

## MỤC LỤC

	Trang
<b>Lời nói đầu</b> .....	<b>3</b>
<b>Chương I : Khái quát chung về hợp đồng xuất khẩu</b> .....	<b>5</b>
I. khái quát chung về hợp đồng xuất khẩu .....	5
1. Vai trò của hợp đồng xuất khẩu.....	5
2. Tính pháp lý của hợp đồng xuất khẩu .....	5
3. Nội dung của hợp đồng xuất khẩu .....	8
II. Các nhóm bước nghiệp vụ cơ bản trong quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu .	10
1. Nhóm bước chuẩn bị hàng hoá xuất khẩu và kiểm tra hàng hoá .....	11
2. Nhóm bước thuê tàu và mua bảo hiểm (nếu có).....	13
3. Nhóm bước làm thủ tục thông quan và giao hàng cho người vận tải.....	14
4. Nhóm bước thủ tục thanh toán hợp đồng, giải quyết khiếu nại tranh chấp nếu có .	17
III. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc thực hiện hợp đồng xuất khẩu.....	19
1. Các nhân tố trực tiếp.....	19
2. Các nhân tố gián tiếp .....	22
<b>Chương II: Thực trạng quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu</b> .....	<b>24</b>
I. giới thiệu chung về Công ty TOCONTAP.....	24
1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.....	24
2. Cơ cấu tổ chức bộ máy, chức năng và nhiệm vụ của Công ty .....	25
3. Nguồn lực của Công ty.....	29
II. Đặc điểm của hàng gốm sứ mỹ nghệ .....	29
1. Đặc điểm về sản xuất .....	30
2. Đặc điểm về tiêu dùng.....	31
3. Đặc điểm về kinh doanh xuất khẩu.....	32
III. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TOCONTAP .....	32
1. Kết quả kinh doanh tại TOCONTAP thời gian qua .....	32

2. Kết quả kinh doanh xuất khẩu hàng gốm sứ mỹ nghệ tại TOCONTAP qua một số năm.....	36
<b>IV. Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng thương mại xuất khẩu hàng gốm sứ mỹ nghệ tại công ty TOCONTAP .....</b>	<b>39</b>
1. Phân công người giám sát thực hiện hợp đồng .....	39
2. Chuẩn bị hàng xuất khẩu và kiểm tra hàng hoá.....	41
3. Thuê tàu lưu cước và mua bảo hiểm hàng gốm sứ .....	43
4. Làm thủ tục thông quan và giao hàng cho người vận tải.....	44
5. Làm thủ tục thanh toán hợp đồng, giải quyết khiếu nại tranh chấp nếu có .....	46
6. Nhận xét về quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng gốm sứ.....	47
<b>Chương III: Một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện quy trình thực hiện hợp đồng hàng gốm sứ mỹ nghệ tại Công ty TOCONTAP trong thời gian tới .....</b>	<b>50</b>
<b>I. Mục tiêu và định hướng phát triển của Công ty TOCONTAP .....</b>	<b>50</b>
1. Mục tiêu và định hướng chung của Công ty .....	50
2. Mục tiêu và định hướng của công ty về xuất khẩu hàng gốm sứ mỹ nghệ... ..	51
<b>II. Các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu.....</b>	<b>53</b>
<b>hàng gốm sứ mỹ nghệ .....</b>	<b>.....</b>
1. Hoàn thiện nâng cao khả năng chuẩn bị hàng hoá .....	54
2. Mở rộng phương thức thanh toán và nâng cao nghiệm vụ thanh toán .....	56
3. Hoàn thiện khả năng huy động vốn.....	56
4. Nâng cao trình độ năng lực của nhân viên hoàn.....	56
5. Hoàn thiện công tác thuê phương tiện vận tải.....	57
6. Hoàn thiện khâu thông quan .....	58
7. Các giải pháp khác .....	59
<b>Kết luận.....</b>	<b>61</b>

## LỜI MỞ ĐẦU

Xuất nhập khẩu là hoạt động không thể thiếu đối với sự phát triển của mỗi quốc gia cũng như đóng vai trò vô cùng quan trọng với nền kinh tế quốc dân. Xuất khẩu cũng vậy, nó đóng vai trò cực kỳ quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân, nó tạo nguồn vốn cho nhập khẩu phục vụ công nghiệp hoá đất nước, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế sang nền kinh tế hướng ngoại. Tác động tích cực tới việc giải quyết công ăn việc làm, cải thiện đời sống nhân dân, làm cơ sở để mở rộng và thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại, đảm bảo sự cân bằng cán cân thanh toán ngoại thương...Hoạt động xuất khẩu thúc đẩy sự hoàn thiện về chất và lượng của hàng hoá cũng như hỗ trợ cho sản xuất trong nước mà còn nâng cao khả năng cạnh tranh, gia tăng lợi ích xã hội rộng lớn và lợi ích cho người tiêu dùng. Xuất khẩu không những tạo điều kiện cho các nước tham gia vào phân công lao động quốc tế, phát triển kinh tế và còn làm giàu cho đất nước.

Đối với những nước còn nghèo như nước ta thì phát triển xuất khẩu sẽ góp phần giải quyết những nhiệm vụ kinh tế và xã hội. Vì thế nên Đảng và Nhà nước ta khẳng định “Xuất khẩu là động lực cho công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước”, luôn coi trọng, thúc đẩy các ngành kinh tế theo hướng xuất khẩu và khuyến khích các thành phần kinh tế mở rộng sản xuất nhằm phục vụ xuất khẩu.

Quy trình xuất khẩu được diễn ra qua rất nhiều bước nghiệp vụ, để thúc đẩy xuất khẩu thì cần phải cải tiến, nâng cao, hoàn thiện các bước nghiệp vụ. Thực hiện hợp đồng là một trong các bước của quy trình xuất khẩu, nó đóng vai trò quan trọng và quyết định đến việc hoàn thành quy trình xuất khẩu.

Hàng gốm sứ là một mặt hàng truyền thống của dân tộc Việt Nam, nó được xem như một mặt hàng quan trọng trong chiến lược xuất khẩu của Đảng và nhà nước ta. Từ nhiều năm qua kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này luôn tăng trưởng cao, đem về nhiều ngoại tệ và thu hút, giải quyết việc làm cho nhiều lao động. Tuy nhiên, vài năm gần đây việc xuất khẩu hàng gốm sứ đang có chiều hướng chậm lại.

Nguyên nhân có cả những khó khăn khách quan bên ngoài và những yếu tố chủ quan phía trong nội tại của các doanh nghiệp.

Do ý thức được sự phức tạp và tầm quan trọng quy trình thực hiện hợp đồng đối với hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp. Cũng như trước đòi hỏi thực tế của việc nâng cao hiệu quả công tác thực hiện hợp đồng đối với hàng gốm sứ mỹ nghệ. Vì vậy trong quá trình thực tập ở công ty TOCOTAP, tôi đã chọn đề tài **“Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng gốm sứ mỹ nghệ tại Công ty xuất nhập khẩu tạp phẩm-TOCONTAP HANOI”**.

Kết cấu của đề tài gồm những nội dung sau:

Chương I : Khái quát chung về hợp đồng xuất khẩu.

Chương II : Thực trạng quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng gốm sứ mỹ nghệ tại công ty TOCONTAP.

Chương III : Một số giải pháp nhằm nâng cao và hoàn thiện quy trình thực hiện hợp đồng hàng gốm sứ mỹ nghệ tại Công ty TOCONTAP trong thời gian tới.

Trong quá trình hoàn thành đề tài này, tôi đã áp dụng phương pháp luận duy vật biện chứng và duy vật lịch sử của Triết học Mác – Lênin. Đây là phương pháp luận khoa học nhằm tiếp cận vấn đề một cách logic và khoa học cũng như giải quyết vấn đề một cách triệt để. Ngoài ra, để tiến hành phân tích được tình huống kinh doanh cụ thể của Công ty, tôi còn sử dụng các phương pháp phân tích kinh tế, phương pháp tiếp cận thống kê và dựa trên các học thuyết kinh tế khác.

Do kiến thức bản thân còn nhiều hạn chế, thời gian hạn hẹp, đề tài chỉ phân tích 1 số nghiệp vụ cơ bản của quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng gốm sứ nên chưa thật sự sâu sắc, phản ánh hết mọi khía cạnh của các vấn đề và còn tồn tại những hạn chế, sai sót nhất định. Vì vậy em mong nhận được sự góp ý tích cực của các thầy cô, các bạn và những người quan tâm để hoàn thiện thêm bài viết.

Tôi chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của thầy Nguyễn Quốc Thịnh, Khoa Thương mại Quốc tế, trường Đại học Thương mại. Xin cảm ơn cô Nguyễn Phương Nga trưởng phòng và các anh chị tại phòng xuất nhập khẩu II, Công ty xuất nhập khẩu tạp phẩm Hà Nội đã giúp đỡ em hoàn thành bài viết này.



# CHƯƠNG I

## KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU

### I. Khái quát chung về hợp đồng xuất khẩu

#### 1. Khái niệm và vai trò của hợp đồng xuất khẩu

##### 1.1 Khái niệm

Hợp đồng xuất khẩu là sự thoả thuận giữa hai bên có trụ sở kinh doanh ở các quốc gia khác nhau, theo đó một bên gọi là bên bán (bên xuất khẩu) có nghĩa vụ chuyển quyền sở hữu cho một bên khác gọi là bên mua (bên nhập khẩu) một tài sản nhất định gọi là hàng hóa. Bên mua có nghĩa vụ nhận hàng và thanh toán tiền.

##### 1.2 Vai trò

Là một phần không thể thiếu và vô cùng quan trọng đối với hoạt động xuất khẩu, hợp đồng xuất khẩu xác nhận những nội dung giao dịch mà các bên đã thoả thuận và cam kết thực hiện các nội dung đó. Chính vì vậy mà hợp đồng xuất khẩu là cơ sở để các bên thực hiện các nghĩa vụ của mình và đồng thời yêu cầu bên đối tác thực hiện các nghĩa vụ của họ.

#### 2. Tính pháp lý của hợp đồng xuất khẩu

##### 2.1 *Những nguồn luật điều chỉnh hợp đồng xuất nhập khẩu nói chung*

Nền kinh tế toàn cầu mở ra cơ hội to lớn hơn bao giờ hết để doanh nghiệp tiếp cận tới các thị trường khắp nơi trên thế giới. Hàng hoá được bán ra ở nhiều nước hơn, với số lượng ngày càng lớn và chủng loại đa dạng hơn. Giao dịch mua bán quốc tế ngày càng nhiều và phức tạp, do đó nếu hợp đồng mua bán hàng hoá không được soạn thảo một cách kỹ lưỡng sẽ có nhiều khả năng dẫn đến sự hiểu nhầm và những vụ tranh chấp tốn kém tiền bạc. Chính vì vậy mà cần có các cơ sở pháp lý để ký kết hợp đồng sao cho giảm thiểu các tranh chấp. Hiện nay có ba nguồn luật làm cơ sở điều chỉnh hợp đồng đó là nguồn luật quốc gia, nguồn luật quốc tế và tập quán quốc tế.

### **2.1.1 Nguồn luật quốc gia**

Là nguồn luật từ nước người bán và người mua, nguồn luật này điều chỉnh về chủ thể cũng như hình thức và loại hàng hoá trong hợp đồng.

Mỗi nguồn luật có những quy định riêng, các chủ thể của hợp đồng phải tuân theo cả hai luật của hai bên mua và bán, loại hàng phải được phép mua bán theo quy định của pháp luật của nước bên bán và bên mua.

### **2.1.2 Nguồn luật quốc tế**

Bao gồm các công ước và hiệp ước quốc tế, song phương và đa phương giữa các bên của hợp đồng, nó quy định hình thức hợp đồng, quy tắc về vận tải cũng như những ưu đãi, hạn chế về trao đổi thương mại, thuế quan giữa các quốc gia. Dưới đây là một số quy tắc và công ước:

Quy tắc Hague-Visby áp dụng cho các vận đơn được phát hành tại nước tham gia quy tắc.

Công ước của liên hợp quốc về chuyên chở hàng hoá bằng đường biển ký ngày 31/3/1978 tại Hamburg, áp dụng cho tất cả các hợp đồng chuyên chở hàng hoá bằng đường biển.

Công ước Viên 1980 (CISG), được toàn thế giới công nhận về quy định hình thức, các vấn đề liên quan đến hợp đồng cũng như các vấn đề liên quan đến thương mại quốc tế.

### **2.1.3 Tập quán quốc tế**

Là các quy tắc chính thức của một khu vực hay của phòng thương mại quốc tế (UCP, INCOTERM) về giải thích các điều kiện thương mại, tạo điều kiện cho giao dịch thương mại khu vực và quốc tế diễn ra một cách trôi chảy. Việc dẫn chiếu các tập quán này trong hợp đồng mua bán hàng hoá sẽ phân định rõ ràng nghĩa vụ tương ứng của các bên và làm giảm nguy cơ rắc rối về mặt pháp lý.

Chú ý là khi đã dẫn chiếu các tập quán vào một điều khoản của hợp đồng thì không được thêm các nghĩa vụ bên ngoài như sự thảo thuận của các bên mua bán vào điều khoản đó, vì nếu vậy thì các quy định này sẽ không có hiệu lực.

## **2.2 Điều kiện hiệu lực của hợp đồng xuất khẩu**

\*Về chủ thể:

Chủ thể hợp đồng phải là các thương nhân của các doanh nghiệp có trụ sở thương mại ở các nước khác nhau. Nếu là doanh nghiệp Việt Nam thì phải được thành lập theo luật Việt Nam còn doanh nghiệp nước ngoài thì do luật nước ngoài điều chỉnh.

Tất cả các doanh nghiệp Việt Nam đều có thể thực hiện các hoạt động xuất khẩu nếu tìm được bạn hàng ký kết hợp đồng xuất khẩu đáp ứng đủ các điều kiện của luật Việt Nam.

\*Đối tượng của hợp đồng xuất khẩu:

Phải là các mặt hàng được phép xuất khẩu theo quy định của nhà nước. Nếu là hàng nhà nước quản lý bằng hạn ngạch thì muốn xuất khẩu phải có phiếu hạn ngạch, Hàng hoá trong hợp đồng xuất phải phù hợp với giấy đăng ký kinh doanh mà doanh nghiệp được cấp.

\*Hình thức của hợp đồng xuất khẩu:

Hợp đồng xuất khẩu chỉ có hiệu lực pháp lý khi được lập thành văn bản (theo luật Việt Nam), trong đó thì thư từ điện tin, telex, fax cũng được coi là văn bản. Tất cả những sửa đổi, bổ sung của hai bên về hợp đồng đều phải được làm thành văn bản, ngoài ra mọi sự thảo thuận bằng miệng đều không có giá trị pháp lý.

## **2.3 Phân loại hợp đồng xuất khẩu**

\* Xét theo thời gian thực hiện hợp đồng có hai loại hợp đồng:

- Hợp đồng ngắn hạn: thời gian thực hiện hợp đồng là tương đối ngắn và việc giao hàng chỉ được tiến hành một lần.
- Hợp đồng dài hạn: có thời gian thực hiện tương đối dài mà trong đó việc giao hàng có thể tiến hành nhiều lần.

\* Theo nội dung quan hệ kinh doanh có:

- Hợp đồng xuất khẩu trực tiếp: là hợp đồng được ký kết trực tiếp giữa người sản xuất xuất khẩu với người tiêu dùng cuối cùng mà không thông qua trung gian.



- Hợp đồng đại lý: là hợp đồng mà nhà xuất khẩu ký với đại lý, nhằm thông qua đại lý tiêu thụ mặt hàng của mình.

- Hợp đồng môi giới: là hợp đồng được ký kết giữa nhà xuất khẩu với người môi giới nhằm xuất khẩu hàng hoá.

\* Theo hình thức hợp đồng: có hợp đồng bằng văn bản và hợp đồng miệng theo Công ước Viên 1980, còn tại Việt Nam quy định hợp đồng thương mại quốc tế phải bằng văn bản.

\*Theo cách thức thành lập hợp đồng: bao gồm hợp đồng một văn bản hay hợp đồng nhiều văn bản.

- Hợp đồng một văn bản: là hợp đồng trong đó ghi rõ nội dung mua bán, các điều kiện giao dịch đã thoả thuận và có chữ ký của hai bên.

- Hợp đồng gồm nhiều văn bản: như Đơn chào hàng cố định của người bán và chấp nhận của người mua; Đơn đặt hàng của người mua và chấp nhận của người bán; Đơn chào hàng tự do của người bán, chấp nhận của người mua và xác nhận của người bán; Hỏi giá của người mua, chào hàng cố định của người bán và chấp nhận của người mua.

### **3. Nội dung của hợp đồng xuất khẩu.**

Kết cấu hợp đồng xuất khẩu: gồm hai phần chính, phần trình bày chung và phần các điều khoản hợp đồng

**3.1 Phần trình bày chung:** là những phần bắt buộc mà hợp đồng nào cũng phải có, nếu không có thì hợp đồng không có giá trị. Bao gồm:

- Số liệu của hợp đồng (Contract No...).
- Địa điểm và ngày tháng ký kết hợp đồng.
- Tên và địa chỉ của các bên tham gia ký kết hợp đồng.
- Các định nghĩa dùng trong hợp đồng (General definition).
- Cơ sở pháp lý để ký kết hợp đồng.

Từ hai năm trở lại đây, luật Việt Nam có thêm quy định trên hợp đồng phải ghi rõ tên ngân hàng của người mua, bán và số tài khoản thanh toán.

### **3.2 Phần các điều khoản của hợp đồng**

\* Điều khoản chủ yếu: là các điều khoản cần thiết và bắt buộc cho một hợp đồng, nếu không có nó hợp đồng không có giá trị pháp lý.

- Điều khoản về tên hàng (Commodity): chỉ rõ đối tượng cần giao dịch, cần phải dùng các phương pháp quy định chính xác tên hàng. Nếu gồm nhiều mặt hàng chia thành nhiều loại với các đặc điểm khác nhau thì phải lập bảng liệt kê ( phụ lục) và phải ghi rõ trong hợp đồng để phụ lục thành một bộ phận của điều khoản tên hàng.
- Điều khoản về chất lượng (Quality): Quy định chất lượng của hàng hoá giao nhận, và là cơ sở để giao nhận chất lượng hàng hoá, đặc biệt khi có tranh chấp về chất lượng, thì điều khoản chất lượng là cơ sở để kiểm tra, đánh giá, so sánh và giải quyết tranh chấp chất lượng.
- Điều khoản về số lượng (Quantity): Quy định số lượng hàng hoá giao nhận, đơn vị tính, phương pháp xác định trọng lượng.
- Điều khoản về bao bì, kí mã hiệu (Packing and marking): Trong điều khoản này phải quy định loại bao bì, hình dáng, kích thước, số lượng bao bì, chất lượng bao bì, phương thức cung cấp bao bì, giá bao bì. Quy định về nội dung, chất lượng của mã ký hiệu.
- Điều khoản về giá cả (Price): Quy định mức giá cụ thể cùng đồng tiền tính giá, phương pháp quy định giá và quy tắc giám giá (nếu có).
- Điều khoản về thanh toán (Payment): Để điều kiện người mua trả tiền cho người bán cho nên điều khoản này quy định các loại tiền thanh toán, thời hạn thanh toán, địa điểm thanh toán, bộ chứng từ dùng cho thanh toán.
- Điều khoản giao hàng (Shipment/ Delivery): Quy định số lần giao hàng, thời gian giao hàng, địa điểm giao hàng (ga, cảng) đi.(ga, cảng) đến ga cảng thông qua, phương thức giao nhận, giao nhận cuối cùng, thông báo giao hàng, số lần thông báo, thời điểm thông báo, nội dung thông báo và một số các quy định khác về việc giao hàng.

\* Các điều khoản khác: là các điều khoản rất cần thiết cho một hợp đồng, nhưng nếu không có nó hợp đồng vẫn có giá trị pháp lý.

- Điều khoản về trường hợp miễn trách (Force majeure acts of god): Trong điều kiện này quy định những trường hợp được miễn hoặc hoãn thực hiện các nghĩa vụ của hợp đồng.

- Điều khoản khiếu nại (Claim): Quy định thời hạn khiếu nại, thể thức khiếu nại, và nghĩa vụ của các bên khi khiếu nại.

- Điều khoản bảo hành (Warranty): Quy định thời hạn bảo hành, địa điểm bảo hành, nội dung bảo hành và trách nhiệm của mỗi bên trong mỗi nội dung bảo hành.

- Phạt và bồi thường thiệt hại (Penalty): Quy định các trường hợp phạt và bồi thường, cách thức phạt và bồi thường, trị giá phạt và bồi thường tùy theo từng hợp đồng có thể có riêng điều khoản phạt và bồi thường hoặc được kết hợp với các điều khoản giao hàng, thanh toán...

- Điều khoản trọng tài (Arbitration): Quy định các nội dung: Ai là người đứng ra phân xử, luật áp dụng vào việc xét xử địa điểm tiến hành trọng tài cam kết chấp hành tài quyết và phân định chi phí trọng tài.

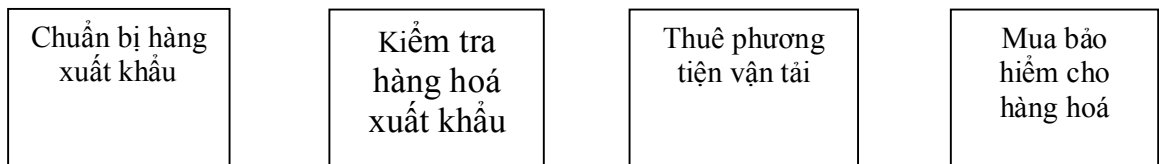
\* Phần phụ lục

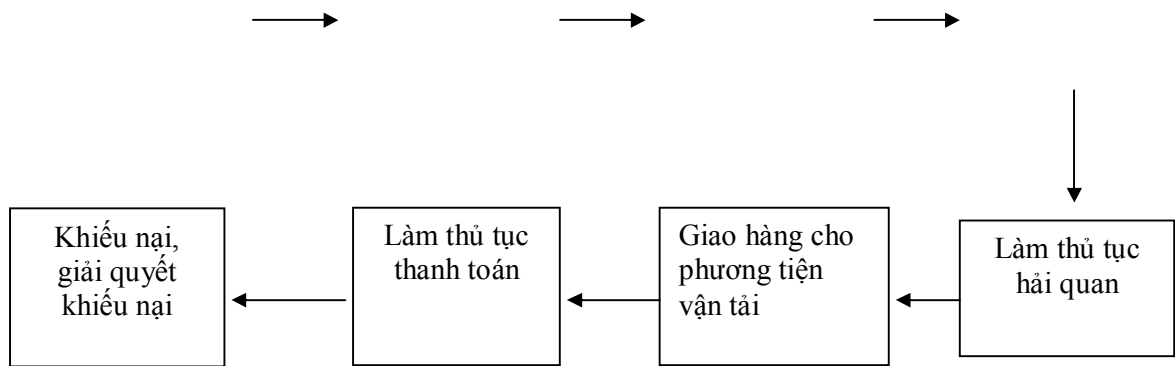
Là các thông số kỹ thuật của hàng hoá, phần thêm kèm theo khi có trường hợp sửa đổi hợp đồng và các giấy tờ ghi chú kèm theo.

## **II. CÁC NHÓM BƯỚC NGHIỆP VỤ CƠ BẢN TRONG QUY TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU**

Quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu được diễn ra rất nhiều bước, mỗi bước cụ thể thì có nội dung khác nhau. Các nội dung này phụ thuộc vào một số yếu tố như quy định của pháp luật hay sự thoả thuận của hai bên giữa người bán với người mua, loại hàng hoá mua bán, và những điều kiện khác nếu có thể và được thể hiện ở sơ đồ 1:

**Sơ đồ 1:** Các bước trong quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu





Ta có thể nhóm các bước quy trình trên thành các nhóm bước dưới đây

## 1. Nhóm bước chuẩn bị hàng hoá xuất khẩu và kiểm tra hàng hoá

### 1.1 Chuẩn bị hàng hoá

Chuẩn bị hàng xuất khẩu là chuẩn bị hàng theo đúng tên hàng, số lượng, phù hợp với chất lượng, bao bì, ký mã hiệu và có thể giao hàng đúng thời gian quy định trong hợp đồng đã ký kết. Quá trình tập trung hàng hóa xuất khẩu gồm các nội dung sau:

- Tập trung hàng xuất khẩu.
- Bao gói hàng xuất khẩu.
- Kẻ ký mã hiệu hàng xuất khẩu.

#### ***Tập trung hàng hoá xuất khẩu.***

Tập trung hàng thành lô hàng đủ về số lượng, phù hợp về chất lượng và đúng địa điểm, tối ưu hoá chi phí. Các doanh nghiệp xuất khẩu thường tập trung hàng xuất khẩu từ các nguồn hàng xuất khẩu từ các nguồn hàng là nơi đã và có đủ khả năng cung cấp hàng hoá đủ điều kiện cho xuất khẩu. Việc tập trung hàng hoá xuất khẩu gồm có các bước chính sau:

\* Phân loại nguồn hàng xuất khẩu: doanh nghiệp tiến hành phân loại nguồn hàng để tạo ra các nhóm nguồn hàng có đặc trưng tương đối đồng nhất. Từ đó, doanh nghiệp có các chính sách, biện pháp lựa chọn và ưu tiên thích hợp với từng loại nguồn hàng để khai thác tối đa khả năng từ mỗi loại nguồn hàng.

\* Nghiên cứu nguồn hàng xuất khẩu. Muốn khai thác và phát triển nguồn hàng ổn định và phát triển kinh doanh phải nghiên cứu và tiếp cận nguồn hàng để có

phương thức và hệ thống thu mua hàng xuất khẩu được tối ưu. Doanh nghiệp cần nghiên cứu đầu là các nguồn hàng hiện hữu và đầu là các nguồn hàng tiềm năng

\* Các hình thức thu gom hàng xuất khẩu.

- Mua hàng xuất khẩu
- Tự sản xuất để xuất khẩu.
- Gia công hoặc bán nguyên liệu thu mua hàng xuất khẩu.
- Liên doanh, liên kết tạo nguồn hàng xuất khẩu.
- Xuất khẩu uỷ thác.

\* Tổ chức hệ thống tập trung hàng xuất khẩu bao gồm hệ thống các chi nhánh, đại lý, kho bãi, vận tải, thông tin quản lý, kỹ thuật, công nghệ và nguồn lực thích hợp. Doanh nghiệp phải dựa trên đặc điểm mặt hàng, đặc điểm nguồn hàng và hình thức giao dịch để tổ chức hệ thống tập trung hàng có hiệu quả.

### ***Bao gói hàng xuất khẩu***

Dựa trên căn cứ vào số lượng hàng hoá, tính chất hàng hoá và chất lượng bao bì mà hợp đồng đã ký kết, doanh nghiệp cần xác định được nhu cầu bao bì để có kế hoạch cung ứng bao bì cho đầy đủ và đúng thời điểm.

Khi đóng gói có thể đóng gói hở và đóng gói kín. Khi đóng gói hàng hoá phải đảm bảo đúng kỹ thuật. Kể cả vật liệu dùng để chèn lót và việc chèn lót cũng phải đảm bảo đúng kỹ thuật, để đảm bảo thuận tiện và tối ưu trong bốc xếp hàng hoá.

### ***Kẻ kỹ mã hiệu hàng xuất khẩu***

Ký mã hiệu là những kỹ hiệu bằng chữ, bằng số hoặc bằng hình vẽ được ghi trên bao bì bên ngoài nhằm cung cấp thông tin cần thiết cho quá trình giao nhận, bốc xếp, vận chuyển và bảo quản hàng hoá. Nội dung của ký mã hiệu bao gồm thông tin cần thiết về người nhận hàng, thông tin cần thiết cho việc vận chuyển hàng hoá, cũng như thông tin về hướng dẫn cách xếp đặt, bốc dỡ, bảo quản hàng hoá.

## ***1.2 Kiểm tra hàng hoá***

Trước khi giao hàng xuất khẩu cho người mua thì nhà xuất khẩu phải có nghĩa vụ kiểm tra hàng hoá về số lượng, chất lượng, trọng lượng bao bì. Nếu đó là động vật, thực vật thì phải kiểm dịch, nếu là hàng thực phẩm thì phải kiểm tra vệ sinh an

toàn thực phẩm. Việc kiểm tra thường bao gồm các nội dung: kiểm tra về chất lượng, kiểm tra số lượng, trọng lượng.

Việc kiểm tra tiến hành được thực hiện ở hai cấp:

- Kiểm tra ở cơ sở do chính cơ sở sản xuất tiến hành hay do tổ chức kiểm tra chất lượng sản phẩm tiến hành. Tuy nhiên, thủ trưởng đơn vị vẫn là người chịu trách nhiệm chính. Việc kiểm dịch động vật, thực vật ở cơ sở do phòng bảo vệ thực vật tiến hành.

- Kiểm tra ở các cửa khẩu: có tác dụng thẩm định lại kết quả kiểm tra ở cơ sở.

Người xuất khẩu phải căn cứ vào yêu cầu của hợp đồng và L/C để xác định nội dung và yêu cầu giám định, cơ quan giám định, đơn xin giám định hàng hoá, hợp đồng L/C. Cơ quan giám định căn cứ vào đơn xin giám định và L/C để giám định hàng hoá. Kiểm tra thực tế về số lượng, trọng lượng, bao bì, ký mã hiệu, chất lượng hàng hoá và cấp các chứng thư, đây là chứng từ quan trọng trong thanh toán và giải quyết các tranh chấp sau này.

## **2. Thuê tàu và mua bảo hiểm (nếu có)**

### **2.1 Thuê tàu**

Nghĩa vụ thuê tàu và mua bảo hiểm tùy thuộc vào điều khoản trong hợp đồng, nếu nghĩa vụ thuộc về người xuất khẩu thì họ phải thực hiện nó. Việc thuê tàu chở hàng được dựa vào những căn cứ: là những điều khoản trong hợp đồng, đặc điểm hàng hoá xuất khẩu, điều kiện vận tải.

\* Nghiệp vụ thuê phương tiện vận tải.

Nghiệp vụ thuê phương tiện vận tải khá phức tạp đòi hỏi doanh nghiệp khi xuất khẩu hàng hoá đều phải nắm rất chắc về đặc điểm của từng loại hình phương tiện vận tải có đầy đủ thông tin về đơn vị cung cấp dịch vụ cho thuê phương tiện vận tải, cước phí vận tải trên thị trường cũng như các Công ước và Luật lệ quốc tế và quốc gia về vận tải.

Tùy theo các trường hợp cụ thể của từng trường hợp xuất khẩu hàng hoá của doanh nghiệp mà có thể áp dụng các hình thức thuê phương tiện vận tải sau:

Vận tải bằng đường biển: đây là hình thức vận tải chủ yếu trong xuất khẩu hàng hoá. Có các phương thức sau:

- Phương thức thuê tàu chợ
- Phương thức thuê tàu chuyên

Ngoài ra còn có các hình thức vận tải khác như: vận tải bằng đường sắt, bằng đường hàng không, bằng ô tô, bằng container hay vận tải đa phương thức: kết hợp ít nhất hai trong số các hình thức vận tải trên.

Lựa chọn phương thức vận tải nào thì đều liên quan đến các chứng từ liên quan đến hợp đồng thuê phương tiện vận tải, đến vận đơn hay các thủ tục hải quan... khi tiến hành thuê các phương tiện vận tải, cũng cần chú ý đến trình tự các công việc phải làm, đến quyền lợi và trách nhiệm của doanh nghiệp và đơn vị cho thuê phương tiện vận tải.

## **2.2 Mua bảo hiểm hàng hoá**

Trong kinh doanh thương mại quốc tế hàng hoá thường phải vận chuyển đi xa, trong những điều kiện vận tải phức tạp, do đó hàng dễ bị hư hỏng, mất mát, tổn thất trong quá trình vận chuyển. Chính vì vậy, những người kinh doanh thương mại quốc tế thường mua bảo hiểm cho hàng hoá để giảm bớt các rủi ro có thể xảy ra.

\* Căn cứ mua bảo hiểm cho hàng hoá:

- Căn cứ vào điều kiện cơ sở giao hàng trong hợp đồng đã ký kết. Nếu rủi ro về hàng hoá thuộc về trách nhiệm của người xuất khẩu thì doanh nghiệp xuất khẩu cần tiến hành mua bảo hiểm cho hàng hoá.

- Căn cứ vào hàng hoá vận chuyển: đó là khối lượng, giá trị và đặc điểm của hàng hoá vận chuyển.

- Căn cứ vào điều kiện vận chuyển như loại phương tiện vận chuyển, chất lượng của phương tiện, loại bao bì bốc dỡ và hành trình vận chuyển.

\* Nghiệp vụ mua bảo hiểm cho hàng hoá xuất khẩu. Khi tiến hành mua bảo hiểm cho hàng hoá xuất khẩu cần theo các bước sau:

- Xác định nhu cầu bảo hiểm

- Xác định loại hình bảo hiểm
- Lựa chọn công ty bảo hiểm.
- Đàm phán ký kết hợp đồng bảo hiểm.

### **3. Nhóm bước làm thủ tục thông quan và giao hàng cho người vận tải**

#### **3.1 Thủ tục thông quan**

\*Khai và nộp tờ khai hải quan

Người khai hải quan phải tiến hành khai và nộp tờ khai hải quan đối với hàng hàng hoá xuất khẩu. Có hai hình thức khai hải quan là người khai hải quan trực tiếp đến các cơ quan hải quan thực hiện khai hải quan hay sử dụng hình thức khai điện tử. Hồ sơ hải quan bao gồm:

- Tờ khai hải quan
- Hoá đơn thương mại
- Hợp đồng mua bán hàng hoá.
- Các chứng từ khác đối với từng loại mặt hàng theo quy định

\* Xuất trình hàng hoá: là đưa hàng hóa đến địa điểm quy định để kiểm tra thực tế hàng hoá. Có 3 hình thức.

- Miễn kiểm tra thực tế đối với hàng hoá xuất khẩu của chủ hàng có quá trình chấp hành tốt pháp luật hải quan, với các trường hợp mặt hàng xuất khẩu thường xuyên, hàng nông sản, thuỷ hải sản...

- Kiểm tra đại diện không quá 10% đối với lô hàng xuất khẩu là nguyên liệu sản xuất, hàng xuất khẩu và hàng gia công xuất khẩu, hàng cùng chủng loại, hàng đóng gói đồng nhất.

- Kiểm tra toàn bộ hàng xuất khẩu của chủ hàng đã nhiều lần vi phạm pháp luật hải quan, lô hàng mà có dấu hiệu vi phạm pháp luật hải quan.

\*Nộp thuế và thực hiện các nghĩa vụ tài chính. Sau khi kiểm tra hồ sơ hải quan và thực tế hàng hóa, hải quan sẽ có quyết định sau:

- Cho hàng qua biên giới



- Cho hàng hoá qua biên giới có điều kiện như phải sửa chữa khắc phục lại, phải nộp thuế xuất khẩu.
- Không được phép xuất khẩu.

### **3.2 Giao hàng cho người vận tải**

Trong kinh doanh thương mại quốc tế, có nhiều phương thức vận tải. Mỗi phương thức vận tải có quy trình nhận hàng hoá khác nhau.

#### **\* Giao hàng với tàu biển**

Hàng xuất khẩu chủ yếu được giao bằng đường biển và được tiến hành theo các bước sau:

- Căn cứ vào các chi tiết hàng xuất khẩu, lập bảng kê hàng hoá chuyên chở cho người vận tải để đổi lấy cơ sở xếp hàng.

- Trao đổi với cơ quan điều độ cảng để nắm vững kế hoạch giao hàng
- Bốc dỡ lên tàu
- Sau khi giao nhận hàng xong lấy biên lai thuyền phó để xác nhận hàng đã giao nhận xong, trong đó xác nhận: số lượng hàng hoá, tình trạng hàng hoá, cảng đến...
- Trên cơ sở biên lai thuyền phó đổi lấy vận đơn đường biển, điều quan trọng là phải lấy được vận đơn hoàn hảo hay vận đơn sạch.

#### **\* Vận tải bằng đường sắt**

Giao hàng cho vận tải đường sắt có hai hình thức:

Giao hàng chiếm đủ một toa xe, người xuất khẩu tiến hành các bước sau:

- Đăng ký với cơ quan đường sắt để cung cấp toa xe phù hợp với khối lượng, tính chất hàng hoá.
- Khi được cấp toa xe, tổ chức vận chuyển hàng đến địa điểm quy định
- Làm thủ tục hải quan, mời cơ quan hải quan kiểm tra hàng hoá, đồng thời lên toa tàu niêm phong kẹp chì.
- Giao toa tàu đã được niêm phong kẹp chì cho cơ quan đường sắt để lấy vận đơn đường sắt.

Giao hàng khi không chiếm đủ một toa xe, người xuất khẩu phải vận chuyển hàng đến nơi tiếp nhận hàng của hãng đường sắt hoặc xếp hàng lên một toa xe do đường sắt chỉ định và nhận vận đơn.

\* Giao hàng cho vận tải hàng không

Người xuất khẩu liên hệ với bộ phận giao nhận, vận chuyển hàng hoá đến trạm giao nhận chỉ định, làm thủ tục hải quan giao cho người vận tải hàng không và nhận vận đơn.

\* Giao hàng cho vận tải đường bộ.

Phương thức này thường áp dụng cho điều kiện giao hàng tại xưởng (EXW) hoặc giao hàng theo phương thức đa phương tiện, người bán chịu trách nhiệm bốc xếp hàng lên xe do người mua chỉ định đến.

\* Giao hàng khi chuyên chở bằng container: có hai hình thức

- Giao hàng đủ container, người xuất khẩu phải tiến hành theo các bước sau:

- Căn cứ vào số lượng hàng hoá, đăng ký mượn hoặc thuê container tương thích, sau đó vận chuyển container rỗng về địa điểm đóng hàng.
- Làm thủ tục hải quan, mời hải quan kiểm hoá đến xếp hàng vào container, niêm phong kẹp chì.
- Giao hàng cho bãi hoặc trạm container để nhận biên lai xếp hàng.
- Đổi biên lai xếp hàng lấy vận đơn.

- Giao hàng không đủ container

Khi hàng giao không đủ container, người xuất khẩu vận chuyển hàng đến bãi container do người chuyên chở chỉ định để giao cho người chuyên chở. Việc giao hàng được coi là hoàn thành khi hàng được giao cho người chuyên chở hoặc người đại diện cho người chuyên chở.

#### **4. Nhóm bước làm thủ tục thanh toán, giải quyết khiếu nại tranh chấp (nếu có)**

##### **4.1 Thủ tục thanh toán**

Hiện nay có rất nhiều phương thức thanh toán như tín dụng chứng từ, nhờ thu, giao chứng từ chuyên tiền và chuyên tiền (điện T/T hay thư M/T). Tuy nhiên có hai loại chủ yếu được dùng trong các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu đó là phương thức

thanh toán thư tín dụng chứng từ và phương thức thanh toán chuyển tiền (điện chuyển tiền).

**\* Thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ**

Trước khi đến thời hạn đã thoả thuận, doanh nghiệp xuất khẩu nhắc nhở, đơn đốc người mua mở tín dụng (L/C) đúng thời hạn.

Khi được thông báo chính thức về việc mở L/C cần kiểm tra kỹ lưỡng L/C trên các nội dung sau: kiểm tra tính chân thực L/C và kiểm tra nội dung của L/C. Cơ sở để kiểm tra là hợp đồng thương mại quốc tế đã ký kết. Trong đó việc kiểm tra nội dung là khâu cực kỳ quan trọng trong việc thực hiện phương thức tín dụng chứng từ. Nội dung của L/C phải phù hợp với nội dung của hợp đồng.

Khi phát hiện thấy nội dung L/C không phù hợp nội dung của hợp đồng hoặc trái với luật lệ, tập quán của các bên hoặc không có khả năng thực hiện, người xuất khẩu phải đề nghị với người nhập khẩu và ngân hàng mở L/C sửa đổi L/C.

Sau khi đã kiểm tra L/C và L/C hoàn toàn phù hợp thì người xuất khẩu tiến hành giao hàng và thành lập bộ chứng từ để thực hiện thủ tục thanh toán. Việc lập bộ chứng từ phải đảm bảo nhanh chóng, chính xác và phù hợp với yêu cầu của L/C cả về nội dung và hình thức. Khi đến thời hạn thanh toán thì ngân hàng của người nhập khẩu sẽ thanh toán cho bên xuất khẩu thông qua ngân hàng của người xuất khẩu.

**\* Thanh toán bằng phương thức chuyển tiền**

Nếu hợp đồng quy định thanh toán bằng phương thức chuyển tiền thì người xuất khẩu khi giao hàng xong phải nhanh chóng hoàn thành việc lập hồ sơ chứng từ phù hợp với yêu cầu của hợp đồng, đồng thời chuyển đến cho người nhập khẩu. Khi người nhập khẩu chuyển tiền thanh toán đến, ngân hàng sẽ gửi giấy báo cho đơn vị xuất khẩu.

#### **4.2 Giải quyết khiếu nại tranh chấp nếu có**

**\* Khiếu nại**

Trong trường hợp người nhập khẩu vi phạm các điều khoản quy định trong hợp đồng như: thanh toán chậm, không thanh toán, thanh toán không đúng lịch trình hoặc không chỉ định phương tiện đến nhận hàng hoặc đến chậm, đơn phương huỷ

bỏ hợp đồng... khi đó người xuất khẩu sẽ tiến hành khiếu nại nhà nhập khẩu. Để khiếu nại, người khiếu nại cần phải lập hồ sơ khiếu nại bao gồm: đơn khiếu nại, bằng chứng về sự vi phạm và các chứng từ liên quan gửi đến cho trọng tài và các bên liên quan.

Ngoài ra, nhà xuất khẩu có thể khiếu nại nhà chuyên chở hoặc nhà bảo hiểm về vi phạm hợp đồng đã ký kết hoặc có sự tổn thất hàng hoá trong quá trình chuyên chở, hay tổn thất hàng hoá đã mua bảo hiểm.

#### \* Giải quyết khiếu nại

Người mua thường hay khiếu nại người bán về các nội dung:

- Giao hàng không đúng về số lượng, trọng lượng, quy cách, hàng giao không đúng phẩm chất, nguồn gốc như hợp đồng quy định.
- Bao bì, ký mã hiệu sai quy cách không phù hợp với điều kiện vận chuyển, bảo quản làm hàng hoá bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển.
- Giao hàng chậm, cách thức giao hàng sai so với thoả thuận giữa hai bên như chuyển tải hàng hoá, giao hàng từng phần.
- Không giao hàng mà không phải do trường hợp bất khả kháng gây ra
- Không giao hoặc giao chậm tài liệu kỹ thuật không thông báo hoặc thông báo chậm việc giao hàng đã giao lên tàu, không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ các nghĩa vụ khác như thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm hàng hoá... hoặc giao hàng hoá đang bị tranh chấp bởi bên thứ ba.

Tùy theo từng trường hợp khiếu nại mà nhà xuất khẩu tiến hành giải quyết khiếu nại cho bên người nhập khẩu một cách thoả đáng. Ví dụ nếu thiếu về số lượng thì gửi thêm bổ sung số lượng thiếu hụt, hay nếu thiếu điều kiện chất lượng thì có thể thoả thuận giảm giá...

### **III. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU**

#### **1. Các nhân tố trực tiếp**

##### **1.1 Hệ thống thu mua sản xuất hàng xuất khẩu**

##### ***Nguồn hàng***

Nhân tố này rất quan trọng, nó phụ thuộc vào khả năng sản xuất hàng xuất khẩu của đất nước. Ta biết mục tiêu “5 R” và hoạt động coi là nền tảng là lựa chọn đúng là nguồn hàng. Nếu nguồn hàng tốt thì sẽ đảm bảo được số lượng cũng như chất lượng, mẫu mã, kiểu dáng của hàng hoá, phù hợp với các điều khoản hợp đồng. Nhưng nếu nguồn hàng có vấn đề thì sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến các mục tiêu tiếp theo và quy trình thực hiện hợp đồng. Đến ngày giao hàng mà lượng hàng không đủ, hoặc đủ nhưng không đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng mẫu mã kiểu dáng, nhẹ thì phạt hợp đồng vì chậm hàng, chất lượng không đồng đều, nặng thì huỷ hợp đồng và bồi thường mọi thiệt hại do không thực hiện đúng các điều kiện trong hợp đồng. Hơn thế nó còn làm giảm uy tín, vị thế của công ty trên thị trường quốc tế.

### ***Nhà cung cấp***

Việc lựa chọn một người cung cấp hàng tin cậy có đủ uy tín, đủ năng lực sẽ quyết định đến hiệu quả của quá trình xuất khẩu. Về cơ bản người cung cấp hàng không đáp ứng được yêu cầu của người mua thì mọi mục tiêu khác cũng không thực hiện được, họ giao hàng không đúng thời gian cam kết thì sẽ chậm trễ giao hàng và phải tốn thêm chi phí lưu kho, phạt hợp đồng nên ảnh hưởng tới giá. Giao hàng không đủ về phẩm chất, số lượng cũng sẽ xảy ra những hậu quả tương tự.

### ***Nguyên vật liệu***

Nhân tố nguyên liệu cũng ảnh hưởng trực tiếp đến quy trình thực hiện hợp đồng, mà đặc biệt là tới phẩm chất hàng hoá. Do một tình huống nào đó mà nguyên liệu thiếu, bị hỏng, hay chất lượng kém sẽ làm giảm chất lượng hàng, chậm tiến độ sản xuất và không hoàn thành số lượng cho ngày giao hàng.

## ***1.2 Nguồn lực của doanh nghiệp***

Nhân tố này ảnh hưởng lớn đến hợp đồng xuất khẩu, nó có thể tác động trực tiếp làm cho việc xuất khẩu cũng như thực hiện hợp đồng nhanh chóng hơn, đơn giản hơn và hiệu quả hơn hoặc ngược lại.

### ***Nguồn tài chính***

Tài chính hay vốn là nhân tố cực kỳ quan trọng và quyết định đến sự tồn tại của doanh nghiệp cũng như hoạt động xuất khẩu. Có nguồn tài chính dồi dào sẽ đảm bảo hoạt động xuất khẩu được thực hiện và diễn ra liên tục. Với khả năng huy động vốn của doanh nghiệp tốt thì có thể tăng khả năng cạnh tranh bằng các biện pháp như ứng trước tiền hàng, cho phép thanh toán chậm, đưa ra các điều khoản thanh toán ưu đãi và dễ dàng hơn trong việc đàm phán ký kết hợp đồng.

### ***Nguồn nhân lực***

Trình độ, năng lực lãnh đạo và quản trị kinh doanh của ban giám đốc tốt thì sẽ đảm bảo được kế hoạch xuất khẩu của doanh nghiệp đề ra, cho phép việc xuất khẩu có được các chiến lược kinh doanh đúng đắn. Nhanh nhạy với thị trường, tận dụng các cơ hội có được và nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Tiếp đó là trình độ, năng lực kinh doanh xuất khẩu của đội ngũ cán bộ công nhân viên của doanh nghiệp, đây là những người trực tiếp thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu. Họ trực tiếp đi giao dịch ký kết hợp đồng và thực hiện chúng, trong quá trình thực hiện hợp đồng họ luôn giám sát và đôn đốc công việc cho tới khi hoàn thành. Chính vì vậy mà họ là nhân tố quyết định hiệu quả của hoạt động xuất khẩu và thực hiện hợp đồng.

### ***Cơ sở vật chất của Công ty***

Nhà kho, bãi tập kết hàng, bộ phận vận tải của Công ty sẽ ảnh hưởng tới tiến độ giao nhận hàng hoá xuất khẩu cũng như có thể tiết kiệm được thời gian và tiền của. Có kho bãi thì Công ty có thể tập trung hàng hoá về một mối trước khi giao hàng cho người vận tải nên nghiệp vụ này có thể đơn giản hơn. có bộ phận vận tải hay có những mối quan hệ với các cơ sở vận tải thì công việc chuyên chở hàng hoá sẽ diễn ra thuận tiện, nhanh hơn và khớp với thời gian giao nhận hàng.

### ***1.3 Hệ thống ngân hàng***

Nhân tố này ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động xuất nhập khẩu nói chung và hợp đồng xuất khẩu nói riêng. Hệ thống ngân hàng chưa đáp ứng đủ nhu cầu với các bạn hàng quốc tế, chưa đủ sự tin cậy đối với họ, nên việc đứng ra đảm bảo cho

nghĩa thực hiện hợp đồng không có hiệu lực. Bên mua đòi hỏi phải có sự đảm bảo của một ngân hàng nước ngoài có uy tín.

Dịch vụ tài chính ngân hàng. Đây là một yếu tố quan trọng hỗ trợ doanh nghiệp một cách trực tiếp như tài trợ thương mại, cung cấp tín dụng. Các dịch vụ tài chính ít, chưa đa dạng trong phương thức thanh toán có thể làm trở ngại trong việc đàm phán điều khoản thanh toán trong hợp đồng. Vì vậy, sự phong phú, đa dạng và chất lượng của dịch vụ tài chính ngân hàng có ảnh hưởng trực tiếp đến doanh nghiệp trong thực hiện hợp đồng xuất khẩu.

#### **1.4 Thời tiết**

Đây là nhân tố vô cùng quan trọng, nó ảnh hưởng trực tiếp tới thực hiện hợp đồng, các bên trong hợp đồng không thể tác động tới. Sự ảnh hưởng này tác động từ khâu sản xuất đến giao hàng. Trong sản xuất nó tác động từ khâu nguyên liệu đến thời gian hoàn thành sản phẩm, thời tiết thuận lợi sẽ thuận lợi nhưng thời tiết xấu thì có thể ảnh hưởng tới chất lượng nguyên liệu, làm chậm tiến độ sản xuất và kéo dài thời gian giao hàng. Và còn xấu hơn nữa thì có thể phá huỷ hoàn toàn quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu.

#### **1.5 Chính sách của nước xuất khẩu, nhập khẩu**

Chiến lược, chính sách và pháp luật của nước xuất khẩu, nước nhập khẩu liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ở cả hiện tại và tương lai. Với chiến lược hướng về xuất khẩu mà họ đang thực hiện thì đã có một số chính sách phát triển cụ thể cho từng giai đoạn nhằm khuyến khích các cá nhân, tổ chức kinh tế trong đó đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh quốc tế. Việc khuyến khích này thể hiện ở các chính sách, các biện pháp liên quan đến việc tạo nguồn hàng, tạo môi trường thuận lợi, hỗ trợ tài chính, ưu đãi thuế quan cho xuất khẩu.

### **2. Nhân tố gián tiếp**

#### **2.1 Hệ thống cơ sở hạ tầng**

Nhân tố này nó sẽ hạn chế hay tăng cường năng lực của doanh nghiệp, với hệ thống giao thông vận tải thì sẽ ảnh hưởng tới thời gian, khả năng giao hàng. Hệ

thông tin liên lạc thì ảnh hưởng tới giao dịch quốc tế như thông tin về tình hình tài chính của bạn hàng, các chính sách về thuế quan, ưu đãi thương mại của nước bạn...

## **2.2 Thị trường tài chính thế giới**

Thị trường tiền tệ trên thế giới không ổn định, tỷ giá của đồng bản địa với đồng ngoại tệ trong hợp đồng có sự thay đổi nó sẽ ảnh hưởng tới hiệu quả và giá trị hợp đồng. Nếu tỷ giá hiện tại cao hơn tỷ giá hợp đồng thì giá sản phẩm bán ra sẽ bị lỗ và suy giảm lợi nhuận từ hợp đồng và đôi khi có thể bị lỗ. Ngược lại nếu tỷ giá hiện tại thấp hơn tỷ giá hợp đồng thì doanh nghiệp sẽ có lợi.

## **2.3 Các môi trường vĩ mô quốc tế**

Như môi trường thương mại, sự ổn định chính trị, luật pháp và các thông lệ quốc tế... đòi hỏi doanh nghiệp phải nắm vững trong quá trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu bởi nó chứa đựng những cơ hội hay nguy cơ, rủi ro quyết định sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp trong thực hiện hợp đồng.

## **2.4 Tình hình cạnh tranh trong nước và quốc tế**

Trong nước, từ khi chuyển đổi cơ chế, quy định của nhà nước là cho bất cứ tổ chức, doanh nghiệp... có tư cách pháp nhân cũng có thể hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu miễn là có giấy phép của cơ quan có thẩm quyền. Chính vì vậy mà sự bùng nổ về số lượng các doanh nghiệp tham gia vào hoạt động kinh doanh quốc tế đã dẫn đến sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp. Sự cạnh tranh ở đây dưới dạng phá giá thị trường, cướp khách hàng...

Độ cạnh tranh quốc tế biểu hiện ở sức ép của các doanh nghiệp hoạt động trong cùng thị trường xuất khẩu. Cạnh tranh càng gay gắt thì càng gây khó khăn cho doanh nghiệp xuất khẩu khi muốn thâm nhập, duy trì, mở rộng thị trường của mình.

## **2.5 Tình hình chính trị, kinh tế, hợp tác quốc tế**

Tình hình chính trị hợp tác quốc tế thể hiện ở xu thế hợp tác giữa các quốc gia kéo theo hình thành các hiệp định song và đa phương, các khối kinh tế chính trị



của một nhóm quốc gia. Các hiệp định và khối kinh tế này có những yêu cầu về mặt thuế quan, hạn ngạch đối với các thành viên trong trao đổi thương mại với nhau. Vì vậy mà tác động tới các thị trường xuất khẩu của doanh nghiệp...

Trên đây là một số nhân tố ảnh hưởng tới việc xuất khẩu nói chung và thực hiện hợp đồng nói riêng. Qua đây ta thấy có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng và tác động khác nhau với nhiều mức độ và chiều hướng, chính những sự tác động trên tạo nên môi trường xuất khẩu vô cùng đa dạng và phức tạp cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu. Do vậy các doanh nghiệp phải nắm vững môi trường kinh doanh cũng như các nhân tố tác động tới hoạt động của mình. Từ đó có thể đề ra các giải pháp cụ thể cũng như có sự chuẩn bị đối phó với các rủi ro gặp phải trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu cũng như quy trình thực hiện hợp đồng của mình.

## CHƯƠNG II

### THỰC TRẠNG QUY TRÌNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU

### HÀNG GÓM SỨ MỸ NGHỆ TẠI CÔNG TY TOCONTAP

#### I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY TOCONTAP

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

Công ty xuất nhập khẩu tạp phẩm Hà nội tiền thân là tổng Công ty nhập khẩu tạp phẩm, thành lập theo quyết định số 61/BTng-NĐ-KD ngày 5/7/1956 dưới sự quản lý của Bộ Thương nghiệp (nay là Bộ Thương Mại).

Công ty là doanh nghiệp nhà nước có tư cách pháp nhân, hạch toán độc lập, có tài khoản tại ngân hàng và có con dấu theo quy định của Nhà nước. Công ty tiến hành kinh doanh trên cơ sở tuân thủ chính sách, pháp luật của Nhà nước, các quy định của luật pháp quốc tế và tuân theo quy định của điều lệ của Công ty.

Là Công ty hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu sớm nhất trực thuộc Bộ Thương nghiệp và cũng là một trong những đơn vị có bề dày lịch sử buôn bán quốc tế lâu năm nhất của nước ta. Từ khi thành lập đến nay, theo yêu cầu phát triển để phù hợp với những thay đổi điều kiện của nền kinh tế xã hội, Công ty đã tách dần một số bộ phận để thành lập các Công ty khác.

Năm 1993: để đáp ứng điều kiện kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, Bộ Thương Mại ra quyết định số 333TM/ TCCB thành lập doanh nghiệp:

**Tên gọi : CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU TẠP PHẨM HÀ NỘI**

**Tên tiếng Anh: Vietnam National Sundries Import and Export Corporation**

**Tên giao dịch : TOCOTAP HA NOI**

**Trụ sở chính : 36 Bà triệu, Quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội, Việt Nam**

Từ khi chuyển đổi cơ chế năm 1993 đến nay Công ty không ngừng từng bước nâng cao hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu đồng thời đa dạng các mặt hàng, các

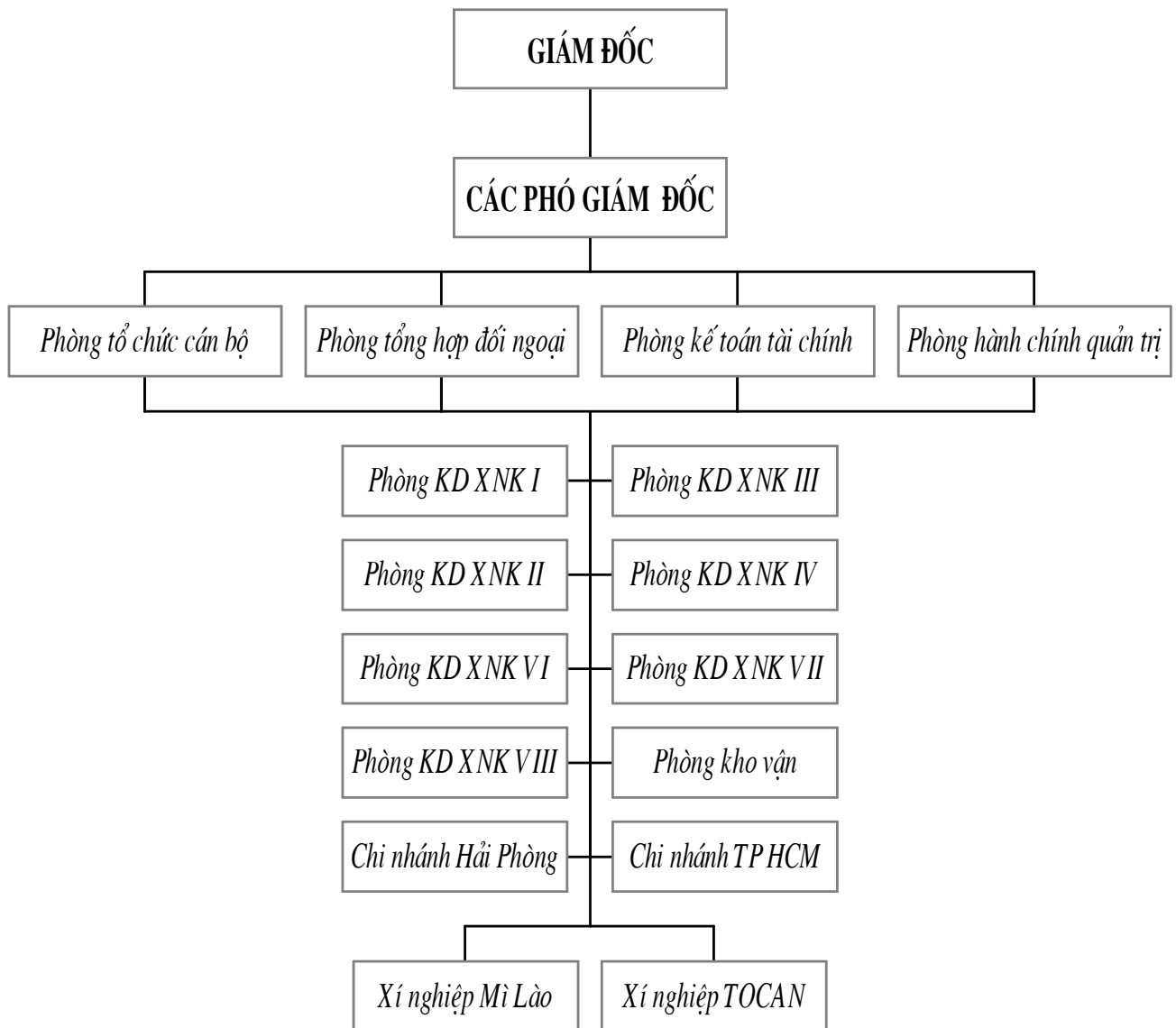
phương thức kinh doanh nhằm tăng doanh thu cho Công ty, tăng thu ngoại tệ cho nhà nước và góp phần phát triển kinh tế đất nước.

**2. Cơ cấu tổ chức bộ máy, chức năng và nhiệm vụ của Công ty**

**2.1 Cơ cấu tổ chức bộ máy:** Sơ đồ được thể hiện ở sơ đồ 2 dưới đây

**Sơ đồ 2:** Sơ đồ bộ máy quản lý của công ty TOCOTAP

*SƠ ĐỒ BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY TOCONTAP*



**2.1.1 Ban giám đốc:** gồm giám đốc và các phó giám đốc

- Giám đốc: là người đứng đầu Công ty, do Bộ Trưởng Bộ Thương mại bổ nhiệm. Giám đốc tổ chức điều hành mọi hoạt động của Công ty theo chế độ thủ trưởng, đại diện cho mọi quyền lợi và nghĩa vụ của Công ty trước pháp luật.

- Phó giám đốc: là người giúp việc cho giám đốc và được đề bạt theo đề nghị của giám đốc lên Bộ Thương Mại và được Bộ ra quyết định bổ nhiệm. Mỗi phó giám đốc được phân công phụ trách một hoặc một số lĩnh vực công tác và chịu trách nhiệm trước giám đốc. Phó giám đốc thứ nhất có quyền thay mặt giám đốc điều hành khi giám đốc vắng mặt.

**2.1.2 Các phòng quản lý :**

- Phòng tổng hợp: giúp ban giám đốc và các phòng nghiệp vụ xuất nhập khẩu nghiên cứu tình hình kinh tế, giá cả trên thị trường thế giới cũng như trong nước, những biến động trên thị trường cùng đề xuất các đối sách thích ứng với từng thị trường tại từng thời điểm.. Đồng thời cũng đưa ra các góp ý và chỉnh sửa cho các phương án và hợp đồng của các nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu trước khi trình cho giám đốc duyệt.

- Phòng hành chính quản trị : có chức năng điều hành toàn bộ hoạt động chung của Công ty, các hoạt động công đoàn và đoàn thể, quản lý về văn thư lưu trữ, điện thoại, fax, telex, văn phòng phẩm...

- Phòng kế toán: có chức năng tham mưu cho giám đốc về việc lập kế hoạch và kiểm tra việc thực hiện kế hoạch tài chính của các phòng kinh doanh, quản lý tài chính kế toán, bảo toàn và phát triển vốn của Công ty, thanh quyết toán các đơn hàng xuất nhập khẩu .

- Phòng tổ chức cán bộ: có chức năng tham mưu cho giám đốc về việc tổ chức bộ máy, sắp xếp đào tạo, đào tạo lại, bồi dưỡng trình độ nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ kinh doanh.

### **2.1.3 Các phòng kinh doanh xuất nhập khẩu:**

Các phòng kinh doanh xuất nhập khẩu được đánh số từ 1 đến 8 và phòng kho vận, nhưng đến năm 2000 Công ty đã tổ chức sát nhập phòng số 5 vào phòng số 8, vì vậy hiện nay TOCONTAP có 8 phòng kinh doanh xuất nhập khẩu. Các phòng này thực hiện các giao dịch thương mại quốc tế, các nghiệp vụ ngoại thương trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, trực tiếp thực hiện các hợp đồng kinh doanh của Công ty theo cơ chế “khoán”. Mỗi phòng phụ trách một mảng các mặt hàng kinh doanh xuất nhập khẩu:

- Phòng 1: giấy, bột giấy, nguyên liệu sản xuất giấy, sản phẩm giấy, một số mặt hàng điện máy...
- Phòng 2: đồ dùng học sinh, đồ dùng văn phòng, quần áo và dụng cụ thể thao, đồ chơi trẻ con, săm lốp ô tô, xe đạp, xe máy.....
- Phòng 3: các sản phẩm dệt may, sản phẩm len và da, thủ công mỹ nghệ...
- Phòng 4: đồ điện tử, điện lạnh gia dụng, văn phòng phẩm, các loại rượu, nguyên liệu sơn ...
- Phòng 6: trang thiết bị máy móc về điện tử, cáp và dây điện, thiết bị chiếu sáng, máy ảnh, máy quay phim...
- Phòng 7: hàng nông sản, gia vị, thủ công mỹ nghệ, giày dép....
- Phòng 8: gốm sứ mỹ nghệ, tranh ảnh nghệ thuật, các loại túi và cặp sách, trang thiết bị thí nghiệm, hàng mây tre đan xuất khẩu...
- Phòng kho vận: Có chức năng quản lý hàng hoá xuất nhập khẩu của công ty đồng thời đảm bảo các điều kiện để bảo quản hàng hoá tốt nhất, ngoài ra còn có chức năng kinh doanh như một phòng kinh doanh xuất nhập khẩu và mặt hàng đa dạng có trong danh mục các mặt hàng nhà nước cho phép kinh doanh.

### **2.1.4 Các đơn vị trực thuộc:**

- Xí nghiệp TOCAN : sản xuất chổi quét sơn xuất khẩu.
- Xí nghiệp Mỳ Lào : xí nghiệp liên doanh xây dựng tại Lào, sản xuất mỳ ăn liền cung cấp cho thị trường Lào.
- Chi nhánh Hải phòng : hoạt động theo cơ chế “khoán” của Công ty.

- Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh : hoạt động theo cơ chế “khoán” của Công ty.

## **2.2 Chức năng và nhiệm vụ**

Thông qua các hoạt động xuất nhập khẩu, sản xuất, liên doanh và hợp tác đầu tư sản xuất để khai thác có hiệu quả nguồn vốn, vật tư, nguyên liệu và nhân lực của đất nước, đẩy mạnh sản xuất và xuất nhập khẩu, tăng thu ngoại tệ cho nhà nước.

-Nội dung hoạt động:

- Xuất nhập khẩu các mặt hàng tạp phẩm , hàng tiêu dùng, vật tư, nguyên liệu, máy móc để phục vụ nhu cầu sản xuất và tiêu dùng trong và ngoài nước
- Nhận xuất nhập khẩu uỷ thác, làm đại lý, môi giới mua bán các mặt hàng trong danh mục hàng hoá được phép xuất nhập khẩu của nhà nước cho tổ chức trong và ngoài nước theo quy định của nhà nước.
- Tổ chức sản xuất , gia công hàng xuất nhập khẩu, liên doanh liên kết hợp tác đầu tư sản xuất, tiêu thụ sản phẩm với các tổ chức trong và ngoài nước.

Dựa vào nhu cầu của thị trường quốc tế và khai thác sử dụng các phương thức mua bán thích hợp với các Công ty nước ngoài và sơ sở sản xuất trong nước để lập kế hoạch bổ sung ngoài chỉ tiêu, pháp lệnh của Nhà nước nhằm tăng nguồn hàng xuất nhập khẩu.

Chủ động giao định với các cơ quan trong và ngoài nước để ký hợp đồng kinh tế, dịch vụ với các đơn vị vận tải, bảo hiểm về hàng hoá xuất nhập khẩu, trên cơ sở chỉ tiêu của Nhà nước và của Bộ trong danh mục hàng hoá xuất nhập khẩu theo các chế độ, thể lệ Nhà nước và pháp luật quốc tế. Kết hợp chặt chẽ các đơn vị sản xuất kinh doanh trong nước để tìm hiểu nghiên cứu thị trường và sắp xếp, xây dựng hệ thống kho tàng, bến bãi, tổ chức việc tiếp nhận, vận chuyển an toàn, giảm tối đa tỷ lệ hao hụt hàng hoá.

Nghiên cứu tình hình sản phẩm và giá cả trên thị trường thế giới, tình hình lưu thông các mặt hàng thuộc phạm vi kinh doanh để có các biện pháp tranh thủ về giá hàng tiêu dùng, vật tư, thiết bị cần thiết cho sinh hoạt, sản xuất. Tham dự các cuộc đàm phán, ký kết hợp đồng kinh tế với các cơ quan có quan hệ buôn bán trong lĩnh vực nghiệp vụ có liên quan. Thực hiện các cam kết trong hoạt

động mua bán ngoại thương và các hoạt động có liên quan đến công tác xuất nhập khẩu của Công ty.

### **3. Nguồn lực của Công ty**

#### **3.1 Nguồn tài lực**

02 xưởng sản xuất là TOCAN và Mỳ Lào, 01 khách sạn và một số cửa hàng bán lẻ, 02 chi nhánh tại Hải Phòng và TP Hồ Chí Minh. Đây chính là nguồn lực của Công ty để đạt được những kế hoạch trong tương lai.

Công ty là doanh nghiệp nhà nước nên được hưởng mức lãi xuất ưu đãi (của các ngân hàng có liên quan đến nhà nước) nên khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp không thuộc nhà nước cao hơn.

#### **3.2 Nguồn nhân lực**

Toàn thể Công ty gồm cán bộ kinh doanh và quản lý trên 100 người (trên 95% tốt nghiệp đại học trong đó 90% là trường đại học Ngoại Thương). Các trưởng phòng của các phòng kinh doanh đều là những người có bề dày kinh nghiệm và phần lớn được đào tạo ở nước ngoài về chính vì vậy mà nghiệp vụ xuất khẩu của Công ty nói chung và các phòng nói riêng rất vững. Nên các hợp đồng của Công ty được ký kết thực hiện chôi chảy, hiếm khi bị sảy ra tranh chấp khiếu nại và uy tín được nâng cao.

02 xí nghiệp sản xuất trên 200 công nhân, sản lượng sản xuất ổn định và không ngừng tăng qua mỗi năm. Đời sống của nhân viên ổn định do đó họ chuyên tâm vào công việc, giúp Công ty phát triển và ngày càng vững mạnh.

## **II. Đặc điểm của hàng gốm sứ mỹ nghệ**

Hàng thủ công mỹ nghệ nói chung, hàng gốm sứ nói riêng từ lâu đời đã trở thành sản phẩm gắn bó và gần gũi với cuộc sống sinh hoạt hàng ngày của con người. Từ khi con người biết đến nhu cầu làm đẹp và trang trí cho bản thân và cho các tài sản của mình thì cũng là lúc nhiều ngành nghề thủ công mỹ nghệ hình thành và phát triển. Dần dần nó trở thành nghề truyền thống của nhiều quốc gia và gốm sứ là một trong những nghề thủ công mỹ nghệ xuất hiện sớm nhất.

Mỗi nền kinh tế đều có những sắc thái riêng và chính các ngành nghề thủ công truyền thống đã đóng vai trò quyết định tạo ra sắc thái này. Bản sắc riêng bao giờ cũng mang đậm màu sắc văn hoá, tâm hồn con người...của một dân tộc. Hơn thế



nữa, các ngành nghề truyền thống và những sản phẩm của nó mang ý nghĩa minh hoạ cho lịch sử tồn tại và phát triển, nhịp điệu sống của dân tộc trong quá khứ. Mỗi một sản phẩm thủ công mỹ nghệ ra đời đều thể hiện tinh thần nhân văn, nhu cầu văn hoá, nghệ thuật của con người ở mỗi quốc gia, mỗi dân tộc.

Với người Việt Nam ai cũng biết đến mặt hàng đồ gốm sứ và hàng ngày nó có mặt trong đời sống bình thường của mọi gia đình từ thành thị đến nông thôn, miền xuôi, miền ngược. Từ những đồ vật nhỏ nhất và bình dị nhất như bát, đĩa, ấm chén...đến những hàng trang trí như các bức tượng, các bức tranh, bình, đôn chậu...Nghề gốm sứ xuất hiện tại nước ta từ hàng ngàn năm qua và cái hồn của người Việt đã ăn sâu vào các sản phẩm gốm sứ, người thợ gốm quan niệm rằng hiện vật gốm sứ không khác nào một cơ thể sống, một vũ trụ thu nhỏ, trong đó có sự kết hợp hài hoà của 5 yếu tố cơ bản là kim-mộc- thủy- hoả- thổ. Mỗi sản phẩm gốm sứ đều có mang trong mình một nét khác biệt nào đó mà không cái nào có thể giống cái nào, đặc trưng, độc đáo và có hồn riêng.

### **1. Đặc điểm về sản xuất**

Hàng gốm sứ mỹ nghệ là mặt hàng truyền thống của dân tộc ta, đặc điểm nổi bật là sản phẩm mang tính nghệ thuật, mỹ thuật cao, bền, đẹp, tinh tế trường tồn với thời gian mặc cho sự khắc nghiệt của nắng mưa gió bão. Trải qua hàng chục thế kỷ, với đôi tay khéo léo của mình, các nghệ nhân, thợ thủ công đã sáng tạo ra những sản phẩm độc đáo mang đậm đà bản sắc dân tộc. Cùng với thời gian đã phát triển ra nhiều làng nghề và các vùng sản xuất gốm sứ trên toàn quốc.

- Miền Bắc: Bắc Ninh (nổi tiếng với làng nghề Bát tràng), Hải Hưng, Thái Bình, Hải Dương, Thanh Hoá, Quảng Ninh...
- Miền trung: Nghệ An, Quảng Nam, Huế, Quy Nhơn, Phú Yên...
- Miền Nam: Đồng Nai, Khánh Hoà, Bình Dương...

Hàng gốm sứ là một mặt hàng đặc biệt vì công đoạn sản xuất được làm hoàn toàn bằng tay, quá trình sản xuất ra một sản phẩm gốm sứ mỹ nghệ trải qua rất nhiều công đoạn (gồm 24 công đoạn) mỗi công đoạn đều kết tinh trong đó

nhiều mồ hôi và chất xám của các nghệ nhân, thợ thủ công. Có thể kể ra đây một số công đoạn chính:

- Mua đất cao lanh về và luyện đất để có nguyên liệu phù hợp.
- Đánh hồ tạo độ dẻo cho đất.
- Nặn tay hoặc cho đất vào khuôn tạo hình sản phẩm và chỉnh sửa.
- Tạo hình hoa văn trên sản phẩm (kẻ chỉ, vẽ hình...).
- Lên men cho sản phẩm.(các loại men ngọc, rạn, chảy...).
- Cho vào lò nung, sau thời gian nung quy sẽ cho ra sản phẩm gốm sứ.

Hàng gốm sứ khác với mọi hàng hoá, không giống hàng dệt may vì nó không thể làm bằng phương pháp công nghiệp hàng loạt, các sản phẩm giống hệt nhau, lặp đi lặp lại, tính chính xác phi nghệ thuật và sản phẩm thiếu đi hơi thở của cuộc sống đời thường đó là cái hồn của người thợ mà không máy móc nào có được.

Gốm sứ khác với các hàng thủ công mây tre đan vì tuổi đời sản phẩm, nếu hàng mây tre chỉ có thể tồn tại tối đa là vài chục năm thì gốm sứ có tuổi đời hàng ngàn năm. Hàng mây tre có tính đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng trong khoảng thời gian ngắn, và chủ yếu là đồ trang trí, giá trị sử dụng không cao. Còn gốm sứ thì cũng có tính đáp ứng nhu cầu tuy nhiên giá trị sử dụng và đề trang trí cao hơn và được ưa chuộng hơn.

## **2. Đặc điểm về tiêu dùng**

Từ xa xưa con người đã sử dụng gốm sứ như là đồ gia dụng trong gia đình, từ cái thìa đến bát đĩa ẩm chén, bình đựng nước...qua hàng ngàn năm, đời sống được cải thiện và nhu cầu thưởng thức và trang trí dần được chú ý, ưa chuộng và gốm sứ cũng có những thay đổi về nhu cầu tiêu dùng, ngoài là vật gia dụng còn trở thành vật trang trí phổ biến.

Càng ngày nhu cầu tiêu dùng càng thay đổi nhanh theo thị hiếu và bước phát triển của xã hội. Chính vì vậy mà mẫu mã kiểu dáng chất lượng gốm sứ không ngừng được đa dạng, nâng cao và ngày càng hoàn thiện.

Không chỉ người tiêu dùng trong nước dùng sản phẩm gốm sứ mà các khách nước ngoài cũng rất ưa chuộng và thích sử dụng. Lý do thì có nhiều, nhưng chính thì do đồ gốm Việt khá tinh xảo, đa dạng về màu men và kiểu dáng, giá cả hợp lý, đặc biệt mang hồn của dân tộc.

### 3. Đặc điểm về kinh doanh xuất khẩu

Hoạt động xuất khẩu hàng gốm sứ xuất hiện ở Việt Nam từ lâu, mỗi giai đoạn có cách thức khác nhau cho phù hợp. Hiện nay, thị trường của hàng gốm sứ Việt Nam được mở rộng trên khắp thế giới, từ Châu Âu đến Châu Mỹ, Châu Á tới Châu Phi. Trong đó thị trường Châu Á đang chiếm tỷ trọng lớn nhất, với bạn hàng tiềm năng Nhật. Hiện tại hàng gốm sứ của ta đang mở rộng thị trường tại Mỹ và đã đạt được những thành công bước đầu đáng khích lệ.

**Bảng 1:** kim ngạch xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ, gốm sứ của Việt Nam (2002-2005).

Đơn vị: triệu USD

Năm	Hàng thủ công mỹ nghệ	Hàng gốm sứ mỹ nghệ
2002	200.000.000	850.000.000
2003	320.000.000	120.000.000
2004	400.000.000	180.000.000
2005(dự đoán)	500.000.000	220.000.000

Nguồn: báo vnexpress.com

Với chính sách đẩy mạnh xuất khẩu hàng gốm sứ, nhà nước đã thành lập hệ thống các Công ty xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ như TOCOTAP, ARTEX Thăng long, BAROTEX, ARTEXPORT. Có những ưu đãi về thuế quan như thuế xuất bằng 0... Ngoài mục đích lợi nhuận thì thông qua tiêu thụ hàng gốm

sứ mà nhiều nước trên thế giới có nhận thức và hiểu biết thêm về văn hoá và con người Việt Nam.

### III. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TOCONTAP

#### 1. Kết quả kinh doanh của TOCONTAP thời gian qua

2001-2005 là giai đoạn công ty thực hiện kế hoạch lần 1 và cũng là giai đoạn xảy ra nhiều biến động trên thị trường cả trong nước và quốc tế. Điển hình là sự kiện Trung Quốc ra nhập WTO, nó đã làm cho Công ty phải đối mặt với sự cạnh tranh rất lớn. Bên cạnh sức ép cải cách nhằm tăng sức cạnh tranh của các doanh nghiệp nhà nước trước thềm Việt Nam gia nhập WTO. Thêm vào đó cuộc chiến tranh Iraq đã khiến Công ty mất đi một thị trường xuất khẩu quan trọng. Tiếp đó dịch cúm gia cầm trong năm 2004 cũng khiến giá nhiều mặt hàng tiêu dùng tăng vọt gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh.

Tuy nhiên, trong giai đoạn khó khăn này Công ty vẫn đạt được những thành công nhất định cụ thể là kim ngạch xuất nhập khẩu hàng năm luôn đạt hoặc vượt mức kế hoạch đề ra, đa dạng hoá các mặt hàng và thị trường xuất nhập khẩu. Kết quả kinh doanh của Công ty qua qua các năm 2001–2004 được thể hiện dưới bảng 2:

**Bảng 2:** Kết quả kinh doanh của Công ty TOCONTAP qua các năm 2001–2004  
(đơn vị: Triệu đồng)

STT	Tên mục	2001	2002	2003	2004
1	Doanh thu	286.380	287.389	327.468	678.444
2	Lợi nhuận	2.100	2.163	2.200	2.890
3	Tổng kim ngạch (USD)	31.051.660	24.882.653	25.892.479	46.768.816
4	Xuất khẩu(USD)	11.777.870	5.853.891	6.751.486	17.227.990
5	Nhập khẩu (USD)	19.273.790	19.028.762	19.140.000	29.540.826
6	Nộp ngân sách	33.338	40.000	45.563	61.662
7	Thuế VAT	16.000	14.192	28.485	31.023
8	Thuế xuất khẩu	13.571	8.386	14.025	26.363

9	Thuế doanh nghiệp	672	682	588	809
10	Thuế TTĐB	2.429	2.784	2.465	3.260
11	Thu nhập bình quân/tháng	175	180	175	240,83

Nguồn: phòng tổng hợp

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh thu không ngừng tăng qua các năm, đặc biệt năm 2004 có doanh thu cao nhất đạt 678.444 triệu đồng gấp đôi năm 2003

Cùng với doanh thu tỷ lệ thuận với lợi nhuận của Công ty, doanh thu của Công ty tăng kéo theo lợi nhuận. Như vậy, có thể nói rằng tình hình kinh doanh của Công ty đã gặp những thuận lợi trong năm qua dẫn đến cả doanh thu và lợi nhuận đều tăng. Điều này cho thấy công ty đã có những giải pháp đúng đắn, tăng số lượng hợp đồng xuất nhập khẩu và kinh doanh năng động và hiệu quả hơn.

Về tình hình nộp thuế của TOCONTAP, Công ty là một doanh nghiệp nhà nước thực hiện nghiêm chỉnh luật thuế của nhà nước. Là một doanh nghiệp tham gia vào nhiều hoạt động, sản xuất, hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu nên hàng năm Công ty phải nộp rất nhiều loại thuế. Hàng năm Tổng công ty đã đóng góp vào ngân sách nhà nước hàng chục tỷ đồng và số tiền nộp thuế tăng đều đặn qua các năm. Trong đó chủ yếu là thuế giá trị gia tăng. Bên cạnh thuế giá trị gia tăng, Công ty còn phải nộp thuế xuất khẩu, nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt. Ngoài ra, Công ty là doanh nghiệp huy động vốn từ ngân sách nhà nước nên hàng năm cũng nộp thuế vốn ngân sách. Công ty còn nộp một số loại thuế khác như thuế doanh nghiệp, thuế môn bài và thuế lợi tức. Các loại thuế này cũng tăng thêm mỗi năm.

### **Tình hình xuất khẩu tại TOCOTAP vài năm qua**

Năm 2001: xuất khẩu của công ty đạt mức cao 11,78 triệu USD tăng 235% so với kế hoạch, đây là năm có kim ngạch xuất khẩu cao nhất từ trước đến nay. đây là những cố gắng của công ty khi đã đa dạng hoá hàng hoá và hình thức kinh doanh như đấu thầu quốc tế, gia công và tạm nhập tái xuất.

Năm 2002: Do tình hình khó khăn chung của hoạt động xuất khẩu cả nước do bị ảnh hưởng bởi sự kiện 11/9 và cuộc chiến chống khủng bố do Mỹ tiến hành. Đặc biệt thị trường Iraq từ trước vốn là một thị trường lớn của công ty bị ảnh

hưởng nghiêm trọng do có nguy cơ Mỹ phát động chiến tranh và bị cấm vận ráo riết. Kinh ngạch xuất khẩu của công ty mặc dù giảm nhiều so với năm 2001 nhưng vẫn đạt 5,085 triệu USD, tăng 106% so với kế hoạch. Nếu không có sự việc trên thì kim ngạch xuất khẩu của công ty còn cao hơn nhiều.

Năm 2003: Công ty đã phấn đấu tăng mức kim ngạch xuất khẩu lên 6,75 triệu USD, giảm 3.64% so với kế hoạch nhưng tăng 115% so với năm 2002. Đây là nỗ lực rất lớn trong việc khắc phục khó khăn trước nguy cơ thị trường thế giới, Iraq bất ổn. Tháng 3 Mỹ chính thức phát động cuộc chiến chống Iraq, tuy vậy công ty đã tranh thủ thời cơ hoàn thành các đơn hàng xuất khẩu sang Iraq vào cuối năm 2002 và đầu năm 2003.

Năm 2004: kim ngạch xuất khẩu của công ty đạt mức kỷ lục, tăng 229.7% so với kế hoạch, so với năm 2003 thì cao hơn rất nhiều bằng 255.17%. Để đạt được kết quả này phải nói đến sự nhanh nhạy của công ty khi đã thực hiện nhanh gọn các hợp đồng trị giá hơn 13 triệu USD gồm bóng đèn tiết kiệm điện và quạt điện, văn phòng phẩm đi Iraq trong thời điểm an ninh chính trị ở đây hết sức phức tạp và khó lường.

Cơ cấu mặt hàng của Công ty được thể hiện dưới bảng 3 dưới đây:

**Bảng 3:** Cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của TOCONTAP 2001-2004

Đơn vị:

USD

STT	Nhóm/mặt hàng	2001	2002	2003	2004
1	Chổi quét sơn	2.840.124	3.131.353	3.483.157	3.149.643
2	Văn phòng phẩm	2.000.000	1.000.000	2.091.500	2.402.000
3	Nông sản thực phẩm	28.960	81.061	79.614	470.497
4	Hàng thủ công mỹ nghệ	217.237	79.614	68.924	77.165
5	<b>Gồm sừ</b>	<b>34.431</b>	<b>50.012</b>	<b>28.843</b>	<b>42.156</b>
6	Bóng đèn tiết kiệm điện	6.128.409			6.525.000
7	Quần áo	223.946	86.669	41.972	1.540.751
8	Rượu vang	8.750			
9	Quạt điện		132.118		4.762.000

10	Thiết bị sản xuất dừa tre		5.000		
11	Khung kho	181.239			
12	Cao su	37.914	58.532	40.258	50.471
13	Các mặt hàng khác	76.860	1.229.532	986.142	208.370
14	Tổng	11.777.870	5.853.891	6.751.486	17.227.990

Nguồn: phòng Tổng hợp

Tuy mặt hàng của Công ty đa dạng nhưng hiện nay Công ty đang tập trung vào các mặt hàng chủ lực, khả năng thu lợi nhuận cao, tạo sự ổn định cho hoạt động xuất nhập khẩu.

Như mặt hàng xuất khẩu chủ lực chổi quét sơn, Công ty liên doanh với Canada xây dựng xí nghiệp TOCAN để sản xuất và xuất khẩu sang thị trường Canada. Trong năm 2003, xuất chổi quét sơn với giá trị đạt 3,5 triệu USD, chiếm 51,59% kim ngạch xuất khẩu. Sang năm 2004, xuất chổi quét sơn đạt 3,149643 triệu USD/3 triệu USD bằng 105% kế hoạch. Năm 2005 chỉ tiêu của Bộ Thương mại là 3,5 triệu USD, công ty sẽ cố gắng vượt kế hoạch.

Tiếp đó là hàng văn phòng phẩm, Công ty đã có thị trường truyền thống là Iraq, tuy tình hình chính trị hỗn loạn nhưng nhu cầu tiêu dùng mặt hàng này không thay đổi là bao nhiêu. Do đó mà kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này luôn ổn định.

## **2. Tình hình xuất khẩu hàng gốm sứ mỹ nghệ tại TOCONTAP qua một số năm**

Trước đây khi chưa tách thành lập Artexport năm 1964, tách thành lập Barotex Năm 1971 thì mặt hàng gốm sứ là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của TOCOTAP. Sau khi tách các cơ sở chuyên xuất khẩu mặt hàng trên thì mặt hàng này đã xuất được ít hơn, tuy nhiên vẫn chiếm một tỷ trọng không nhỏ trong kim ngạch xuất khẩu của công ty.

Từ khi chuyển đổi cơ chế cộng với sự biến động về chính trị, hơn nữa thị trường truyền thống là các nước Đông Âu đã đơn phương huỷ bỏ và giảm số lượng các mặt hàng theo kim ngạch nghị định thư. Mặt khác hàng loạt các chính sách kinh doanh theo cơ chế thị trường ở trong nước bùng nổ số lượng các doanh nghiệp kinh

doanh trong lĩnh vực này ra gây khó khăn trong cạnh tranh. Do vậy kim ngạch xuất khẩu mặt hàng mỹ nghệ Việt Nam nói chung và TOCOTAP nói riêng giảm đi rõ rệt.

TOCONTAP xuất hàng gồm sứ chủ yếu bằng phương thức xuất khẩu trực tiếp (trên 80%) và xuất khẩu uỷ thác. với phương thức này công ty thực hiện xuất khẩu theo đơn đặt hàng của khách hàng, giá trị hợp đồng nhỏ, mỗi hợp đồng vào khoảng 10-20 ngàn USD, mỗi lô hàng giao không cao chỉ vào khoảng 4-7 ngàn USD. Tuy hợp đồng giá trị nhỏ nhưng hiệu quả kinh tế rất cao vì lãi xuất từ hợp đồng đạt từ 20-30%. Còn với phương thức xuất khẩu uỷ thác thì công ty xuất khẩu các lô hàng theo sự uỷ thác của đơn vị khác và nhận một khoản hoa hồng. Tuy nhiên phương thức này có tính hiệu quả kinh tế không cao vì hoa hồng uỷ thác chỉ chiếm 1,5-3,5% giá trị hợp đồng và số lượng thực hiện cũng ít. Vì vậy Công ty cần chủ động đẩy mạnh hơn nữa trong việc xuất khẩu trực tiếp hàng gốm sứ về cả số lượng, giá trị hợp đồng để tăng lợi nhuận xuất khẩu.

Mặt hàng chủ yếu của công ty là các loại bát đĩa, cốc, ấm chén mỹ nghệ, con giống cảnh, lọ, bình cắm hoa. Thị trường xuất khẩu của Công ty đối với hàng gốm sứ khá đa dạng ở khắp các Châu lục.

## **2.1 Tình hình xuất khẩu gốm sứ mỹ nghệ theo thị trường**

Thị trường Đông âu và Nga, trước đây Công ty xuất hàng gốm sang thị trường này là chủ yếu theo nghị định thư giữa các chính phủ và để trả nợ. Tuy nhiên hiện nay thị trường này không còn được như trước và lượng hàng qua đây là hạn chế và mang tính chộp giật.

Châu Á gồm có Nhật, Hàn Quốc, Đài loan... Trong các năm gần đây nhu cầu nhập khẩu đồ gốm sứ của các nước này tăng rất nhanh, và đây cũng là thị trường xuất khẩu chủ yếu và ổn định của Công ty chiếm 80-85%. Đặc biệt thị trường Nhật bản là bạn hàng lớn nhất của công ty chiếm 60% số hàng xuất (sau đó là Hàn Quốc, Đài loan...). Có được kết quả này là do TOCOTAP đã tham gia giới thiệu các sản phẩm phù hợp thị hiếu của người Nhật tại trung tâm “Việt Nam Square” tại Osaka và tham gia các chương trình hỗ trợ của văn phòng đại diện tổ chức xúc tiến thương mại Jetro của Nhật tại Hà Nội về hội chợ, triển lãm giới thiệu sản phẩm được tổ chức ở Nhật định kỳ hàng năm. Vì vậy Công ty đẩy mạnh quan hệ với các



quốc gia này, khai thác triệt để và có hiệu quả những thuận lợi về vị trí địa lý và ưu đãi thuế quan.

Châu Âu có Italia, Đức, Anh, Rumani... đây là thị trường khá khó tính về chất lượng và mẫu mã, tuy nhiên nhu cầu thị trường gần đây tăng khá nhanh và dự đoán đầy triển vọng. Loại hàng xuất sang thị trường này thường là bình lọ cắm hoa và thú cảnh. Tuy lượng hàng qua thị trường này còn thấp và không ổn định.

Châu Mỹ có Chile, Arhentina, đây là các bạn hàng lâu năm của Công ty với các sản phẩm là bình lọ hoa và tượng thú cảnh, tuy nhiên số lượng không lớn và không ổn định chỉ mang tính chập giật có năm có năm không có hợp đồng.

Châu phi có Angeri ,Ai cập cũng là các bạn hàng lâu năm của Công ty với các sản phẩm các đặc điểm như trên. Mặt hàng chủ yếu của thị trường này là ấm chén, cốc và bát đĩa mỹ nghệ. Tuy nhiên số lượng cũng không lớn và không ổn định, mang tính manh mún.

## 2.2 Tình hình xuất khẩu gốm sứ mỹ nghệ theo thời gian

**Bảng 4:** Kim ngạch xuất khẩu hàng gốm sứ tại TOCONTAP (năm 2001-2004)

Đơn vị: USD

Năm	Chỉ tiêu	Kim ngạch xuất khẩu hàng gốm sứ	Tổng kim ngạch xuất khẩu	Tỷ trọng %
2001		34.431	11.760.000	0,292
2002		50.012	5.850.000	0,85
2003		28.843	6.750.000	0,42
2004		42.287	17.227.990	0,245

Nguồn: Phòng tổng hợp

Nhận xét:

Kim ngạch xuất khẩu hàng gốm sứ cao nhất là năm 2002 đạt 50.012 USD, sau đó đến các năm 2004, 2001, và thấp nhất là năm 2003 chỉ có 28.843 USD. Ta thấy kim ngạch xuất khẩu không ổn định theo các năm và có xu hướng giảm dần. Tình hình kinh doanh hàng gốm sứ trên thế giới cũng có nhiều biến động. Trung Quốc tham gia WTO và được hưởng nhiều ưu đãi thuế quan, hạn ngạch được dỡ bỏ, hàng gốm của

họ tràn ngập trên thị trường với sức cạnh tranh rất cao, mẫu mã đẹp phong phú, giá thành thấp...

Năm 2001 Công ty xuất được 34.431 USD chỉ bằng 10% kế hoạch, lý do thấp như vậy là vì từ năm 2000 các cơ sở ở bát tràng đã xuất khẩu trực tiếp một khối lượng hàng lớn sang thị trường Hàn Quốc. Là cơ sở sản xuất họ có thể cạnh tranh về giá chính vì vậy mà hoạt động xuất khẩu hàng gốm sứ của doanh nghiệp phía bắc gặp khó khăn.

Năm 2002 lượng xuất 50.012 USD đạt 25% kế hoạch, sau khó khăn gặp phải ở năm trước Công ty đã có những cố gắng giành lại thị trường và bạn hàng, tăng cường việc chào hàng và đạt được những hợp đồng tại các thị trường mới nhưng số lượng không lớn nên không đạt được chỉ tiêu như mong muốn.

Năm 2003 Công ty chỉ xuất được 28.843 USD đạt 11% chỉ tiêu, với 2 hợp đồng sang Nhật và 1 sang Hàn Quốc. Các thị trường cũ lẫn mới đều không có nhu cầu nhập hàng của Công ty và phương hướng mới của Công ty cũng dần chuyển hướng sang xuất các loại hàng chủ lực của mình.

Năm 2004 Công ty xuất được 42.287 USD đạt 20,1% chỉ tiêu tăng hơn năm 2003. Một số khách quen của Công ty bên châu âu đã có đặt hàng của công ty và đã thực hiện được vài hợp đồng xuất sang Italia và Tây Ban nha nhưng lượng cũng không lớn . Còn lại thì thị trường Nhật và hàn Quốc vẫn xuất đều, hy vọng trong năm tới 2005 công ty có thể xuất được nhiều hơn.

#### **IV. QUY TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HÀNG GÓM SỨ MỸ NGHỆ TẠI CÔNG TY TOCONTAP**

Quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại TOCONTAP thường tùy theo từng hợp đồng mà các nghiệp vụ có sự khác nhau. Chủ yếu là căn cứ theo điều khoản giao hàng và điều khoản thanh toán trong hợp đồng mà các bước thực hiện có sự dài ngắn hay không có thứ tự như nhau trong tất cả các quy trình thực hiện hợp đồng. Quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại Công ty bao gồm các nghiệp sau:

##### **1. Phân công người giám sát thực hiện hợp đồng, thực hiện các đảm bảo thanh toán**

Tại Công ty, hợp đồng xuất khẩu được ký kết bởi các nhân viên kinh doanh xuất nhập khẩu thì sẽ được thực hiện dưới sự giám sát đôn đốc của chính họ. Còn hợp đồng của ban giám đốc ký được thì họ sẽ phân công cho nhân viên kinh doanh các phòng làm. Với hàng gốm sứ thì các hợp đồng chủ yếu được phòng kinh doanh số, 2, 4 đảm trách và có một số hợp đồng do giám đốc ký được do khách hàng quen tại Hàn Quốc. Do giá trị của hợp đồng gốm sứ không cao và phần lớn là các bạn hàng quen nên điều khoản thanh toán của TOCOTAP thường sử dụng là phương pháp điện chuyển tiền (TTR). Vì là khách quen nên thanh toán hợp đồng thường là được phép trả chậm hoặc trả sau.

Ví dụ: trong hợp đồng xuất khẩu hàng gốm sứ mỹ nghệ của thái bình cho bên Rumania vào năm 2000 với số hợp đồng No 320/2001/07 có sử dụng thanh toán bằng TTR với phương thức trả chậm như sau. Bên mua trả 60% giá trị hợp đồng khi nhận được bộ chứng từ được chuyển phát nhanh bằng DHL, trong đó chứng nhận đã hoàn tất việc giao hàng lên tàu (có vận đơn và nhiều giấy tờ khác). 40% còn lại sẽ thanh toán sau khi đã nhận được hàng từ cảng và chậm nhất không quá 60 ngày so với ngày ghi trên B/L. Account của người bán có số No.001.1.37.0076543 tại Vietcombank H.O., Hanoi, 23 Phan chu trinh street, Hanoi, Viet Nam.

Công ty thường giục bên mua thực hiện các đảm bảo thường bằng thư tín điện thoại sau khi giao hàng. Với hợp đồng của giám đốc ký với bạn hàng bên Hàn Quốc thì thanh toán bằng TTR trả sau 100%, họ tin tưởng vào nghĩa vụ thực hiện hợp đồng đã ký giữa hai bên.

Có số ít hợp đồng sử dụng bằng L/C như hợp đồng 02/TOC/98 với số tiền là 11.350 USD xuất hàng tượng trang trí của Đồng Nai sang Tây Ban Nha. Với các hợp đồng này thì song song với quy trình chuẩn bị hàng Người chịu trách nhiệm chính về thực hiện hợp đồng, sẽ giao dịch với bên đối tác bằng thư điện tử hoặc fax với nội dung yêu cầu phải mở L/C theo đúng thời gian và tại ngân hàng đã thỏa thuận. Khi nhận thư tín dụng chứng từ của bên nhập khẩu cần kiểm tra tính chân

thực của L/C vì điều này rất quan trọng nó sẽ quyết định ngân hàng có chấp nhận chi trả hay thanh toán tiền cho bên mua hay không. Thường căn cứ vào nội dung hợp đồng đã ký kết, kiểm tra các nội dung của L/C: như ngày mở L/C, tên người mở và trị giá của L/C các điều kiện về thanh toán và giao hàng. Về hình thức của L/C, thì vấn đề về các đơn vị biểu hiện hàng hóa và tiền tệ được xem xét cẩn thận nhất. Bởi vì, ngân hàng sẽ đối chiếu máy móc L/C với các chứng từ, khi hoàn toàn khớp thì mới thanh toán.

Sau khi kiểm tra cẩn thận L/C, nếu như L/C không phù hợp Người chịu trách nhiệm chính về thực hiện hợp đồng sẽ gửi trả bản L/C gốc thông qua và một bản thông báo cho bên nhập khẩu các phần không phù hợp đó để bên mua làm đơn xin sửa chữa L/C kịp thời. Thời gian Công ty kiểm tra L/C thường kéo dài khoảng 3 ngày kể từ ngày nhận được L/C. Sau khi bên nhập khẩu sửa chữa L/C thì Công ty vẫn phải kiểm tra lại cẩn thận L/C một lần nữa xem các nội dung và hình thức L/C đã phù hợp chưa. Đến khi L/C đã hoàn toàn phù hợp thì khi đến thời hạn giao hàng Tổng công ty mới tiến hành giao hàng cho bên nhập khẩu.

## **2. Chuẩn bị hàng xuất khẩu và kiểm tra hàng hoá**

Bước này là một trong những bước rất quan trọng trong quy trình xuất khẩu nói chung và hàng gốm sứ nói riêng.

### **2.1 Chuẩn bị hàng hoá xuất khẩu**

#### **\* Tiến hành thu mua hàng**

Sau khi ký hợp đồng ngoại, công ty quay sang ký hợp đồng nội (hợp đồng kinh tế) với nhà sản xuất và chân hàng cùng các điều khoản tên hàng, chất lượng quy cách, bao gói trong hợp đồng sát với hợp đồng ngoại.

Thường thì hợp đồng thu mua được ký dựa trên số lượng trong hợp đồng đã ký kết. Nếu hợp đồng giao hàng một lần thì Công ty tiến hành mua cho một lần, nếu việc giao hàng nhiều lần thì thực hiện mua cho từng lần. Việc mua được tiến hành dựa trên việc mua đứt bán đoạn giữa Công ty và nhà sản. Về giá cả thu mua dựa

vào sự thoả thuận giữa hai bên và cũng căn cứ vào giá thị trường tại thời điểm mua.

Các đối tác của hợp đồng thường là các cơ sở sản xuất và các chân hàng quen, được phân bố từ Nam ra Bắc tại các vùng chuyên sản xuất hàng gốm sứ. Tùy loại hàng hoá thì Công ty đặt hàng ở những nơi chuyên sản xuất mặt hàng đó, bát đĩa mỹ nghệ lấy từ làng gốm bát tràng Gia Lâm, ấm chén mỹ nghệ lấy tại Thái Bình, bình đôn chậu tượng thú trang trí lấy tại Đồng Nai. Tất cả các cơ sở sản xuất và chân hàng này đều là những nơi có uy tín và chất lượng hàng ổn định, mẫu mã, màu men tốt và đa dạng.

Trong quá trình cơ sở sản xuất ra sản phẩm, cán bộ thực hiện hợp đồng luôn theo dõi và giám sát kiểm tra và đưa ra các quyết định khi xảy ra vướng mắc. Như ta đã biết kỹ thuật sản xuất sản phẩm gốm sứ rất phức tạp, nhiều công đoạn, phụ thuộc nhiều vào nguyên liệu và thời tiết, chính vì vậy rất cần bám sát tình hình sản xuất để tránh những rủi ro.

#### ***\*khâu đóng gói và ký mã hiệu***

Thường thì Công ty giao cho cơ sở sản xuất thực hiện do tại cơ sở có đủ điều kiện về lao động, vật liệu bao gói, chèn lót. Mặt hàng gốm sứ là mặt hàng đặc biệt dễ vỡ, kích thước to nhỏ khác nhau, một loại sản phẩm cũng có nhiều kích thước khác nhau nên đóng gói phải tùy thuộc vào hàng hoá và bao bì thích hợp đồng thời tránh đổ vỡ khi vận chuyển. Nói chung các hàng gốm sứ đều được bao gói lần đầu bằng lớp giấy mềm mịn, sau đó cho vào thùng cát tông và chèn lót các loại vật liệu mềm như giấy, bìa, xốp, rơm dạ đã qua hun khói tẩy trùng... cuối cùng đóng thùng gỗ bên ngoài. Khi đóng gói song đến công đoạn ký mã hiệu vào từng loại sản phẩm để phân biệt hàng thuộc chủng loại nào để dễ nhận biết. Đồng thời có thêm hình vẽ để biết là hàng dễ vỡ, không xếp chồng, tránh va đập...

### ***2.2 Kiểm tra hàng hoá***

Đây là bước vô cùng quan trọng, nó đảm bảo cho quyền lợi của cả khách hàng cũng như Công ty, nó ngăn chặn kịp thời những hiệu quả xấu có thể xảy ra và ảnh hưởng tới uy tín và mối quan hệ buôn bán lâu dài. Nhằm đảm bảo cho chất lượng gốm sứ xuất khẩu phù hợp với điều khoản chất lượng trong hợp đồng thì

trước khi đóng gói cần tiến hành kiểm tra chất lượng. Muốn kiểm tra hàng gốm sứ cần có người trong nghề và có con mắt tinh tường, từ đó với có thể kiểm tra chính xác những hàng hóa đủ tiêu chuẩn. Đặc biệt hàng gốm sứ không thể dùng tiêu chuẩn hoá để đánh giá chất lượng mà dựa vào các yếu tố khác như mẫu mã, hình ảnh, trực cảm quan. Dưới đây là một số cách kiểm tra chất lượng hàng gốm sứ:

- Khi mua dùng nhón tay chỗ gõ đồ sứ, nếu nghe thấy tiếng kêu coong coong như tiếng kim loại thì rõ ràng là đồ tốt, được sản xuất đúng quy cách. Ngược lại, nếu tiếng kêu đục và nặng thì đó là đồ kém chất lượng.

- Quan sát bề mặt ngoài của đồ vật để xem độ sáng xỉn của màu men, tươi tối, đậm nhạt của các hình vẽ xem có vết rạn nứt hay không. Dùng một que nhỏ gõ nhẹ lên thành bát hay cạnh đĩa, khay. Nếu âm thanh phát ra nghe giòn và trong thì đó là đồ tốt, nếu âm thanh đục thì chứng tỏ trên mình nó có gợn rạn nứt nào đó mà chưa nhìn ra.

- Kiểm tra hàng gốm sứ thường được làm tại ngay nơi sản xuất, 100% hàng được kiểm tra độ nung, màu men, độ bóng, hoạ tiết. Đối với hàng theo bộ thì thêm vào chỉ tiêu chất lượng về độ đồng đều với các yếu tố trên.

Ngoài kiểm tra về chất lượng thì còn cần kiểm tra về vệ sinh an toàn thực phẩm, do trong nguyên liệu đất cao lanh có hàm lượng chì đồng thời có thêm nhiều chất độc khác. Như trong hợp đồng số 01/01/TP.VTT xuất bát đĩa cho Công ty VIETITAL.st.L.IMPORT-EXPORRT-MILANO-ITALIA, trong hợp đồng có đòi hỏi về hàm lượng chì trong sản phẩm gốm phải ở mức an toàn của EU. Khi Công ty thuê kỹ thuật viên xuống xưởng sản xuất kiểm tra nguyên liệu thì phát hiện hàm lượng chì vượt quá mức cho phép nhiều lần, Công ty đã yêu cầu bên sản xuất thay nguyên liệu khác phù hợp với chất lượng đã thoả thuận trong hợp đồng. Cuối cùng khi thành phẩm được hoàn thành đạt tiêu chuẩn về chất lượng và hợp đồng được hoàn thành đúng thời hạn.

### **3. thuê tàu và mua bảo hiểm hàng gốm sứ xuất khẩu**

Nếu trong hợp đồng, nghĩa vụ thuê tàu và mua bảo hiểm thuộc bên Công ty thì Công ty sẽ thực hiện nghĩa vụ này.

#### **3.1 Thuê tàu**

Gốm sứ là hàng kồng kênh, giá trị không cao nên vận chuyển bằng đường tàu biển. Công ty thường thuê tàu của các hãng tàu nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam như các hãng MAERSK SEALAND (trụ tại V Tower.649 Kim Mã.HN) chuyên chở hàng sang Châu Âu, APL Vietnam Limited (5 th Floor.43 Trần Xuân Soạn.HN) sang Trung Đông, GEMARTRANS LTD (108 Lò Đúc.Hai Bà Trưng.HN), WAN HAI (Vạn Hải của Nhật Bản) chuyên chở hàng tới các vùng châu Á Thái Bình Dương rồi hãng K.LINE, INDO-TRANS.LOGISTICS, VINATRANS, VIETRANS... Công ty thông báo tới các hãng tàu về hàng hoá cần chuyên chở, số lượng, chủng loại, nơi đến, xếp hàng không đủ 1 container, vào container 20 hay 40 feet.

Các hãng tàu sau khi xem xét sẽ thông báo lại Công ty với giá có thể, trên cơ sở đó Công ty sẽ chọn giá thấp nhất để ký hợp đồng thuê tàu. Khi hợp đồng ký xong bên hãng tàu sẽ thông báo lịch trình và số hiệu của tàu, số hiệu container để Công ty có kế hoạch chuyên hàng hoá đúng nơi, đúng chỗ và khớp với thời gian. Về phía Công ty có nghĩa vụ thanh toán tiền đúng hạn. Như tại hợp đồng 01/01/TP.VTT xuất hàng sang Italia Công ty đã thuê hãng tàu MAERSK SEALAND để chuyên chở tới cảng Hải phòng và lưu bãi tại Chùa Vẽ.

### **3.2 Mua bảo hiểm hàng gốm sứ xuất khẩu**

Trong hợp đồng với giá CIF, Công ty thực hiện nghĩa vụ mua bảo hiểm, với hàng gốm sứ. Công ty chọn tổng công ty bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt), mua bảo hiểm chuyên.

Đầu tiên, Công ty làm giấy yêu cầu bảo hiểm, Bảo Việt sẽ cấp mẫu in sẵn với nội dung ghi: loại hàng hoá, chủng loại cần bảo hiểm, giá trị hàng, quy cách đóng gói, cảng đến, cảng đi, tên tàu, điều kiện yêu cầu bảo hiểm (giá trị mua bảo hiểm thường bằng 110% CIF). Sau khi khai vào tờ khai, Công ty nộp lại cho Bảo Việt để họ xem xét nội dung và chấp nhận nhận bảo hiểm hàng hoá, tiếp đó Bảo Việt phát đơn bảo hiểm cho Công ty giấy chấp nhận bảo hiểm, Công ty có nghĩa vụ thanh toán tiền đúng hạn. bước này diễn ra thực tế thực hiện rất nhanh chóng và đơn giản.

## **4. Làm thủ tục thông quan và giao hàng cho người vận tải**

### **4.1 Thủ tục thông quan**

Công ty sẽ tiến hành khai báo hải quan, nếu là ở chi nhánh tại Hải Phòng thì đến cơ quan Hải quan Hải Phòng, còn nếu tại Hà Nội thì đến cơ quan Hải quan Hà Nội. Để làm thủ tục hải quan, đầu tiên Công ty phải khai vào tờ khai hải quan với nội dung theo mẫu HQ/2002-XK màu xanh với nội dung bao gồm tên người hay đơn vị xuất khẩu, mã số thuế, phương tiện vận tải, số hiệu, ngày khởi hành, ngày đến, tên hàng, số lượng hàng, số lượng tờ khai phụ lục... Hiện nay Công ty đã dần chuyển khai hải quan qua mạng cho nhanh và tiết kiệm chi phí.

Với hàng gốm sứ thì tờ khai quy định tên hàng theo mã hiệu, cùng kích thước sản phẩm. Do mỗi chủng loại hàng gốm sứ đều có kích thước khác nhau nên ngoài tờ khai hải quan ra thì cần kèm thêm tờ khai phụ lục màu vàng ghi chi tiết từng loại hàng gốm sứ. Như trong hợp đồng số 320/2001/07 xuất hàng âm chén mỹ nghệ của Thái Bình qua Rumania có tờ phụ lục như sau:

ANNEX 01 OF CONTRACT NO 320/2001/07

	Specification	Unit	Quantity	Unit price (Rbl) FOB Hai phong Port	Total amount (Rbl)
1	Teapot set TB4-026	Set	3,000	30,00	90,000
2	TB4-022	-	3,000	30,00	90,000
	TB3010/A(16cm.32cm)	pc	4,000	5,70	22,800
3	TB5-011/B(11cm.12,5cm)	-	4,500	4,75	21,375
	/C(8,6cm.18cm)	-	4,500	4,75	21,375
4	TB5-26/6/B(9,5cm.12cm)	-	6,000	2,85	17,100
	/C(12,4cm.19cm)	-	5,000	3,30	16,500
	TB5-009/D(10,8cm.17cm)		4,500	4,75	21,375
					300,525

(Say: transferable Rouble three hundred thousand and five hundred twenty five only)

For the Buyer

For the Seller

Sau khi khai song, Công ty nộp bộ hồ sơ hàng gốm xuất khẩu cho cơ quan hải quan duyệt, xin đăng ký kiểm hoá và đăng ký xuất hàng. Bộ hồ sơ hàng xuất khẩu có đầy đủ các bộ giấy tờ sau:

- Tờ khai hải quan hàng hoá xuất khẩu
- Hợp đồng ngoại và L/C.



- Hợp đồng mua bán hàng hoá.
- Hoá đơn thương mại (Commercial).

\*Các chứng từ khác như kèm theo:

- Bản khai chi tiết (Specification).
- Phiếu đóng gói (Detailed packing list).
- Giấy chứng nhận xuất xứ của Bộ Thương Mại Việt Nam (Certificate of origin from A by the Chamber of Commerce of Viet Nam-C/O).
- Giấy chứng nhận chất lượng của Việt Nam (Certificate of quality by Vinacontrol-C/Q).
- Bảo hiểm đơn của Bảo Việt với giá 110% giá trị hàng ghi trên phiếu thanh toán (Insurance Policy covering all risk of Bao Viet for 110% invoice value).
- Giấy chứng nhận an toàn thực phẩm (Sanitary certificate).

Hải quan chấp nhận bộ hồ sơ và hẹn ngày đến kiểm định hàng hoá, kiểm tra hàng hoá do bên TOCOTAP chọn làm địa điểm. Thường thì Công ty chọn nơi kiểm tra hàng tại nơi sản xuất vì cách này vừa tận dụng lao động ở xưởng vừa tiết kiệm chi phí bốc dỡ. Tuy nhiên ta phải chờ cán bộ hải quan phụ trách địa điểm đó đến nơi để kiểm tra hàng. Hải quan kiểm tra xong cho phép hàng được xuất khẩu bằng cách đánh dấu vào mặt sau tờ khai hải quan và tiến hành kẹp trì cho container. Cách chọn địa điểm này tuy tiện nhưng tiềm tàng rủi ro vì nếu không cẩn thận đi theo hàng trong lúc vận chuyển đến tận cảng thì trên đường không có người giám sát hàng có thể bị đổi. Hay khi hàng đến bãi để container hải quan bãi thấy nghi vẫn có thể kiểm tra lần 2, ra cảng hải quan cảng có thể kiểm tra lần 3...

#### **4.2 Giao hàng cho người vận tải**

Do giao hàng chủ yếu bằng container, nên Công ty thường tiến hành giao container cho bãi (hoặc trạm) container để nhận biên lai xếp hàng. Sau đó biên lai này sẽ được đổi thành vận đơn khi tàu khởi hành.

Giao hàng theo điều kiện FOB tại cảng, ví dụ tại Hải Phòng thì bên nhập khẩu sẽ tiến hành thuê tàu và phải có trách nhiệm thông báo cho Công ty về các thông tin của tàu, cầu cảng bốc hàng của tàu và thời gian giao hàng cho tàu. Đến hạn Công ty sẽ tiến hành giao hàng cho chủ tàu. Trước tiên, Công ty sẽ trao đổi với cơ quan

điều độ tại cảng Hải Phòng để sắp xếp kế hoạch giao hàng. Sau đó, Công ty tiến hành thuê các xe ô tô rơ-móc để xếp hàng dọc mạn tàu khi được phép xếp hàng. Khi giao hàng lên tàu, nhân viên giám sát hợp đồng cùng với nhân viên hải quan giám sát việc chuyển hàng lên tàu, ghi số lượng hàng giao và báo cáo kiểm kiện. Sau khi giao hàng xong, nhân viên tiến hành đổi vận đơn nhận xếp hàng lấy vận đơn đã xếp hàng. Đặc biệt là trong khâu này nhân viên phải cố gắng để lấy được vận đơn hoàn hảo (clean- bill of lading) thì mới được chấp nhận thanh toán.

Về chi phí thuê vận tải từ hàng ra cảng và bốc xếp hàng lên tàu thường là do đàm phán cụ thể trong hợp đồng nhưng thường thì chi phí này Công ty chịu. Thường thì mức chi phí thuê một xe chở container từ nơi nhận hàng tại các vùng phía bắc đến cảng hải phòng từ 110-300 USD tùy thuộc vào quãng đường, để bốc một container lên tàu phí giao động ở mức từ 35 đến 40 USD.

Giao hàng với điều kiện CIF tại Cảng, ví dụ tại cảng Hải Phòng Công ty thuê tàu của hãng quốc tế thì hãng tàu có sẵn đội ngũ vận tải chuyên chở hàng từ nơi sản xuất đến bến và chuyển lên tàu. chỉ cần giao hàng cho xe của hãng tàu Công ty thuê và nhận vận đơn tạm thời là bản pho to vận đơn gốc và trên đó cũng có đầy đủ thông tin. Đến khi tàu khởi hành thì hãng tàu sẽ gửi bản gốc cho Công ty.

## **5. Làm thủ tục thanh toán hợp đồng, giải quyết khiếu nại, tranh chấp (nếu có)**

### **5.1 Thủ tục thanh toán**

Tiếp theo sau bước giao hàng là bước thanh toán hợp đồng, đây là khâu rất phức tạp và dễ mắc nhiều lỗi vì vậy mà mất rất nhiều thời gian và công sức. Phương thức thanh toán chủ yếu mà Tổng công ty thường áp dụng là thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ và phương thức chuyển tiền.

Phương thức tín dụng chứng từ: để được thanh toán thì Tổng công ty phải tiến hành thu thập đầy đủ để lập bộ hồ sơ chứng từ. Bộ hồ sơ chứng từ bao gồm:

- Hoá đơn ngoại
- L/C
- Vận đơn

- các giấy tờ kèm theo

Khi bộ chứng từ được thu thập đầy đủ, Công ty sẽ gửi cho ngân hàng mở L/C để được thanh toán thông qua ngân hàng đại diện của mình. Sau một thời gian, thường là từ 10 đến 15 ngày, ngân hàng sẽ gửi giấy báo cho Công ty với nội dung đã thanh toán tiền (đối với L/C trả ngay) hoặc đã nhận giấy chấp nhận thanh toán trả tiền (đối với L/C trả chậm). Đến thời hạn trả tiền ngân hàng sẽ thông báo đã được thanh toán.

Đối với những hợp đồng thanh toán bằng phương thức chuyển tiền, thường là đối với các đối tác làm ăn uy tín lâu dài và có quan hệ mật thiết với Công ty, thì Công ty sẽ chuyển bộ chứng từ bằng thư đảm bảo cho đối tác của mình. Khi người nhập khẩu chuyển tiền đến thanh toán đến, thì ngân hàng sẽ gửi giấy báo cho Công ty.

## **5.2 Giải quyết giải quyết khiếu nại, tranh chấp (nếu có)**

Trong thực hiện hợp đồng, Tổng công ty cũng không tránh khỏi bị bên đối tác khiếu nại, phàn nàn. Trong các phàn nàn của các nhà nhập khẩu thì chủ yếu là liên quan đến thực hiện khoản chất lượng và tỷ lệ hao hụt hàng hoá (do hàng dễ vỡ). Và cách giải quyết của Công ty là giảm tiền với hàng kém chất lượng và chịu 50% số hàng bị vỡ.

Ví dụ năm 2003 Công ty có một lô hàng tượng thú xuất sang Nhật với số lượng là hai container và giá là 10.500 USD tại hợp đồng số 206/2003/05 với độ hao hụt sản phẩm là 3%. Khi đến tay bên nhận hàng thì mức hao hụt lên tới 7% và bên nhận hàng yêu cầu Công ty chịu toàn bộ số hàng bị hao hụt. Công ty đã thoả thuận lại với bên nhập và chấp nhận mức 50% với điều kiện có giấy chứng nhận và biên bản giám định của cơ quan có thẩm quyền tại Nhật.

## **6. Nhận xét về quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng gốm sứ**

### **1. Các điểm mạnh**

Là Công ty hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu sớm nhất trực thuộc Bộ Thương nghiệp và cũng là một trong những đơn vị có bề dày lịch sử buôn bán quốc tế lâu năm nhất của nước ta. Là doanh nghiệp có rất nhiều kinh nghiệm trong hoạt động xuất khẩu và thiết lập được rất nhiều mối quan hệ với các bạn

hàng ở nhiều nơi trên thế giới. Trong quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu Tổng công ty có những ưu thế, những điểm mạnh sau:

- Công ty đã tạo nguồn hàng lớn, có mối quan hệ với các nhà cung cấp rất bền chặt. Vì vậy, trong vấn đề thu hàng xuất khẩu Công ty thường ít khi bị động trong vấn đề gom đủ số lượng trong hợp đồng.
- Các trưởng phòng kinh doanh của Tổng công ty thường là những người có trình độ chuyên môn cao cả về các nghiệp vụ ngoại thương, trình độ ngoại ngữ cũng như là những người có kinh nghiệm lâu năm trong hoạt động xuất nhập khẩu, nắm vững quy trình thực hiện hợp đồng. Vì vậy, các trưởng phòng tiến hành việc giám sát việc thực hiện hợp đồng rất tốt. Họ thường biết được chính xác về các nghiệp vụ đang được thực hiện, hiệu quả và tiến độ của việc thực hiện hợp đồng. Do đó, các trưởng phòng thường ra các quyết định chính xác, kịp thời nhằm giải quyết các vướng mắc trong thực hiện công việc của các nhân viên.
- Công ty là doanh nghiệp thường xuyên xuất khẩu hàng hoá và luôn không có sai phạm trong thực hiện các quy định và thủ tục hải quan do vậy doanh nghiệp được đánh giá là doanh nghiệp có uy tín trong thực hiện luật hải quan. Chính vì vậy nên khi tiến hành thủ tục thông quan cho hàng hoá Công ty được miễn kiểm tra thực tế đối với hàng hoá xuất khẩu. Thêm vào đó, công tác khai báo hải quan luôn được tiến hành rất ít khi có sai sót. Có thể nói khi việc làm thủ tục hải quan được thực hiện một cách hiệu quả sẽ góp phần làm giảm phần nào chi phí và thời gian cho việc xuất khẩu hàng hoá.
- Trong khâu đàm phán hợp đồng thì do trình độ, kinh nghiệm của các nhân viên tham gia đàm phán giành được các điều khoản có lợi. Việc ký hợp đồng căn cứ trên tình hình thực tế của Tổng công ty nên đã trong việc thực hiện hợp đồng xuất khẩu.

## **2. Điểm hạn chế**

Việc huy động vốn của Tổng công ty gặp nhiều khó khăn như các doanh nghiệp nghiệp khác. Do Tổng công ty có nguồn vốn lưu động không lớn. Hơn nữa, Công ty chỉ có các mối quan hệ tốt với 3 ngân hàng, vì vậy việc huy động vốn tín dụng cho hoạt động kinh doanh xuất khẩu khó khăn. Đây có thể nói là điểm hạn chế cho

các hợp đồng xuất khẩu của Công ty được thực hiện một cách chủ động, đặc biệt là trong khâu gom hàng xuất khẩu.

Việc giao hàng lên tàu là một khâu quan trọng trong thực hiện hợp đồng xuất khẩu. Nó có ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng và việc thu thập các chứng từ liên quan. Tuy nhiên việc giao hàng lên tàu hiện nay của Công ty đôi khi còn chưa thực hiện tốt. Điều này là do nhiều nguyên nhân khác nhau như cần gom hàng từ nhiều chân hàng, việc thuê các phương tiện vận tải để chở hàng từ kho ra cảng không đúng thời gian, đến việc thoả thuận với cơ quan điều độ cảng cho việc chuyên hàng lên tàu, năng lực của nhân viên cử đến thu xếp công việc tại cảng để bốc hàng lên tàu... Điều này làm giảm tiến độ giao hàng lên tàu của Công ty.

Các nhân viên xuất nhập khẩu của Tổng công ty hiện nay không hẳn người nào cũng được đào tạo chuyên môn nghiệp vụ ngoại thương. Vì vậy, đôi khi không tự chủ động trong giải quyết các công việc, phải hỏi xin ý kiến của trưởng phòng nên giảm tiến độ, chất lượng công việc. Làm ảnh hưởng chung đến hiệu quả của cả quy trình thực hiện hợp đồng

**CHƯƠNG III**  
**MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NÂNG CAO VÀ HOÀN THIỆN QUY TRÌNH**  
**THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU HÀNG GÓM SỨ MỸ NGHỆ**  
**TẠI CÔNG TY TOCONTAP TRONG THỜI GIAN TỚI**

**I. Định hướng phát triển của Công ty TOCONTAP**

**1. Định hướng chung của Công ty**

Mục tiêu chiến lược của Công ty trong năm 2005 ngoài duy trì ổn định và phát triển kinh doanh, hoàn thành chỉ tiêu của Bộ giao trong kế hoạch 5 năm lần 1, cố gắng cuối năm 2005 sẽ chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước thành công ty cổ phần với vốn điều lệ lên tới 56 tỷ VND.

Với cơ chế mới Công ty sẽ chuyển mình năng động hơn trong kinh doanh, tạo điều kiện cho sự phát triển nhanh hơn vào những năm tới. Mức tăng trưởng hàng năm bình quân đạt 20% mỗi năm, hoàn thành vượt mức chỉ tiêu do Bộ giao, tăng doanh thu cho nhà nước và Công ty, nâng cao đời sống của nhân viên. Đa dạng hoá thị trường và hàng hoá kinh doanh, chuyển dịch cơ cấu xuất nhập sao cho tỷ lệ xuất chiếm ngày càng cao, hoàn thiện khả năng chuyên môn...

Lập kế hoạch cho lần hai từ 2006-2010 với mục tiêu dưới bảng 5:

**Bảng 5:** chỉ tiêu kim ngạch xuất nhập khẩu của TOCOTAP (năm 2006-2010)

đơn vị: triệu USD

Chỉ tiêu Năm	Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu	Kim ngạch xuất khẩu	Kim ngạch nhập khẩu
2006	35.000.000	9.000.000	26.000.000
2007	40.000.000	10.500.000	29.500.000
2008	48.000.000	15.500.000	32.500.000
2009	55.000.000	20.000.000	35.000.000
2010	65.000.000	25.000.000	40.000.000

Nguồn: phòng tổng hợp

Về chủ trương: ưu tiên khuyến khích đẩy mạnh xuất khẩu, khôi phục và phát huy thế mạnh của những mặt hàng truyền thống, đặc biệt là hàng thủ công mỹ nghệ trong đó có hàng gốm sứ. Về nhập khẩu Công ty chủ trương nhập khẩu các mặt hàng có giá trị lợi nhuận cao, tạo sự ổn định cho hoạt động kinh doanh như nhập khẩu hàng máy móc phục vụ cho sản xuất, nguyên vật liệu sản xuất hàng tiêu dùng và xuất khẩu

## 2. Định hướng của công ty về xuất khẩu hàng gốm sứ mỹ nghệ

Cùng với định hướng chung, TOCONTAP đặt ra mục tiêu không ngừng đẩy mạnh hàng xuất khẩu gốm sứ nhằm khôi phục lại kim ngạch xuất khẩu (từ 500.000-1 triệu USD) như các năm 1996, 1997, 1998 trong 6 năm tới (2005-2010).

**Bảng 6:** chỉ tiêu kim ngạch xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ và gốm sứ tại TOCONTAP (năm 2006-2010)

Đơn vị: USD

Chi tiêu Năm	Kim ngạch xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ	Kim ngạch xuất khẩu hàng gốm sứ
2006	200.000	60.000
2007	300.000	80.000
2008	500.000	150.000
2009	750.000	230.000
2010	1.000.000	350.000

Nguồn: phòng tổng hợp

Chính sách của Công ty đối với riêng hàng gốm sứ là tăng cường thâm nhập và phát triển thị trường mới song song là coi trọng, duy trì ổn định các thị trường quen thuộc.

\*Mục tiêu và chiến lược cho các thị trường

Thị trường Đông Âu và Nga, đây thị trường lớn và tiềm năng của công ty. Hàng gốm chủ yếu xuất sang Nga, Rumania, Balan...trong những năm tới Công ty sẽ mở rộng sang nhiều nước khác thuộc khối này.

Hàng xuất sang thị trường này có nhiều thuận lợi vì đây là những bạn hàng quen thuộc với thị trường Việt Nam, đã có sẵn sự tin tưởng và hiểu biết lẫn nhau. Công ty có thể biết khá chính xác và đầy đủ thị hiếu tập quán, thói quen tiêu dùng, đồng thời thị trường Đông âu cũng dễ tính, chất lượng gốm sứ đòi hỏi không cao lắm. Do vậy mà công ty có thể đáp ứng tốt các yêu cầu về hàng hoá của họ.

Chiến lược của Công ty đối với thị trường này là ngoài các hợp đồng cho các thương nhân nước ngoài thì còn bán cho những người Việt Nam sống tại nước đó, tập trung thành luồng, khối lượng lớn để giảm giá thành. Họ trở thành những chân hàng tiêu thụ sản phẩm của Công ty, thiết lập kênh đại lý, gửi bán thu tiền sau và các hình thức khác. Về chất lượng hàng thì cần kiểm tra bắt buộc đối với mọi lô hàng kể cả các lô hàng xuất phi mậu dịch để đảm bảo chất lượng, tạo uy tín cho Công ty.

Châu Á là thị trường lớn tương đương với thị trường các nước Đông âu về kim ngạch xuất hàng gốm của TOCONTAP và trong tương lai sẽ là thị trường trọng điểm. Nhu cầu tiêu dùng ngày càng lớn và lâu dài về hàng gốm sứ, nền kinh tế các nước này phát triển mạnh, thu nhập đầu người cao, khả năng thanh toán tốt của thị trường này giúp cho Công ty có thể ký được nhiều hợp đồng với số lượng lớn. Tận dụng về địa lý, đồng thời cũng có những nét tương đồng về văn hoá, bản sắc dân tộc, thị hiếu... Công ty sẽ mở rộng thị phần tại thị trường này.

Tuy nhiên thị trường này đòi hỏi gốm sứ có chất lượng và mẫu mã phải đạt tiêu chuẩn quốc tế. Là khách hàng khó tính nên công ty có chiến lược chuẩn bị hàng tốt chủng loại hàng có chất lượng cao nhằm chiếm lĩnh nhiều đơn hàng và đặt ra mục tiêu tỷ trọng thị trường Châu Á sẽ chiếm trên 60% kim ngạch xuất khẩu hàng gốm sứ mỹ nghệ, không ngừng duy trì và ổn định

Châu âu là thị trường lớn, TOCONTAP đã có một số mối quan hệ với một vài nước như Tây Ban Nha, Anh, Đức, Pháp...Nhu cầu hàng gốm sứ của các nước này rất lớn, không ngừng tăng trong các năm tới. Sách lược của Công ty đối với thị trường này là lấy mẫu mã độc đáo, đa dạng và chất lượng tốt để bù vào những điểm khuyết. Đây là thị trường tiềm năng và hứa hẹn cho nên Công ty luôn phải chú đến việc nâng cao chất lượng, đa dạng hoá mẫu mã và hình thức cho sản phẩm đồng thời tăng cường xúc tiến thương mại. Mục tiêu là trong những năm tới Công ty sẽ dần xâm nhập thị trường, duy trì



mối quan hệ này và từng bước tìm hiểu nhu cầu thị trường, cải tiến phương thức kinh doanh.

Thị trường Châu Mỹ, thị trường này chiếm 20% kim ngạch nhập khẩu hàng gốm sứ trên thế giới, trong đó chủ yếu là Mỹ, Canada, Chile, Arhentina, nhu cầu không ngừng tăng và tốc độ tăng trưởng hàng năm khoảng 8-10%. Công ty cần phải tạo được sự ổn định cho thị trường này bằng các biện pháp như nghiên cứu thị trường, nhu cầu tiêu dùng, liên hệ với các nhà phân phối chủ yếu.

Dự đoán rằng trong thời gian tới nhu cầu thế giới về hàng gốm sứ sẽ không ngừng tăng, tuy nhiên môi trường cạnh tranh trong và ngoài nước cũng không ngừng gia tăng và sẽ trở lên ngày càng khốc liệt. Chính vì vậy mà định hướng mục tiêu là quan trọng nhưng yếu tố quyết định cho sự thành công lại là các chính sách, biện pháp và việc tổ chức thực hiện hiệu quả các chính sách và biện pháp được đề ra.

## **II. Các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình thực hiện hợp đồng thương mại xuất khẩu hàng gốm sứ mỹ nghệ**

Thực hiện hợp đồng là bước quan trọng và quyết định đến quy trình xuất khẩu nói chung và gốm sứ nói riêng. Thực hiện hợp đồng là thực hiện một chuỗi công việc được đan kết chặt chẽ với nhau, thực hiện tốt một công việc là cơ sở để thực hiện các công việc tiếp theo. Vậy thực hiện tốt hợp đồng xuất khẩu là trên cơ sở tổ chức thực hiện tốt từng mắt xích công việc của một hợp đồng xuất khẩu theo một trình tự logic kế tiếp nhau. Từ đó Công ty sẽ thực hiện tốt nghĩa vụ của mình trong hợp đồng và tạo điều kiện cho bên nhập khẩu thực hiện nhanh và tốt khâu thanh toán.

Thực hiện tốt nghĩa vụ của mình còn làm cơ sở để khiếu nại khi bên nhập khẩu không thực hiện tốt nghĩa vụ của họ trong hợp đồng. Hơn nữa thực hiện tốt các bước trong quá trình thực hiện hợp đồng có thể giảm thiểu rủi ro phát sinh và tránh được các tranh chấp không đáng có.

Ngoài ra việc thực hiện hợp đồng gốm sứ còn mang lại cho Công ty nhiều lợi ích như nâng cao hiệu quả của công tác xuất khẩu, tăng giá trị xuất khẩu, tăng uy tín và thị phần trên thị trường quốc tế. Lợi ích của việc thực hiện hợp đồng còn thể hiện là làm tăng ngân sách của Công ty và nộp ngân sách nhà nước, cải thiện đời sống

của cán bộ công nhân viên và tạo công ăn việc làm cho các cơ sở sản xuất và thợ thủ công.

Một ưu điểm nữa là giúp phần nào đó cho sự phát triển ngành gốm sứ, nâng cao chất lượng, tạo mẫu mã đa dạng đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng trong và ngoài nước. Như vậy rõ ràng là việc hoàn thiện quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng gốm sứ của TOCONTAP là có tính cần thiết và tất yếu, Công ty cần có những biện pháp nhằm nâng cao và hoàn thiện có hiệu quả để hoàn thành quy trình thực hiện hợp đồng này. Dưới đây là một số giải pháp đó:

### **1. Hoàn thiện khâu chuẩn bị hàng hoá**

#### ***Hoàn thiện khâu tạo nguồn hàng ổn định cho Công ty***

TOCONTAP xuất khẩu hàng gốm sứ chủ yếu bằng đường trực tiếp nên không tham gia vào sản xuất do vậy việc tìm hàng phụ thuộc rất nhiều vào nguồn hàng. Khai thác và tạo nguồn hàng gốm sứ xuất khẩu hiệu quả và ổn định là vấn đề rất quan trọng đối với công ty vì đảm bảo được hoạt động xuất khẩu một cách liên tục.

Một thực trạng đang diễn ra là việc ký kết hợp đồng kinh tế với các đơn vị sản xuất và chân hàng hiện nay ngày càng khó khăn, do một chân hàng có thể ký với rất nhiều Công ty xuất khẩu nên dẫn đến tình trạng tranh mua. Vậy để chủ động hơn trong quá trình thu mua hàng gốm sứ xuất khẩu Công ty cần đầu tư có chọn lọc cho công tác thu mua như lựa chọn những chân hàng có uy tín và chất lượng, tạo mối quan hệ làm ăn lâu dài và có những bản ký kết dài hạn có lợi cho cả hai bên...như vậy công ty với giữ được chân hàng. Đồng thời Công ty cũng cần áp dụng nhiều hình thức thu mua hàng để có thêm nhiều phương án thu mua và tăng sự năng động trong khâu chuẩn bị hàng (hiện nay Công ty mới chỉ có hai cách thu mua là mua đứt bán đoạn và uỷ thác của chủ hàng).

Công ty cũng cần có những chân hàng, đơn vị sản xuất có khả năng cung ứng hàng tốt, cơ sở sản xuất hiện đại, đặc biệt có uy tín để việc giao hàng đúng thời hạn, chất lượng, số lượng đạt yêu cầu. Biện pháp nhằm thực hiện mục tiêu trên ngoài ràng buộc trong hợp đồng thì cần có những khuyến khích như chọn giá thu mua có lợi cho công nhân sản xuất, thưởng nếu hàng sản xuất đúng hạn và giao kịp thời ...nhờ đó mà

Công ty có thể tạo ra các chân hàng có đội ngũ thợ thủ công trung thành, ổn định làm ăn, yên tâm khi làm cơ sở sản xuất cho Công ty.

### ***Hoàn thiện bước cung ứng nguyên vật liệu cho các chân hàng***

Ta biết nguyên liệu chủ yếu để làm ra gốm sứ là đất cao lanh được tinh luyện, tỷ lệ tinh luyện thủ công sẽ cho ta được 30% đất cao lanh trên 100% đất nguyên liệu. Tỷ lệ đất bỏ đi là quá nhiều gây ra lãng phí tài nguyên, đồng thời với cách luyện thủ công thì nguyên liệu không khỏi bị lẫn tạp chất độc hại nhất là hàm lượng chì. Vì vậy cần nâng cao chất lượng cao lanh bằng cách áp dụng công nghệ mới vào khâu tinh luyện.

Hiện tại đã có công ty liên doanh với nhà nước để sản xuất ra cao lanh chất lượng cao, trên 100% đất nguyên liệu có thể thu được 70% cao lanh và đặc biệt là nhờ công nghệ mới mà các tạp chất độc hại bị loại hoàn toàn mà giá không cao hơn là bao. Công ty cần hướng dẫn chân hàng của mình tới mua nguyên liệu chất lượng cao này để có thể sản xuất ra hàng gốm có chất lượng tốt.

### ***Nâng cao chất lượng hàng gốm sứ xuất khẩu tại các chân hàng***

Do sản xuất thủ công nên sản phẩm không thể đều đạt tiêu chuẩn xuất khẩu, hơn nữa hư hao trong sản xuất là không thể tránh khỏi. Nhưng với khách hàng thì tất cả sản phẩm đều có chất lượng như nhau, số lượng, thời hạn giao hàng hết sức nghiêm ngặt. Để đảm bảo hàng hoá có chất lượng cao, mẫu mã đẹp, đa dạng cần phải có chân hàng có uy tín và chất lượng tốt. Các nhân viên cần giám sát chặt chẽ từng công đoạn sản xuất, phát hiện chất lượng sản phẩm không tốt thì kịp giải quyết. Không chỉ là mua đứt bán đoạn mà Công ty cần liên kết với cơ sở sản xuất nghiên cứu nhu cầu, thị hiếu và tạo điều kiện cho họ có những mẫu mã bao bì đáp ứng yêu cầu người tiêu dùng trong và ngoài nước

Ngoài giúp các cơ sở sản xuất nâng cao chất lượng hàng gốm sứ bằng biện pháp hỗ trợ ngân sách, đào tạo thợ thủ công, hướng dẫn cơ sở sản xuất sử dụng nguyên liệu tốt. Công ty còn thiết lập chính sách giá cả hợp lý và chính sách cho các kênh phân phối nhằm khai thác nguồn hàng một cách tối ưu nhất có thể và tạo kênh phân phối trực tiếp đến tay người tiêu dùng không qua các trung gian phân phối tại thị trường nước ngoài...

***Hoàn thiện khâu bao bì đóng gói cho các chân hàng***

Hàng gốm sứ là loại hàng kồng kênh dễ vỡ, giá trị không cao, chính vì vậy việc đóng hàng và bao gói phải rất kỹ càng và tỉ mỉ nhưng chi phí không được quá cao. Công ty có thể sử dụng loại gỗ chất lượng vừa đủ để đóng bên ngoài, vật liệu chèn lót tận dụng các loại chấu, dũa... có sẵn trong thiên nhiên và giá rẻ. Các loại vật liệu trên tuy thô dã nhưng đảm bảo các tiêu chuẩn về bảo quản hàng gốm không bị vỡ. Tuy nhiên cần chú ý là dũa, chấu cần hun khói tẩy trùng để đảm bảo vệ sinh an toàn.

**2. Mở rộng phương thức thanh toán và nâng cao nghiệp vụ thanh toán**

Tỷ lệ thanh toán bằng L/C, giá bán CIF còn thấp chiếm 20-25% với hợp đồng gốm sứ. Nguyên nhân là do nhân viên còn ngại làm các nghĩa vụ thuê tàu và mua bảo hiểm, thủ tục L/C phức tạp... Nếu không cải thiện thì khả năng cạnh tranh của Công ty sẽ bị giảm trong tương lai. Biện pháp nâng cao nghiệp vụ trên là đi học những lớp đào tạo nghiệp vụ thuê tàu và mua bảo hiểm, Công ty khuyến khích thanh toán hợp đồng bằng giá CIF và thanh toán bằng L/C để đảm bảo quyền lợi cho mình.

**3. hoàn thiện khả năng huy động vốn**

Vốn đang là một vấn đề rất lan giải của TOCONTAP, trước đây Công ty chỉ mở tài khoản tại ba ngân hàng là Vietcombank, Teccombank và Agribank và vay vốn của họ. Tuy nhiên, hiện tại thì ba ngân hàng này không còn đáp ứng đủ số vốn cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Việc thiếu vốn đã làm cho Công ty bỏ lỡ những cơ hội ký kết và thực hiện hợp đồng xuất khẩu. Do vậy mà Công ty phải huy động mọi nguồn có thể và sử dụng vốn thật hiệu quả. Có thể vay vốn bằng cách vay nợ nhưng nguy hiểm và có thể bị vỡ nợ.

Hiện tại Công ty đang thực hiện phương châm lấy nhập bù xuất và xuất bù nhập, đồng thời có thêm nguồn vốn qua việc cho thuê một số của hàng và 1 khách sạn . Bước đầu có thể giải quyết được tình hình trước mắt, Tuy nhiên đây là biện pháp tình thế và số vốn không ổn định và số lượng không lớn. Ngoài ra công ty cũng đã mở thêm hai tài khoản tại hai ngân hàng nữa là ngân hàng cổ phần quân đội và ngân hàng đầu tư và phát triển để có thể có thêm nguồn huy động vốn vào kinh doanh.

Để thoát khỏi tình trạng này thì cổ phần hoá là biện pháp huy động vốn tốt nhất, và Công ty đã nên kế hoạch cuối năm 2005 thì sẽ hoàn thành bước cổ phần hoá với số vốn huy động ban đầu là 56 tỉ VND. Với cơ chế mới và dòng vốn dồi dào hoạt động của Công ty sẽ năng động và hiệu quả hơn.

#### **4. Nâng cao trình độ năng lực của nhân viên**

Con người là chủ thể của mọi hoạt động kinh tế, tất cả mục đích của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều phục vụ cho con người và cũng do con người thực hiện, chính vì vậy mà trong bất kỳ giải pháp, chiến lược nào đều không thể thiếu giải pháp về nhân sự. Để nhằm hoàn thiện quy trình thực hiện hợp đồng thì rất cần nâng cao trình độ của nhân viên.

Hiện nay đội ngũ cán bộ công nhân viên của công ty TOCOTAP khá đồng đều về tuổi tác cũng như trình độ nghiệp vụ. Công ty đã sắp xếp cho cán bộ nhân viên trẻ tuổi xen kẽ bên cạnh các cán bộ đã có nhiều kinh nghiệm công tác khá lâu trong Công ty để lớp cán bộ trẻ có điều kiện học hỏi, nâng cao khả năng hiểu biết thực tế. Công ty cũng khuyến khích các cán bộ trong cơ quan đi học thêm nghiệp vụ ngoại thương.

Nhiệm vụ quan trọng của Công ty là lên kế hoạch đào tạo cán bộ làm công tác kinh doanh xuất nhập khẩu. Công ty nên chọn lựa cán bộ trẻ, năng động và có năng lực từ các phòng chuyên trách hay phòng tổng hợp. Sau khi chọn ra người có khả năng thích hợp sẽ cho đi học lớp chuyên nghiệp vụ ngoại thương. Nên có chính sách khuyến khích học, hoàn thành tốt việc học mà vẫn được hưởng lương, tạo điều kiện để họ có thể áp dụng ngay những điều đã học vào thực tế.

Công ty phải tạo sự đoàn kết, nhất trí trong cán bộ công nhân viên làm họ toàn tâm toàn lực cho công việc chung bằng các biện pháp khuyến khích hoạt động theo nhóm đan xen hoạt động độc lập đem về cho Công ty nhiều hợp đồng, có chế độ thưởng thích hợp cho những hợp đồng lớn và ai có ý kiến đóng góp hiệu quả. Giao thoa các mục đích chung vào các mục tiêu cá nhân để nâng cao ý thức cho mỗi cán bộ trong công ty, giúp họ hoạt động hưng phấn, hiệu quả hơn trong Công việc.

#### **5. Hoàn thiện công tác thuê phương tiện vận tải**

Để tiết kiệm được thời gian và tiền kho bãi thì công tác vận tải của Công ty rất cần được điều chỉnh sao cho khớp với các bước nhận hàng từ cơ sở sản xuất, giao hàng tại cảng. Thuê tàu chở hàng có giá hợp lý, đảm bảo an toàn và giao hàng đúng hạn.

Với công tác thuê xe vận tải chở hàng từ nơi sản xuất đến bến giao hàng hay cảng, thì nếu thuê các hãng tàu nước ngoài Công ty thì họ có sẵn đội ngũ vận tải và đảm bảo giao hàng đúng hạn nên Công ty thuê luôn họ. Tuy nhiên họ lấy giá cao hơn với các hãng xe tư nhân mà chất lượng như nhau nên công ty cần chủ động thuê tàu của hãng và thuê xe chuyên chở ở bên ngoài để kinh tế hơn.

Ngoài ra Công ty phải có mối quan hệ tốt với các hãng vận tải trên toàn quốc. Vì hàng gồm được thu mua ở cả ba miền, tùy vào đơn hàng xuất ở đâu mà Công ty thuê xe ở miền đó. Cảng Hải phòng thì Công ty tự đứng ra thuê hoặc giao cho cơ sở ở Hải phòng đảm trách, còn ở cảng Thành phố Hồ Chí Minh thì do cơ sở tại đó đảm nhiệm. Xe thuê phải đảm bảo thời gian giao nhận hàng, an toàn giao thông và chất lượng phù hợp, không cần thuê các phương tiện quá tốt gây lãng phí.

Tương tự vậy việc thuê tàu để chở hàng gồm cũng cần tối ưu, không cần thiết phải thuê các phương tiện quá tốt để chuyên chở. 100% hàng gồm sứ được đóng vào container và thuê tàu biển chuyên chở, các đơn hàng thường tách chở theo từng lô, mỗi lô khoảng 1-2 container với giá trị từ 3-7 ngàn USD. Công ty nên thuê các tàu chợ đi đến nơi giao hàng vì tàu này có cước phí rẻ mà vẫn đảm bảo được hàng hoá đến đúng hạn. Cách thức thuê tàu của công ty cũng đã rất tốt do có đội ngũ cán bộ nhân viên có kinh nghiệm tuổi nghề lâu năm, họ có đủ khả năng thuê tàu trực tiếp mà không phải qua môi giới như một số các Công ty xuất khẩu khác nên tiết kiệm được 1 khoản tiền môi giới. Đây chính là ưu điểm cần phát huy...

## **6. Hoàn thiện khâu thông quan**

Để khâu khai báo hải quan phải được diễn ra một cách nhanh chóng và chính xác, người khai cần phải trung thực và có trình độ chuyên môn tốt. phạt và gây phiền nhiễu, gây ách tắc hàng không thông quan được, vừa ảnh hưởng tới thời gian giao hàng vừa tổn tiền kho bãi lưu hàng.

Chính vì vậy mà nhân viên Công ty cần có mối quan hệ tốt với các cơ quan cũng như cán bộ hải quan nhằm tránh bị sách nhiễu bởi thủ tục khai báo xuất khẩu, quá trình kiểm hoá nhiều lần làm tăng chi phí bốc dỡ hàng, thời gian lưu bãi. Nhờ vậy mà hàng được giải phóng một cách nhanh chóng và đảm bảo thời gian thực hiện hợp đồng.

Hiện nay với trình độ kỹ thuật hiện đại, sự phổ biến của internet mà hải quan Việt Nam đã áp dụng việc khai báo hàng xuất khẩu qua mạng và Công ty áp dụng một cách nhanh chóng. Nếu khai báo đầy đủ, chính xác và có mối quen biết thì bên hải quan có thể không yêu cầu phải kiểm hoá hàng xuất khẩu. TOCONTAP đã áp dụng công nghệ này vào một số mặt hàng trong đó có gốm sứ và đã tiết kiệm được nhiều thời gian, công sức, tiền bạc.

## **7. Các giải pháp khác**

Ngoài các biện pháp trên để hoàn thiện quy trình thực hiện hợp đồng thì còn nhiều các giải pháp khác, tuy chúng chỉ có tác dụng trực tiếp ở mức độ thấp hoặc gián tiếp, dưới đây là một số biện pháp đó.

### **Về phía Công ty**

- Để quy trình thực hiện hợp đồng diễn ra nhanh chóng, không vướng mắc thì công tác giám sát và điều hành cần có tổ chức một cách khoa học. Công ty cần lên kế hoạch ở từng khâu từng giai đoạn cụ thể trong quy trình thực hiện hợp đồng. Tạo mối liên kết hợp lý và logic nhất giữa các khâu bộ phận như thu mua, vận chuyển, giao hàng, thanh toán. cán bộ giám sát luôn bám sát kiểm tra toàn bộ các khâu, nắm bắt các thông tin và tình hình thực hiện hợp đồng. Đưa ra các quyết định chính xác với các phát sinh trong các bước thực hiện hợp đồng. Kết thúc mỗi hợp đồng nên đánh giá lại hiệu quả của công tác thực hiện hợp đồng nếu sai sót thì cần sửa chữa hoàn thiện rút kinh nghiệm, còn những mặt tích cực thì cần phát huy khen thưởng...

- Xây dựng hệ thống thông tin riêng của Công ty, hiện nay kênh thông tin của Công ty chỉ qua trung tâm kinh tế đối ngoại, cục xúc tiến thương mại, các thương vụ ở nước ngoài, qua báo tạp chí. Tuy nhiên thông tin thường chậm và

không có độ tin tưởng cao. biện pháp là xây dựng hệ thống thông tin nhanh nhạy và cập nhật bằng các kênh như qua web, internet, qua việt kiều và bạn hàng nước ngoài . mua thông tin của các công ty bán thông tin quốc tế, độ tin cậy của kênh là rất cao, rất cập nhật...

### **Về phía nhà nước**

Cần có các biện pháp, chính sách vĩ mô nhằm giúp cho khâu thực hiện hợp đồng nó chung, và thực hiện hợp đồng gồm sứ nói riêng của các doanh nghiệp được nhanh chóng và đơn giản hơn, nâng cao khả năng xuất khẩu. Vì xuất khẩu hàng gồm sứ sẽ đem lại hiệu quả kinh tế, xã hội, giải quyết Công ăn việc làm cho hàng ngàn người lao động. Nhà nước cần có các chính sách hỗ trợ như:

- Cải cách thủ tục hải quan như đơn giản hoá chứng từ và thủ tục xuất khẩu, ban hành các văn bản quy định chi tiết các chứng từ và thủ tục này để tránh việc các nhân viên hải quan lợi dụng những thiếu sót nhỏ để sách nhiễu doanh nghiệp. Tiến hành thanh tra và kiên quyết xử lý các trường hợp vi phạm...

- Ngân hàng nhà nước cần tăng cường hoạt động tài trợ thương mại cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Đặc biệt là các ngân hàng hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất khẩu thì cần đa dạng hoá hơn nữa các loại hình dịch vụ tài chính để tiến hành tài trợ thương mại nhiều hơn cho hoạt động xuất khẩu. Mặt khác, ngân hàng cần cải cách các thủ tục cho vay để các doanh nghiệp có thể tiếp cận dễ dàng hơn với các nguồn vốn tín dụng. Cũng như sự ưu đãi về lãi suất để các doanh nghiệp có thể coi đây là nguồn tài trợ thương mại hiệu quả cho hoạt động xuất khẩu. Cụ thể ngân hàng có thể mở thêm dịch vụ bao thu (Factoring, Forfaiting) để tài trợ cho các hợp đồng tiến hành trả chậm của doanh nghiệp xuất khẩu...

- Phát triển làng nghề cần phải gắn với phát triển làng, với gìn giữ kiến trúc, văn hoá. Sắp tới các cấp uỷ đảng, chính quyền sẽ bám sát quan điểm nghị quyết đại hội Đảng bộ lần XIII, phát triển làng nghề gắn với du lịch, dịch vụ, phải xây dựng quy hoạch. Chuyển đổi cơ cấu kinh tế, giải quyết việc làm cho bà con theo trương trình xây dựng làng nghề mới. Hỗ trợ vốn để cải tiến công nghệ, sản xuất sản



phẩm theo công nghệ hiện đại, sản phẩm có chất lượng cao và kiểu dáng mẫu mã đẹp. Các trương trình hỗ trợ đào tạo nghề thủ công cho người lao động mà ở đây là nghề thủ công gốm sứ...hỗ trợ đất đai, vốn, thuế với tinh thần dân làm và nhà nước giúp đỡ...

## KẾT LUẬN

Hàng gốm sứ là mặt hàng xuất khẩu phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của nhiều nước trên thế giới và là mặt hàng có giá trị kinh tế cao. Ở nước ta đây là mặt hàng truyền thống có tiềm năng to lớn cho phép đẩy mạnh phát triển sản xuất và xuất khẩu.

Đẩy mạnh xuất khẩu được coi là vấn đề có ý nghĩa chiến lược để phát triển kinh tế thực hiện công nghiệp hoá và hiện đại hoá đất nước. Quy trình thực hiện hợp đồng là bước quan trọng nhất trong quy trình xuất khẩu.

Nhận thức được vai trò và tầm quan trọng của mặt hàng gốm sứ và quy trình thực hiện hợp đồng nên TOCONTAP đã rất chú trọng tới mặt hàng và quy trình này. Từ đó Công ty có những chính sách, biện pháp hoàn thiện nâng cao quy trình thực hiện hợp đồng cũng như đẩy mạnh việc kinh doanh xuất khẩu nhóm hàng gốm sứ mỹ nghệ. Nhờ đó mà Công ty và mặt hàng gốm sứ sẽ có bước đi vững chắc, phục hồi dần kim ngạch và tiến xa hơn trong tương lai.

Với kiến thức được trang bị tại trường cùng thời gian thực tế tại TOCONTAP, qua bài viết này em cố gắng đưa ra những nét nổi bật của quy trình thực hiện hợp đồng nhóm hàng gốm sứ mỹ nghệ của Công ty. Từ đó phân tích và đưa ra một số giải pháp nhằm mục đích nâng cao và hoàn thiện nghiệp vụ thực hiện hợp đồng xuất khẩu nói chung và hợp đồng xuất khẩu gốm sứ nói riêng.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn thầy Nguyễn Quốc Thịnh đã tận tình hướng dẫn để em hoàn thành bài viết này. Em cũng xin cảm ơn cô Nguyễn Phương Nga trưởng phòng và các anh chị tại phòng xuất nhập khẩu II, Công ty xuất nhập khẩu tạp phẩm Hà Nội đã nhiệt tình giúp đỡ em hoàn thành bài viết.

## **Mục tài liệu tham khảo**

1. Giáo trình Kỹ thuật thương mại quốc tế, trường Đại Học Thương Mại.
2. Báo cáo tổng kết năm 2001-2004 của Công ty.
3. Báo cáo xuất khẩu 12 tháng các năm 2003, 2004 của Công ty.
4. Phương hướng mục tiêu năm 2005 tại đại hội công nhân viên chức Công ty.
5. Phương hướng mục tiêu năm 2006-2010 tại đại hội công nhân viên chức Công ty (2005).
6. Website: [www.vir.com](http://www.vir.com) ; [www.vnexpress.com](http://www.vnexpress.com)
7. hợp đồng số: - 206/2003/05 (năm 2003)
  - 320/2001/07 (năm 2001)
  - 01/01/TP.VTT (năm 2000)
  - 02/TOC/98 (năm 1998)