyển hàng hóa

Nếu trong hợp đồng có ghi người bán thuê phương tiện vận chuyển hàng hóa đến nơi đến (cơ sở giao hàng của hợp đồng nhập khẩu là CIF, CFR, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP - Incoterm 2020 trong đó điều kiện CIF và CIP người bán sẽ phải mua bảo hiểm cho hàng hóa) thì người bán phải thuê phương tiện của giao thông vận tải. Nếu hợp đồng quy định giao hàng tại nước nhập khẩu thì người nhập khẩu phải thuê phương tiện vận chuyển về nước (điều kiện cơ sở giao hàng EXW, FCA, FAS, FOB - Incoterm 2020).

Trước khi giao hàng, người bán có nghĩa vụ kiểm tra hàng hóa về chất lượng, số lượng, trọng lượng... Nếu hàng hóa xuất khẩu là động vật, thực vật, thực phẩm thì vẫn phải kiểm dịch.

Trong nhiều trường hợp theo quy định của Nhà nước hoặc theo yêu cầu của người mua, việc kiểm tra bắt buộc phải được thực hiện bởi tổ chức giám định độc lập.

1.2.8. Khai báo hải quan

Tổng cục Hải quan vừa có văn bản số 1438/TCHQ-GSQL ngày 10/03/2020 hướng dẫn Cục Hải quan các tỉnh, thành phố về các quy định liên quan đến thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu phải kiểm tra chuyên ngành ban hành tại Nghị định số 69/2018/NĐ-CP ngày 15/05/2018 quy định thủ tục hành chính theo cơ chế một cửa quốc gia, cơ chế một cửa ASEAN và kiểm tra chuyên ngành đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu.

Theo đó, đối với quy định về thông quan hàng hóa, trường hợp hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu phải kiểm tra chuyên ngành trước thông quan, nếu người hải quan hoàn thành thủ tục hải quan theo quy định và hàng hóa xuất khẩu hoặc nhập khẩu đáp ứng một trong các điều kiện quy định tại điểm a, điểm b hoặc điểm c khoản 1 Điều 23; điểm a, điểm b hoặc điểm c khoản 1 Điều 24 Nghị định số 69/2018/NĐ-CP thì được thông quan.

Đối với hàng hóa thuộc Danh mục hàng hóa xuất khẩu (hoặc nhập khẩu) phải kiểm tra chuyên ngành trước thông quan, cơ quan hải quan quyết định thông quan sau khi người khai hải quan hoàn thành thủ tục hải quan theo quy định của pháp luật và phải đáp ứng một trong các điều kiện sau đây:

- Có thông báo miễn kiểm tra của cơ quan kiểm tra chuyên ngành, trừ trường hợp hàng hóa được miễn kiểm tra theo quy định tại Điều 22 Nghị định này;
- Có thông báo kết quả kiểm tra đạt yêu cầu của cơ quan kiểm tra chuyên ngành; Có thông báo kết quả phù hợp với tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật tương ứng của tổ chức đánh giá sự phù hợp được chỉ định và được pháp luật chuyên ngành quy định là cơ sở để thông quan hàng hóa.

1.2.9. Nhận hàng và kiểm tra chất lượng

- Nhận hàng: Sau khi hoàn tất thủ tục hải quan, hàng hóa được vận chuyển về kho của doanh nghiệp.
- Kiểm tra chất lượng và số lượng: Doanh nghiệp kiểm tra hàng hóa để đảm bảo chất lượng và số lượng đúng theo hợp đồng đã ký.

1.2.10. Thanh toán và quyết toán

- Thanh toán cho nhà cung cấp: Thực hiện thanh toán số tiền còn lại theo các điều khoản trong hợp đồng.

Thanh toán là mắt xích trọng yếu trong toàn bộ quá trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu. Nhà cung cấp chỉ yên tâm giao hàng khi biết chắc sẽ được thanh toán. Vì vậy, cần thực hiện tốt những công việc bước đầu của khâu này. Với mỗi phương thức thanh toán cụ thể, những công việc này sẽ khác nhau.

➤ Nếu thanh toán bằng L/C, người bán cần:

- Nhắc nhở người mua yêu cầu ngân hàng mở L/C theo đúng thỏa thuận.
- Kiểm tra L/C.

➤ Nếu thanh toán bằng CAD, người bán cần nhắc người mua mở tài khoản tín thác đúng theo yêu cầu, khi tài khoản đã được mở cần liên hệ với ngân hàng để kiểm tra điều kiện thanh toán, cần đặc biệt chú ý: Tên các chứng từ cần xuất trình, người cấp, số bản... Kiểm tra xong, nếu thấy phù hợp mới tiến hành giao hàng.

➤ Nếu thanh toán bằng TT trả trước, nhắc nhở người mua chuyển tiền đủ và đúng hạn. Chờ ngân hàng báo “Có”, rồi mới tiến hành giao hàng.

➤ Còn các phương thức thanh toán khác như: TT trả sau, Clean Collection, D/A, D/P thì người bán phải giao hàng, rồi mới có thể thực hiện những công việc của khâu thanh toán.

- Quyết toán chi phí: Ghi nhận các chi phí liên quan đến việc nhập khẩu vào hệ thống kế toán của doanh nghiệp, bao gồm chi phí vận chuyển, thuế nhập khẩu, phí hải quan, bảo hiểm và các chi phí khác.

1.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh nhập khẩu

1.3.1. Môi trường bên trong

Hoạt động nhập khẩu không chỉ bị tác động bởi các môi trường bên ngoài mà còn bị tác động bởi những yếu tố bên trong một doanh nghiệp. Nhưng đối với những nhân tố bên trong, doanh nghiệp có thể thay đổi và điều chỉnh sao cho phù hợp và mang kết quả tốt nhất cho hoạt động nhập khẩu của mình. Một số yếu tố bên trong có thể kể đến như sau:

❖ Năng lực tài chính

Nguồn vốn đóng vai trò quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp mua sắm tài sản, đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, tuyển dụng nhân lực, mở rộng quy mô sản xuất và thâm nhập vào các thị trường mới. Hơn nữa, nguồn vốn còn ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng vận hành, tăng trưởng và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

❖ Trình độ lãnh đạo và quản trị của các nhà quản lý trong doanh nghiệp

Đây là nhân tố chủ chốt và quyết định sự thành bại trong hoạt động nhập khẩu và kinh doanh của công ty. Nếu thực hiện tốt sẽ mang lại chiến lược hiệu quả và tận dụng được lợi thế thị trường.

❖ Trình độ và năng lực nhân viên

Đội ngũ cán bộ công nhân viên là một nhân tố quan trọng có tính chất quyết định đối với sự thành công hay thất bại trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động nhập khẩu nói riêng. Đội ngũ nhân viên thực hiện công việc nhập khẩu chuyên nghiệp sẽ đảm bảo được hiệu quả và thành công trong hoạt động kinh doanh và nhập khẩu. Giảm thiểu được rủi ro trong quy trình.

❖ Cơ sở vật chất kỹ thuật

Yếu tố này bao gồm các tài sản cố định của doanh nghiệp mang vào vận hành và kinh doanh như máy móc, kho, cơ sở vật chất,...Yếu tố này càng được nâng cấp và càng hiện diện sẽ giúp thực hiện hoạt động kinh doanh trở nên hiệu quả hơn.

❖ **Chiến lược Marketing**

Chiến lược Marketing giữ vai trò tiếp thị và quảng cáo sản phẩm đến khách hàng. Đây là chiến lược khó nhất vì phải tìm hiểu được thị hiếu, hành vi người tiêu dùng để có thể quảng bá đúng cách. Yếu tố này khá tốn kém về thời gian và chi phí cao.

1.3.2. Môi trường bên ngoài

1.3.2.1. Môi trường vĩ mô

❖ **Môi trường chính trị - pháp luật**

Về chính trị: Yếu tố này bao gồm các luật pháp hiện hành, các chính sách đối xử với doanh nghiệp và các ngành nghề kinh doanh thuộc quốc gia. Doanh nghiệp cần theo dõi những biến động chính trị ở các quốc gia để ra quyết định trong hoạt động kinh doanh tránh rủi ro nghiêm trọng thậm chí phá sản khi có sự thay đổi cơ cấu của chính phủ. Đồng thời cũng dẫn đến các sự thay đổi khác như tịch thu tài sản, quốc hữu hóa tài sản, hạn chế giao dịch ngoại tệ.

Về pháp luật: Yếu tố được xem là có vai trò định hình mô hình trong hoạt động và sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tại một quốc gia hay khu vực cụ thể nào đó. Có những tiêu chuẩn riêng về thuế, được điều chỉnh ở từng ngành công nghiệp. Một số ngành để có thể tham gia hoạt động cần đáp ứng các tiêu chuẩn về cơ sở vật chất, chất lượng, phòng chống cháy nổ,...

Hoạt động nhập khẩu được tiến hành giữa các chủ thể các Quốc gia khác nhau. Bởi vậy, nó chịu sự tác động của các chính sách, chế độ, luật pháp của các quốc gia đó. Chẳng hạn như tự sửa đổi thực hiện, sửa đổi luật pháp quốc gia hay sự thực hiện thay đổi chính sách thuế trụ đũa của một nước hay một nhóm nước, điều đó không những chỉ ảnh hưởng đến nước đó mà còn ảnh hưởng đến các nước có quan hệ kinh tế xã hội với những nước đó.

Đồng thời, hoạt động xuất nhập khẩu phải nhất định tuân theo những quy định luật pháp quốc tế chung. Luật pháp quốc tế buộc các nước vì lợi ích chung phải thực hiện đầy đủ trách nhiệm và nghĩa vụ của mình trong hoạt động của mình

trong hoạt động nhập khẩu, do đó tạo nên sự tin tưởng cũng như hiệu quả cao trong hoạt động này.

❖ **Môi trường kinh tế**

Đây là môi trường có tác động to lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bao gồm các chính sách về tiền tệ, chính sách về thương mại, hay các tình hình tổng thể của một quốc gia như lạm phát, thất nghiệp. Các vấn đề về tiền tệ như tỷ giá hối đoái và lãi suất cần xem xét kỹ lưỡng vì nó liên quan đến giá trị cũng như hiệu suất khi nhập khẩu. Về các chính sách về thương mại như thuế, các biện pháp bảo hộ thương mại và các hiệp ước tự do thương mại cũng mang nhiều cơ hội và thách thức đối với hoạt động nhập khẩu.

❖ **Môi trường công nghệ**

Công nghệ có tác động nhất định tới giá trị và việc quản trị doanh nghiệp. Các doanh nghiệp với điều kiện áp dụng các công nghệ kỹ thuật vào việc sản xuất mang lợi thế lớn hơn về chất lượng và tốc độ sản xuất. Mức độ sử dụng công nghệ càng cao thường cho các sản phẩm có giá trị cao hơn. Yếu tố này cải thiện hiệu suất, chất lượng, và cung cấp các công cụ để quản lý nhập khẩu.

Công nghệ tác động theo hai cách. Thứ nhất, công nghệ từ bên trong tức sự đầu tư cập nhật công nghệ nội bộ của doanh nghiệp, nếu không nắm bắt kịp công nghệ rất dễ trở nên lạc hậu dẫn đến tổn thất trong việc cạnh tranh và khó tiêu thụ sản phẩm. Thứ hai, công nghệ tạo ra các đối thủ cạnh tranh về khả năng sản xuất các sản phẩm tương tự và thay thế. Vì thế cần cải tiến liên tục để duy trì cạnh tranh.

❖ **Môi trường các điều kiện tự nhiên**

Yếu tố trong môi trường vật lý như đất đai, tài nguyên biển, khí hậu, núi non hay sông ngòi, mặt khác là các tài nguyên thiên nhiên như dầu mỏ, than đá,... tất cả là những yếu tố trong môi trường tự nhiên và là nguyên liệu đầu vào cho quá trình kinh doanh, sản xuất của các doanh nghiệp. Các yếu tố có thể biến đổi liên tục, vậy nên các doanh nghiệp phải linh hoạt trong việc tận dụng các tài nguyên và thích nghi với các khó khăn.

Môi trường tự nhiên có thể ảnh hưởng đến hoạt động doanh nghiệp qua nhiều cách như:

- Ảnh hưởng đến việc cung cấp nguyên liệu đầu vào cho hoạt động sản xuất;
- Thay đổi quy mô và cơ cấu các ngành công nghiệp;
- Tác động đến nhu cầu về việc làm và sức tiêu thụ của người dân.

❖ **Môi trường nhân khẩu học**

Môi trường nhân khẩu học tác động không nhỏ đến hoạt động nhập khẩu. Yếu tố nhân khẩu học bao gồm các đặc điểm như qui mô dân số, độ tuổi, tuổi tác, nghề nghiệp, tôn giáo, mức thu nhập của cá nhân,... Ở từng khu vực khác nhau các đặc điểm này có sự khác nhau, làm thay đổi nhận thức về thương mại và hành vi tiêu dùng. Vì vậy, trong hoạt động xuất nhập khẩu nó ảnh hưởng đến cách tiếp cận của khách hàng với sản phẩm, ảnh hưởng đến sự lựa chọn về thị trường mục tiêu.

❖ **Môi trường văn hóa - xã hội**

Môi trường văn hóa – xã hội được hình thành trên văn hóa về thói quen tiêu dùng, tập quán, sở thích ở khu vực nơi mà doanh nghiệp hoạt động. Ở môi trường này đòi hỏi các doanh nghiệp phải có sự nghiên cứu thị trường ở nước sở tại hay khu vực đang hoạt động sản xuất và kinh doanh để có sự thâm nhập thị trường một cách đúng đắn và phù hợp, bằng cách nghiên cứu văn hóa khác biệt giữa các quốc gia, văn hóa của từng vùng miền. Nhìn chung, hiểu rõ và tôn trọng môi trường văn hóa xã hội là khởi đầu quan trọng để chuẩn bị những sách lược phù hợp với đặc điểm của địa phương, đồng thời đảm bảo được sản phẩm đáp ứng được nhu cầu của thị trường từng khu vực.

❖ **Tỷ giá hối đoái:**

Nhân tố này có ý nghĩa quyết định trong việc xác định mặt hàng, đối tác, phương án kinh doanh, quan hệ kinh doanh của không chỉ một doanh nghiệp xuất nhập khẩu mà tới tất cả các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu nói chung. Sự biến đổi của nhân tố này sẽ gây ra những biến động lớn trong tỷ trọng giữa xuất

khẩu và nhập khẩu. Ví dụ khi tỷ giá hối đoái của đồng tiền thanh toán có lợi cho việc nhập khẩu thì lại bất lợi cho xuất khẩu và ngược lại.

❖ **Sự biến động thị trường trong nước và nước ngoài:**

Có thể hình dung hoạt động nhập khẩu như một chiếc cầu nối thông thương giữa hai thị trường: đầu cầu bên này là thị trường trong nước, đầu cầu bên kia là thị trường ngoài nước. Nó tạo sự phù hợp gắn bó cũng như phản ánh sự tác động qua lại giữa chúng, phản ánh sự biến động của mỗi thị trường, cụ thể như sự tôn trọng giá, giảm nhu cầu về một mặt hàng nào đó trong nước sẽ làm giảm lượng hàng hoá đó chuyển qua chiếc cầu nhập khẩu và ngược lại. Cũng như vậy, thị trường ngoài nước quyết định tới sự thoả mãn các nhu cầu trên thị trường trong nước. Sự biến đổi của nó về khả năng cung cấp, về sự đa dạng của hàng hoá, dịch vụ cũng được phản ánh qua chiếc cầu nhập khẩu để tác dụng đến thị trường nhập khẩu.

❖ **Hệ thống tài chính ngân hàng:**

Hiện nay, hệ thống tài chính ngân hàng đã phát triển hết sức lớn mạnh, nó can thiệp sâu tới tất cả các doanh nghiệp dù lớn hay nhỏ, dù tồn tại dưới hình thức nào, thuộc thành phần kinh tế nào. Có được điều đó là bởi nó đóng vai trò hết sức to lớn trong hoạt động quản lý, cung cấp vốn, đảm trách việc thanh toán một cách thuận tiện chính xác, nhanh chóng cho các doanh nghiệp. Hoạt động nhập khẩu sẽ không thực hiện được nếu không có sự phát triển của hệ thống ngân hàng, dựa trên các thuận lợi cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động nhập khẩu, đảm bảo cho họ về mặt lợi ích kỹ thuật cũng như xã hội và cũng nhiều trường hợp do có lòng tin với ngân hàng mà các doanh nghiệp với số lượng vốn lớn kịp thời tạo điều kiện cho doanh nghiệp chớp được những thời cơ kinh doanh.

❖ **Hệ thống cơ sở hạ tầng, giao thông vận tải, thông tin liên lạc:**

Việc thực hiện hoạt động nhập khẩu không thể tách rời với hoạt động vận chuyển và thông tin liên lạc. Nhờ có thông tin liên lạc hiện đại mà công việc có thể tiến hành thuận lợi, kịp thời. Còn việc vận chuyển hàng hóa từ nước này sang nước khác là một công việc hết sức quan trọng trong hoạt động nhập khẩu. Do đó sự

hiện đại hai công việc nghiên cứu và áp dụng những công nghệ tiên tiến của khoa học kỹ thuật vào hệ thống thông tin và giao thông vận tải là tất yếu ảnh hưởng to lớn đến hoạt động nhập khẩu.

1.3.2.2. Môi trường vi mô

❖ Yếu tố khách hàng

Khách hàng là người tiêu thụ các sản phẩm hay dịch vụ mà doanh nghiệp đang kinh doanh. Vì thế, yếu tố này luôn là yếu tố quan trọng hàng đầu, vì không doanh nghiệp nào có thể tồn tại nếu không có khách hàng và yếu tố này cũng là nhân tố quyết định các thước đo cho sản phẩm của doanh nghiệp .

Giá của sản phẩm được thống nhất bởi khách hàng, trên thị trường giá sẽ được quyết định dựa trên giá mà hầu hết người tiêu dùng chấp nhận, đó là giá được tạo cung và cầu hay được gọi cách khác là giá cạnh tranh.

Nhu cầu của khách hàng tạo ra sản phẩm cho doanh nghiệp. Các doanh nghiệp thỏa mãn nhu cầu khách hàng bằng sản phẩm của mình mà sản phẩm đó mang đặc tính mà khách hàng đang cần. Nói cách khác khách hàng là nhân tố quyết định loại sản phẩm và chất lượng của doanh nghiệp.

❖ Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh là một nhân tố cần được xem xét kỹ lưỡng trong hoạt động xuất nhập khẩu. Để ứng phó với ngày càng nhiều đối thủ cạnh tranh, doanh nghiệp nhất thiết phải nghiên cứu kỹ thị trường và các hoạt động của các doanh nghiệp đối thủ như giá cả, công nghệ, truyền thông. Để có những đối sách và chiến lược cạnh tranh phù hợp, vừa phải hướng đến sự ủng hộ từ khách hàng và vẫn đảm bảo tính cạnh tranh công bằng.

❖ Các đơn vị cung ứng

Để có thể sản xuất và hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp có nhiều nguồn cung ứng khác nhau. Trong hoạt động nhập khẩu việc lựa chọn các đơn vị nhà cung cấp là vô cùng cần thiết. Bên cạnh có nhiều nguồn cung ứng khác nhau, doanh nghiệp cần phải xem xét về chất lượng nguyên liệu và thời gian vận chuyển. Nếu

một trong hai yếu tố xem xét bị sai lệch hoặc không đảm bảo sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh bị gián đoạn, trì trệ.

❖ **Công chúng**

Các doanh nghiệp cần chú trọng vào yếu tố này sẽ giúp giảm gánh nặng về cạnh tranh với các doanh nghiệp khác. Công chúng là nhân tố có khả năng tác động đến hoạt động thông qua các ý kiến về doanh nghiệp. Vậy khi đáp ứng được lợi ích, giải quyết được thắc mắc của công chúng sẽ giúp hoạt động kinh doanh suôn sẻ hơn.

❖ **Sản phẩm thay thế:**

Những sản phẩm, dịch vụ có thể thỏa mãn nhu cầu với các sản phẩm dịch vụ trong ngành. Khi chất lượng sản phẩm không đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của khách hàng hay khi giá cả của sản phẩm ngày càng cao thì người tiêu dùng có thể chuyển sang các sản phẩm thay thế... Vì thế, muốn giữ được nhu cầu của người mua, doanh nghiệp nên tận dụng các nguồn lực để đảm bảo giá cả được ổn định, chất lượng sản phẩm thủy sản được nâng cao.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Chương 1 đã cho chúng ta cái nhìn sâu sắc hơn về hoạt động và vai trò nhập khẩu hàng hóa và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động này. Dựa trên lý thuyết đó giúp chúng ta hiểu rõ hơn từng bước trong hoạt động nhập khẩu bắt đầu từ việc nghiên cứu thị trường và tìm kiếm nhà cung cấp cho đến khi hàng hóa cập cảng, chuyển giao quyền sở hữu và hoàn thành việc thanh toán. Bên cạnh đó, chúng ta có thể thấy các yếu tố vĩ mô và vi mô ảnh hưởng đến doanh nghiệp như thế nào. Từ cơ sở lý luận trên, em có thể tiếp cận và so sánh cơ sở lý thuyết được thực hiện tại Công ty TNHH SG Hồng Phát.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG NHẬP KHẨU THIẾT BỊ PHÒNG CHỐNG CHÁY NỔ CỦA CÔNG TY TNHH SG HỒNG PHÁT

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH SG Hồng Phát

2.1.1. Thông tin chung về công ty



Hình 2.1: Logo Công ty TNHH SG Hồng Phát

- Tên đăng ký: Công ty TNHH SG Hồng Phát
- Tên quốc tế: SG Hong Phat Company Limited
- Tên viết tắt: SG Hong Phat CO.,LTD
- Mã số thuế: 0315662215
- Địa chỉ trụ sở chính: 32/37 Lê Thị Hồng, Phường 17, quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh
- Địa chỉ văn phòng: 26 Đường số 7, Phường 10, quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh
- Người đại diện: Ông Võ Hồng Phong – Giám đốc
- Ngày hoạt động: 06/05/2019
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty TNHH ngoài nhà nước
- Website: <https://sghongphat.com/>
- Email: hongphong@sghongphat.com

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Sau hơn 3 năm tìm hiểu, hoạt động trong lĩnh vực thiết bị phòng chống cháy nổ và giải pháp an toàn của các lãnh đạo. Năm 2018, Công ty TNHH SG Hồng Phát được thành lập và đi vào hoạt động. Là công ty ủy quyền của các nhà sản xuất lớn từ các quốc gia khác nhau trên thế giới. Trải qua hơn 5 năm hoạt động, công ty đã và đang khẳng định thương hiệu của mình trong lĩnh vực cung cấp thiết bị phòng chống cháy nổ và giải pháp an toàn cho các ngành công nghiệp đặc biệt. Với đội ngũ nhân viên đầy kinh nghiệm và nhiệt huyết, công ty tự tin là đối tác đầy tin cậy của nhiều doanh nghiệp trong việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, đảm bảo an toàn và hiệu quả.

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

❖ Tầm nhìn:

Bằng khát vọng tiên phong cùng chiến lược kinh doanh phát triển bền vững, Công ty TNHH SG Hồng Phát phấn đấu trở thành công ty hàng đầu, đa ngành nghề trong lĩnh vực thiết bị phòng chống cháy nổ, có uy tín và vị thế trên bản đồ kinh tế Việt Nam. Xây dựng thành công chuỗi sản phẩm và dịch vụ đẳng cấp, góp phần nâng cao chất lượng, phục vụ và góp phần thúc đẩy phát triển ngành thiết bị phòng nổ Việt Nam lên tầm cao mới.

❖ Sứ mệnh:

Sứ mệnh của Công ty TNHH SG Hồng Phát là đem lại sản phẩm, giải pháp và dịch vụ tốt nhất nhằm đáp lại sự kỳ vọng của đối tác và quý khách hàng, giúp đối tác và khách hàng đạt được mục tiêu trong chiến lược kinh doanh doanh lâu dài của họ. Chúng tôi đánh giá sự thành công dựa trên sự thành công của đối tác, quý khách hàng và các đối tác liên quan. Sự thành công đó tất yếu phải dựa trên các yếu tố về chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ, lợi ích mà chúng tôi mang lại cho khách hàng.

❖ Giá trị cốt lõi:

Điều cốt lõi của dịch vụ và sản phẩm không đơn giản chỉ là chất lượng mà còn là sự tin tưởng và hài lòng của quý khách hàng.

2.1.4. Lĩnh vực kinh doanh

- **Thiết bị điện phòng cháy nổ:** Đèn, tủ bảng điện, máy điều hòa, camera, thiết bị cầm tay, phụ kiện lắp đặt,..
- **Thiết bị hàng hải:** Đèn pha, đèn buồng máy, đèn hành lang, đèn cầm tay, các thiết bị phòng nổ cho tàu thủy,...
- **Phụ kiện và vật tư công nghiệp:** O-ring, vòng đệm, đệm van bướm, phốt dầu thủy lực, thiết bị khí nén, thiết bị thủy lực, van công nghiệp, ống mềm thực phẩm, phụ kiện inox- inox vi sinh,...
- **Dịch vụ: Tư vấn và cung cấp các giải pháp tối ưu hóa:** sửa chữa hệ thống PLC, HMI, biến tần; cung cấp lắp đặt thiết bị tự động hóa; đào tạo lập trình PLC; lắp đặt hệ thống xử lý nước.



信号灯TG3 signal light



Hình 2.2: Một số sản phẩm kinh doanh của Công ty TNHH SG Hồng Phát

2.1.5. Đối tác

Công ty TNHH SG Hồng Phát là công ty ủy quyền, là đối tác của các nhà sản xuất lớn từ các quốc gia khác nhau trên thế giới như: Warom, Siemens, Bonfiglioli, Fanuc, Haixing, Daeyang, Leine Linde, Prysmian, Venas,...



Hình 2.3: Đối tác của Công ty TNHH SG Hồng Phát

2.1.6. Khách hàng tiêu biểu

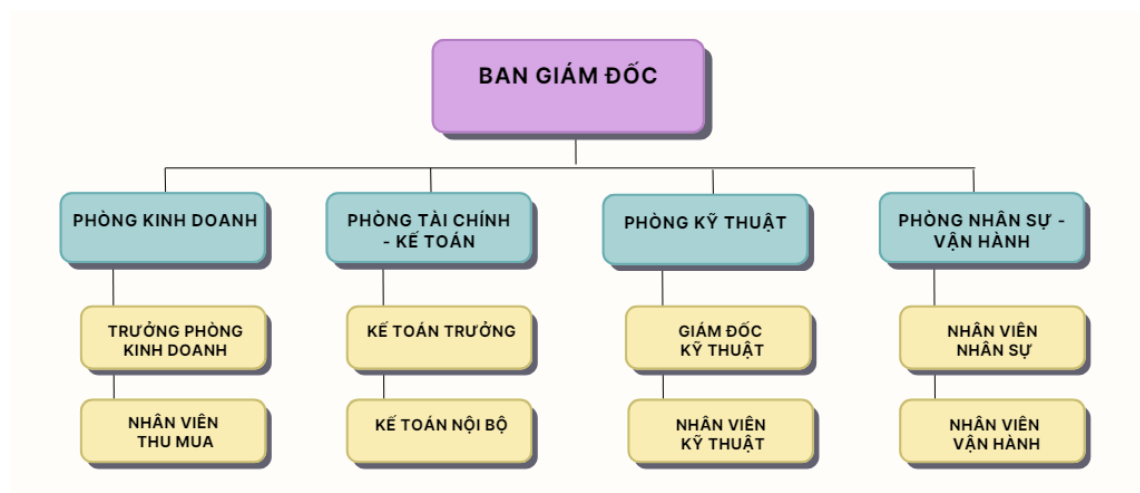
Hiện nay, SG Hồng Phát đã có hơn 50 khách hàng tiêu biểu, là các công ty ở nhiều lĩnh vực khác nhau trên thị trường Việt Nam như: PetroVietNam, Heineken, Yurtac, Sigma, Brenntag, Sailun, Uni – President, Nam Dương, Vinasoy,...



Hình 2.4: Khách hàng tiêu biểu của Công ty TNHH SG Hồng Phát

2.1.7. Cơ cấu tổ chức

2.1.7.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức



(Nguồn: Phòng Nhân sự - Vận hành)

Hình 2.5: Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty TNHH SG Hồng Phát

2.1.7.2. Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

❖ Ban Giám đốc

- Số lượng: 1 người
- Là bộ phận đứng đầu của công ty, chịu trách nhiệm quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh của công ty. Trực tiếp lãnh đạo từng phòng ban, giám sát hoạt động kinh doanh, tài chính và các hoạt động khác của công ty. Định hướng chiến lược kinh doanh và đưa ra chiến lược phát triển phù hợp cho công ty.

❖ Phòng Kinh doanh

- Số lượng: 6 người
- Nhiệm vụ của phòng ban/ bộ phận:
 - Tìm kiếm và phân tích các nhà cung cấp tiềm năng.
 - Đàm phán giá cả và điều kiện mua bán với nhà cung cấp.
 - Giám sát chất lượng hàng hóa.
 - Nghiên cứu và phát triển sản phẩm trên nhu cầu của khách hàng và nhu cầu của thị trường.
 - Tìm kiếm các khách hàng tiềm năng, bán hàng, xây dựng và duy trì mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng.
 - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh cho Ban Giám đốc.

❖ Phòng Tài chính – Kế toán

- Số lượng: 1 người
- Nhiệm vụ của phòng ban/ bộ phận:
 - Quản lý tài chính, kế toán cho doanh nghiệp, đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra hiệu quả, tuân thủ pháp luật.
 - Quản lý chi tiêu, nguồn vốn cho công ty.
 - Đối chiếu công nợ giữa các bên đối tác và khách hàng.
 - Tính thuế, thanh toán thuế cho ngân sách nhà nước.
 - Quản lý tài sản cố định, tài sản lưu chuyển của doanh nghiệp.
 - Báo cáo tình hình tài chính cho Ban Giám đốc.

❖ Phòng Kỹ thuật

- Số lượng: 5 người
- Nhiệm vụ của phòng ban/ bộ phận:
 - Nghiên cứu, thiết kế, phát triển và áp dụng các giải pháp an toàn kỹ thuật cho hoạt động kinh doanh của công ty và khách hàng của công ty.
 - Khảo sát, thẩm định và tư vấn các hồ sơ thiết kế kỹ thuật cho khách hàng.
 - Nghiên cứu, ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật.
 - Lập và thực hiện quy trình kiểm tra, giám sát dịch vụ, đề xuất các giải pháp cải tiến.
 - Báo cáo tình hình chất lượng sản phẩm, dịch vụ cho Ban Giám đốc.

❖ Phòng Nhân sự - Vận hành

- Số lượng: 2 người
- Nhiệm vụ của phòng ban/ bộ phận:
 - Quản lý nhân sự, vận hành hoạt động của doanh nghiệp một cách hiệu quả và chuyên nghiệp.
 - Tuyển dụng và phát triển nhân sự; quản lý lương thưởng và phúc lợi cho nhân viên.
 - Quản lý cơ sở vật chất, trang thiết bị, hàng hóa tồn kho của công ty. Phối hợp với các phòng ban khác trong doanh nghiệp để thực hiện các công việc chung.
 - Đóng gói, theo dõi quy trình vận chuyển hàng hóa.

2.1.8. Phân tích kết quả kinh doanh của công ty trong 3 năm 2021-2023

2.1.8.1. Khái quát kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2021-2023

Bảng 2.1: Bảng khái quát kết quả hoạt động kinh doanh

DVT: triệu đồng

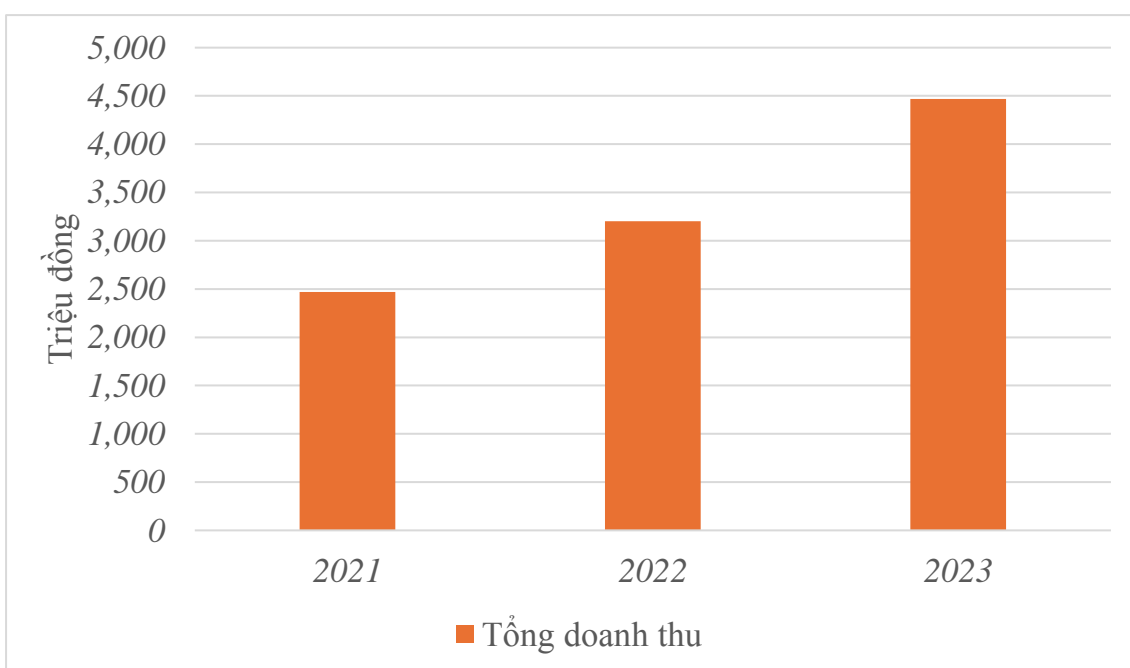
Chỉ tiêu	2021	2022	2023
Tổng doanh thu	2.469	3.202	4.468

Tổng chi phí	1.728	2.242	3.128
Lợi nhuận trước thuế	741	960	1.340
Thuế TNDN	148	192	268
Lợi nhuận sau thuế	593	768	1.072

(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)

2.1.8.2. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2021-2023

Doanh thu



Biểu đồ 2.1: Tổng doanh thu từ năm 2021-2023 của Công ty

Ngoài các nguồn thu nhập chính từ lĩnh vực kinh doanh thiết bị, vật tư và phụ kiện phòng chống cháy nổ từ thị trường quốc tế, việc tư vấn và cung cấp các giải pháp tối ưu hóa; sửa chữa hệ thống PLC, HMI, biến tần; cung cấp lắp đặt thiết bị tự động hóa; đào tạo lập trình PLC; lắp đặt hệ thống xử lý nước, thu mua các máy móc, hàng hóa nội địa cũng là một phần thu nhập đóng góp vào doanh thu của SG Hồng Phát.

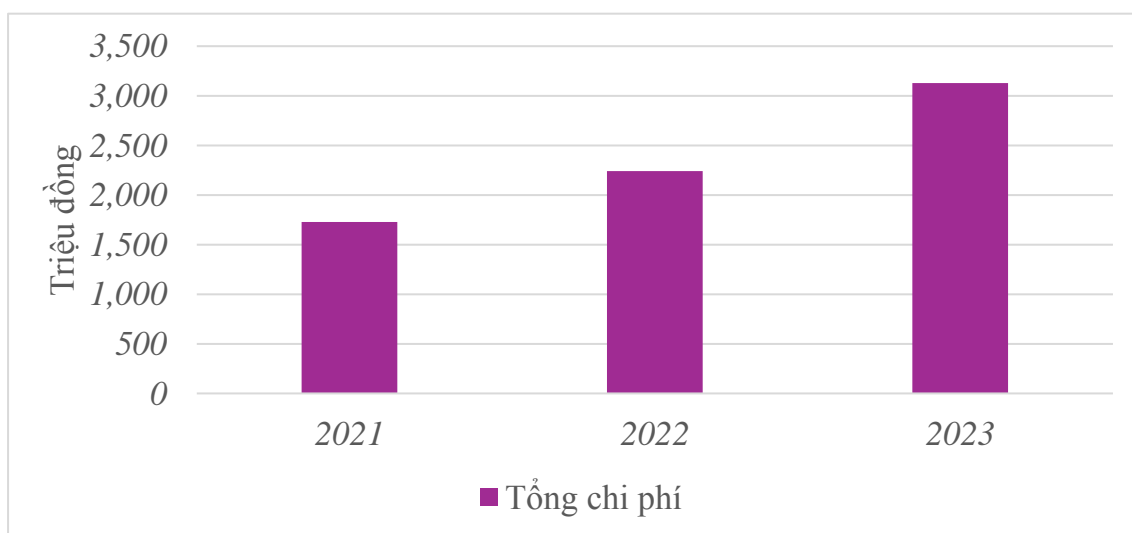
Do ảnh hưởng lớn từ đại dịch Covid-19, nền kinh tế Việt Nam nói chung và SG Hồng Phát nói riêng đều bị chịu ảnh hưởng rất lớn do cả nước phải tiến hành cách ly xã hội, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty. Năm 2021, tổng

doanh thu của Công ty TNHH SG Hồng Phát năm 2021 đạt 2.469 triệu đồng. Qua đó, công ty đã có những chính sách, chiến lược mới để ứng phó với tình hình khó khăn trong năm này.

Doanh thu của SG Hồng Phát năm 2022 cũng dần khởi sắc trở lại, đạt mức 3.202 triệu đồng, đạt 129,6% so với năm 2021. Đây là một dấu hiệu tốt, đầy khả quan cho việc phát triển trong tương lai. Qua đó, SG Hồng Phát đã có những khách hàng tiêu biểu bền vững, có những kế hoạch kinh doanh phù hợp rút ra từ những khó khăn của năm 2021.

Năm 2023, doanh thu tăng tương tích cực so với 2 năm 2021 và năm 2022, đạt mức 4.468 triệu đồng. Tỷ lệ tăng tương khá cao 39,56%, chỉ báo hiệu ứng tích cực hoạt động kinh doanh của công ty. Qua đó, ta có cái nhìn khả quan về hiệu quả hoạt động của công ty trong năm 2023.

Chi phí



Biểu đồ 2.2: Tổng chi phí từ năm 2021-2023 của Công ty

Tổng chi phí của Công ty TNHH SG Hồng Phát bao gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và quản lý kinh doanh. Trong đó giá vốn hàng bán chiếm tỉ lệ cao nhất, tiếp đến lần lượt là chi phí bán hàng và quản lý kinh doanh.

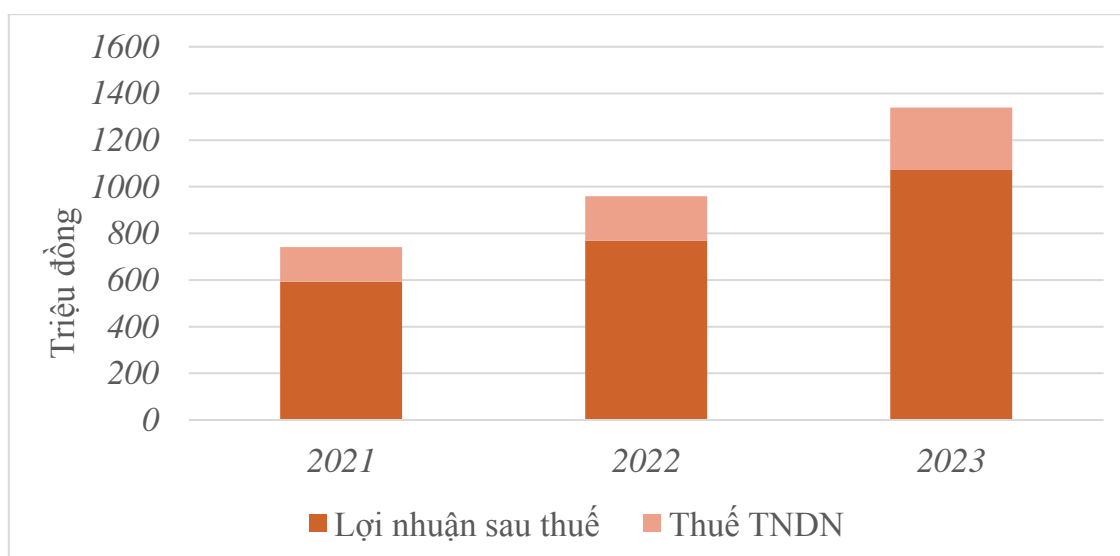
Năm 2021, tổng chi phí của SG Hồng Phát là 1.728 triệu đồng. Đây là năm mà đại dịch Covid-19 bùng phát mạnh mẽ nhất vào năm 2021 khiến nhiều doanh nghiệp phải tạm ngưng hoạt động. SG Hồng Phát vẫn phải trả chi phí để duy trì hoạt động kinh doanh, ngoài ra các khoản quản lý doanh nghiệp để hỗ trợ và phụ

cấp cho nhân viên trong thời gian phải tạm ngưng hoạt động và làm việc tại nhà.

Năm 2022, SG Hồng Phát doanh thu ổn định trở lại kéo theo chi phí cũng tăng theo để phát triển hoạt động kinh doanh. Tổng chi phí là 2.242 triệu đồng, tăng 29,74% so với năm 2021. Trong đó giá vốn hàng bán vẫn chiếm tỷ lệ cao nhất, lần lượt đến chi phí bán hàng và chi phí quản lý kinh doanh.

Năm 2023, doanh thu tăng mạnh mẽ so với năm 2022 dẫn đến chi phí cũng tăng, đạt mức 3.128 triệu đồng, tăng 39,54% so với năm 2022. Công ty mở rộng quy mô, tuyển thêm nhân sự để phát triển hoạt động kinh doanh của công ty.

Lợi nhuận



Biểu đồ 2.3: Tổng lợi nhuận từ năm 2021-2023 của Công ty

Do ảnh hưởng bởi Covid-19 và sự giảm sút mạnh mẽ về nhu cầu sản phẩm dẫn đến sự giảm sút về doanh thu. Lợi nhuận sau thuế của Công ty TNHH SG Hồng Phát năm 2021 là 593 triệu đồng, về trong đó thuế TNDN chiếm 20% tổng lợi nhuận trước thuế.

Năm 2022 với sự ổn định trở lại của nền kinh tế và nhu cầu sản phẩm tăng cùng với đó là những chính sách, kế hoạch phát triển kinh doanh, SG Hồng Phát đã có sự khởi sắc trở lại sau những khó khăn mà dịch Covid-19 gây ra. Lợi nhuận sau thuế đạt 768 triệu đồng, đạt 129,5% so với năm 2021.

Cùng với sự ổn định về doanh thu, sự phát triển về quy mô công ty, cùng với những khách hàng tiêu biểu. Lợi nhuận năm 2023 đạt 1.072 triệu đồng, đạt 139,5% so với năm 2022.

Tổng kết

Ba năm vừa qua là giai đoạn thách thức đối với Công ty TNHH SG Hồng Phát khi phải đối mặt với dịch Covid-19 làm ảnh hưởng đến sự phát triển của công ty đặc biệt là năm 2021. Nhờ có các chính sách, kế hoạch kinh doanh hợp lý, SG Hồng Phát đã khôi phục lại nhanh chóng trong năm 2022 với thành tích nổi bật, lượng khách hàng tiềm năng gia tăng dẫn đến doanh thu tăng trong năm 2023. Qua đó có thể thấy nỗ lực không ngừng của ban lãnh đạo và nhân viên trong việc hoàn thiện và phát triển công ty và sản phẩm cũng như chính sách để đối phó với đại dịch Covid-19 thể hiện trong kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm vừa qua.

2.2. Cơ hội và thách thức đối với ngành thiết bị phòng chống cháy nổ tại Việt Nam

Ngành thiết bị phòng chống cháy nổ tại Việt Nam đang có tiềm năng phát triển mạnh mẽ nhờ vào sự tăng trưởng của các ngành công nghiệp và xu hướng hiện đại hóa. Tuy nhiên, các doanh nghiệp trong ngành cũng cần phải đối mặt với nhiều thách thức, bao gồm thủ tục pháp lý phức tạp, cạnh tranh khốc liệt, và chi phí đầu tư cao.

2.2.1. Cơ hội

– Sự phát triển mạnh mẽ của các ngành công nghiệp như dầu khí, hóa chất, khai thác mỏ, và sản xuất công nghiệp nặng đòi hỏi việc sử dụng thiết bị phòng chống cháy nổ để đảm bảo an toàn. Điều này mở ra cơ hội lớn cho các doanh nghiệp cung cấp và nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ.

– Chính phủ Việt Nam ngày càng thắt chặt các quy định về an toàn lao động, yêu cầu các doanh nghiệp phải đầu tư vào các thiết bị phòng chống cháy nổ đạt chuẩn. Sự gia tăng các quy định này tạo điều kiện cho thị trường thiết bị phòng chống cháy nổ phát triển.

- Sự phát triển của công nghệ và nhu cầu hiện đại hóa trong các nhà máy và công xưởng tạo ra nhu cầu lớn cho các thiết bị phòng chống cháy nổ hiện đại, tích hợp công nghệ mới. Điều này thúc đẩy thị trường cho các sản phẩm công nghệ cao và tiên tiến.

- Các dự án đầu tư cơ sở hạ tầng lớn, bao gồm các khu công nghiệp, nhà máy lọc dầu, và các cơ sở sản xuất năng lượng, đều đòi hỏi sử dụng thiết bị phòng chống cháy nổ đạt chuẩn, tạo ra nhu cầu lớn cho các sản phẩm này.

2.2.2. Thách thức

- Việc nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ đòi hỏi phải tuân thủ nhiều quy định pháp lý phức tạp, bao gồm các chứng nhận về chất lượng, nguồn gốc sản phẩm, và các tiêu chuẩn an toàn. Điều này có thể làm tăng chi phí và kéo dài thời gian nhập khẩu.

- Thị trường thiết bị phòng chống cháy nổ tại Việt Nam phải đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các nhà cung cấp nước ngoài, đặc biệt là các thương hiệu lớn đến từ các quốc gia như Trung Quốc, Đức, Mỹ và Nhật Bản. Sự hiện diện của các thương hiệu quốc tế khiến các doanh nghiệp nội địa khó có thể cạnh tranh về chất lượng và công nghệ.

- Phần lớn các thiết bị phòng chống cháy nổ được nhập khẩu từ nước ngoài, đặc biệt là từ các quốc gia phát triển. Sự phụ thuộc vào nguồn cung nước ngoài có thể gây ra rủi ro về giá cả và thời gian giao hàng, đặc biệt trong bối cảnh có những biến động về chính sách thương mại hoặc khủng hoảng toàn cầu.

- Các thiết bị phòng chống cháy nổ có giá thành cao, dẫn đến chi phí đầu tư lớn cho các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Điều này có thể làm giảm khả năng tiếp cận và sử dụng các thiết bị này trong một số ngành công nghiệp.

- Các thay đổi trong tiêu chuẩn quốc tế về an toàn lao động và phòng chống cháy nổ có thể đòi hỏi các doanh nghiệp phải liên tục cập nhật và điều chỉnh sản phẩm của mình để đáp ứng các yêu cầu mới, làm tăng chi phí và phức tạp hóa quy trình sản xuất và nhập khẩu.

2.3. Tình hình chung về nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát

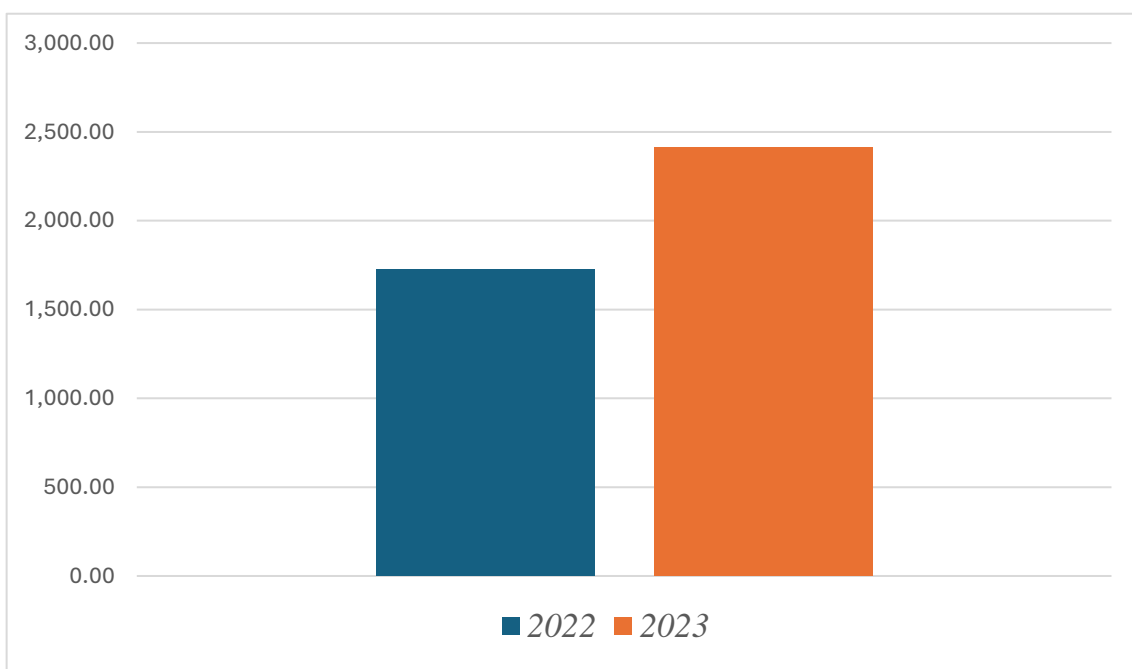
2.3.1. Kim ngạch nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát

Bảng 2.2: Kim ngạch nhập khẩu của Công ty TNHH SG Hồng Phát

ĐVT: triệu đồng

Năm	2022	2023	Chênh lệch	
			2023/2022	
			+/-	%
Giá trị	1,726.34	2,408.56	682,22	39,52

(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)



Biểu đồ 2.4: Kim ngạch nhập khẩu của Công ty

Nhận xét:

Sau đại dịch Covid-19, kim ngạch nhập khẩu của Công ty TNHH SG Hồng Phát trong hai năm 2022 và 2023 đã cho thấy sự phục hồi và tăng trưởng rõ rệt. Cụ thể, giá trị nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ, bao gồm các mặt hàng chủ lực như thiết bị điện phòng cháy nổ, thiết bị điện chống cháy nổ cho tàu thủy và các phụ kiện cùng thiết bị hỗ trợ khác, đã tăng từ 1,726.34 triệu đồng trong năm 2022 lên 2,408.56 triệu đồng vào năm 2023. Mức tăng này, tương đương 39,52%, phản

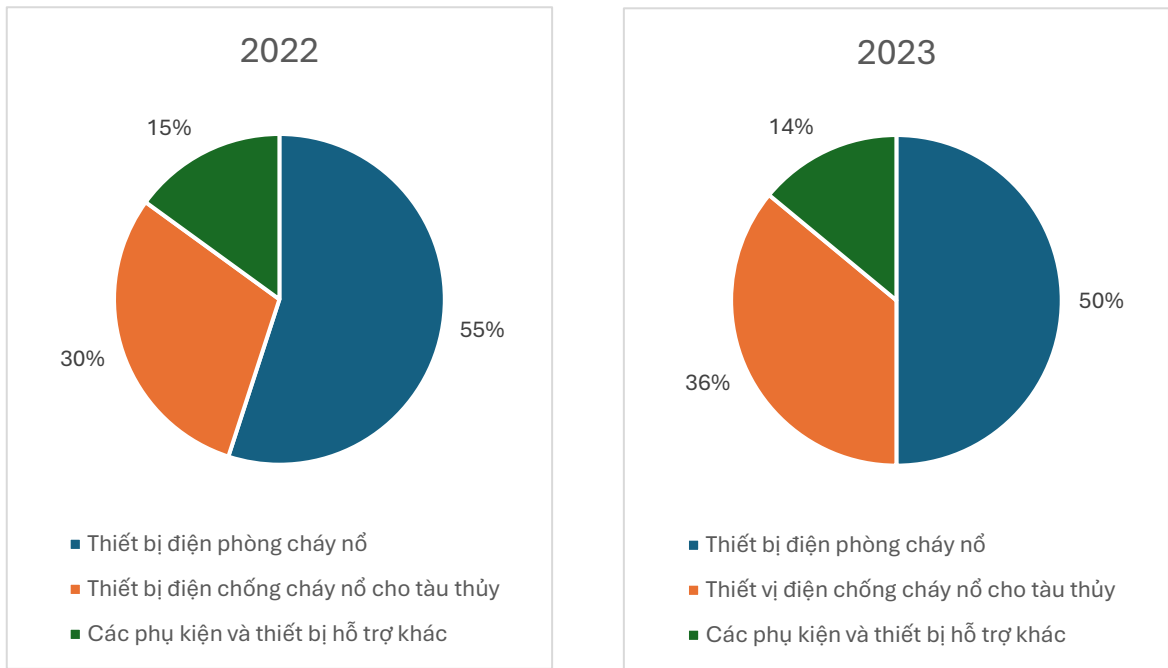
ánh sự phục hồi mạnh mẽ của công ty sau những khó khăn do đại dịch gây ra. Điều này là kết quả của nhu cầu gia tăng trong các ngành công nghiệp cần đảm bảo an toàn phòng chống cháy nổ, cùng với việc công ty tận dụng cơ hội thị trường và nâng cao năng lực nhập khẩu để đáp ứng các yêu cầu khắt khe về an toàn sau đại dịch. Sự gia tăng kim ngạch nhập khẩu này cũng cho thấy sự linh hoạt và hiệu quả trong chiến lược kinh doanh của SG Hồng Phát, giúp công ty vượt qua những thách thức của thời kỳ hậu Covid-19.

2.3.2. Cơ cấu nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát

Bảng 2.3: Cơ cấu nhập khẩu của Công ty TNHH SG Hồng Phát

DVT: triệu đồng

Sản phẩm	2022	2023
	Giá trị	Giá trị
<i>Thiết bị điện phòng cháy nổ</i>	949,48	1.204,28
<i>Thiết bị điện chống cháy nổ cho tàu thủy</i>	517,9	841
<i>Các phụ kiện và thiết bị hỗ trợ khác</i>	259,96	361,28
Tổng cộng	1,726.34	2,408.56



(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)

Biểu đồ 2.5: Cơ cấu nhập khẩu của Công ty

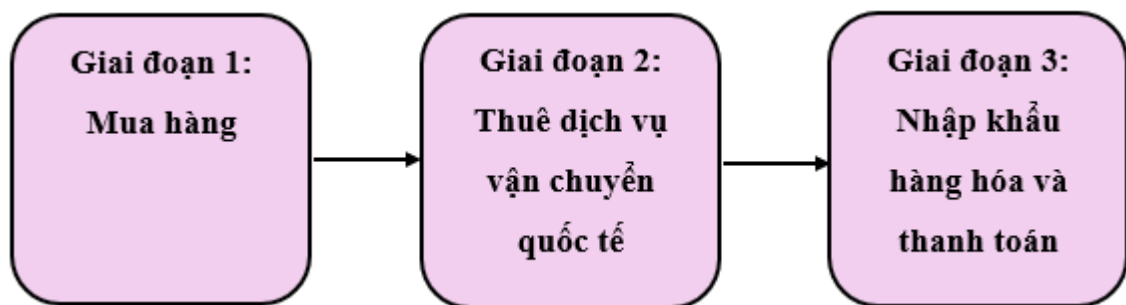
Nhận xét:

Dựa trên số liệu cơ cấu nhập khẩu của Công ty TNHH SG Hồng Phát trong hai năm 2022 và 2023, có thể thấy công ty đã đạt được sự tăng trưởng đáng kể trong hoạt động nhập khẩu. Tổng giá trị nhập khẩu của công ty đã tăng từ 1.726,34 triệu đồng năm 2022 lên 2.408,56 triệu đồng năm 2023, tương đương mức tăng khoảng 39,5%. Đáng chú ý, giá trị nhập khẩu của thiết bị điện phòng cháy nổ - sản phẩm chủ lực của công ty - đã tăng từ 949,48 triệu đồng lên 1.204,28 triệu đồng, mặc dù tỷ trọng trong tổng cơ cấu có giảm nhẹ. Sản phẩm thiết bị điện chống cháy nổ cho tàu thủy có mức tăng trưởng mạnh nhất, từ 517,9 triệu đồng lên 841 triệu đồng, tương đương mức tăng 62,4%, cho thấy công ty đang đẩy mạnh đầu tư vào thị trường này để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng trong ngành hàng hải. Ngoài ra, giá trị nhập khẩu của các phụ kiện và thiết bị hỗ trợ khác cũng tăng từ 259,96 triệu đồng lên 361,28 triệu đồng, phản ánh sự mở rộng danh mục sản phẩm nhằm phục vụ đầy đủ các nhu cầu của khách hàng. Những con số này cho thấy Công ty TNHH SG Hồng Phát đang thực hiện chiến lược phát triển hiệu quả, tận dụng tốt cơ hội từ thị trường thiết bị phòng chống cháy nổ, không chỉ trong công nghiệp mà còn trong lĩnh vực hàng hải và các ngành liên quan khác.

2.4. Phân tích quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát

2.4.1. Sơ đồ tóm tắt quy trình nhập khẩu của công ty

Quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát được chia thành ba giai đoạn chính: Mua hàng, thuê dịch vụ vận chuyển quốc tế, nhập khẩu hàng hóa và thanh toán.



Hình 2.6: Tóm tắt quy trình nhập khẩu

❖ **Giai đoạn 1: Mua hàng**

Giai đoạn đầu tiên trong quy trình nhập khẩu là việc mua hàng. Công ty bắt đầu bằng việc xác định nhu cầu mua hàng, nghiên cứu thị trường để tìm kiếm các nhà cung cấp thiết bị công nghiệp phù hợp với nhu cầu của mình. Sau khi lựa chọn nhà cung cấp, công ty sẽ tiến hành đàm phán và ký kết hợp đồng mua bán. Hợp đồng này bao gồm các điều khoản về số lượng, chất lượng, giá cả, thời gian giao hàng và các điều kiện thanh toán. Một khi hợp đồng được ký kết, nhà cung cấp sẽ bắt đầu chuẩn bị hàng hóa để sẵn sàng cho quá trình vận chuyển quốc tế.

❖ **Giai đoạn 2: Thuê dịch vụ vận chuyển quốc tế**

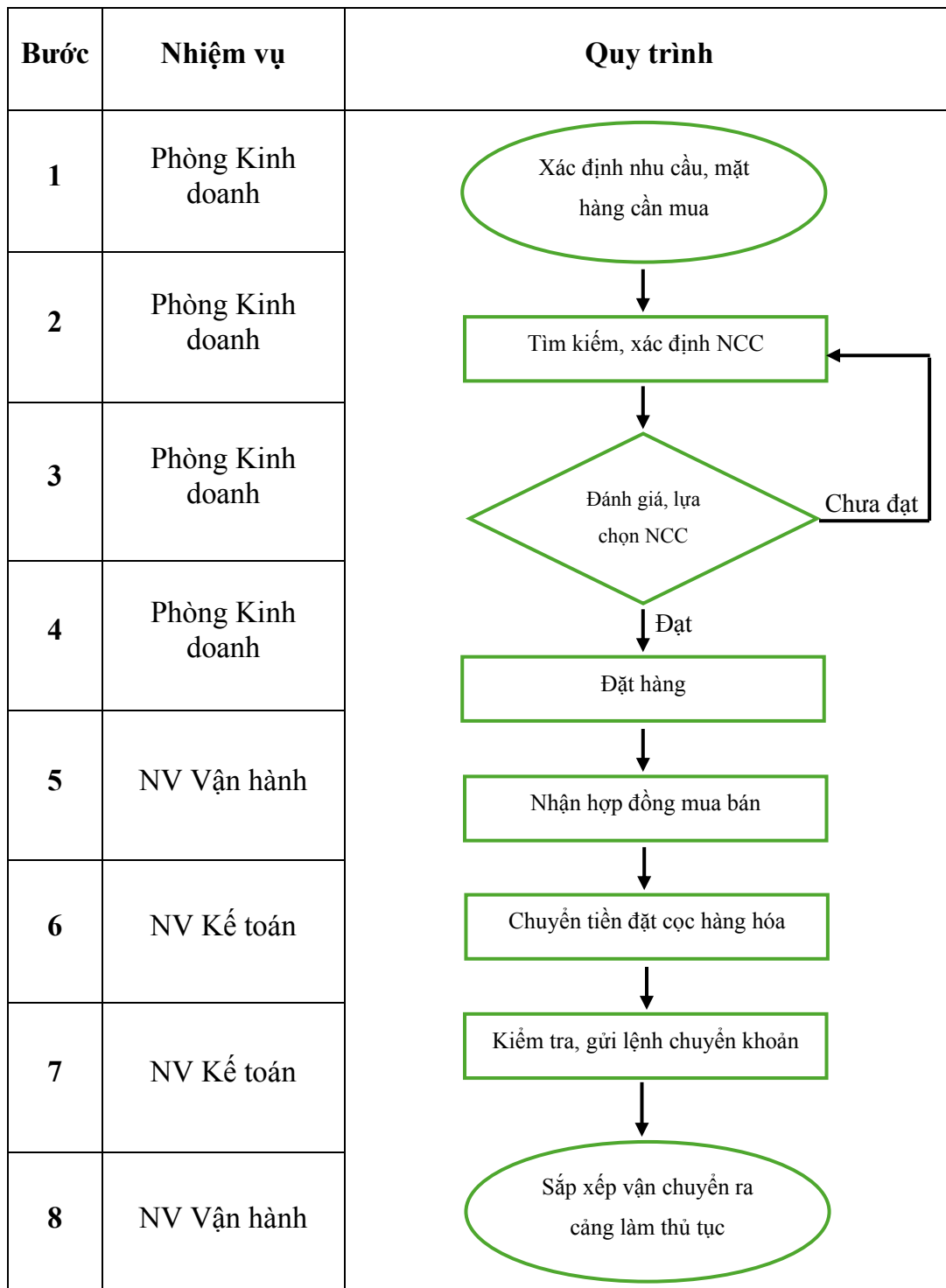
Sau khi mua hàng, công ty sẽ tiến hành thuê dịch vụ vận chuyển quốc tế để đảm bảo hàng hóa được vận chuyển từ nhà cung cấp đến Việt Nam một cách an toàn và đúng thời hạn. Công ty sẽ lựa chọn một công ty logistics uy tín, có kinh nghiệm trong việc vận chuyển thiết bị công nghiệp. Quy trình này bao gồm việc xác định phương thức vận chuyển (đường biển, đường hàng không) và chuẩn bị các giấy tờ cần thiết như vận đơn (B/L), hóa đơn thương mại (CI), và phiếu đóng

gói (P/L). Công ty logistics sẽ chịu trách nhiệm vận chuyển hàng hóa từ kho hoặc cảng của nhà cung cấp đến cảng hoặc sân bay gần nhất ở Việt Nam.

❖ **Giai đoạn 3: Nhập khẩu hàng hóa và thanh toán**

Giai đoạn cuối cùng của quy trình là nhập khẩu hàng hóa và thanh toán. Khi hàng hóa đến cảng hoặc sân bay ở Việt Nam, công ty sẽ thực hiện các thủ tục hải quan cần thiết để thông quan hàng hóa. Công ty phải nộp thuế và các giấy tờ như tờ khai hải quan, giấy chứng nhận xuất xứ, và các chứng từ liên quan khác để được phê duyệt thông quan. Sau khi hàng hóa được thông quan, công ty logistics sẽ vận chuyển nội địa để đưa hàng hóa về kho của mình. Đồng thời, công ty sẽ tiến hành thanh toán cho nhà cung cấp theo các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng. Cuối cùng, công ty sẽ kiểm tra hàng hóa để đảm bảo rằng chúng đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn chất lượng và yêu cầu kỹ thuật trước khi đến khách hàng.

2.4.2. Quy trình mua hàng nhập khẩu



(Nguồn: Phòng Nhân sự - Vận hành)

Sơ đồ 2.1: Quy trình mua hàng nhập khẩu của công ty

2.4.3. Mô tả quy trình mua hàng nhập khẩu

Xây dựng quy trình mua hàng quốc tế là một yếu tố quan trọng giúp giảm thiểu rủi ro, tối ưu hóa chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động, xây dựng mối quan hệ tốt với NCC và tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Quy trình mua hàng nhập khẩu của Công ty TNHH SG Hồng Phát bao gồm 8 bước:

❖ Bước 1: Xác định nhu cầu, mặt hàng cần mua

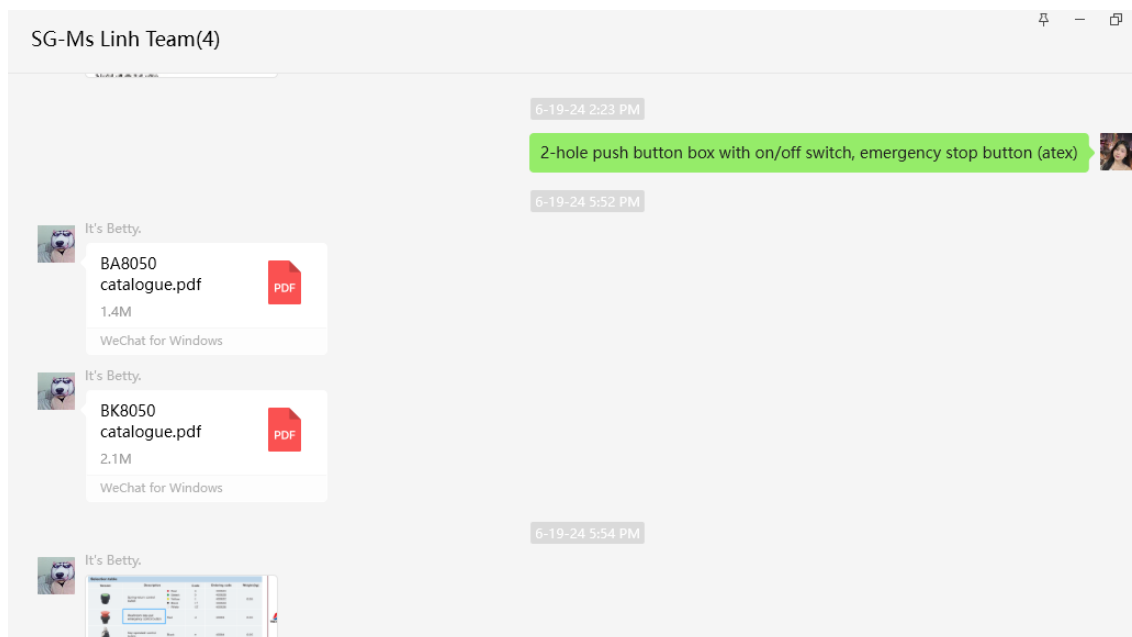
Nhiệm vụ: Chủ yếu là phòng Kinh doanh và phối hợp với phòng Vận hành, phòng Kỹ thuật, phòng Kế toán

Các bộ phận trong công ty như khi phòng Vận hành check kho, phòng Kinh doanh nhận được đơn đặt hàng từ khách hàng hoặc phòng Kỹ thuật đi khảo sát, tư vấn dịch vụ cho các doanh nghiệp, nhà máy... sẽ lên đơn đề nghị mua hàng. Tùy thuộc vào từng mặt hàng, nhu cầu đặt hàng của khách hàng và hoạch định của công ty thì có những đơn đề nghị mua hàng mỗi ngày hoặc những đơn đề nghị mua hàng cho một tháng, một quý. Phòng Kinh doanh sẽ xác định nhu cầu, mặt hàng cần mua và lên đơn đề nghị bao gồm các thông tin như loại thiết bị, thông số kỹ thuật, số lượng, chất lượng và thời gian giao hàng yêu cầu. Đồng thời, bộ phận mua hàng sẽ phối hợp với phòng Kế toán nghiên cứu và dự trù ngân sách phù hợp cho việc nhập khẩu.

❖ Bước 2: Tìm kiếm, xác định nhà cung cấp

Nhiệm vụ: phòng Kinh doanh

Sau khi lập đề nghị mua hàng, phòng Kinh doanh có nhiệm vụ sẽ tìm kiếm và xác định NCC. Nhân viên thu mua sẽ gửi thư mời chào giá cho các NCC. Là đại lý ủy quyền của nhiều công ty trên thế giới, mặc dù đã có nguồn cung ứng ổn định nhưng nhân viên thu mua không ngừng tìm kiếm và đánh giá các nhà cung cấp mới. Điều này nhằm tránh sự phụ thuộc vào một đối tác duy nhất, giảm thiểu rủi ro tiềm ẩn và tạo cơ hội tiếp cận những công nghệ và kỹ thuật tốt hơn. Mục tiêu cuối cùng là xây dựng một mạng lưới cung ứng đa dạng, linh hoạt và có khả năng đáp ứng tối ưu nhu cầu của khách hàng.



Hình 2.7: Gửi thông tin hàng hóa để xin catalogue và báo giá từ NCC

❖ **Bước 3: Đánh giá năng lực, lựa chọn nhà cung cấp**

Nhiệm vụ: phòng Kinh doanh

Trong quá trình đánh giá và lựa chọn NCC, nhiều yếu tố quan trọng được xem xét kỹ lưỡng. Giá cả cạnh tranh là một yếu tố then chốt, nhưng không phải là tất cả. Chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng, chính sách công nợ, phương thức vận chuyển và các dịch vụ cộng thêm như bảo hành, chứng từ, đổi trả, hỗ trợ khách hàng... cũng đóng vai trò quan trọng không kém. Ngoài ra, số lượng đặt hàng tối thiểu (MOQ) và các giấy tờ pháp lý như giấy phép kinh doanh, chứng chỉ chất lượng (ISO9001, CE Marking, UL Listing, TUV SUD, RoHS, ATEX...), cam kết... cũng là những tiêu chí không thể bỏ qua. Qua quá trình xem xét và đánh giá, nếu các NCC đáp ứng được, sẽ tiến hành sang bước 4 đặt hàng, nếu chưa đạt, sẽ quay lại bước 2, tìm thêm các NCC khác.

❖ **Bước 4: Đặt hàng**

Nhiệm vụ: phòng Kinh doanh

Nhân viên thu mua tổng hợp các thư mời chào giá của các NCC và gửi lên cho Trưởng phòng Kinh doanh xem xét các yếu tố và duyệt giá. Sau đó, sẽ trình lên Giám đốc để duyệt và chấp thuận PO. Nhân viên mua hàng gửi PO cho NCC để NCC chuẩn bị hàng hóa. Trường hợp có nhu cầu kí kết hợp đồng thì hai bên

thỏa thuận sẽ tiến hành đàm phán chi tiết về các điều khoản hợp đồng như thông số kỹ thuật, số lượng, giá cả, điều kiện thanh toán, bảo hành và các điều khoản liên quan khác.

❖ **Bước 5: Nhận hợp đồng mua bán**

Nhiệm vụ: NV Vận hành

Sau khi xác nhận, NCC sẽ gửi hợp đồng mua bán và hóa đơn nhập. Nhân viên vận hành sẽ thực hiện đối chiếu, kiểm tra thông tin và nhập liệu vào hệ thống quản lý Lark để tiện theo dõi và quản lý quá trình thực hiện hợp đồng.

❖ **Bước 6: Chuyển tiền đặt cọc tiền hàng**

Nhiệm vụ: NV Kế toán

Tùy theo thỏa thuận trong hợp đồng, đối với các đối tác ủy quyền cho SG Hồng Phát, thì công ty sẽ chuyển khoản 100%. Còn đối với các NCC mới, thì công ty có thể thanh toán khoản tiền đặt cọc trước khi NCC tiến hành sản xuất hoặc giao hàng. Để hoàn tất thủ tục chuyển tiền, phòng Kế toán cần chuẩn bị:

- Hợp đồng ngoại thương (Commercial Contract)
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Thông tin về đối tác cung cấp (Beneficiary)

❖ **Bước 7: Kiểm tra, gửi lệnh chuyển khoản thành công**

Nhiệm vụ: NV Kế toán

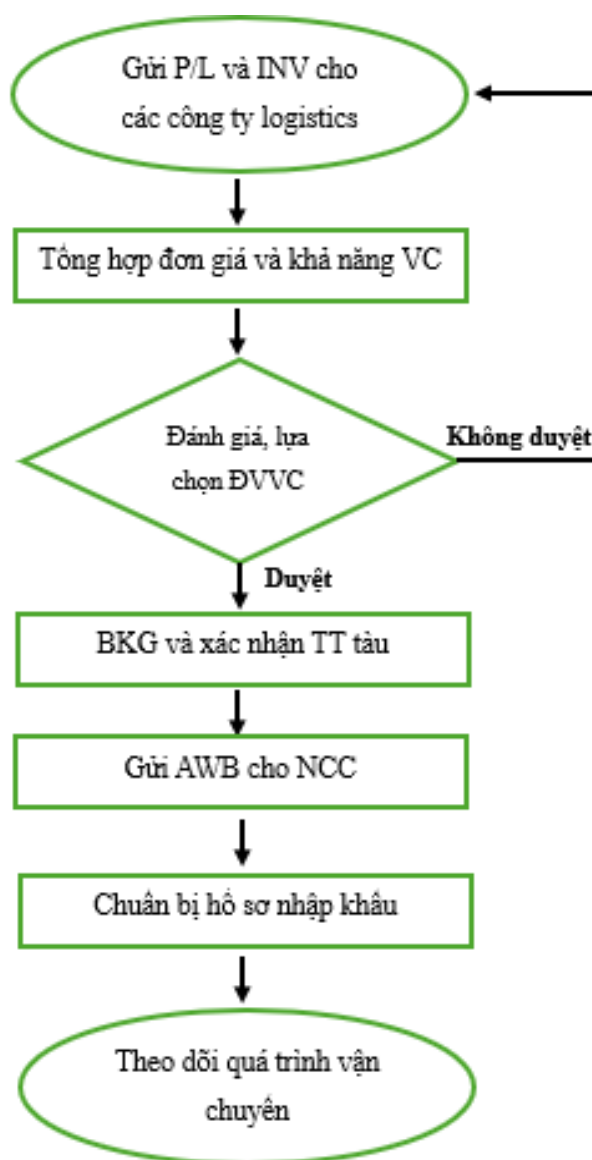
Sau khi ra ngân hàng chuyển khoản, NV Kế toán sẽ gửi mail lệnh chuyển khoản thành công và check xem bên NCC đã nhận được chưa.

❖ **Bước 8: Sắp xếp, vận chuyển ra cảng làm thủ tục xuất khẩu**

Nhiệm vụ: NV Vận hành

Sau xác nhận chuyển khoản, bên NCC sẽ sắp xếp hàng hóa, đóng gói và làm thủ tục xuất khẩu. Đồng thời, NCC sẽ gửi P/L và INV cho công ty để lấy cơ sở BKG ĐVVC. NV vận hành sẽ xác nhận lại PTVC và liên hệ các công ty logistics để vận chuyển hàng về Việt Nam. Thông thường, SG Hồng Phát sẽ đàm phán và ký kết hợp đồng theo 2 PTVC chủ yếu là FOB và EXW (Incoterms 2020).

2.4.4. Quy trình thuê dịch vụ vận chuyển quốc tế



(Nguồn: Phòng Nhân sự - Vận hành)

Hình 2.8: Quy trình thuê dịch vụ vận chuyển quốc tế của Công ty

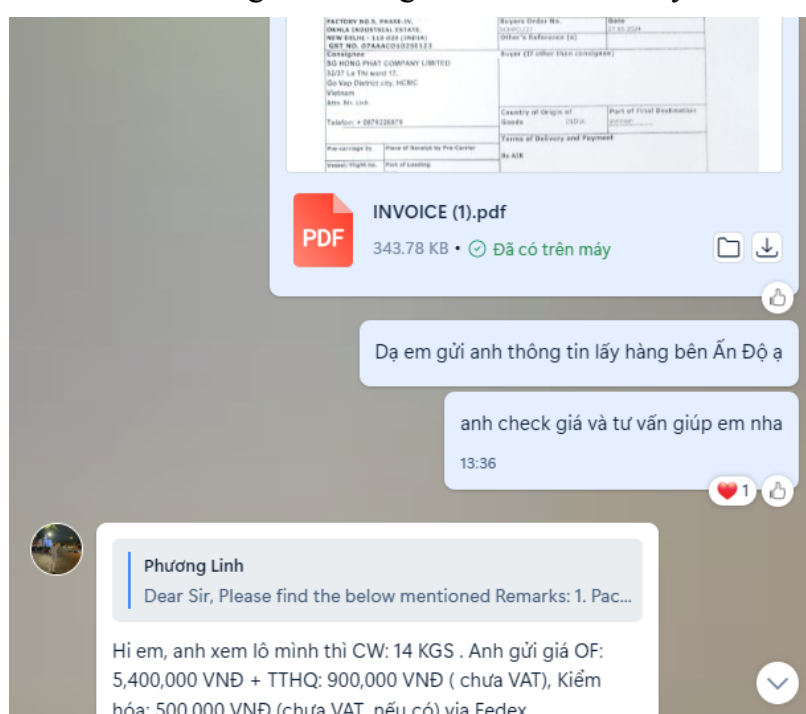
2.4.5. Mô tả quy trình thuê dịch vụ vận chuyển quốc tế

Quy trình thuê dịch vụ vận chuyển nhập khẩu hiệu quả là chìa khóa thành công cho hoạt động nhập khẩu của SG Hồng Phát. Quy trình này giúp giảm thiểu rủi ro về hàng hóa, pháp lý và tài chính, đồng thời tối ưu hóa chi phí thông qua việc lựa chọn nhà cung cấp tốt nhất và kiểm soát chặt chẽ các chi phí. Bên cạnh đó, quy trình còn nâng cao hiệu quả hoạt động, tiết kiệm thời gian, tăng cường kiểm soát và quản lý thông tin hiệu quả. Xây dựng quy trình minh bạch và chuyên nghiệp cũng giúp xây dựng mối quan hệ đối tác bền vững với nhà cung cấp, đảm

bảo dịch vụ vận chuyển ổn định và chất lượng. Quy trình thuê dịch vụ vận chuyển quốc tế của Công ty TNHH SG Hồng Phát chủ yếu nhiệm vụ chính là của NV vận hành, quy trình bao gồm 7 bước:

❖ Bước 1: Gửi P/L và INV cho các công ty logistics

NV vận hành sẽ gửi Packing list (P/L) danh sách chi tiết về hàng hóa bao gồm tên hàng, số lượng, trọng lượng, kích thước, loại bao bì, thông tin về nhãn mác, mã hàng,... và Invoice (INV) hóa đơn thương mại ghi rõ giá trị hàng hóa, điều khoản thanh toán, thông tin người mua, người bán,... cho các công ty logistics tiềm năng để họ có thể đánh giá và báo giá dịch vụ vận chuyển.



Hình 2.9: Gửi PI và INV cho các công ty logistics để xin báo giá vận chuyển

❖ Bước 2: Tổng hợp đơn giá và khả năng vận chuyển

Sau khi nhận được báo giá từ các công ty logistics, NV vận hành sẽ tổng hợp đơn giá và khả năng vận chuyển của các công ty logistics. Báo giá vận chuyển sẽ bao gồm chi phí vận chuyển, các loại phí phụ phí (nếu có), thuế, phí hải quan,... Khả năng vận chuyển sẽ bao gồm các yếu tố dựa trên lịch trình, tuyến đường, phương tiện vận chuyển, thời gian vận chuyển dự kiến,...

❖ Bước 3: Đánh giá và lựa chọn đơn vị vận chuyển

Khi tổng hợp đơn giá và khả năng vận chuyển của các công ty logistics, NV vận hành sẽ gửi lên Giám đốc để tiến hành đánh giá và lựa chọn đơn vị vận chuyển phù hợp. Ở giai đoạn này, Giám đốc sẽ tham gia vào quá trình đánh giá và lựa chọn đơn vị vận chuyển phù hợp nhất, dựa trên các tiêu chí như giá cả, chất lượng dịch vụ, hỗ trợ và năng lực xử lý sự cố... Nếu chưa hài lòng, nhân viên vận hành sẽ tiếp tục tìm kiếm và gửi thông tin cho các ĐVVC khác.

❖ Bước 4: Booking (BKG) và xác nhận thông tin tàu

Booking (BKG) đặt chỗ trên tàu với hãng tàu hoặc đại lý của hãng tàu. NV vận hành sẽ BKG lô VC đã chọn và phía bên ĐVVC sẽ liên hệ đại lý phía bên nước của NCC để sắp xếp lấy BKG. Tiếp tục, ĐVVC sẽ gửi mail AWB (Airway Bill) cho công ty để xác nhận địa chỉ người nhận, người gửi, dịch vụ, số kiện, số lượng,... Sau khi đã xác nhận thông tin tàu, NV vận hành sẽ nhập lên phần mềm quản lý để theo dõi thông tin về tàu, lịch trình, cảng đi, cảng đến, thời gian dự kiến tàu chạy,...

ORIGIN ID: DELSN 9212356247 OSNA ELECTRONICS PVT. LTD. MR. RP SINGH NO. 485 OKHLA INDUSTRIAL ESTATE PHASE IV NEW DELHI, DL 110020 IN	SHIP DATE: 10JUN24 ACTWGT: 14.00 KG CAD: 251411899/INET4535 DIMS: 40x35x35 CM BILL SENDER
SG HONG PHAT COMPANY LIMITED MR LINH 32/37, LE THI HONG, WARD 17 GO VAP DISTRICT, HO CHI MINH CITY 70000 (VN)	
840879226879 INV. REF:	8336921094E3
PO: DEPT:	
	
	
TRK# 7767 7666 1613 0430	PM INTL ECONOMY
ZN SGNA	103 -VN SGN
	

Hình 2.10: Nhận AWB và xác nhận thông tin tàu

❖ **Bước 5: Gửi AWB cho nhà cung cấp**

AWB sẽ được gửi mail cho NCC để họ có thể chuẩn bị hàng hóa và làm thủ tục xuất khẩu.

❖ **Bước 6: Chuẩn bị hồ sơ nhập khẩu**

Tùy theo lô hàng mà công ty và ĐVVC sẽ phối hợp với nhau để chuẩn bị hồ sơ nhập khẩu. Thông thường, hồ sơ nhập khẩu sẽ gồm có CI, A/N, INV, PI và hóa đơn cước,...

❖ **Bước 7: Theo dõi quá trình vận chuyển**

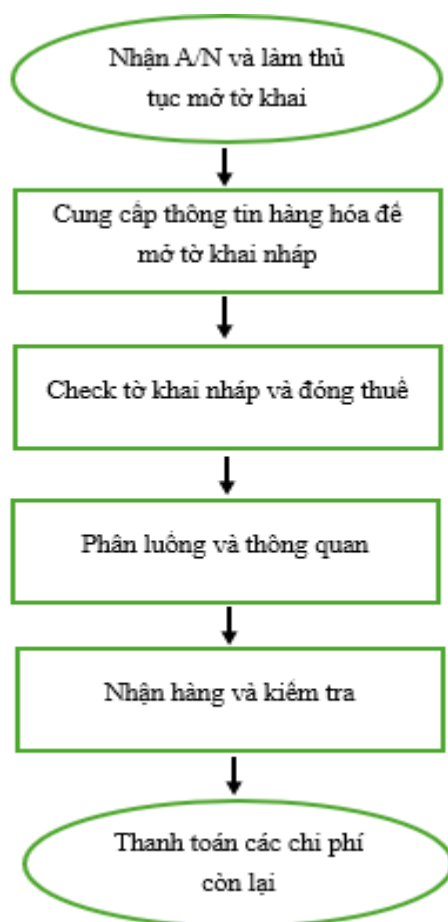
NV Vận hành sẽ theo dõi quá trình lộ trình vận chuyển của hàng hóa thông qua hệ thống theo dõi của công ty logistics hoặc hãng tàu, đảm bảo hàng hóa được vận chuyển an toàn và đúng thời hạn.

The screenshot displays a shipping tracking page with the following elements:

- SCHEDULED DELIVERY DATE:** Thursday, 6/20/24 before 6:00 PM.
- DELIVERY STATUS:** On the way (with a right-pointing arrow icon).
- TRACKING ID:** 776776661613 (with edit and star icons).
- FROM:** NEW DELHI, DL IN. Label Created: 6/10/24 2:28 AM.
- NEW DELHI IN:** 6/13/24 5:17 PM.
- ON THE WAY:** NEW DELHI IN, 6/14/24 12:41 AM (highlighted with a purple circle and arrow icon).
- OUT FOR DELIVERY:** (no date shown).
- TO:** HO CHI MINH CITY, VN. Scheduled Delivery Date: 6/20/24 before 6:00 PM.
- Additional features:** An "ON TIME" badge, a form to "Want updates on this shipment? Enter your email and we will do the rest!" with a "SUBMIT" button, and a "Check For Delivery Options" dropdown menu.
- Footer:** A link to "View travel history" with a downward arrow.

Hình 2.11: Theo dõi quá trình vận chuyển hàng hóa

2.4.6. Quy trình nhập khẩu hàng hóa và thanh toán



Hình 2.12: Quy trình nhập khẩu hàng hóa và thanh toán

2.4.7. Mô tả quy trình nhập khẩu hàng hóa và thanh toán

Thông quan hàng hóa nhập khẩu là một quy trình quan trọng, mang lại nhiều lợi ích cho cả doanh nghiệp và nền kinh tế. Đối với doanh nghiệp, thông quan không chỉ đảm bảo tính hợp pháp của hàng hóa trên thị trường mà còn giúp tránh rủi ro pháp lý, tiết kiệm thời gian và chi phí, đồng thời nâng cao uy tín và thương hiệu. Quy trình này còn đóng góp vào sự phát triển của nền kinh tế thông qua việc tăng thu ngân sách, đảm bảo an toàn cho người tiêu dùng, thúc đẩy thương mại quốc tế và kiểm soát hàng hóa nhập khẩu. Việc thực hiện đúng quy trình thông quan là chìa khóa để đảm bảo tính hợp pháp, an toàn và chất lượng của hàng hóa, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh và phát triển kinh tế. Quy trình thông quan nhập khẩu hàng hóa và thanh toán các chi phí còn lại của Công ty TNHH SG Hồng Phát gồm 6 bước:

❖ Bước 1: Nhận thông báo hàng đến (A/N) và làm thủ tục mở tờ khai

A/N (Arrival Notice) là thông báo từ hãng tàu hoặc đại lý của hãng tàu về việc hàng hóa đã đến cảng đích. Thông báo này chứa các thông tin quan trọng như số vận đơn, tên tàu, ngày đến, số lượng và chủng loại hàng hóa. Sau khi nhận được A/N, tiến hành các thủ tục mở tờ khai hải quan điện tử. Tờ khai hải quan là một loại giấy tờ quan trọng, chứa đựng thông tin chi tiết về lô hàng nhập khẩu, bao gồm chủng loại, số lượng, giá trị, xuất xứ hàng hóa,...

SONG BINH - FEDEX
No.6 Thang Long st, Ward 4, Tan Binh Dist. HCMC.
Toll Free : 1800585835 - Fax : (028) 39484704

THÔNG BÁO HÀNG ĐẾN
TP Hồ Chí Minh, 20 tháng 06 năm 2024

Kính gửi : **SG HONG PHAT COMPANY LIMITED**
Địa chỉ : **32/37, LE THI HONG, WARD 17 GO VAP DISTRICT,
HO CHI MINH CITY**

Người liên lạc :
Điện thoại : **840879226879**
Dịch vụ Chuyển Phát Nhanh FedEx xin thông báo về lô hàng được gửi đến quý công ty mang số :
AWB : **7767 7666 1613** Số kiện : **1** Trọng lượng(declared gross weight) : **14 Kg**
Người gửi : **MR. RP SINGH** Nước gửi : **INDIA**
Chứng từ theo hàng gồm : AWB CI
Dự kiến lô hàng về đến FedEx HCM ngày: **20/06/2024**, Số hiệu chuyển bay: **PH8090**

Quý khách vui lòng chọn loại hình nhập khẩu của lô hàng :

1. **Mậu dịch và các loại hình khác**
Quý khách vui lòng hoàn tất việc mở tờ khai để nhận hàng sớm, thông tin khai báo
VNACCS/VCIS:
-Tên cửa khẩu: Chi cục HQ CPN-FEDEX
-Địa điểm lưu kho: 02DSEA0 KHO FEDEX (không hai DSEA không)
-Địa điểm dỡ hàng: VNNGN HO CHI MINH
-Số hiệu chuyển bay: PH8090 (không khai theo mã định danh)

2. **Phi mậu dịch và đóng thuế theo qui định.**
Nếu Quý khách chọn loại hình phi mậu dịch chúng tôi sẽ đại diện cho Quý khách để làm thủ tục mở tờ khai cho lô hàng. Quý khách vui lòng cung cấp thông tin:
-Tên hàng:
-Công dụng:
-HS code:
-Mã số thuế công ty (VAT):
-Thuế nhập khẩu của vận tải đơn: 776776661613 do người nhận thanh toán. Quý khách vui lòng xác nhận hình thức thanh toán là tiền mặt hoặc chuyển khoản:

Quý khách lưu ý:
-Yêu cầu Quý khách kiểm tra nội dung toàn bộ chứng từ theo file đính kèm để xác nhận loại hình nhập khẩu chính xác, nếu có yêu cầu điều chỉnh vui lòng thông báo cho chúng tôi sớm trước khi mở tờ khai. Chúng tôi không chịu trách nhiệm điều chỉnh sau khi đã mở tờ khai.
-Khi Quý khách đã chọn loại hình nhập khẩu phi mậu dịch vui lòng không chuyển loại hình khác.
-Quý khách có 5 ngày làm việc kể từ ngày hàng đến hoàn tất thủ tục nhận hàng. Quá thời hạn nếu không nhận được phản hồi nào của Quý khách chúng tôi sẽ liên hệ người gửi và xử lý theo chính sách của Công ty FedEx.
Quý khách vui lòng điền đầy đủ các nội dung yêu cầu trên và sớm thông báo lại cho chúng tôi. Trường hợp cần tư vấn thêm về thủ tục xin vui lòng liên hệ :
Tổng đài : 1800.58.58.35
Văn phòng làm việc : 6 Thang Long, phường 4, quận Tân Bình, Tp.HCM
Xác nhận của Đại Diện Công Ty **Đại diện Dịch Vụ CPN FedEx**
(Ký và ghi rõ họ tên, số liên lạc)

T.T CHUYỂN PHÁT NHANH
CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI & DỊCH VỤ
SONG BINH

Hình 2.13: Thông báo hàng đến

❖ Bước 2: Cung cấp thông tin hàng hóa để mở tờ khai nhập

Công ty sẽ cung cấp các thông tin về hàng hóa để ĐVVC tiến hành mở tờ nhập. Các thông tin bao gồm mã HS code, xuất xứ, số lượng, trọng lượng, giá trị, trade term,... Bên cạnh đó còn cung cấp thông số Vinass, UltraViewer cảm cks,...

❖ Bước 3: Check tờ khai nhập và đóng thuế

<IMP> 1/3

Bản xác nhận nội dung tờ khai hàng hóa nhập khẩu<In thứ>

Số tờ khai **106370330360** Số tờ khai đầu tiên / **06370330361**

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng /

Mã phân loại kiểm tra / Mã loại hình All 1 [4] Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai 6543

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CP/6633030303 Mã bộ phận xử lý tờ khai 04

Ngày đăng ký / / Ngày thay đổi đăng ký / / / Thời hạn tái nhập/ tái xuất / /

Người nhập khẩu

Mã 0315462215

Tên CÔNG TY TNHH HO KIM PHÁT

Mã bưu chính / Địa chỉ 32/37 LA THÁI MĂNG, Phường 17, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh

Số điện thoại -

Người ủy thác nhập khẩu

Mã / Tên /

Người xuất khẩu

Mã / Tên OSHA ELECTRONICS PVT.LTD.

Mã bưu chính / Địa chỉ FACTORY NO.5, PHASE-IV, ORHOLA INDUSTRIAL ESTATE, NEW DELHI - 110 020 (INDIA)

Mã nước IN

Người ủy thác xuất khẩu

Mã / Tên /

Đại lý Hải quan		Mã nhận vận Hải quan	
Số vận đơn		Địa điểm lưu kho	0310043
1 774774661413		Địa điểm dỡ hàng	VN0000 HO CHI MINH
2		Địa điểm xếp hàng	IN0000 INDIA
3		Phương tiện vận chuyển	PK0090/2020M
4		Ngày hàng đến	20/04/2024
5		Ký hiệu và số hiệu	
Số lượng	1 PK	Ngày được phép nhập kho đầu tiên	
Tổng trọng lượng hàng (Gross)	14 KGM	Mã vận hành pháp quy khác	NO
Số lượng container			

Số hóa đơn A - 225

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử

Ngày phát hành 05/04/2024

Phương thức thanh toán FC

Tổng trị giá hóa đơn A - EXH - USD - 600

Tổng trị giá tính thuế 22.547.540

Tổng hệ số phân bổ trị giá 600 -

Mã kết quả kiểm tra nội dung

Giấy phép nhập khẩu			
1 -	2 -	3 -	-
4 -	5 -		

Mã phân loại khai trị giá *

Khai trị giá tổng hợp - -

Các khoản điều chỉnh

Phí vận chuyển A - VND - 5.400.000

Phí bảo hiểm D - -

Mã tiền	Mã phân loại	Trị giá khoản điều chỉnh	Tổng hệ số phân bổ
1 -	-	-	-
2 -	-	-	-
3 -	-	-	-
4 -	-	-	-
5 -	-	-	-

Chỉ tất khai trị giá
PTTT/ T/T. Freight: 540000 VND

	Tên sắc thuế	Tổng tiền thuế	Số dòng tổng		Tổng tiền thuế phải nộp	
1	V thuế GTGT	2.254.754	VND	1	2.254.754	VND
2			VND			
3			VND			25.217
4			VND			

Hình 2.14: Tờ khai nhập

Không ghi vào
khu vực này

GIẤY NỘP TIỀN VÀO NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC
Tiền mặt Chuyển khoản
(Số tiền chữ và số bằng tiếng Việt)

Mẫu số: CT-92/NS
Theo TT số 128/2008/TT-BTC
ngày 24/12/2008 của BTC
Mã hiệu: (1)
Số: (1)

Người nộp thuế: **CÔNG TY TNHH SG HỒNG PHÁT**
Mã số thuế: **0315662215**
Đ/c: 32/37 Lê Thị Hồng, Phường 17, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh...
Người nộp thay: (2)
Mã số thuế:
Địa chỉ:

Đề nghị NH (KBN) (3): trích TK số (hoặc) nộp tiền mặt (4) để chuyển cho **KBN Tân Bình** - Tỉnh, TP: **Hồ Chí Minh**

Đề ghi thu NSNN vào TK : **7111.0.2995431** hoặc nộp vào TK tạm thu số (5):

Cơ quan quản lý thu : Chi cục HQ Chuyển phát nhanh Mã CQ thu : 2995431

Tờ khai HQ, QĐ số **106370330360 /A11** ngày : **21/06/2024** hình XNK: **Nhập khẩu**

(hoặc) Bảng kê biên lai số (6): ngày

STT	Nội dung các khoản nộp NS	Mã chương	Mã ngành KT (BC)	Mã ND&CT (TM)	Ký thuế	Số tiền
1	Thuế GTGT	755		1702		2.254.756
Tổng cộng						2.254.756

Tổng số tiền ghi bằng chữ: Hai triệu hai trăm năm mươi bốn nghìn bảy trăm năm mươi sáu đồng chẵn.

PHÂN KERN GHI

Mã quỹ: Mã ĐHC: Nợ TK:

Mã KBN: Mã nguồn NS: Có TK:

BỐI TƯỢNG NỘP TIỀN (9)
Ngày tháng năm 2024
Người nộp tiền Kế toán trưởng (10) Thủ trưởng (10)

NGÂN HÀNG A (11)
Ngày..... tháng..... năm.....
Kế toán Kế toán trưởng

NGÂN HÀNG B (11)
Ngày..... tháng..... năm.....
Kế toán Kế toán trưởng

KHO BẠC NHÀ NƯỚC
Ngày..... tháng..... năm.....
Thủ quỹ (7) Kế toán Kế toán trưởng (8)

Hình 2.15: Form đóng thuế GTGT theo hình thức nhập khẩu

❖ Bước 4: Phân luồng và thông quan

<IMP> 1/3

Tờ khai hàng hóa nhập khẩu (thông báo kết quả phân luồng)

Số tờ khai **106370330360** Số tờ khai đầu tiên / **0637033036**

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Mã phân loại kiểm tra ² Mã loại hình A11 1 [4] Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai 8543

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CPNHANHHCM Mã bộ phận xử lý tờ khai 04

Ngày đăng ký 21/06/2024 10:08:21 Ngày thay đổi đăng ký / / Thời hạn tái nhập/ tái xuất / /

Người nhập khẩu

Mã 0315662215

Tên CÔNG TY TNHH SG HỒNG PHÁT

Mã bưu chính

Địa chỉ 32/37 Lê Thị Hồng, Phường 17, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh

Số điện thoại -

Người ủy thác nhập khẩu

Mã

Tên

Người xuất khẩu

Mã

Tên OSNA ELECTRONICS PVT.LTD.

Mã bưu chính

Địa chỉ FACTORY NO.5, PHASE-IV, OKHLA INDUSTRIAL ESTATE, NEW DELHI - 110 020 (INDIA)

Mã nước IN

Người ủy thác xuất khẩu

Đại lý Hải quan		Mã nhận viên Hải quan	
Số vận đơn	Địa điểm lưu kho	02DSEAD	KHO FEDEX
1 776776661613	Địa điểm dỡ hàng	VNSCM	HO CHI MINH
2	Địa điểm xếp hàng	INZZZ	INDIA
3	Phương tiện vận chuyển		
4			FR8090/20JUN
5	Ngày hàng đến	20/06/2024	
Số lượng	Ký hiệu và số hiệu		
Tổng trọng lượng hàng (Gross)		1 PK	
Số lượng container		14 KGM	
	Ngày được phép nhập kho đầu tiên		
	Mã văn bản pháp quy khác		MO

Số hóa đơn A - 325

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử

Ngày phát hành 05/06/2024

Phương thức thanh toán KC

Tổng trị giá hóa đơn A - EXW - USD - 680

Tổng trị giá tính thuế 22.547.560

Tổng hệ số phân bổ trị giá 680 -

Mã kết quả kiểm tra nội dung

Giấy phép nhập khẩu	1	2	3
	-	-	-
	4	5	-
	-	-	-

Mã phân loại khai trị giá 6

Khai trị giá tổng hợp - - -

Các khoản điều chỉnh

Phí vận chuyển A - VND - 5.400.000

Phí bảo hiểm D - - -

Mã tên	Mã phân loại	Trị giá khoản điều chỉnh	Tổng hệ số phân bổ
1	-	-	-
2	-	-	-
3	-	-	-
4	-	-	-
5	-	-	-

Chi tiết khai trị giá

PTTT: T/T. Freight: 5400000 VND

Tên sắc thuế	Tổng tiền thuế	Số dòng tổng			
1 V Thuế GTGT	2.254.756	VND	1	Tổng tiền thuế phải nộp	2.254.756 VND
2		VND		Số tiền bảo lãnh	VND
3		VND		Tỷ giá tính thuế	USD - 25.217
4		VND			
5		VND			
6		VND		Mã xác định thời hạn nộp thuế	D Người nộp thuế 1

Hình 2.16: Thông báo kết quả phân luồng

Cục Hải quan TP Hồ Chí Minh
CC HQ Chuyển phát nhanh



Ngày 22 tháng 06 năm 2024

DANH SÁCH HÀNG HÓA
ĐỦ ĐIỀU KIỆN QUA KHU VỰC GIÁM SÁT HẢI QUAN
Tờ khai không phải niêm phong

1. **Chi cục hải quan giám sát:** CC HQ Chuyển phát nhanh - 02DSEA0: KHO FEDEX - 1
2. **Đơn vị XNK:** CÔNG TY TNHH SG HỒNG PHÁT
3. **Mã số thuế:** 0315662215
4. **Số tờ khai:** 106370330360
5. **Trạng thái tờ khai:** Thông quan
6. **Ngày tờ khai:** 21/06/2024 - 20/06/2024
7. **Loại hình:** Nhập kinh doanh tiêu dùng
8. **Luồng:** Vàng
9. **Số quản lý hàng hóa:** 776776661613

STT	SỐ LƯỢNG HÀNG (1)	TỔNG TRỌNG LƯỢNG HÀNG (2)	LƯỢNG HÀNG HÓA THỰC TẾ QUA KHU VỰC GIÁM SÁT HẢI QUAN (3)	XÁC NHẬN CỦA CÔNG CHỨC HẢI QUAN (4)
1	1.0 PACKAGE	14.0 Kilogram		

Kết xuất dữ liệu lúc: 22/06/2024 08:54 AM

Lưu bảng kê

Ghi chú:

- Cột số (1) lấy từ tiêu chí "Số lượng" trên phần "General" của tờ khai hải quan.
- Cột số (2) lấy từ tiêu chí "Tổng trọng lượng hàng" trên phần "General" của tờ khai hải quan.
- Trường hợp hàng hóa được đưa qua KVGS nhiều lần thì đối với từng lần đưa hàng qua KVGS, công chức hải quan thực hiện:
 - + Cột số (3): ghi rõ lượng hàng từng lần qua KVGS.
 - + Cột số (4): ghi ngày, tháng, năm; ký, đóng dấu công chức.
- Trường hợp giá trị tại cột (1):
 - + khác 1 thì theo dõi lượng hàng tại cột (3) tương ứng theo cột (1);
 - + bằng 1 thì theo dõi lượng hàng tại cột (3) tương ứng theo cột (2).

Hình 2.17: Thông báo thông quan hàng hóa

❖ **Bước 5: Nhận hàng và kiểm tra**

Sau khi hàng hóa được thông quan, NV vận hành sẽ gửi mail thông báo thông quan cho ĐVVC hoặc đại lý của ĐVVC yêu cầu phát hàng về kho của công ty. Bộ phận Kỹ thuật sẽ có trách nhiệm kiểm tra kỹ lưỡng hàng hóa để đảm bảo số lượng, chất lượng và tình trạng của hàng hóa đúng như trong hợp đồng và các chứng từ liên quan.

❖ **Bước 6: Thanh toán các chi phí còn lại**

Sau khi nhận hàng, NV kế toán sẽ thực hiện thanh toán phần còn lại trong hợp đồng (tùy theo phương thức thanh toán đã thỏa thuận trong hợp đồng), phí vận chuyển cho ĐVVC và các loại phí còn lại,...

2.5. Phân tích một số yếu tố chính tác động đến nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát

2.5.1. Môi trường bên ngoài

2.5.1.1. Môi trường vĩ mô

❖ **Môi trường chính trị - pháp luật:**

Việc nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ chịu ảnh hưởng lớn từ các quy định pháp luật của Việt Nam về phòng cháy chữa cháy. Cụ thể, Luật Phòng cháy chữa cháy (PCCC) sửa đổi năm 2022 đã đưa ra các tiêu chuẩn nghiêm ngặt đối với thiết bị nhập khẩu về tiêu chuẩn kỹ thuật và chứng nhận chất lượng, buộc Công ty TNHH SG Hồng Phát phải đảm bảo các sản phẩm đáp ứng yêu cầu chất lượng và chứng nhận của Bộ Công An. Ngoài ra, chính sách ưu đãi thuế đối với các thiết bị đạt chuẩn an toàn từ các nước G7 đã được đưa ra để khuyến khích nhập khẩu từ các thị trường có công nghệ tiên tiến. Công ty cũng tuân thủ đầy đủ các thủ tục hải quan và quản lý xuất nhập khẩu để tránh vi phạm pháp luật, đồng thời tìm kiếm cơ hội từ các chính sách hỗ trợ nhập khẩu thiết bị an toàn.

❖ **Môi trường kinh tế:**

Tình hình kinh tế Việt Nam biến động năm 2023 với tỷ lệ lạm phát tăng 4,16% so với năm 2022, tăng trưởng GDP đạt 5,05%, thấp hơn mục tiêu đề ra là 6,5%, nhưng vẫn cao hơn so với một số quốc gia trong khu vực. Biến động tỷ giá hối đoái đã tác động trực tiếp đến chi phí nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ. Với việc VND giảm giá 2% so với USD, chi phí nhập khẩu thiết bị từ các quốc gia châu Âu và Mỹ tăng, gây khó khăn cho công ty. Công ty SG Hồng Phát đã phải điều chỉnh giá bán để bù đắp chi phí tăng thêm, đồng thời nghiên cứu các thị trường thay thế tại khu vực Đông Nam Á để giảm thiểu áp lực tài chính. Tuy nhiên, nhu cầu phòng chống cháy nổ trong các ngành công nghiệp như dầu khí và xây dựng vẫn tăng cao, tạo điều kiện cho SG Hồng Phát mở rộng thị trường.

❖ **Môi trường công nghệ:**

Sự phát triển của công nghệ an toàn cháy nổ, đặc biệt là các hệ thống tự động hóa và cảm biến thông minh, đang mở ra nhiều cơ hội cho công ty. Các thiết bị tiên tiến từ Trung Quốc, Nhật Bản, Đức, Ấn Độ,... như cảm biến khói thông minh, hệ thống tự động kích hoạt chữa cháy, giúp tăng hiệu quả phòng chống cháy nổ. Công ty SG Hồng Phát đang cân nhắc đầu tư thêm vào việc nâng cấp quy trình nhập khẩu và tích hợp các giải pháp công nghệ mới. Đồng thời, việc đầu tư vào công nghệ nhập khẩu hiện đại cũng giúp tối ưu hóa quy trình quản lý và vận hành.

❖ **Môi trường các điều kiện tự nhiên:**

Việt Nam nằm trong khu vực khí hậu nhiệt đới, với nhiệt độ và độ ẩm cao, gây khó khăn cho việc bảo quản thiết bị phòng chống cháy nổ. SG Hồng Phát đầu tư vào hệ thống kho bãi đạt chuẩn quốc tế nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm không bị ảnh hưởng trong quá trình lưu trữ. Cụ thể, với nhiệt độ trung bình hàng năm tại các kho lưu trữ ở TP. Hồ Chí Minh thường đạt 30°C, công ty đã trang bị hệ thống điều hòa và kiểm soát độ ẩm để đảm bảo thiết bị không bị hỏng hóc. Ngoài ra, sự khan hiếm nguyên liệu thô toàn cầu và tăng giá năng lượng cũng khiến giá thành thiết bị nhập khẩu tăng, buộc công ty phải tìm kiếm các giải pháp cung ứng bền vững hơn, chẳng hạn như từ các nhà cung cấp Đông Nam Á.

❖ **Môi trường văn hóa – xã hội:**

Việc hợp tác với các đối tác nước ngoài từ các quốc gia khác nhau như Trung Quốc, Nhật Bản, Đức, Ấn Độ,... đòi hỏi SG Hồng Phát phải nắm vững tập quán và văn hóa kinh doanh của từng quốc gia. Chẳng hạn, Nhật Bản nổi tiếng với tính kỷ luật và tiêu chuẩn khắt khe về chất lượng sản phẩm, trong khi đối tác từ châu Âu có những yêu cầu khác về bảo vệ môi trường. Việc am hiểu văn hóa và pháp lý này sẽ giúp công ty duy trì mối quan hệ đối tác tốt, tránh những hiểu lầm không đáng có và nâng cao uy tín trên thị trường quốc tế cũng như để đảm bảo quy trình nhập khẩu diễn ra thuận lợi hơn.

2.5.1.2. Môi trường vi mô

❖ **Yếu tố khách hàng:**

Khách hàng của SG Hồng Phát chủ yếu là các doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực công nghiệp, xây dựng và dầu khí, những ngành yêu cầu cao về an toàn cháy nổ. Để đáp ứng yêu cầu của những khách hàng lớn như Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PetroVietNam), Heineken, Vinasoy,... những yêu cầu về chất lượng, bảo hành và thời gian giao hàng đều rất cao, vì vậy, Công ty SG Hồng Phát đã và đang nhập khẩu các thiết bị đạt tiêu chuẩn quốc tế và cung cấp dịch vụ hậu mãi chất lượng. Đồng thời, việc đảm bảo thời gian giao hàng đúng hẹn và chính sách bảo hành toàn diện giúp công ty duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng và khẳng định vị thế trên thị trường. Năm 2023, doanh thu từ các hợp đồng lớn với những khách hàng này chiếm khoảng 41,3% tổng doanh thu của công ty.

❖ **Đối thủ cạnh tranh:**

SG Hồng Phát phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các công ty khác trong ngành nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ như công ty Cổ phần HASOCO Việt Nam, công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Phát triển Kỹ thuật DPKT và công ty Cổ phần Thiết bị Tân Việt Phát. Các đối thủ này không chỉ có lợi thế về giá cả nhờ nhập khẩu từ các quốc gia có giá thành rẻ mà còn đầu tư mạnh vào công nghệ tiên tiến. Để duy trì lợi thế cạnh tranh, SG Hồng Phát không chỉ tập trung vào các sản phẩm của công ty ủy quyền mà còn đa dạng cung cấp các thiết

bị độc quyền, tiên tiến từ châu Âu, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ, phát triển dịch vụ hậu mãi, bảo trì dài hạn và chiến lược marketing.

❖ **Các đơn vị cung ứng:**

Việc hợp tác với các nhà cung cấp uy tín từ Đức, Nhật Bản là yếu tố quan trọng giúp SG Hồng Phát đảm bảo chất lượng thiết bị nhập khẩu. Các nhà cung cấp chính của công ty như Draeger (Đức), FireSafe Inc. và Honeywell (Mỹ) đều đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế và có khả năng cung cấp thiết bị với công nghệ mới nhất. Mối quan hệ bền vững với các nhà cung cấp giúp công ty giảm thiểu rủi ro về thiếu hụt hàng hóa và đảm bảo ổn định trong hoạt động nhập khẩu. Tuy nhiên, để giảm thiểu phụ thuộc vào các nhà cung cấp phương Tây, công ty cũng đang mở rộng hợp tác với các nhà cung ứng từ khu vực Đông Nam Á như Thái Lan.

2.5.2. Môi trường bên trong

❖ **Năng lực tài chính:**

Công ty TNHH SG Hồng Phát có tổng vốn điều lệ 2,8 tỷ VND, trong đó khoảng gần 500 triệu VND được dành riêng cho hoạt động nhập khẩu thiết bị, vì vậy, việc nhập khẩu các thiết bị phòng chống cháy nổ từ các nhà cung cấp quốc tế sẽ ít gặp gián đoạn về vốn. Năm 2023, công ty đã ký kết hợp đồng nhập khẩu thiết bị trị giá 5 tỷ VND, đồng thời đảm bảo nguồn vốn lưu động thông qua các khoản vay từ Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam và Ngân hàng TMCP Phát triển thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Trình độ lãnh đạo và quản trị của các nhà quản lý trong doanh nghiệp:**

Đội ngũ quản lý của SG Hồng Phát được đánh giá cao về khả năng lãnh đạo và tư duy chiến lược. Ban lãnh đạo của SG Hồng Phát gồm 2 thành viên có hơn 9 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực nhập khẩu và kinh doanh thiết bị phòng chống cháy nổ. Với kinh nghiệm dày dặn trong ngành nhập khẩu thiết bị công nghiệp, ban lãnh đạo luôn có những quyết định sáng suốt về chiến lược thị trường và tài chính. Nhờ vào sự quản lý chặt chẽ và am hiểu thị trường, công ty đã tối ưu quy trình nhập khẩu, giảm thiểu chi phí và nâng cao năng lực cạnh tranh.

❖ **Trình độ và năng lực nhân viên:**

SG Hồng Phát hiện có 15 nhân viên, trong đó 7 chuyên gia kỹ thuật và xuất nhập khẩu đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý quy trình nhập khẩu. Công ty thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo, nâng cao kỹ năng và cập nhật kiến thức về công nghệ và quy định pháp luật quốc tế cho nhân viên. Điều này giúp tăng hiệu quả công việc và đảm bảo quy trình nhập khẩu diễn ra suôn sẻ, từ khâu giao dịch với đối tác đến quản lý hàng hóa.

❖ **Chiến lược Marketing:**

SG Hồng Phát đã xây dựng một chiến lược marketing toàn diện, tập trung vào việc nâng cao nhận diện thương hiệu và mở rộng thị trường thông qua các kênh truyền thông trực tuyến, tham gia triển lãm quốc tế và cung cấp dịch vụ hậu mãi. Việc tham gia các triển lãm quốc tế về công nghệ an toàn cháy nổ giúp công ty quảng bá sản phẩm và tạo mối quan hệ với các đối tác tiềm năng. Ngoài ra, việc sử dụng các kênh truyền thông số và các chiến dịch khuyến mãi cũng giúp tăng cường sự hiện diện của SG Hồng Phát trên thị trường. Năm 2023, công ty đã chi khoảng 73 triệu VND cho chiến dịch quảng bá thương hiệu và dịch vụ tại các hội chợ ngành phòng cháy chữa cháy.

2.6. Thực trạng nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát

Công ty TNHH SG Hồng Phát không mua hàng trong nước mà lựa chọn nhập khẩu hàng hóa để cung ứng cho khách hàng vì nhiều lý do. Thứ nhất, các sản phẩm thiết bị phòng chống cháy nổ mà công ty cung cấp yêu cầu phải tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế nghiêm ngặt như ATEX hay IECEx, trong khi khả năng sản xuất trong nước còn hạn chế về mặt này. Thứ hai, việc nhập khẩu từ các nhà sản xuất lớn trên thế giới giúp công ty đảm bảo nguồn cung đa dạng, ổn định và có nhiều dòng sản phẩm tiên tiến, phù hợp với nhu cầu đa dạng của khách hàng. Thứ ba, nhập khẩu các sản phẩm chất lượng cao từ nước ngoài giúp SG Hồng Phát tạo ra thế mạnh cạnh tranh, nâng cao uy tín trên thị trường và xây dựng lòng tin với khách hàng. Cuối cùng, chi phí sản xuất trong nước có thể cao do công nghệ còn lạc hậu và nguyên vật liệu đắt đỏ, trong khi nhập khẩu từ các quốc gia có nền công nghiệp

phát triển giúp công ty tối ưu hóa chi phí và tăng lợi nhuận. Chính những yếu tố này đã định hình chiến lược nhập khẩu của SG Hồng Phát, giúp công ty phát huy được thế mạnh và đáp ứng tốt nhu cầu thị trường.

Công ty TNHH SG Hồng Phát hiện đang tập trung vào một số ít nhà cung cấp chủ lực trong lĩnh vực thiết bị phòng chống cháy nổ. Mặc dù điều này giúp duy trì mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp, nó cũng dẫn đến nguy cơ phụ thuộc quá mức và thiếu linh hoạt trong việc ứng phó với sự thay đổi của thị trường. Những thay đổi về giá cả nguyên liệu, vấn đề vận chuyển hay biến động chính trị có thể ảnh hưởng lớn đến hoạt động của công ty.

Bên cạnh đó, Công ty TNHH SG Hồng Phát chủ yếu đang dựa vào vốn tự có và các khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng để thực hiện các hoạt động nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ. Tuy nhiên, việc chỉ dựa vào một số nguồn vốn hạn chế có thể tạo ra những khó khăn trong trường hợp công ty muốn mở rộng quy mô hoặc đầu tư thêm vào các sản phẩm mới. Điều này cũng có thể ảnh hưởng đến khả năng phản ứng nhanh với biến động thị trường hoặc gia tăng chi phí tài chính do lãi suất vay ngân hàng tăng cao.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Chương 2 đã trình bày chi tiết về thực trạng nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát, đồng thời nhận diện các yếu tố tác động từ môi trường bên trong và bên ngoài. Ngành thiết bị phòng chống cháy tại Việt Nam đang có nhiều cơ hội phát triển, nhưng cũng gặp không ít thách thức. Hoạt động nhập khẩu của công ty cho thấy sự tăng trưởng ổn. Để nâng cao hiệu quả, công ty cần chú trọng cải thiện quy trình hậu cần, tăng cường nghiên cứu thị trường, và phát triển mối quan hệ với các nhà cung cấp đáng tin cậy, nhằm tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển trong tương lai.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH NHẬP KHẨU THIẾT BỊ PHÒNG CHỐNG CHÁY NỔ CỦA CÔNG TY TNHH SG HỒNG PHÁT

3.1. Chiến lược kinh doanh nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của công ty đến năm 2030

Để gia tăng thị phần, Công ty TNHH SG Hồng Phát cần xác định thị trường tiềm năng thông qua nghiên cứu thị trường kỹ lưỡng, nhằm phát hiện các khu vực có nhu cầu cao về thiết bị phòng chống cháy nổ. Việc mở rộng hệ thống phân phối đến các tỉnh thành lớn, khu công nghiệp và vùng kinh tế trọng điểm sẽ là bước đi chiến lược quan trọng. Bên cạnh đó, công ty cần phát triển mạng lưới đối tác và khách hàng bằng cách đẩy mạnh hợp tác với các doanh nghiệp xây dựng, nhà thầu, và các cơ quan nhà nước liên quan để đảm bảo tiêu thụ sản phẩm diễn ra ổn định và lâu dài.

Để xây dựng thương hiệu mạnh mẽ, SG Hồng Phát cần tăng cường chiến lược marketing thông qua các kênh tiếp thị kỹ thuật số, quảng cáo trực tuyến, và tham gia các hội chợ triển lãm ngành công nghiệp, từ đó giới thiệu sản phẩm và tiếp cận khách hàng mới. Đồng thời, công ty nên thiết lập mối quan hệ chiến lược với các nhà cung cấp quốc tế uy tín để đảm bảo nguồn hàng chất lượng cao và giá cả cạnh tranh, giúp tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường nội địa.

Việc đàm phán các điều khoản thương mại linh hoạt trong hợp đồng cũng rất quan trọng, nhằm giảm thiểu rủi ro trong biến động giá cả và nguồn cung. Bên cạnh đó, đầu tư vào công nghệ và quy trình hậu cần là yếu tố then chốt, trong đó việc ứng dụng hệ thống quản lý thông minh (ERP) sẽ giúp theo dõi và quản lý hàng tồn kho, tối ưu hóa quá trình đặt hàng và giao nhận, từ đó giảm thiểu chi phí hậu cần và thời gian giao hàng.

Công ty cũng cần thành lập đội ngũ nghiên cứu và phát triển (R&D) để nâng cấp sản phẩm hiện có, cải tiến tính năng an toàn, và theo dõi xu hướng công nghệ mới nhằm đáp ứng nhu cầu cao về chất lượng sản phẩm. Để thực hiện các chiến lược này, SG Hồng Phát cần đào tạo và nâng cao năng lực nhân viên, đặc biệt là

kỹ thuật viên và quản lý, nhằm nâng cao kiến thức chuyên môn và kỹ năng tiếp cận thị trường.

Cuối cùng, việc mở rộng thị trường không chỉ tập trung vào các thành phố lớn và khu công nghiệp trong nước mà còn tham gia vào thị trường quốc tế, đặc biệt là các nước Đông Nam Á như Lào, Campuchia, và Myanmar, nơi có nhu cầu lớn về thiết bị phòng chống cháy nổ. Thông qua các chiến lược này, SG Hồng Phát sẽ không chỉ gia tăng thị phần trong nước mà còn từng bước tiếp cận thị trường quốc tế, với mục tiêu trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu về thiết bị phòng chống cháy nổ tại Việt Nam vào năm 2030.

3.2. Mục tiêu xây dựng giải pháp

Tác giả xây dựng giải pháp dựa trên mục tiêu sau:

- Khai thác thị trường nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ từ các quốc gia tiên tiến: Tận dụng tối đa tiềm năng của các quốc gia có công nghệ tiên tiến và quy trình sản xuất hiện đại để nhập khẩu các thiết bị chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu ngày càng gia tăng tại Việt Nam. Đồng thời, việc nâng cao chất lượng thiết bị nhập khẩu sẽ góp phần tăng uy tín của công ty trong việc cung cấp các giải pháp an toàn cháy nổ.
- Tìm kiếm và đánh giá các nhà cung cấp mới: Mở rộng danh mục nhà cung cấp quốc tế để tăng cường sự lựa chọn, từ đó đảm bảo mức giá cạnh tranh và chất lượng sản phẩm phù hợp với các tiêu chuẩn an toàn. Việc liên tục tìm kiếm và đánh giá các nhà cung cấp sẽ giúp công ty nâng cao năng lực nhập khẩu, đảm bảo nguồn cung ổn định, đa dạng hóa sản phẩm, và cải thiện hiệu quả quy trình nhập khẩu.
- Duy trì và phát triển mối quan hệ với đối tác lâu năm: Duy trì quan hệ hợp tác bền vững với các nhà cung cấp đã có uy tín sẽ đảm bảo sự tin cậy về chất lượng và thời gian giao hàng. Đồng thời, cần liên tục đàm phán để cải thiện điều kiện hợp tác, gia tăng lợi thế trong các giao dịch, từ đó nâng cao vị thế cạnh tranh của công ty trong lĩnh vực cung cấp thiết bị phòng chống cháy nổ.
- Nâng cao dịch vụ sau bán hàng và gia tăng giá trị cho khách hàng: Đảm bảo khách hàng nhận được sự hỗ trợ sau bán hàng tận tâm, tư vấn kịp thời về các giải

pháp sử dụng thiết bị an toàn và hiệu quả. Việc không ngừng cải tiến dịch vụ hậu mãi sẽ góp phần xây dựng lòng tin và mối quan hệ lâu dài với khách hàng, từ đó gia tăng cơ hội ký kết các hợp đồng lớn và dài hạn trong tương lai.

– Tối ưu hóa quy trình nhập khẩu để tăng lợi nhuận: Nghiên cứu và cải tiến các bước trong quy trình nhập khẩu để giảm thiểu chi phí không cần thiết, tăng cường tốc độ xử lý đơn hàng và giảm thiểu rủi ro trong quá trình vận chuyển, thông quan. Điều này không chỉ giúp công ty tiết kiệm chi phí mà còn đảm bảo việc cung cấp thiết bị đúng tiến độ, đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường.

3.3. Cơ sở đề xuất giải pháp

Nhu cầu nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của thị trường trong nước đang ngày càng gia tăng, đặc biệt khi các tiêu chuẩn an toàn trong xây dựng và sản xuất được siết chặt. Công ty TNHH SG Hồng Phát, với nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ, đã và đang là một đối tác tin cậy của nhiều doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu, công ty cần phải đối mặt với nhiều thách thức như sự biến động về giá cả, yêu cầu khắt khe về tiêu chuẩn kỹ thuật, và các thay đổi trong chính sách thương mại quốc tế.

Tác giả dựa trên các phân tích sau để làm cơ sở nhằm đề xuất giải pháp phù hợp:

- Thực trạng nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát trong thời gian gần đây, bao gồm các khó khăn và cơ hội.
- Phân tích một số yếu tố chính ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ.

3.4. Một số giải pháp thúc đẩy nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát

3.4.1. Áp dụng logistic xanh vào quy trình nhập khẩu

3.4.1.1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh biến đổi khí hậu và yêu cầu ngày càng cao về phát triển bền vững, logistics xanh trở thành một chiến lược quan trọng nhằm giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường. Đối với Công ty TNHH SG Hồng Phát, hoạt động trong lĩnh vực nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ, việc áp dụng logistics xanh không chỉ giúp giảm phát thải khí nhà kính mà còn nâng cao hình ảnh công ty, đáp ứng các tiêu chuẩn về môi trường và an toàn quốc tế. Điều này không chỉ mang lại lợi ích về mặt trách nhiệm xã hội mà còn giúp tối ưu hóa quy trình vận hành và giảm chi phí logistics. Đề xuất này nhằm mục tiêu phát triển một quy trình nhập khẩu bền vững, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty trong thị trường ngày càng khắc nghiệt.

3.4.1.2. Thực trạng

Công ty TNHH SG Hồng Phát hiện tại chưa triển khai một hệ thống logistics xanh rõ ràng. Các quy trình vận chuyển hàng hóa từ nước ngoài về và phân phối nội địa phần lớn dựa vào các phương tiện truyền thống, tiêu thụ nhiên liệu hóa thạch và tạo ra nhiều phát thải CO₂. Bên cạnh đó, quá trình lưu kho và quản lý chuỗi cung ứng cũng chưa được tối ưu hóa về mặt năng lượng, dẫn đến chi phí logistics cao và ảnh hưởng đến hiệu quả tổng thể.

3.4.1.3. Giải pháp áp dụng logistics xanh

a) Tối ưu hóa quy trình giao nhận

Sử dụng phương tiện vận tải thân thiện với môi trường: SG Hồng Phát có thể hợp tác với các nhà cung cấp dịch vụ vận tải sử dụng phương tiện vận chuyển thân thiện với môi trường, như xe tải điện hoặc xe tải sử dụng nhiên liệu sinh học. Việc sử dụng các phương tiện này không chỉ giảm thiểu ô nhiễm không khí mà còn giảm chi phí nhiên liệu trong dài hạn. Bên cạnh đó, công ty cần lựa chọn các nhà cung cấp dịch vụ vận tải có cam kết bảo vệ môi trường và thực hiện các tiêu chuẩn vận tải xanh. Theo báo cáo của Liên Hợp Quốc, ngành giao thông vận tải đóng góp khoảng 14% tổng lượng khí thải nhà kính toàn cầu, do đó việc chuyển đổi sang các giải pháp vận tải sạch sẽ giúp công ty đóng góp tích cực vào việc giảm thiểu tác động môi trường. Ở các thị trường phát triển như châu Âu, việc sử dụng các phương tiện này đã trở thành xu hướng, giúp giảm đáng kể lượng khí thải CO₂.

Tối ưu hóa lịch trình và lộ trình vận chuyển: Bằng cách áp dụng các công nghệ như phần mềm quản lý vận tải (TMS), công ty có thể tối ưu hóa lộ trình vận chuyển, giảm khoảng cách di chuyển không cần thiết và giảm thiểu thời gian chờ, từ đó giảm mức tiêu thụ nhiên liệu. Điều này không chỉ giúp giảm phát thải mà còn tiết kiệm chi phí vận chuyển.

b) Tối ưu hóa bao bì và giảm thiểu chất thải

Sử dụng bao bì tái chế và tái sử dụng: Trong quá trình nhập khẩu và vận chuyển thiết bị phòng chống cháy nổ, việc sử dụng bao bì sinh thái là một giải pháp quan trọng khác để giảm thiểu rác thải và tác động tiêu cực đến môi trường. Công ty nên xem xét sử dụng các loại bao bì có thể tái chế hoặc phân hủy sinh học, giúp giảm thiểu rác thải nhựa trong quy trình đóng gói. Việc này không chỉ giúp giảm lượng chất thải ra môi trường mà còn giảm chi phí mua bao bì mới. Hơn nữa, việc hợp tác với các nhà cung cấp bao bì sinh thái sẽ không chỉ đảm bảo tính bền vững mà còn nâng cao hình ảnh thương hiệu của công ty trong mắt khách hàng. Theo một nghiên cứu của (Nielsen, 2023), 80% người tiêu dùng Việt sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho các sản phẩm có cam kết xanh và sạch, sản xuất từ những nguyên liệu thân thiện với môi trường, điều này cho thấy việc sử dụng bao bì sinh thái có thể tạo ra giá trị gia tăng cho sản phẩm của công ty.

Giảm kích thước và trọng lượng bao bì: Việc giảm thiểu kích thước bao bì cũng là một giải pháp logistics xanh hiệu quả. Bằng cách tối ưu hóa kích thước bao bì, công ty có thể vận chuyển được nhiều hàng hóa hơn trong mỗi lần vận chuyển, từ đó giảm số lần di chuyển và giảm lượng nhiên liệu tiêu thụ.

c) Áp dụng công nghệ quản lý chuỗi cung ứng xanh

Sử dụng hệ thống quản lý chuỗi cung ứng (SCM) thông minh: SG Hồng Phát có thể áp dụng các hệ thống quản lý chuỗi cung ứng xanh để theo dõi và giám sát lượng phát thải trong toàn bộ quy trình nhập khẩu. Các công cụ này giúp phân tích dữ liệu về tiêu thụ năng lượng, khí thải và chất thải, từ đó xác định các khu vực cần cải thiện và tối ưu hóa.

Áp dụng blockchain để theo dõi nguồn gốc sản phẩm: Blockchain có thể giúp công ty theo dõi và minh bạch hóa thông tin về nguồn gốc sản phẩm, bao gồm

quá trình sản xuất và vận chuyển. Điều này không chỉ đảm bảo rằng sản phẩm tuân thủ các tiêu chuẩn về môi trường mà còn giúp tăng cường niềm tin từ khách hàng và đối tác.

3.4.2. Đa dạng thêm nguồn cung cấp

3.4.2.1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh thị trường thiết bị phòng chống cháy nổ ngày càng cạnh tranh, việc phụ thuộc vào một số nguồn cung cấp hạn chế có thể gây ra nhiều rủi ro cho Công ty TNHH SG Hồng Phát, bao gồm sự bất ổn về giá cả, hạn chế trong chất lượng, và những ảnh hưởng tiêu cực đến tính sẵn sàng của hàng hóa. Do đó, việc đa dạng hóa nguồn cung cấp trở thành một giải pháp cần thiết và cấp bách để đảm bảo sự bền vững trong hoạt động nhập khẩu và cung cấp sản phẩm của công ty.

3.4.2.2. Giải pháp đa dạng hóa nguồn cung cấp

Nghiên cứu và mở rộng mạng lưới nhà cung cấp quốc tế: SG Hồng Phát nên tiến hành nghiên cứu và xác định thêm các nhà cung cấp tiềm năng từ các quốc gia khác ngoài những thị trường truyền thống. Việc mở rộng thị trường nhập khẩu sang các quốc gia có ngành công nghiệp phòng chống cháy nổ phát triển như Đức, Nhật Bản, hoặc các nước Đông Nam Á sẽ giúp công ty có nhiều lựa chọn hơn về chất lượng và giá cả.

Xây dựng mối quan hệ đối tác dài hạn với nhiều nhà cung cấp: Công ty nên thiết lập mối quan hệ chiến lược với ít nhất 2-3 nhà cung cấp cho mỗi dòng sản phẩm chính để tạo sự cân bằng và giảm thiểu rủi ro từ sự gián đoạn chuỗi cung ứng. Việc này có thể giúp tăng cường khả năng thương lượng và duy trì sự ổn định về giá cả, đặc biệt trong thời kỳ biến động kinh tế.

Áp dụng tiêu chí đánh giá nhà cung cấp: SG Hồng Phát cần xây dựng một bộ tiêu chí đánh giá nhà cung cấp toàn diện, bao gồm các yếu tố như khả năng cung cấp, chất lượng sản phẩm, chi phí và thời gian giao hàng. Việc đánh giá định kỳ sẽ giúp công ty lựa chọn được những đối tác đáng tin cậy và phù hợp với yêu cầu kỹ thuật đặc thù của sản phẩm phòng chống cháy nổ.

Đầu tư vào công nghệ và dữ liệu chuỗi cung ứng: Để quản lý hiệu quả việc đa dạng hóa nguồn cung, công ty cần đầu tư vào các công cụ quản lý chuỗi cung ứng tiên tiến, như hệ thống theo dõi dữ liệu cung ứng, từ đó dự báo được các rủi ro tiềm ẩn và tối ưu hóa việc nhập khẩu.

3.4.3. Hoàn thiện khả năng huy động vốn

3.4.3.1. Đặt vấn đề

Trong bối cảnh thị trường thiết bị phòng chống cháy nổ ngày càng mở rộng và cạnh tranh, việc huy động vốn hiệu quả là một yếu tố sống còn giúp Công ty TNHH SG Hồng Phát mở rộng hoạt động kinh doanh và duy trì lợi thế cạnh tranh. Khả năng tiếp cận nguồn vốn dồi dào và ổn định sẽ giúp công ty không chỉ tăng cường sức mạnh tài chính mà còn chủ động trong việc đáp ứng các cơ hội kinh doanh, cải thiện năng lực nhập khẩu và nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng.

3.4.3.2. Giải pháp hoàn thiện khả năng huy động vốn

Mở rộng hợp tác với các ngân hàng và tổ chức tín dụng: SG Hồng Phát nên xem xét ký kết các thỏa thuận tín dụng dài hạn với nhiều ngân hàng để tối ưu hóa lãi suất vay và đảm bảo khả năng tiếp cận nguồn vốn một cách linh hoạt. Việc có các khoản vay dài hạn với lãi suất ưu đãi không chỉ giảm bớt gánh nặng tài chính mà còn giúp công ty có thêm nguồn lực để nhập khẩu và tích trữ sản phẩm trong giai đoạn thị trường tăng trưởng.

Tăng cường quản lý dòng tiền: Công ty cần xây dựng hệ thống quản lý dòng tiền hiệu quả, bao gồm dự báo dòng tiền vào/ra và quản lý thanh khoản. Điều này giúp công ty tối ưu hóa việc sử dụng vốn hiện có, từ đó giảm thiểu nhu cầu huy động vốn mới trong ngắn hạn và tránh các tình trạng thiếu hụt tài chính bất ngờ.

Tái cấu trúc khoản vay: SG Hồng Phát nên đánh giá lại các khoản vay hiện tại và xem xét tái cấu trúc các khoản vay ngắn hạn thành các khoản vay dài hạn với lãi suất ổn định hơn. Việc tái cấu trúc này sẽ giúp giảm bớt áp lực thanh toán và tăng cường tính thanh khoản cho công ty trong dài hạn.

Xây dựng kế hoạch huy động vốn dài hạn: Công ty cần có kế hoạch huy động vốn chiến lược và dài hạn, phù hợp với các mục tiêu kinh doanh đến năm

2030. Kế hoạch này cần dựa trên dự báo tăng trưởng doanh thu, nhu cầu vốn đầu tư, và biến động của thị trường.

Áp dụng các chỉ số tài chính để đánh giá khả năng huy động vốn: Việc thường xuyên theo dõi và đánh giá các chỉ số tài chính như tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu, tỷ lệ thanh toán nhanh và tỷ suất lợi nhuận sẽ giúp SG Hồng Phát điều chỉnh chiến lược huy động vốn phù hợp với tình hình tài chính của doanh nghiệp.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Trong chương 3 của khóa luận, tác giả đã trình bày một cách hệ thống các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát. Các giải pháp này được xây dựng trên cơ sở phân tích thực trạng, định hướng chiến lược kinh doanh đến năm 2030, và mục tiêu cụ thể nhằm cải thiện quy trình nhập khẩu.

Đầu tiên, chiến lược kinh doanh nhập khẩu được xác định rõ ràng, với mục tiêu không chỉ nâng cao hiệu quả kinh tế mà còn hướng tới phát triển bền vững. Việc áp dụng logistics xanh (Green Logistics) trong quy trình nhập khẩu đã được đề xuất như một giải pháp quan trọng. Điều này không chỉ giúp giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường mà còn tối ưu hóa chi phí vận chuyển và cải thiện chất lượng dịch vụ.

Thứ hai, đa dạng hóa nguồn cung cấp là một yếu tố then chốt trong việc nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu. Bằng cách tìm kiếm và hợp tác với nhiều nhà cung cấp khác nhau, công ty có thể giảm thiểu rủi ro từ việc phụ thuộc vào một nguồn cung duy nhất. Điều này không chỉ tạo ra sự linh hoạt trong chuỗi cung ứng mà còn nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường.

Cuối cùng, việc hoàn thiện khả năng huy động vốn cũng được nhấn mạnh như một yếu tố quan trọng hỗ trợ cho các hoạt động nhập khẩu. Các giải pháp huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau sẽ giúp công ty có đủ tài chính để thực hiện các dự án mở rộng và cải tiến quy trình nhập khẩu. Điều này không chỉ đảm bảo tính ổn định tài chính mà còn tạo điều kiện cho sự phát triển bền vững trong dài hạn.

Tóm lại, các giải pháp được đề xuất không chỉ nhằm nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu mà còn góp phần xây dựng một mô hình hoạt động bền vững cho Công ty TNHH SG Hồng Phát. Việc thực hiện các giải pháp này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho công ty không chỉ trong việc tối ưu hóa quy trình nhập khẩu mà còn trong việc đáp ứng nhanh chóng và hiệu quả nhu cầu của thị trường thiết bị phòng chống cháy nổ.

KẾT LUẬN

Đề tài “Nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát” đã được thực hiện nhằm mục tiêu phân tích và đề xuất các giải pháp thiết thực để cải thiện quy trình nhập khẩu, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Trong Chương 1, tác giả đã trình bày cơ sở lý thuyết về hoạt động nhập khẩu của doanh nghiệp. Những khái niệm cơ bản, vai trò và phương thức nhập khẩu đã được làm rõ, cùng với các nội dung chính như nghiên cứu thị trường, đánh giá nhà cung cấp, ký kết hợp đồng và thanh toán. Hơn nữa, những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu cũng được phân tích, giúp xác định các yếu tố nội bộ và bên ngoài tác động đến quy trình này.

Chương 2 đã tập trung vào thực trạng nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ của Công ty TNHH SG Hồng Phát. Qua việc phân tích thông tin về công ty, kết quả kinh doanh trong ba năm gần đây, cũng như các cơ hội và thách thức trong ngành, chúng ta đã có cái nhìn sâu sắc về tình hình hiện tại. Đặc biệt, việc phân tích quy trình nhập khẩu và các yếu tố tác động đã chỉ ra những điểm mạnh và điểm yếu cần khắc phục.

Cuối cùng, trong Chương 3, các giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu đã được đề xuất. Chiến lược kinh doanh đến năm 2030 đã được xây dựng rõ ràng, nhằm hướng đến sự phát triển bền vững. Các giải pháp cụ thể như áp dụng logistics xanh, đa dạng hóa nguồn cung cấp, và hoàn thiện khả năng huy động vốn được trình bày chi tiết, với cơ sở lý thuyết và thực trạng làm nền tảng. Những giải pháp này không chỉ giúp tối ưu hóa quy trình nhập khẩu mà còn nâng cao tính cạnh tranh của công ty trong bối cảnh thị trường ngày càng biến động.

Tóm lại, khóa luận đã đóng góp những kiến thức thực tiễn và đề xuất khả thi nhằm nâng cao hiệu quả quy trình nhập khẩu thiết bị phòng chống cháy nổ tại Công ty TNHH SG Hồng Phát. Việc thực hiện các giải pháp này sẽ không chỉ giúp công ty tối ưu hóa hoạt động kinh doanh mà còn khẳng định vị thế của mình trong ngành thiết bị phòng chống cháy nổ tại Việt Nam.

Do điều kiện nghiên cứu có hạn về mặt nguồn lực cũng như thời gian nghiên cứu nên đề tài không tránh khỏi những thiếu sót cần được tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện. Rất mong các thầy cô giáo và bạn đọc quan tâm có thể góp ý, chỉnh sửa đề tài để đề tài được hoàn thiện hơn.