

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC BÀ RỊA – VŨNG TÀU**

**KHOA KINH TẾ -LUẬT -LOGISTICS**



**BARIA VUNGTAU**  
UNIVERSITY  
CAP SAINT JACQUES

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT  
KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU NGÔI  
SAO SÀI GÒN**

Sinh viên thực hiện: Phan Võ Quang Trường

Mã sinh viên: 19034456

Lớp: DH19LG1

Ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng

Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng

Đơn vị thực tập: Công ty Ngôi Sao Sài Gòn

GVHD: Th.S Hồ Lan Ngọc

**BÀ RỊA-VŨNG TÀU - NĂM 2023**

**NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN**  
**ĐỒ ÁN/ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**I. Thông tin chung**

- Họ và tên giảng viên hướng dẫn: .....

Học hàm, học vị: ..... Chuyên ngành:.....

Đơn vị công tác:.....

- Họ và tên sinh viên: ..... MSSV: .....

Lớp: ..... Khoa:.....

Tên đề tài:

.....  
.....

- Tổng quát về ĐA/KLTN:

+ Số trang: ..... Số chương: .....

+ Số bảng số liệu: ..... Số hình vẽ: .....

+ Số tài liệu tham khảo: .....

**II. Nhận xét về ĐA/KLTN**

2.1. Nhận xét về hình thức:

.....  
.....  
.....  
.....

2.2. Tính cấp thiết của đề tài:

.....  
.....  
.....  
.....

2.3. Mục tiêu và nội dung:

.....

.....  
.....  
.....

2.4. Tổng quan tài liệu:

.....  
.....  
.....  
.....

2.5. Phương pháp nghiên cứu:

.....  
.....  
.....  
.....

2.6. Các kết quả nghiên cứu đạt được:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

2.7. Trích dẫn tài liệu:

.....  
.....  
.....

2.8. Kết luận và đề nghị:

.....  
.....  
.....  
.....

2.8. Tính sáng tạo và ứng dụng:

.....

.....  
.....  
.....

2.9. Các vấn đề cần bổ sung, chỉnh sửa:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**III. Phần nhận xét tinh thần và thái độ làm việc của sinh viên**

.....  
.....

**IV. Đánh giá**

1. Đồ án/khóa luận tốt nghiệp đạt/chưa đạt yêu cầu:

.....

2. Đề nghị: Được bảo vệ:

Không được bảo vệ:

**Điểm:** ...../10 (làm tròn đến một chữ số thập phân)

....., ngày ..... tháng ..... năm 2023

**GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN**

(Ký và ghi rõ họ tên)

**NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN  
ĐỒ ÁN/ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**I. Thông tin chung**

- Họ và tên giảng viên phản biện: .....

Học hàm, học vị: ..... Chuyên ngành:.....

Đơn vị công tác:.....

- Họ và tên sinh viên: ..... MSSV: .....

Lớp: ..... Khoa:.....

Tên đề tài:

.....

.....

- Tổng quát về ĐA/KLTN:

+ Số trang: ..... Số chương: .....

+ Số bảng số liệu: ..... Số hình vẽ: .....

+ Số tài liệu tham khảo: .....

**II. Nhận xét về ĐA/KLTN**

2.1. Nhận xét về hình thức:

.....

.....

.....

.....

2.2. Tính cấp thiết của đề tài:

.....

.....

.....

.....

2.3. Mục tiêu và nội dung:

.....

.....  
.....  
.....

2.4. Tổng quan tài liệu:

.....  
.....  
.....

2.5. Phương pháp nghiên cứu:

.....  
.....  
.....

2.6. Các kết quả nghiên cứu đạt được:

.....  
.....  
.....  
.....

2.7. Trích dẫn tài liệu:

.....  
.....  
.....

2.8. Kết luận và đề nghị:

.....  
.....  
.....

2.8. Tính sáng tạo và ứng dụng:

.....  
.....  
.....

.....  
2.9. Các vấn đề cần bổ sung, chỉnh sửa:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**III. Câu hỏi (Giảng viên phản biện có đặt từ 1 - 3 câu hỏi liên quan đến nội dung của ĐA/KLTN để sinh viên trả lời tại Hội đồng bảo vệ ĐA/KLTN)**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**IV. Đánh giá**

1. Đồ án/khóa luận tốt nghiệp đạt/chưa đạt yêu cầu:

.....

2. Đề nghị: Được bảo vệ:

Không được bảo vệ:

**Điểm:** ...../10 (làm tròn đến một chữ số thập phân)

....., ngày ..... tháng ..... năm 2023

**GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN**

(Ký và ghi rõ họ tên)

**LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan rằng đề tài “ ***Giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu tại Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn*** ” được tiến hành một cách minh bạch, công khai.

Toàn bộ nội dung và kết quả được dựa trên sự cố gắng cũng như sự nỗ lực của bản thân cùng với sự giúp đỡ không nhỏ từ đơn vị thực tập và thầy cô hướng dẫn.

Tôi xin cam đoan kết quả nghiên cứu được đưa ra trong đề án là trung thực và không sao chép hay sử dụng kết quả của bất kỳ đề tài nghiên cứu nào tương tự.

Tôi sẵn sàng chịu toàn bộ trách nhiệm nếu phát hiện rằng có bất kỳ sự sao chép kết quả nghiên cứu nào trong bài đề án này.

Vũng Tàu, ngày 1 tháng 1 năm 2023

**Sinh viên**

**Phan Võ Quang Trường**



## LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên em xin chân thành cảm ơn Ban giám hiệu Trường Đại Học Bà Rịa Vũng Tàu vì đã tạo điều kiện về cơ sở vật chất với hệ thống thư viện hiện đại, đa dạng các loại sách, tài liệu thuận lợi cho việc tìm kiếm, nghiên cứu thông tin. Nhà trường cũng có những hỗ trợ tích cực cho sinh viên để sinh viên tại em có những kiến thức thật vững chắc để hoàn thành bài tiểu luận báo cáo kết thúc môn học này.

Đặc biệt em xin cảm ơn cô Hồ Lan Ngọc đã giảng dạy tận tình, chi tiết và nhiệt tình hướng dẫn em để em có đủ kiến thức hoàn thành vào bài tiểu luận này.

Do chưa có nhiều kinh nghiệm làm đề tài cũng như những hạn chế về kiến thức, trong bài tiểu luận chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong nhận được sự nhận xét, ý kiến đóng góp, phê bình từ phía thầy cô để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Lời cuối cùng, em xin kính chúc Ban giám hiệu nhà trường cũng như cô Hồ Lan Ngọc dồi dào sức khỏe, thành công và hạnh phúc, mong cô thầy luôn cống hiến thật nhiều trong sự nghiệp giáo dục của đất nước để thế hệ trẻ tại em có thể tiếp thu được nhiều kiến thức từ phía thầy cô áp dụng trên con đường tương lai phía trước.

**VŨNG TÀU NGÀY 1 THÁNG 1 NĂM 2023**

*Sinh viên thực hiện*

Phan Võ Quang Trường

## MỤC LỤC

<b>NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN.....</b>	<b>2</b>
<b>NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN.....</b>	<b>5</b>
<b>LỜI CẢM ƠN .....</b>	<b>7</b>
<b>DANH MỤC BẢNG, BIỂU ĐỒ .....</b>	<b>12</b>
<b>DANH MỤC HÌNH.....</b>	<b>13</b>
<b>LỜI MỞ ĐẦU .....</b>	<b>14</b>
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN.....</b>	<b>17</b>
<b>1.1 Xuất nhập khẩu là gì.....</b>	<b>17</b>
<b>1.2 Các loại hình xuất nhập khẩu .....</b>	<b>17</b>
<b>1.3 Vai trò của xuất nhập khẩu .....</b>	<b>18</b>
<b>1.3.1 Vai trò của xuất nhập khẩu đối với hoạt động kinh tế quốc tế.....</b>	<b>18</b>
<b>1.3.2 Vai trò của xuất nhập khẩu đối với nền kinh tế .....</b>	<b>19</b>
<b>1.3.3 Vai trò của xuất nhập khẩu đối với các doanh nghiệp .....</b>	<b>22</b>
<b>1.4 Các yếu tố ảnh hưởng đến việc thực hiện quy trình xuất khẩu .....</b>	<b>24</b>
<b>1.4.1 Các yếu tố bên ngoài.....</b>	<b>24</b>
<b>1.4.2 Các yếu tố bên trong.....</b>	<b>25</b>
<b>1.5 Thủ tục xuất khẩu hàng hóa.....</b>	<b>26</b>
<b>1.6 Thủ tục nhập khẩu hàng hóa.....</b>	<b>30</b>
<b>1.7 Quy trình xuất khẩu hàng hóa.....</b>	<b>31</b>
<b>1.8 Quy trình nhập khẩu hàng hóa .....</b>	<b>34</b>
<b>CHƯƠNG 2 : TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU NGÔI SAO SÀI GÒN .....</b>	<b>37</b>
<b>2.1 Tổng quan về Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn.....</b>	<b>37</b>
<b>2.1.1 Lịch sử hình thành.....</b>	<b>37</b>
<b>2.1.2 Quá trình phát triển .....</b>	<b>38</b>
<b>2.1.3 Chức năng .....</b>	<b>38</b>
<b>2.1.4 Lĩnh vực hoạt động.....</b>	<b>39</b>
<b>2.1.5 Nhiệm vụ.....</b>	<b>40</b>
<b>2.1.6 Quyền hạn .....</b>	<b>40</b>
<b>2.2. Cơ cấu tổ chức và nhân sự.....</b>	<b>41</b>
<b>2.3 Chức năng nhiệm vụ các phòng ban.....</b>	<b>42</b>

2.4 Tình hình nhân sự .....	44
2.5 Thị trường xuất khẩu hàng hoá của công ty .....	44
2.6 Hình thức xuất khẩu hàng hóa của công ty .....	47
<b>CHƯƠNG 3: TÌNH HÌNH KINH DOANH TỔNG HỢP VÀ QUY TRÌNH XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU NGÔI SAO SÀI GÒN .....</b>	<b>51</b>
3.1 Tình hình kết quả kinh doanh tổng hợp.....	51
3.2 Quy trình xuất nhập khẩu tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn .....	54
3.2.1 Sơ đồ quy trình xuất khẩu của công ty Ngôi Sao Sài Gòn.....	54
3.2.2 Diễn giải quy trình.....	56
<b>CHƯƠNG 4: NHẬN XÉT VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU .....</b>	<b>69</b>
4.1 Nhận xét về quy trình thực hiện.....	69
4.1.1 Ưu điểm .....	69
4.1.2 Nhược điểm .....	70
4.2 Đánh giá chung quy trình xuất khẩu.....	70
4.3 Tầm nhìn và định hướng, chiến lược của công ty .....	73
4.4 Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng hóa.....	74
4.5 Một số kiến nghị với cơ quan chức năng.....	79
<b>KẾT LUẬN CHUNG .....</b>	<b>80</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>81</b>

## DANH MỤC BẢNG, BIỂU ĐỒ

Số thứ tự	Tên bảng, biểu đồ	Trang
Biểu đồ 2.1	Số lượng nhân sự tại công ty Ngôi Sao Sài Gòn	40
Bảng 2.2	Kết quả kinh doanh tổng hợp giai đoạn 2019-2021	47
Biểu đồ 2.3	Thống kê doanh thu kinh doanh từ năm 2019 đến 2020 của Công ty XNK Ngôi Sao Sài Gòn	49
Biểu đồ 2.4	Thống kê chi phí kinh doanh từ năm 2019 đến 2020 của Công ty XNK Ngôi Sao Sài Gòn	50
Biểu đồ 2.5	Thống kê lợi nhuận kinh doanh từ năm 2019 đến năm 2021 của Công ty Ngôi Sao Sài Gòn	51

## DANH MỤC HÌNH

<b>Số thứ tự</b>	<b>Tên hình</b>	<b>Trang</b>
Hình 1.1	Sơ đồ Phân luồng tờ khai Hải Quan	15
Hình 1.2	Logo công ty SaiGon Star	33
Hình 1.3	Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn	37
Hình 3.1	Sơ đồ quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu	52
Hình 3.2	Phiếu chi tiết hàng hóa (Packing List)	54
Hình 3.3	Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)	55
Hình 4.1	Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5	57
Hình 4.2	Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5	58
Hình 4.3	Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5	58
Hình 4.4	Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5	59
Hình 4.5	Trình tự đăng kí các bước soi hàng tại Hải Quan	62
Hình 4.6	Phiếu EIR (Equipment Intercharge Receipt)	64

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Sự giao thương giữa Việt Nam với các nước ngày càng phát triển mạnh dẫn đến nhu cầu về dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu cũng không ngừng phát triển. Hội nhập kinh tế quốc tế với mốc đánh dấu kể từ khi nước ta chính thức trở thành thành viên của WTO đã mở ra một thời kỳ phát triển mới với nhiều cơ hội và thách thức lớn. Nền kinh tế hiện đối với sự phát triển ngày càng sâu rộng trong quan hệ thương mại với các nước khắp toàn cầu chính là môi trường và động lực quan trọng để chúng ta chú trọng đầu tư phát triển xuất nhập khẩu - một ngành kinh doanh hỗ trợ đắc lực cho tất cả các hoạt động kinh tế khác. Thế nhưng, Việt Nam chưa thực sự phát huy và tận dụng hết tiềm năng để phát triển xuất nhập khẩu tương xứng để đáp ứng được những đòi hỏi của xu hướng phát triển kinh tế hiện nay.

Hiện các doanh nghiệp xuất nhập khẩu của Việt Nam đang hoạt động khá chuyên nghiệp và hiệu quả nhưng trên thực tế mới chỉ đáp ứng được 25% nhu cầu thị trường và chỉ dừng lại ở mức độ cung cấp các dịch vụ đơn lẻ, một số công đoạn của chuỗi dịch vụ quan trọng này. Thực tế này là do các doanh nghiệp xuất nhập khẩu của Việt Nam chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, quy mô và năng lực còn nhiều hạn chế, song tính hợp tác và liên kết để tạo ra sức cạnh tranh lại còn rất yếu nên làm cho khả năng cạnh tranh thấp. Theo đó doanh nghiệp dịch vụ xuất nhập khẩu tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hoá theo thoả thuận với khách hàng để hưởng thù lao.

Với việc Việt Nam thực hiện các cam kết về tự do hoá dịch vụ Xuất nhập khẩu trong WTO và Hội nhập ASEAN về Xuất nhập khẩu theo lộ trình 4 bước là: (1) Tự do hoá thương mại, dỡ bỏ rào cản thuế; (2) Tạo cơ hội cho doanh nghiệp trong lĩnh vực Xuất nhập khẩu ; (3) Nâng cao năng lực quản lý Xuất nhập khẩu và (4) Phát triển nguồn nhân lực. Bối cảnh đó đặt ra nhiều cơ hội và thách thức cho ngành Xuất nhập khẩu ở Việt Nam. Trước hết là cơ hội để phát triển Xuất nhập khẩu của Việt Nam là tiếp cận được thị trường Xuất nhập khẩu rộng lớn hơn với những ưu đãi thương mại để thúc đẩy tiêu

thụ sản phẩm, dịch vụ; phát huy lợi thế địa lý- chính trị trong phát triển cơ sở hạ tầng Xuất nhập khẩu như phát triển cảng nước sâu, sân bay quốc tế, hệ thống đường sắt xuyên Á, các trung tâm Xuất nhập khẩu; Hội nhập Xuất nhập khẩu tạo cơ hội cho Việt Nam phát triển quan hệ đối tác, thị trường xuất khẩu được mở rộng, góp phần cơ cấu lại nền kinh tế và đổi mới mô hình tăng trưởng. Bên cạnh đó, trên con đường thực hiện mục tiêu hội nhập ngành Xuất nhập khẩu, Việt Nam cũng đang đối mặt với nhiều thách thức như: Cơ sở hạ tầng cho hoạt động Xuất nhập khẩu nghèo nàn và thiếu đồng bộ, hạn chế đến sự phát triển, dẫn đến chi phí Xuất nhập khẩu của Việt Nam còn cao hơn nhiều so với các nước; Doanh nghiệp xuất nhập khẩu quy mô nhỏ, hoạt động manh mún và thiếu tính chuyên nghiệp; thiếu hụt nguồn nhân lực xuất nhập khẩu được đào tạo bài bản và có trình độ quản lý xuất nhập khẩu; môi trường pháp lý còn nhiều bất cập, sự khác biệt về hệ thống thống luật pháp, thông quan hàng hoá và các thủ tục hành chính là những thách thức đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ xuất nhập khẩu ở Việt Nam. Xuất phát từ những lý do trên em đã chọn đề tài "**Giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu tại Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn**" để làm đề tài cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

## **2. Mục tiêu đề tài**

Mục tiêu của khóa luận:

- Tìm hiểu cơ sở lý luận về xuất nhập khẩu hàng hóa
- Phân tích thực trạng và quy trình xuất nhập khẩu hàng hóa tại công ty.
- Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện nâng cao quy trình xuất nhập khẩu hàng hóa tại công ty

## **3. Phương pháp nghiên cứu**

Sử dụng phương pháp nghiên cứu tài liệu, phương pháp thống kê, tổng hợp và phân tích số liệu dựa trên các số liệu thu thập từ công ty.

## **4. Phạm vi nghiên cứu**

Nghiên cứu tình hình xuất nhập khẩu hàng hóa tại Công ty trách nhiệm hữu hạn xuất nhập khẩu Ngôi Sao Sài Gòn.

Số liệu sử dụng trong 3 năm 2019-2021.

## **5. Cấu trúc đề tài**

Ngoài phần kết luận, tài liệu tham khảo báo cáo gồm các chương sau:

Chương 1: Cơ sở lí luận về xuất nhập khẩu

Chương 2: Tổng quan về Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn

Chương 3: Tình hình kinh doanh và quy trình xuất khẩu hàng hóa tại Công ty

Chương 4: Nhận xét và đề xuất nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu tại Công ty



# CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN

## 1.1 Xuất nhập khẩu là gì

Xuất nhập khẩu là hoạt động mua bán, trao đổi hàng hoá giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước, giữa các vùng quốc gia, lãnh thổ khác nhau. Việc mua hàng hoá từ quốc gia, đơn vị nước ngoài về Việt Nam được gọi là nhập khẩu. Ngược lại khi có một doanh nghiệp, nhà máy trong nước bán hàng hoá, linh phụ kiện cho các đơn vị nước ngoài sẽ được gọi là xuất khẩu.

Trong Luật Thương Mại thì xuất nhập khẩu được định nghĩa và nêu cụ thể như sau:

*“Xuất nhập khẩu là hoạt động mua bán hàng hoá của Thương nhân Việt Nam với thương nhân nước ngoài theo các hoạt động mua bán hàng hoá, bao gồm cả các hoạt động tạm nhập tái xuất và tạm xuất tái nhập, chuyển khẩu hàng hoá.”*

## 1.2 Các loại hình xuất nhập khẩu

Trên thị trường, với mỗi nhà buôn giao dịch với nhau lại theo những cách thức riêng và kỹ thuật riêng của họ. Tuy nhiên, thì sẽ luôn có những loại hình chủ yếu mà các doanh nghiệp thực hiện như sau:

### a) Xuất nhập khẩu trực tiếp

Là loại hình mà các doanh nghiệp sẽ xuất hoặc nhập khẩu sản phẩm và dịch vụ của mình cho các doanh nghiệp nước ngoài thông qua các tổ chức của mình, hai bên làm việc trực tiếp với nhau, không cần thông qua trung gian, giúp doanh nghiệp có thể chủ động việc tiêu thụ, phân phối sản phẩm của mình.

Với loại hình xuất nhập khẩu này thì sẽ tiến hành đơn giản. Đối với bên xuất hay bên nhập khẩu thì cần tìm hiểu rõ và nghiên cứu kỹ đối tác hay thị trường mà mình hướng đến. Các bên cần ký kết và thực hiện đúng như những điều khoản đã ký trong hợp đồng.

### b) Xuất nhập khẩu ủy thác

Là một trong các loại hình xuất nhập khẩu, thì loại hình này sẽ có một bên trung gian nhận ủy thác của đơn vị xuất hoặc nhập khẩu sẽ đóng vai trò thay cho chính doanh nghiệp sản xuất để tiến hành ký kết hợp đồng đối với phía bên đối tác nước ngoài. Qua việc tiến hành những thủ tục mà phía trung gian sẽ nhận được phí, gọi là phí ủy thác. Đặc điểm của loại hình này là doanh nghiệp nhận ủy thác sẽ không cần bỏ vốn, không phải xin hạn ngạch, những giá trị hàng hóa mà bên ủy thác ký hợp đồng sẽ chỉ được tính vào kim ngạch xuất khẩu mà không tính trong doanh thu.

### **c) Xuất nhập khẩu tái xuất**

Tái xuất chính là việc mà các doanh nghiệp nhập hoặc xuất khẩu lại các nước ngoài. Nghĩa là đối với doanh nghiệp nhập hay xuất khẩu thì sẽ thông qua hoạt động tái xuất để thu về lượng ngoại tệ lớn hơn vốn ban đầu bỏ ra. Với loại hình này thì luôn sẽ có ba nước: nước xuất khẩu, nước nhập khẩu và nước nhập khẩu.

Với những loại hàng hóa mà trong quá trình tái xuất thì doanh nghiệp sẽ không được chế biến hay sử dụng. Và các doanh nghiệp tham gia và tái xuất sẽ không mất chi phí sản xuất, đầu tư máy móc công nghệ. Tuy nhiên, loại hình này yêu cầu cần sự nhạy bén về sản phẩm cũng như giá ngoại tệ.

## **1.3 Vai trò của xuất nhập khẩu**

### **1.3.1 Vai trò của xuất nhập khẩu đối với hoạt động kinh tế quốc tế**

Trong kinh tế, xuất nhập khẩu và các mối quan hệ kinh tế đối ngoại khác có tác động qua lại phụ thuộc lẫn nhau:

Xuất nhập khẩu và các quan hệ kinh tế đối ngoại đã làm cho nền kinh tế của mỗi quốc gia gắn chặt với phân công lao động quốc tế. Thông thường hoạt động xuất nhập khẩu ra đời sớm hơn các hoạt động kinh tế đối ngoại khác nên nó thúc đẩy các quan hệ này phát triển. Chẳng hạn, xuất khẩu, nhập khẩu và sản xuất hàng hoá thúc đẩy các quan hệ tín dụng, đầu tư, bảo hiểm, thanh toán, vận tải quốc tế....

Mặt khác, chính các quan hệ kinh tế đối ngoại lại tạo tiền đề, điều kiện để mở rộng xuất nhập khẩu. Khi các hoạt động kể trên phát triển và ngày càng hiện đại, sẽ tạo ra sự tiện lợi, nhanh chóng và dễ dàng hơn cho hoạt động xuất nhập khẩu, do đó, xuất nhập khẩu sẽ ngày càng được mở rộng và phát triển.

Tóm lại, đẩy mạnh xuất nhập khẩu được coi là vấn đề có ý nghĩa chiến lược để phát triển kinh tế, thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước nhất là trong điều kiện hiện nay xu thế toàn cầu hoá, khu vực hoá đang diễn ra mạnh mẽ trên toàn thế giới và nó là cơ hội cho mỗi quốc gia hội nhập vào nền kinh tế thế giới và khu vực.

Xu thế tất yếu của thời đại ngày nay là toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới. Sự phát triển sôi động của thị trường toàn cầu đã làm cho giao thương giữa các quốc gia, các khu vực trên thế giới tăng một cách mạnh mẽ và đương nhiên sẽ kéo theo những nhu cầu mới về

vận tải, kho bãi, các dịch vụ phụ trợ... Vai trò của xuất nhập khẩu vì thế cũng trở nên quan trọng.

Xuất nhập khẩu là công cụ hữu hiệu dùng để liên kết các hoạt động kinh tế quốc tế, đảm bảo hoạt động sản xuất, kinh doanh đạt hiệu quả cao. Việc áp dụng hệ thống xuất nhập khẩu toàn cầu đã tối ưu hóa chu trình lưu chuyển của sản xuất hàng hóa từ khâu đầu vào của nguyên vật liệu cho tới khâu phân phối sản phẩm cuối cùng đến tay khách hàng sử dụng, khắc phục được những ảnh hưởng của các yếu tố không gian, thời gian và chi phí sản xuất cho các hoạt động kinh tế quốc tế, nhờ đó các hoạt động này luôn được “kết dính” với nhau và được thực hiện một cách có hệ thống, đạt hiệu quả cao.

Xuất nhập khẩu phát triển góp phần mở rộng thị trường kinh doanh quốc tế. Hệ thống xuất nhập khẩu có tác dụng như một chiếc cầu nối đưa hàng hóa đến các thị trường mới theo đúng yêu cầu về thời gian và địa điểm đặt ra. Do đó với sự hỗ trợ của hệ thống xuất nhập khẩu, quyền lực của nhiều công ty đã vượt ra khỏi biên giới địa lý của nhiều quốc gia. Một mặt, các nhà sản xuất kinh doanh có thể chiếm lĩnh thị trường cho sản phẩm của mình, mặt khác, thị trường kinh doanh quốc tế cũng được mở rộng và phát triển.

### **1.3.2 Vai trò của xuất nhập khẩu đối với nền kinh tế**

Xuất khẩu tạo nguồn vốn chủ yếu cho nhập khẩu phục vụ Công Nghiệp hoá đất nước. Công nghiệp hóa đất nước theo những bước đi thích hợp là con đường tất yếu để khắc phục tình trạng nghèo và chậm phát triển. Để công nghiệp hóa đất nước trong một thời gian ngắn, đòi hỏi phải có số vốn rất lớn để nhập khẩu máy móc, thiết bị, kỹ thuật, công nghệ tiên tiến.

Nguồn vốn ngoại tệ để nhập khẩu có thể được hình thành từ các nguồn sau:

- Đầu tư nước ngoài
- Kinh doanh du lịch, dịch vụ thu ngoại tệ
- Vay nợ, nhận viện trợ
- Xuất khẩu hàng hoá

Các nguồn vốn ngoại tệ như: đầu tư trực tiếp nước ngoài, kinh doanh dịch vụ thu ngoại tệ, vay nợ, nhận viện trợ,.. tuy quan trọng nhưng không đóng góp nhiều vào việc tăng thu ngoại tệ hoặc các quốc gia vẫn phải trả bằng cách này hay cách khác. Nguồn vốn

quan trọng nhất để nhập khẩu, công nghiệp hóa đất nước là xuất khẩu. Chỉ có xuất khẩu hàng hoá là nguồn thu ngoại tệ lớn của đất nước, nguồn thu này dùng để nhập khẩu các trang thiết bị hiện đại phục vụ công nghiệp hóa và trang trải những chi phí cần thiết khác cho quá trình này, xuất khẩu không những nâng cao được uy tín xuất khẩu của các doanh nghiệp trong nước mà còn phản ánh năng lực sản xuất hiện đại của chính nước đó. Trong tương lai, nguồn vốn bên ngoài sẽ tăng lên nhưng mọi cơ hội đầu tư, vay nợ của nước ngoài và các tổ chức quốc tế chỉ thuận lợi khi các chủ đầu tư và người cho vay thấy được khả năng xuất khẩu – nguồn vốn duy nhất để trả nợ – trở thành hiện thực. Điều này càng nói lên vai trò vô cùng quan trọng của xuất khẩu.

Xuất nhập khẩu đóng góp vào việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển cơ cấu sản xuất và tiêu dùng trên thế giới đã và đang thay đổi vô cùng mạnh mẽ. Đó chính là thành quả của cuộc cách mạng khoa học công nghệ hiện đại. Sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong quá trình công nghiệp hoá phù hợp với xu hướng phát triển của kinh tế thế giới là tất yếu đối với những nước đang phát triển.

Có hai cách nhìn nhận về tác động của xuất nhập khẩu đối với sản xuất và chuyển dịch cơ cấu kinh tế:

**Một là:** Xuất nhập khẩu chỉ là việc tiêu thụ sản phẩm thừa do sản xuất vượt quá tiêu dùng nội địa. Đối với những nước nền kinh tế còn lạc hậu, chậm phát triển, về cơ bản chưa đủ tiêu dùng. Nếu chỉ thụ động chờ ở sự “thừa ra” của sản xuất thì xuất khẩu sẽ vẫn cứ nhỏ bé và tăng trưởng chậm chạp, sản xuất và sự thay đổi cơ cấu kinh tế sẽ rất chậm.

**Hai là:** Coi thị trường đặc biệt: thị trường thế giới là hướng quan trọng để tổ chức sản xuất. Quan điểm thứ hai chính là xuất phát từ nhu cầu của thị trường thế giới để tổ chức sản xuất. Điều đó có tác động tích cực đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển. Sự tác động này đến sản xuất thể hiện ở chỗ: Xuất nhập khẩu tạo điều kiện thuận lợi cho các ngành khác có cơ hội phát triển.

Khi chúng ta xuất nhập khẩu một mặt hàng nào đó kéo theo đó là sự phát triển các ngành khác phục vụ cho việc xuất nhập khẩu mặt hàng này. Chẳng hạn khi xuất nhập khẩu các sản phẩm dệt may thì ngành sản xuất nguyên liệu như bông, sợi hay thuốc nhuộm cũng sẽ phát triển theo quy mô xuất khẩu sản phẩm may. Sự phát triển của ngành công nghiệp

chế biến thực phẩm xuất khẩu, dầu thực vật, chè...có thể kéo theo sự phát triển của ngành công nghiệp chế tạo thiết bị phục vụ cho nó. Chính điều này làm cho cơ cấu kinh tế thay đổi một cách đồng bộ không có sự mất cân đối giữa các ngành với nhau. Như vậy xuất nhập khẩu đã góp phần tạo ra một cơ cấu kinh tế phù hợp với xu thế phát triển của thế giới.

Hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu tác động trực tiếp đến khả năng hội nhập của nền kinh tế. Theo nhà kinh tế học người Anh Ullman: “khối lượng hàng hóa lưu chuyển giữa hai nước tỷ lệ thuận với tỉ số tiềm năng kinh tế của hai nước và tỉ lệ nghịch với khoảng cách của hai nước đó”. Khoảng cách ở đây được hiểu là khoảng cách kinh tế. Khoảng cách kinh tế càng được rút ngắn thì lượng hàng tiêu thụ trên thị trường càng lớn. Do vậy, xuất nhập khẩu có ý nghĩa rất quan trọng trong chiến lược thúc đẩy phát triển và tăng trưởng kinh tế của mỗi quốc gia.

Hoạt động xuất nhập khẩu hiệu quả làm tăng tính cạnh tranh của một quốc gia trên trường quốc tế. Theo nghiên cứu của Limao và Venables cho thấy sự khác biệt trong kết cấu hạ tầng chiếm 40% trong sự chênh lệch chi phí với các nước tiếp giáp với biển và 60% với các nước không tiếp giáp với biển. Hơn nữa trình độ phát triển và chi phí xuất nhập khẩu của một số quốc gia còn được xem là một căn cứ quan trọng trong chiến lược đầu tư của các tập đoàn đa quốc gia. Quốc gia nào có hệ thống cơ sở hạ tầng bảo đảm, hệ thống cảng biển tốt... sẽ thu hút được đầu tư từ các công ty hay tập đoàn lớn trên thế giới. Sự phát triển vượt bậc của Singapore, Hồng Kông và gần đây là Trung Quốc là một minh chứng sống động cho việc thu hút đầu tư nước ngoài nhằm tăng trưởng xuất khẩu, tăng GDP thông qua việc phát triển cơ sở hạ tầng và dịch vụ xuất nhập khẩu.

Xuất nhập khẩu có tác động tích cực đến việc giải quyết công ăn việc làm và cải thiện đời sống nhân dân:

Tác động của xuất khẩu đến việc làm và đời sống nhân dân bao gồm rất nhiều mặt:

*Vấn đề việc làm:*

Hiện nay việc hàng trăm triệu người lao động đang đổ xô về thành phố kiếm việc làm đã gây ra nhiều vấn đề xã hội và làm cho sự quản lý của nhà nước thêm khó khăn. Điều đó cũng chứng tỏ người dân, đặc biệt là những người dân ở các vùng nông thôn đang

thiếu việc làm một cách trầm trọng. Xuất nhập khẩu đã giải quyết được vấn đề công ăn việc làm, tạo thu nhập ổn định cho người lao động.

Sự gia tăng đầu tư trong ngành sản xuất hàng hoá xuất khẩu đã tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất trong nước tăng lên cả về quy mô và tốc độ phát triển, các ngành nghề cũ được khôi phục, ngành nghề mới ra đời, sự phân công lao động mới đòi hỏi lao động được sử dụng nhiều hơn, đặc biệt là các ngành sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu, đang trực tiếp là nơi thu hút hàng triệu lao động vào làm việc và có thu nhập không thấp. Ngoài ra, trong suốt quá trình thực hiện xuất khẩu hàng hóa, lực lượng lao động tham gia dịch vụ xuất khẩu cũng không hề nhỏ.

*Nâng cao đời sống nhân dân:*

Xuất khẩu làm tăng GDP, làm gia tăng nguồn thu nhập quốc dân, từ đó có tác động làm tăng tiêu dùng nội địa. Điều này dẫn đến việc người dân có nhu cầu cao hơn về các loại hàng hóa cao cấp cũng như sự phong phú, đa dạng của sản phẩm. Bên cạnh đó, xuất khẩu cũng đóng góp vào ngân sách quốc gia một nguồn vốn ngoại tệ đáng kể. Đây là nguồn vốn dùng để nhập khẩu các vật phẩm tiêu dùng thiết yếu phục vụ đời sống mà trong nước chưa sản xuất được nhằm phục vụ nhu cầu ngày càng tăng cao và phong phú, thỏa mãn nhu cầu có nhiều lựa chọn hơn trong tiêu dùng của người dân, đáp ứng mức sống cao hơn của cuộc sống hiện đại.

### **1.3.3 Vai trò của xuất nhập khẩu đối với các doanh nghiệp**

Xuất khẩu tạo ra khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ, góp phần cho sản xuất phát triển và ổn định. Bất kỳ doanh nghiệp nào cũng muốn mở rộng thị trường, nâng cao khả năng chiếm lĩnh thị trường từ đó thu lợi nhuận cao. Mặt khác mở rộng thị trường xuất nhập khẩu là giảm sự phụ thuộc vào thị trường nội địa khi thị trường này có sự biến động ảnh hưởng không tốt đến việc kinh doanh của doanh nghiệp và tăng khả năng thoả mãn nhu cầu cho người tiêu dùng.

Thị trường nước ngoài hầu như là những thị trường có sức tiêu thụ hàng hoá lớn hơn so với nhu cầu tiêu dùng trong nước, chính vì vậy mọi doanh nghiệp đều luôn cố gắng thoả mãn tốt nhất nhu cầu này để tăng doanh thu đạt lợi nhuận cao nhưng lợi nhuận càng cao thì rủi ro càng lớn, doanh nghiệp phải chịu sự cạnh tranh gay gắt từ các doanh nghiệp khác. Trong điều kiện như vậy doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển đòi hỏi doanh

ngành phải tổ chức lại sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực sản xuất hiện có cả về số lượng và chất lượng bằng cách nhập các trang thiết bị kỹ thuật hiện đại, áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật vào sản xuất để nâng cao năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp khác. Như vậy xuất nhập khẩu góp phần thúc đẩy phát triển sản xuất ngày một hiện đại hơn và ổn định hơn.

Các doanh nghiệp trưởng thành và tích lũy nhiều kinh nghiệm hơn khi xuất nhập khẩu hàng hóa ra thị trường thế giới. Doanh nghiệp muốn có một chỗ đứng trên thị trường thì phải có kế hoạch sản xuất kinh doanh sao cho có thể tận dụng hết mọi năng lực sản xuất hiện có để tạo ra những sản phẩm có chất lượng tốt đáp ứng được đòi hỏi của người tiêu dùng về tính năng, công dụng của sản phẩm càng nhiều càng tốt nhưng lại phải có mức giá cả hợp lý để vừa có thể cạnh tranh về giá với các doanh nghiệp khác vừa mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp. Xuất khẩu còn đòi hỏi các doanh nghiệp luôn cố gắng để sản xuất có hiệu quả tăng cường đổi mới và hoàn thiện công việc quản trị sản xuất kinh doanh, thúc đẩy sản xuất, mở rộng thị trường. Doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả cũng có nghĩa là nền kinh tế cũng ngày một đi lên, như vậy xuất khẩu không chỉ đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp mà còn làm cho nền kinh tế ngày một phát triển và ổn định.

### **Vai trò của xuất nhập khẩu đối với doanh nghiệp được thể hiện:**

➤ *Xuất nhập khẩu giúp giải quyết cả đầu ra lẫn đầu vào của doanh nghiệp một cách hiệu quả.* Nhờ có thể thay đổi các nguồn tài nguyên đầu vào hoặc tối ưu hóa quá trình chu chuyển nguyên vật liệu, hàng hóa, dịch vụ... xuất nhập khẩu giúp giảm chi phí, tăng khả năng cạnh tranh cho doanh nghiệp. Có nhiều doanh nghiệp thành công lớn nhờ có được chiến lược và hoạt động xuất nhập khẩu đúng đắn, ngược lại có không ít doanh nghiệp gặp khó khăn, thậm chí thất bại, phá sản do có những quyết định sai lầm trong hoạt động xuất nhập khẩu.

➤ *Xuất nhập khẩu góp phần nâng cao hiệu quả quản lý, giảm thiểu chi phí nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.* Doanh nghiệp chủ động trong việc chọn nguồn cung cấp nguyên liệu, công nghệ sản xuất, thiết kế mẫu mã, tìm kiếm thị trường tiêu thụ thông qua nhiều kênh phân phối khác nhau... Chủ động trong việc lên kế hoạch sản xuất, quản lý hàng tồn kho và giao hàng theo đúng thời gian với tổng chi phí thấp nhất.

➤ *Xuất nhập khẩu góp phần giảm chi phí thông qua việc tiêu chuẩn hóa chứng từ.* Theo các chuyên gia ngoại thương, giấy tờ rườm rà chiếm một khoản chi phí không nhỏ trong giao dịch quốc tế và vận chuyển. Thông qua dịch vụ xuất nhập khẩu, các công ty xuất nhập khẩu sẽ đứng ra đảm nhận việc ký một hợp đồng duy nhất sử dụng chung cho mọi loại hình vận tải để đưa hàng từ nơi gửi hàng đến nơi nhận hàng cuối cùng.

➤ *Xuất nhập khẩu là công cụ hiệu quả để đạt được lợi thế cạnh tranh lâu dài về sự khác biệt hóa và tập trung.*

➤ *Xuất nhập khẩu còn hỗ trợ đắc lực cho hoạt động marketing, đặc biệt là marketing hỗn hợp (Mix marketing 4P).* Chính xuất nhập khẩu đóng vai trò then chốt trong việc đưa sản phẩm đến đúng nơi cần đến, vào đúng thời điểm thích hợp. Sản phẩm / dịch vụ chỉ được thỏa mãn khách hàng và có giá trị khi và chỉ khi nó đến được với khách hàng đúng thời hạn và đúng địa điểm quy định. Mục tiêu của marketing là tối đa hóa lợi nhuận của công ty về lâu dài. Còn mục tiêu của xuất nhập khẩu là cung cấp hàng hóa / dịch vụ cho khách hàng với chi phí nhỏ nhất.

## **1.4 Các yếu tố ảnh hưởng đến việc thực hiện quy trình xuất khẩu**

### **1.4.1 Các yếu tố bên ngoài**

Chính sách mở cửa hội nhập kinh tế: Việt Nam đã tích cực chủ động trong đàm phán và ký kết các hiệp định thương mại tự do mới với các đối tác. Tính đến tháng tư năm 2016 Việt Nam đã tham gia thiết lập 12 Hiệp định Thương mại tự do FTA với 56 quốc gia và nền kinh tế trên thế giới trong đó có 6 FTA thế hệ mới là hiệp định Việt Nam- EU và Hiệp định TPP.

Với những dự án đầu tư phát triển ngành ngoại thương cơ sở hạ tầng như các cảng biển sân bay nhà ga được đầu tư nâng cấp cùng nhiều dự án phát triển hàng hải giúp hàng hóa dễ dàng vận chuyển và trao đổi giữa Việt Nam với các nước trên thế giới cũng như giảm thiểu hàng rào thuế quan. Đây sẽ là cơ hội tốt cho những công ty xuất nhập khẩu phát triển trong việc tìm kiếm khách hàng cũng như tiết kiệm được chi phí về thuế, theo đó cũng là sự gia tăng các đối thủ cạnh tranh sẽ làm cho thị trường xuất nhập khẩu cạnh tranh về giá cả và chất lượng hàng hóa dịch vụ ngày càng gay gắt và khó khăn hơn.

Nhân tố thời tiết: mưa bão cũng gây ảnh hưởng rất nhiều đến công tác thực hiện các nhiệm vụ của nhân viên trong công ty như liên quan đến việc vận chuyển, đóng gói kho



hàng làm cho hàng hóa của công ty dễ bị hư hại và ẩm mốc như mặt hàng: thanh long, dâu,... xuất khẩu của công ty bị độ ẩm cao dẫn đến hàng bị chín so với dự kiến gây ảnh hưởng đến chất lượng cũng như uy tín của công ty với đối tác.

Tình trạng cơ sở hạ tầng của Việt Nam còn khá kém dẫn đến tình trạng ngập lụt khi có mưa lớn xảy ra và tình trạng kẹt xe vào giờ cao điểm,... những điều này cũng gây chậm trễ trong việc vận chuyển hàng hóa xuất khẩu của lô hàng đến cảng bốc dẫn đến Tàu chở đã đầy container và lô hàng công ty bị bỏ lại gây thiệt hại cho công ty về vốn cũng như mất một nguồn lợi về doanh thu và mất lòng tin đối với công ty nhập khẩu ở nước ngoài.

Cảng biển: đối với các mặt hàng xuất khẩu bằng đường biển, đầu tiên là đối với chi phí sẽ rẻ hơn so với đường hàng không nhưng theo sau đó là những rắc rối về thủ tục hải quan, chi phí cảng biển, việc lựa chọn hãng tàu an toàn đáng tin cậy để giảm thiểu tối đa những rủi ro mất hàng hóa cũng như chìm tàu có thể xảy ra.

Đối thủ cạnh tranh: là yếu tố mà đối với sự phát triển của công ty nó luôn tồn tại song song xuyên suốt hoạt động kinh doanh của công ty vì thế mà công ty cần có những chiến lược kinh doanh linh hoạt trong thời kỳ kinh tế đổi mới liên tục và hội nhập như hiện nay cùng với đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm và sản xuất luôn làm việc tận tụy vì công ty.

#### **1.4.2 Các yếu tố bên trong**

Nguồn nhân lực: nhân lực của công ty là yếu tố quyết định hàng đầu nên trong quá trình làm chứng từ khai báo hải quan và thực hiện các hoạt động xuất khẩu những sự sai sót và chậm trễ là không thể tránh khỏi. Tuy nhiên các nhân viên của công ty luôn nỗ lực làm việc hết mình hỗ trợ lẫn nhau để giảm thiểu mức độ sai sót chậm trên ở mức thấp nhất có thể.

Chính sách phúc lợi: công ty luôn có những chính sách phúc lợi như cứ 6 tháng sẽ tăng lương, tìm kiếm được khách hàng và ký hợp đồng sẽ được chiết khấu phần trăm dựa trên lợi nhuận của hợp đồng, tổ chức các chuyến đi dã ngoại team building làm kích thích năng suất làm việc của nhân viên ở công ty.

Cơ cấu tổ chức: bộ máy tổ chức của công ty nhìn chung phải chặt chẽ. Nhưng nếu nhìn về sâu thì những công việc nếu thuận lợi thì sẽ được giải quyết nhanh chóng, nhưng nếu

bị có vấn đề thì phải bắt đầu lại từ đầu đó là điều mà Giám Đốc công ty cần phải cải cách lại để việc kinh doanh của công ty diễn ra tốt nhất.

Nguồn vốn: Điều này đối với công ty nào cũng là một vấn đề lớn, riêng đối với công ty Ngôi Sao Sài Gòn vốn chiếm vai trò khá quan trọng. Bởi vì, hoạt động kinh doanh của công ty đa số là xuất nhập khẩu là chủ yếu để thu mua xuất khẩu hoặc vốn để nhập khẩu hàng hóa là rất cần thiết.

### **1.5 Thủ tục xuất khẩu hàng hóa**

Xem lại chính sách mặt hàng và chính sách thuế. Bước xem lại chính sách mặt hàng và chính sách thuế trước khi làm thủ tục hải quan xuất nhập khẩu hàng hóa cần được hoàn thành càng sớm càng tốt, thậm chí có thể trước khi đàm phán hợp đồng xuất khẩu. Hãy xác định xem chính sách của chính phủ có khuyến khích, hạn chế hay cấm xuất khẩu mặt hàng này hay không.

Trước khi ký hợp đồng xuất khẩu, cần phải nghiên cứu các hạn chế, hạn ngạch xuất khẩu, hoặc giấy phép. Tất nhiên, không thể thông quan xuất khẩu nếu không có giấy phép hoặc hạn ngạch.

Hơn nữa, với tư cách là chủ hàng xuất khẩu, phải xác định xem mặt hàng đó có phải chịu thuế xuất khẩu hay không. Số lượng mặt hàng chịu thuế thấp hơn nhiều so với mặt hàng nhập khẩu theo chính sách khuyến khích xuất khẩu. Khoáng sản (than, đá, quặng, kim loại quý), lâm sản và các mặt hàng khác vẫn chịu thuế xuất khẩu (gỗ, sản phẩm từ gỗ).

Tiến hành đàm phán và ký kết các hợp đồng ngoại thương với các đối tác nước ngoài khi đã hiểu rõ các chính sách liên quan để làm thủ tục hải quan xuất nhập khẩu hàng hóa.

Khi tiến hành đàm phán và ký kết các hợp đồng ngoại thương với các đối tác nước ngoài khi đã hiểu rõ các chính sách liên quan, hãy tiến hành bước tiếp theo trong thủ tục thông quan hàng hóa xuất khẩu.

Chuẩn bị chứng từ:

Để làm ăn với các đối tác nước ngoài, trước tiên phải đàm phán và sau đó ký kết các hiệp định thương mại nước ngoài với họ. Hồ sơ yêu cầu đối với hàng hóa thông thường

không yêu cầu kiểm tra chuyên ngành cũng khá đơn giản trong hầu hết các trường hợp. Phần lớn các tài liệu bạn cần gửi cho người mua nước ngoài cũng là bắt buộc.

Cần chuẩn bị các giấy tờ sau để khai báo hải quan và thủ tục hải quan xuất nhập khẩu hàng hóa:

- Hợp đồng ngoại thương (Sale Contract)
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Phiếu đóng gói (Packing List)
- Thỏa thuận lưu khoang (Booking Note): để lấy thông tin tên tàu, số chuyến, cảng xuất
- Phoi phiếu xác nhận container đã hạ bãi cảng: để lấy số container, số seal (chì)
- Phải chuẩn bị các chứng từ riêng theo quy định hiện hành đối với các mặt hàng đặc thù phải kiểm tra chuyên ngành.

Khai tờ khai hải quan:

Đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu vào nước ta, tờ khai hải quan là chứng từ được chủ hàng sử dụng để khai báo hàng hóa với lực lượng kiểm soát. Dựa trên các thông tin có trong các chứng từ nói trên, bạn tiến hành vào phần mềm hải quan điện tử và nhập các thông tin cần thiết, đồng thời là tờ khai hải quan.

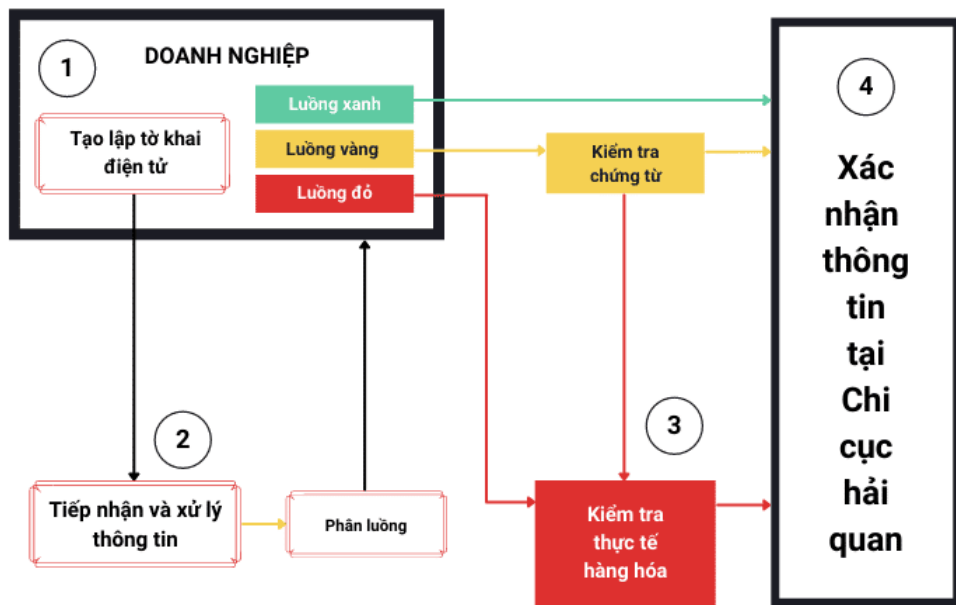
Các doanh nghiệp mới bắt đầu tham gia vào lĩnh vực xuất nhập khẩu phải thực hiện một số bước bổ sung. Ngoài ra, có thể sử dụng chính chữ ký số mà bạn dùng để kê khai thuế, bảo hiểm xã hội; tuy nhiên, phải đăng ký chữ ký số đó với Tổng cục Hải quan trước (hệ thống VNACCS).

Làm thủ tục hải quan xuất nhập khẩu hàng hóa

Phần khai báo đó sẽ được phân luồng dựa trên phần khai báo mà bạn đã điền. Lô hàng của bạn sẽ được gửi đi nhanh hay chậm tùy thuộc vào luồng hàng. Hiện tại có ba luồng chính như sau:

- Tờ khai luồng xanh: Trong trường hợp này, các sản phẩm luôn được thông quan trên chương trình, giảm thời gian cho các hoạt động và cho phép vận chuyển lô hàng nhanh hơn.

- Tờ khai luồng vàng: Các tài liệu toàn diện của lô hàng sẽ được cơ quan hải quan kiểm tra thực tế trong luồng này, nhưng không phải sản phẩm thực tế. Sau khi hồ sơ được duyệt, lô hàng mới hoàn thành thủ tục ở bước 4.
- Tờ khai luồng đỏ: Nó đòi hỏi nhiều thời gian và công sức nhất của cả hai phía. Hồ sơ chi tiết và lô hàng sẽ được kiểm tra thực tế trong luồng này. Nếu sau khi kiểm tra không còn vấn đề gì nữa thì cơ quan hải quan duyệt hồ sơ và chuyển sang bước 4.



**Hình 1.1: Sơ đồ Phân luồng tờ khai Hải Quan**

*Tờ khai luồng xanh:*

Sau khi, phần mềm đã giải quyết các trường hợp nhẹ nhất. Chỉ cần đến cơ quan hải quan giám sát để nộp các chứng từ như:

- Phơi hạ hàng
- Tờ có mã vạch (in từ website của Tổng cục Hải quan)
- Phí hạ tầng (chỉ áp dụng tại cảng Hải Phòng).

Hải quan sẽ ký và, trong một số trường hợp, đóng dấu nội bộ vào mặt sau của tờ khai, bây giờ bạn có thể nộp cho công ty vận chuyển.

*Tờ khai luồng vàng:*

Chuẩn bị hồ sơ giấy theo quy định tại Thông tư 38 (đã được sửa đổi bởi Thông tư 39) và mang đến chi cục hải quan để được công chức hải quan kiểm tra. Một số ngành hải quan gần đây đã chuyển trọng tâm sang tạo thuận lợi cho kinh doanh. Trước đây, các giấy tờ phải nộp bản chụp (sao y); giờ đây, khi chuyển tờ khai có thể đính kèm file scan vào phần mềm thay cho bản giấy.

Tất nhiên, ngoài những tài liệu quan trọng (giấy phép, v.v.) phải đến xem tận mắt, vẫn phải nộp thêm. Do việc thực hiện này chưa được chuẩn hóa trên toàn quốc nên bạn liên hệ trước với chi cục hải quan nơi bạn định mở tờ khai để hỏi và làm theo hướng dẫn của họ.

#### *Tờ khai luồng đỏ:*

Khi được xếp vào loại này, hải quan sẽ kiểm tra thực tế hàng hóa sau khi xác minh tính hợp lệ của chứng từ. Có thể sử dụng máy soi chuyên dụng để kiểm tra, hoặc nhân viên hải quan có thể mở thùng hàng để kiểm tra thủ công.

Mục đích của việc kiểm tra là xác định xem thực tế hàng hóa có giống như hồ sơ đã nêu hay không. Nếu câu trả lời giống nhau thì bước này coi như đã hoàn thành. Nếu không, có thể phải sửa tờ khai (nếu có sai sót nhỏ), có thể bị phạt hành chính (nếu sai sót nặng), có trường hợp không được xuất hàng (lỗi nặng).

#### Thông quan & thanh lý tờ khai

Sau khi thực hiện xong 4 bước trên và tờ khai đã được thông quan, doanh nghiệp chỉ cần gửi lại tờ khai và mã vạch cho hải quan giám sát để làm thủ tục xác thực. Khi tờ khai đã được thông quan và qua giám sát hải quan, bạn phải nộp lại cho hãng tàu để họ làm thủ tục xác nhận thực xuất với hải quan giám sát khi hàng lên tàu.

Như vậy, sau khi hoàn thành 5 quy trình chính nêu trên, doanh nghiệp đã hoàn thành thủ tục hải quan xuất khẩu sản phẩm nói riêng và thủ tục hải quan xuất nhập khẩu hàng hóa nói chung. Để đảm bảo thực hiện liền mạch, phải chú ý đến các quy định của pháp luật liên quan đến thủ tục xuất khẩu.

## **1.6 Thủ tục nhập khẩu hàng hóa**

### **Xác định loại mặt hàng sẽ nhập**

Trước khi nhập khẩu hàng hóa vào Việt Nam, trước tiên doanh nghiệp phải xác định những thứ đó có thuộc danh mục hàng hóa ở Việt Nam hay không, hàng hóa đó có bị cấm hay không.

Hàng hóa thông thường (được phép nhập khẩu), hàng cấm, hàng hóa cần giấy phép nhập khẩu, hàng hóa phải công bố đủ tiêu chuẩn, hàng hóa cần kiểm tra chuyên ngành đều là những ví dụ về hàng hóa.

### **Giao kết hợp đồng mua bán ngoại thương (Hợp đồng mua bán)**

Đây là thỏa thuận giữa người bán và người mua. Trong hợp đồng cần có đủ thông tin như tên hàng hóa, số lượng, trọng lượng, giá cả, v.v. Ngoài ra, hợp đồng quy định một loạt các hạn chế khác liên quan đến chứng từ và phương thức thanh toán. Khi khai báo thủ tục hải quan nhập khẩu, hợp đồng là tài liệu tối quan trọng.

### **Kiểm tra hồ sơ, chứng từ liên quan đến hàng hóa**

Để khai báo hải quan nhanh chóng, doanh nghiệp phải chuẩn bị những giấy tờ sau: Hợp đồng ngoại thương, Vận đơn (Bill of Lading) ba bản chính, Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice) ba bản chính, Bảng kê hàng hóa (Packing List) ba bản chính, Giấy chứng nhận xuất xứ (Giấy chứng nhận xuất xứ).

Thông thường, người bán sẽ gửi các tài liệu này cho người mua. Sẽ mất một thời gian để gửi nó qua. Do đó, để tránh mất nhiều thời gian để hoàn thành thao tác, phải nên kiểm tra kỹ thông tin về các tài liệu.

### **Đăng ký kiểm tra chuyên ngành**

Nếu nhập khẩu các mặt hàng phải kiểm tra chuyên ngành thì phải thực hiện các quy trình kiểm tra chuyên ngành theo quy định của pháp luật.

### **Hoàn thành tờ khai hải quan**

Doanh nghiệp phải khai báo hàng hóa với hải quan khi người vận chuyển cho biết hàng đã đến. Để khai báo bản sao phải có chữ ký số và khai báo ngay qua phần mềm của

Tổng cục Hải quan. Tất cả các thông tin cần thiết phải được đưa vào đơn đăng ký. Nếu khai báo đúng thì sẽ chuyển sang giai đoạn tiếp theo.

### **Nhận lệnh giao hàng**

Đây là một dạng giấy tờ do hãng tàu hoặc công ty vận chuyển cung cấp để giữ các mặt hàng để giao hàng tại cảng hoặc nhà kho. Để có được đơn hàng này, bạn chỉ cần đến nhà vận chuyển và chuẩn bị các giấy tờ sau: 1 bản sao CMND, 1 bản sao vận đơn kèm theo 1 vận đơn gốc có đóng dấu và phí.

Nếu các mặt hàng đã được chất đầy vào container, phải xác định xem còn thời gian để cất giữ chúng tại cảng hay không rồi mới gia hạn.

### **Chuẩn bị thủ tục hải quan**

Sau khi truyền tờ khai hải quan, tờ khai sẽ được phân luồng giống như xuất khẩu, phân luồng xanh, vàng, đỏ. Doanh nghiệp cần chuẩn bị giấy tờ và quy trình để hải quan kiểm tra hàng hóa khi khai báo hàng hóa qua kênh vàng và đỏ. Mặt hàng sẽ được cấp phép nếu mọi thứ như đã được chỉ ra.

### **Nộp thuế và làm thủ tục nhập khẩu**

Sau khi đã thanh toán tất cả các loại thuế bắt buộc, sản phẩm sẽ được thông quan nhập khẩu.

### **Hoàn tất thủ tục chuyển đơn hàng và nhập hàng vào kho**

Mang theo Lệnh giao hàng D/O hiện có kèm theo lời giới thiệu của người gửi hàng, phiếu đặt cược của hãng tàu, mã vạch tờ khai hải quan đã ký tên, đóng dấu sau khi chuẩn bị phương tiện vận chuyển, nhập kho. Sau đó, bên hải quan sẽ kiểm tra hàng hóa và nếu cần sẽ làm hồ sơ nộp phí. Sau khi hoàn thành các thủ tục, hàng hóa sẽ được chuyển đến cho đối tác.

## **1.7 Quy trình xuất khẩu hàng hóa**

### **Bước 1: Đàm phán ký kết hợp đồng mua bán**

Trong bước đầu tiên trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển, bên chủ hàng và chủ tàu sẽ tiến hành ký kết hợp đồng. Trong hợp đồng sẽ đưa ra

những điều khoản thỏa thuận cụ thể về hàng hóa, điều kiện giao hàng, trách nhiệm mỗi bên,... Khi đồng ý thì hai bên sẽ tiến hành ký kết hợp đồng.

### **Bước 2: Xin giấy phép xuất khẩu**

Trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển, nếu hàng hóa thuộc vào diện phải xin giấy phép thì chủ hàng sẽ phải làm việc với cơ quan, để có thể xin giấy phép xuất khẩu theo đúng quy định tại Nghị định 187 và các quy định liên quan khác.

### **Bước 3: Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển - Đặt booking và lấy container rỗng**

Bước tiếp theo trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển chính là đặt container rỗng để xếp dỡ hàng hóa.

Bước này nếu lô hàng được bán theo điều kiện CIF, mọi người cần phải tìm kiếm và liên hệ với phía FWD hoặc hãng tàu để chọn được dịch vụ vận chuyển với chi phí hợp lý. Còn nếu là đơn hàng theo điều kiện FOB, mọi người sẽ không cần phải đặt tàu mà phía consignee sẽ là phía đặt tàu cho chủ hàng.

Quy trình lấy container rỗng tại cảng cụ thể: Chủ hàng sẽ tiến hành ra cảng để xác nhận thông tin đặt tàu sau khi xuất CIF và đã đặt tàu từ trước. Công việc này sẽ tiến hành xác nhận trực tiếp với hãng tàu và đồng ý lấy container. Còn trường hợp xuất hàng bằng FOB, mọi người sẽ nhận được thông tin chuyển phát và mang đi để đặt tàu và tiến hành công việc lấy tàu như với CIF.

### **Bước 4: Chuẩn bị hàng xuất và kiểm tra hàng xuất**

Bước tiếp theo trong quy trình giao hàng xuất khẩu bằng đường biển chính là chuẩn bị kiểm tra hàng xuất và xuất hàng. Ở bước này chủ hàng sẽ tiến hành lên kế hoạch để sản xuất hàng hóa, đảm bảo về mặt chất lượng cho đến số lượng như đã cam kết trong hợp đồng. Sau đó lên kế hoạch lấy container để có thể tiến hành đóng hàng, kiểm tra hàng và tiến hành niêm phong để xuất hàng.

### **Bước 5: Đóng gói hàng, ký hiệu chuyên chở (shipping mark)**

Trong quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển, bước đóng gói hàng thì có thể thực hiện tại kho hoặc tại cảng. Cụ thể:



- Đóng gói hàng tại kho: Bộ phận xuất nhập khẩu sẽ tiến hành phối hợp với công nhân tại kho để tiến hành đóng gói hàng hóa theo yêu cầu của chủ hàng. Đặc biệt, mọi người cần phải chú ý điền đầy đủ thông tin liên quan đến lô hàng như: Tên hàng, nước sản xuất, số lượng, trọng lượng, ký hiệu vận chuyển,... theo đúng yêu cầu của chủ hàng.

- Đóng hàng tại cảng: Cũng tương tự như việc đóng hàng tại kho, nhưng sẽ có nhiều thủ tục và giấy tờ hơn. Ngoài ra, khi đóng hàng tại cảng thường sẽ mất chi phí để thuê nhân công để đóng hàng.

### **Bước 6: Mua bảo hiểm lô hàng**

Trong sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển không thể thiếu bước mua bảo hiểm cho lô hàng. Việc này thì chủ hàng sẽ liên hệ với công ty bảo hiểm để tiến hành chọn mức bảo hiểm phù hợp với giá trị hàng hóa.

Thông thường, đối với hàng hóa xuất nhập khẩu đường biển thường mua mức 2% tổng giá trị đơn hàng. Còn nếu trường hợp lô hàng xuất theo điều kiện CNF hay FOB thì chủ hàng sẽ không cần phải mua bảo hiểm.

### **Bước 7: Làm thủ tục hải quan**

Đây được xem là bước quan trọng nhất trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển. Cụ thể, ở bước này sẽ phải tiến hành các bước như sau:

- Mở tờ khai hải quan: Mọi người cần phải chuẩn bị đầy đủ các thủ tục như: Giấy giới thiệu nhân viên giao nhận, giấy tiếp nhận hồ sơ do phía cơ quan Hải Quan cấp, hợp đồng ngoại thương, tờ khai hải quan, phiếu đóng hàng, hóa đơn thương mại.

- Đăng ký tờ khai: Dựa trên thông tin ở bước mở tài khai để mọi người tiến hành khai báo, nhập thông tin đầy đủ chính xác tại cơ quan Hải Quan để xác nhận lô hàng được thông quan. Nếu trường hợp lô hàng hợp lệ thì sẽ được vào luồng xanh và được thông quan. Ngược lại, nếu lô hàng gặp vấn đề sẽ rơi vào diện phải kiểm tra lại (thuộc luồng đỏ hoặc luồng vàng).

- Đóng phí: Sau khi đăng ký tờ khai hoàn tất sẽ phải đóng phí làm thủ tục hải quan đầy đủ.

- Lấy tờ khai: Bộ phận hải quan sẽ tiến hành tiếp nhận thông tin, kiểm tra và tiến hành xử lý ghi số container và số seal vào mặt sau của tờ khai.

- Thanh lý tờ khai: Chủ hàng sẽ trình báo tờ khai đã được hoàn thiện cho phía cảng kiểm tra container và seal đã được hạ đúng chưa? Khi xong bước này thì container sẽ tiến hành được nhập vào hệ thống của cảng.

- Vào số tàu: Khi container đã được hạ thì nhân viên giao nhận sẽ tiến hành ký vào biên bản số tàu và bàn giao xác nhận tình trạng giao nhận hàng của container.

- Thực xuất tờ khai hải quan: Sau khi đơn hàng đã được giao nhận hoàn tất, nhân viên giao nhận sẽ phải cung cấp các thủ tục cho lô hàng với các giấy tờ bao gồm: Commercial Invoice (1 bản chính), tờ khai hải quan (1 bản sao, 1 bản chính) và vận đơn đường biển.

### **Bước 8: Giao hàng cho tàu**

Bước tiếp theo trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển chính là cung cấp chi tiết hóa đơn giao nhận để hãng tàu làm vận đơn. Ở bước này thì sẽ được thực hiện trước bước thực xuất hàng. Quá trình giao nhận hàng sẽ kết thúc khi phía bên xuất hàng đã nhận được vận đơn đường biển, có thể là surrendered bill hoặc bill gốc.

### **Bước 9: Thanh toán tiền hàng**

Bước cuối cùng trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển chính là thanh toán tiền giao nhận. Ở bước này, phía chủ hàng sẽ tiến hành làm thủ tục xuất nhập khẩu sẽ phải hoàn thành bộ chứng từ xuất khẩu đường biển bao gồm: Phiếu đóng gói, hóa đơn thương mại, giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa, vận đơn đường biển và giấy chứng nhận khử trùng. Trong trường hợp mọi người thanh toán bằng L/C thì sẽ nộp trực tiếp đến ngân hàng đại diện gửi thông báo.

## **1.8 Quy trình nhập khẩu hàng hóa**

### **1. Đặt lịch tàu, kiểm tra & xác nhận booking**

Trong quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển, bước đầu tiên là booking tàu sau khi ký kết hợp đồng ngoại thương (sale contract).

Các thông tin cần cung cấp cho hãng tàu: Cảng đi (port of loading), Cảng chuyển tải, Cảng đến (port of discharge), Tên hàng, trọng lượng, Thời gian tàu chạy (ETD), Thời gian đóng hàng, Các yêu cầu khác.

Kiểm tra và xác nhận các thông tin booking: Cảng đi, cảng đến, Nhiệt độ, độ thông gió, Loại container, kích cỡ.

## **2. Theo dõi tiến trình đóng hàng và thông tin cập nhật từ nhà xuất khẩu**

Đối với quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển, công việc thực hiện giám sát, theo dõi toàn bộ tiến trình đóng hàng để cập nhật cho đối tác sẽ do nhà xuất khẩu, đại lý hoặc chi nhánh giao dịch FDW ở Việt Nam.

## **3. Kiểm tra xác nhận chứng từ, hồ sơ liên quan đến lô hàng**

Trước khi tiến hành nhập một lô hàng, yêu cầu bên đối tác tiến hành chuẩn bị các chứng từ.

## **4. Nhà nhập khẩu nhận được thông báo khi hàng đến**

Trước ngày tàu cập ít nhất 1 ngày sẽ nhận được thông báo hàng đến từ hãng tàu hoặc đại lý. Tiến hành lấy lệnh giao hàng (D/O) bao gồm các giấy tờ sau: Giấy giới thiệu, Bill gốc, Giấy ủy quyền (nếu có yêu cầu).

## **5. Đăng ký các chứng nhận liên quan đến lô hàng**

Tùy thuộc vào từng loại hàng, mã HS code,.. các quy định của Nhà nước để đăng ký các thủ tục để được cấp các chứng nhận có liên quan.

## **6. Khai báo hải quan hàng nhập**

Đây là bước quan trọng trong quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển. Để có thể tiến hành khai báo hải quan, cần phải chuẩn bị đầy đủ các giấy tờ sau: Hợp đồng (contract), Hóa đơn thương mại (commercial invoice), Phiếu đóng gói (packing list), Vận đơn (bill of lading), Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa C/O (nếu có), Giấy phép nhập khẩu (nếu có), Các chứng từ khác.

Sau bước này sẽ là bước lên tờ khai hải quan. Hiện nay, có thể khai báo qua mạng qua hệ thống khai báo hải quan điện tử. Để có thể tiến hành khai báo hải quan qua mạng cần có đầy đủ các giấy tờ sau: Sales contract, Commercial invoice, Packing list, Bill of lading, C/O, hóa đơn cước (nếu có) và một số chứng từ liên quan khác. Ngoài những chứng từ trên, cần lưu ý đến chữ ký số để đăng nhập và truyền tờ khai trên phần mềm khai hải quan điện tử.

## **7. Mở và thông quan tờ khai; thanh lý tờ khai**

Đầu tiên, tiến hành làm thủ tục hải quan tại cảng. Tiếp theo, tiến hành mở tờ khai. Để thực hiện được bước này, cần chuẩn bị đầy đủ các giấy tờ sau: Giấy giới thiệu, Tờ khai phân luồng, Invoice, Packing list, Bill of lading, Các chứng từ cần thiết khác (C/O, hóa đơn cước, giấy phép nhập khẩu,...). Sau khi hoàn thành việc nộp thuế và tờ khai được thông quan, tiến hành in mã vạch. Nộp mã vạch + tờ khai đã thông quan cho hải quan giám sát ít nhất là 2 bộ. Hải quan sẽ đóng dấu lên mã vạch và trả lại cho doanh nghiệp 1 bộ, còn 1 bộ hải quan sẽ giữ.

## **8. Điều kho vận chuyển hàng hóa về kho**

Sau khi tiến hành thanh lý tờ khai, đến phòng thương vụ của cảng và mang theo D/O để đóng phí. Tiếp theo, giao cho tài xế các chứng từ như: phiếu EIR, D/O,... để tài xế trình hải quan giám sát công và cho xe rời khỏi cảng chờ hàng về kho.

## **9. Rút hàng và trả vỏ container rỗng**

Khi xe chở hàng về đến kho, tiến hành kiểm tra các giấy tờ như: seal, tình trạng container hoặc xe chở hàng,... Sau khi rút hàng xong, tài xế sẽ mang container trả về cảng hoặc ICD.

## **10. Lưu trữ hồ sơ và chứng từ**

Mọi chứng từ, giấy tờ liên quan đến quy trình nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển cần phải được lưu trữ kỹ lưỡng. Để đối chiếu trong trường hợp có phát sinh, khiếu nại,... Các chứng từ cần lưu giữ bao gồm:

- Hồ sơ hải quan, hồ sơ khai bổ sung, hồ sơ đăng ký danh mục hàng hóa miễn thuế, hồ sơ báo cáo sử dụng hàng hóa miễn thuế.
- Hồ sơ xét miễn thuế, giảm thuế, hoàn thuế, không thu thuế.
- Hồ sơ đề nghị xử lý tiền thuế, tiền chậm nộp, tiền phạt nộp thừa,...
- Chứng từ vận tải, phiếu đóng gói, tài liệu kỹ thuật,...
- Sổ sách, chứng từ kế toán.

## **CHƯƠNG 2 : TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU NGÔI SAO SÀI GÒN**

### **2.1 Tổng quan về Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn**

#### **2.1.1 Lịch sử hình thành**

Tên đơn vị: CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU NGÔI SAO SÀI GÒN.

Tên viết tắt : SAIGON STAR IMPORT EXPORT CO., LTD

Trụ sở chính: 485/4 Phan Văn Trị, Phường 5, Quận Gò Vấp, TP.HCM.

Chi nhánh: 457/7, Cách Mạng Tháng Tám, Quận 10, TP.HCM.

Điện thoại: 08.62.896.113.

Hotline: 0938.878.113.

Fax: 08.62.896.100.

Email: ngoisaosaigon2005@gmail.com

Mã số thuế: 0311464558.

Ngày cấp giấy phép: 04/01/2012

Công ty hoạt động dưới hình thức là một công ty trách nhiệm hữu hạn do hai thành viên góp vốn và sáng lập: Nguyễn Ngọc An (70%), Phan Thị Trâm (30%).

Vốn điều lệ: 4.000.000.000 VND



**Hình 1.2: Logo công ty SaiGon Star**

*(Nguồn: Website Công ty TNHH XNK Ngôi Sao Sài Gòn)*

### **2.1.2 Quá trình phát triển**

Công ty trách nhiệm hữu hạn xuất nhập khẩu ngôi sao Sài Gòn được cấp giấy phép và chính thức đi vào hoạt động vào ngày 04/01/2012, thời gian đầu hoạt động công ty vẫn kinh doanh ở mức độ từ từ tạo nên vị thế của mình trên thị trường và dần tiếp cận đến khách hàng. Ngày 22/05/2015 sau khoảng thời gian 2 năm hoạt động kinh doanh có hiệu ứng tốt công ty đã quyết định thành lập trụ sở địa chỉ 457 CMT8, Phường 13 Quận 10 Thành phố Hồ Chí Minh, góp phần khẳng định thương hiệu với khách hàng và mở rộng quy mô kinh doanh của công ty. Trong thời gian qua, Ngôi Sao Sài Gòn đã hợp tác với khá nhiều công ty trong và ngoài nước, trong đó có các công ty như : Kiến An, Trí Tín, Nam Việt, Shezhen Power import export limited company.

Từ năm 2012 cho đến nay dù đã phải trải qua nhiều khó khăn trong việc gia nhập thị trường nhưng công ty vẫn luôn không ngừng cải thiện và nghiên cứu các chiến lược phát triển marketing cho phù hợp. Vì vậy công ty trách nhiệm hữu hạn xuất nhập khẩu Ngôi Sao Sài Gòn trong tương lai sẽ có đủ khả năng để trở thành một công ty có hoạt động kinh doanh phân phối trong và ngoài nước mạnh mẽ trên con đường xác lập uy tín thương hiệu trên thị trường.

### **2.1.3 Chức năng**

#### **❖ Về mặt pháp lý**

- \* Công ty 1 xuất nhập khẩu Ngôi Sao Sài Gòn là đơn vị kinh tế hạch toán độc lập và kinh doanh dưới sự quản lý của Bộ Giao Thông Vận Tải.
- \* Có tư cách pháp nhân, chịu trách nhiệm trực tiếp trước pháp luật trong phạm vi, quyền hạn và nghĩa vụ được quy định tại điều lệ của công ty.
- \* Công ty hoạt động theo luật doanh nghiệp và các quy định khác của pháp luật; chịu sự quản lý gián tiếp của Nhà nước, của các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ và của Ủy ban Nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương nơi công ty có các hoạt động kinh doanh.
- \* Điều lệ tổ chức hoạt động của công ty do những người đứng đầu công ty phê chuẩn.
- \* Vốn và các nguồn lực khác do cấp trên giao hoặc do công ty tự huy động.
- \* Con dấu theo quy định của Nhà nước.

- \* Công ty có tài khoản riêng.
- \* Các chế độ hạch toán tài chính của công ty theo quy định của Bộ tài chính.
- \* Thực hiện tuyển dụng đào tạo cán bộ theo Bộ luật Lao động của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

#### ❖ Chức năng

\* Mục đích hoạt động của công ty là thông qua các hoạt động xuất nhập khẩu trực tiếp, nhận uỷ thác xuất khẩu cho các doanh nghiệp khác nhằm đẩy mạnh khối lượng hàng hoá xuất khẩu, tăng hiệu quả và chất lượng hàng hoá nhập khẩu (Đặc biệt là máy móc phục vụ trong lĩnh vực xây dựng cơ bản) mang lại lợi ích cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá của đất nước. Thông qua hoạt động chuyển giao công nghệ nhằm tiếp thu những công nghệ tiên tiến để có thể áp dụng phù hợp với điều kiện và khả năng của đất nước qua đó thúc đẩy sự phát triển của khoa học kỹ thuật vốn vẫn đang còn mới mẻ đối với chúng ta. Thông qua hoạt động giao nhận vận chuyển hàng hoá trong nước, quốc tế và làm đại lý tàu biển nhằm tăng nhanh khối lượng hàng hoá lưu chuyển trong nước cũng như quốc tế, trước hết là thu lợi nhuận về cho công ty sau đó là góp phần vào tiến trình hội nhập về kinh tế với bạn bè quốc tế.

#### 2.1.4 Lĩnh vực hoạt động

Công ty TNHH xuất nhập khẩu Ngôi Sao Sài Gòn là công ty có nhiều năm kinh nghiệm trong việc xuất khẩu và nhập khẩu nhiều mặt hàng với nhiều nước trên thế giới như Trung Quốc Thái Lan, Philipines ở và các thị trường khác.

Công ty “chuyên nhập khẩu phân phối sỉ và lẻ” những sản phẩm như: thiết bị điện máy văn phòng, thiết bị viễn thông, thiết bị trình chiếu hội trường, camera giám sát, hệ thống báo trộm, báo cháy, cơ điện- điện tử, điện gia dụng, thiết bị ngân hàng. Bên cạnh đó, công ty còn cung cấp dịch vụ thay linh kiện máy văn phòng và cho thuê máy chiếu, màn chiếu, máy photocopy, máy nạp mực. Ngoài ra, công ty còn xuất khẩu nông sản, thủy sản sang các thị trường ngoài nước có nhu cầu.

Công ty Ngôi Sao Sài Gòn còn làm làm dịch vụ giao nhận vận chuyển hàng hóa trong nước, quốc tế và làm đại lý tàu biển.

### **2.1.5 Nhiệm vụ**

- Xây dựng tổ chức thực hiện có hiệu quả các kế hoạch kinh doanh, dịch vụ và chuyển giao công nghệ và các kế hoạch khác có liên quan.
- Quản lý và khai thác sử dụng có hiệu quả nguồn vốn được giao.
- Tụ huy động thêm ngoài nguồn vốn được giao nhằm tăng khối lượng vốn kinh doanh.
- Thực hiện việc nộp ngân sách nhà nước đầy đủ theo quy định của nhà nước.
- Tuân thủ các chính sách cơ chế quản lý về kinh tế của nhà nước.
- Thực hiện đầy đủ cam kết trong các hợp đồng kinh tế có liên quan.
- Công ty có nhiệm vụ gia tăng khối lượng hàng hoá xuất khẩu, nâng cao chất lượng hàng hoá nhập khẩu tăng nhanh khối lượng hàng hoá giao nhận trong nước và quốc tế.
- Công tác chuyển giao công nghệ phải được thực hiện một cách có hệ thống, có chọn lọc đảm bảo cả về số lượng và chất lượng.
- Công ty có nhiệm vụ tuyển dụng và đào tạo cán bộ theo quy định của Bộ luật Lao động của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam.
- Công ty có nghĩa vụ thực hiện đúng và đủ các công tác xã hội theo quy định của nhà nước.

### **2.1.6 Quyền hạn**

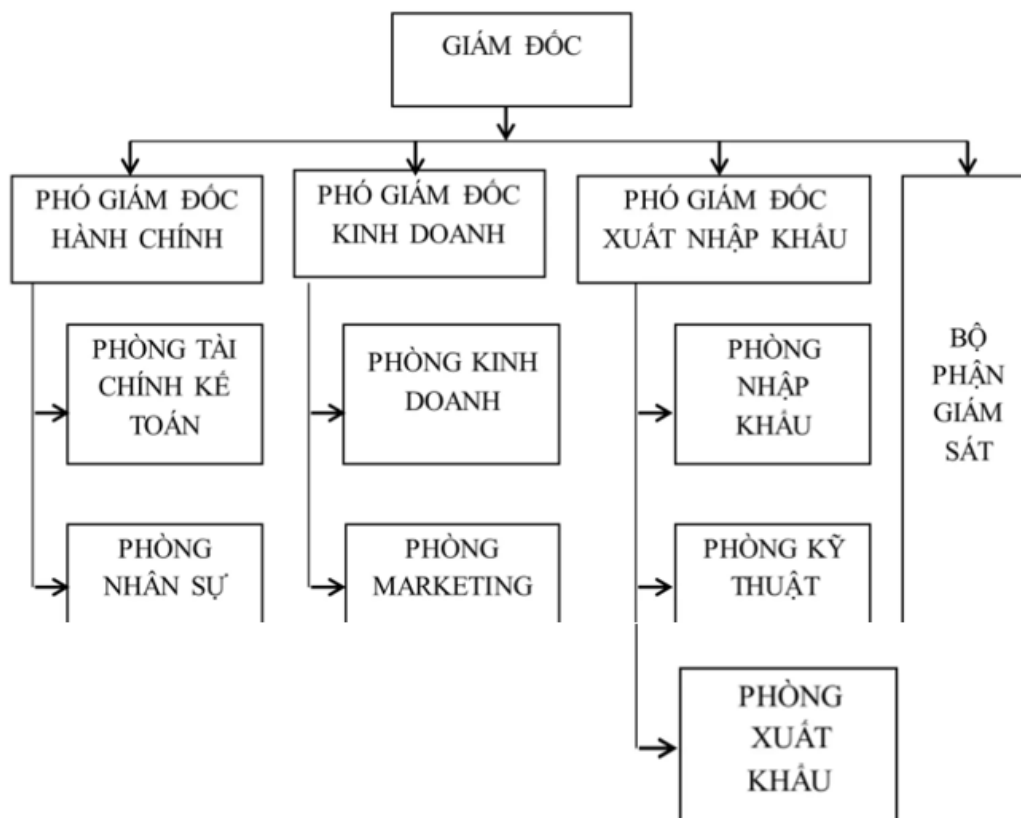
- Đề xuất ý kiến với Bộ Giao Thông Vận Tải về việc xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch có liên quan đến hoạt động của công ty.
- Được phép sử dụng nguồn vốn được giao vào các công việc hoạt động kinh doanh của công ty.
- Được phép huy động hoặc vay vốn của các tổ chức khác bằng tiền hay ngoại lệ.
- Được phép kí kết hợp đồng trong và ngoài nước.
- Được phép mở rộng hoạt động của công ty sang các lĩnh vực khác có hoặc không liên quan theo quy định của pháp luật.
- Được quyền mở chi nhánh hoặc mở văn phòng đại diện ở nước ngoài.



- Có quyền tham gia các hội chợ triển lãm, giới thiệu sản phẩm của các công ty trong và ngoài nước.
- Được quyền thực hiện chế độ tuyển dụng, sử dụng, đề bạt, kỉ luật cán bộ công nhân viên theo quy định của Bộ luật Lao động.

## 2.2. Cơ cấu tổ chức và nhân sự

Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty:



**Hình 1.3** Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn

(Nguồn: Phòng Nhân Sự)

**Nhận xét:** Cơ cấu Công ty được tổ chức theo mô hình trực tiếp chức năng

### ❖ Ưu điểm:

Giám đốc là người sẽ theo dõi, quản lí, đưa ra những quyết định quan trọng trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Tất cả các phòng ban đều chịu tác động từ những chỉ đạo của giám đốc, giúp cho tiến độ công việc hoàn thành nhanh chóng và hiệu quả.

Tránh xảy ra những thiếu sót trong quá trình thông tin bị đưa qua quá nhiều khâu.

❖ **Nhược điểm:**

Tất cả các phòng ban phải hoàn tất công việc được giao phó nhanh chóng và hiệu quả khi nhận được chỉ đạo từ giám đốc.

Đòi hỏi tất cả các nhân viên trong phòng ban phải có năng lực, kiến thức và kinh nghiệm chuyên môn thật vững.

### **2.3 Chức năng nhiệm vụ các phòng ban**

Nhiệm vụ của các phòng ban

**Giám đốc:** với vai trò là người đứng đầu, thực hiện việc điều hành, điều phối những công việc kinh doanh hàng ngày, các vấn đề và các hoạt động khác, chịu trách nhiệm pháp lý trước pháp luật, thay mặt công ty kí kết các văn bản, hợp đồng tài chính thương mại.

**Phó giám đốc kinh doanh:** là người điều phối, quản lí, lên kế hoạch cho việc kinh doanh, tìm kiếm các khách hàng và thị trường mới tiềm năng nhằm vạch ra định hướng phát triển sản phẩm theo, tham mưu và hỗ trợ giám đốc trong việc quản lý công ty và làm theo chỉ đạo trực tiếp từ Giám đốc.

**Phó giám đốc hành chính:** là người quản lí, điều phối chịu trách nhiệm về các hoạt động hành chính liên quan đến kí kết các công ty.

**Phó giám đốc xuất nhập khẩu:** là người quản lí, điều phối chịu trách nhiệm về các hoạt động xuất nhập khẩu các mặt hàng mà công ty kinh doanh.

**Phòng Tài chính kế toán:** là bộ phận nhận sự chỉ đạo trực tiếp của Ban Giám đốc, thực hiện toàn bộ nhiệm vụ có liên quan đến công tác kế toán tài chính của công ty như: nghiệp vụ thu chi, theo dõi xuất nhập hàng hóa, xuất hóa đơn, tính giá thành, tính toán lãi lỗ, quyết toán thuế,.. Cuối mỗi tháng, mỗi quý, phòng kế toán có nhiệm vụ lập báo cáo tài chính cho Giám đốc và cơ quan nhà nước.

**Phòng nhân sự:** là người chịu trách nhiệm về việc tuyển dụng và bố trí nhân sự cho phù hợp với khả năng và trình độ và nhu cầu công việc cụ thể.

Phòng kinh doanh: là bộ phận chịu trách nhiệm quản lí hệ thống mạng máy vi tính, bảo trì máy móc, thiết bị đảm bảo phục vụ kinh doanh; chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Ban Giám đốc; thực hiện toàn bộ công việc kinh doanh, tìm kiếm đối tác, tổ chức mua bán hàng hóa.

Phòng Marketing: là bộ phận chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động quảng cáo, tiếp thị, tổ chức nghiên cứu, thu thập thông tin, phân tích đánh giá các cơ hội, xây dựng, thực hiện chương trình marketing. Đây là bộ phận hỗ trợ cho Ban Giám đốc và Phòng kinh doanh trong việc nghiên cứu thị trường, phát triển và mở rộng thị trường tiềm năng, phát triển sản phẩm mới.

Phòng nhập khẩu: là bộ phận chịu trách nhiệm về khâu kiểm kê hàng hoá nhập khẩu về chất lượng cũng như chịu trách nhiệm về các hợp đồng nhập khẩu.

Phòng xuất khẩu: là bộ phận chịu trách nhiệm về việc chuẩn bị hàng và chịu trách nhiệm về tình trạng trước khi hàng hoá được xuất khẩu cũng như chuẩn bị đầy đủ cho một hợp đồng xuất khẩu.

Bộ phận giám sát: là bộ phận hỗ trợ Giám đốc trong việc theo dõi, giám sát và đôn đốc trong việc. Ngoài ra, bộ phận này còn thực hiện việc đề xuất với giám đốc để khen thưởng cũng như xử phạt những bộ phận, cá nhân đối với việc hoàn thành công việc được giao.

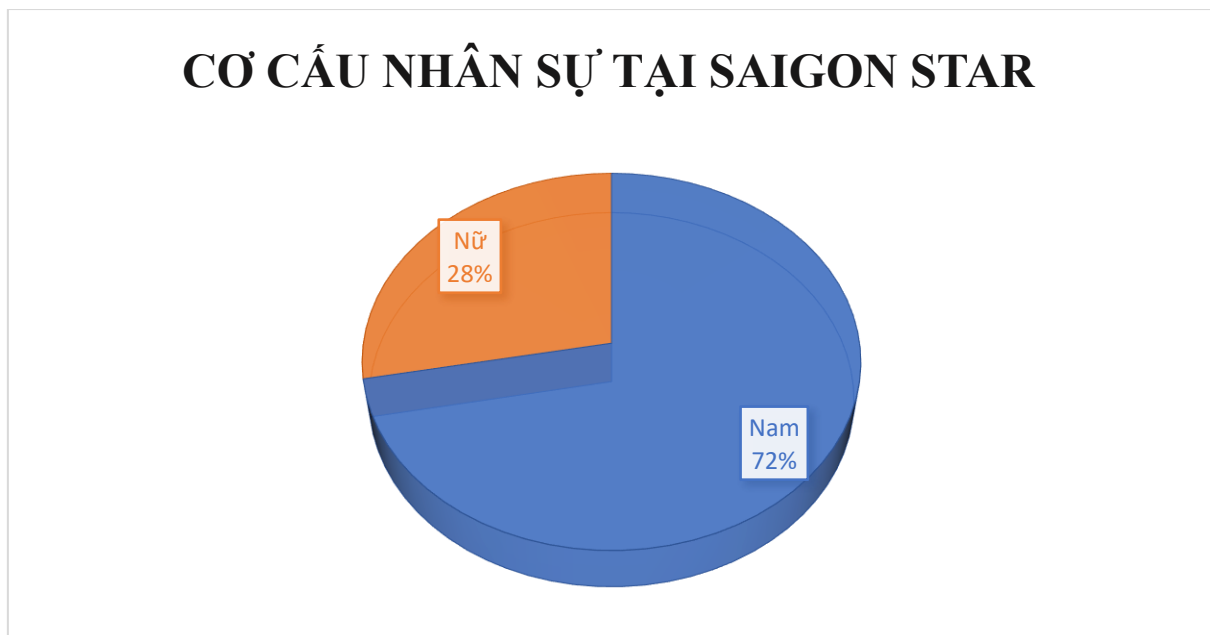
#### ➤ **Nhận xét cơ cấu tổ chức của công ty**

Công ty Ngôi Sao Sài Gòn có bộ máy tổ chức tương đối hợp lý. Tính hợp lý của bộ máy hoạt động giúp công ty giải quyết các vấn đề phát sinh nhanh chóng, tránh việc trì trệ công việc do phải đi qua nhiều các bậc quy trình. Nhờ sự phân công trách nhiệm rõ ràng giữa các phòng ban nên sẽ giảm bớt áp lực và tăng tính hiệu quả trong việc kinh doanh.

Nhìn chung với quy mô vừa và nhỏ như công ty Ngôi Sao Sài Gòn cơ cấu tổ chức của công ty là khá phù hợp. Nhưng với yêu cầu phát triển trong tương lai, cơ cấu công ty nên được tổ chức theo chiều hướng chuyên môn hóa hơn.

## 2.4 Tình hình nhân sự

Nguồn nhân sự là yếu tố cơ bản quyết định thành công của mỗi doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh. Chính vì thế mỗi Doanh nghiệp đều cố gắng sử dụng có hiệu quả nhất nguồn lực này.



**Biểu đồ 2.1: Số lượng nhân sự tại công ty Ngôi Sao Sài Gòn**

*(Nguồn: Phòng Nhân sự)*

Nhìn chung đa số là Nam với 72% cụ thể tại bộ phận giao nhận bộ phận giám sát nhân viên đa phần là nam. Do công việc cần sự di chuyển sang nơi khác và sức khỏe bền tốt cần sự linh hoạt thường xuyên ra ngoài để gặp khách hàng và làm thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa. Còn ở phòng kinh doanh và phòng nhân sự phòng kế toán phòng marketing thì nhân viên nữ chủ yếu là chiếm 28% do tính chất công việc mang tính ổn định như tham mưu cho trưởng phòng hoặc giám đốc, nghiên cứu kế hoạch phát triển sản phẩm, chiến lược quảng cáo. Nhìn chung sự bố trí các nhân viên của công ty là phù hợp với tính chất công việc nên sẽ thuận lợi trong việc kinh doanh của Công ty.

## 2.5 Thị trường xuất khẩu hàng hoá của công ty

"Thị trường kinh doanh xuất khẩu của công ty bao gồm tất cả các nước có quan hệ trao đổi buôn bán với Việt Nam. Nhưng nhìn chung, thị trường xuất khẩu của công ty bao gồm các thị trường chính sau đây:

- Thị trường khu vực ASEAN: Đây là thị trường trong khu vực, rất dễ nắm bắt, bao gồm các nước đang phát triển, rất năng động và có nhiều điểm tương đồng về văn hoá và phong tục tập quán với Việt Nam. Hầu hết khách hàng trong khu vực có nhu cầu không cao lắm phù hợp với tiềm năng xuất khẩu của các mặt hàng được sản xuất tại Việt Nam. Từ khi Hiệp hội các nước Đông Nam Á ra đời đến nay các mặt hàng xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam có thể dễ dàng xâm nhập vào thị trường của các nước trong khu vực. Với mức thuế ưu đãi dành cho hàng hoá xuất khẩu của ta thì khối lượng hàng hoá xuất khẩu cũng như giá trị xuất khẩu ngày càng tăng, bên cạnh đó còn chưa kể đến sự bảo hộ đặc biệt cho việc tiêu dùng các sản phẩm hàng hoá dịch vụ ở từng nước trong khu vực trước các sản phẩm hàng hoá dịch vụ có sức cạnh tranh lớn của những nước ngoài khu vực. Công ty cần khai thác thế mạnh này để tối ưu hoá các hoạt động xuất khẩu. Hiện nay, công ty đang thiết lập được một mạng lưới bán hàng rộng lớn trong khu vực giữ vững và nâng cao được uy tín kinh doanh của mình.

- Thị trường Châu á: Đây là thị trường rộng lớn và có rất nhiều triển vọng. Cũng tương tự như thị trường khu vực ASEAN nhu cầu tiêu thụ hàng hoá trong thị trường này là tương đối đồng bộ, ổn định với yêu cầu không cao lắm. Bước vào thị trường Châu á cũng đồng nghĩa với việc công ty sẽ có được rất nhiều cơ hội kinh doanh lớn nhưng cũng không ít các rủi ro có thể xảy ra bất cứ lúc nào. Nhật Bản và Trung Quốc là hai thị trường lớn nhất ở Châu á mà công ty cần tập trung khai thác. Đối với Nhật Bản thì mặt hàng xuất khẩu của ta thu hút được sự chú ý của họ đó là hàng may mặc, hàng nông sản, quế hồ tiêu.... nền kinh tế Nhật Bản là một nền kinh tế lớn trên thế giới chính vì vậy, mặt hàng xuất khẩu của ta phải đạt được những yêu cầu rất cao về chất lượng thì mới xâm nhập được vào thị trường của họ. Khi kinh doanh buôn bán với Nhật Bản công ty sẽ có cơ hội tiếp xúc và học hỏi được nhiều kinh nghiệm cũng như tác phong thực hiện công việc của họ và có thể điều đó giúp ích cho công cuộc công nghiệp hoá hiện đại hoá của đất nước sau này. Còn đối với thị trường Trung Quốc vốn đã có quan hệ buôn bán với nước ta từ rất nhiều năm nay nhưng khối lượng hàng hoá xuất khẩu vào thị trường này là rất ít so với khả năng có thể. Đặc điểm hàng hoá tiêu dùng của Trung Quốc cũng tương đối giống với của Việt Nam. Với số dân trên một tỷ người Trung Quốc là thị trường với những nhu cầu rất đa dạng và phong phú, tuy nhiên người dân Trung Quốc lại có ý thức tiêu dùng hàng nội địa rất cao và không dễ gì thay đổi thói quen tiêu dùng này và lại giá cả những mặt hàng tiêu dùng này thì tương đối rẻ, có chất lượng tốt có

khả năng cạnh tranh cao. Đó là nguyên nhân mà hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam rất khó có thể xâm nhập vào thị trường này. Bên cạnh đó, từ khi Trung Quốc ra nhập WTO, hàng hoá của Việt Nam muốn xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc thì phải cạnh tranh với hàng hoá của rất nhiều quốc gia trên thế giới mà hầu như chúng ta không thể so sánh được với họ. Đây cũng là lí do gây khó khăn cho hàng hoá của ta khi xuất khẩu sang Trung Quốc. Nhưng đáng ngại nhất là khi quan hệ kinh doanh buôn bán với Trung Quốc rủi ro rất dễ xảy ra đối với các doanh nghiệp của Việt Nam. Trong thời gian tới việc chinh phục thị trường này là vấn đề được quan tâm nhiều nhất.

- Thị trường EU: Đây là thị trường lớn thứ ba sau ASEAN, Nhật Bản trong quan hệ thương mại với nước ta. Số lượng hàng hoá mà họ quy định trong hạn ngạch dành cho Việt Nam còn quá thấp so với các nước trong khu vực. Đối tượng cạnh tranh chủ yếu của công ty là các loại mặt hàng xuất khẩu của Trung Quốc, họ có tiềm năng lớn về xuất khẩu và có nhiều kinh nghiệm hơn các công ty của Việt Nam. Các sản phẩm của Trung Quốc đẹp về mẫu mã, phong phú về chủng loại, giá cả hợp lý nên nó chứa đựng khả năng cạnh tranh tương đối lớn. Tuy nhiên, EU là thị trường rộng lớn và sôi động nhất thế giới luôn mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam nếu hàng hoá của ta đáp ứng được các yêu cầu của họ. Một số sản phẩm của ta được đánh giá cao như hàng may mặc, thuỷ hải sản, thủ công mỹ nghệ, dệt, đan len...là thuận lợi mà công ty nên tập trung khai thác. Nhưng EU cũng nổi tiếng là thị trường duy nhất với những đòi hỏi rất khắt khe đối với hàng hoá khi nhập khẩu vào thị trường này và đôi khi những đòi hỏi này là rất khó thực hiện đối với hàng hoá của Việt Nam. Để hàng hoá của mình có thể xâm nhập vào thị trường EU công ty cần từng bước hoàn thiện hoạt động xuất khẩu và nâng cao chất lượng sản phẩm thì mới đủ sức giữ vững thị trường này trong tương lai.

- Thị trường Mỹ: Đây là thị trường lớn và hấp dẫn nhất thế giới. Từ khi bình thường hoá quan hệ giữa hai nước đến nay, kim ngạch thương mại hai chiều có xu hướng tăng nhanh hàng năm mặc dù Việt Nam vẫn phải chịu mức thuế cao do chưa được hưởng quy chế Tối huệ quốc (MFN), bình quân tăng hàng năm từ 12 — 15% / năm. Tuy nhiên mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là cà phê, tôm đông lạnh, chè, gia vị ... Trong tương lai các doanh nghiệp của Việt Nam đang nỗ lực chinh phục thị trường Mỹ bằng các sản phẩm chủ lực như; hàng dệt may, giày dép. thực phẩm chế biến, thủ công mỹ nghệ, đồ gia dụng. Nói đến thị trường Mỹ tức là nói đến thị trường có sức tiêu thụ hàng hoá lớn nhất

thế giới, với những đơn đặt hàng ổn định và lâu dài. Điều đó thể hiện tính hấp dẫn của thị trường này đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

Tuy nhiên các luật lệ các quy định và thủ tục nhập khẩu hàng hoá vào thị trường Mỹ rất phức tạp. Các chính sách thương mại của Mỹ là đồ sộ đi kèm với sự thông thoáng và tự do. Ngoài một số mặt hàng có hạn ngạch, hạn chế số lượng, đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm và bảo vệ môi trường thì còn lại là sự tự do về nguồn gốc và thương nhân. Có thể khẳng định rằng đây là thị trường có nhu cầu đa dạng và phong phú nhất. dễ dãi nhưng cũng khó đáp ứng nhất. Mục tiêu chinh phục thị trường này là chiến lược phát triển của công ty trong thời gian tới.

- Các thị trường khác: Gần đây, công ty đã mở rộng xuất khẩu sang Trung Đông- một thị trường vốn được coi là khó tính. Ngoài ra công ty còn mở rộng giao lưu buôn bán sang các thị trường đầy hứa hẹn như Canada, Úc, Pakistan...và một số thị trường nhỏ khác. Đây là một số thị trường mới tiêu biểu của công ty với nhu cầu lớn nhưng do chỉ mới trong giai đoạn đầu đặt quan hệ thương mại nên khối lượng và giá trị hàng hoá xuất khẩu còn hạn chế. Vì vậy công ty cần tập trung nghiên cứu khai thác trong tương lai nhằm đẩy nhanh xuất khẩu sang những thị trường này.

Tóm lại, các thị trường xuất khẩu chủ yếu của công ty là thị trường ASEAN, EU, Châu á, Mỹ tổng cộng khoảng 25 thị trường. Công ty đang dần khai thác một cách triệt để nhằm mục đích cuối cùng là thu lợi nhuận và mở rộng các mối quan hệ kinh doanh.

## **2.6 Hình thức xuất khẩu hàng hóa của công ty**

Với chủ trương đa dạng hoá các loại hình kinh doanh xuất khẩu, hiện nay công ty đã và đang áp dụng rất nhiều hình thức xuất khẩu khác nhau nhằm mục đích đẩy mạnh khối lượng hàng hoá xuất khẩu cũng như tăng nhanh việc thu lợi nhuận về cho công ty.

\* Hình thức xuất khẩu trực tiếp:

Đây là hình thức xuất khẩu mà công ty đặt mua các sản phẩm của các đơn vị sản xuất trong nước ( hoặc tự liên doanh sản xuất ). Sau đó, xuất khẩu những mặt hàng này ra nước ngoài với danh nghĩa là hàng hoá của mình.

- Các bước tiến hành như sau:

+ Công ty tiến hành kí hợp đồng nội, mua hàng trả tiền cho các đơn vị sản xuất trong nước.

+ Kí hợp đồng ngoại, giao hàng, thanh toán tiền hàng với bên nước ngoài.

Hình thức này có ưu điểm là công ty có thể thu được lợi nhuận cao hơn so với các hình thức xuất khẩu khác. Công ty đứng ra với vai trò là người bán trực tiếp. Do đó nếu hàng có quy cách, chất lượng, được sản xuất tốt sẽ nâng cao uy tín của công ty trong con mắt của bạn hàng. Tuy nhiên, hình thức xuất khẩu này đòi hỏi công ty phải có một lượng vốn khá lớn ứng trước để mua hàng hoá. Hơn nữa loại hình này thường có mức độ rủi ro lớn vì: Công ty không tự sản xuất, công tác kiểm tra chất lượng sản phẩm không chu đáo dễ dẫn đến bị khiếu nại hoặc do ảnh hưởng cuả thiên tai lũ lụt , hạn hán nên có thể khi kí kết hợp đồng ngoại thương xong thì không có hàng để xuất khẩu gây ảnh hưởng đến hiệu quả xuất khẩu của công ty.

\* Hình thức xuất khẩu gia công uỷ thác:

Trong hình thức này công ty đứng ra nhập nguyên liệu hoặc bán thành phẩm về cho các xí nghiệp trong nước gia công. Sau đó thu hồi thành phẩm xuất khẩu ngược lại cho bên nước ngoài và nhận phí uỷ thác (phí uỷ thác được thỏa thuận trước với các đơn vị gia công trong nước)

- Các bước tiến hành:

+ Công ty tiến hành kí kết hợp đồng gia công uỷ thác với các đơn vị gia công trong nước.

+ Kí kết hợp đồng gia công với nước ngoài và nhập nguyên vật liệu phục vụ cho hoạt động gia công.

+ Giao nguyên vật liệu cho đơn vị gia công.

+ Nhận thành phẩm và giao cho bên nước ngoài.

+ Thanh toán phí gia công cho đơn vị sản xuất (bên nước ngoài trả) và hưởng phí gia công uỷ thác.

Hình thức này có ưu điểm là không cần bỏ vốn nhiều vào kinh doanh nhưng lại thu được hiệu quả rất cao, rủi ro thấp, thanh toán được đảm bảo nhưng đòi hỏi cán bộ kinh doanh



phải có nhiều kinh nghiệm về nghiệp vụ kinh doanh này. Khi kí kết hợp đồng nhận gia công với nước ngoài cần có những cán bộ am hiểu về mặt hàng sẽ gia công bởi cần tính toán định mức tiêu hao nguyên vật liệu để gia công cho một đơn vị sản phẩm.

Hình thức xuất khẩu theo đơn đặt hàng của nước ngoài cũng tương tự như hình thức này chỉ khác là đơn vị sản xuất phải tự tìm lấy nguyên liệu (trong nước hoặc nhập khẩu) để sản xuất theo đúng mẫu của đơn đặt hàng.

Hình thức gia công xuất khẩu: Công ty kí kết hợp đồng gia công với bên ngoài, nhận nguyên liệu sau đó thuê đơn vị gia công trong nước, thu hồi thành phẩm giao trả bên nước ngoài và nhận phí gia công.

\* Hình thức xuất khẩu uỷ thác:

Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hàng hoá dịch vụ muốn xuất khẩu nhưng doanh nghiệp này không được quyền xuất khẩu. không có năng lực xuất khẩu hoặc không có điều kiện xuất khẩu trực tiếp. Các doanh nghiệp này uỷ thác trong công ty làm dịch vụ xuất khẩu hàng hoá cho họ. Công ty sẽ nhận được một khoản tiền gọi là phí uỷ thác.

Như vậy, trong hình thức xuất khẩu uỷ thác công ty đứng ra với vai trò làm trung gian xuất khẩu làm thay cho đơn vị có hàng những thủ tục cần thiết để xuất khẩu hàng hoá và hưởng phí uỷ thác do thoả thuận đã kí kết trong hợp đồng.

- Các bước tiến hành:

+ Công ty tiến hành kí kết hợp đồng nhận uỷ thác xuất khẩu với đơn vị sản xuất trong nước.

+ Kí hợp đồng xuất khẩu với nước ngoài, giao hàng và nhận tiền.

+ Thanh toán tiền hàng và nhận phí uỷ thác của đơn vị sản xuất.

Ưu điểm của hình thức xuất khẩu này là mức độ rủi ro thấp và tương đối tin cậy, tuy nhiên với hình thức này lợi nhuận thu được không cao.

\* **Hình thức buôn bán đối lưu:**

Đây là hình thức giao dịch trong đó xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, người bán đồng thời là người mua. Lượng hàng hoá trao đổi với nhau có giá trị tương đương nhau. Trong hình thức này mục đích của xuất khẩu không phải là để thu về một khoản

ngoại tệ mà nhằm mục đích thu về một lượng hàng hoá có giá trị tương đương với giá trị lô hàng đã xuất khẩu.

Đây là hình thức xuất khẩu không phổ biến trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu của công ty, khối lượng hàng hoá xuất khẩu theo hình thức này rất ít. Nguyên nhân chính là do quy trình thực hiện xuất khẩu rất phức tạp, rất khó xác định được lô hàng có giá trị tương đương để trao đổi và chủ yếu là mục đích xuất khẩu của công ty là thu về ngoại tệ chứ không phải nhằm thu về một lượng hàng hoá có giá trị tương đương với lô hàng đã xuất khẩu.

Trong hình thức buôn bán đối lưu, công ty thường xuất khẩu hàng hoá theo một số hình thức sau đây:

+ Hình thức hàng đổi hàng: Sau khi đã có một lượng hàng hoá cần cho hoạt động xuất khẩu, công ty sẽ thực hiện trao đổi đồng thời với bên nhập khẩu và nhận về khối lượng hàng hoá sau khi đã trao đổi, từ đó thực hiện cung ứng cho các đơn vị ở trong nước có nhu cầu. Tuy nhiên, cho đến nay số lần thực hiện giao dịch buôn bán đối lưu của công ty còn rất ít, lợi nhuận mang lại khi kinh doanh theo hình thức này không cao, trong khi chi phí lại quá cao bao gồm: chi phí vận chuyển bảo quản hàng hoá, chi phí kiểm tra và chi phí xác định giá trị hàng hoá tương đương là rất tốn kém.

+ Nghiệp vụ mua bán đối lưu: Công ty thực hiện giao thiết bị cho khách hàng của mình và để đổi lại mua sản phẩm của công nghiệp chế biến, bán thành phẩm và nguyên nhiên vật liệu...

**\* Hình thức giao dịch tái xuất:**

Tái xuất là việc xuất khẩu lại những hàng hoá trước đây đã nhập khẩu chưa qua chế biến ở trong nước nhằm thu lợi nhuận lớn hơn. Đối với hình thức này công ty tận dụng những mối quan hệ rộng với bạn hàng ở nước ngoài nhằm thu thập thông tin nhờ đó có thể nhập khẩu được những mặt hàng giá rẻ được dự báo là sẽ tăng giá trong tương lai để xuất khẩu. Tuy nhiên, độ rủi ro của hình thức kinh doanh này tương đối cao. đòi hỏi công tác tìm hiểu nghiên cứu thị trường ngoài nước phải được thực hiện rất bài bản, rất công phu bởi thị trường thế giới luôn biến động không thể dễ dàng dự báo được giá cả hàng hóa một cách chính xác.

Trên đây là các hình thức xuất khẩu chủ yếu của công ty trong thời gian qua. Mỗi hình thức đều có một ưu nhược điểm riêng của nó và công ty đã thực hiện có hiệu quả các hình thức xuất khẩu này, từng bước nâng cao hoạt động nghiệp vụ, vì thế cho đến nay công ty đã thiết lập được một số lượng lớn bạn hàng ổn định. Các hình thức xuất khẩu này đã thật sự là biện pháp quan trọng nhất thúc đẩy hoạt động xuất khẩu hàng hóa của công ty.

### **CHƯƠNG 3: TÌNH HÌNH KINH DOANH TỔNG HỢP VÀ QUY TRÌNH XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY TNHH XUẤT NHẬP KHẨU NGÔI SAO SÀI GÒN**

#### **3.1 Tình hình kết quả kinh doanh tổng hợp**

Trong 3 năm hoạt động của mình với những chiến lược phát triển khá hợp lý cộng với sự năng động và khả năng nắm bắt cơ hội từ thị trường nhanh nhạy của đội ngũ nhân viên trẻ. Công ty đã phát triển khá tốt về cả tình hình tài chính lẫn mở rộng thị trường kinh doanh. Sau đây là tổng hợp về kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn.

**Bảng 2.2: Kết quả kinh doanh tổng hợp giai đoạn 2019-2021**

*(Đơn vị tính: Tỷ đồng)*

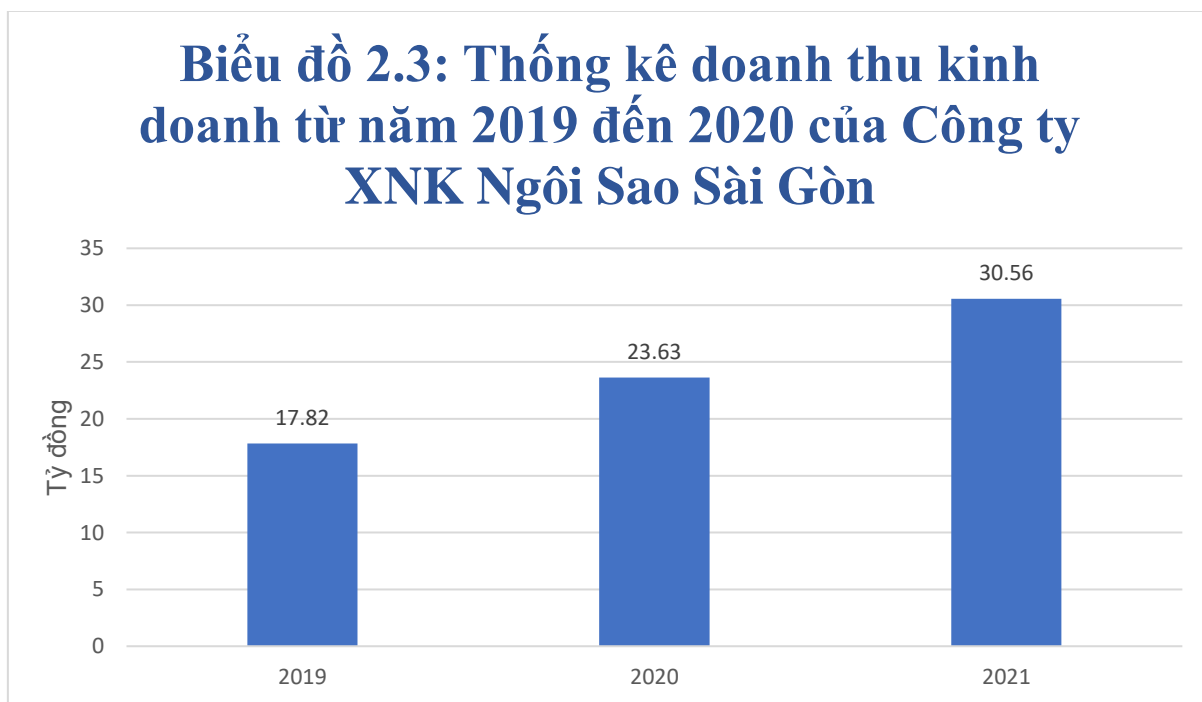
Chỉ tiêu	Giá trị			So sánh			
	2019	2020	2021	2020/2019		2021/2020	
				Tuyệt đối	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tỷ trọng (%)
<b>Doanh thu</b>	17,82	23,63	30,56	5,81	32,60%	6,93	29,33%
<b>Chi phí</b>	11,76	13,41	17,95	1,65	14,03%	4,54	33,85%
<b>Lợi nhuận</b>	6,06	10,22	12,61	4,16	68,64%	2,39	23,38%

*(Nguồn: Phòng Tài chính kế toán)*

Như bảng số liệu ở trên, kết quả kinh doanh của công ty Ngôi Sao Sài Gòn đạt được trong giai đoạn 2019-2021 là khá tốt doanh thu và lợi nhuận đều tăng qua từng năm tuy nhiên quá trình tăng là không đều ở một số giai đoạn.

❖ **Phân tích doanh thu:**

Về doanh thu, tốc độ tăng trưởng tổng doanh thu của công ty gia tăng đều qua các năm tăng 32,60 % tương ứng với 5,81 tỷ đồng từ năm 2019 sang năm 2020 và tăng 29,33% tương ứng với 6,93 tỷ đồng từ năm 2020 sang năm 2021 sự tăng trưởng này là do công ty đã phát triển theo đúng đường lối đề ra. Với cơ chế quản lý chặt chẽ hợp lý phát triển được tiềm năng thu hút được khách hàng nhằm mang về những hợp đồng có giá trị lớn về cho công ty. Mặc dù thời điểm hoạt động này là ngay dịch Covid 19 gặp phải rất nhiều khó khăn trong quá trình hoạt động và phát triển nhưng công ty đã tạo được chỗ đứng trên thị trường và có được sự tín nhiệm trong lòng khách hàng nhờ vào sự sáng suốt của những người lãnh đạo và sự cống hiến hết mình của các nhân viên trong công ty Ngôi Sao Sài Gòn.

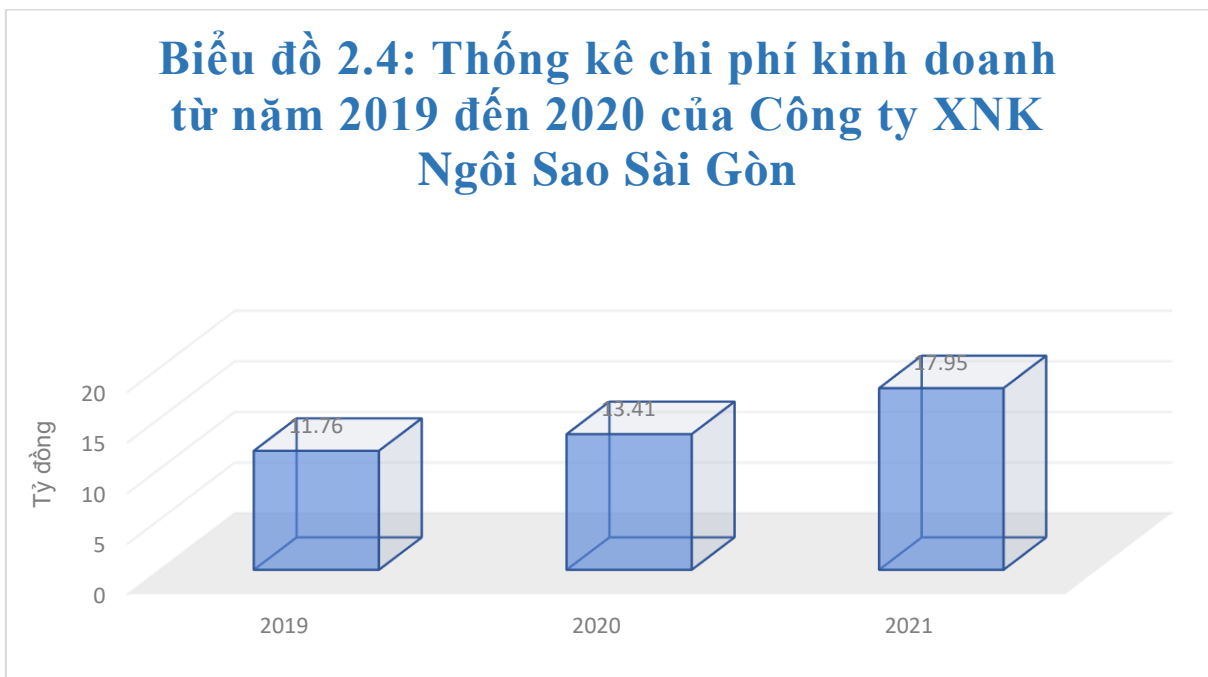


(*Nguồn: Phòng Tài chính - kế toán Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn*)

Về doanh thu, tốc độ tăng trưởng tổng doanh thu của công ty gia tăng đều qua các năm, tăng 32,60% tương ứng với 5,81 tỷ đồng từ năm 2019 sang năm 2020 và tăng 29,33%

tương ứng với 6,93 tỷ đồng từ năm 2020 sang năm 2021. Sự tăng trưởng này là do công ty đã phát triển theo đúng đường lối đề ra với cơ chế quản lý chặt chẽ, hợp lý, phát triển đúng tiềm năng, thu hút được khách hàng nhằm mang về những hợp đồng có giá trị lớn cho công ty. Mặc dù từ năm 2021 đến nay công ty vẫn còn nhiều khó khăn, nhưng doanh thu công ty vẫn không có dấu hiệu giảm sút. Điều này, càng cho thấy rằng công ty đã tạo được chỗ đứng trên thị trường và có được sự tín nhiệm trong lòng khách hàng. Nhờ vào sự sáng suốt của người lãnh đạo và sự cống hiến hết mình của các nhân viên trong công ty.

❖ **Phân tích chi phí:**

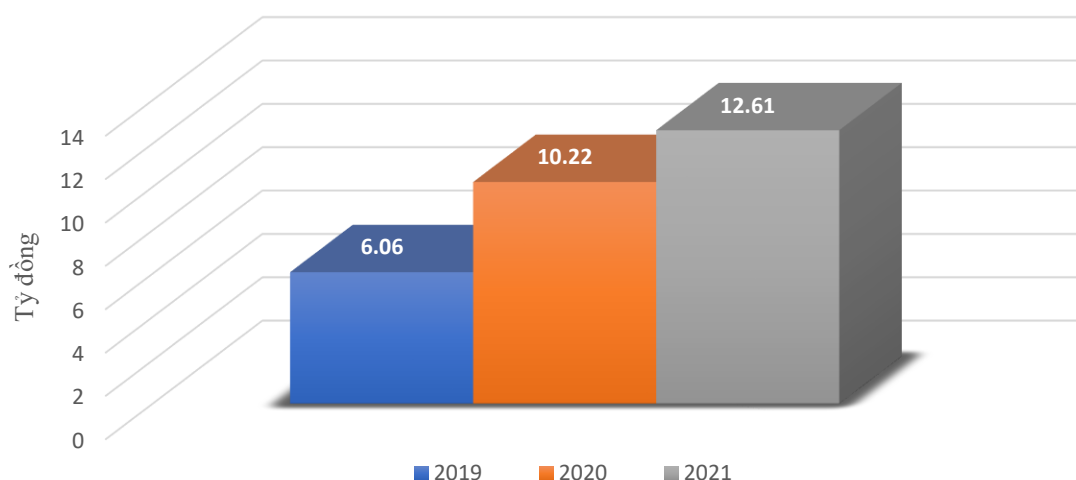


(*Nguồn: Phòng Tài chính- kế toán Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn*)

Về chi phí, từ biểu đồ cho thấy tốc độ tăng trưởng chi phí có xu hướng tăng đều. Cụ thể tăng 14,03% tương ứng với 13,41 tỷ đồng từ năm 2019 sang năm 2020 và tăng 33,85% tương ứng với 17,95 tỷ đồng ở năm 2021. Tuy chi phí có tăng lên nhưng so với doanh thu, tỉ lệ tăng chi phí vẫn thấp hơn so với tỉ lệ tăng doanh thu. Việc chi phí thấp là do công ty đã ngày càng hoàn thiện hơn trong các khâu quy trình nghiệp vụ trong quá trình thực hiện công việc, đồng thời giúp công ty cũng như khách hàng có thể tiết kiệm và góp phần tăng lợi nhuận. Góp phần vào việc mở rộng quy mô kinh doanh của công ty trong thời gian sắp tới.

## ❖ Phân tích lợi nhuận

**Biểu đồ 2.5: Thống kê lợi nhuận kinh doanh từ năm 2019 đến năm 2021 của Công ty Ngôi Sao Sài Gòn**



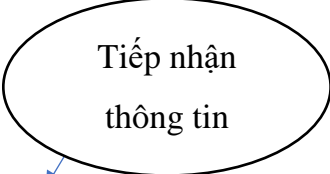
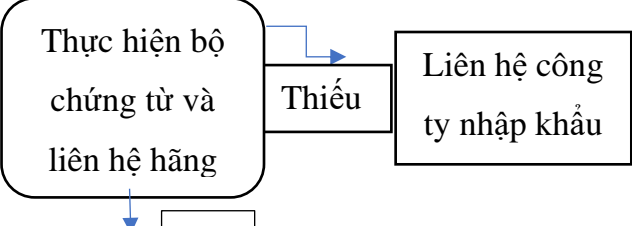
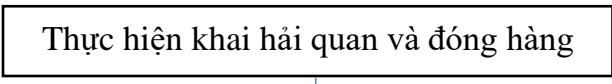
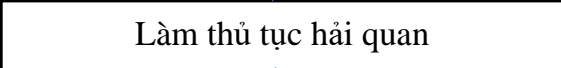
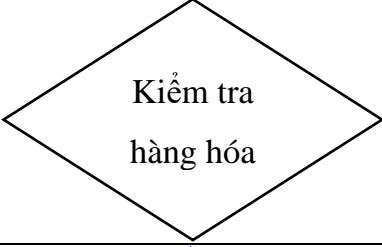
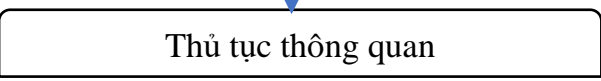
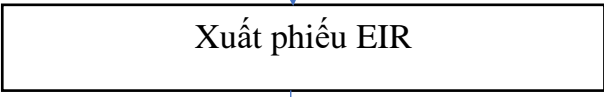
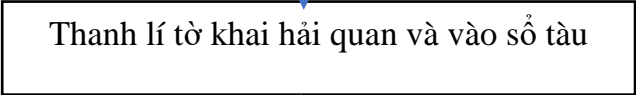
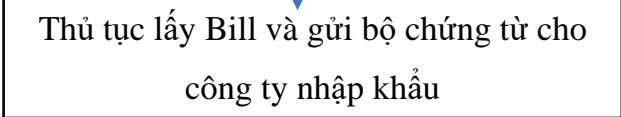
(*Nguồn: Phòng Tài chính- kế toán Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn*)

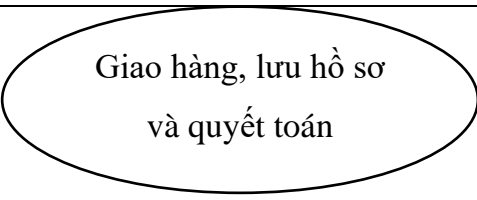
Từ biểu đồ có thể thấy tốc độ tăng trưởng lợi nhuận cũng gia tăng 68,64% tương ứng với 4,16 tỷ đồng từ năm 2019 sang năm 2020 và tăng 23,38% tương ứng với 2,39 tỷ đồng ở năm 2021. Có thể thấy rằng tỉ lệ lợi nhuận tăng cao so với tỉ lệ tăng lên của doanh thu và chi phí. Điều này chứng tỏ công ty vẫn có thể tăng trưởng vững mạnh.

Những thành công mà Công ty Ngôi Sao Sài Gòn có được là đều nhờ vào sự nỗ lực của tất cả các nhân viên trong công ty đã hợp tác xây dựng công ty như ngôi nhà chung thật bền vững, tích cực tìm kiếm khách hàng mới, nâng cao hiệu suất làm việc nhằm giảm chi phí kinh doanh và tăng doanh thu hàng năm để công ty ngày càng phát triển bền vững.

### **3.2 Quy trình xuất nhập khẩu tại công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn**

#### **3.2.1 Sơ đồ quy trình xuất khẩu của công ty Ngôi Sao Sài Gòn**

Các bước thực hiện	Quy trình	Người thực hiện
Bước 1		Nhân viên phòng kinh doanh
Bước 2		Nhân viên phòng kinh doanh, nhân viên phòng xuất nhập khẩu
Bước 3		Nhân viên phòng xuất khẩu
Bước 4		Nhân viên bộ phận chứng từ của Phòng xuất khẩu
Bước 5		Nhân viên phòng xuất khẩu
Bước 6		Nhân viên bộ chứng từ của phòng xuất khẩu
Bước 7		Nhân viên Phòng xuất khẩu
Bước 8		Nhân viên Phòng xuất khẩu
Bước 9		Nhân viên của bộ phận chứng từ của phòng xuất khẩu

Bước 10		Nhân viên xuất khẩu và nhân viên phòng kế toán
---------	--	--

**Hình 3.1: Sơ đồ quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu**

(Nguồn: Phòng Xuất khẩu Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn)

### 3.2.2 Diễn giải quy trình

Quy trình xuất khẩu hàng hóa tại công ty trách nhiệm hữu hạn xuất nhập khẩu Ngôi Sao Sài Gòn được thực hiện theo trình tự 10 bước như sau

#### **Bước 1 Tiếp nhận thông tin**

Công ty sẽ tiếp nhận thông tin về người xuất khẩu và người nhập khẩu thông tin của lô hàng, điều khoản thỏa thuận trong hợp đồng chuẩn bị hàng hóa để xuất khẩu

#### **Bước 2 Tiến hành thực hiện bộ chứng từ (hợp đồng, Invoice, Packing list,..) và liên hệ với hãng tàu để nhận “Booking information” (thông tin chuyến tàu)**

Tại đây khi nhân viên chứng từ sẽ dựa vào hợp đồng đã được soạn thảo để có thể tiến hành xuất khẩu

Về hợp đồng (Sales Contract):

Nhân viên chứng từ sẽ hoàn tất hợp đồng bằng tiếng anh và chính xác nhất, bao gồm: Số hiệu hợp đồng và ngày tháng hợp đồng được thỏa thuận, thông tin người xuất khẩu, thông tin người nhập khẩu, Các điều khoản hợp đồng được thỏa thuận.

Về chi tiết đóng gói (Packing list):

Nhân viên chứng từ sẽ soạn thảo chi tiết đóng gói sao cho phù hợp với thực tế giao hàng và quy cách đóng gói sản phẩm. Gồm các mục: ngày thực hiện, thông tin người xuất khẩu, thông tin người nhập khẩu, thông báo cho bên xuất khẩu về tình trạng lô hàng, quy cách đóng gói, số container/ số seal, cuối cùng và chữ kí và dấu mộc của công ty xuất khẩu.



## PACKING LIST

SOLD TO		INVOICE NO	DATE		
	TEL: +66 (0)2-258-5717	KT-P210707-1	7-Jul-2021		
B/L NO:		CONTRACT NO:			
		DATE :			
FROM : HOCHIMINH PORT, VIETNAM		TO: BANGKOK, THAILAND			
MARK	DESCRIPTION	QUANTITY (CTN)	Weight (KGM)		Measurement (CBM)
			Net	Gross	
20-001	Potato Chip Super Hot Chili Flavor Brand KARAMUCHOSTRONG 44g *****				
	CTNR No.1 SKHU9934671 / 256698	1,584	1,672.704	2,708.640	65.932
	CTNR No.2 BMOU6001578 / 256699	1,584	1,672.704	2,708.640	65.932
	CTNR No.3 SKHU9528245 / 256692	1,584	1,672.704	2,708.640	65.932
	(***)1CTN = 24 PCS)				
<b>TOTAL</b>		<b>4,752</b>	<b>5,018.112</b>	<b>8,125.920</b>	<b>197.796</b>

**Hình 3.2: Phiếu chi tiết hàng hóa (Packing List)**

(Nguồn: Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn)

Packing list có vai trò rất quan trọng trong xuất nhập khẩu hàng hóa. Nó chỉ ra cách thức đóng gói hàng hóa và chỉ cần nhìn vào đây thôi là công ty sẽ biết được lô hàng được đóng gói như thế nào.

- Thông qua danh sách đóng gói hàng hóa sẽ biết được khối lượng tịnh cũng như trọng lượng của loại hàng hóa khi đóng gói.
- Dựa vào những thông tin trên phiếu đóng gói hàng hóa mà công ty có thể nắm được sản phẩm xuất nhập khẩu thuộc loại hàng hóa nào, số lượng xuất nhập như thế nào? Quy cách đóng gói hàng hóa ra sao?
- Thông qua các thông tin đã được cung cấp trong phiếu đóng gói (Packing List) mà những người quản lý kho và nhân viên cảng có thể biết cách tính toán để sắp xếp hàng hóa phù hợp, Ngoài ra, dựa vào thông tin đơn hàng mà họ có thể sắp xếp phương tiện vận chuyển và vận đơn hàng hóa. Từ đó nhân viên cảng có thể biết được loại hàng hóa vận chuyển và chọn các công cụ hoặc phương tiện bốc dỡ phù hợp. Đồng thời dựa vào thông tin trên để biết được hàng có nằm trong danh mục kiểm hóa hay không?

- Tổng số pallet, kiện hàng lớn, kiện hàng nhỏ
- Lô hàng được dỡ bằng tay hay máy chuyên dụng
- Thời gian dỡ hàng dự kiến hết bao nhiêu thời gian?
- Hàng hóa phải được yêu cầu tìm kiếm nhanh, biết chính xác hàng nằm ở thùng nào, kiện nào để khi gặp trường hợp hàng lỗi dễ dàng cho việc đổi trả.

Về hóa đơn thương mại (Commercial Invoice):

Cũng tương tự như hợp đồng và chi tiết đóng gói, hóa đơn thương mại thể hiện đầy đủ thông tin của người xuất khẩu và nhập khẩu. Gồm: Số hóa đơn, thông tin người xuất khẩu, thông tin người nhận, thông báo, tên con tàu, ngày tàu chạy, điều kiện thương mại, mô tả hàng hóa, số Container/ số Seal, cuối cùng là chữ kí và dấu mộc của Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn.

**COMMERCIAL INVOICE**

BUYER NAME : \_\_\_\_\_ Invoice No: 73/INV-SINT  
Dated : 11 AUGUST, 2009

**ORIGINAL**

VESSEL'S NAME : EVER POWER VOY: 083B  
PORT OF LOADING : HOCHIMINH, VIETNAM  
PORT OF DISCHARGE : QINGDAO, CHINA

CONTRACT NO : 73/HT-SC/2009 Dated : 31 JULY, 2009

Number of container	Description of Goods / Commodity	Quantity MTS	Unit Price USD / MT	Amount USD
06 x 20'DC Containers	126MTS OF NATURAL RUBBER SVR10, GRADE A WITHOUT WHITE SPOTS & BAD SMELL, ORDER NO.R98077 N.W: 126,000.00 KGS	126.00	1,580.00	199,080.00
<b>Total</b>		<b>126.00</b>	<b>1,580.00</b>	<b>199,080.00</b>
<b>PAYMENT</b>			<b>BY 30% T/T IN ADVANCE ON 04 AUGUST, 2009</b>	
			<b>THE BALANCE WILL BE PAID BY DP AT SIGHT</b>	
			<b>59,724.00</b>	
			<b>139,356.00</b>	

*Say : United States Dollars One Hundred Thirty Nine Thousand Three Hundred And Fifty Six Only.*  
**Note :** D/P at sight through collecting bank:

**Hình 3.3: Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)**

Commercial Invoice (hóa đơn thương mại) là chứng từ đặc biệt quan trọng khi công ty Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn làm thủ tục xuất nhập khẩu. Điều này thể hiện qua các yếu tố:

- Invoice là chứng từ không thể thiếu trong vấn đề giao hàng.

- Hóa đơn thương mại cũng là một trong những chứng từ quan trọng để xác lập việc thanh toán với đối tác.
- Invoice là căn cứ quan trọng để xác định giá trị hải quan của hàng hóa để tính thuế nhập khẩu.

Khác với Vận đơn (Bill of Lading), hóa đơn thương mại không thể hiện quyền sở hữu hàng hóa đang giao dịch, nhưng nó có vai trò quan trọng dùng để yêu cầu thanh toán và đánh giá các loại thuế phải nộp cho nhà nước.

Hóa đơn thương mại là nền tảng cho tất cả những chứng từ khác khi xuất hàng hóa ra nước ngoài. Nghĩa là những số liệu trên Hóa đơn thương mại bắt buộc phải khớp với những số liệu được thể hiện trên những chứng từ liên quan khác như: Danh sách đóng gói (packing list), giấy chứng nhận xuất xứ (C/O), tờ khai hải quan (Customs declaration). Số lượng bản sao của hóa đơn (cả bản chính và bản sao) cần thiết để giao hàng, phải được người nhập khẩu đồng ý. Thông thường, hóa đơn thương mại được phát hành 1 bản gốc và 2 bản sao. Mặc dù thường pháp luật ở các nước khác nhau không hạn chế số lượng bản chính. Nó thực sự cần thiết trong quy trình nhập khẩu để khai báo hải quan theo yêu cầu của người mua.

Liên hệ với hãng tàu, đại lí vận chuyển để nhận Booking Confirmation

Bước này sẽ được tiến hành song song với các bước nêu trên. Chuyên viên làm việc với hải quan sẽ liên hệ hãng tàu và nhận Booking Confirmation để lấy lịch tàu đi và kiểm tra nội dung thông tin trên Booking để có thể kéo container rỗng về kho hàng.

Đồng thời sẽ bổ sung bộ chứng từ thanh toán cho hoàn thiện đầy đủ mà trong quá trình thực tế chứng từ vẫn chưa hoàn thiện.

### **Bước 3: Thực hiện tờ khai hải quan và kéo container rỗng về kho đóng hàng.**

Đầu tiên tờ khai hải quan sẽ được thực hiện dựa trên Bộ chứng từ đã soạn thảo và dựa trên booking được đại lí hãng tàu cung cấp để thực hiện cho việc xuất khẩu của lô hàng.

#### ***Tiến hành khai báo Hải Quan trên máy qua phần mềm khai báo Hải quan điện tử ECUS5***

*Bước 1:* Lấy thông tin người xuất khẩu, người nhập khẩu từ hợp đồng mua bán (Sale contract) điền vào phần mềm như sau:

Tờ khai nhập khẩu - Import declaration

Trang thái: **Đang thêm mới**

Phân luồng:  Xanh  Vàng  Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (IDB)

2. Khai trước thông tin tờ khai (IDA)

3. Khai chính thức tờ khai (IDC)

4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan

5.1 Lấy thông tin tờ khai để sửa (IDD)

5.2 Khai trước thông tin tờ khai sửa (IDA01)

5.3 Khai chính thức tờ khai sửa (IDE)

5.4 Lấy kết quả phân luồng, thông quan sửa

6. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (IID)

Hướng dẫn nhập liệu **Thông điệp nghiệp vụ**

Địa chỉ 1 (Street and number/P.O.BOX)  
 Ô 1: Nhập tên đường và số nhà/số hòm thư bưu điện (P.O.BOX).  
 Người khai chỉ phải nhập liệu nếu hệ thống không tự động hỗ trợ.  
 Nhập vào tên đường và số nhà/số hòm thư bưu điện chính xác nếu thông tin do hệ thống hiển thị không chính xác.

Thông tin chung

Thời hạn tái xuất:  Mã hiệu phương thức vận chuyển: \* 2

**Đơn vị xuất nhập khẩu**

Người nhập khẩu

Mã: 0102166501

Tên: Công Ty Cổ Phần Cơ Khí Chính Xác Phúc Anh

Mã bưu chính: (+84)43

Địa chỉ: Tổ 52 - TT Đông Anh - Đông Anh - Hà Nội

Điện thoại: (+84)

Người ủy thác nhập khẩu

Mã:

Tên:

Người xuất khẩu

Mã:

Tên: \* JIAN SHIN RESOURCES CORPORATION

Mã bưu chính:

Địa chỉ: \* NO. 108 SEC. 2. LINHAI ROAD  
 FANGLIAO TOWNSHIP PING TUNG COUNTY 940

Mã nước: TW TAIWAN

Người ủy thác xuất khẩu:

Mã đại lý Hải quan:

**Vận đơn**

Số vận đơn: 1  2   
 3  4   
 5

Số lượng kiện: \* 435,000 KGM Tổng trọng lượng hàng (Gross): 435,000 KGM

Mã địa điểm lưu kho hàng chờ thông quan dự kiến: 03TGC02 VICONSHIP

Ký hiệu và số hiệu bao bì:

Phương tiện vận chuyển: 9999

Ngày hàng đến: \* 18/03/2015

Địa điểm dỡ hàng:

Địa điểm xếp hàng: \* VNDNH DINH VU NAM HAI

Số lượng Container: 2

Mã kết quả kiểm tra nội dung:

Gửi góp ý Xem trợ giúp In TK TK Mới In TK Ghi Xóa Đóng

**Hình 4.1: Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5**

*Bước 2:* Thông tin chung về ngày hàng đến, cảng xếp hàng và số lượng đã có trong vận đơn (B/L) hoặc giấy báo hàng đến

**Vận đơn**

Số vận đơn: 1  2   
 3  4   
 5

Số lượng kiện: \* 435,000 KGM Tổng trọng lượng hàng (Gross): 435,000 KGM

Mã địa điểm lưu kho hàng chờ thông quan dự kiến: 03TGC02 VICONSHIP

Ký hiệu và số hiệu bao bì:

Phương tiện vận chuyển: 9999

Ngày hàng đến: \* 18/03/2015

Địa điểm dỡ hàng:

Địa điểm xếp hàng: \* VNDNH DINH VU NAM HAI

Số lượng Container: 2

Mã kết quả kiểm tra nội dung:

**Hình 4.2: Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5**

*Bước 3:* Sử dụng hợp đồng mua bán để xác định điều kiện giao hàng, phương thức thanh toán, tổng giá trị hóa đơn

**Hóa đơn thương mại**

Phân loại hình thức hóa đơn: \*

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử:

Ngày phát hành:

Mã phân loại giá hóa đơn: \*

Tổng trị giá hóa đơn: \*

Số hóa đơn:

Phương thức thanh toán:

Điều kiện giá hóa đơn: \*

Mã đồng tiền của hóa đơn: \*

**Hình 4.3: Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5**

*Bước 4:* Ở mục danh sách hàng, sử dụng phiếu đóng gói hàng hóa và thông tin hàng hóa bên khách hàng gửi để điền vào các mục tương ứng

Mã số hàng hóa (HS): \*  Mã quản lý riêng:  Mã NPL,SP:

Thuế suất:  % (Mã NPL, SP, TB, HM)

Mức thuế tuyệt đối:

Mô tả hàng hóa: \*

Mã nước xuất xứ: \*  Mã biểu thuế nhập khẩu:  Mã ngoài hạn ngạch:

Mã áp dụng mức thuế tuyệt đối:  [\(Tham khảo mã biểu thuế\)](#)

(1) Số lượng: \*   (2) Trọng lượng:

Trị giá hóa đơn:  Đơn giá hóa đơn:

Trị giá tính thuế:

Số của mục khai khoản điều chỉnh: (1)  (2)  (3)  (4)  (5)

Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng:

Số đăng ký danh mục miễn thuế nhập khẩu:  Số dòng tương ứng trong danh mục:

Mã miễn/ giảm/ không chịu thuế nhập khẩu:  Số tiền giảm thuế nhập khẩu:

**Thuế và thu khác:**

	Mã áp dụng thuế suất/ Mức thuế	Mã miễn/ giảm/ không chịu thuế	Số tiền giảm thuế
(1)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
(2)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
(3)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
(4)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
(5)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Hình 4.4: Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5**

*Bước 5:* Sau khi điền xong thông tin về hàng hóa, bắt đầu truyền tờ khai đến cơ quan Hải quan

*Bước 6:* Nhận thông tin phản hồi từ cơ quan hải quan về số tờ khai hải quan, kết quả phân luồng

- Luồng xanh: Miễn kiểm tra hồ sơ giấy và miễn kiểm tra thực tế hàng hóa. Lô hàng được cơ quan hải quan chấp nhận thông quan. Khi đó có thể tự in tờ khai hải quan và đi lấy hàng.
- Luồng vàng: Kiểm tra hồ sơ hải quan. Nếu được yêu cầu sửa đổi, bổ sung hồ sơ hải quan thì doanh nghiệp thực hiện theo yêu cầu và xuất trình hồ sơ giấy để cơ quan hải quan kiểm tra. Nếu lô hàng được chấp nhận thông quan thì có thể in tờ khai rồi đi lấy hàng, nếu cơ quan hải quan yêu cầu kiểm tra thực tế hàng hóa thì chuyển sang luồng đỏ.
- Luồng đỏ: Doanh nghiệp xuất trình hồ sơ giấy và hàng hóa để cơ quan hải quan kiểm tra. Sau khi cơ quan hải quan kiểm tra và xác nhận cho thông quan, doanh nghiệp mới được in tờ khai đi lấy hàng.

Song song với việc làm tờ khai, một nhân viên khác chuyên liên hệ với hãng tàu sẽ liên hệ và duyệt "booking", kéo container rỗng về kho để đóng hàng:

- Công ty sẽ tìm hiểu thật kỹ và lựa chọn hãng tàu mình thấy thích hợp nhất. Sau đó tiến hành đặt tàu dựa trên lịch trình và bảng giá tính phí mà hãng tàu đưa ra và sẽ làm công văn mượn container rỗng của hãng tàu. Đây là loại công văn có sẵn mẫu do hãng tàu cung cấp, chỉ cần điền đầy đủ các thông tin cần thiết, sau đó nộp lại cho hãng tàu để xin ký cùng với danh mục hàng xuất khẩu.

Sau khi đồng ý, hãng tàu sẽ xác nhận bằng cách cấp cho chủ hàng Lệnh giao vỏ container. Trong lệnh giao vỏ container thể hiện:

- + Tên người nhận vỏ container.
- + Tên cảng giao container cho người nhận container.
- + Số booking, số lượng vỏ container
- + Hàng được đóng tại đâu (kho hoặc bãi).
- + Nhiệt độ container, độ thông gió.
- + Tàu dự kiến, chuyến, ngày, cảng chuyển tải, cảng đến.
- + Đã thanh lí hải quan cảng nào
- + Thời gian phải mang container vào lại cảng (closing time)

+Các chi tiết mà chủ hàng cần lưu ý khi mượn container của hãng tàu.

Sau đó, nhân viên giao nhận sẽ xuống văn phòng của hãng tàu tại cảng để đổi lệnh. Tại đây, văn phòng sẽ đóng dấu xác nhận trên lệnh.

Mang lệnh đã đóng dấu xuống thương vụ cảng để đóng tiền phí và lấy container. Khi đó, khách hàng sẽ được hãng tàu cấp hóa đơn chứng nhận việc đã thanh toán phí cho hãng tàu.

Liên hệ với điều độ bãi để yêu cầu cấp container rộng cũng như phương tiện phù hợp để bốc xếp hàng hóa vào container và trực tiếp giám sát việc đóng hàng vào container và bấm seal. Sau khi đóng hàng xong, chi phí phát sinh trong giai đoạn này sẽ được tính vào phí chung container.

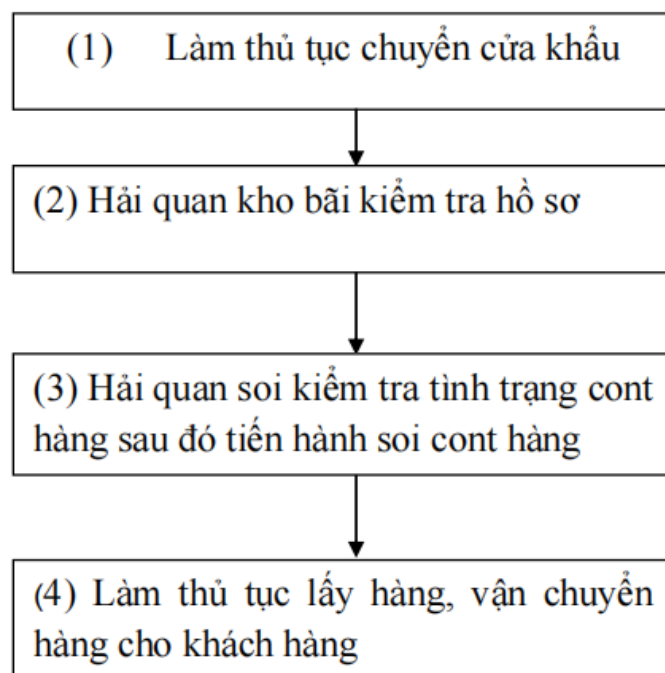
#### **Bước 4: Làm thủ tục hải quan**

Dựa trên những chứng từ mà khách hàng cung cấp cũng như những thông tin về hàng hóa mà công ty thu thập được như: Hợp đồng thương mại, Invoice, Packing list..., dùng phần mềm khai báo hải quan điện tử để truyền số liệu lên tờ khai qua mạng. Sau đó hệ thống mạng của hải quan tự động báo số tiếp nhận hồ sơ, số tờ khai và phân luồng hàng hóa. Dựa vào kết quả phân luồng, ta tiến hành thực hiện bước tiếp theo.

Trong trường hợp lô hàng được phân luồng xanh hoặc được phân luồng vàng nhưng đã suất trình hồ sơ giấy, doanh nghiệp có thể xuống lấy hàng theo trình tự sau:

1. Vào kho bãi cảng đổi lệnh lấy hàng của hãng tàu, nhận được lệnh của cảng. Nộp tiền nâng hạ và các phí khác.
2. Xin xác nhận đồng ý lấy hàng ra khỏi kho của hải quan kho bãi và hải quan cảng.
3. Lấy hàng, vận chuyển tới doanh nghiệp

Trong trường hợp lô hàng khi đăng kí làm thủ tục được Hải quan phân vào luồng đỏ, doanh nghiệp cần làm thêm thủ tục đăng kí soi container thay vì mở container ra để kiểm hóa trực tiếp như trước đây. Các bước đăng kí soi được tóm tắt qua sơ đồ sau:



**Hình 4.5: Trình tự đăng kí các bước soi hàng tại Hải Quan**

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

➤ **Diễn giải**

(1) Chuyển tập hồ sơ từ Hải quan tiếp nhận sang Hải quan kho bãi. Trong bước này doanh nghiệp phải xuất trình toàn bộ giấy tờ gốc liên quan đến lô hàng này cho cơ quan Hải quan kho bãi. Sau đó đăng kí soi hàng với Hải quan máy soi.

(2) Hải quan kho bãi xác nhận lại một số thông tin lô hàng như số hiệu container, số chì của hãng tàu. Sau khi xác nhận xong, Hải quan kho bãi sẽ tiến hành kẹp chì Hải quan để tránh tình trạng tráo trộn hàng hóa trên đường đi soi container.

(3) Khi tới bãi soi container, Hải quan máy soi sẽ kiểm tra số hiệu container, số chì hãng tàu và số chì Hải quan. Doanh nghiệp đăng kí trực tiếp với Hải quan máy soi để hoàn thiện thủ tục soi container. Tiếp theo Hải quan máy soi sẽ kiểm tra container hàng bằng thiết bị chuyên dụng.

(4) Sau khi soi xong, nếu như container hàng đó không có dấu hiệu sai phạm, Hải quan máy soi sẽ hoàn thiện bộ hồ sơ và cho phép doanh nghiệp lấy hàng. Nếu container hàng có dấu hiệu sai phạm, Hải quan sẽ yêu cầu doanh nghiệp đem trả lại container hàng đó về cho Hải quan kho bãi xử lý



## **Bước 5: Kiểm tra hàng hóa**

Để đảm bảo chất lượng hàng hóa cũng như đi kèm với uy tín của công ty. Nếu thấy hàng hóa có dấu hiệu bị tổn thất, công ty hoặc các doanh nghiệp thay mặt công ty để nhận hàng sẽ mời công ty giám định để có thể khiếu nại người bán, người chuyên chở hay người bảo hiểm. Khi phát hiện hàng bị đổ vỡ hoặc hư hỏng công ty lập biên bản hàng đổ vỡ. Nếu do lỗi của công ty phải tiến hành đổi sản phẩm để không ảnh hưởng đến thời hạn giao hàng cũng như liên quan đến các bước xin giấy chứng nhận mà bên nhà nhập khẩu đòi hỏi trước đó.

Đây cũng là bước vào đối với công ty là cũng không kém phần phức tạp, gây ra việc mất thời gian và lại ảnh hưởng đến lợi nhuận và uy tín công ty. Cũng như nếu hàng bị hỏng do nhiệt độ trách nhiệm sẽ quy về công ty nên phải tiến hành thay thế việc này gây ra thất thoát về ngân sách và lợi nhuận của công ty.

## **Bước 6: Thủ tục thông quan**

- Đầu tiên Công ty sẽ cung cấp hồ sơ các giấy tờ liên quan cũng như kèm bộ chứng từ.
- Sau đó các nhân viên Hải Quan sẽ tiến hành kiểm tra hồ sơ mà công ty đã nộp
- Sau khi kiểm tra xong nhân viên Hải Quan sẽ thông báo kết quả theo đó là các đề xuất bổ sung hoặc biện pháp xử lý dựa trên kết quả kiểm tra nếu có.
- Nhân viên Hải Quan sẽ lưu trữ, bảo quản hồ sơ
- Trả kết quả bằng văn bản cho Công ty được kiểm tra.
  - Đối với bước này làm cho quy trình xuất khẩu diễn ra khá là lâu bởi vì trong thời gian chờ đợi Hải quan kiểm tra theo trình tự từ hàng hoá cho đến các thông tin trên giấy tờ phải khớp và nếu có sai sót phải bổ sung kịp thời nếu không thời gian xử lý hồ sơ sẽ bị đẩy lùi xuống làm cho lô hàng bị hư hại do trễ với thời gian giao hàng so với dự kiến.

## **Bước 7: Xuất phiếu EIR**

Nhân viên phòng xuất nhập khẩu sẽ đến phòng thương vụ ở cảng, sau đó sẽ chờ để nộp D/O và đóng phí (nâng, lưu) container để xuất phiếu EIR.

**TỔNG CÔNG TY TÂN CẢNG SÀI GÒN - CẢNG CÁT LÁI**

**PHIẾU GIAO NHẬN CONTAINER**  
EQUIPMENT INTERCHANGE RECEIPT

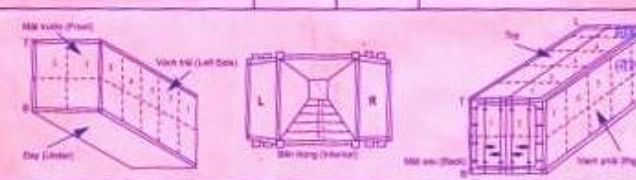
**Giao container nhập**

Số Đk (No): 07075981  
Ngày (Date): 21/04/2017 21:30  
Hạn hết: 1/04/2017 23:59  
Gate No: 004  
BAT No: 1722

Giao cho Khách hàng (Delivery To):

Bill / Booking / Ref: 1216294057 Cảng đích (Dest):  
Tàu / Chuyến: ST BLUE/007S Cảng chuyển tải (Transit):  
(Vessel / Voyage)

Container No	Kích cỡ (Sz / Tp)	Chủ KT (Operator)	Seal No	Status	Weight (Tons)	IMDG	UNNO	OH OW / OL	TEMP
SZLU9884034	4330	YML	YMZA250893	FULL	12.34			19C/	S5M3

Mô hình (Photo):  

 (Hình tượng đã tạo gồm hàng hóa và vỏ container)  
 Chiều cao: 0. Vượt: 12.9 tấn  
 (Hình tượng đã tạo gồm hàng hóa và vỏ container)

**Ghi chú (Remark):**  
 Temp: 19C Ventilation: 65CMH - Hư đo lỗi của Hãng tàu: Mất ống thoát nước 1 om (VGM - Liner = 12.9 tấn)

Vị trí hạ container - BLOCK :  
 Vị trí ô :  
 Và liên lạc với phương tiện xếp dỡ bằng BAT

Người phát hành (Issuer): Nguyễn Minh Giang Số xe Vẽ: 1C71722 Số máy: R13965

**"ĐẾN VỚI TÂN CẢNG - ĐẾN VỚI CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ HÀNG ĐẦU"**

**Hình 4.6: Phiếu EIR**

**Bước 8: Thanh lý tờ khai hải quan và vào sổ tàu xác nhận đã đủ điều kiện**

Sau khi đã hoàn tất thủ tục thông quan cho hàng hóa, nhân viên giao nhận đến hải quan giám sát bãi ghi số cont, số seal các chi tiết về số container, số seal. Sau đó, mang xuống phòng giám sát của cơ quan hải quan. Phòng giám sát tại cơ quan hải quan đối chiếu thực tế lô hàng đã vào cảng, tiến hành vào sổ tàu và cấp phiếu xác nhận đã đăng kí tờ khai hải quan”. Nhân viên giao nhận nhận lại tờ khai hải quan đã thanh lý. Lúc này hàng coi như đã lên tàu và việc thanh lý hải quan đã hoàn tất. Nhân viên liên hệ phòng kế bên phòng đăng ký để tiến hành vào sổ tàu và xác nhận hàng đủ điều kiện để xuất khẩu và đóng chi phí hải quan.

**Bước 9: Thủ tục lấy Bill, gửi bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu**

**Thủ tục lấy bill:**

Sau khi hoàn thành các bước thủ tục hải quan, chủ hàng sẽ cung cấp chi tiết thông tin về lô hàng cho hãng tàu như tên, địa chỉ người xuất khẩu, tên, địa chỉ người nhập khẩu, tên và địa chỉ người thứ ba ( nếu có), tên hàng, số lượng hàng, tên và ô hiệu con tàu, tên cảng bốc, cảng dỡ,...

Hãng tàu kiểm tra xác nhận lại các thông tin một lần nữa. Sau đó đại diện hãng tàu sẽ lập B/L dựa trên những thông tin đó. Trên B/L, hãng tàu còn nhận xét về chất lượng bên của lô hàng. Chủ hàng mang theo những chứng từ liên quan đến lô hàng gồm: Hóa đơn thương mại: 01 bản, Packing list: 01 bản, Tờ khai hải quan: 01 bản copy.

Sau đó trình lên hãng tàu, đóng các khoản phí cần thiết như phí chứng từ, phí seal, để nhận B/L của lô hàng. Sau khi đã nhận được B/L của hãng tàu, chủ hàng cần kiểm tra lại các nội dung được thể hiện trong B/L.. Điểm quan trọng trong B/L cần kiểm tra kỹ là số container, số seal.

### **Xin cấp C/O (Certificate of Origin): Chứng nhận xuất xứ hàng hóa**

#### **Hồ sơ cấp C/O:**

Bộ hồ sơ đề nghị cấp CO bao gồm:

- Đơn đề nghị cấp CO (được khai hoàn chỉnh và hợp lệ).
- Mẫu CO (bao gồm 1 bản gốc và 3 bản sao).
- Tờ khai hải quan xuất khẩu đã được làm thủ tục hải quan (bản sao có chữ ký của người có thẩm quyền + dấu sao y bản chính).
- Invoice.
- Vận đơn.
- Chứng từ chứng minh nguồn gốc xuất xứ của hàng hóa: chứng từ mua bán; ủy thác xuất nhập khẩu; định mức hải quan (nếu có); bảng kê khai nguyên liệu sử dụng; chứng từ nhập hoặc mua nguyên liệu; quy trình sản xuất tóm tắt; giấy kiểm định.

#### **Thủ tục cấp C/O:**

- Nhân viên sẽ làm công văn đề xin cấp C/O cho lô hàng xuất Chủ hàng cần chuẩn bị 01 bộ hồ sơ với đầy đủ các chứng từ như sau: Phiếu tiếp nhận: Đơn đề nghị cấp C/O :Hóa đơn thương mại, Packing list.

Sau khi chuẩn bị đầy đủ bộ hồ sơ thì người xin cấp C/O sẽ truyền điện tử dữ liệu của bộ hồ sơ xin cấp C/O lên bộ phận tiếp nhận của cơ quan có thẩm quyền cấp C/O. Sau đó mang bộ hồ sơ đến trực tiếp Bộ Thương Mại hay Phòng Thương Mại. Tại đây, cán bộ sẽ kiểm tra tính chính xác và hợp lý của hồ sơ. Nếu không hợp lệ thì phải chỉnh sửa lại.

Nếu hợp lệ thì cán bộ cấp C/O sẽ ra số C/O, nhập vào máy. Sau đó, cán bộ này sẽ kiểm tra lại và ký C/O và giao C/O lại cho người chủ hàng.. Bộ hồ sơ hoàn chỉnh sẽ được cấp ngay trong ngày.

- Khách hàng nhận lại từ cơ quan cấp C/O bao gồm 02 bản C/O. Trong đó có 01 bản original và 01 bản duplicate, và cơ quan cấp C/O giữ lại mẫu C/O triplicate.

### **Giấy kiểm dịch thực vật:**

Giấy đăng ký kiểm dịch thực vật. Đây là giấy mà công ty gửi cho cơ quan kiểm dịch, nhằm yêu cầu kiểm dịch lô hàng của mình, mục đích là tạo điều kiện cho việc xuất khẩu thuận lợi. Trên giấy đăng ký kiểm dịch thực vật thể hiện các nội dung chính như: Tên tổ chức, cá nhân đăng ký kiểm dịch, Địa chỉ của công ty, số điện thoại, Tên hàng hóa, khối lượng tịnh, khối lượng cả bì, số lượng và loại bao bì, ký mã hiệu, số hợp đồng hoặc L/C, Nơi sản xuất, phương tiện chuyên chở, nước xuất hàng, người gửi.; Cửa khẩu đi, nước nhập hàng, người nhận, Cửa khẩu đến, nơi hàng đến, Địa điểm kiểm dịch và thời gian kiểm dịch, số lượng giấy kiểm dịch cần cấp.

Tất cả những nội dung của giấy đăng ký kiểm dịch trên đây là mẫu có sẵn do chỉ cục kiểm dịch thực vật vùng cấp. Người đăng ký chỉ cần điền đầy đủ các nội dung cần thiết. Sau đó cơ quan kiểm dịch sẽ cấp cho người đăng ký kiểm dịch “ Biên bản kiểm dịch và lấy mẫu hàng thực vật”. Trên biên bản này thể hiện các nội dung: Tên công ty đăng ký kiểm dịch, Tên cán bộ kiểm dịch, và nội dung thể hiện “ với sự có mặt của nhân viên giao nhận công ty”. Biên bản được làm thành 02 bản và cơ quan kiểm dịch cấp cho người đăng ký một bản và lưu lại một bản. Trên giấy chứng nhận kiểm dịch thể hiện việc chứng nhận hàng hóa kiểm dịch phù hợp với các yêu cầu kiểm dịch thực vật hiện hành của nước nhập khẩu.

Thanh lý hợp đồng và giải quyết khiếu nại ( nếu có):

- Sau khi quyết toán với đối tác đã hoàn tất, người xuất khẩu sẽ tiến hành thanh lý hợp đồng. Khi đó hợp đồng xem như đã giải quyết xong và hiệu lực của hợp đồng sẽ hết cho đến ngày hết hạn hợp đồng đã quy định.

- Trong quá trình thực hiện hợp đồng. nếu bất cứ có sự cố nào xảy ra giữa hai bên mà lỗi chính là do người xuất khẩu thì người xuất khẩu phải giải quyết kịp thời, thỏa đáng nhằm giữ mối quan hệ làm ăn tốt đẹp và lâu dài đã có giữa các bên.

Căn cứ giải quyết khiếu nại căn cứ vào luật áp dụng trong hợp đồng hoặc nêu trong hợp đồng không quy định cụ thể thì căn cứ vào các điều kiện mà hai bên đã thỏa thuận trong hợp đồng.

### **Bước 10: Giao hàng, lưu hồ sơ và quyết toán**

Sau khi hoàn thành xong thủ tục thông quan và vào sổ nhân viên phòng xuất khẩu sẽ:

Kiểm tra và sắp xếp lại các chứng từ thành 1 bộ hoàn chỉnh, nhân viên ở bộ phận xuất khẩu công ty cũng lưu lại 1 bộ và gửi cho công ty người nhập khẩu 1 bản. Đồng thời, kèm theo đó là 1 bản giấy báo nợ, 1 bản dành cho khách hàng, 1 bản dành cho công ty. Trên đó bao gồm: các khoản chi phí mà công ty đã nộp cho khách hàng có hóa đơn đỏ, phí dịch vụ vận chuyên, các chi phí khác...

Sau đó giám đốc ký tên và đóng dấu vào giấy báo nợ này. Nhân viên mang toàn bộ chứng từ thanh toán bao gồm (giá mua, giá bán, điều kiện thanh toán, các chứng từ liên quan) cùng với debit note quyết toán với khách hàng.

## **CHƯƠNG 4: NHẬN XÉT VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU**

### **4.1 Nhận xét về quy trình thực hiện**

Quy trình xuất khẩu của công ty trải qua 10 bước, cụ thể là Tiếp nhận thông tin. Tiến hành thực hiện bộ chứng từ (Hợp đồng, Invoice, Packing list,...) và liên hệ với hãng tàu để nhận “booking confirmation” (Thông tin chuyển tàu), thực hiện tờ khai hải quan và kéo container rỗng về kho đóng hàng, làm thủ tục hải quan, kiểm tra hàng hoá, thủ tục thông quan, xuất phiếu EIR, thanh lý tờ khai hải quan và vào sổ tàu xác nhận đã đủ điều kiện, thủ tục lấy Bill, gửi bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu giao hàng. lưu hồ sơ và quyết toán.

#### **4.1.1 Ưu điểm**

- Quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa của công ty Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn được thực hiện từng bước một cách rõ ràng, phân bổ nhiệm vụ của các phòng ban, các khâu các bộ phận một cách cụ thể, nên quy trình sẽ diễn ra nhanh chóng và đảm bảo được chất lượng trong từng hợp đồng.

- Hệ thống pháp luật ngày càng hoàn thiện với nhiều quy định, nhanh chóng trong thủ tục hành chính giúp cho quy trình xuất khẩu diễn ra thuận lợi hơn so với lúc trước.

#### **4.1.2 Nhược điểm**

- Quy trình đã phân cụ thể trách nhiệm của từng phòng ban, từng bộ phận thực hiện. Do đó kết quả thực hiện mỗi bước là nền tảng để tiếp tục thực hiện mỗi bước sau nên nếu chỉ một bộ phận làm không tốt sẽ ảnh hưởng cả một quy trình xuất khẩu.

- Thủ tục hải quan còn nhiều giai đoạn phức tạp dẫn đến gây mất nhiều thời gian.

#### **4.2 Đánh giá chung quy trình xuất khẩu**

Đánh giá chung về hoạt động xuất khẩu và quy trình xuất khẩu hàng hóa của công ty xuất nhập khẩu Ngôi Sao Sài Gòn:

Thấy rõ được vai trò và tầm quan trọng của xuất khẩu cũng như sự cần thiết của việc hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng hoá, trong thời gian vừa qua công ty xuất nhập khẩu Ngôi Sao Sài Gòn đã có những chính sách biện pháp hợp lý kịp thời nhằm nâng cao và đẩy mạnh hiệu quả hoạt động xuất khẩu dựa trên cơ sở từng bước tự hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng hoá. Trong quá trình thực tiến hoạt động công ty, với sự năng động sáng tạo, sự hăng hái nhiệt tình của các cán bộ công nhân viên, công ty đã biết tận dụng và khai thác triệt để những thuận lợi và hạn chế tối thiểu những khó khăn trực tiếp hay gián tiếp ảnh hưởng đến hoạt động của công ty nhằm mục tiêu nâng cao vị thế và thực hiện kinh doanh có lãi. Qua đây ta có thể đánh giá chung về hoạt động kinh doanh xuất khẩu và quy trình xuất khẩu hàng hoá của công ty như sau:

*Một là:* Nhìn chung công ty đã phấn đấu hoàn thành một cách xuất sắc các chỉ tiêu đã đề ra, kinh doanh có lãi, đảm bảo việc làm và đời sống cho cán bộ công nhân viên, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước.

*Hai là:* Công ty đã giữ vững được hoạt động kinh doanh xuất khẩu và thực hiện quy trình xuất khẩu hàng hoá một cách có hiệu quả, tiếp tục củng cố và phát triển các lĩnh vực mới dần đưa các hoạt động này đi vào nề nếp.

Kim ngạch xuất khẩu tăng đều qua các năm. Nguyên nhân của sự tăng trưởng này là do sự chỉ đạo sát sao của ban lãnh đạo công ty, giữ mối quan hệ tốt với các bạn hàng cũ, vừa tích cực tìm kiếm, mở rộng thị trường tiêu thụ. Các chi nhánh công ty mở thêm được mặt hàng mới là mực khô xuất đi Trung Quốc có giá trị tương đối lớn. Trong kinh doanh

có sự chuyển biến mạnh mẽ từ uỷ thác sang tự doanh nhờ việc công ty đã huy động thêm được khá nhiều vốn đưa vào kinh doanh đáp ứng yêu cầu khách quan của thị trường.

*Ba là:* Các bộ phận trực tiếp thực hiện hoạt động xuất khẩu chưa thực sự đạt hiệu quả cao. Nguyên nhân khách quan là do thị trường quá khó khăn, giao dịch nhiều nhưng kết quả thu được thì lại hạn chế. Nhiều lúc đã chốt được giá ngoại thì lại không tìm được nguồn hàng trong nước điển hình là ba mặt hàng lớn như gạo, lạc, cà phê. Nguyên nhân chủ quan là yêu cầu bảo toàn và phát triển vốn nên không dám phiêu lưu mạo hiểm. Tuy nhiên, việc xuất khẩu hàng nông sản vẫn chiếm tỉ trọng đáng kể trong kim ngạch xuất khẩu của công ty. Đây cũng là cố gắng đáng khích lệ của công ty trong thời gian qua. Khi hiệp định thương mại Việt - Mỹ được kí kết, hàng gia công may mặc đã mở ra cho chúng ta nhiều cơ hội mới song chỉ dành cho những doanh nghiệp có quy mô và trình độ tương đối lớn. Còn doanh nghiệp thương mại thuần túy như chúng ta vai trò trung gian không phù hợp với yêu cầu của thị trường nữa.

*Bốn là:* Trong quá trình thực hiện quy trình xuất khẩu hàng hoá về cơ bản công ty đã tạo được một phương thức hoạt động khoa học, rút ngắn được nhiều khâu không cần thiết tạo nên hiệu quả nhất định trong từng giai đoạn cụ thể. Tuy nhiên trong tương lai việc phải luôn luôn tự hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng hoá là vô cùng cần thiết nếu công ty muốn đạt được nhiều thành quả hơn nữa.

*Năm là:* Trong cơ chế nội bộ của công ty đã xây dựng và thực hiện một hệ thống các văn bản bao trùm hầu hết các mặt hoạt động của công ty gắn bó chặt chẽ đến các văn bản pháp quy của Nhà nước. Công ty đã rà soát, điều chỉnh, bổ xung xây dựng mới nhiều quy định, quy chế trên các mặt: phân cấp quản lý và uỷ quyền, thi đua khen thưởng, nâng lương và phân phối lương, tuyển dụng và đào tạo cán bộ, giao khoán có quản lý việc thực hiện chỉ tiêu tài chính, quy định phối hợp công tác khai báo thuế và làm thủ tục hải quan, quy chế phát huy dân chủ... Một nét mới trong cơ chế quản lý của công ty là đã tiến thêm một bước trong việc thực hiện công bằng giữa giao việc và phân phối thu nhập với tư tưởng chỉ đạo là kết hợp chặt chẽ giữa kết quả lao động và thu nhập cá nhân, đồng thời quan tâm giải quyết triệt để những vấn đề đang tồn tại trong công ty.

Chính nhờ hệ thống cơ chế quản lý nội bộ này mà các hoạt động của công ty được duy trì có nề nếp, đảm bảo đúng hướng phù hợp chính sách pháp luật và trong mức độ nhất

định đã khuyến khích lao động sáng tạo của mỗi cá nhân và tập thể tạo ra sức mạnh tổng hợp chung của công ty.

Nguyên nhân của sự thành công này là sự chỉ đạo sát sao và kiên quyết của ban lãnh đạo công ty kết hợp với ý thức trách nhiệm của từng thành viên cán bộ công nhân viên.

*Sáu là:* Công ty đã tích cực triển khai ứng dụng thành tựu của tin học vào trong kinh doanh và quản lý. Việc giao dịch kinh doanh qua mạng Internet là rất phổ biến đem lại hiệu quả cao đồng thời tiết kiệm một khoản chi phí đáng kể. Nhưng do hạn chế về kỹ thuật chưa thích nghi với điều kiện mới nên đôi khi cũng gây ra những hậu quả ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động của công ty.

*Bảy là:* Công ty đã đảm bảo việc làm và đời sống tinh thần, vật chất cho cán bộ công nhân viên ở mức tương đối đầy đủ, đảm bảo đoàn kết nội bộ. Tạo điều kiện cho các phong trào đoàn thể hoạt động khá sôi nổi góp phần tích cực thực hiện các chính sách xã hội của Đảng và Nhà nước.

Bên cạnh và đồng thời với các thành công, các mặt đã đạt được công ty cũng đang tồn tại một số mặt cần được khắc phục trong thời gian tới, đó là:

\* Nhìn chung trong công ty, bên cạnh các cá nhân tập thể tích cực vẫn tồn tại một bộ phận cán bộ công nhân viên thích ứng kém với sự đổi mới của môi trường khách quan. Do vậy, có tâm lý trông chờ, ỷ lại, đứng ngoài cuộc từ đó nảy sinh những vấn đề phức tạp trong công ty. Một số cán bộ tuổi đời cao, năng lực chuyên môn, tin học, ngoại ngữ chưa phù hợp với yêu cầu hiện nay... rất cần mọi chính sách đào tạo lại một cách có hiệu quả và tuyển dụng mới cán bộ trẻ để nâng cao chất lượng cán bộ vừa công ty. Đây phải được coi là chính sách lâu dài, thường xuyên và có mục tiêu quy hoạch rõ ràng cho từng thời kì.

\* Công tác phổ biến thông tin trong nội bộ công ty còn hạn chế, nhiều cán bộ chưa thực sự nắm bắt được thông tin một cách đầy đủ kịp thời. Việc lấy ý kiến đóng góp còn mang tính hình thức chiếu lệ kém nhiệt tình, ít mang lại hiệu quả.

\* Việc thực hiện quy chế công ty khá nghiêm túc có nề nếp tuy nhiên khâu kiểm tra, kiểm soát cần được củng cố, thực hiện thường xuyên và toàn diện hơn.



\* Quy mô và hiệu quả hoạt động tuy đã đạt được tăng trưởng nhưng so với những năm gần đây tổng kim ngạch xuất nhập khẩu đang có xu hướng giảm. Đây là mặt chủ yếu cần khắc phục một cách kịp thời cấp bách trong thời gian tới nhằm đảm bảo sự tồn tại và phát triển lâu dài bên vững của công ty.

Thành tích này là sự đóng góp công sức của toàn bộ cán bộ công nhân viên trong công ty. Với lòng yêu nghề và gắn bó với công ty nên đã tìm ra được những giải pháp đúng đắn mỗi khi gặp khó khăn, đoàn kết phấn đấu vì mục tiêu chung. Đồng thời công ty cũng nhận được sự giúp đỡ chỉ đạo của các cơ quan cấp trên. Hy vọng trong tương lai công ty sẽ phát triển xa hơn nữa trên những thành quả đạt được.

### **4.3 Tầm nhìn và định hướng, chiến lược của công ty**

#### **❖ Tầm nhìn công ty:**

Công ty Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn vươn đến mục tiêu là một trong những công ty Forwarder hàng đầu của miền Nam Việt Nam về xuất khẩu hàng hóa đi các thị trường trên thế giới.

#### **❖ Định hướng của công ty**

- Khách hàng là trọng tâm: Mọi hoạt động đều hướng đến khách hàng, khách hàng luôn là trọng tâm trong việc hoạch định chính sách và chiến lược.
- Trách nhiệm xã hội: Với trách nhiệm của một doanh nghiệp chủ lực, Công Ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn hoạt động không chỉ vì mục đích kinh doanh mà còn cam kết đóng góp tích cực vào việc nâng cao chất lượng cuộc sống và góp phần phát triển xã hội.
- Sáng tạo và chất lượng: Những yếu tố trung tâm sáng tạo là kỹ năng tạo ra mẫu mã phù hợp, lựa chọn chất liệu, cái tiến thiết bị và quy trình nhằm đạt được những tiêu chuẩn chất lượng phù hợp với thị trường và người tiêu dùng.
- Linh động và hiệu quả: Hệ thống quản trị và sản xuất mang tính linh động cao nhằm đáp ứng nhu cầu thời trang của khách hàng. Tối đa hóa lợi nhuận trên cơ sở sử dụng hợp lý các nguồn lực một cách hiệu quả và trách nhiệm.

- Người lao động: Người lao động được quyền phần đầu, cống hiến làm việc hết mình, được quyền hưởng thụ đúng với chất lượng, hiệu quả của cá nhân đóng góp, được quyền tôn vinh lao động tiên tiến, chiến sĩ thi đua.

#### ❖ Chiến lược của công ty

Trong giai đoạn này, công ty xuất nhập khẩu Ngôi Sao Sài Gòn đang chú trọng những mục tiêu như sau:

- Duy trì ổn định các hoạt động sản xuất, thực hiện tăng doanh thu, giảm chi phí đảm bảo mục tiêu phát triển bền vững.
- Hoàn thiện chuỗi cung ứng nhằm phát triển bền vững, nâng cao năng lực cạnh tranh và khai thác được tối đa giá trị gia tăng khi tham gia vào các hiệp định.
- Thúc đẩy mối liên kết giữa các doanh nghiệp.
- Phát triển quản trị nguồn nhân lực chiến lược, tìm nguồn có chất lượng và xây dựng kế hoạch đào tạo có hiệu quả.
- Nghiên cứu, áp dụng kiến thức quản lý, cải tiến trong khâu quá trình xuất nhập khẩu hàng hóa.

#### **4.4 Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng hóa**

Số biện pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng hóa tại công ty TNHH Xuất nhập khẩu Ngôi Sao Sài Gòn:

##### **1/ Hoàn thiện công tác chuẩn bị chứng từ cho hàng hoá xuất khẩu theo quy định của luật Hải quan**

Công tác chuẩn bị chứng từ cho hàng hoá xuất khẩu là khâu đầu tiên quan trọng nhất nhằm đảm bảo điều kiện cho hàng hoá xuất khẩu có đầy đủ tính hợp pháp trước khi được vận chuyển ra khỏi biên giới quốc gia. Đặc biệt với hàng xuất khẩu thì bộ hồ sơ Hải quan phải được chuẩn bị kĩ càng, cẩn thận trước khi gửi cho công chức Hải quan để họ đánh giá và ra quyết định về hàng hoá của mình, có được thông quan hay không.

Bộ hồ sơ hải quan đầy đủ bao gồm:

- + Tờ khai hàng hoá xuất khẩu;
- + Bản kê chi tiết hàng hoá đối với lô hàng gồm nhiều chủng loại;

- + Giấy phép của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền đối với hàng hoá phải có giấy phép xuất khẩu theo quy định của pháp luật;
- + Hợp đồng mua bán hàng hoá hoặc giấy tờ có giá trị pháp lý tương đương hợp đồng trong trường hợp cần thiết do Tổng cục trưởng Tổng cục Hải quan quy định;
- + Các chứng từ khác theo quy định của pháp luật đối với từng mặt hàng cụ thể mà người khai Hải quan phải nộp hoặc xuất trình cho cơ quan Hải quan.

Đây là một số loại giấy tờ mà khi thực hiện làm thủ tục Hải quan cho hàng hoá, công ty Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn phải thực hiện đầy đủ theo đúng yêu cầu của từng loại giấy tờ cụ thể. Ngoài ra, các chứng từ sau cần phải có bao gồm: Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá (C/O) và các chứng từ khác thuộc hồ sơ hải quan (trừ tờ khai Hải quan). Nếu không thể có ngay khi làm thủ tục Hải quan thì công ty có thể nộp chậm 60 ngày đối với giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá (C/O) và 30 ngày đối với các chứng từ thuộc hồ sơ hải quan kể từ ngày đăng kí Hải quan.

Trước thời điểm công chức Hải quan kiểm tra thực tế hàng hoá, nếu cảm thấy còn sai sót trong khâu chuẩn bị chứng từ, đại diện công ty (người làm thủ tục Hải quan) có văn bản đề nghị chỉ cục trưởng Hải quan được rút lại tờ khai Hải quan đã đăng kí để bổ sung sửa chữa hoặc thay tờ Hải quan khác.

Nếu với mặt hàng mà công ty thường xuyên xuất khẩu ổn định trong một thời gian nhất định của cùng một hợp đồng mua bán thì công ty có thể sử dụng cùng một loại tờ khai Hải quan (đăng kí tờ khai một lần) để làm thủ tục Hải quan cho hàng hoá xuất khẩu.

Công ty nên sử dụng mạng máy tính đã được liên kết với mạng máy tính của cơ quan Hải quan để mở tờ khai trên đó theo quy định của pháp luật. Hình thức này đảm bảo thời gian nhanh thuận tiện, nhân viên của công ty không phải tới địa điểm để khai Hải quan mà chỉ việc ở tại văn phòng cũng có thể mở được tờ khai cho lô hàng xuất khẩu nhưng với hình thức này chỉ phí bỏ ra tương đối lớn, phải cần có đội ngũ cao về trình độ máy tính.

Việc chuẩn bị giấy tờ chứng từ cho hàng hoá xuất khẩu phải được cán bộ công nhân viên trong công ty Ngôi Sao Sài Gòn (đặc biệt là cán bộ phụ trách xuất khẩu) thường xuyên theo dõi giám sát kiểm tra tránh sơ xuất đáng tiếc gây ảnh hưởng đến lộ trình xuất khẩu của hàng hoá. Công ty cần thành lập một đội ngũ riêng được phân công chuẩn bị

mọi giấy tờ cần thiết cho hàng hoá xuất khẩu, để công tác làm thủ tục Hải quan được dễ dàng tạo điều kiện thông quan cho hàng hoá.

## **2/ Hoàn thiện công tác kê khai, kiểm kê, kiểm tra và giám sát hàng hoá xuất khẩu.**

Sau khi hàng hoá đã có đầy đủ giấy tờ cần thiết, chủ hàng cần tạo điều kiện cho công chức Hải quan thực hiện kiểm kê, kiểm tra, giám sát hàng hoá. Tùy theo đặc điểm của hàng hoá thuộc diện miễn kiểm tra hoặc kiểm tra thực tế theo tỷ lệ hoặc kiểm tra toàn bộ lô hàng mà chủ hàng đem đến đúng địa điểm kiểm tra. Đây là nơi trực tiếp các công chức Hải quan thực hiện kiểm tra thực tế hàng hoá tại địa điểm làm thủ tục Hải quan cửa khẩu, ngoài cửa khẩu hoặc do Tổng Cục trưởng Tổng cục Hải quan quy định trong trường hợp cần thiết sao cho thuận tiện cho việc kiểm tra hàng hoá. Đối với hàng hoá xuất khẩu gồm: hàng nông sản, thủy sản, giày dép, hàng dệt may, cao su tự nhiên, hàng thực phẩm tươi sống, hàng thực phẩm chế biến, hàng cân được bảo quản đặc biệt, hàng cơ khí điện máy, hàng lông, hàng rời, các mặt hàng mà việc xác định khối lượng, chất lượng chủng loại hàng hoá phải căn cứ vào cơ quan nhà nước có thẩm quyền hoặc tổ chức giám định, hàng hoá xuất khẩu của doanh nghiệp trong khâu chế xuất, hàng hoá xuất khẩu thường xuyên, một số mặt hàng do Chính Phủ quy định thì không phải kiểm tra thực tế đối với những mặt hàng này, do đó có thể dễ dàng hoàn thành thủ tục Hải quan cho nhóm mặt hàng này. Công ty phải cung cấp đầy đủ các thông tin về hàng hoá xuất khẩu của mình cho công chức Hải quan để việc kiểm tra diễn ra dễ dàng, tránh sai sót không mong muốn. Việc thực hiện kiểm kê, kê khai, kiểm tra hàng hoá phải có người đại diện của công ty (người làm thủ tục Hải quan cho lô hàng) để nhận trách nhiệm về lô hàng xuất khẩu ấy. Nếu không nhất trí với kết quả kiểm tra phân tích hoặc giám định do cơ quan Hải quan kết luận thì công ty có quyền lựa chọn một cơ quan, tổ chức chuyên ngành khác giám định lại và trả phí giám định.

## **3/ Tuân thủ và chấp hành các quyết định xử lý của cán bộ công chức Hải quan**

Sau khi hàng hoá xuất khẩu của công ty đã được kiểm tra, giám sát xong thì công ty nhận quyết định xử lý của cơ quan Hải quan với hàng hoá có được thông quan hay không. Và công ty phải hoàn toàn chấp thuận, tuân thủ theo những quyết định này. Nếu vi phạm quy định của luật Hải quan, công ty sẽ bị xử phạt hành chính theo quy định, bồi thường thiệt hại (nếu có) hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự theo quy định của pháp luật. Ngược lại nếu phát hiện cán bộ công chức Hải quan và tổ chức, cá nhân có liên

quan nếu có hành vi vi phạm chức vụ quyền hạn làm trái các quy định tại điều luật này thì tùy theo mức độ vi phạm có thể kiến nghị lên cấp trên xử lý kỉ luật bồi thường thiệt hại (nếu có) hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự theo quy định của pháp luật. Công ty có quyền khiếu nại, tố cáo đối với cơ quan Hải quan về những hành vi vi phạm của họ nhằm nâng cao trách nhiệm của họ trong việc đưa ra những quyết định xử lý đối với hàng hoá xuất khẩu của công ty. Góp phần đẩy mạnh và kiện toàn bộ máy hoạt động của cơ quan Hải quan đóng trên địa bàn công ty hoạt động.

#### **4/ Hoàn thiện các công tác khác có liên quan.**

##### **4.1/ Nghiên cứu thị trường**

Với thị trường xuất khẩu, nơi có nhiều cơ hội đồng thời rủi ro cũng nhiều thì thông tin đóng vai trò quan trọng là cơ sở cho việc hoạch định chiến lược kinh doanh là nguồn gốc của thắng lợi và do đó là quyền lực quyết định của công ty trên thương trường. Từ những thông tin chính xác thu được sẽ giúp công ty dự đoán được biến động của thị trường hàng hoá thế giới. Bên cạnh duy trì thị trường truyền thống công ty cũng phải mở rộng thêm thị trường mới. Công ty phải có chính sách về quảng cáo và tuyên truyền về uy tín và về thế mạnh của công ty. Đồng thời công ty cũng cần tham gia các cuộc hội thảo. Đây là cơ hội thuận lợi cho công ty nắm bắt được tình hình thị trường, tình hình các đối thủ cạnh tranh, nắm bắt nhu cầu, chào hàng tìm kiếm đối tác kinh doanh kí kết hợp đồng và cũng là môi trường để công ty học hỏi và nâng cao nghiệp vụ kinh doanh. Tóm lại công tác tìm kiếm thông tin tiếp cận thị trường mới cũng như duy trì thị trường cũ là cực kì quan trọng và không thể bỏ qua bởi vì nó quyết định đến toàn bộ quy trình xuất khẩu hàng hoá của công ty.

##### **4.2/ Chuẩn bị hàng xuất khẩu**

Công ty Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn cần tạo ra mạng lưới thu mua rộng lớn và tận các chân hàng. Qua các hợp đồng đã kí kết công ty có thể dự kiến khối lượng hàng hoá cần huy động giúp cho công ty không phải chuẩn bị gấp rút khi có một hợp đồng mới điều đó tránh được sự ép giá và quá trình chuẩn bị được kĩ lưỡng đảm bảo chất lượng yêu cầu. Trong khâu thu mua kí kết hợp đồng trực tiếp với từng nguồn hàng, khi thu mua phải thực hiện giám định chất lượng ngay từ đầu. Vì vậy là khâu quyết định hàng hóa xuất khẩu.

### **4.3/ Thuê tàu, mua bảo hiểm (nếu theo điều kiện giao hàng CIF)**

Mỗi hãng thuê tàu có điều kiện riêng của mình, công ty cần nắm vững các điều kiện này để lựa chọn loại tàu thích hợp cần thuê. Công ty nên khai thác lợi thế của mình về mảng đại lý tàu biển để có thể thuê được tàu chuyên trở có uy tín tránh mọi sự rủi ro trong quá trình vận chuyển. Công ty cần khai thác mối quan hệ với hai cảng bốc dỡ hàng hoá là cảng Hải Phòng và cảng TP Hồ Chí Minh để xuất hàng được dễ dàng. Tuy nhiên công ty cũng nên chấp hành đúng những nguyên tắc đặt ra tại cảng.

Hiện nay ngành bảo hiểm cũng là một ngành kinh doanh lớn có tính cạnh tranh chứ không còn độc quyền như trước đây, vì vậy có rất nhiều công ty bảo hiểm ra đời. Để đảm bảo an toàn công ty nên mua bảo hiểm mọi rủi ro tại một công ty bảo hiểm có uy tín như công ty bảo hiểm Bảo Việt. Mối quan hệ tốt cũng làm cho phí bảo hiểm phải trả giảm hơn.

### **4.4/ Về giao nhận thanh toán**

Có thể nói khâu thanh toán thu tiền về cho công ty là khâu cuối cùng. Nó thể hiện kết quả hoạt động kinh doanh nó là thước đo năng lực hoạt động của cán bộ công nhân viên. Thu tiền là một việc có ý nghĩa, nó giúp công ty trang trải mọi khoản nợ như trả lương, nộp ngân sách và trả lãi Ngân Hàng và tiếp tục phát triển vốn để kinh doanh.

**\* Để làm tốt công ty phải làm tốt các công việc sau:**

- Tổ chức tốt hình thức thanh toán nhất là phương thức chứng từ tín dụng L/C. Trong quá trình thực hiện hợp đồng cần phải nhanh chóng làm các thủ tục chứng từ cần thiết cho thanh toán.
- Kiểm tra kĩ L/C xem có phù hợp với điều khoản mà hợp đồng đã kí kết, có thay đổi cần phải thông báo ngay để quá trình thực hiện nhanh chóng.
- Việc thực hiện thu tiền càng thuận lợi nhanh chóng càng tốt cho công ty vì nó giúp tăng nhanh tốc độ quay vòng vốn, tăng lợi nhuận cho công ty.

### **4.5/ Đào tạo đội ngũ cán bộ**

Ngày nay kinh doanh trong môi trường quốc tế thường xuyên biến động đòi hỏi cán bộ kinh doanh phải năng động sáng tạo có khả năng dự báo ứng phó những biến động đó có khả năng nắm bắt nhanh về tình hình kinh tế thế giới. Để làm tốt công tác này cán bộ

nhân viên phải thường xuyên được bồi dưỡng kiến thức nâng cao trình độ chuyên môn của mình. Vì vậy công ty cần có những biện pháp lâu dài trong việc đào tạo đội ngũ cán bộ làm công tác xuất khẩu.

- Gửi cán bộ có năng lực, các nhân viên có trình độ đi học tập nghiên cứu học tập ở các lớp đào tạo cán bộ kinh doanh xuất nhập khẩu trong và ngoài nước nhằm nâng cao trình độ nghiệp vụ.

- Cử các đoàn cán bộ kinh doanh ra nước ngoài để nắm bắt được nhu cầu thị trường, kinh nghiệm làm ăn tạo dựng mối quan hệ bạn hàng vững chắc.

#### **4.5 Một số kiến nghị với cơ quan chức năng**

##### **1/ Kiến nghị với ngành Hải quan**

Nghành Hải quan cần phải tạo điều kiện thuận lợi cho công ty Xuất Nhập Khẩu Ngôi Sao Sài Gòn khi tham gia hoạt động xuất khẩu hàng hoá. Đặc biệt trong khâu làm thủ tục Hải quan kiểm tra giám sát hàng hoá tạo ra sự thông thoáng trong thủ tục để họ hiểu và dễ dàng hơn trong việc hoàn tất thủ tục Hải quan cho hàng hoá xuất khẩu. Bản thân ngành Hải quan cần thường xuyên kiểm tra toàn bộ máy quản lý để trong mỗi khâu không còn sự chông chéo tránh khỏi những tiêu cực gây ảnh hưởng xấu đến người tham gia hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

Nghành Hải quan cần tự đầu tư thêm trang thiết bị hiện đại với công nghệ tiến vào từng nghiệp vụ của mình nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động.

##### **2/ Một số kiến nghị với Nhà nước.**

Nhà nước có những chính sách ưu đãi, khuyến khích các đơn vị tham gia kinh doanh xuất khẩu bởi đây chính là nguồn tích lũy vốn và là nền tảng cho quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Nhà nước cần thường xuyên kiểm tra theo dõi hoạt động của ngành Hải quan nói chung và các chi cục Hải quan nói riêng nhằm chấn chỉnh những hoạt động sai sót và củng cố trách nhiệm của ngành Hải quan với chức năng quan trọng là quản lý đầu mối buôn bán lớn của đất nước.

Nhà nước phải thường xuyên ban hành các chính sách cùng với cơ quan chức năng như Chính Phủ tham gia sửa đổi luật Hải quan để bộ luật này ngày càng hoàn thiện hơn.

## KẾT LUẬN CHUNG

Trong xu thế toàn cầu hoá hiện nay, những cố gắng hiện nay trên con đường hội nhập kinh tế với khu vực và trên thế giới là hướng đi đúng đắn nhằm thực hiện thành công quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá nền kinh tế đóng góp vào sự đổi mới đất nước. Thực tế đã chứng minh không một nền kinh tế nào đủ lớn đủ hoàn thiện để có thể tự tách mình ra khỏi hệ thống kinh tế toàn cầu.

Trong xu thế đó các hoạt động thương mại quốc tế chính là nền tảng cho sự đa dạng và tập nập của các mối quan hệ kinh tế toàn cầu. Chiếm giữ một vị trí quan trọng trong thương mại quốc tế, xuất khẩu càng tỏ rõ vai trò quan trọng của mình trong việc phát triển kinh tế không những của từng quốc gia mà cho tất cả những nước tham gia vào thị trường thế giới.

Mặc dù chưa phải là nước có vị trí đáng kể trong hệ thống kinh tế toàn cầu, nhưng hoạt động xuất khẩu của Việt Nam trong nhiều năm qua có những bước tiến đáng tự hào, điển hình trong số những nước đang phát triển. Chính vì vậy, nhằm giữ vững vị thế quan trọng của xuất khẩu và đẩy mạnh xuất khẩu thì yêu cầu về hoàn thiện quy trình xuất khẩu được đặt ra bất cứ lúc nào.

Tuy mới được thành lập nhưng trong quá trình hoạt động công ty xuất nhập khẩu Ngôi Sao Sài Gòn đã có những bước tăng trưởng đáng kể đem lại lợi nhuận không nhỏ cho chính công ty cũng như tích lũy vốn cho nền kinh tế quốc dân. Kinh doanh xuất khẩu là thế mạnh của công ty và luôn được công ty coi là trọng tâm phát triển trong thời gian tới. Vì vậy hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng hóa tại công ty được đặt ra là nhiệm vụ của toàn công ty, toàn bộ cán bộ công nhân viên của công ty. Cùng với các quy định của luật Hải quan công tác xuất khẩu hàng hoá của công ty luôn được đổi mới sao cho phù hợp với sự thay đổi của thị trường nói chung và thay đổi chính sách nhà nước nói riêng (đặc biệt là sự đổi mới của luật Hải quan). Việc hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng hoá có ý nghĩa quan trọng đối với công ty làm tiền đề tạo ra khả năng áp dụng vào thực tiễn hoạt động. Nội dung này thực sự là cần thiết và cấp bách trong giai đoạn hiện nay khi mà thành phần kinh tế đang chuyển dần sang cơ chế kinh tế mới với nhiều cơ hội và thách thức.



## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tài liệu sách:

- 1) Trần Văn Hòe (2009), Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu, NXB Đại học kinh tế Quốc dân.
- 2) Trần Thanh Hương (2005), Giáo trình quản lý đơn hàng, NXB Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
- 3) Hoàng Thị Nguyệt Anh (2009). Náng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biên tại công ty cô phân đại lý vận tải SaFi, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kỹ thuật công nghệ TP Hồ Chí Minh.
- 4) Cục xuất nhập khẩu - Bộ Công Thương (2017). Báo cáo Logistics Việt Nam 2017- Từ kế hoạch đến hành động. Nhà xuất bản Công thương Hà Nội.
- 5) Nguyễn Thùy Dương (2016). Đánh thức tiềm năng phát triển Logistics ở Việt Nam. Tạp chí Giao thông vận tải, số 46 - tháng 07/2016.
- 6) Đặng Đình Đảo (2011). Logistics: Những vấn đề lý luận và thực tiễn ở Việt Nam. Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
- 7) Đỗ Thị Ngọc Diệp (2012). Logistics và cơ hội phát triển ở Việt Nam. Nhà xuất bản Đại học Giao thông vận tải, Hà Nội.
- 8) Ngô Đức Hành và Trịnh Thế Cường (2014). Thực trạng dịch vụ Logistics tại Việt Nam và giải pháp. Nhà xuất bản Đại Học Kinh tế Quốc Dân
- 9) Phạm Thị Hồng Hạnh (2013). Nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận hàng nhập khẩu theo phương thức Door to door bằng đường biển của công ty Imierlogistics, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh.
- 10) Tổng cục Hải quan (2014). Quyết định số 988/QĐ-TCHQ ngày 28/3/2014 quy trình thu tục hải quan điện tử đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thương mại.
- 11) Trịnh Thị Thu Hương, Giáo trình Vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương, Hà Nội, 2016.
- 12) Dương Hữu Hạnh, Giáo trình Luật và các tổ chức thương mại quốc tế điển giải, Nhà xuất bản thống kê.

13) TS. Đoàn Thị Hồng Vân, Giáo trình Quản trị xuất nhập khẩu, Nhà xuất bản tổng hợp TP.HCM năm 2014.

14) Wikipedia, Quan hệ ngoại giao của Việt Nam, 15/06/2016.

15) ICB, International Business Club, "Phân luồng hàng hoá trong hải quan", 19/02/2017.

#### **Tài liệu tiếng Anh:**

16) Hee Young Yoon (2016). A Comparative Study on the Logistics Research between International and Korean Journals. The Asian Journal of Shipping and Logistics

17) Hong Gyun Park (2015). The Efficiency and Productivity Analysis of Large Logistics Providers Services in Korea. The Asian Journal of Shipping and Logistics.

18) Hyun Jung Nam (2017). Default Risk and Value of Shipping & Logistics in Korea. The Asian Journal of Shipping and Logistics.

19) Ruth Banomyong (2015). Assessing the National Logistics System of Vietnam. The Asian Journal of Shipping and Logistics.

20) Saeyeon Roh (2016). Towards Sustainable ASEAN Port Development: Challenges and Opportunities for Vietnamese Ports. The Asian Journal of Shipping and Logistics.

#### **Tài liệu website:**

21) Trịnh Anh Duyên (2017). Đẩy mạnh thực hiện hải quan điện tử trong thông quan hàng hóa xuất nhập, nhập khẩu tại cục hải quan Hải Phòng, <<http://lib.hpu.edu.vn/handle/123456789/29490>>

22) Ngô Đức Hành và Trịnh Thế Cường (2014). Thực trạng dịch vụ Logistics tại Việt Nam và giải pháp, <http://hoinguoidibien.vn/kinh-te-bien/thuc-trang-dich-vu-Logistics-tai-viet-nam-va-giai-phap-bai-1-1774.aspx>

23) Đan Đức Hiệp (2012). Xây dựng Hải Phòng trở thành trung tâm kinh tế mạnh làm đầu tàu lôi kéo kinh tế vùng phát triển, <http://haiphong.gov.vn/UBNDTP/d->

[744/35422/xay-dung-hai-phong-tro-thanh-trung-tam-kinh-te-manh-lam-dau-tau-loi-keo-kinh-te-vung-phat-trien.](#)

- 24) Bùi Việt Hưng (2017). Một số biện pháp nâng cao hiệu quả khai thác đội tàu hàng khô của công ty Cổ phần vận tải biển Việt Nam trong giai đoạn 2016-2020, <http://lib.hpu.edu.vn/handle/123456789/26603/>.
- 25) Mai Lâm (2017). Phát triển hệ thống chuỗi dịch vụ logistics tại Hải Phòng/Nguy cơ mất lợi thế, [http://www.baohaiphong.com.vn/channel/4910/201705/phat-trien-he-thong-chuoi-dich-vu-logistics-tai-hai-phong-nguy-co-mat-loi-the 2555930](http://www.baohaiphong.com.vn/channel/4910/201705/phat-trien-he-thong-chuoi-dich-vu-logistics-tai-hai-phong-nguy-co-mat-loi-the-2555930)>.