





Luận văn

**Phân tích quy trình nhập
khẩu và một số giải
pháp hoàn thiện qui trình
nhập khẩu thiết bị toàn bộ
ở Công ty XNK thiết bị
toàn bộ và kỹ thuật**



LỜI NÓI ĐẦU

Hoà cùng với xu thế khu vực hoá và toàn cầu hoá về hợp tác kinh tế đang nổi trội, với sự phát triển mạnh của kinh tế thị trường, với tính phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế và thương mại giữa các quốc gia đang ngày càng sâu sắc, Việt nam đã và đang không ngừng cố gắng đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước đưa nền kinh tế hoà nhập vào sự năng động của khu vực Đông Nam Á, hay nói rộng hơn là vành đai Châu Á-Thái Bình Dương. Với xuất phát điểm từ một nước nông nghiệp nghèo nàn lạc hậu, còn hạn chế về trình độ khoa học kỹ thuật thì con đường nhanh nhất để tiến hành công nghiệp hoá, hiện đại hoá nền kinh tế là cần nhanh chóng tiếp cận những công nghệ và kỹ thuật tiên tiến của nước ngoài để tiến hành nhập khẩu thiết bị hiện đại phục vụ cho sự nghiệp phát triển kinh tế và xây dựng đất nước. Bối cảnh đó đã đặt cho ngành Thương mại nói chung và công ty XNK thiết bị toàn bộ nói riêng nhiều những cơ hội và thử thách lớn lao. Đó là làm thế nào để có được những công nghệ tốt nhất, hiện đại nhất với thời gian và chi phí ít nhất, cho hiệu quả cao nhất.

Trong một thời gian ngắn thực tập tại phòng XNK-5, công ty XNK thiết bị toàn bộ và kỹ thuật, trên cơ sở những kiến thức về kinh tế và nghiệp vụ XNK đã được truyền đạt tại nhà trường và một số kinh nghiệm thực tế thu được, với mục đích tìm hiểu thêm về qui trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty XNK thiết bị toàn bộ và kỹ thuật. Tôi quyết định chọn đề tài nghiên cứu của mình là: ***Giải pháp hoàn thiện qui trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Công ty XNK thiết bị toàn bộ và kỹ thuật.*** Với hy vọng rằng nó sẽ góp một phần nhỏ vào công cuộc hoàn thiện và đổi mới qui trình nhập khẩu ở nước ta hiện nay.

Trên cơ sở mục đích của đề tài, chuyên đề thực tập gồm những phần chính sau:

• **Chương I: Hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ trong cơ chế thị trường.**

• **Chương II: Phân tích quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật.**

• **Chương III: Giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật.**

Qua đây, tôi xin chân thành cảm ơn PGS.TS. Hoàng Minh Đường-Thầy trực tiếp hướng dẫn tôi, các thầy cô trong khoa Thương mại, tập thể cán bộ Công ty Technoimport, các cô chú và anh chị trong phòng XNK-5 đã nhiệt tình giúp đỡ tôi hoàn thành việc nghiên cứu đề tài này. Do trình độ và thời gian có hạn nên không tránh khỏi những sai sót rất mong có được sự góp ý của các thầy cô và các bạn.

Chương I

HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ TRONG CƠ CHẾ THỊ TRƯỜNG.

I. CÁC KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ.

1. Thiết bị toàn bộ là gì?

Công trình thiết bị toàn bộ-với tư cách là đối tượng của hợp đồng thương mại-đã tồn tại từ nhiều năm nhưng cho đến nay vẫn chưa có một định nghĩa đầy đủ và ngắn gọn nào được tất cả các quốc gia và các tổ chức quốc tế chấp nhận đối với loại hàng hoá đặc thù này.

Ở Liên xô trước đây và Nga hiện nay, người ta coi công trình thiết bị toàn bộ là tập hợp thiết bị máy móc, vật tư xây lắp dùng để xây dựng toàn bộ một công trình theo thiết kế, được vận hành theo một qui trình công nghệ cụ thể và đạt được những thông số sản xuất đề ra. Theo định nghĩa này, công trình thiết bị toàn bộ bao gồm các thành phần như:

- Khảo sát kỹ thuật và nghiên cứu khoa học kỹ thuật.
- Lập luận chứng kinh tế kỹ thuật.
- Lập thiết kế kỹ thuật và bản vẽ thi công.
- Giao thiết bị toàn bộ và vật liệu.
- Xây dựng, lắp ráp và hiệu chỉnh vận hành.
- Thực hiện các dịch vụ có liên quan.

Ủy ban kinh tế của Liên Hợp Quốc trên cơ sở tổng kết các hoạt động thương mại thực tiễn trong lĩnh vực buôn bán và lắp ráp thiết bị, máy móc đã soạn thảo ra “Điều kiện chung giao hàng và lắp ráp nhà máy và máy móc xuất nhập khẩu” số 188A. Điều kiện chung này được đa số các quốc gia và các tổ chức thương mại quốc tế chấp nhận và áp dụng với các sửa đổi tùy theo từng hoàn cảnh, từng trường hợp cụ thể. Trong bản “Điều kiện chung” này đã đưa ra một định nghĩa gần với khái niệm công trình thiết bị toàn bộ mà chúng ta vẫn thường hiểu nhưng khái quát hơn đó là:

“Công trình” có nghĩa là toàn bộ Nhà máy do Người bán (Contractor) giao và các công việc được người bán tiến hành theo hợp đồng. “Nhà máy” có nghĩa là toàn bộ máy móc thiết bị, dụng cụ đo đạc, điều khiển, vật liệu và các danh mục được giao theo hợp đồng.

Đối với Việt Nam, khái niệm “thiết bị toàn bộ” lần đầu tiên được đưa ra trong Điều 2 “Bản thể lệ tạm thời về việc đặt hàng giữa Bộ ngoại thương và các Bộ trong cả nước” ban hành kèm thông tư 07/TTg ngày 7/1/1961 của Thủ tướng Chính phủ:

“Thiết bị toàn bộ là nhà máy, cơ sở sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp, cơ sở khoa học hay thí nghiệm, bệnh viện, trường học, công trình kiến trúc, công trình thủy lợi, giao thông, bưu điện,...nhờ nước ngoài thiết kế hoặc giúp thiết kế, do

nước ngoài cung cấp thiết bị, nguyên liệu sản xuất thử, hướng dẫn xây lắp máy và sản xuất thử. Ngoài ra căn cứ vào tình hình đặc biệt, có thể có một số thiết bị tuy không đủ các điều kiện trên nhưng được Ủy Ban Kế hoạch Nhà nước duyệt là thiết bị toàn bộ thì cũng được quy định là thiết bị toàn bộ."

Như vậy, trừ trường hợp đặc biệt, theo định nghĩa này, một hệ thống thiết bị được coi là thiết bị toàn bộ phải có 3 điều kiện cơ bản:

- Đó là các công trình do nước ngoài thiết kế hoặc giúp ta thiết kế.
- Do nước ngoài cung cấp thiết bị, nguyên liệu sản xuất thử.
- Do nước ngoài hướng dẫn xây lắp và sản xuất thử.

Tuy nhiên, cùng với sự phát triển và thay đổi cơ cấu của nền kinh tế Việt nam, các khái niệm và định nghĩa này cũng được bổ sung và phát triển. Ngày 13/11/1992 Thủ tướng Chính Phủ đã ra quyết định số 91/TTg ban hành "Quy định về quản lý nhập khẩu máy móc, thiết bị bằng nguồn vốn ngân sách Nhà nước", trong đó đưa ra định nghĩa Thiết bị toàn bộ như sau:

Thiết bị toàn bộ là tập hợp máy móc thiết bị, vật tư dùng riêng cho một dự án có trang bị công nghệ cụ thể có các thông số kinh tế-kỹ thuật được mô tả và qui định trong thiết kế của dự án.

Như vậy, nội dung của hàng hoá thiết bị toàn bộ bao gồm:

- Khảo sát kỹ thuật.
- Luận chứng kinh tế- kỹ thuật hoặc nghiên cứu khả thi công việc thiết kế.
- Thiết bị , máy móc, vật tư... cho xây dựng dự án.
- Các công tác xây dựng, lắp ráp, hiệu chỉnh, hướng dẫn vận hành.
- Các dịch vụ khác có liên quan đến dự án như chuyển giao công nghệ, đào tạo...

Việc nhập khẩu được tiến hành thông qua một hợp đồng(theo hình thức trọn gói) với toàn bộ nội dung hàng hoá nêu trên, hoặc thực hiện từng phần tùy theo yêu cầu.

Điều đó có nghĩa là khi nhập khẩu một công trình thiết bị toàn bộ như một nhà máy sản xuất xi măng, thì ngoài các thiết bị lẻ cũng như phạm vi nhập khẩu của các loại hình này bao gồm hình thức nhập khẩu hàng hoá vật chất và hàng hoá phi vật chất. Tuy rằng ra đời hơi chậm và còn có những khiếm khuyết nhất định nhưng có thể nói Quyết định 91/TTg của Thủ tướng Chính Phủ đã đưa ra định nghĩa rõ ràng và chính xác về thiết bị toàn bộ và thiết bị lẻ cũng như phạm vi của chúng, góp phần rõ rệt vào việc nâng cao hiệu quả của việc nhập khẩu máy móc, thiết bị, xác định chức năng nhiệm vụ của các cơ quan quản lý Nhà nước cũng như phương thức và trình tự để tiến hành việc nhập khẩu thiết bị, máy móc trong nền kinh tế thị trường phù hợp với xu hướng mở cửa, hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới cũng như chủ trương đơn giản hoá các thủ tục hành chính của Nhà nước.

2. Hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Việt Nam hiện nay.

2.1. Đối tượng được phép nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

Kinh doanh nhập khẩu thiết bị toàn bộ là quá trình giao dịch, ký kết thực hiện hợp đồng nhập khẩu thiết bị (bao gồm thiết bị toàn bộ và thiết bị lẻ) và dịch vụ có liên quan đến thiết bị trong quan hệ với bạn hàng nước ngoài.

Công trình thiết bị toàn bộ thông thường có tổng vốn đầu tư rất lớn, nguồn vốn sử dụng để nhập khẩu thiết bị toàn bộ thường là vốn ngân sách nhà nước hoặc từ các nguồn tài trợ của nước ngoài thông qua Chính Phủ hay các nguồn vay nước ngoài có sự bảo lãnh của Nhà nước, các Ngân hàng thương mại Việt Nam, v.v., vì vậy một doanh nghiệp chỉ có thể được phép nhập khẩu thiết bị toàn bộ sau khi đã thực hiện đầy đủ các thủ tục có liên quan theo qui định cụ thể của pháp luật.

Trước kia, theo qui định của thông tư 04/TM- ĐT ngày 30/7/1993 của Bộ thương mại, muốn kinh doanh xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ, doanh nghiệp phải được Bộ thương mại cấp giấy phép kinh doanh phù hợp với Điều 5 Nghị định số 144/HĐBT ngày 7/7/1992 trong đó ở phần nhập khẩu có ghi ngành hàng thiết bị, máy móc. Ngoài ra, doanh nghiệp cần phải đáp ứng các yêu cầu như:

- *Doanh nghiệp có bộ máy tổ chức, đội ngũ cán bộ có đủ năng lực chuyên môn kỹ thuật, nghiệp vụ ngoại thương, giá cả, pháp lý quốc tế trong kinh doanh xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ.*
- *Doanh nghiệp đã kinh doanh nhập khẩu ngành hàng máy móc thiết bị lẻ tối thiểu 5 năm và có mức doanh số nhập khẩu máy móc thiết bị trong năm không dưới 5 triệu USD.*
- *Doanh nghiệp có vốn lưu động do nhà nước giao tự bổ sung bằng tiền Việt nam và tiền nước ngoài tối thiểu tương đương với 500.000USD tại thời điểm đăng ký kinh doanh nhập khẩu thiết bị.*

Do đó, doanh nghiệp cần phải xin đăng ký kinh doanh nhập khẩu thiết bị toàn bộ với Bộ thương mại bằng cách gửi bộ hồ sơ đăng ký kinh doanh, bao gồm:

- Đơn xin kinh doanh nhập khẩu thiết bị .
- Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu.
- Hồ sơ hợp lệ xác nhận vốn lưu động (bao gồm vốn Nhà nước giao và vốn tự bổ sung).
- Bảng tổng kết tài sản 5 năm cuối cùng (Biểu tổng hợp).
- Sơ đồ tổ chức bộ máy kinh doanh và cán bộ cần thiết để đảm bảo đủ năng lực kinh doanh thiết bị.

Tuy nhiên, sau này theo nội dung của nghị định 33/CP ngày 19/4/1994 về Quản lý Nhà nước đối với hoạt động xuất nhập khẩu, nhập khẩu và tiếp đó là Nghị định 57/1998/NĐ-CP ngày 31/7/1998 qui định chi tiết thi hành luật Thương mại về hoạt động xuất nhập khẩu, gia công, đại lý mua bán hàng hoá với nước ngoài; để được phép kinh doanh xuất nhập khẩu (kể cả hàng hoá thiết bị toàn bộ), doanh nghiệp phải được thành lập theo qui định pháp luật, được

phép xuất nhập khẩu hàng hoá theo ngành nghề đã đăng ký kinh doanh, đã đăng ký mã số kinh doanh với Cục Hải Quan tỉnh, thành và hàng hoá đó không thuộc danh mục hàng hoá cấm xuất nhập khẩu. Với cơ chế mới, để mở rộng sản xuất, doanh nghiệp có thể trực tiếp nhập khẩu thiết bị toàn bộ thông qua đấu thầu; hoặc doanh nghiệp có thể uỷ thác cho doanh nghiệp khác được phép kinh doanh xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ. Tuy nhiên, điều đáng lưu ý ở đây là đối với một doanh nghiệp muốn được phép kinh doanh xuất nhập khẩu mặt hàng này thì trong những văn bản ban hành sau thông tư 04/TM-ĐT như đã kể trên lại chưa được qui định cụ thể, trong các danh mục ngành hàng mà doanh nghiệp đăng ký kinh doanh xuất nhập khẩu lại không có tên của ngành hàng " thiết bị toàn bộ". Do vậy, trong thực tế, hiện nay các doanh nghiệp muốn kinh doanh xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ vẫn áp dụng các qui định của thông tư 04/TM-ĐT. Bản thân giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu của Công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật cũng được cấp dựa theo giấy phép cũ mà Bộ thương mại đã cấp cho tiền thân là Tổng công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật trước đó, chứ còn nếu áp dụng theo các qui định của Nghị định 33-CP hay Nghị định 57/1998/NĐ-CP thì khó có thể cấp giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu đối với ngành hàng thiết bị toàn bộ cho công ty.

2.2. Các phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

Nếu như thực hiện hợp đồng nhập khẩu thiết bị lẻ không gặp nhiều vướng mắc và chỉ mất một khoảng thời gian tương đối ngắn thì việc thực hiện hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ thường kéo dài hơn nhiều với một khối lượng công việc đồ sộ và phức tạp liên quan tới các công đoạn xây dựng nhà xưởng, nhập khẩu hàng hoá, lắp đặt, vận hành, đào tạo vận hành... Chính vì vậy mà vấn đề đặt ra là nên tiến hành nhập khẩu theo phương thức nào là tối ưu nhất đảm bảo an toàn cho đầu tư trong khi chúng ta chưa đủ khả năng và trình độ để có thể hoàn toàn an tâm về quyết định nhập khẩu thiết bị toàn bộ và công nghệ của mình.

Hiện nay, có nhiều cách phân loại các phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ, nếu theo cách phân loại của FIDIC (Hiệp hội quốc tế các kỹ sư tư vấn), trên thế giới có bốn phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ chủ yếu (ở Việt nam các phương thức này không được gọi là các phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ mà được gọi là *các hình thức tổ chức quản lý thực hiện công trình thiết bị toàn bộ*-được định nghĩa trong Quy Chế Quản lý đầu tư và xây dựng ra ngày (8/7/1999) bao gồm:

2.2.1. Phương thức qui ước(Conventional method):

Đây là phương thức được sử dụng rất phổ biến, trong đó đầu tư hay chủ công trình thông qua một đơn vị tư vấn chịu trách nhiệm lập dự án, thiết kế và soạn hồ sơ đấu thầu, giúp chủ đầu tư tổ chức việc đấu thầu và giám sát được gọi là *phương thức chủ đầu tư trực tiếp quản lý thực hiện dự án*.

2.2.2. Phương thức tư quản(In-house method):

Trong phương thức tự quản, chủ đầu tư không sử dụng đơn vị tư vấn bên ngoài mà sử dụng lực lượng nội bộ thuộc đơn vị mình để tiến hành mọi việc liên quan đến việc xây lắp công trình từ khâu lập dự án, thiết kế, thi công đến vận hành thử và bảo hành... Trên thế giới, người ta áp dụng phương thức này chủ yếu đối với các công trình chuyên dụng đặc biệt như các công trình thuộc lĩnh vực dầu khí, năng lượng nguyên tử...

Còn đối với Việt nam, đây chỉ là phương thức tự làm và chỉ áp dụng đối với các công trình sửa chữa, cải tạo quy mô nhỏ, các công trình chuyên ngành không đòi hỏi trình độ chuyên môn kỹ thuật cao như xây dựng nông, lâm nghiệp và các công trình tự đầu tư xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật của các doanh nghiệp xây dựng...

2.2.3. Phương thức quản lý dự án (Management method):

Trong phương thức này, chủ đầu tư sẽ thuê một công ty tư vấn đứng ra chịu trách nhiệm hoàn toàn đối với việc giao dịch với các đơn vị thiết kế, cung ứng vật tư và đơn vị nhận thầu thi công. Công ty tư vấn chịu trách nhiệm giám sát mọi mặt nhưng không đồng nhất với vai trò tổng thầu xây dựng theo kiểu chìa khoá trao tay.

Ở Việt nam, phương thức này được gọi là *Phương thức chủ nhiệm điều hành dự án*. Đối với phương thức này, sau khi tổ chức tuyển chọn, chủ đầu tư sẽ trình lên cấp có thẩm quyền để quyết định tổ chức tư vấn đứng ra thay mặt ký kết các hợp đồng nói trên và chịu trách nhiệm giám sát quản lý toàn bộ quá trình thực hiện dự án. Theo đó thì phương thức này chỉ áp dụng đối với các dự án có qui mô lớn, có kỹ thuật phức tạp và thời gian xây dựng dài.

2.2.4. Phương thức chìa khoá trao tay (turn -key method):

Một cách đơn giản, người ta thường quan niệm nhập khẩu máy móc thiết bị là nhập khẩu công nghệ và kỹ thuật. Nhập khẩu thiết bị toàn bộ hoặc nhà máy theo hình thức " chìa khoá trao tay" được coi là những hình thức phù hợp để tranh thủ được công nghệ và kỹ thuật của nước ngoài.

Nếu tiến hành nhập khẩu theo phương thức này, chủ đầu tư chỉ quan hệ với một người bán, nhà cung cấp hoặc tổng thầu chịu trách nhiệm đối với quá trình lập dự án, thiết kế thi công, mua sắm vật tư và xây lắp hoàn chỉnh để giao cho chủ đầu tư vận hành. Chủ đầu tư chỉ đứng ra duyệt thiết kế kỹ thuật, nghiệm thu và nhận bàn giao khi dự án đã hoàn thành đủ điều kiện đưa vào sử dụng. Người bán có thể giao thầu lại cho các nhà thầu phụ, nhưng vẫn phải chịu trách nhiệm trực tiếp và toàn bộ trước chủ đầu tư. Tùy theo mức độ dịch vụ mà người bán cung cấp, phương thức chìa khoá trao tay có thể được phân ra làm một số dạng như:

2.2.4.1. Chìa khoá trao tay thuần túy (Light turn -key):

Người bán chịu trách nhiệm toàn bộ quá trình lập dự án, thiết kế thi công, mua sắm vật tư, xây lắp hoàn chỉnh, sau đó bàn giao công trình và cung cấp cho người mua một số tài liệu hướng dẫn vận hành.

2.2.4.2. Chìa khoá kỹ thuật trao tay (Heavy turn-key):

Người bán giúp người mua về dịch vụ kỹ thuật nhưng không đảm bảo kết quả vận hành đạt đúng các chỉ tiêu thiết kế của công trình.

2.2.4.3. Sản phẩm trao tay(Product-in-hand turn-key):

Người bán đảm bảo nhận thêm nhiệm vụ đào tạo cho người mua một đội ngũ công nhân vận hành và cung cấp vật liệu sản xuất thử. Đến khi nào sản phẩm sản xuất ra đạt tiêu chuẩn về qui cách phẩm chất và các chỉ tiêu thiết kế thì mới bàn giao công trình cho người mua quản lý.

2.2.4.4. Thị trường trao tay(Market-in hand turn-key):

Sau khi đã hoàn thành công trình, người bán giúp người mua một số hoạt động marketing và đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý kinh doanh cho người mua.

Ở Việt Nam, phương thức này cũng được gọi là phương thức chìa khoá trao tay, tuy nhiên không áp dụng phương thức quản lý và triển khai hoàn toàn như cách phân loại phương thức chìa khoá trao tay ở trên mà áp dụng pha trộn giữa phương thức chìa khoá kỹ thuật trao tay và sản phẩm trao tay. Điều đó có nghĩa là khi nhập khẩu công trình thiết bị toàn bộ theo phương thức này, người bán giúp người mua một số dịch vụ về kỹ thuật, chịu trách nhiệm đào tạo cho người mua một đội ngũ công nhân đảm bảo vận hành công trình cho đến khi đạt kết quả vận hành, đạt các chỉ tiêu thiết kế thì mới bàn giao công trình cho người mua quản lý. Tuy nhiên, người bán không chịu trách nhiệm cung cấp nguyên liệu sản xuất thử như trách nhiệm quy định của người mua theo phương thức sản phẩm trao tay.

Nhược điểm của phương thức "Chìa khoá trao tay" về cơ bản chính là ở chỗ nó không nâng cao trình độ kỹ thuật của bên tiếp nhận nhà máy, vì phương thức này hầu như không có chuyển giao công nghệ. Người bán(nhà thầu) bàn giao nhà máy đã xây lắp, kèm theo phần kiến thức kỹ thuật để vận hành và bảo dưỡng công trình thiết bị toàn bộ đó. Phần thiết kế chế tạo chi tiết và bí quyết kỹ thuật(know-how) nhà máy không được chuyển giao hoặc chuyển giao không có hệ thống và đầy đủ. Với kiến thức ít ỏi nhận được, người mua nhiều khi không đủ khả năng tự mình làm chủ được công nghệ của các nhà máy mới được xây lắp, vì thế nên thường thấy sự có mặt của các chuyên gia nước ngoài tiếp tục ở lại sau khi công trình đã bàn giao. Như ở Malaysia, hầu hết các nhà máy công nghiệp hoá dầu đã được bàn giao cho người mua Malaysia từ đầu những năm 1980, nhưng sau đó nhiều năm vẫn do nhà thầu nước ngoài vận hành và bảo dưỡng.

Điều đó có nghĩa là, nhập khẩu theo phương thức này, người mua mới chỉ mua được "Sản phẩm của công nghệ" mà chưa mua được "Công nghệ", tức là các kiến thức khoa học kỹ thuật và công nghệ đã sử dụng để tạo ra sản phẩm đó. Có thể hình dung việc này như một người mua một chiếc Ôtô mới, được người bán chỉ dẫn chu đáo để điều khiển và lái được một chiếc xe đó, nhưng đến khi nó hỏng hóc thì lại không hiểu tại sao và lại phải mời kỹ thuật viên đến giúp sửa chữa.

Ngày nay, ở Việt nam cũng đã xuất hiện nhiều hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ được ký kết theo phương thức BOT(Build+Operate+Transfer) hoặc BT(Build+Transfer).

Theo phương thức BOT, chủ đầu tư phải tự bỏ vốn ra xây dựng công trình, kinh doanh khai thác trong một thời gian và sau chuyển giao không bồi hoàn lại cho Chính Phủ Việt Nam. Phương thức này thường được áp dụng đối với việc đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng là một lĩnh vực đang được khuyến khích.

Như vậy, phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ là hết sức đa dạng, song việc áp dụng phương thức nào còn tùy thuộc điều kiện và khả năng về nhiều mặt của mỗi quốc gia nói chung và mỗi doanh nghiệp nói riêng. Vấn đề bức thiết đặt ra là phải nghiên cứu, lựa chọn được phương thức nhập khẩu nào phù hợp, giúp giảm thiểu thời gian và kinh phí của chủ đầu tư nhưng vẫn đạt được yêu cầu đã định, có như vậy mới góp phần nâng cao hiệu quả nhập khẩu thiết bị toàn bộ trong giai đoạn hiện nay.

2.3. Khung pháp lý hiện nay cho hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Việt Nam.

Từ những đặc điểm đã trình bày ở trên, có thể thấy rõ ràng, không giống như thực hiện một Hợp đồng mua bán thiết bị lẻ thông thường, công tác nhập khẩu thiết bị toàn bộ đòi hỏi cả một khoảng thời gian rất dài để có thể hoàn tất các khâu, từ chuẩn bị nguồn vốn, chuẩn bị dự án, lựa chọn phương thức thực hiện đến phê duyệt, đàm phán, ký kết, tổ chức thực hiện, và vận hành công trình. Trong suốt quá trình thực hiện, các khâu này lại chịu sự quản lý chặt chẽ của nhà nước thông qua hệ thống các văn bản pháp luật, điều chỉnh hoạt động xuất nhập khẩu nói chung và nhập khẩu thiết bị toàn bộ nói riêng. Yếu tố pháp luật có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với mọi quốc gia trong công cuộc phát triển kinh tế, xây dựng đất nước. Không chỉ có vậy, trong hoạt động kinh tế đối ngoại ngày càng phong phú và mở rộng hiện nay, việc xây dựng hệ thống văn bản pháp luật phù hợp với điều kiện đất nước và không trái ngược với các thông lệ quốc tế sẽ góp phần quan trọng kích thích sức sản xuất xã hội, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu, tạo đà phát triển kinh tế.

Hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ là một công tác phức tạp, nó không chỉ đòi hỏi sự hiểu biết về chuyên môn sâu sắc mà còn đòi hỏi sự am hiểu pháp luật có liên quan ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp tới hiệu quả nhập khẩu thiết bị, đòi hỏi phải có hệ thống văn bản pháp quy tạo điều kiện cho việc thực hiện phối hợp nhịp nhàng giữa các ngành, các cấp có liên quan trong các giai đoạn nhập khẩu công trình, đặc biệt đối với các công trình được nhập khẩu bằng nguồn vốn vay của nước ngoài.

2.3.1. Quyết định 91/TTg ngày 13/11/1992 của Thủ tướng Chính phủ

Quyết định này ban hành Quy định về quản lý nhập khẩu máy móc thiết bị bằng nguồn vốn ngân sách Nhà nước, trong đó nêu định nghĩa và xác định rõ phạm vi hàng hoá Thiết bị toàn bộ và thiết bị lẻ không chỉ bao gồm phần hàng hoá hữu hình (máy móc, thiết bị, vật liệu...) mà còn bao gồm cả phần hàng hoá vô hình (thiết kế, giám sát, đào tạo, chuyển giao công nghệ...). Đây cũng là điểm chi tiết hơn so với "Điều kiện chung giao hàng và lắp ráp nhà máy và máy móc xuất nhập khẩu" số 188A của Ủy ban kinh tế Liên Hợp Quốc cũng như định

nghĩa thiết bị toàn bộ trong Thông tư 07/TT ngày 7/1/1961 của Thủ tướng Chính phủ.

Theo quyết định này thì Bộ thương mại giữ vai trò chính thay nhà nước quản lý việc nhập khẩu, cụ thể trong các mặt sau:

- Quyết định cụ thể doanh nghiệp thực hiện việc nhập khẩu;
- Cùng các ngành quản lý hữu quan và chủ đầu tư xử lý cụ thể khi phải nhập khẩu thiết bị đã qua sử dụng;
- Quy định cụ thể trình tự và phương thức nhập khẩu máy móc thiết bị;
- Phê duyệt hợp đồng nhập khẩu có trị giá nhỏ hơn 5 triệu USD, là chủ tịch Hội đồng thẩm định nhà nước phê duyệt dự án có vốn đầu tư từ 5-10 triệu USD, hoặc đề nghị Thủ tướng Chính phủ phê duyệt đối với các hợp đồng nhập khẩu lớn hơn;
- Cấp giấy phép nhập khẩu cho từng chuyên giao hàng.

Việc đưa ra định nghĩa thống nhất và tương đối đầy đủ về thiết bị toàn bộ và thiết bị lẻ đã góp phần làm nền tảng xây dựng hệ thống các văn bản tiếp sau đó điều chỉnh việc nhập khẩu máy móc thiết bị, Quyết định 91/TTG ngày 13/11/1992 cùng với Thông tư 04/TM-ĐT ngày 30/7/1993 sau này đã góp phần thể chế hoá quá trình nhập khẩu và nâng cao hiệu quả nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

2.3.2. Nghị định 52/1992/NĐ-CP ngày 8/7/1999 của Chính phủ.

Nghị định ban hành Quy chế Quản lý đầu tư và xây dựng, được ra đời thay thế cho nghị định 42/CP ngày 16/7/1996 và Nghị định 92/CP ngày 23/8/1997, với mục đích khuyến khích các thành phần kinh tế đầu tư sản xuất, kinh doanh phù hợp với chiến lược và quy hoạch phát triển kinh tế xã hội của đất nước trong từng thời kỳ để chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá, đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân; sử dụng hiệu quả các nguồn vốn huy động được do nhà nước quản lý; đồng thời đảm bảo quy hoạch xây dựng, áp dụng hiệu quả công nghệ và kỹ thuật tiên tiến trên thế giới.

Quy chế đã quy định việc phân loại dự án đầu tư theo 3 nhóm A, B, C cùng với phân cấp trách nhiệm quản lý đầu tư, quản lý vốn, thẩm định dự án đầu tư, phê duyệt thiết kế kỹ thuật và tổng dự toán của dự án đầu tư, phê duyệt quyết toán vốn đầu tư... của các Bộ ngành liên quan tương ứng với từng nhóm.

Nhằm đảm bảo tính thống nhất của công tác quản lý đầu tư và xây dựng, Quy chế đã quy định trách nhiệm quyền hạn của chủ đầu tư, tổ chức tư vấn đầu tư, nhà thầu xây dựng, trình tự lập dự án đầu tư, nội dung chủ yếu của Báo cáo nghiên cứu tiền khả thi và Báo cáo nghiên cứu khả thi, nội dung công tác thẩm định dự án đầu tư và thực hiện đầu tư, nguyên tắc quản lý đấu thầu và chỉ định thầu trong xây dựng, tư vấn mua sắm thiết bị và xây lắp.

Quy chế quản lý đầu tư và xây dựng mới này đã được bổ sung đầy đủ hơn, cố gắng đưa ra các quy định pháp luật cụ thể và chặt chẽ hơn, vì thế có ý nghĩa quan trọng trong công việc xây dựng đất nước trong giai đoạn hiện nay. Hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ vốn là một hoạt động phức tạp, không chỉ là

nhập khẩu máy móc thiết bị lẻ thông thường mà là cả một phần quan trọng trong toàn bộ quá trình đầu tư xây dựng cơ bản chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước. Vì vậy, để tạo điều kiện thuận lợi cho công tác nhập khẩu thiết bị toàn bộ phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hoá đất nước, cần có những quy định hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả nhập khẩu.

2.3.3. Nghị định 88/1999/NĐ-CP ngày 4/9/1999 của Chính Phủ.

Nghị định ban hành Quy chế đấu thầu, thay thế cho Quy chế đấu thầu đã ban hành kèm Nghị định 43/CP ngày 16/7/1996 và Nghị định 93/CP ngày 23/8/1997 của Chính Phủ, nhằm mục đích thống nhất quản lý các hoạt động đấu thầu tuyển chọn tư vấn, mua sắm hàng hoá, xây lắp và lựa chọn đối tác để thực hiện dự án hoặc từng phần dự án trên lãnh thổ Việt nam. Quy chế đấu thầu đã được đưa ra định nghĩa cho các chuyên dùng trong đấu thầu như “đấu thầu”, “đấu thầu trong nước”, “đấu thầu quốc tế”, “xét thầu”, “dự án”, “bên mời thầu”, “người có thẩm quyền”, “nhà thầu”, “cấp có thẩm quyền”, “tư vấn”, “xây lắp”...

Quy chế mới ban hành này có nhiều điểm tiến bộ so với Quy chế đã ban hành trước đó, ví dụ như trong quy định về hình thức lựa chọn nhà thầu không chỉ bao gồm đấu thầu rộng rãi, đấu thầu hạn chế, chỉ định thầu mà còn đưa thêm cả hình thức chào hàng cạnh tranh, mua sắm trực tiếp, tự thực hiện, mua sắm đặc biệt. Thuật ngữ “Phương thức đấu thầu” cũng đã được sử dụng thay thế cho cụm từ tối nghĩa “Phương thức áp dụng”...

- Những nội dung cơ bản của công tác đấu thầu và tổ chức đấu thầu đã được bổ sung thêm, đưa ra những quy định cụ thể hơn, hệ thống hơn, đặc biệt là công tác quản lý nhà nước về đấu thầu trong việc:
- Soạn thảo, ban hành hoặc trình ban hành các văn bản quy định pháp luật về đấu thầu;
- Tổ chức hướng dẫn thực hiện;
- Tổ chức thẩm định kế hoạch đấu thầu của dự án thẩm định kết quả đấu thầu;
- Phê duyệt kế hoạch đấu thầu của dự án và kết quả đấu thầu;
- Tổ chức kiểm tra công tác đấu thầu;
- Tổng kết, đánh giá, báo cáo tình hình đấu thầu và thực hiện Quy chế đấu thầu;
- Giải quyết các vướng mắc, khiếu nại về đấu thầu.

Hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ cho đến nay vẫn luôn gắn liền với hoạt động đấu thầu do thiết bị toàn bộ được đưa về Việt nam hầu như hoàn toàn thông qua phương thức đấu thầu.

2.3.4. Thông tư 04/TM-ĐT ngày 30/7/1993 của Bộ Thương mại

Thông tư hướng dẫn thực hiện quy định về quản lý nhập khẩu máy móc thiết bị bằng nguồn vốn ngân sách nhà nước. Đồng thời với việc đưa ra các định nghĩa về “Thiết bị”, “Chủ đầu tư”, “Doanh nghiệp kinh doanh nghiệp xuất nhập khẩu thiết bị”, “Cơ quan chủ quản”, Thông tư đã quy định rõ các tiêu

chuẩn của doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu thiết bị toàn bộ, thiết bị lẻ và quyền cấp giấy phép kinh doanh nhập khẩu thiết bị của Bộ Thương mại.

Trong Thông tư đã quy định cụ thể về trình tự nhập khẩu thiết bị toàn bộ, nêu rõ vai trò và quyền hạn của Bộ Thương mại trong công tác quản lý điều hành hoạt động xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ, cụ thể như: Bộ Thương mại có quyền chỉ định doanh nghiệp nhập khẩu thiết bị; Bộ Thương mại quy định hình thức nhập khẩu thiết bị qua đấu thầu hoặc mua sắm trực tiếp...

Thông tư đã nêu rõ việc chuyển giao công nghệ là một phần của Hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ, đồng thời đưa ra điều khoản phê duyệt Hợp đồng nhập khẩu thiết bị của các cơ quan có thẩm quyền; quy định trình tự và văn bản cần thiết để phê duyệt Hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

Cùng với Quyết định 91/TTg của Thủ tướng Chính Phủ, đây có thể coi là một văn bản pháp quy làm nền cho các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ sau này, sẽ góp phần nâng cao hiệu quả nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

2.3.5. Một số văn bản pháp luật của Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường.

Hệ thống những văn bản của Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường đã ra đời nhằm góp phần nâng cao hiệu quả nhập khẩu máy móc thiết bị như Thông tư 28/TT-QLKH của Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường ngày 22/1/1994 hướng dẫn chuyển giao công nghệ nước ngoài tại Việt nam, Thông tư số 1254/1999/TT-BKHCNMT ngày 12/7/1999 hướng dẫn thực hiện Nghị định số 45/1998/NĐ-CP ngày 1/7/1998 của Chính Phủ quy định chi tiết về chuyển giao công nghệ, Quyết định số 2578/QĐ-TĐC ngày 28/10/1996 của Bộ Khoa học Công nghệ và Môi trường ban hành quy định kiểm tra Nhà nước về chất lượng hàng hoá xuất nhập khẩu, Quyết định 1091/1999/QĐ-BKHCNMT.

2.3.6. Một số văn bản pháp luật về thuế, tài chính và hải quan:

Hệ thống văn bản quản lý về thuế và thủ tục hải quan cũng lần lượt ra đời, thay đổi theo hoàn cảnh và điều kiện cụ thể, đã góp phần không nhỏ vào việc điều chỉnh hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ theo quản lý của Nhà nước, thông qua các văn bản chính như:

- Thông tư số 132/1998/TT-BTC ngày 1/10/1998 quy định và hướng dẫn việc áp dụng thuế nhập khẩu thiết bị đồng bộ của dây chuyền sản xuất.
- Thông tư số 37/1999/TT-BTC ngày 7/4/1999 hướng dẫn cách phân loại hàng hoá theo Danh mục biểu thức nhập khẩu năm 1999.
- Nghị định 16/1999/NĐ-CP ngày 27/03/1999 ban hành Quy định về thủ tục hải quan, giám hải quan và lệ phí hải quan.
- Thông tư 01/1999/TT-TCHQ ngày 10/5/1999 hướng dẫn về thủ tục hải quan quy định tại Nghị định số 16/1999/NĐ-CP ngày 27/3/1999 của Chính Phủ.

- Quyết định 197/1999/QĐ-TCHQ ngày 3/6/1999 ban hành Quy chế quản lý hải quan đối với địa điểm làm thủ tục hải quan ngoài cửa khẩu và hàng hoá xuất nhập khẩu chuyển tiếp...

II. QUY TRÌNH NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ.

Ngày nay theo quy định ở Việt Nam, hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ bao gồm các bước cơ bản sau:

- Nghiên cứu thị trường (market study)
- Lập dự án (báo cáo) tiền khả thi (pre-feasibility study)
- Lập dự án (báo cáo) khả thi (feasibility study)
- Thiết kế (engineering) (trong thực tế ở Việt Nam, phần thiết kế thường không nằm ở các giai đoạn chuẩn bị ký kết hợp đồng mà nằm trong giai đoạn sau khi ký kết hợp đồng).
- Cung cấp thiết bị và xây lắp công trình (supply equipment and erection installation).
- Chạy thử và nghiệm thu (test run and acceptance).

1. Nghiên cứu thị trường.

Cũng như các loại hàng hoá thông thường khác, trước khi tiến hành nhập khẩu thiết bị toàn bộ cần thiết phải nghiên cứu thị trường thiết bị toàn bộ. Thực chất của thị trường thiết bị toàn bộ là thị trường máy móc, thiết bị và nó cũng luôn luôn theo quy luật cung cầu hàng hoá trên thị trường. Khi nghiên cứu thị trường này cần chú ý một số đặc điểm sau:

- Cung cầu hàng hoá trong ngắn hạn thay đổi chậm, sức ỳ lớn, không nhạy bén linh hoạt như những hàng hoá khác.
- Cung hàng hoá mang tính độc quyền kinh tế.
- Thời kỳ mua bán, chuyển giao, lắp đặt... thường phải dài.
- Hiệu quả kinh tế của thiết bị toàn bộ phải trải qua một thời gian dài mới bộc lộ hết.

Còn nội dung của nghiên cứu thị trường thiết bị toàn bộ cũng giống như nội dung nghiên cứu thị trường của một số loại hàng hoá nhập khẩu khác.

2. Báo cáo tiền khả thi.

Báo cáo tiền khả thi là cơ sở để các cơ quan có thẩm quyền thẩm định và ra quyết định đầu tư và cấp giấy phép đầu tư. Theo Nghị định 52/1999/NĐ-CP ngày 08/07/1999 của Chính Phủ ban hành Quy chế Quản lý Đầu tư và xây dựng thì nội dung chủ yếu của báo cáo tiền khả thi bao gồm:

- Nghiên cứu sơ bộ về sự cần thiết phải đầu tư, các điều kiện thuận lợi và khó khăn.
- Dự kiến qui mô đầu tư, hình thức đầu tư.
- Chọn khu vực địa điểm xây dựng và dự kiến nhu cầu diện tích sử dụng đất trên cơ sở giảm tới mức tối đa việc sử dụng đất và những ảnh hưởng về môi trường, xã hội và tái định cư (có phân tích, đánh giá cụ thể).

- Phân tích, lựa chọn sơ bộ về công nghệ, kỹ thuật, các điều kiện về cung cấp vật tư thiết bị, nguyên vật liệu năng lượng, dịch vụ, hạ tầng.
- Phân tích, lựa chọn phương án xây dựng.
- Xác định sơ bộ tổng mức đầu tư, phương án huy động các nguồn vốn, khả năng hoàn vốn và trả nợ, thu lãi.
- Tính toán sơ bộ hiệu quả đầu tư về mặt kinh tế, xã hội của dự án.
- Xác định tính độc lập khi vận hành, khai thác của các dự án thành phần hoặc tiểu dự án (nếu có).

3. Báo cáo khả thi.

Sau khi thẩm định báo cáo tiền khả thi, người ta sẽ tiến hành lập luận chứng kinh tế kỹ thuật (báo cáo khả thi). Về cơ bản, nội dung của báo cáo khả thi tương tự như báo cáo tiền khả thi nhưng mức độ chi tiết cao hơn nhiều. Đây thực chất là sự cụ thể hoá báo cáo tiền khả thi. Cũng theo Nghị định 52/1999/NĐ-CP, báo cáo khả thi có các nội dung cơ bản sau:

- Những căn cứ để xác định sự cần thiết phải đầu tư.
- Lựa chọn hình thức đầu tư.
- Chương trình sản xuất và các yếu tố phải đáp ứng.
- Các phương án địa điểm cụ thể (hoặc tuyến công trình).
- Các phương án giải phóng mặt bằng.
- Phân tích lựa chọn phương án kỹ thuật, công nghệ - Phương án kiến trúc, giải pháp xây dựng, thiết kế sơ bộ.
- Xác định rõ nguồn vốn và phương án hoàn trả vốn đầu tư.
- Phương án tổ chức quản lý khai thác, sử dụng lao động.
- Phân tích hiệu quả đầu tư.
- Các mốc thời gian chính thực hiện đầu tư và kiến nghị hình thức quản lý thực hiện dự án.

Đối với các dự án thông thường thì chỉ cần lập báo cáo khả thi là đủ. Đối với các công trình phức tạp và quan trọng thì người ta có thể tiến hành đủ cả hai bước báo cáo tiền khả thi và báo cáo khả thi. Nếu việc lập báo cáo tiền khả thi cho thấy việc đầu tư xây dựng công trình này là hoàn toàn hợp lý thì sẽ bắt đầu lập báo cáo khả thi. Sở dĩ như vậy vì một khi báo cáo khả thi đã được thẩm định và thông qua thì sẽ bắt đầu tiến hành công việc thiết kế.

Mặc dù có khác nhau về tên gọi và cách phân định các phần cụ thể bên trong nhưng luật chứng kinh tế kỹ thuật và báo cáo khả thi có thể coi tương tự như nhau. Đây chỉ là cách gọi khác nhau cho công việc tìm hiểu tính hợp lý và các giải pháp của việc xây dựng một công trình thiết bị toàn bộ.

4. Thiết kế.

Về cơ bản, công việc thiết kế theo qui định của các nước phát triển phi xã hội chủ nghĩa cũng giống như qui định của Liên Xô cũ (nhưng không có thiết kế sơ bộ), nghĩa là công việc engineering được chia làm hai phần: thiết kế công

nghe (Technological engineering) và thiết kế xây dựng (Civil construction engineering).

Phần thiết kế công nghệ được chia làm 2 bước: Thiết kế kỹ thuật (Technical engineering) và Thiết kế thi công (Drawing). Nội dung của Thiết kế kỹ thuật, theo qui định của các nước tư bản cho biết khối lượng xây lắp có liên quan trực tiếp tới toàn bộ dây chuyền công nghệ của công trình và thông qua đó có thể xác định được giá công trình, còn thiết kế kỹ thuật theo qui định của Liên Xô cũ chưa nói lên khối lượng xây lắp này, do đó người ta phải dựa vào các thông số khác để ước lượng giá công trình.

Thiết kế xây dựng ở đây thực chất chỉ là thiết kế cho phần kiến trúc bao che công trình (External construction), vậy nó có thể có hoặc không tùy thuộc vào yêu cầu bảo vệ và thẩm mỹ đối với từng công trình và khả năng tài chính của chủ đầu tư.

Công trình chuẩn bị cho mọi dự án dù lớn hay nhỏ cũng đều phải trải qua những công đoạn đã nói trên. Việc chuẩn bị dự án có thể ví như đặt những viên gạch đầu tiên xây móng cho một công trình, công trình ấy sẽ đứng vững nếu ít ra là cái móng chắc và ngược lại. Tuy thế, nhập khẩu thiết bị toàn bộ vốn là một công việc rất phức tạp, vì thế mà trong khâu chuẩn bị cho dự án, chủ đầu tư gặp không ít khó khăn vướng mắc, nhất là trong hoàn cảnh đất nước hiện nay.

5. Cung cấp thiết bị và xây lắp công trình.

Đây là giai đoạn cực kỳ khó khăn và quan trọng đối với bất kỳ một công trình nào. Trên cơ sở những tính toán về trình tự, tiến bộ, thời hạn thi công, lắp ráp máy móc thiết bị, đại diện của hai bên mua và bán thiết bị toàn bộ phải thảo luận thống nhất về loại và thời hạn cung cấp thiết bị toàn bộ. Trong giai đoạn này bất cứ sự trục trặc nào về sự cung ứng thiết bị toàn bộ đều ảnh hưởng đến thời hạn và tiến độ thi công của công trình.

Để giải quyết vấn đề này (là vấn đề thường xảy ra trên công trình) người ta thường thành lập một bộ phận trên thi trường. Bộ phận này có nhiệm vụ bảo đảm:

- Hoàn thành thi công đúng thời gian quy định với chất lượng kỹ thuật tốt và vốn sử dụng trong phạm vi đã được phê duyệt.
- Phản ánh kịp thời để bàn bạc giải quyết những trục trặc đã xảy ra.
- Có phương án thi công linh hoạt trong trường hợp máy móc thiết bị giao chậm hoặc không đồng bộ.
- ...

6. Chạy thử và nghiệm thu.

Công trình sau khi đã được xây lắp cần được nghiệm thu và chạy thử. Nhiệm vụ của từng giai đoạn này là kiểm tra sự hoạt động của từng máy móc thiết bị, từng công đoạn và cuối cùng là toàn bộ dây chuyền sản xuất bằng cách chạy không tải rồi có tải. Giai đoạn này thường bộc lộ những trục trặc nếu có của thiết bị toàn bộ vì thế trong khi chạy thử cần cho chạy thử hết tính năng thiết kế cho phép trong thời gian nhất định.

Giai đoạn này là thời kỳ tốt nhất cho việc thực tập của cán bộ công nhân vận hành dưới sự hướng dẫn của chuyên gia ở các hãng bán thiết bị toàn bộ và các chuyên gia đào tạo.

Sau giai đoạn chạy thử là giai đoạn nghiệm thu. Giai đoạn này thiết bị toàn bộ được đưa vào sản xuất nên cần theo dõi chặt chẽ hoạt động của thiết bị toàn bộ để kịp thời phát hiện hỏng hóc và sửa chữa hiệu chỉnh. Thông thường giai đoạn đầu của vận hành sản xuất cần tranh thủ kinh nghiệm của các chuyên gia.

Cuối giai đoạn này người ta tiến hành kiểm tra, kiểm kê và đánh giá các thiết bị máy móc đã được cung cấp. Các quy trình sản xuất cũng được hoàn tất trong giai đoạn này.

III. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ VÀ NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ Ở VIỆT NAM.

1. Các chỉ tiêu đánh giá nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

1.1. Chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp.

$$H = X_{xk}F_{xk} + n_{nk}C$$

H: Hiệu quả tổng hợp của một doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu.

X_{xk} : Chỉ tiêu hiệu quả xuất khẩu.

F_{xk} : Chỉ tiêu đầy đủ trong nước đối với xuất khẩu (quy ra ngoại tệ).

C: Chi phí bằng ngoại tệ để nhập khẩu hàng hoá.

Một doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu hai chiều có thể không có lãi ở xuất khẩu nhưng lại có lãi ở nhập khẩu hoặc ngược lại, miễn sao $H > 0$ là kinh doanh có lãi.

1.2. Chỉ tiêu hiệu quả tương đối của nhập khẩu.

$$N_{nk} = \frac{F_{nk} \cdot xC}{C} \times 100$$

N_{nk} : Chỉ tiêu hiệu quả nhập khẩu.

F_{nk} : Chi phí sản xuất hàng hoá tương tự hàng hoá nhập khẩu quy ra ngoại tệ.

C: Chi phí và ngoại tệ để nhập khẩu hàng hoá.

Chỉ tiêu này phản ánh % lợi nhuận trên vốn ngoại tệ bỏ ra để nhập khẩu lô hàng.

1.2.1. Tỷ suất ngoại tệ đối với hàng hoá nhập khẩu:

$$K_{nk} = \frac{P \cdot Q}{T_n}$$

Là lượng nội tệ thu được khi phải chi ra một đơn vị ngoại tệ.

K_{nk} : Tỷ suất ngoại tệ đối với hàng hoá nhập khẩu.

Q: Khối lượng lô hàng nhập khẩu.

P: Giá cả hàng hoá ở trong nước tính bằng nội tệ.

T_n : Số ngoại tệ phải chi ra để nhập khẩu lô hàng.

Hoạt động nhập khẩu đạt hiệu quả khi:

$$\frac{P}{K_{nk}} < R$$

R: Tỷ giá hối đoái giữa ngoại tệ với nội tệ.

1.2.2. Số vòng quay của vốn lưu động.

Doanh thu bán hàng (trừ thuế doanh thu)

$$H_3 = \frac{\text{Doanh thu bán hàng (trừ thuế doanh thu)}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Số ngày của một lần luân chuyển:

$$N = \frac{T}{H_3} = \frac{T.VL}{DT}$$

H_3 : Biểu thị mỗi đơn vị vốn lưu động bỏ vào kinh doanh có khả năng mang lại bao nhiêu vốn doanh thu.

1.2.3. Mức doanh lợi của vốn lưu động:

$$H_4 = \frac{P}{VL} = \frac{\text{Lợi nhuận hoặc lãi thực hiện}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Mức doanh lợi của vốn lưu động biểu thị mỗi đơn vị vốn lưu động bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu lợi nhuận.

2. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

Trên thực tế, việc xác định được chính xác và đầy đủ tất cả các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động nào đó trong nền kinh tế sẽ tạo ra những thuận lợi nhất định trong việc đem lại hiệu quả cho hoạt động đó. Tuy nhiên, việc xác định này phức tạp và chỉ thực hiện được bằng cách chọn lọc ra những nhân tố cơ bản để nghiên cứu. Trong phạm vi bài luận này, tôi cũng chỉ đưa ra một số những nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ như sau:

2.1. Trình độ khoa học- công nghệ của Việt nam.

Trong thời đại khoa học kỹ thuật cao, trong dòng thác lớn kinh tế toàn cầu hoá, khoa học kỹ thuật công nghệ đã trở thành thước đo và nguồn gốc đánh giá hiện trạng phát triển của mỗi quốc gia. Bất kỳ một chế độ kinh tế nào trước hết đều do sự phát triển khoa học kỹ thuật, quy mô, phạm vi và hiệu quả của thành tựu khoa học kỹ thuật vận dụng vào hoạt động kinh tế quyết định.

Ưu thế cạnh tranh của một nước là dựa trên giá trị tăng thêm của lao động nước đó, khai thác nguồn sức người là biện quan trọng nâng cao sức cạnh tranh. Tiến bộ khoa học kỹ thuật, kinh tế tăng trưởng và xã hội phát triển hay không

cuối cùng là do chất lượng tài nguyên sức người của mỗi quốc gia quyết định. Chỉ bằng con đường đẩy nhanh tốc độ tăng thêm tri thức và kỹ năng của người lao động thì mới tăng nhanh việc khai thác và tận dụng hiệu quả thành quả khoa học kỹ thuật.

Việt nam hiện nay đang cố gắng khắc phục một số tình trạng là rất nhiều các công trình thiết bị toàn bộ nhập khẩu về chỉ đạt từ 30-35% công suất, một số công trình không sử dụng được, nhiều liên doanh đã bị biến thành một nơi tiêu thụ hàng hoá tồn kho ứ đọng của các máy móc thiết bị cũ đã qua sử dụng hoặc đã lạc hậu của phía nước ngoài. Hàm lượng công nghệ của nhiều nhà máy thể hiện trong giá trị gia tăng của sản phẩm chế biến còn thấp khoảng 20%, ngược lại chi phí vật tư nguyên vật liệu nhập ngoại còn cao hơn 70%. Đó là trong khi xây dựng nhà máy, nhiều nhà đầu tư do trình độ kém, không hiểu biết và quan tâm tới lợi ích xã hội nên đã cố tình cắt giảm nhiều hạng mục xử lý chất thải, máy móc thiết bị bảo vệ người lao động và môi trường. Các yếu tố có hại trong môi trường lao động không chỉ gây ô nhiễm tại nơi làm việc mà còn ảnh hưởng xấu đến cả môi trường sống của dân cư xung quanh. Theo thống kê chưa đầy đủ, hiện có 1,69% tổng số người lao động phải làm việc với máy móc thiết bị có yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn, vệ sinh lao động nhưng chưa được cấp giấy phép hoặc giấy phép đã hết sử dụng cần phải được đăng kiểm lại; 7,33% tổng số người lao động phải làm việc với máy móc thiết bị mà bộ phận che chắn các yếu tố nguy hiểm không có hoặc không đảm bảo; 2,35% máy móc thiết bị đang ở trong tình trạng cũ, hỏng, rò rỉ các chất độc hại ra môi trường.

Rõ ràng là hiệu quả của những công trình thiết bị toàn bộ ở Việt nam đã không đạt được như ý muốn, chưa phát huy được hết vai trò to lớn của mình trong nền kinh tế quốc dân. Một trong những nguyên nhân quan trọng của tình trạng yếu kém về phát triển kinh tế, với những nhà máy, công trình thiết bị toàn bộ nhập khẩu về chất lượng không cao, chất lượng sản phẩm chưa thực sự đáp ứng yêu cầu của thị trường thế giới, hiệu quả kinh tế xã hội thấp... chính là do chất lượng " Tài nguyên sức người" của Việt nam không cao. Tài nguyên sức người là một khái niệm hoàn chỉnh, bao gồm người lao động trí óc, người lao động chân tay, là tổng hoà toàn thể cán bộ nhân viên các ngành, các nghề, các tầng lớp, các loại hình trong xã hội. Việc nhập khẩu một công trình thiết bị toàn bộ không chỉ do một doanh nghiệp, một nhóm người nào đó đứng ra quyết định mà đòi hỏi có sự phê duyệt của các cơ quan có thẩm quyền của Chính Phủ, những cơ quan này, thường không có đủ cán bộ chuyên môn để thẩm định một dự án đầu tư, một dự án xin vay vốn, thẩm định công nghệ của một công trình cũng như tính toán đầy đủ hiệu quả kinh tế-xã hội mà công trình đó có khả năng mang lại... Theo như "Báo cáo đánh giá Chính sách công nghệ và đổi mới của Việt nam" của nhóm chuyên gia quốc tế IDRC thì cơ sở hạ tầng công nghệ của Việt nam còn thiếu hiệu quả, tuy rằng con người Việt nam vốn cần cù chịu khó và ham học hỏi, nhưng hệ thống nghiên cứu và triển khai(Research and

Development-R&D) của Việt nam còn chưa phù hợp, nếu không phát huy được thế mạnh về tri thức khoa học.

Nhập khẩu công nghệ nói chung và máy móc thiết bị nói riêng là lợi thế của nước công nghiệp hoá muộn trong việc tận dụng thành tựu khoa học công nghệ của nước nhà trong việc tiếp nhận và quản lý công nghệ thì lợi thế sẽ trở thành yếu thế, thậm chí biến đất nước thành bãi rác thải công nghệ của các nước phát triển.

2.2. Hệ thống chính sách và khung pháp lý của Việt nam.

Hoàn cảnh đất nước trong từng giai đoạn cụ thể là yếu tố quyết định các chính sách phù hợp tương ứng về xây dựng phát triển kinh tế nói chung và nhập khẩu máy móc công nghệ nói riêng. Những chính sách này có thể có tác dụng thúc đẩy hoặc kìm hãm sự phát triển kinh tế. Trong thời kỳ bao cấp, khi nền kinh tế Việt nam còn quá thiếu thốn, thường xuyên xảy ra tình trạng nhập khẩu ồ ạt và tràn lan, quá lạm dụng nguồn vốn vay ưu đãi và viện trợ không hoàn lại mà các nước bạn dành cho, để thực hiện cho mục tiêu xây dựng một nền công nghiệp nặng phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Nguồn vốn vay nước ngoài có thể đã đạt được tận dụng hiệu quả hơn nếu có chính sách nhập khẩu đúng đắn và phù hợp cùng với chính sách xây dựng phát triển kinh tế đúng hướng. Hậu quả là đã để lại cho công cuộc hiện đại hoá đất nước cho đến cả những năm sau này nhiều "vết thương", gây cản trở cho công cuộc đẩy mạnh phát triển kinh tế.

Kể từ sau khi tiến hành đổi mới và mở cửa, Chính Phủ Việt nam đã rất cố gắng đưa ra những chính sách vĩ mô có tác dụng tích cực trong định hướng và điều tiết nền kinh tế nói chung, cũng như xây dựng và hoàn thiện khung pháp lý phù hợp với bối cảnh trong nước và thông lệ quốc tế nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu, thu hút đầu tư, phát triển kinh tế và đặc biệt là tiến hành công nghiệp hoá, hiện đại hoá... Không thể phủ nhận những thành tựu của những chính sách này trong công cuộc cải tổ lại nền kinh tế, chuyển dịch cơ cấu kinh tế quan liêu bao cấp trước kia sang nền kinh tế với cơ chế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa có sự quản lý của Nhà nước, đưa Việt nam lên một vị thế mới trên trường quốc tế, được tôn trọng và được quan tâm hơn.

Việt nam đã tránh khỏi sự sụp đổ hoàn toàn về thể chế như đã xảy ra ở Liên Xô và nhiều nước Đông Âu trước đây, điều này cho phép nền kinh tế Việt nam phản ứng nhanh hơn trước những biến đổi về chính sách được áp dụng vào cuối thập kỷ 1980 như loại bỏ kiểm soát giá cả, thực hiện khoán trong sản xuất nông nghiệp, củng cố lại nhiều xí nghiệp quốc doanh... Tuy nhiên, sự song song tồn tại của những chính sách theo hướng thị trường và những tổ chức thể chế kế hoạch hoá tập trung (các xí nghiệp quốc doanh) đã tạo khuôn khổ cho sự thiếu nhất quán về chính sách, dẫn đến tính khả thi thấp và chính sách hay thay đổi, kèm theo mất mát lớn về cơ hội. Điều này ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ vốn là một hoạt động hết sức phức tạp.

Theo thống kê chưa đầy đủ, hiện nay có tới gần 4500 quy định riêng biệt dưới nhiều hình thức có liên quan tới việc đầu tư, tiếp cận công nghệ, nhập khẩu máy móc thiết bị, chuyển giao và áp dụng công nghệ. Các đối tác nước ngoài đã phải nhận xét rằng: "Các quy định đó làm cho không thể cạnh tranh được và hậu quả của nó là sự lúng túng, mâu thuẫn và hời hợt". Theo lời của Tham tán Đại Sứ quán Nhật Bản tại Việt Nam phát biểu trên truyền hình Việt Nam ngày 15/10/1999: "Trong quá trình theo dõi công tác đầu tư và xúc tiến thương mại tại Việt nam, còn một số hạn chế gây khó khăn cho chúng tôi như: thủ tục còn rườm rà; chưa có hướng dẫn chi tiết và thống nhất về thực hiện thuế VAT đối với hàng hoá nhập khẩu; quy định của Quy chế đấu thầu còn nhiều điều chưa minh bạch, mà điều này sẽ dẫn tới tính cạnh tranh không lành mạnh, không công bằng và tham nhũng; thêm vào đó, trình độ tiếp nhận và quản lý dự án của Việt nam còn kém, công tác di dân, đền bù và giải phóng mặt bằng cho công trình còn quá khó khăn...".

Thật vậy, ngay các chính sách nhập khẩu máy móc thiết bị và khoa học công nghệ trực tiếp của Việt nam đã được xây dựng nhằm khuyến khích và hỗ trợ mua công nghệ mới, song chính luật thuế và hệ thống thu thuế lại đã đặt ra hạn chế cho quá trình mua công nghệ đối với các nhà máy. Thủ tục nhập khẩu khó khăn do sự thiếu đồng bộ và nhất quán trong các văn bản pháp quy cũng như những quy định chông chéo về nhập khẩu thậm chí đối với tư liệu sản xuất, dịch vụ công nghệ đã làm hạn chế bớt việc tiếp cận kịp thời để có thể làm chủ các nguồn công nghệ cao của nước ngoài nhằm tạo điều kiện cho một số ngành công nghiệp hoạt động thuận lợi, gây mất lòng tin của đối tác nước ngoài cũng như giảm khả năng thu hút đầu tư nước ngoài.

Điều rõ ràng là Việt nam đã đặt ra những ưu tiên chung cho đổi mới công nghệ của mình tương tự như ở các nước láng giềng lớn (giống như hầu hết các quốc gia công nghiệp). Tầm nhìn của Việt nam về chương trình công nghệ cao nhấn mạnh tới các phương thức tiếp cận và thu nhận công nghệ cao từ nước ngoài, về cách thức làm thế nào để ứng dụng và thích nghi các công nghệ đó trong các doanh nghiệp và các tổ chức trên phạm vi toàn quốc. Còn việc tự tạo công nghệ cao ở Việt Nam thì rất ít được nhấn mạnh tới, ít nhất trong bước đi ban đầu, mặc dù việc triển khai thử nghiệm đối với công nghệ cao đang được khuyến khích.

Vấn đề đặt ra ở đây có lẽ là cần đến một sự rõ ràng và thống nhất hơn giữa các công cụ chính sách khác nhau và quan trọng nhất là áp dụng nhất quán các công cụ chính sách đó.

Ngoài ra, không thể phủ nhận một điều rằng, việc nhập khẩu thiết bị toàn bộ sẽ không thể thực hiện nếu thiếu vốn, mà một phần của nguồn vốn đó không từ đâu khác mà chính là từ lợi nhuận thu từ xuất khẩu. Mối quan hệ giữa xuất khẩu và nhập khẩu là mối quan hệ hữu cơ không thể tách rời. Xuất khẩu để tạo vốn cho nhập khẩu và nhập khẩu nhằm góp phần nâng cao trình độ của lực lượng sản xuất, hỗ trợ và đẩy mạnh cho xuất khẩu. Vì thế, nếu thiết bị toàn bộ

được nhập khẩu về không được đánh giá đúng và sử dụng một cách có hiệu quả thì sẽ kìm hãm sự phát triển và gây lãng phí cho nền kinh tế. Do vậy, việc có những chính sách đồng bộ và đúng đắn để giải quyết vấn đề nâng cao hiệu quả xuất khẩu cũng là yếu tố rất quan trọng có ảnh hưởng tích cực tới nhập khẩu nói chung và nhập khẩu thiết bị toàn bộ nói riêng, sao cho trong một tương lai không xa, Việt nam sẽ không cần phải vay vốn nước ngoài cũng như trông vào viện trợ nước ngoài để nhập khẩu thiết bị và công nghệ trên thị trường quốc tế.

2.3. Chính sách xuất khẩu của nước người bán.

Xu thế toàn cầu hoá tạo ra tính phụ thuộc lẫn nhau ngày càng sâu sắc, do đó hình thành sự đan xen lợi ích cũng như đan xen mâu thuẫn giữa các khu vực, các trung tâm kinh tế, các quốc gia, đan xen cạnh tranh với hợp tác theo xu thế cạnh tranh ngày càng gay gắt và hợp tác ngày càng sâu rộng hơn. Toàn cầu hoá và khu vực hoá đã trở thành xu thế tất yếu thúc đẩy hầu hết các quốc gia mở rộng thị trường bằng cách giảm bớt, thậm chí xoá bỏ hàng rào thuế quan và phi thuế quan; chuyển dịch một cách thông thoáng hàng hoá, vốn đầu tư, tiền tệ, dịch vụ, lao động giữa các quốc gia với quy mô ngày càng lớn; hình thành vô số tổ chức kinh tế tài chính mang tính toàn cầu và khu vực; ký kết hàng vạn Hiệp định song phương và đa phương... Những đặc điểm này không nhiều thì ít ảnh hưởng tới toàn bộ hệ thống chính sách kinh tế đối ngoại, xuất nhập khẩu nói chung và nhập khẩu thiết bị toàn bộ của Việt nam nói riêng.

Thật vậy, nếu Việt Nam có cơ hội và khả năng xuất khẩu nhiều mặt hàng với kim ngạch cao sang các nước bạn, sản phẩm của Việt nam được ưa chuộng trên thị trường thế giới, điều đó cũng đồng nghĩa với việc Việt nam có thể giải quyết được một phần vốn cho nhập khẩu thiết bị và công nghệ tiên tiến để đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, tăng cường cho xuất khẩu. Việc xuất khẩu được nhiều hàng nhằm thu ngoại tệ để tạo vốn cho nhập khẩu, tất nhiên, không chỉ phụ thuộc vào chính sách của Việt nam mà còn phụ thuộc rất nhiều vào chính sách xuất nhập khẩu của các nước bạn, phụ thuộc vào nhu cầu tiêu dùng trên thị trường thế giới.

Nếu xét đến mối quan hệ kinh tế thương mại giữa Việt Nam và một trong những bạn hàng lớn nhất là Nhật Bản, có thể thấy rằng triển vọng tăng trưởng quan hệ xuất nhập khẩu giữa Nhật Bản và Việt nam phụ thuộc rất nhiều vào chính sách đầu tư nước ngoài, chính sách công nghiệp hoá, hiện đại hoá của Việt nam và chính sách xuất nhập khẩu của Nhật Bản. Điều này cũng sẽ quyết định lượng đầu tư của Nhật Bản vào Việt nam cũng như tạo điều kiện chuyên giao kỹ thuật, thu ngoại tệ, nhập khẩu máy móc thiết bị nhằm tiến hành nhanh quá trình công nghiệp hoá ở Việt nam. Theo như chính sách Nhật Bản đặt ra đối với thị trường Việt nam, trước hết, Việt nam phải sử dụng các trang thiết bị máy móc kỹ thuật đã có từ trước mà hiện nay vẫn còn được thế giới chấp nhận để sản xuất các mặt hàng xuất khẩu và thay thế dần nhập khẩu. Nhật Bản sẽ giúp Việt nam tiêu thụ ở mức tối đa các loại hàng xuất khẩu này trên thị trường Nhật. Nhờ vào nguồn ngoại tệ thu được từ hàng xuất khẩu, kết hợp với các nguồn vốn khác,

Việt nam cần cố gắng nâng cao sản lượng, mở rộng quy mô sản xuất, tiến hành công nghiệp hoá ngành xuất khẩu bằng máy móc thiết bị kỹ thuật lỗi thời của nước ngoài, nắm vững các thiết bị máy móc và công nghệ đã nhập, cố gắng tự mình khai phá kỹ thuật mới trong nước để có thể tiếp tục tiến hành hiện đại hoá.

Về phía Hoa Kỳ, một quốc gia mạnh nhất thế giới hiện nay cả về tiềm lực kinh tế và quân sự, rõ ràng qua chính sách kinh tế chính trị đối ngoại, Hoa Kỳ đã hạn chế tốc độ phát triển kinh tế của Việt nam và một số nước khác, ngăn chặn sự giao lưu thành tựu khoa học kỹ thuật mới tới những quốc gia này thông qua lệnh cấm vận, mà đã được áp dụng với Việt nam kể từ năm 1964 đối với mọi lĩnh vực Thương mại, Tài chính, Tín dụng Ngân hàng...Chính vì vậy mà đã hạn chế rất nhiều quá trình Việt nam tiếp cận khoa học công nghệ tiên tiến trên thế giới từ các nước phát triển trong một thời gian dài. Tuy nhiên, từ tháng 4/1992, Hoa Kỳ bãi bỏ lệnh cấm vận với Việt nam bằng việc cho phép xuất khẩu sang Việt nam hàng hoá đáp ứng nhu cầu thiết yếu, sau đó cho phép các công ty Hoa Kỳ mở văn phòng đại diện ở Việt nam, tiến hành nghiên cứu khả thi và cho phép các hãng của Hoa Kỳ tham gia đấu thầu các công trình tại Việt nam. Kể từ khi Hoa Kỳ tuyên bố không can thiệp vào các tổ chức tài chính quốc tế, thì trước hết là quỹ tiền tệ quốc tế-IMF, Ngân hàng thế giới-WB, Ngân hàng Phát triển Châu Á-ADB đã nối lại quan hệ với Việt nam. Tất cả những sự kiện quan trọng diễn ra sau khi Hoa Kỳ tuyên bố bình thường hoá quan hệ với Việt Nam năm 1995 đã tạo điều kiện thuận lợi hơn cho Việt Nam trên con đường đa phương hoá hoạt động chính trị- kinh tế đối ngoại, thúc đẩy thương mại, tiếp cận thành tựu khoa học kỹ thuật mới trên thế giới, đồng thời xúc tiến phát triển hợp tác kinh tế thương mại với Hoa Kỳ. Việc nhập khẩu thiết bị toàn bộ nhằm phục vụ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước của Việt nam có thêm nhiều triển vọng tốt đẹp, do máy móc thiết bị của Hoa Kỳ sản xuất có trình độ công nghệ cao, rất có lợi cho việc phát triển sản xuất trong nước.

Từ những điều nêu trên, cần nhận thức rõ rằng, trong nỗ lực nhằm nâng cao hiệu quả nhập khẩu thiết bị toàn bộ, không chỉ đơn thuần phải giải quyết vấn đề vốn cho nhập khẩu mà vấn đề nhập khẩu cái gì và từ đâu cũng là những vấn đề hết sức quan trọng không phải chỉ do người nhập khẩu tự quyền quyết định. Một khi đã bỏ ra một khoản vốn lớn và nhiều công sức để nhập khẩu công nghệ và máy móc, người nhập khẩu luôn mong muốn được nhập về những công nghệ hiện đại nhất, những máy móc thiết bị tiên tiến nhất phục vụ cho nền sản xuất nước nhà. Song vấn đề nằm ở chỗ liệu họ có thể tìm được nhà xuất khẩu nào đồng ý cung cấp những công nghệ và thiết bị như mong muốn, và có được chuyển giao toàn bộ công nghệ đó về tay mình hay không. Nhật Bản và Hoa Kỳ có thể được coi là hai nước có nền khoa học công nghệ phát triển bậc nhất trên thế giới, tuy nhiên, Chính Phủ hai nước đều không cho phép xuất khẩu những công nghệ và máy móc hiện đại mới tạo ra, đặc biệt là những công nghệ mà mới chỉ một mình họ nắm giữ. Thiết bị máy móc và công nghệ được Nhật Bản và Hoa Kỳ xuất khẩu chẳng qua là những máy móc thiết bị và công nghệ đã sử

dụng ở trong nước họ từ trước đó nhiều năm, thậm chí hàng chục năm, và khi được bán ra chúng vẫn có thể coi là hoàn toàn mới đối với nhiều quốc gia...Rõ ràng trong nhiều trường hợp, người nhập khẩu thiết bị toàn bộ vẫn rơi vào tình thế "lực bất tòng tâm", dù có sẵn sàng bỏ nhiều tiền ra để mua công nghệ cũng không được mua, và vì thế thực hiện được mục tiêu của mình đã đặt ra mà phải "xuống thang" theo những yêu cầu từ phía người nhập khẩu.

2.4. Tỷ giá hối đoái:

Đối với các doanh nghiệp tham gia hoạt động thương mại quốc tế, sự thay đổi của tỷ giá hối đoái tác động trực tiếp tới chi phí và kết quả hoạt động xuất nhập khẩu.

Trong trường hợp tỷ giá hối đoái giảm đồng nội tệ bị mất giá so với đồng ngoại tệ, hàng hoá nhập khẩu trở nên đắt hơn vì người nhập khẩu phải dùng nhiều đơn vị đồng tiền nội tệ hơn để mua cùng một số lượng hàng nhập khẩu. Điều này, kích thích sự tăng giá cả trong nước, làm hạn chế nhập khẩu hàng hoá hoặc kích thích sự phát triển sản xuất các hàng hoá thay thế nhập khẩu ở trong nước. Tỷ giá hối đoái giảm tác động trực tiếp tới hiệu quả hoạt động nhập khẩu. Việc tăng chi phí đồng tiền dân tộc để mua hàng hoá từ nước ngoài các nhà nhập khẩu đã phải tăng chi phí sản xuất kinh doanh của mình. Đây là một nhân tố cơ bản làm giảm hiệu quả kinh doanh của hoạt động nhập khẩu. Việc tăng chi phí sẽ dẫn tới tăng giá thành sản xuất, do đó sẽ làm giảm cầu trên thị trường nội địa về sản phẩm nhập khẩu. Mặt khác do giá cả tăng lên người tiêu dùng nội địa sẽ sử dụng hàng hoá thay thế khác. Điều này, làm giảm kết quả của hoạt động nhập khẩu dẫn tới giảm hiệu quả của các doanh nghiệp tham gia hoạt động nhập khẩu.

Như vậy, Nếu tỷ giá giảm sẽ làm giảm hiệu quả nhập khẩu theo hai hướng tăng chi phí và giảm kết quả. Nhưng xét về hiệu quả kinh tế - xã hội khi tỷ giá hối đoái giảm sẽ khuyến khích xuất khẩu, sản xuất, tăng tiềm năng sản xuất trong nước tạo việc làm và cải thiện cán cân thanh toán.

Khi tỷ giá hối đoái tăng lên, đồng nội tệ tăng giá so với đồng ngoại tệ, nếu như không có các yếu tố khác ảnh hưởng thì sẽ tác động khuyến khích nhập khẩu vì hàng hoá nhập khẩu trở nên rẻ hơn so với giá cả chung trong nước. Chi phí kinh doanh giảm xuống, làm cho kết quả kinh doanh.

Chương II

PHÂN TÍCH QUY TRÌNH NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ Ở CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ VÀ KỸ THUẬT.

I. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY.

1. Tổng quan về công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật.

1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty.

Công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật (Technoimport)-Bộ thương mại, tiền thân là Cục kiêm Tổng công ty nhập khẩu thiết bị toàn bộ và trao đổi kỹ thuật-Bộ ngoại thương được thành lập 28/01/1959. Suốt một thời gian dài trong thời kỳ bao cấp(1959-1989), Technoimport hoạt động như là một đơn vị duy nhất trong cả nước, thực hiện chức năng nhập khẩu thiết bị toàn bộ. Dưới sự chỉ đạo chặt chẽ của Bộ ngoại thương, Ủy ban kế hoạch Nhà nước, Văn phòng Chính Phủ, sự phối hợp của các Bộ, các ngành, các chủ đầu tư, Technoimport đã nhập khẩu thiết bị toàn bộ cho hơn 500 công trình lớn nhỏ bằng các nguồn vốn khác nhau. Nhiều dây chuyền công nghệ mà Technoimport nhập khẩu đã và đang phát huy tác dụng cho nền kinh tế Việt Nam, trong đó một số công trình giữ vai trò nền tảng cơ bản và là động lực cho sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Từ năm 1989 đến nay, với bước đột phá trong đường lối của Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI năm 1986 và được triển khai thực hiện từ Đại hội Đảng toàn quốc lần thứVII năm 1989, nền kinh tế nước ta bước sang một giai đoạn mới- giai đoạn thực hiện nền kinh tế theo cơ chế thị trường có sự định hướng của Nhà nước. Hình ảnh một Việt nam trong khói lửa chiến tranh dần được thay thế bởi một Việt nam hoà bình và hữu nghị với chính sách đổi mới và mở cửa. Để hiện thực hoá đường lối chính sách của Đảng với từng hoạt động của nền kinh tế, thực hiện triệt để chủ trương mở cửa, theo tinh thần của Nghị định 217/HĐBT về việc giao quyền chủ động sản xuất đến các đơn vị sản xuất kinh doanh, Chính Phủ chủ trương chuyển giao việc xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ cho tất cả các ngành, các địa phương, các thành phần kinh tế có đủ điều kiện trong cả nước. Trong tình hình mới đó, bản thân Technoimport một lần nữa lại phải tự khẳng định mình, nỗ lực và cố gắng để đứng vững và phát triển, thể hiện vai trò chủ đạo của mình để đảm bảo phục vụ nhập khẩu thiết bị toàn bộ cho tất cả các ngành. Cũng trong thời gian này Technoimport được Bộ Kinh tế đối ngoại nay là Bộ thương mại cho phép đổi tên thành tổng công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật, thực hiện hạch toán kinh doanh toàn phần, hoạt động theo cơ chế thị trường có điều tiết của Nhà nước, với chức năng nhiệm vụ mở rộng và đa dạng hơn bao gồm cả sản xuất và nhập khẩu.

Tổng công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật hoạt động kinh doanh theo giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu do Bộ thương mại ký ngày 22/3/1995 với những thông tin như sau:

- Tên doanh nghiệp: Công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật.
- Tên giao dịch đối ngoại: The Viet Nam National Equipemnt and Technics. Import-Export cooperation.
- Tên viết tắt: Technoimport.
- Cơ quan chủ quản: Bộ thương mại.
- Trụ sở chính: 16-18 Tràng thi, Hà Nội, Việt Nam.
- Vốn đầu tư: 1.186.133.605 VND.
- Vốn điều lệ: 18.851.000.000 VND.
- Vốn cố định: 17.915.692.056 VND.
- Vốn kinhdoanh: 29.718.090.766 VND.
- Tài khoản tiền Việt Nam: 001.1.00.0013047 Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.
- Tài khoản ngoại tệ: 0011.1.37.0076516 Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.
- Lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh:
- + Xuất khẩu và uỷ thác xuất khẩu các công trình thiết bị toàn bộ, thiết bị lẻ, máy móc, phụ tùng, phương tiện vận tải, nguyên nhiên liệu phục vụ sản xuất, vật liệu xây dựng, khoáng sản, sản phẩm hoá học, nông sản, lâm sản, hàng tiêu dùng.
- + Tư vấn về đầu tư và thương mại trong giai đoạn lập dự án, báo cáo tiền khả thi, tư vấn lập hồ sơ mời thầu, đàm phán ký kết hợp đồng thương mại...
- Số lao động : 277 người.

Từ khi nền kinh tế chuyển sang cơ chế thị trường, Technoimport mất vị trí độc tôn trong lĩnh vực nhập khẩu thiết bị toàn bộ, tuy nhiên tập thể cán bộ công nhân viên của Technoimport vẫn tiếp tục phấn đấu không ngừng nâng cao trình độ nghiệp vụ, cùng đoàn kết nhất trí trong chỉ đạo và thực hiện nhiệm vụ, cùng nhau vượt qua những thử thách của nền kinh tế thị trường. Qua 10 năm hoạt động theo cơ chế mới, Technoimport đã nhanh chóng hoà nhập với nền kinh tế nhiều thành phần, đa phương hoá và đa dạng hoá hoạt động kinh doanh, đảm bảo sự ổn định và phát triển, đứng vững trước những khó khăn to lớn mà công ty chưa từng gặp phải trong 10 năm trước đó, đặc biệt là sự cạnh tranh với các đơn vị xuất nhập khẩu mới xuất hiện. Bên cạnh việc nhập khẩu thiết bị toàn bộ, đây chuyển công nghệ, máy móc thiết bị lẻ, Technoimport đã liên doanh liên kết với mọi doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong và ngoài nước để có thể khép kín toàn bộ các công đoạn để có được nguồn hàng xuất nhập khẩu thông qua các dự án đầu tư từ những nguồn vốn khác nhau. Các khâu trong quy trình khép kín này bao gồm từ lập báo cáo tiền khả thi, báo cáo khả thi, lập hồ sơ mời thầu, xét thầu đến đàm phán ký kết hợp đồng, tổ chức xuất nhập khẩu, giao nhận hàng đến tận chân công trình hoặc đứng ra nhận thầu với nước ngoài cung cấp

thiết bị cho các thành phần kinh tế trong nước. Kết quả bước đầu cho thấy mặc dù có rất nhiều đơn vị xuất nhập khẩu thực hiện việc nhập khẩu thiết bị toàn bộ nhưng trong tình hình mới này, Tecnoimport vẫn giữ vững được uy tín và vị trí chủ đạo trong công tác xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật có hiệu quả kinh tế cao nhất, phù hợp với các quy luật của nền kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước.

Hiện nay, Tecnoimport có quan hệ giao dịch hợp đồng rộng khắp trong phạm vi cả nước và với gần 60 quốc gia trên thế giới. Trong hoạt động của mình Tecnoimport luôn chú trọng tuân thủ công tác bảo mật, giữ gìn bí mật quốc gia, đảm bảo an ninh quốc phòng cũng như thực hiện nghĩa vụ quốc phòng toàn dân một cách nghiêm túc. Trong công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hoá của Đảng và Nhà nước, công tác nhập khẩu thiết bị toàn bộ và các máy móc thiết bị lẻ rất được coi trọng và phải được quản lý chặt chẽ để công nghệ và thiết bị nhập khẩu đảm bảo tiên tiến hiện đại và hiệu quả nhập khẩu phải cao. Quán triệt chỉ đạo của Bộ thương mại và công tác nhập khẩu thiết bị toàn bộ, công ty trong những năm qua đã cố gắng tổng hợp, đi sâu vào nghiên cứu, đánh giá lại, tổng kết toàn bộ việc nhập khẩu thiết bị toàn bộ của cả nước, rút ra những bài học kinh nghiệm để báo cáo Bộ để có kiến nghị với Chính Phủ về những vấn đề cần thiết xung quanh việc nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

Với những thành tích và đóng góp to lớn trong sự nghiệp xây dựng và phát triển kinh tế đất nước, Technoimport đã được Chủ tịch nước tặng Huân chương Lao động hạng Ba năm 1963; Huân chương Lao động hạng Nhì năm 1984; hai lần Huân chương Lao động hạng nhất năm 1989, 1997 và liên tục được Chính Phủ tặng cờ luân lưu là "Đơn vị dẫn đầu ngành thương mại" trong các năm 1996, 1997, 1998, 1999.

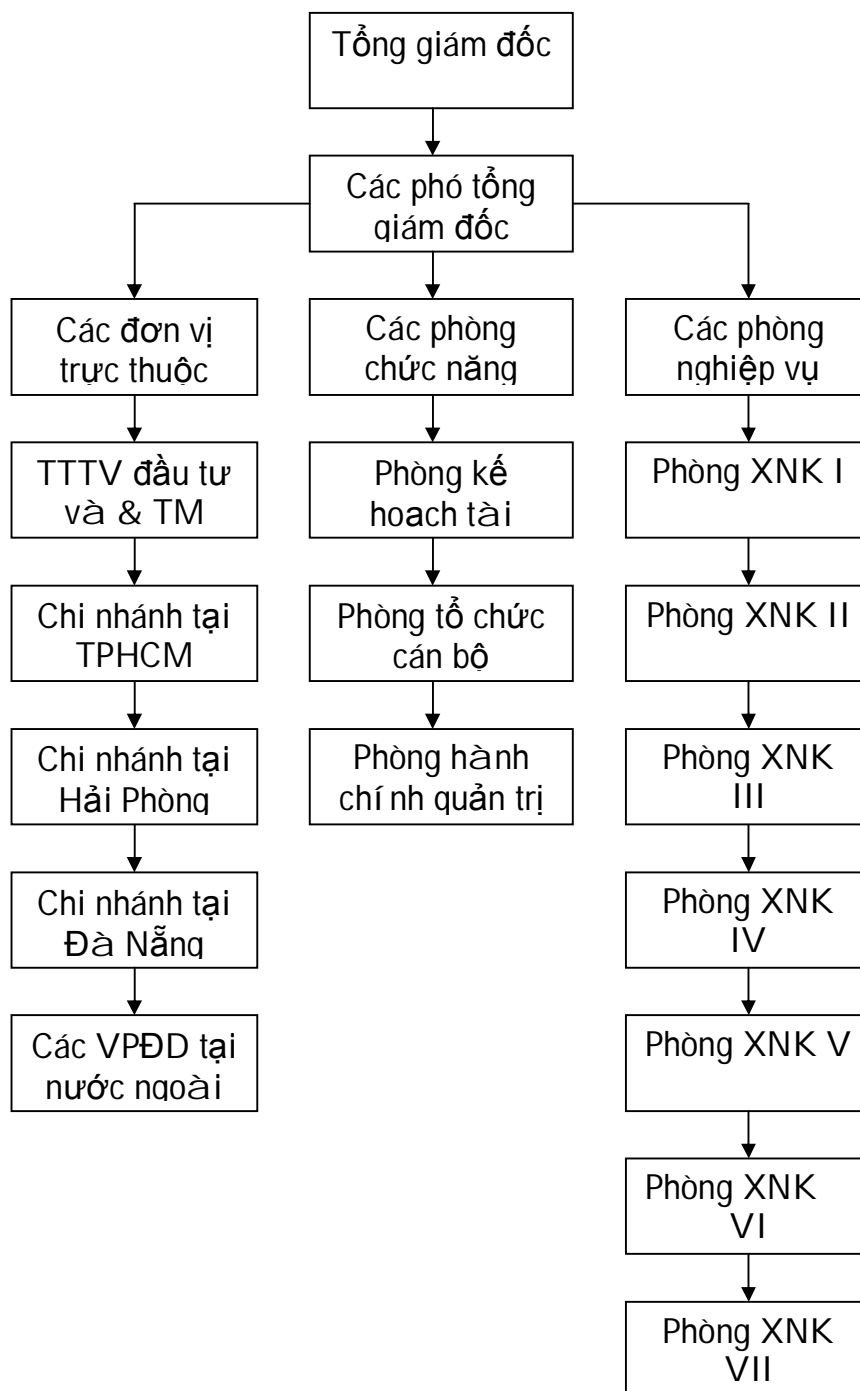
1.2. Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận trong công ty.

Trong thời gian gần đây, Technoimport đã và đang từng bước ổn định và sắp xếp lại bộ máy quản lý, tổ chức đào tạo lại đội ngũ viên chức, cán bộ kinh doanh để theo kịp với tình hình mới. Technoimport hiện nay có cơ cấu tổ chức hết sức gọn nhẹ nhưng năng động và hiệu quả, đáp ứng được yêu cầu đa dạng của quá trình sản xuất kinh doanh.

Là công ty trực thuộc Bộ thương mại cho nên Technoimport có một Tổng giám đốc do Bộ thương mại bổ nhiệm, Tổng giám đốc là người đứng đầu công ty có nhiệm vụ quản lý và điều hành công ty theo chế độ một thủ trưởng và chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động của công ty. Giúp việc cho tổng giám đốc có ba phó giám đốc và một kế toán trưởng do Bộ thương mại quyết định bổ nhiệm và miễn nhiệm.

Hiện nay, Technoimport có bảy phòng nghiệp vụ, ba phòng chức năng, và bốn đơn vị trực thuộc. Ngoài ra Technoimport còn có mạng lưới văn phòng đại diện tại rất nhiều nước trên thế giới. Sau đây là sơ đồ tổ chức của Technoimport:

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Technoimport



1.2.1. Các đơn vị trực thuộc.

1.2.1.1. Trung tâm tư vấn đầu tư và thương mại.

Chức năng của trung tâm tư vấn đầu tư và thương mại là tư vấn về đầu tư và thương mại cho các đơn vị trong cơ quan, các chủ đầu tư ngoài các cơ quan thuộc các Bộ, ngành và các đơn vị khác. Ngoài ra trung tâm còn có một bộ phận trực tiếp làm công tác kinh doanh xuất nhập khẩu. Trung tâm là nơi hội tụ những cán bộ có trình độ nghiệp vụ cao, giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực xuất nhập khẩu. Trong những năm qua, Trung tâm đã và đang góp phần tích cực giúp cho các địa phương, các chủ đầu tư tính toán nhập khẩu các công trình thiết bị toàn bộ an toàn, hiệu quả, mang lại lợi ích kinh tế cao, phù hợp với khả năng tài chính của chủ đầu tư nhưng vẫn đảm bảo yêu cầu về quản lý Nhà nước và môi trường. Trung tâm đã năng động tìm kiếm đối tác tư vấn, giúp chủ đầu tư từ khâu tìm nguồn vốn, công trình đầu tư, lập dự án khả thi, lập hồ sơ mời thầu, tham gia xét thầu, ký kết hợp đồng và thực hiện hợp đồng.

1.2.1.2. Chi nhánh Technoimport tại TP Hồ Chí Minh.

Ngoài công tác xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và tư vấn đầu tư thương mại, chi nhánh Technoimport TPHCM còn có nhiệm vụ thúc đẩy việc xuất khẩu nông sản trong khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Để đạt được yêu cầu nhiệm vụ đề ra, chi nhánh đã phải hết sức cố gắng trong việc liên doanh liên kết với các đơn vị sản xuất để làm hàng xuất khẩu, tìm kiếm thị trường nước ngoài.

1.2.1.3. Chi nhánh Technoimport Hải phòng.

Hiện nay, ngoài nhiệm vụ chính là đảm bảo khâu giao nhận vận chuyển trong các hợp đồng XNK, Technoimport Hải phòng đang mở rộng các hoạt động kinh doanh khác bao gồm xuất nhập khẩu và tư vấn đầu tư thương mại. Đứng trên địa bàn thành phố có cảng biển lớn nhất miền Bắc, là cửa ngõ chính thông thương với nước ngoài, Technoimport Hải phòng đã nhận thức rõ và phát huy triệt để lợi thế này.

1.2.1.4. Chi nhánh Technoimport tại Đà Nẵng.

Chức năng của Technoimport tại thành phố Đà Nẵng là phục vụ công tác kinh doanh xuất nhập khẩu cho toàn bộ khu vực duyên hải miền trung. Technoimport Đà Nẵng có nhiệm vụ thúc đẩy xuất nhập khẩu nông sản, hàng thủ công mỹ nghệ, hàng tiêu dùng và hàng công nghiệp. Bên cạnh đó, chi nhánh vẫn đảm bảo chức năng nhập khẩu thiết bị toàn bộ truyền thống của công ty.

1.2.1.5. Các văn phòng đại diện tại nước ngoài.

Các văn phòng đại diện tại nước ngoài có nhiệm vụ thay mặt cho công ty tổ chức giao dịch với bạn hàng đối tác tại nước đặt văn phòng hoặc một số nước nằm trong khu vực để thúc đẩy các mối quan hệ kinh doanh trao đổi thương mại quốc tế thông qua các hợp đồng ngoại thương. Hiện nay Tecnoimport đặt 14 văn phòng đại diện tại các nước sau: Liên bang Nga, Pháp, Bỉ, Thụy sĩ, Thụy điển, Hungary, Italia, Đức, Mỹ, Canada, Cuba, Ấn độ, Singapore, Australia.

1.2.2. Các phòng chức năng.

1.2.2.1. Phòng Kế hoạch tài chính.

Chức năng của phòng kế hoạch tài chính là giúp Tổng giám đốc hạch toán, kế toán toàn bộ kết quả hoạt động kinh doanh của công ty, quản lý vốn, tài sản, thuế, quản lý tiền hàng, mở tín dụng xuất nhập khẩu cho các phòng xuất nhập khẩu. Trưởng phòng kế hoạch và tài chính là kế toán trưởng, chịu trách nhiệm về vốn và tài sản của công ty trước pháp luật.

1.2.2.2. Phòng tổ chức cán bộ.

Phòng tổ chức cán bộ có nhiệm vụ quản lý nhân lực của công ty, hoạch định các chính sách về lao động tiền lương, thanh tra bảo vệ và quản lý các chương trình đào tạo nhân lực của công ty.

1.2.2.3. Phòng hành chính quản trị.

Chức năng của phòng hành chính quản trị là quản lý tài liệu lưu trữ, văn phòng phẩm phục vụ công tác hành chính và điều hành các cuộc họp, hội nghị và tiếp khách đến giao dịch làm việc tại công ty.

1.2.3. Các phòng nghiệp vụ.

Hiện nay công ty có 7 phòng xuất nhập khẩu có chức năng thực hiện các hoạt động xuất nhập khẩu trực tiếp hoặc nhận xuất nhập khẩu uỷ thác cho các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước. Các phòng xuất nhập khẩu chủ động hạch toán kinh doanh, tự tìm nguồn hàng bằng các biện pháp thăm dò thị trường hoặc liên doanh liên kết với các tổ chức trong và ngoài nước để gia công, sản xuất hàng xuất khẩu sau đó triển khai công tác xuất khẩu. Các trưởng phòng chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc về vốn và tài sản được giao.

2. Tình hình hoạt động chung của công ty.

2.1. Phạm vi hoạt động kinh doanh của công ty.

Phạm vi hoạt động kinh doanh của công ty trong lĩnh vực xuất nhập khẩu bao gồm:

- Nhập khẩu trực tiếp và nhận uỷ thác nhập khẩu các công trình thiết bị toàn bộ, các dây chuyền công nghệ, các máy móc thiết bị lẻ, phụ tùng, nguyên nhiên liệu... phục vụ sản xuất, xây dựng đầu tư chiều sâu, mở rộng và hiện đại hoá các công trình kinh tế văn hoá, giáo dục v.v... và các loại hàng hoá khác phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng xã hội.

-Xuất khẩu trực tiếp các loại hàng hoá do Tecnoimport đầu tư sản xuất và liên doanh liên kết với các tổ chức kinh tế khác sản xuất ra. Nhận uỷ thác xuất khẩu thiết bị toàn bộ, máy móc thiết bị lẻ, vật tư và các loại hàng hoá theo yêu cầu của khách hàng trong và ngoài nước.

-Thực hiện các hoạt động tư vấn về đầu tư và thương mại, bao gồm việc tìm kiếm đối tác đầu tư, cung cấp thông tin, tính toán hiệu quả kinh tế công trình, lập luận chứng kinh tế kỹ thuật, xác định vốn đầu tư, giá cả thiết bị, nguyên vật liệu, soạn thảo các văn bản, hợp đồng xuất nhập khẩu và đầu tư.

2.2. Đặc điểm mặt hàng kinh doanh của công ty.

2.2.1. Mặt hàng xuất nhập khẩu

Technoimport đã và đang tích cực khai thác nguồn nội địa để phục vụ xuất nhập khẩu thông qua các hoạt động mở rộng thị trường xuất khẩu, liên doanh liên kết với các doanh nghiệp trong nước để đầu tư nuôi trồng, khai thác, gia công chế biến mặt hàng nông sản xuất khẩu hoặc xuất khẩu các sản phẩm của các dây chuyền công nghệ nhập khẩu. Công ty luôn chủ động đa dạng hoá cao cơ cấu mặt hàng xuất khẩu như mạng điện ô tô, ba lá điện tử, bao PP, động cơ diesel, hàng tiêu dùng như quần áo rét, hàng thêu ren, gốm sứ, than gáo dừa, sợi tơ tằm, lạc nhân...

Trong những năm qua, đặc biệt là từ năm 1990 trở lại đây, cơ cấu mặt hàng xuất nhập khẩu của Technoimport khá phong phú về chủng loại và dồi dào, về số lượng nhưng tập trung chủ yếu vào than đá, hàng nông sản thực phẩm, hàng công nghệ và đặc biệt là cao su tự nhiên và các sản phẩm có nguồn gốc từ cao su.

Bảng 1: Cơ cấu ngành hàng xuất khẩu

Nhóm hàng	Tỷ trọng(%)
Cao su và các chế phẩm từ cao su	60%
Nông sản thực phẩm	19%
Than đá	10%
Hàng công nghiệp	6%
Sản phẩm khác	5%

Từ số liệu báo cáo trên, ta thấy các sản phẩm cao su tự nhiên và các chế phẩm có nguồn gốc từ cao su tự nhiên là ngành hàng xuất khẩu chủ đạo chiếm một tỷ trọng lớn (60%) trong cơ cấu xuất nhập khẩu của công ty. Ngành hàng nông sản thực phẩm cũng là mặt hàng xuất khẩu quan trọng của công ty, chiếm 19% tổng kim ngạch xuất khẩu. Tuy nhiên hàng xuất khẩu của công ty nhìn chung còn ở dạng nguyên liệu thô, chưa qua chế biến tinh xảo hoặc mới chỉ là hàng sơ chế cho nên ảnh hưởng nhiều đến giá bán sản phẩm. Bên cạnh đó, do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực những năm gần đây đã làm suy giảm sức mua và thu hẹp thị trường của công ty.

2.2.2. Mặt hàng nhập khẩu

Do Technoimport là công ty chuyên về xuất khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật, trước đây lại là đơn vị duy nhất được Nhà nước giao phó cho nhiệm vụ nhập khẩu thiết bị toàn bộ cho mọi ngành, mọi địa phương trong cả nước, cho nên thế mạnh của Technoimport là nhập khẩu, đặc biệt là nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

Đánh giá kết quả kinh doanh xuất nhập khẩu trong những năm gần đây, Technoimport đã thực hiện hoạt động nhập khẩu trực tiếp hoặc nhập khẩu uỷ thác cho bạn hàng trong nước theo các nhóm hàng chính với tỷ trọng như sau:

Bảng 2: Cơ cấu ngành hàng nhập khẩu

Đơn vị: 1000 USD

Chỉ tiêu	1997	1998	98/97	1999	99/98	2000	2000/99
	Giá trị	Giá trị	(%)	Giá trị	(%)	Giá trị	(%)
Thiết bị toàn bộ, dây chuyền công nghệ, máy móc thiết bị	88.288	75.530	-14,45%	64.125	-15,1%	74.115	15,58%
Tỷ trọng(%)	79	83		95		81	
Vật tư, nguyên liệu phục vụ cho sản xuất	16.875	11.284	-5,59%	0	-100%	16.470	100%
Tỷ trọng(%)	15,1	12,4		0		18	
Hàng công nghiệp tiêu dùng	6.593	4.186	-36,5%	3.375	-19,37%	915	-72,89%
Tỷ trọng(%)	5,9	4,6		5		1	

+ Thiết bị toàn bộ, dây chuyền máy móc thiết bị:

Qua bảng số liệu trên ta thấy Thiết bị toàn bộ, dây chuyền máy móc thiết bị là mặt hàng kinh doanh của yếu của công ty luôn chiếm trên 79% tổng kim ngạch nhập khẩu. Trong hai năm 1998, 1999 do bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á đã làm giảm tổng kim ngạch nhập khẩu của mặt hàng này cụ thể: năm 1998 so với năm 1997 tổng kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này giảm 14,45% tương ứng với 12.758.000 USD, năm 1999 so với năm 1998 giảm 15,1% tương ứng với 11.405.000 USD. Sang năm 2000 do có sự ổn định lại của nền kinh tế khu vực công thêm với sự mở rộng các quan hệ kinh tế đối ngoại giữa nước ta với các nước trong khu vực và thế giới đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của công ty nói riêng và của tất cả các doanh nghiệp trong cả nước nói chung. Chính vì vậy mà tổng kim ngạch nhập khẩu của

công ty trong năm 2000 tăng lên đáng kể so với năm 1999 cụ thể là tăng 15,89% tương đương với 9.990.000 USD.

+ *Nguyên vật liệu sản xuất:*

Trong nhiều năm qua, Technoimport đã nhập khẩu rất nhiều dây chuyền công nghệ cho nhiều địa phương trong cả nước. Để đảm bảo chất lượng sản xuất đồng thời tìm thị trường xuất khẩu cho các sản phẩm đó, Technoimport luôn việc nhập khẩu uỷ thác nguyên vật liệu cho nhà máy, nhằm khép kín chu trình từ nhập khẩu thiết bị và nguyên vật liệu xuất khẩu sản phẩm. Tuy nhiên, nhìn vào bộ số liệu trên ta lại thấy tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng này lại cực thấp so với mặt hàng thiết bị toàn bộ và thiết bị lẻ, chỉ chiếm trung bình khoảng 11,375% tổng kim ngạch nhập khẩu.

+ *Hàng tiêu dùng:*

Trong thời kỳ bao cấp, nhóm hàng tiêu dùng cũng là một thế mạnh trong lĩnh vực nhập khẩu của công ty (do sản xuất trong nước không đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng nên Nhà nước đã quy định mức nhập khẩu tiêu dùng hàng năm là 20% kim ngạch nhập khẩu). Tuy nhiên thời gian gần đây, tỷ trọng nhóm hàng này ngày càng giảm chất lượng, hàng tiêu dùng sản xuất trong nước ngày càng cao và chiếm được cảm tình của người tiêu dùng, đặc biệt là các sản phẩm của dây chuyền công nghệ hiện đại mới được nhập khẩu và các sản phẩm của các công ty liên doanh với nước ngoài. Từ năm 1997 đến nay tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng này đã và đang giảm mạnh cụ thể là: năm 1998 so năm 1997 tỷ trọng nhập khẩu mặt hàng này giảm là 36,5% tương ứng với 2.407.000 USD, năm 1999 so với năm 1998 giảm là 19,37% tương ứng với 811.000 USD, năm 2000 so với năm 1999 giảm 72,89% tương ứng với 2.460.000 USD. Dự kiến tỷ trọng nhập khẩu nhóm hàng này sẽ còn tiếp tục giảm trong thời gian tới.

2.3. Cơ cấu thị trường của công ty.

2.3.1. Thị trường xuất khẩu

Để tiếp tục duy trì được tốc độ tăng trưởng trong hoạt động sản xuất kinh doanh thời gian tới, Technoimport đang tích cực mở rộng thị trường xuất khẩu sang các nước Châu Âu, Châu Phi, từng bước khôi phục lại thị trường SNG và Đông Âu, thúc đẩy quan hệ thương mại với các nước Châu Mỹ và tập trung chủ yếu vào các nước Châu Á.

Do điều kiện lịch sử, trước đây việc nhập khẩu hàng hoá chỉ tập trung vào thị trường Liên Xô và các nước Đông Âu. Sau năm 1991, khi liên bang Xô Viết tan rã, khối SNG sụp đổ, công ty chuyển hướng xuất nhập khẩu ra thị trường Châu Á, chủ yếu vào thị trường các nước Singapore, Trung Quốc, Hồng Kông, Nhật Bản và đặc biệt công ty đã đặt văn phòng đại diện tại Mỹ để tăng cường giao lưu kinh tế từ quan hệ ngoại giao giữa hai nước bình thường hoá trở lại sau nhiều năm gián đoạn.

2.3.2. Thị trường Nhập khẩu

Technoimport từ khi thành lập đến nay luôn có thế mạnh về nhập khẩu và là đối tác có uy tín của nhiều công ty thuộc nhiều quốc gia trên giới. Hàng nhập khẩu của công ty chủ yếu là máy móc, thiết bị toàn bộ và công nghệ. Do đó, Technoimport thường có quan hệ hợp đồng với các nước phát triển để tiếp thu kỹ thuật và công nghệ hiện đại, đảm bảo phát triển bền vững. Chủ yếu là những nước sau:

2.3.2.1. Thị trường Nhật Bản.

Nhật Bản vừa là thị trường xuất khẩu lớn vừa là thị trường nhập khẩu quan trọng của công ty. Nhật là quốc gia có nền khoa học công nghệ tiên tiến nhất thế giới, vì người Nhật luôn áp dụng triệt để những thành tựu tiên bộ của các cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật. Nắm bắt được nhu cầu và thị hiếu của thị trường nội địa là ưa dùng hàng có chất lượng cao, hàng ngoại đặc biệt là hàng sản xuất tại Nhật bản, Tecnoimport luôn duy trì việc nhập khẩu các sản phẩm công nghiệp phục vụ tiêu dùng từ Nhật bản như ô tô, xe máy , thiết bị máy xây dựng, các loại nguyên vật liệu sản xuất trong nước...

2.3.2.2. Thị trường Trung Quốc

Với hơn 1 tỷ dân, tình hình chính trị ổn định và nhịp độ tăng trưởng kinh tế khá đều qua nhiều thập kỷ qua, Trung Quốc là một thị trường tiềm năng tương đối lớn của công ty.

Mặt hàng nhập khẩu từ Trung Quốc thường là thiết bị toàn bộ như các nhà máy xi măng lò đứng, nhà máy đường, nhà máy thủy điện nhỏ, nhà máy cấp thoát nước và nhà máy chè. Với thị trường này công ty lợi dụng được ưu thế về địa lý, vận chuyển tương đối rẻ và thuận lợi. Bên cạnh đó, hàng hoá nhập khẩu từ Trung Quốc rất mạnh về cạnh tranh giá cả, phù hợp với đại bộ phận dân cư có thu nhập chưa cao trong nước.

Mặc dù sau một năm đóng băng trong quan hệ ngoại giao giữa hai nước, nhưng Trung Quốc vẫn là một đối tác quan trọng trong giao dịch trao đổi thương mại của Technoimport. Kim ngạch buôn bán giữa hai nước có chiều hướng tăng nhanh nhưng chủ yếu vẫn qua con đường tiểu ngạch (mậu dịch biên giới). Kể từ khi Hồng Kông trở về với Trung Quốc, kim ngạch nhập khẩu từ thị trường này tăng mạnh, do kim ngạch nhập khẩu từ Hồng Kông luôn chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu nhập khẩu. Năm 1998 kim ngạch nhập khẩu từ khu vực này là 24,57% triệu USD, đạt 27% tổng kim ngạch nhập khẩu.

Hàng nhập khẩu từ Hồng Kông chủ yếu là máy móc như các nhà máy dệt bao PP, nhà máy chế biến gỗ, máy vi tính, thiết bị điện tử, thiết bị ngành hoá chất, máy móc công cụ, máy điện thoại, máy soi bó tiền, điều hoà nhiệt độ...

2.3.2.3. Thị trường Hàn Quốc

Là một trong bốn con rồng Châu Á, Hàn Quốc là một nước công nghiệp mới phát triển (NICs), áp dụng thành công những thành tựu khoa học kỹ thuật vào đời sống. Từ khi nước ta thực hiện chính sách mở cửa nền kinh tế, Technoimport đã tăng cường giao dịch với Hàn Quốc và nhanh chóng thành đối tác nhập khẩu thiết bị lẻ, máy và phụ tùng như ô tô các loại, máy xây dựng, máy

cắt, máy dệt len, máy hút bùn, thang máy dân dụng, máy bơm nước, ắc quy ô tô, thiết bị điện, xe máy... Tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu từ Hàn Quốc luôn đạt mức cao, cụ thể trong năm 1998 đạt 18,2 triệu USD tương đương 20% tổng kim ngạch nhập khẩu.

2.3.2.4. Thị trường Pháp.

Trên cơ sở các văn bản pháp lý đã ký kết giữa hai nhà nước, Technoimport đã nhập khẩu uỷ thác nhiều dây chuyền thiết bị toàn bộ cho các công trình dưới dạng viện trợ không hoàn lại của Chính phủ Pháp như hệ thống chiếu sáng đô thị Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, hệ thống tín hiệu giao thông Hà Nội, hệ thống quản lý cấp thoát nước quận Hai Bà Trưng-Hà Nội, thiết bị thí nghiệm, thiết bị trường học... Gần đây, Technoimport đang thực hiện nhập khẩu thiết bị cho nhà máy xi măng Hoàng Mai với công nghệ hiện đại bậc nhất Việt nam hiện nay.

2.3.2.5. Thị trường Đức.

Thị trường Đức là thị trường mà công ty có nhiều quan hệ thương mại từ lâu. Nhóm hàng nhập khẩu từ Đức chủ yếu là thiết bị lẻ công nghiệp như các nhà máy bia, dây chuyền sản xuất bánh kẹo, các trạm trộn bê tông, trạm bơm có công suất lớn, thiết bị thông tin liên lạc, thiết bị lẻ và phụ tùng...

Để mở rộng thị trường, tìm kiếm nguồn hàng nhập khẩu Technoimport đã đặt văn phòng đại diện tại Đức với kế hoạch tăng thị phần tại thị trường nước này.

Đây là một thị trường đầy triển vọng trong những năm tới vì Mỹ là một quốc gia siêu cường quốc về kinh tế. Quan hệ giữa Việt nam và Mỹ được bình thường hoá đã tạo ra rất nhiều cơ hội và thách thức mới cho doanh nghiệp ở hai nước. Kim ngạch nhập khẩu đang từ con số 0 đã tăng lên nhanh chóng trong thời gian ngắn với các công trình nhập khẩu như dây chuyền lò thiêu xác, nhà máy đốt rác y tế, dây chuyền sứ vệ sinh cao cấp, các thiết bị y tế công nghệ cao như máy X- quang, máy điện tâm đồ, máy nội soi, máy điện não... Tuy nhiên kim ngạch nhập khẩu từ Mỹ chưa cao nhưng đó là dấu hiệu khả quan trong việc thâm nhập thị trường Mỹ, tạo điều kiện tăng cường mối quan hệ thương mại giữa hai nước trong tương lai.

3. Kết quả kinh doanh của công ty trong những năm gần đây.

3.1. Kết quả kinh doanh nói chung của công ty trong các năm 1997, 1998, 1999, 2000.

Bảng 5: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty qua các năm 1997, 1998, 1999, 2000.

Đơn vị: triệu VND

Chỉ tiêu	1997	1998	% tăng 1998/1999	1999	%Tăng 1999/1998	2000	%Tăng 2000/1999

Tổng doanh thu	337.000	308.018	-8,6%	210.000	-31,82%	350.000	66,67%
Tổng nộp ngân sách	4.279	4.099	-4,2%	2.700	-34,13%	2.760	2,22%
Tổng lợi nhuận	56.184	52.419	-6,7%	32.500	-38%	46.000	41,54%

Qua bảng trên ta thấy, tổng doanh thu của công ty năm 1998 giảm so với năm 1997 là 8,6% tương đương với 28.982 triệu đồng, đồng thời tổng nộp ngân sách cũng giảm là 4,2% tương đương với 18 triệu đồng nhưng lợi nhuận lại bị giảm 6,7% hay 3.765 triệu đồng. Điều đó chứng tỏ rằng trong năm 1998 công ty làm ăn kém hiệu quả. Sang năm 1999 doanh thu lại giảm mạnh với tỷ lệ giảm là 31,82% tương ứng với 98.018 triệu đồng, cùng với nó là tổng nộp ngân sách và tổng lợi nhuận cũng giảm mạnh. Tổng nộp ngân sách năm 1999 giảm so với năm 1998 là 34,13% tương ứng là 1.399 triệu đồng, lợi nhuận năm 1999 giảm so với năm 1998 là 38% tương ứng là 19.919 triệu đồng. Điều này cũng dễ hiểu bởi vì trong thời gian này cuộc khủng hoảng tiền tệ Châu Á đang diễn ra đã làm ảnh hưởng ít nhiều đến nền kinh tế nước ta nói chung và hoạt động nhập khẩu nói riêng của công ty. Đến năm 2000 cuộc khủng hoảng tiền tệ khu vực đã nguôi đi, trở lại với nhịp độ phát triển chung của đất nước và khu vực, tổng doanh thu, tổng nộp ngân sách, tổng lợi nhuận của công ty bắt đầu tăng lên khá rõ nét biểu hiện là: Tổng doanh thu năm 2000 so với năm 1999 tăng 66,67% tương đương với 140.000 triệu đồng, tổng nộp ngân sách năm 2000 so với năm 1999 tăng 2,22% tương đương với 60 triệu đồng, tổng lợi nhuận năm 2000 so với năm 1999 tăng 41,54% tương đương với 13.500 triệu đồng.

Như vậy có thể thấy là tình hình kinh doanh ở công ty mặc dù gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên, công ty vẫn đảm bảo hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra đồng thời luôn hoàn thành nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước. Điều này chứng tỏ công ty đã hết sức cố gắng vượt qua mọi khó khăn để làm tốt nhiệm vụ.

3.2. Kết quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của công ty trong các năm 1997, 1998, 1999, 2000.

Bảng 6: Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của công ty qua các năm.

Chỉ tiêu	1997	1998	98/97	1999	99/98	2000	2000/99
Tổng kim ngạch XNK(USD)	120.327.123	94.303.000	-21,62%	71.000.000	-24,71%	95.000.000	33,8%
Tổng kim	111.758.123	91.000.000	-18,57%	67.500.000	-25,82%	91.500.000	35,55%

ngạch NK(USD)							
Tỷ trọng NK(%)	92,3	96,5	4,2	95,07	-1,43	96,32	1,25
Tổngkim ngạch XK(USD)	8.569.393	3.303.000	-6,15%	3.500.000	5,96%	3.500.000	0 %
Tỷ trọng XK(%)	7,7	3,5	-4,2	4,93	1,43	3,68	-1,25

Qua bảng trên cho ta thấy tổng kim ngạch XNK, nhập khẩu giảm dần qua các năm 1998,1999 đặc biệt là năm 1999: tổng kim ngạch XNK Của năm 1999 so với năm 1998 giảm là 24,71% tương đương với 23.303.000 USD, tổng kim ngạch NK năm 1999 so với năm 1998 là 25,82% tương ứng với 23.500.000 USD. Điều này cũng dễ hiểu bởi lý do trong giai đoạn này cuộc khủng hoảng tiền tệ Châu Á đã nổ ra và gây rối loạn nền kinh tế các nước trong khu vực làm giảm hiệu quả đầu tư của nước ta cũng như các nước khác trong khu vực. Bước sang năm 2000 do tình hình đã thay đổi, nền kinh tế khu vực đã tạm ổn định và có chiều hướng tăng trưởng nhanh cộng thêm việc mở rộng các quan hệ kinh tế đối ngoại của nhà nước ta đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của công ty ngày càng có hiệu quả hơn. Tổng kim ngạch XNK năm 2000 so với năm 1999 tăng 38,8% tương ứng với 24.000.000 USD, tổng kim ngạch NK tăng 35,55% tương ứng với 24.000.000 USD. Mặt khác từ số liệu trên cho ta thấy kim ngạch nhập khẩu ở công ty luôn chiếm trên 90% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu, từ đó có thể nói rằng đây là một thế mạnh của công ty trong lĩnh vực kinh doanh XNK.

Tuy nhiên, qua đây cho thấy công ty vẫn rất rụt rè trong việc mở rộng hoạt động kinh doanh, đa dạng hoá kinh doanh mà chỉ tiếp tục tập trung vào công tác nhập khẩu là thế mạnh của công ty bấy lâu.

II. PHÂN TÍCH QUY TRÌNH NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ Ở CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ VÀ KỸ THUẬT.

1. Phương thức kinh doanh nhập khẩu thiết bị toàn bộ chủ yếu ở công ty

1.1. Nhập khẩu uỷ thác.

Đây là phương thức kinh doanh chủ yếu của công ty, chiếm 70% kim ngạch nhập khẩu của công ty. Với phương thức kinh doanh này, công ty chỉ đóng vai trò trung gian để tiến hành các hoạt động nghiệp vụ nhập khẩu thiết bị toàn bộ từ các nước khác vào Việt nam. Nói cách khác công ty tiến hành nhập khẩu thiết bị toàn bộ theo yêu cầu của những tổ chức, công ty khác (chủ đầu tư) có nhu cầu về thiết bị do các tổ chức, công ty này không được quyền kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp hoặc họ thấy không có lợi khi xuất nhập khẩu trực tiếp mà họ lại có vốn nên họ uỷ thác cho Technoimport nhập khẩu thiết bị toàn bộ cho họ.

Trong nghiệp vụ này, công ty được bên uỷ thác cung cấp vốn để tiến hành nhập khẩu nhưng công ty phải chịu các chi phí phát sinh trong quá trình tiến hành nhập khẩu như chi phí liên lạc với các bên, chi phí cho nghiên cứu thị trường, chi cho các cuộc đàm phán...vì thế công ty phải thống nhất với bên uỷ thác về các khoản chi phí phát sinh này. Ngoài ra công ty chỉ việc xem xét các tài liệu do khách hàng đưa đến cụ thể là xem xét các yêu cầu của khách hàng về hàng hoá thiết bị toàn bộ mà công ty sẽ phải nhập khẩu cho họ, sau đó tìm kiếm nguồn hàng đáp ứng được những yêu cầu đó với giá cả, điều kiện bảo hành, hỗ trợ kỹ thuật... có lợi nhất. Sau khi hoàn thành hợp đồng, công ty sẽ được hưởng một khoản phí được gọi là phí uỷ thác chiếm từ 0,5% đến 1,5% giá trị hợp đồng (tùy theo mức độ quen biết với khách hàng và theo giá trị hợp đồng lớn hay nhỏ)

Đối với phương thức kinh doanh này, công ty sẽ phải ký kết hai loại hợp đồng là hợp đồng uỷ thác (hợp đồng kinh tế hay hợp đồng nội) với bên uỷ thác và hợp đồng mua bán thiết bị toàn bộ (hợp đồng ngoại) với bên bán.

Trong hoạt động nhập khẩu uỷ thác, nhiệm vụ của công ty chỉ là nhập khẩu thiết bị toàn bộ đảm bảo đúng yêu cầu của chủ đầu tư, công ty hoàn toàn không phải lo đầu ra cho chất lượng thiết bị toàn bộ được nhập khẩu về vì thế kinh doanh theo phương thức này là khá an toàn. Tuy nhiên, lợi nhuận thu được lại thấp, mặt khác đến một lúc nào đó việc nhập khẩu thiết bị toàn bộ trở nên thông dụng thì phương thức kinh doanh này sẽ mất đi tính thực tế của nó.

1.2. Nhập khẩu tự doanh

Thực chất của phương thức này là công ty sẽ kinh doanh như một doanh nghiệp thương mại thông thường, có nghĩa là công ty sẽ thực hiện từ việc nghiên cứu thị trường, bỏ vốn của mình ra để nhập khẩu, tiêu thụ số thiết bị toàn bộ đã nhập khẩu về và thu lợi nhuận. Như vậy, theo phương thức này các đơn vị kinh doanh của công ty sẽ phải xem xét các nguồn hàng và tính toán mọi chi phí cho quá trình nhập khẩu đồng thời phải tìm được người mua và tính toán giá thành thực tế khi hàng được chuyển tới tay người mua và tính toán giá cả thị trường của mặt hàng đó khi hàng về đến nơi để thấy được việc kinh doanh là lỗ hay lãi. Sau khi xem xét và tính toán toàn bộ quá trình nhập khẩu thì các đơn vị phải đệ trình phương án kinh doanh của mình như đầu vào, đầu ra, vốn thực hiện và kết quả có thể đạt được lên ban Giám đốc chờ phê duyệt. Ban Giám đốc sau khi nghiên cứu kỹ sẽ quyết định cho thực hiện hay không. Nếu không đồng ý ban Giám đốc sẽ đưa ra lý do cụ thể, còn nếu đồng ý thì các đơn vị sẽ nhận vốn từ các công ty và tiến hành nhập khẩu. Đối với phương thức này, nếu có lãi các đơn vị sẽ được thưởng bằng một số phần trăm nhất định theo hợp đồng mà phương án đó đem lại cho công ty còn nếu lỗ thì các đơn vị đó bù trừ vào lãi của công trình khác. Phương thức này cũng cho phép các đơn vị kinh doanh được quyền vay vốn để nhập khẩu mà không phải thế chấp tài sản do công ty đứng ra bảo lãnh nhưng vẫn phải tính lãi ngân hàng.

Phương thức tự doanh này nếu làm tốt thì đem lại lợi nhuận cao hơn so với phương thức uỷ thác nhưng lại tương đối mạo hiểm bởi vì rủi ro trong khâu tiêu

thụ mặt hàng thiết bị toàn bộ là rất lớn, chính vì thế kim ngạch nhập khẩu từ phương thức này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng kim ngạch nhập khẩu của công ty (30%) và thường công ty chỉ áp dụng phương thức này đối với hàng hoá là máy móc thiết bị lẻ có giá trị thấp phù hợp với nguồn vốn của công ty.

Để hiểu rõ hơn về phương thức kinh doanh của công ty đối với hoạt động kinh nhập khẩu thiết bị toàn bộ, chúng ta cùng xem xét bảng sau:

Bảng 7: Trị giá kim ngạch nhập khẩu qua các phương thức

Đơn vị : USD

Chỉ tiêu	1997	1998	1999	2000
Tổng kim ngạch nhập khẩu	111.758.123	91.000.000	67.500.000	91.500.000
Ủy thác	89.417.674	66.666.600	47.722.500	64.077.450
% so với kim ngạch nhập khẩu	80,01	73,26	70,7	70,03
Tự doanh	22.240.449	24.333.400	19.777.500	27.422.550
% so với kim ngạch nhập khẩu	19,99	26,74	29,3	29,97

Qua bảng trên ta thấy nhập khẩu uỷ thác luôn là phương thức kinh doanh mang lại nguồn thu chính cho công ty. Nó luôn chiếm khoảng gần 70% kim ngạch nhập khẩu của công ty. Trong khi đó nhập khẩu tự doanh chỉ chiếm khoảng 20% đến 30% tổng kim ngạch nhập khẩu của công ty. Tuy nhiên, nhìn và bộ số liệu trên có thể thấy rằng cơ cấu nhập khẩu tự doanh trong tổng kim ngạch nhập khẩu có xu hướng tăng lên : năm 1998 tăng so với năm 1997 là 6,75%, năm 1999 so với năm 1998 tăng 2,56%, năm 2000 so với năm 1999 tăng 0,67%. Tuy mức độ tăng có giảm đi nhưng điều đó cũng chứng tỏ rằng công ty đang ngày càng chú trọng hơn phương thức nhập khẩu này.

2. Quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty Technoimport.

2.1. Nghiên cứu nhu cầu khách hàng và quảng cáo.

Đây là bước khởi đầu cần thiết cho nghiệp vụ kinh doanh trong đó có nhập khẩu thiết bị toàn bộ. Tuy nhiên như đã nói ở trên, đối với hoạt động nhập khẩu uỷ thác thì Technoimport hầu như không có cơ hội nghiên cứu nhu cầu khách hàng mà chỉ hoạt động một cách thụ động theo yêu cầu, chỉ đối với hoạt động nhập khẩu tự doanh thì nghiên cứu nhu cầu khách hàng mới thật sự có ý nghĩa. Có thể kiểm tra một số hoạt động nghiên cứu nhu cầu khách hàng ở Technoimport như sau:

-Nghiên cứu xu hướng nhập khẩu thiết bị toàn bộ của nền kinh tế nói chung và danh mục nhập khẩu qua công ty nói riêng nhằm rút ra các xu hướng về tiêu dùng và sản xuất để xác định phương hướng cho hoạt động quảng cáo, chào hàng. Công tác này do trung tâm tư vấn đầu tư và thương mại thực hiện sau đó phổ biến đến các phòng kinh doanh.

- Tổ chức và tham gia các hội nghị khách hàng, các hội chợ triển lãm nhằm nắm bắt thị hiếu tiêu dùng hàng hoá và tập tính, động cơ mua bán của các nhà sản xuất thiết bị toàn bộ. Ngoài ra, hình thức giao lưu này còn nhằm thu thập thông tin phản hồi của khách hàng về ưu nhược điểm trong hoạt động kinh doanh của công ty, từ đó có biện pháp chấn chỉnh kịp thời.

- Khuyến khích các cán bộ kinh doanh của các phòng nghiệp vụ tích cực chủ động tìm kiếm bạn hàng (tìm hiểu nhu cầu thiết bị toàn bộ và giới thiệu, thuyết phục khách hàng bằng các Cataloge, mẫu hàng)

- Ngoài ra để thu hút khách hàng công ty thường quảng cáo trên các báo, tạp chí chuyên ngành và tập san riêng của công ty nhằm giới thiệu và đón trước các nhu cầu của các khách hàng trong tương lai.

2.2. Thu thập đơn đặt hàng và tài liệu của khách hàng trong nước

Trong bước này công ty cần thu thập các tài liệu sau:

- Văn bản của khách hàng trong nước (chủ đầu tư) nêu rõ tên, qui cách, số lượng, chất lượng, hàng hoá, thời gian giao hàng dự kiến, phương thức thanh toán, các yêu cầu về bảo hành và các yêu cầu khác.
- Trong trường hợp nhập khẩu sử dụng nguồn vốn của Nhà nước, ODA,... thì cần có thêm các văn bản sau (theo quyết định 0358/1998 QĐ-BTM ngày 28/3/1998 và thông tư 09/1998/TT-BTM ngày 18/7/1998):
 - + Giấy phép hoặc quyết định đầu tư.
 - + Văn bản phê duyệt kết quả đấu thầu.
 - + Hồ sơ dự thầu, biên bản mở thầu, biên bản đánh giá kết quả xét chọn thầu (đối với hình thức chọn thầu khác (chào hàng cạnh tranh phải có ít nhất 3 bản là bản chào hàng, bảng phân tích chọn chào hàng và bảng quyết định chọn nhà thầu.).
 - + Luận chứng kinh tế kỹ thuật (Báo cáo khả thi) cùng văn bản phê duyệt.
 - + Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư (nếu dự án thuộc diện ưu đãi).
 - + Để kinh doanh có hiệu quả, công ty luôn chủ động trong việc nắm bắt những thông tin từ thị trường thiết bị toàn bộ trong và ngoài nước. Công ty thường thu thập thông tin từ những tài liệu phản ánh quá trình kinh doanh của công ty trong vài năm gần đây hoặc qua báo chí chuyên ngành về thương mại, đầu tư, pháp luật. Các thông tin mà Technoimport thường rất chú trọng đến là:
 - + Thông tin về khách hàng trong và ngoài nước.
 - + Các chào hàng của các hãng sản xuất thiết bị toàn bộ ở nước ngoài.
 - + Mức giá của các loại hàng đó ở thị trường trong nước (nếu quyết định đầu tư thì là mức giá trần nêu trong quyết định đầu tư).
 - + Mã số thuế, thuế suất, phụ thu của mặt hàng.
 - + Đây là những thông tin có tính chất quyết định cho việc ra quyết định kinh doanh của công ty.

2.3. Lập phương án kinh doanh

Đối với mọi dự án, các đơn vị kinh doanh đều phải lập phương án kinh doanh. Theo công văn số 822/KHTC ngày 27/9/1994 của công ty thì một phương án kinh doanh cần trình duyệt phải đảm bảo nêu rõ những nội dung sau:

- Đơn vị kinh doanh nào thực hiện phương án.
- Hàng hoá (tên hàng, số lượng, qui cách).
- Khách hàng ngoài nước và khách hàng trong nước (tên, địa chỉ cụ thể, tư cách pháp nhân, uy tín và độ tin cậy của khách hàng).
- Phương thức kinh doanh (ủy thác hay tự doanh).
- Tình hình sử dụng vốn và thanh toán:

Hình thức huy động vốn để thanh toán (huy động toàn bộ vốn của khách hàng trong nước, huy động vốn của khách hàng một phần hay sử dụng vốn của công ty toàn bộ)

- . Nếu huy động toàn bộ vốn của khách hàng thì nêu rõ các đợt khách hàng nộp tiền
- . Nếu huy động một phần vốn của khách hàng để thanh toán ngoại thì nêu rõ tỷ lệ % thu trước tiền của khách hàng ở các thời điểm và % vay vốn của công ty và thời hạn vay.
- . Nếu sử dụng toàn bộ vốn của công ty thì nêu rõ thời điểm sử dụng và thời điểm thu hồi vốn.
- Phương thức thanh toán ngoại: thời điểm phải thanh toán, thanh toán dùng thư tín dụng (L/C) hay điện chuyển tiền (TTR)
- Dự kiến tiêu thụ hàng, phương thức thanh toán nợ, khả năng và thời điểm thu hồi vốn
- Tính toán hiệu quả của phương án:
- Tổng thu: trị giá tiền bán hàng (nếu là tự doanh) hoặc phí ủy thác (nếu ủy thác)
- Tổng chi: giá mua (giá hàng hoá, vận tải nước ngoài, bảo hiểm), thuế Xuất nhập khẩu, chi phí trực tiếp cho dịch vụ (phí giao nhận, vận chuyển, lưu kho, phí ngân hàng như phí mở L/C, điện phí ngân hàng,..., phí giao dịch như fax, telex, điện thoại,..., chi cho sử dụng xe cộ cơ quan, chi phí công tác,...), thuế doanh thu và lãi sử dụng vốn (tính toán theo qui chế của công ty)
- Tổng lãi = (tổng thu - tổng chi)
- Sau khi lập phương án kinh doanh xong các đơn vị kinh doanh phải lấy ý kiến nhận xét của phòng kế hoạch tài chính đối với phương án kinh doanh đó.

2.4. Tổ chức đấu thầu (lựa chọn nhà cung cấp)

Theo qui chế nhà đấu thầu ra ngày 4/9/1999 của Chính phủ có 7 hình thức lựa chọn nhà cung cấp thầu bao gồm: đấu thầu (hạn chế và mở rộng), chỉ định thầu, chào hàng cạnh tranh, mua sắm trực tiếp, tự thực hiện và mua sắm đặc biệt. Tuy nhiên, với riêng hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ thì theo quyết định số 91/TTg của Thủ tướng chính phủ, chỉ được tiến hành nhập khẩu theo hai phương

thức là đấu thầu và mua bán trực tiếp thông qua gọi chào hàng cạnh tranh. Đối với dự án có giá trị lớn (trên 2 tỷ đồng) thì phải áp dụng phương thức đấu thầu (mở rộng hoặc hạn chế) còn đối với dự án có giá trị nhỏ (dưới 2 tỷ đồng) thì áp dụng phương thức chào hàng cạnh tranh.

Ở Technoport, phương thức gọi chào hàng cạnh tranh chỉ áp dụng cho nhập khẩu tự doanh hoặc cho các dự án nhập khẩu thiết bị lẻ giá trị không lớn. Với phương thức này, công ty sẽ phát đơn chào hàng cho các nhà cung cấp đã nghiên cứu từ trước trong đó nêu rõ những yêu cầu về thông số kỹ thuật, số lượng hàng hoá và đề nghị phía bên kia chào giá, các điều kiện thanh toán, lắp đặt, bảo hành,... Sự thương lượng có thể tiếp diễn thông qua tài liệu giao dịch chủ yếu bằng fax, điện thoại, thư điện tử giữa các công ty và các nhà cung cấp khác nhau với mục đích cuối cùng và lựa chọn được điều kiện chào hàng có lợi nhất. Cá biệt có trường hợp nếu thấy có khả năng hợp tác lâu dài, công ty có thể cử người ra nước ngoài công tác để tham quan dây chuyền sản xuất và đàm phán cụ thể với phía đối tác.

Với phương thức đấu thầu, Technoport thường sử dụng nó trong các dự án nhập khẩu thiết bị toàn bộ có giá trị lớn bởi vì đấu thầu thường đạt được hiệu quả cao trong việc lựa chọn các nhà cung cấp hàng hoá, dịch vụ và công nghệ phù hợp nhất cho các dự án. Trình tự và thủ tục đấu thầu đã được Chính phủ qui định trong nghị định 88/1999/NĐ-CP ra ngày 4/9/1999 gồm có các bước: sơ tuyển nhà thầu (nếu có), lập hồ sơ gọi thầu, gửi thư mời thầu hoặc thông báo gọi thầu, nhận hồ sơ dự thầu, mở thầu, đánh giá xếp hạng nhà thầu, công bố kết quả trúng thầu và ký hợp đồng.

2.5. Lập dự thảo hợp đồng

Đối với phương thức kinh doanh ủy thác, việc lập dự thảo hợp đồng phức tạp hơn so với tự doanh là phải lập hai hợp đồng ủy thác và hợp đồng ngoại, còn đối với phương thức tự doanh chỉ phải lập hợp đồng ngoại. Tất cả các dự thảo hợp đồng nội, ngoại đều phải lấy ý kiến tham khảo của Trung tâm tư vấn (nếu có yêu cầu cụ thể của Ban Giám đốc cho từng trường hợp)

2.5.1. Dự thảo hợp đồng nội

Việc lập dự thảo hợp đồng nội (hợp đồng kinh tế) phải theo hướng dẫn trong công văn số 649/TTTV ngày 18/5/1996 của công ty và tham chiếu theo pháp lệnh hợp đồng kinh tế. Đối với nội dung dự thảo hợp đồng nội, các đơn vị kinh doanh phải đảm bảo những yêu cầu như sau:

- Rõ ràng, cụ thể, đúng theo các qui định về pháp lệnh hợp đồng kinh tế của Chủ tịch nước, nghị định của Chính phủ qui định chi tiết thi hành pháp lệnh hợp đồng kinh tế, các thông tư của trọng tài kinh tế Nhà nước hướng dẫn ký kết và thực hiện hợp đồng kinh tế.

- Ngoài ra, các điều khoản của hợp đồng phải phù hợp với phương thức kinh doanh (mua bán tự doanh hay ủy thác xuất nhập khẩu,...). Ví dụ như: nếu phương thức kinh doanh với khách hàng trong nước và mua bán tự doanh thì nội dung điều khoản hợp đồng không được qui định thanh toán bằng ngoại tệ hoặc

không được ký hợp đồng ủy thác với những khách hàng không đủ tư cách pháp nhân được ủy thác xuất nhập khẩu.

- Những hợp đồng kinh tế bán hàng cho khách hàng trong nước mà cho khách hàng thanh toán chậm (kể cả những hợp đồng nhập khẩu theo yêu cầu của khách hàng trong nước để trả chậm cho khách hàng nước ngoài), phải có điều khoản ràng buộc chặt chẽ về thanh toán để tránh các rủi ro thất thoát vốn có thể xảy ra (như áp dụng một trong các biện pháp ràng buộc về tài sản thế chấp hợp pháp, mất tiền đặt cọc kết hợp biện pháp nắm giữ hàng hoá, bảo lãnh thanh toán của ngân hàng khách hàng khi đến hạn thanh toán,...). Ngoài ra phải qui định thêm phạt lãi suất trả chậm nếu thanh toán không đúng hạn.

2.5.2. Dự thảo hợp đồng ngoại.

Việc lập dự thảo hợp đồng ngoại (hợp đồng nhập khẩu) phải tham khảo theo mẫu đã ban hành trong công văn 164/GĐ ngày 12/2/1998 của công ty và tham chiếu theo luật thương mại. Đối với nội dung dự thảo hợp đồng ngoại, các đơn vị kinh doanh phải đảm bảo những yêu cầu sau:

- Nêu rõ các định nghĩa trong hợp đồng và dùng thống nhất trong suốt hợp đồng để tránh lặp đi lặp lại một số những từ ngữ, thuật ngữ thường được sử dụng.
- Nêu rõ đối tượng của hợp đồng và phạm vi cung cấp của người bán, ví dụ: đối tượng hợp đồng như tên của nhà máy và dây chuyền cần nhập, công suất và địa điểm,... hoặc phạm vi cung cấp của người bán như thiết bị phụ tùng, tài liệu kỹ thuật, giúp đỡ đào tạo kỹ thuật,...
- Nêu rõ các qui định trong điều khoản giá cả, về cơ sở đánh giá (nhập khẩu theo giá CIF/FOB/DAF,...), đồng tiền tính giá...
- Nêu rõ điều kiện thanh toán và điện chuyển tiền hay thư tín dụng.
- Nêu rõ điều kiện giao hàng và thông báo gửi hàng, cụ thể là thời gian giao tài liệu kỹ thuật, thời gian giao thiết bị toàn bộ, qui định giao hàng máy chuyên, giao bằng đường thủy hay bằng đường hàng không; Khi người bán thực hiện việc giao hàng thì những thông tin gì cần báo cho người mua biết để chuẩn bị tiếp nhận hàng hoá tại cảng.
- Nêu rõ điều kiện bao bì và ký mã hiệu gửi hàng cụ thể và qui định cách đóng gói thiết bị và phụ tùng để đảm bảo và tránh hư hỏng trong khi vận chuyển đường biển và bốc xếp nhiều lần, các biện pháp thích ứng để bảo vệ hàng hoá tránh bị gỉ, bị ăn mòn, bị ẩm ướt trong quá trình lưu kho,...., phụ tùng phải đóng kiện riêng để cùng vào với thiết bị.
- Nêu rõ điều kiện kiểm nghiệm và kiểm tra trước khi giao hàng, cụ thể là người bán có trách nhiệm kiểm tra và kiểm nghiệm hàng hoá tại các nhà máy sản xuất về chất lượng, số lượng và tính năng kỹ thuật rồi lập chứng chỉ gửi cho người mua, chi phí do người bán chịu. Đôi khi người mua cũng cử người sang tận nơi để kiểm tra nhưng chất lượng của thiết bị toàn bộ sẽ được xác định chính thức cuối cùng tại công trình nơi sẽ sử dụng thiết bị toàn bộ đó.

- Nêu rõ điều kiện về lắp ráp, chạy thử và nghiệm thu
- Nêu rõ điều kiện về bảo hành, cụ thể là thiết bị toàn bộ sẽ được bảo hành ít nhất 12 tháng kể từ khi ký biên bản nghiệm thu và các qui định trách nhiệm khác của người bán trong suốt thời gian bảo hành
- Nêu rõ điều kiện khiếu nại, bồi thường tổn thất
- Nêu rõ điều kiện phạt hợp đồng và mức phạt
- Nêu rõ điều kiện trọng tài (thường sử dụng trọng tài quốc tế Paris)
- Qui định rõ những trường hợp bất khả kháng trong quá trình thực hiện hợp đồng.
- Ngoài ra cũng phải qui định các điều khoản chung như điều kiện để hợp đồng có hiệu lực, ngôn ngữ sử dụng trong hợp đồng , số lượng văn bản hợp đồng.

2.6. Trình Giám đốc duyệt dự án.

Sau khi kết thúc việc lập dự thảo hợp đồng, các đơn vị kinh doanh phải trình Giám đốc duyệt phương án kinh doanh (đã có ý kiến của phòng kế hoạch tài chính), các dự thảo hợp đồng nhập khẩu và kinh tế (đã có ý kiến tham khảo của Trung tâm tư vấn, nếu cần) và giấy ủy quyền ký hợp đồng nhập khẩu và hợp đồng kinh tế.

2.7. Đàm phán và ký kết hợp đồng .

2.7.1 Đàm phán.

Trong khâu đàm phán, công ty có thuận lợi do là doanh nghiệp lâu năm trong ngành đặc biệt là đối với kinh doanh xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ nên công ty đã gây dựng được nhiều mối quan hệ tốt với nhiều đơn vị tổ chức kinh tế trong nước cũng như những công ty nước ngoài trong lĩnh vực này. Hơn thế nữa, đội ngũ cán bộ có kinh nghiệm và trình độ của công ty cũng là yếu tố chủ chốt đem lại thành công cho các cuộc đàm phán.

Nội dung đàm phán thường xoay quanh các vấn đề về hàng hoá, giá cả, phương thức thanh toán, điều kiện vận chuyển, điều kiện bảo hiểm, điều kiện trọng tài và điều kiện phạt.

Ở Technoimport, việc đàm phán có thể được tiến hành một cách linh hoạt (tùy theo từng trường hợp đối tác của công ty là ai, giá trị hợp đồng lớn hay nhỏ, đối tượng là máy móc thiết bị lẻ hay là thiết bị toàn bộ, ...).

Tuy nhiên, thường đối với những hợp đồng có giá trị nhỏ hoặc hợp đồng thiết bị lẻ thì công ty mới tổ chức đàm phán qua điện thoại, thư tín, fax,... hoặc là theo cách một bên phải gửi dự thảo hợp đồng cho bên kia, bên kia nếu đồng ý thì ký vào và hợp đồng coi như được ký kết (cách này chỉ áp dụng cho những đối tác mà công ty đã có quan hệ tốt, có thể tin tưởng lẫn nhau). Còn đối với những hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ có giá trị lớn thì công ty thường gặp gỡ trực tiếp để đàm phán với đối tác. Trong những cuộc đàm phán trực tiếp, nhất là đối với những lĩnh vực thiết bị toàn bộ, luôn đòi hỏi phải được chuẩn bị kỹ lưỡng, đặc biệt là về mặt phương pháp và nghệ thuật đàm phán, vì thế trong những lần đàm phán các công trình thiết bị toàn bộ lớn Technoimport đều phải cử các chuyên viên cao cấp của mình đi đàm phán nhằm đem về cho công ty nhiều lợi thế hơn. Tuy nhiên, cũng không thể tránh khỏi có những lần bị đối phương chèn ép, gây bất lợi cho công ty, điều này cũng do nhiều nguyên nhân và đang được công ty khắc phục dần.

2.7.2. Ký kết hợp đồng .

Sau khi hai bên đã hoàn thành việc đàm phán thì tiến hành ký hợp đồng. Về nguyên tắc, tất cả các thoả thuận kinh tế đối với các khách hàng trong và ngoài nước đều phải ký kết hợp đồng (trừ các hàng hoá tự doanh, các đơn vị kinh doanh nhập khẩu về để kinh doanh, hàng về phải lưu kho và tìm dần khách hàng để bán, khách hàng mua đến đâu trả tiền ngay đến đó để nhận hàng, lúc này công ty sẽ phát hoá đơn tài chính cho khách hàng). Khi ký kết hợp đồng với đại diện văn phòng các công ty nước ngoài ở Việt Nam, yêu cầu phải có giấy ủy quyền của giám đốc công ty đó và giám đốc công ty đó sẽ đứng tên người bán hoặc người mua trong hợp đồng.

Mọi hợp đồng của công ty đều được ký trên các văn bản. Riêng đối với những hợp đồng ký bằng fax, ngay sau khi ký phải thiết lập ngay bản gốc để gửi cho hai bên ký (nhằm có bộ hồ sơ gốc lưu trữ lâu dài, đề phòng có những bất trắc trong tranh chấp về sau).

Riêng đối với hợp đồng theo hình thức ủy thác thì khi ký hợp đồng nhập khẩu còn có cả sự tham gia của bên ủy thác. Người được quyền đứng ra ký kết hợp đồng phải được sự ủy quyền của Giám đốc, tức là phải có tư cách pháp nhân (có thể là các trường hoặc phó phòng kinh doanh).

Việc ký hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ có thể được ký một lần hoặc ký thành nhiều hợp đồng nhỏ từng phần theo yêu cầu cụ thể.

2.8. Hoàn tất các thủ tục cho việc nhập khẩu.

Để chuẩn bị thực hiện hợp đồng, công ty phải làm thủ tục xin phép nhập khẩu và thuế nhập khẩu theo thông tư 09/1998/TT-BTM ngày 18/7/1998. Đối với những hợp đồng thực hiện theo quyết định 91/TTg và 42, 43 CP và nghị định 07/1998/NĐ-CP. Ví dụ như đối với những công trình thiết bị toàn bộ giá trị nhỏ hơn 5 triệu USD thì sẽ do Bộ thương mại duyệt sau khi đã có ý kiến của cơ quan chủ quản, với những công trình thiết bị toàn bộ có giá trị trên 5 triệu USD thì do hội đồng thẩm định dự án Nhà nước phê duyệt, còn với các dự án trên 10 triệu USD thì do Thủ tướng chính phủ phê duyệt trên cơ sở ý kiến của hội đồng thẩm định dự án Nhà nước.

Các văn bản mà công ty sẽ phải trình lên Bộ thương mại bao gồm:

- Một bộ hợp đồng gốc.
- Quyết định phê duyệt nội dung hợp đồng.
- Đề nghị của chủ đầu tư cho phép nhập khẩu và miễn thuế nhập khẩu.
- Văn bản của Technoimport gửi bộ hồ sơ trình Bộ thương mại cho phép nhập khẩu và miễn thuế nhập khẩu (nếu có).

2.9. Thực hiện hợp đồng.

Đây là khâu cuối cùng trong qui trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty Technoimport và là khâu quan trọng nhất quyết định sự thành công của một thương vụ. Yêu cầu ở khâu này là đảm bảo làm sao mọi điều khoản trong hợp đồng mà công ty đã ký đều được thực hiện đúng và đủ. Vì thế, trong giai đoạn thực hiện hợp đồng, các đơn vị kinh doanh phải thực hiện theo đúng phương án kinh doanh mà họ đã lập ra và đã được phê duyệt. Tuy nhiên, nếu có khó khăn do thị trường biến động mà không thực hiện được như phương án kinh doanh đã lập thì các đơn vị kinh doanh phải báo cáo lại với Ban giám đốc để điều chỉnh phương án. Ngoài ra trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu có những thoả thuận khác với nội dung hợp đồng đã ký thì nhất thiết phải xác nhận chính thức bằng các phụ thêm hợp đồng.

Ở Technoimport, quá trình thực hiện hợp đồng thường bao gồm những bước sau:

- Nhận các văn bản gốc cho phép thực hiện việc nhập khẩu, miễn thuế nhập khẩu, phụ thu và thuế GTGT (nếu có).
- Kiểm tra có nguồn vốn đề mở L/C (ký quỹ), đặt cọc hoặc phí mở (nếu có)
- Kiểm tra nội dung bảo lãnh tiền đặt cọc, bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

- Lập yêu cầu mở L/C (thường là L/C không hủy ngay) theo mẫu của ngân hàng và nội dung hợp đồng đã ký hoặc yêu cầu chuyển tiền đặt cọc thanh toán.
- Kiểm tra lại nội dung L/C do ngân hàng mở vốn yêu cầu và nếu có khác biệt cần cho mở lại L/C để sửa cho phù hợp.
- Lập hồ sơ theo dõi hợp đồng (lý lịch, tiến độ giao hàng, tiến độ thanh toán, khối lượng hàng hoá, dịch vụ để thực hiện cụ thể cũng như khối lượng tiền đã thanh toán tương ứng).
- Nắm chắc tiến độ thanh toán của khách hàng trong nước, yêu cầu khách hàng trong nước thanh toán đúng hạn (nếu khách hàng chỉ đặt cọc hoặc chưa thanh toán hết) để đảm bảo thanh toán ngoại.
- Kiểm tra thông báo gửi hàng, bộ tài liệu gửi hàng phù hợp với L/C và hợp đồng đã đăng ký.
- Nhận phiếu giao hàng, vận đơn gốc và những chứng từ cần thiết khác từ hãng chở hàng.
- Yêu cầu ngân hàng ký nhận vận đơn (nếu cần)
- Mở tờ khai hải quan theo công văn số 299/QĐ-TCHQ và số 50/QĐ-TCHQ (cán bộ chuẩn bị tờ khai hải quan phải kiểm tra kỹ và chịu trách nhiệm về sự chính xác của mã số thuế, thuế xuất nhập khẩu, phụ thu, thuế GTGT), xuất trình bộ chứng từ gồm có: hợp đồng ngoại, hợp đồng ủy thác (nếu có), quyết định nhập khẩu thiết bị toàn bộ (nếu có), bảng tự khai chi tiết lô hàng, lệnh giao hàng, hóa đơn thương mại, giấy chứng nhận chất lượng, giấy chứng nhận xuất xứ, phiếu đóng gói chi tiết và các văn bản cho miễn thuế nhập khẩu, phụ thu, thuế GTGT (nếu có).
- Làm thủ tục kiểm tra hàng hóa, tính thuế.
- Kiểm tra lại kết quả và phương pháp tính thuế theo tờ khai hải quan và theo qui định hiện hành của các cơ quan chức năng. Nếu thấy có điểm không chính xác, có văn bản khiếu nại ngay và theo dõi liên tục quá trình khiếu nại cho đến khi kết thúc.
- Kiểm tra về chất lượng, số lượng của thiết bị toàn bộ nhập khẩu, thường công ty mời cơ quan giám định Vinacontrol làm công tác này.
- Khiếu nại, lập hồ sơ khiếu nại nếu hàng hóa bị tổn thất hoặc không đúng với hợp đồng đã ký.
- Nộp thuế nhập khẩu hoặc phí phụ thu và thuế GTGT, tùy theo từng trường hợp trong thời hạn theo luật định.
- Giao hàng cho khách hàng trong nước cùng hóa đơn bán hàng, thu tiền hàng hoặc phí và ký vào biên bản giao hàng (lưu ý với hóa đơn GTGT cần lập đúng theo qui định hiện hành).
- Xin các giấy phép cho phép các chuyên gia của người bán đến Việt Nam làm việc với công trình.
- Cử cán bộ cùng với các chuyên gia đến tận công trình để tiến hành lắp đặt và chạy thử thiết bị toàn bộ.

- Ký biên bản nghiệm thu với chủ đầu tư (hoặc với cả người bán)
- Ký biên bản quyết toán hoặc thanh lý hợp đồng với khách hàng trong nước.
- Lập quyết toán hợp đồng hoặc từng phần hợp đồng nếu là thiết bị toàn bộ.

2.10. Chuyển giao công nghệ.

Thực chất, đây là khâu có tính chất bổ sung trong qui trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Technoimport nhưng lại là khâu đem lại uy tín rất lớn cho công ty, bởi vì đúng ra là sau khi giao công trình cho chủ đầu tư, được chủ đầu tư nghiệm thu trong việc lắp đặt và chạy thử thiết bị và quyết toán hợp đồng với chủ đầu tư, Technoimport không còn trách nhiệm gì với công trình thiết bị toàn bộ đó nữa nhưng thực tế là Technoimport luôn có trách nhiệm trong việc đưa thiết bị vào hoạt động sản xuất sao cho có hiệu quả nhất. Vì thế, trong giai đoạn này, công việc của Technoimport là giúp người mua thiết bị toàn bộ vận hành thiết bị đó để sản xuất ra sản phẩm và đào tạo đội ngũ vận hành. Technoimport sẽ yêu cầu chuyên gia nước ngoài của hãng sản xuất và các chuyên viên kỹ thuật của công ty đến nơi người mua đặt công trình thiết bị toàn bộ để tiến hành vận hành thiết bị và hướng dẫn về công nghệ cho đội ngũ vận hành thiết bị trong một thời gian nhất định tùy thuộc vào tính phức tạp của công trình. Tuy nhiên việc thỏa thuận với hãng sản xuất thiết bị về việc chuyển giao công nghệ thường đem lại khó khăn cho Technoimport bởi vì đôi khi tính hiện đại của thiết bị cộng với trình độ non yếu của người sử dụng làm cho việc đào tạo đội ngũ vận hành rất vất vả và làm cho người mua thường thụ động trong việc sử dụng cũng như bảo dưỡng thiết bị.

III. NHỮNG VƯỚNG MẮC TRONG QUÁ TRÌNH NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ Ở CÔNG TY TECHNOIMPORT.

1/. Những vướng mắc trong khâu chuẩn bị nguồn vốn cho dự án.

Chuẩn bị nguồn vốn để nhập khẩu thiết bị toàn bộ là một khâu rất quan trọng trong quá trình chuẩn bị dự án. Nguồn vốn này có thể là vốn của khách hàng, vốn vay trong nước, vốn vay nước ngoài, vốn của công ty (thường là rất ít, đặc biệt là đối với những công trình thiết bị toàn bộ có giá trị lớn).

Chẳng hạn như đối với một số dự án tự doanh, vấn đề khó khăn lớn nhất chính là nguồn vốn cho dự án bởi vì giá trị các công trình thiết bị toàn bộ thường lớn hơn nhiều so với nguồn vốn mà công ty có thể đáp ứng. Vì thế, giải pháp vay vốn ngân hàng hoặc vay tín dụng nước ngoài đang là hướng đi cho nhập khẩu tự doanh ở công ty. Tuy nhiên vẫn còn nhiều bất cập trong các chính sách đi vay cũng như cho vay của nhà nước.

Cụ thể là đối với vay ngân hàng trong nước hiện nay thì vốn các ngân hàng cho vay với lãi suất quá cao (khoảng 15% năm), thời hạn cho vay ngắn, trong khi đó đặc điểm của mặt hàng thiết bị toàn bộ là thời gian mua bán thiết bị toàn bộ thường dài đôi khi đến hàng năm mới kết thúc. Hơn nữa, trong thời gian gần đây do bùng nổ trong quản lý nên nhiều ngân hàng bị thất thoát hàng ngàn tỷ

đồng do đó các ngân hàng hiện nay đã rất thận trọng, thắt chặt các khoản vay của doanh nghiệp.

Cũng như vậy, vấn đề vướng mắc trong việc vay vốn nước ngoài để nhập khẩu công trình thiết bị toàn bộ thông thường lại không nằm ở phía bên nước ngoài cho vay mà lại nằm chủ yếu ở chính sách và cách thức quản lý nguồn vốn của phía Việt Nam.

Còn đối với các dự án sử dụng vốn của các khách hàng là các doanh nghiệp. Nhà nước, chủ đầu tư không phải là người sở hữu vốn mà vốn là của Nhà nước và họ chỉ là người quản lý nguồn vốn đó. Vì vậy, nếu không được giải ngân đúng tiến độ thì chủ đầu tư khó có thể tìm ra nguồn vốn bổ sung trong khi chờ được cấp vốn do công trình chưa có khả năng đi vào hoạt động, chưa có tài sản gì để thế chấp vay vốn ngân hàng. Khi đó, Technoimport là người trực tiếp đứng ra nhập khẩu thiết bị toàn bộ tất nhiên cũng bị ảnh hưởng đến tiến độ thanh toán ngoại do việc thanh toán không đúng hạn của khách hàng trong nước. Khi đó không chỉ là Technoimport bị thất tín với đối tác nước ngoài mà còn dẫn đến sự ngưng trệ của công trình và phát sinh hàng loạt các chi phí ngoài các tính toán ban đầu, khiến cho tổng mức đầu tư tăng, thậm chí công trình đang thực hiện phải bỏ dở. Nguyên nhân của tình trạng này không phải do thiếu vốn còn do chính sách đầu tư thiếu nhất quán của Nhà nước.

2/. Những vướng mắc trong khâu nghiên cứu thị trường.

Thực tế hiện nay thì hoạt động nghiên cứu thị trường ở công ty là chưa có bài bản và chưa thực sự chủ động, việc nghiên cứu thị trường mới dừng lại ở nghiên cứu thị trường mục tiêu và định hướng mặt hàng kinh doanh.

Ví dụ như, đối với nhập khẩu ủy thác thì công ty chỉ phải quan tâm nghiên cứu thị trường ngoài song nhiều khi nhập khẩu thiết bị toàn bộ từ thị trường nào cũng do bên ủy thác chỉ định. Còn đối với nhập khẩu tự doanh, công ty phải nghiên cứu cả thị trường trong và ngoài nước nhưng công ty lại thường căn cứ vào những đơn hàng ủy thác của các khách hàng và sau đó tìm hiểu xem các đơn vị tương tự có nhu cầu với loại thiết bị toàn bộ tương tự không để nếu có khả năng tiêu thụ và qua đàm phán giá cả thì công ty sẽ nhập khẩu về.

Đây có thể nói là điểm thiếu năng động của công ty, tuy nhiên nó cũng là điều dễ hiểu vì xuất phát từ đặc điểm của ngành hàng thiết bị toàn bộ là ngành hàng phục vụ cho nhu cầu sản xuất hàng hóa hay nói cách khác là nhu cầu thứ cấp nên việc nghiên cứu thiết bị toàn bộ không phải là dễ dàng, nhất là không phải là sở trường của công ty từ trước đến nay.

Bên cạnh đó phải kể đến do một thời gian dài hoạt động trong cơ chế bao cấp đã tạo nên một phong cách làm việc trì trệ chưa dễ gì thay đổi để thích ứng một cách hoàn toàn với cơ chế thị trường đầy biến động và cạnh tranh.

3/. Những vướng mắc trong quá trình đấu thầu.

Đấu thầu mua sắm máy móc thiết bị là khâu quan trọng để lựa chọn nhà cung cấp trong qui trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty. Tuy nhiên đối với khâu này thì vướng mắc hoàn toàn là từ các qui chế chính sách của Nhà nước.

Thực tế là Chính phủ Việt Nam cũng đã rất quan tâm chỉ đạo hoạt động này và đã đề ra nhiều biện pháp để hoạt động đấu thầu nói chung và hoạt động đấu thầu máy móc thiết bị toàn bộ nói riêng đạt được hiệu quả cao trong việc lựa chọn các nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ và công nghệ phù hợp nhất cho các dự án. Mặc dù vậy, hệ thống pháp luật của Việt Nam lại chưa hoàn chỉnh nên không tránh khỏi có những vướng mắc trong quá trình thực hiện gây ảnh hưởng lớn tới hiệu quả nhập khẩu thiết bị toàn bộ của công ty nói riêng và phát triển kinh tế nói chung.

Cụ thể là trong qui chế đấu thầu, việc người nhập khẩu bị buộc phải thực hiện nhập khẩu công trình cho dự án bằng phương thức đấu thầu là một điều bất hợp lý vì đấu thầu là phương thức rất phức tạp và mất nhiều thời gian nên nếu ngay cả đối với các dự án nhỏ hoặc không lớn lắm mà vẫn phải áp dụng nó dẫn đến việc tăng chi phí, ảnh hưởng đến hiệu quả của dự án và mất cơ hội kinh doanh. Việc mua sắm máy móc thiết bị thông qua đấu thầu thường phát sinh những vấn đề phức tạp khi triển khai thực hiện dự án, và người nhập khẩu thường phải chấp nhận thua thiệt với nhà thầu cung cấp nếu không muốn mở thầu lại chọn nhà thầu khác mất nhiều thời gian và tốn kém, làm lỡ tiến độ thi công.

Quy chế đấu thầu này có một số quy định chưa hợp lý về số nhà thầu tối thiểu, ví dụ như trong phương thức cạnh tranh, mỗi gói thầu phải có ít nhất ba chào hàng của ba nhà thầu khác nhau, hoặc trong phương thức đấu thầu hạn chế, bên mời thầu phải mời ít nhất 5 nhà thầu có đủ khả năng tham dự. Trong thực tế, có những trường hợp chỉ có hai hoặc thậm chí một nhà thầu duy nhất tham gia, có khi bên mời thầu phải hoãn thời điểm mở thầu để các nhà thầu khác có cơ hội tham gia mà vẫn không có đủ số hồ sơ dự thầu cần thiết. Kết quả là một số dự án phải hủy bỏ hoặc chuyển sang phương thức chỉ định thầu là phương thức rất kém khách quan. Đặc biệt, đối với một số dự án thuộc một số lĩnh vực công nghệ chuyên biệt như sản xuất dụng cụ y tế, giáo cụ, thiết bị cơ khí chính xác..., thì có rất ít hãng trên thế giới có khả năng dự thầu, vì thế tình trạng không đủ số nhà thầu tối thiểu thường xuyên xảy ra.

Việc đấu thầu cũng gặp nhiều khó khăn khi Nhà nước hạn chế đối tượng được phép áp dụng hợp đồng có điều chỉnh giá. Theo như quy định tại điều 6. Quy chế đấu thầu, hợp đồng có điều chỉnh là hợp đồng áp dụng cho những gói thầu mà tại thời điểm ký kết hợp đồng không đủ điều kiện chính xác về số lượng và khối lượng hoặc có biến động lớn về giá cả do chính sách Nhà nước có sự thay đổi và hợp đồng có thời gian thực hiện trên 12 tháng. Như vậy, hợp đồng có điều chỉnh giá chỉ được phép áp dụng khi hợp đồng có thời gian thực hiện trên một năm, đấu thầu làm tăng rủi ro cho các hợp đồng có thời gian thực hiện ít hơn do không được điều chỉnh giá nếu có biến động về giá cả. Trong mua sắm thiết bị toàn bộ, biến đổi giá cả phần lớn có nguyên nhân do sự biến đổi tỷ giá đồng Việt Nam và các ngoại tệ, chủ yếu là USD. Do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế châu Á, đồng nội tệ mất giá so với đồng USD. Nhưng tổng mức

đầu tư đã được phê duyệt bằng đồng Việt Nam, khó có thể thay đổi. Đây là nguyên nhân khiến cho hiện nay nhiều hợp đồng mua sắm thiết bị nước ngoài, phần lớn sử dụng đồng USD, bị tăng giá mạnh so với đồng Việt nam làm cho phía Việt nam thua thiệt nhiều, một số dự án thậm chí phải ngừng thực hiện.

Một điều kiện hết sức quan trọng trong quá trình đấu thầu đó là yêu cầu bảo mật thông tin. Cho đến nay mới chỉ có quy định về việc bên mời thầu không được tiết lộ thông tin chứ chưa có quy định và cũng không cấm việc trao đổi giữa các nhà thầu với nhau nên thường dẫn đến việc các nhà thầu thông đồng ép giá gây bất lợi cho người nhập khẩu.

Ngoài ra, hiện nay vẫn còn nhiều quy định pháp luật về mua sắm máy móc thiết bị ở Việt nam vẫn có những điểm không phù hợp với quy định của các tổ chức quốc tế, nhiều khi gây khó khăn cho các nhà thầu nước ngoài khi tới tham gia thầu ở Việt nam, không hấp dẫn được các nhà thầu nước ngoài vào Việt nam. Văn kiện quốc tế chủ yếu trong lĩnh vực này là "Agreement on Government Procurement" của WTO "Guidelines for Procurement under Asia Development Bank Loans", "Procurement of goods" và "Procurement of Work" của WB... Trong các văn kiện quốc tế quy định không phân biệt giữa các nhà thầu trong nước và nhà thầu nước ngoài trong đấu thầu cạnh tranh quốc tế, trong khi đó điều 10 Quy chế đấu thầu lại quy định về điều kiện đấu thầu quốc tế là ưu đãi các nhà thầu trong nước. Đặc biệt trong khoản 2 điều 10 buộc nhà thầu nước ngoài phải cam kết sử dụng nhà thầu phụ Việt nam hoặc phải liên doanh với các nhà thầu Việt nam. Quy định này đã được phía nước ngoài phản đối rất mạnh mẽ vì thực tế có khi không thể tìm được nhà thầu phụ Việt nam cung cấp các máy móc thiết bị và dịch vụ phù hợp với công nghệ của họ.

Các văn kiện quốc tế quy định việc sửa đổi tài liệu đấu thầu của bên mời thầu phải thông báo trước cho tất cả các nhà thầu trước khi mở thầu ít nhất 30 ngày, nếu từ lúc gửi thông báo đến thời điểm mở thầu đã công bố không đủ 30 ngày thì bên mời thầu phải gia hạn thời điểm mở thầu để các nhà thầu có đủ điều kiện sửa đổi hồ sơ dự thầu cho phù hợp với tài liệu đấu thầu. Thời hạn này lớn hơn nhiều so với quy định tại điều 12 so với quy chế đấu thầu của Việt nam, trong đó quy định thời hạn chỉ là 10 ngày cho các nhà thầu yêu cầu sửa chữa hồ sơ dự thầu.

Thêm vào đó các văn kiện quốc tế quy định chung về hợp đồng có điều chỉnh giá phải được áp dụng cho tất cả các hợp đồng có thời gian thực hiện trên 12 tháng, còn đối với các hợp đồng mua sắm máy móc thiết bị quan trọng có khả năng biến đổi giá trong thời gian ngắn cũng có thể được áp dụng điều kiện chung của hợp đồng có điều chỉnh giá. Quy định như vậy linh hoạt hơn rất nhiều so với quy định của Việt nam như đã nói ở trên, điều mà có thể dẫn đến việc một trong hai bên mời thầu hoặc dự thầu gặp phải rủi ro ngoài ý muốn khi giá cả hàng hóa và tỷ giá hối đoái trên thị trường thế giới liên tục thay đổi.

4/. Những vướng mắc trong quá trình đàm phán và ký kết hợp đồng.

Trước khi tiến hành đàm phán cần đưa ra một số phương án đàm phán, cụ thể ở đây là cần đi vào phân tích những vấn đề hai bên mới chỉ nhất trí một phần và những vấn đề còn nhiều tranh luận, để từ đó định ra được sách lược tháo gỡ dần trong quá trình đàm phán. Thông thường, điểm yếu của công ty là khi bước vào đàm phán với các công ty nước ngoài nhận thầu chưa có được lợi thế so với đối thủ thương lượng của mình. Kinh nghiệm đàm phán cũng như năng lực đàm phán của công ty cũng chưa thể bằng các công ty nước ngoài đã có nhiều năm hoạt động trên thương trường quốc tế. Nếu công ty không tiếp tục thu thập thông tin về đối phương, tìm hiểu và nắm bắt ý đồ của đối phương cũng như vạch ra một phương án đàm phán thích hợp để chuyển dần lợi thế về phía mình thì có thể đạt được các mục tiêu đàm phán.

Trong đàm phán hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ, cụ thể về xây lắp công trình và chuyển giao công nghệ, nội dung đàm phán thường bao gồm 3 lĩnh vực: kỹ thuật, thương mại và pháp lý. Tuy nhiên, trong đoàn đàm phán được công ty cử đi không phải bao giờ cũng đầy đủ các thành viên am hiểu đầy đủ về cả 3 lĩnh vực.

Đối với các nước ngoài, theo thông lệ hoạt động kinh doanh tại nước họ, họ có thể thuê chuyên gia hỗ trợ cho lĩnh vực mà họ còn thiếu kinh nghiệm, điều đó giúp cho đàm phán được nhanh chóng và thuận tiện hơn. Cũng chính vì lẽ đó mà các công ty nước ngoài nhận thầu ở Việt nam rất ngại khi phải làm việc và tiến hành đàm phán với đối tác Việt nam trong cơ chế hiện nay của nước ta. Đó là vì các thỏa thuận trên bàn đàm phán tại Việt nam sẽ còn chịu sự kiểm tra và phê duyệt của các chuyên môn phía sau đoàn đàm phán. Các qui định như thế này của Việt nam gây lãng phí thời gian trong khi chờ đợi phê duyệt, làm chậm tiến độ triển khai dự án, làm cho phía nước ngoài kém tin tưởng vào các thỏa thuận đã giành được trên bàn đàm phán, bởi vì những thỏa thuận đó lại còn phải chờ đợi sự phê duyệt của các cơ quan quyền lực ở phía sau.

Thực tế cho thấy nhiều khi đoàn đàm phán của công ty rất bị động khi tham gia thương thảo hoàn thiện hợp đồng mua sắm thiết bị toàn bộ và một trong những loại hợp đồng lớn có nội dung qui định hết sức chi tiết và phức tạp. Người tham gia đàm phán nhiều khi không có quyền quyết định đối với những điều đạt được hay chưa được trên bàn đàm phán mà lúc nào cũng phải chờ ý kiến chỉ đạo của cấp có thẩm quyền, mà nhiều khi các cán bộ thuộc cấp có thẩm quyền này không có đủ năng lực cũng như thiếu kinh nghiệm thực tế để giải quyết một vấn đề cụ thể.

5/. Những điều kiện đặt ra khi thực hiện hợp đồng

5.1/. Về các loại giấy phép nhập khẩu .

Hiện nay, các qui định về thủ tục nhập khẩu máy móc thiết bị cho các dự án do quá trình nhiều cơ quan thuộc nhiều cấp ban hành dẫn đến nảy sinh mâu thuẫn giữa các văn bản làm ách tắc nhập khẩu, gây thiệt hại về thời gian và tiền bạc cho nhập khẩu.

Chẳng hạn như đối với máy móc thiết bị trong nước chưa sản xuất được do Bộ công nghiệp quyết định, nhưng để được miễn thuế nhập khẩu thì phải xin phép Bộ trưởng Bộ thương mại mặc dù theo luật định, đã là hàng trong nước không sản xuất được thì chỉ cần bộ quản lý ngành xác nhận là được miễn thuế nhập khẩu. Những qui định phiền hà như thế này gây khó khăn không ít cho người nhập khẩu

5.2/. Những vướng mắc về thuế.

Việc nhập khẩu thiết bị toàn bộ phục vụ cho các dự án cũng là với mục đích nhằm thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, do vậy chúng được hưởng nhiều ưu đãi về thuế khi nhập khẩu. Tuy nhiên, do các văn bản pháp luật trong lĩnh vực này được ban hành liên tục và quá nhiều nên đã dẫn đến tình trạng chồng chéo, gây khó khăn cho người nhập khẩu, chủ đầu tư và các bên có liên quan. Đặc biệt kể từ ngày 1/1/1999 khi bắt đầu áp dụng biểu thuế xuất nhập khẩu 1999 và hai sắc thuế mới là thuế GTGT và thuế lợi tức DN cùng với những thay đổi văn bản pháp qui có liên quan đến hai sắc thuế này đã dẫn đến nhiều biến đổi trong hoạt động doanh nghiệp. Mặc dù chủ trương áp dụng hai sắc thuế này là hoàn thiện, đầy đủ, chất lượng văn bản ban hành thấp nên phải liên tục sửa đổi bổ sung, các văn bản hướng dẫn lại ban hành chậm nên đã dẫn đến hàng loạt các ách tắc trong khâu sản xuất, lưu thông, gây tổn thất không nhỏ cho các doanh nghiệp.

Chẳng hạn như biểu thuế xuất khẩu, nhập khẩu ưu đãi năm 1999 đã có giá trị từ ngày 4/1/1999 nhưng đến ngày 7/4/1999 Bộ tài chính mới ban hành thông tư số 37/1999/TT-BTC hướng dẫn về cách phân loại hàng hoá nên đã xuất hiện rất nhiều vướng mắc về phương thức áp mã nhập khẩu. Phía hải quan do không thể tự quyết định phương thức áp mã thuế nên đã chọn phương thức có thuế suất cao gây thiệt hại nặng cho người nhập khẩu và chủ đầu tư. Thêm vào đó, việc ban hành các kiểu thuế xuất nhập khẩu là công việc đã được tiến hành hàng chục năm nay nên không thể nói là không có kinh nghiệm, nhưng ngừng biểu thuế xuất khẩu, nhập khẩu ưu đãi đặc biệt và thông thường ban hành năm 1999 cũng vẫn tồn tại những sai sót, dẫn đến việc phải ra liên tục những văn bản sửa đổi hoặc bổ sung để giải thích cho những khái niệm không rõ ràng như " máy đồng lực", " bằng thép dễ cát tiện" ... Điều này đã tạo điều kiện cho một số cán bộ Hải quan thực hiện việc áp dụng mã thuế một cách tùy tiện, gây thiệt hại cho doanh nghiệp (có lúc lên tới hàng tỷ đồng).

Thuế giá trị gia tăng(thuế GTGT) là khoản thuế tính trên phần giá trị của hàng hóa, dịch vụ phát sinh (Điều 1, luật thuế GTGT) nhằm tránh tình trạng đánh thuế chồng lên thuế, tuy vậy, phương thức tính thuế GTGT cùng với những quy định về áp dụng luật thuế GTGT tỏ ra thiếu chính xác và chưa toàn diện, gây trở ngại cho người nhập khẩu.

Nhìn vào công thức tính thuế GTGT đã đánh chồng lên thuế nhập khẩu:

$$\text{Thuế GTGT} = (\text{Giá NK} + \text{thuế NK}) - \text{Thuế suất thuế GTGT.}$$

Hàng nhập khẩu nhập khẩu khi mới đến cửa khẩu thì chưa thể xuất hiện khoản thuế GTGT, khoản này chỉ có thể xuất hiện khi hàng hóa được luân chuyển, còn thuế nhập khẩu đánh vào hàng hóa không thể được coi là giá trị tăng thêm của hàng hóa. Thế nhưng khi nhập khẩu hàng hóa về, công ty đã phải đóng ngay một khoản thuế GTGT đầu vào mà chưa biết hàng có tiêu thụ được hay không, mặc dù nếu không bán được hàng khoản thuế này có thể được hoàn trả khoảng thời gian này, khoản lãi suất dự tính sẽ là không nhỏ đối với những công trình thiết bị toàn bộ có giá trị lớn.

Một vấn đề hết sức quan trọng cần đề cập đó là những quy định không rõ ràng về đối tượng chịu thuế. Dự án thiết bị toàn bộ thường bao gồm cả phần vật tư nhập khẩu để cho các doanh nghiệp sản xuất cơ khí trong nước chế tạo thiết bị tại chỗ dùng làm tài sản cố định, nhưng ngay từ khi nhập khẩu, người nhập khẩu đã phải nộp thuế GTGT, điều này mâu thuẫn với chủ trương hỗ trợ phát triển ngành chế tạo cơ khí trong nước. Ngoài ra, theo thông tư 89/1998/TT-BTC ngày 27/6/1998 thì một trong các đối tượng không thuộc diện chịu thuế GTGT là trường hợp cơ sở nhập khẩu dây truyền thiết bị máy móc thiết bị đồng bộ không thuộc diện chịu thuế GTGT nhưng trong dây truyền đồng bộ đó có cả hai loại thiết bị, máy móc trong nước đã sản xuất được (dù máy móc đó là máy chính-theo nội dung văn bản số 4950.TC/TCT ngày 13/9/1999 của bộ tài chính) thì không tính thuế GTGT cho cả dây truyền thiết bị, máy móc đồng bộ. Tuy nhiên, thông tư này không đề cập đến cơ quan nào là cơ quan có thẩm quyền xác nhận dây truyền thiết bị, máy móc đồng bộ. Mặt khác khi áp dụng thuế xuất nhập khẩu, trong một văn bản khác của bộ tài chính-thông tư 37/1999/TT/BTC ngày 07/04/1999 có quy định một trong những điều kiện để lô hàng thiết bị toàn bộ hoặc đồng bộ được phân loại và tính thuế suất thuế nhập khẩu của máy chính là có "Xác nhận của cơ quan duyệt luận chứng kinh tế kỹ thuật hoặc dự án đầu tư nêu rõ hàng hóa nhập khẩu là thiết bị toàn bộ hoặc đồng bộ và máy chính của thiết bị toàn bộ hoặc thiết bị đồng bộ ". Theo quy trình thực hiện thủ tục Hải quan hiện nay thì việc tính thuế và mã thuế được tiến hành cùng lúc cho các loại thuế xuất nhập khẩu, phụ thu, thuế GTGT. Do vậy người nhập khẩu cần phải xuất trình cho Hải quan cửa khẩu các văn bản xác nhận hàng hóa nhập khẩu là thiết bị toàn bộ hoặc đồng bộ và máy chính của thiết bị toàn bộ hoặc đồng bộ này kèm tờ khai Hải quan có cơ sở kiểm tra. Tuy nhiên, đối với những dự án nhóm A thì cơ quan có thẩm quyền xác nhận dây chuyền thiết bị, máy móc toàn bộ hoặc đồng bộ và máy chính là cơ quan phê duyệt luận chứng kinh tế kỹ thuật là Thủ tướng chính phủ, trường hợp này thì chủ đầu tư không thể có văn bản xác nhận dây chuyền đồng bộ hoặc toàn bộ và máy chính do Thủ tướng chính phủ cấp. Những ách tắc như thế này trong quá trình làm thủ tục thông quan đã dẫn đến những khoản thuế khi nhập khẩu lô hàng lên đến hàng tỷ đồng, mà nếu chủ đầu tư chưa kịp thu xếp nguồn vốn vay tạm thời để nộp thuế thì lại gây rắc rối cho hoạt động kinh doanh của người nhập khẩu, do người nhập khẩu đứng ra nhập ủy thác và làm thủ tục thông quan cho hàng hóa nên nếu không hoàn thành

nghĩa vụ nộp thuế, lô hàng đó sẽ bị cưỡng chế, và toàn bộ hàng hóa của người nhập khẩu tại mọi cửa khẩu trên phạm vi toàn quốc sẽ không được phép tiếp tục làm thủ tục thông quan mà phải chờ giải quyết, khiến cho phát sinh thêm hàng chục tỷ đồng do chi phí lưu kho bãi, tiền bồi thường do tàu không được giải phóng... và hàng loạt tổn thất khác.

5.3/. Những vấn đề đặt ra đối với thủ tục Hải quan cho thiết bị toàn bộ nhập khẩu.

Theo quy trình hành thu mới của Hải quan, việc quy định các doanh nghiệp khi khai báo Hải quan phải tự chịu trách nhiệm kê khai, áp mã tính thuế đối với hàng hóa như vậy Hải quan đã dồn hết trách nhiệm sang doanh nghiệp, còn doanh nghiệp thì phải tiếp tục chịu trách nhiệm tiếp tục chịu trách nhiệm trong năm năm. Rõ ràng trách nhiệm của Hải quan là kiểm tra tờ khai, nếu tờ khai được khai đúng thì không có lý do gì yêu cầu doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm về tờ khai đó trong 5 năm. Điều đó còn quá nặng nề và thậm chí mâu thuẫn với điều 9 pháp lệnh xử phạt hành chính quy định thời hiệu đối với các hành vi vi phạm hoạt động xuất nhập khẩu chỉ có hai năm, cũng như quy định về thời gian thực hiện các chế độ tài chính như lập hóa đơn bán hàng, thanh quyết toán theo từng năm...

Trong quá trình tính thuế nhập khẩu ưu đãi, việc đặt ra quy định:

"Người nhập khẩu có văn bản cam kết và tự chịu trách nhiệm về tính hợp lệ của giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin-C/O), nếu sau này phát hiện có sự gian lận về C/O sẽ bị truy nộp thuế và xử lý theo các quy định hiện hành" là hoàn toàn bất hợp lý. Đối với hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài, C/O là do các tổ chức có thẩm quyền nước ngoài cấp, có thể là cơ quan có thẩm quyền của một bang nào đó, thậm chí họ cho phép người sản xuất cũng được cấp C/O, vì thế hiện nay hình thức của C/O rất đa dạng và khó xác định được như thế nào là C/O hợp lệ. Do đó, tính hợp lệ của C/O phải do Hải quan có trách nhiệm xem xét và xác nhận khi doanh nghiệp xuất trình để từ đó tính thuế nhập khẩu ưu đãi. Quy định như trên đồng nghĩa với việc lại một lần nữa Hải quan dồn đẩy trách nhiệm sang phía doanh nghiệp nhập khẩu.

Bên cạnh đó, người nhập khẩu gặp phải nhiều khó khăn khi Hải quan yêu cầu giám định đối với hàng hóa nhập khẩu mỗi khi họ cảm thấy " Kết quả giám định không phù hợp với thực tế hàng hóa ". Đây là điều kiện không hợp lý vì bản thân Hải quan không phải là một tổ chức giám định, kết quả giám định thông thường không phải chỉ đơn thuần là những gì nhìn thấy mà đòi hỏi phải có hệ thống máy móc tiêu chuẩn kiểm tra...Do vậy, Hải quan không thể đưa ra lý do như vậy để từ chối kết quả giám định và yêu cầu tiến hành giám định tràn lan.

Ngành Hải quan là cơ quan Nhà nước làm nhiệm vụ chống buôn lậu, bảo vệ chủ quyền quốc gia, được hưởng lương từ ngân sách, vì vậy, việc kiểm tra hàng hóa nhập khẩu là trách nhiệm của Hải quan, mọi loại lệ phí thu thêm là bất hợp lý. Tuy vậy, theo công văn 1368/TCHQ-KTTT (17/6/1995) của Tổng cục

Hải quan, cán bộ Hải quan kiểm hóa ngoài giờ " được bồi dưỡng theo quy định " nhưng công văn này không nêu rõ số tiền bồi dưỡng này được trích từ đâu. Do vậy, để kiểm hóa được nhanh chóng và thuận tiện, nhiều nhà nhập khẩu đã tự bỏ tiền để "Bồi thường Hải quan", tạo tiền lệ xấu và làm một nguyên tắc nhân chính dẫn tới việc tham gia những phát triển trong lực lượng Hải quan, ảnh hưởng tới phát triển kinh tế và uy tín nước ta.

5.4/. Những vấn đề xử lý tranh chấp phát sinh khi thực hiện hợp đồng.

Tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng là vấn đề rất có thể xảy ra. Việc giải quyết tranh chấp hợp đồng loại này, tuy thế vẫn còn gặp phải một số vướng mắc do pháp luật trong lĩnh vực này còn thiếu chặt chẽ. Chẳng hạn như theo điều 5 Nghị định 166/CP (5/9/1994) " Quyết định giải quyết tranh chấp của trung tâm trọng tài kinh tế có hiệu lực thi hành, không bị kháng cáo " nhưng ngay tại điều 31 Nghị định này lại quy định " Trong trường hợp quyết định của trọng tài không được bên tranh chấp thi hành thì bên kia có quyền yêu cầu tòa án nhân dân có thẩm quyền xét xử theo thủ tục giải quyết các vụ kinh tế". Quy định mâu thuẫn như vậy đã mặc nhiên phủ nhận giá trị của phán quyết trọng tài(mà đáng lý ra luôn là "chung thẩm"), làm cho các doanh nghiệp thiếu tin tưởng và coi thường điều khoản trọng tài, nhiều khi làm nảy sinh thái độ thiếu nghiêm túc khi thực hiện hợp đồng.

6/. Vấn đề về đội ngũ cán bộ ở công ty.

Mặc dù nguồn nhân lực của công ty có trình độ trên đại học cao học nhưng trước những đòi hỏi riêng của lĩnh vực nhập khẩu thiết bị toàn bộ thì còn phải nghiêm túc đánh giá lại. Có hai vấn đề còn tồn tại trong đội ngũ cán bộ ở công ty.

Thứ nhất, không phải tất cả cán bộ kinh doanh ở công ty đều đáp ứng được yêu cầu về ngoại ngữ, về nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu hiện đại, về pháp luật và đặc biệt là về những tri thức khoa học công nghệ kỹ thuật.

Thứ hai, một bộ phận cán bộ vẫn chưa có tư duy kinh doanh trong cơ chế thị trường, chưa thực sự năng động trong việc tìm kiếm khách hàng, chủ động tạo công việc, đặc biệt là lôi kéo khách hàng và khuyến khích trương uy tín của công ty.

Có thể thấy rằng những vướng mắc đã đề cập ở trên dù là phía công ty hay là từ phía Nhà nước đều gây rất nhiều khó khăn cho công tác nhập khẩu thiết bị toàn bộ của công ty. Để tháo gỡ những vướng mắc này đòi hỏi phải có sự kết hợp giữa cố gắng của công ty và sự thay đổi trong các chính sách của Nhà nước.

Chương III

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ Ở CÔNG TY XUẤT NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ VÀ KỸ THUẬT.

I. MỤC TIÊU VÀ PHƯƠNG HƯỚNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIẠN TỐI:

1. Mục tiêu.

Mục tiêu trước mắt mà doanh nghiệp đã đề ra và phải đạt được trong năm 2001 là:

- Tổng kim ngạch XNK: 125000000 USD
- Tổng kim ngạch NK: 118750000 USD
- Nhập khẩu Ủy thác: 77187500 USD (Chiếm 65% Tổng kim ngạch NK).
- Nhập khẩu Tự doanh: 41562500 USD (Chiếm 35% Tổng kim ngạch NK).
- Tổng doanh thu: 420 Tỷ VND.
- Tổng nộp ngân sách: 2850 Triệu VND.
- Tổng lợi nhuận: 65 Tỷ VND.
- Thu nhập bình quân của mỗi cán bộ công nhân: 1,7 Triệu VND.

Bên cạnh các mục tiêu cụ thể phải đạt được như đã nêu trên thì doanh nghiệp đã đặt ra cho mình mục tiêu lâu dài đó là: không ngừng nâng cao uy tín, thế lực của công ty, mở rộng thị trường mục tiêu, tăng thị phần, hạn chế đến mức tối đa độ rủi ro, mạo hiểm trong kinh doanh và cố gắng tiếp tục là đơn vị dẫn đầu về nhập khẩu máy móc, thiết bị đặc biệt là thiết bị toàn bộ trong cả nước.

2. Phương hướng.

Trải qua một quá trình phát triển đầy khó khăn và thử thách trong cơ chế thị trường, Technoimport đã tự khẳng định mình trong vai trò của một đơn vị chuyên nhập khẩu công nghệ, thiết bị toàn bộ cho nền kinh tế quốc dân. Nhờ có công ty, hơn 500 công trình thiết bị toàn bộ thuộc nhiều ngành nghề đã được xây lắp và đi vào hoạt động đem lại những lợi ích thiết thực đối với đất nước: nâng cao khả năng công nghệ của quốc gia, khai thác và sử dụng hiệu quả tài nguyên thiên nhiên của đất nước, nâng cao đời sống nhân dân, nâng cao sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt nam trên trường quốc tế... góp phần xứng đáng và công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Tuy nhiên, kinh doanh trong cơ chế thị trường cũng đem lại cho công ty nhiều bài học quý giá. Đó là bài học về đa dạng hóa kinh doanh, tích cực tìm kiếm khách hàng, chủ động kinh doanh theo hướng tự doanh, khai thác thế mạnh truyền thống, giữ uy tín với khách hàng...

Thực trạng nền kỹ thuật- công nghệ của Việt nam hiện nay cũng gợi mở cho công ty những cơ hội kinh doanh hấp dẫn, bởi vì Việt nam là nước có điểm xuất phát thấp dưới áp lực của phát triển kinh tế thì tốc độ tăng trưởng sẽ rất cao,

đây chính là yếu tố cơ bản dẫn đến sự sôi động trên thị trường kỹ thuật - công nghệ.

Từ đó có thể thấy được phương hướng cho hoạt động kinh doanh trong thời gian tới của công ty như sau:

-Tiếp tục phát huy vai trò dẫn đầu trong hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ, đặc biệt là nhập khẩu ủy thác. Cụ thể là hoàn thành tốt các nghĩa vụ với chủ đầu tư, đảm bảo chất lượng công trình, đôn đốc trách nhiệm của người bán với việc bảo hành, hỗ trợ cho người mua về mặt kỹ thuật, tư vấn cho khách hàng lựa chọn nhập khẩu những dây chuyền thiết bị toàn bộ hiện đại để hàng hóa sản xuất ra có khả năng cạnh tranh trên thị trường Quốc tế.

-Bên cạnh nhập khẩu ủy thác cần tiếp tục chú ý và khai thác hình thức nhập khẩu tự doanh nhằm tạo thế chủ động và mang lại lợi nhuận cao, tuy nhiên không nên đầu tư tràn lan gây lãng phí vốn và công nợ dây dưa mà phải xem xét cẩn thận hiệu quả đầu tư.

-Trên cơ sở chủ sở hữu đầu tư các công trình thường không có nhiều kinh nghiệm cần thiết cho hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ, công ty cần tiếp tục đẩy mạnh hoạt động tư vấn đầu tư và thương mại, cố vấn cho các phòng kinh doanh tham gia vào quá trình đánh giá hiệu quả đầu tư và thiết kế kỹ thuật của khách hàng.

-Tăng cường hình thức liên doanh với công ty khác để dự các gói thầu cung cấp thiết bị bởi vì khi áp dụng hình thức này sức mạnh liên doanh nhà thầu tăng lên rất nhiều lần, đảm bảo tốt các yêu cầu khắt khe về khả năng tài chính, kỹ thuật cũng như tư cách pháp nhân nhà thầu trong các gói thầu lớn. Thực tế 10 năm qua cho thấy các nhà thầu Việt nam rất ít có cơ hội làm nhà thầu chính trong tất cả các dự án lớn có nguồn vốn của nước ngoài do không đáp ứng được yêu cầu dự thầu rất cao. Do vậy hình thức liên doanh nhà thầu là một giải pháp hữu hiệu để khắc phục yếu điểm trên.

-Tiếp tục đa dạng hóa kinh doanh ngoài ngành hàng cơ bản là máy móc thiết bị nhằm tạo sự ổn định thu nhập và hỗ trợ vốn cho nghiệp vụ nhập khẩu chính.

-Tăng cường liên doanh liên kết với các doanh nghiệp sản xuất nhằm tạo sự ổn định cho nguồn hàng xuất khẩu.

II. CÁC GIẢI PHÁP GÓP PHẦN HOÀN THIỆN QUI TRÌNH NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ Ở CÔNG TY

1. Đối với hoạt động nghiên cứu nhu cầu khách hàng và quảng cáo.

Cạnh tranh trong cơ chế thị trường khiến cho mọi doanh nghiệp đều phải tìm mọi cách để thu hút khách hàng đến với doanh nghiệp mình. Không có khách hàng sẽ đồng nghĩa với sự phá sản của doanh nghiệp. Cũng nằm trong vòng xoáy cạnh tranh đó, công ty cần trang bị cho mình một chiến lược thu hút khách hàng trong nước, đảm bảo cho mình một chỗ đứng vững chắc trên thị

trường nhập khẩu thiết bị toàn bộ. Nội dung của chiến lược có thể linh hoạt tùy theo từng thời điểm, tuy nhiên về cơ bản là:

- Khuyếch trương uy tín của công ty thông qua các hình thức quảng cáo, tham gia các hội thảo, mở các hội nghị khách hàng nhằm thu thập những ý kiến phản hồi từ phía khách hàng để có sự điều chỉnh lại hoạt động của công ty cho phù hợp.
- Cạnh tranh với các đối thủ khác bằng cách giảm mức phí ủy thác nhập khẩu.
- Đẩy mạnh tiếp thị trực tiếp nhằm củng cố lực lượng khách hàng quen thuộc và lôi kéo những khách hàng mới đến với công ty.

2. Đối với hoạt động nghiên cứu thị trường

Nghiên cứu thị trường là một hoạt động không thể thiếu trong quá trình kinh doanh và một doanh nghiệp sẽ thành công khi dự báo được nhu cầu và xu hướng của thị trường trong tương lai. Nghiên cứu thị trường thực chất là nghiên cứu về xu hướng tiêu dùng của một loại hàng hóa nào đó. Quá trình thu thập thông tin đầy đủ chính xác, từ đó đánh giá các xu hướng thị trường trong tương lai sẽ giúp công ty có những quyết định đúng đắn trong kinh doanh.

Tuy nhiên, như đã phân tích ở trên công ty vẫn còn nhiều vướng mắc tồn tại ở khâu này. Để tháo gỡ những vướng mắc đó, công ty nên tổ chức một qui trình nghiên cứu thị trường một cách qui cũ và đồng bộ. Cụ thể đối với thị trường trong nước như sau:

- Chủ động thâm nhập vào thực tế sản xuất của các đơn vị sản xuất có nhu cầu nhập khẩu thiết bị toàn bộ thông qua những mối quan hệ mà công ty đã có trước đây nhờ nhập khẩu những dây chuyền thiết bị cho họ (đây là một lợi thế mà không phải đối thủ cạnh tranh nào có được) để tìm hiểu kế hoạch sản xuất kinh doanh (mặt hàng, tiêu chuẩn chất lượng) từ đó xác định nhu cầu thiết bị đặc thù.
- Nghiên cứu số lớn các doanh nghiệp sản xuất tiêu biểu để rút ra xu hướng phát triển nhu cầu thiết bị toàn bộ, cụ thể mục tiêu nghiên cứu là các giai đoạn phát triển sản xuất, các nhu cầu đòi hỏi đổi mới thiết bị toàn bộ, qui mô của nhu cầu đó, những bộ phận nào ưu tiên đổi mới, khả năng về vốn để đảm bảo thanh toán...
- Luôn tìm hiểu và nắm bắt thông tin về các đối thủ cạnh tranh, điểm mạnh, điểm yếu của họ để có thể rút ra cho mình cách thức hoạt động phù hợp.
- Nghiên cứu tình hình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở những khu vực địa lý khác nhau trong nước bằng cách tích cực chỉ đạo và phối hợp chặt chẽ thường xuyên với các chi nhánh của công ty ở TP.HCM , Hải Phòng và Đà Nẵng.
- Nghiên cứu xu hướng đầu tư của Nhà nước đang chú trọng vào lĩnh vực nào để kịp thời nắm bắt cơ hội kinh doanh.

Trên đây mới chỉ bàn đến khía cạnh thị trường trong nước, còn một mảng nữa rất quan trọng không thể bỏ qua, đặc biệt trong lĩnh vực thiết bị toàn bộ, đó

là thị trường cung cấp thiết bị toàn bộ thế giới. Trong kinh doanh thương mại, tìm được nguồn hàng có ưu thế về giá cả, chất lượng, dịch vụ kèm theo... là đã thắng lợi một nửa.

Đối với việc nghiên cứu thị trường nước ngoài, công ty cần phải duy trì và củng cố hoạt động của các văn phòng đại diện tại nước ngoài trong việc nghiên cứu xu hướng thị trường thiết bị toàn bộ thế giới. Để thực hiện tốt việc hỗ trợ hoạt động nghiên cứu thị trường, các văn phòng đại diện cần:

- Thu thập thông tin về thiết bị toàn bộ- công nghệ tạo điều kiện cho đồng nghiệp trong nước hiểu rõ hơn về nguồn thiết bị toàn bộ trên thế giới hiện nay.
- Tiếp tục nghiên cứu tình hình kinh tế, chính trị, xã hội, các chính sách thương mại, chuyển giao công nghệ, điều kiện vận chuyển, bảo hiểm,... trong lĩnh vực xuất khẩu thiết bị toàn bộ của nước bạn.
- Tích cực tìm kiếm thị trường xuất khẩu phục vụ mục tiêu đa dạng hóa kinh doanh của công ty.

Hoạt động nghiên cứu thị trường trong và ngoài nước phải đảm bảo đưa đến cho công ty một kết luận chắc chắn có nên nhận hợp đồng ủy thác hay không hoặc có nên đầu tư kinh doanh vào một loại thiết bị toàn bộ nào hay không.

3. Đối với quá trình kiểm tra đánh giá tính tiên tiến của thiết bị toàn bộ định nhập khẩu .

Kiểm tra đánh giá tính tiên tiến của thiết bị toàn bộ là công việc rất phức tạp đòi hỏi những người làm công tác này phải có trình độ kỹ thuật cao. Thông thường, một dây chuyền thiết bị toàn bộ được coi là tiên tiến là một dây chuyền thiết bị toàn bộ có đủ 3 yếu tố: hiện đại, an toàn và hiệu quả. Nhưng dựa trên tiêu chuẩn nào để đánh giá được mức độ hiện đại, an toàn và hiệu quả của thiết bị toàn bộ? Đây là vấn đề đang gây nhiều khó khăn không chỉ đối với công ty mà còn đối với nhiều doanh nghiệp khác ở Việt nam. Bởi vì hiện nay việc lập ra các tiêu chuẩn đánh giá và kiểm tra máy móc là do Bộ khoa học công nghệ và môi trường thực hiện. Tuy nhiên, việc thực hiện các tiêu chuẩn này có nhiều bất cập. Vì thế, nhiều doanh nghiệp nhập khẩu đã phải sử dụng tiêu chuẩn của nước ngoài để đánh giá hàng hóa. Điều này dẫn đến việc doanh nghiệp phải xin phép ý kiến của Bộ khoa học công nghệ và môi trường để được áp dụng tiêu chuẩn của nước ngoài, một việc làm tương đối mất nhiều thời gian và công sức.

Về phía Nhà nước đã như vậy thì các doanh nghiệp nên tự định ra cho mình một hệ thống tiêu chuẩn cụ thể đối với máy móc thiết bị vừa phù hợp với yêu cầu của Nhà nước vừa tiện lợi cho công việc đánh giá của mình chứ không nên hoàn toàn dựa vào các tiêu chuẩn của nước ngoài. Tuy nhiên phần lớn các doanh nghiệp trong đó có công ty Technoimport vẫn chưa làm được điều này.

Vì thế, để giải quyết vấn đề này công ty nên có một hệ thống tiêu chuẩn cụ thể đối với thiết bị toàn bộ nhập khẩu. Cụ thể như sau:

- Tiêu chuẩn đánh giá tính phù hợp của thiết bị toàn bộ:

- + Dây chuyền thiết bị toàn bộ có tính năng và chất lượng phù hợp với yêu cầu của công nghệ nhằm tạo ra các sản phẩm có số lượng và chất lượng đạt tiêu chuẩn đề ra.
- + Quá trình hoạt động của dây chuyền thiết bị toàn bộ phải đáp ứng được các yêu cầu đảm bảo môi trường và an toàn lao động theo qui định của pháp luật.
- + Các thiết bị trong dây chuyền thiết bị toàn bộ phải bảo đảm khả năng thực hiện các nguyên công và tính đồng bộ trong sơ đồ công nghệ của dây chuyền thiết bị toàn bộ .
- Tiêu chuẩn đánh giá chất lượng của thiết bị toàn bộ:
- + Xuất xứ của thiết bị toàn bộ (nước sản xuất).
- + Năm chế tạo của thiết bị toàn bộ.
- + Các đặc tính tính năng kỹ thuật (công suất thiết bị, số vòng quay, sản lượng sản phẩm tạo ra trong một đơn vị thời gian,...).
- + Các yêu cầu của thiết bị toàn bộ đối với nguyên nhiên liệu.
- + Tiêu hao nguyên liệu, năng lượng của thiết bị toàn bộ đối với một sản phẩm.
- + Các chỉ tiêu chất lượng sản phẩm do thiết bị toàn bộ sản xuất ra.
- + Đánh giá mức độ tự động hóa, cơ khí hóa, mức độ sử dụng nhân lực của dây chuyền thiết bị toàn bộ.
- Tiêu chuẩn đánh giá đối với thiết bị toàn bộ đã qua sử dụng:
Ngoài ra những đặc tính chung của thiết bị toàn bộ như nêu ở trên, riêng đối với những thiết bị toàn bộ đã qua sử dụng phải xem xét thêm:
- + Các chỉ tiêu chất lượng, đặc tính kỹ thuật hiện tại của thiết bị toàn bộ đã qua sử dụng so với thiết bị toàn bộ mới cùng loại.
- + Số giờ thiết bị toàn bộ đã hoạt động, điều kiện làm việc của thiết bị toàn bộ .
- + Số lần thiết bị toàn bộ đã được sửa chữa, đại tu. Các bộ phận đã được thay thế mới hoặc đảm bảo chất lượng như mới.
- + Các điều kiện bảo đảm bảo hành đối với thiết bị toàn bộ đã qua sử dụng.
- + Giá của thiết bị toàn bộ đã qua sử dụng so với thiết bị toàn bộ mới.

4. Đối với quá trình hình thành giá.

Trước khi lựa chọn người cung cấp thiết bị toàn bộ, công ty phải xác định cho dự án một cơ cấu giá nhập khẩu hợp lý để bù đắp được chi phí và có lãi. Đây là việc làm cần thiết vì như thế công ty sẽ đỡ lúng túng trong những hoạt động tiếp theo, đặc biệt là giá cả luôn là vấn đề tranh cãi nhất trong khâu đàm phán sau này. Thiết bị toàn bộ là hàng hóa có độ chuyên môn hóa cao và bao gồm nhiều thiết bị phức tạp nên việc xác định giá rất khó, chỉ có thể thực hiện bằng cách tham khảo các thư chào hàng, các catalogue của các công ty, các hãng sản xuất của nước ngoài. Công ty nên tham khảo giá của các hãng giữ vị trí chủ yếu trong việc sản xuất và cung cấp thiết bị toàn bộ mà công ty định nhập khẩu.

5. Đối với khâu tổ chức đấu thầu (lựa chọn người cung cấp).

Nhiệm vụ trong quá trình đấu thầu là công ty phải xác định cho mình người cung cấp thiết bị toàn bộ phù hợp. Việc này đòi hỏi công ty phải xem xét kỹ càng các bộ hồ sơ dự thầu, trong đó có những đề xuất của phía dự thầu về kỹ thuật và phương án tài chính đối với dự án nhập khẩu thiết bị toàn bộ, sau đó cần thảo luận cụ thể với từng nhà thầu để thống nhất về yêu cầu và tiêu chuẩn kỹ thuật. Công ty nên đề ra những tiêu chuẩn để đánh giá năng lực và kinh nghiệm nhà thầu như:

- Năng lực sản xuất kinh doanh, cơ sở vật chất kỹ thuật, trình độ chuyên môn của các nhân viên.
- Năng lực tài chính.
- Kinh nghiệm trong việc xuất khẩu thiết bị toàn bộ.

Sau khi đánh giá và xem xét kỹ về nhà thầu cũng như những đề xuất từ phía nhà thầu, lúc này công ty mới nên lựa chọn nhà thầu nào cho phù hợp với mình nhất, điều này cũng là để tạo điều kiện thuận lợi cho công việc đàm phán sau này.

Nếu nhập khẩu thiết bị toàn bộ cho các ngành đòi hỏi công nghệ cao như dầu khí, xây dựng, thông tin, viễn thông, điện tử,... thì công ty nên lựa chọn các đối tác ở những nước có nền kỹ thuật công nghệ đã phát triển như Nhật, Pháp, Đức, Italia, Mỹ. Còn đối với các ngành công nghiệp chế biến và công nghiệp nhẹ thì nên lựa chọn các đối tác ở những nước có trình độ công nghệ kỹ thuật tiên tiến như các nước NICs.

6. Đối với khâu đàm phán và ký kết hợp đồng.

Như đã nói ở phần trên, những vướng mắc trong khâu này không chỉ công ty gặp phải mà nhìn chung các doanh nghiệp Việt nam khi đàm phán thường ở thế yếu hơn so với bên nước ngoài. Điều kiện này chỉ có thể hạn chế bớt chứ chưa thể giải quyết thỏa đáng ngay. Thực ra nếu công ty có sự chuẩn bị kỹ về phương pháp và nghệ thuật đàm phán thì cũng có thể dành được cho mình nhiều lợi thế. Theo tôi, công ty có thể thành công trong các cuộc đàm phán và ký kết hợp đồng nếu công ty thực hiện theo trình tự sau:

6.1. Chuẩn bị đàm phán.

Trong phần chuẩn bị này công ty phải xác định cho mình hoàn cảnh đàm phán, mục tiêu đàm phán và thành phần tham gia đàm phán.

Thành phần tham gia đàm phán phải là những người có kinh nghiệm về đàm phán và có đầy đủ những kinh nghiệm về kỹ thuật, thương mại, pháp luật. Ngoài ra họ cũng phải có một số đặc tính cá nhân nổi trội hơn so với người khác về khả năng giao tiếp, sự nhanh nhạy trong xử lý tình huống. Về phần công ty thì không nên có những sức ép không cần thiết với những người tham gia đàm phán trước khi bước vào các cuộc đàm phán.

Mục tiêu đàm phán, lẽ đương nhiên là đem lại cho công ty những lợi thế trong quá trình nhập khẩu sau này. Kinh nghiệm cho thấy là muốn đàm phán thắng lợi thì không bao giờ bắt đầu đàm phán mà không có các phương án lựa

chọn. Công ty phải lựa chọn sẵn các phương án lựa chọn khác nhau để khi bước vào đàm phán luôn luôn chủ động. Đối phương khi thấy công ty đã có sự chuẩn bị kỹ các phương án như vậy thì sẽ dễ phải chấp nhận một trong các phương án công ty đưa ra, khi đó công ty sẽ đạt được mục tiêu của mình.

Đối với hoàn cảnh đàm phán, công ty hoàn toàn có thể chủ động chuẩn bị được. Tuy nhiên quan trọng nhất là công ty phải thăm dò được tình hình hiện nay của đối phương về tình hình tài chính, vị thế của đối phương trên thị trường, sức ép của các đối thủ cạnh tranh khác đối với họ..., để qua đó điểm chết của đối phương và có phương pháp khai thác điểm chết đó. Công ty có thể thông qua mạng lưới văn phòng đại diện để thăm dò thông tin về đối thủ của mình.

6.2. Trong quá trình đàm phán.

Trong quá trình đàm phán, đối với những vấn đề còn đang bàn cãi, công ty nên có sách lược tháo dỡ dần, không nên vội vàng vì nếu không sẽ không nắm được toàn bộ vấn đề, không đủ thời gian suy nghĩ thấu đáo, có thể dẫn đến những thỏa thuận không khai thác được hết lợi thế. Tuy nhiên, người đàm phán cũng không nên có thái độ quá cứng rắn, cố chấp bảo vệ những lợi ích đã tính toán từ trước mà nên có những nhượng bộ nhất định.

7. Đối với khâu thực hiện hợp đồng.

đây là khâu thường gặp nhiều rắc rối mà lý do có cả từ phía công ty và từ phía Nhà nước.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, sai sót thường xảy ra trong lúc làm việc với Hải quan. Bởi vì có nhiều thủ tục phức tạp, cộng với việc doanh nghiệp phải tự kê khai và áp mã tính thuế nên nhầm lẫn có thể xảy ra. Vì thế theo tôi, công ty nên chọn những cán bộ am hiểu các văn bản pháp lý về thuế, các văn bản của Tổng cục hải quan đi làm công tác này, đồng thời phải yêu cầu cán bộ chịu trách nhiệm về sự chính xác của tờ khai Hải quan. Sau khi hoàn thành thủ tục kiểm tra hàng hóa và tính thuế cán bộ kinh doanh cần sao một tờ khai Hải quan cho Phòng kế hoạch tài chính giữ để phòng kế hoạch tài phối hợp và theo dõi kịp thời việc nộp thuế và thanh toán các khoản với Hải quan.

Đối với công tác giao nhận và vận chuyển, công ty nên có kế hoạch giao nhận, vận chuyển từ trước dựa trên hợp đồng ủy thác cũng như đơn hàng của bạn hàng (qua hợp đồng ủy thác hoặc đơn hàng để biết được trách nhiệm trong giao nhận, vận chuyển của công ty đến đâu). Từ đó công ty thiết lập kế hoạch giao nhận, vận chuyển tối ưu để tiết kiệm chi phí, rút ngắn thời gian và cắt giảm những khoản trung gian không cần thiết.

Đối với công tác thanh toán, công ty phải nắm vững thời hạn thanh toán cũng như tiến độ thanh toán của khách hàng trong nước đồng thời phải tích cực đôn đốc khách hàng trong nước thanh toán đúng hạn. về phương thức thanh toán ngoại, công ty nên có một số thay đổi trong các điều kiện của phương thức thanh toán bằng L/C. Chẳng hạn như khi sử dụng hình thức đặt cọc có giá trị lớn, công ty có thể yêu cầu Ngân hàng bảo lãnh cho số tiền đặt cọc đó để tránh những rủi ro có thể gặp phải trong kinh doanh.

Trên đây tôi đã mạnh dạn đưa ra một số ý kiến đối với việc hoàn thiện hơn quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty Technoimport. Tuy nhiên những ý kiến này chỉ khả quan khi hội tụ được đầy đủ những điều kiện cần thiết sẽ được trình bày sau đây

III. CÁC ĐIỀU KIỆN ĐỂ THỰC HIỆN CÁC GIẢI PHÁP TRÊN.

1. Về phía công ty.

1.1. Hoàn thiện quan điểm nhập khẩu.

Nhập khẩu thiết bị toàn bộ là để phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Vì thế, Technoimport cần quán triệt quan điểm nhập khẩu như sau:

-Nhập khẩu thiết bị toàn bộ tiên tiến, hiện đại, không gây ô nhiễm môi trường.

Thứ nhất, điều này bắt nguồn từ thực tế thời gian vừa qua, chúng ta đã nhập khẩu về không ít thiết bị toàn bộ và công nghệ lạc hậu hàng chục năm, gây ra những tổn thất rất lớn, có thể nói là "tiền mất, tật mang").

Thứ hai, do năng lực công nghệ của quốc gia còn thấp, khả năng cải thiện tình hình trong thời gian tới chưa có gì là khả quan. Do vậy nhất thiết phải cân nhắc nhập khẩu công nghệ tiên tiến nhất nếu tình thế bắt buộc và nguồn lực cho phép, còn nếu nhập khẩu thiết bị toàn bộ cũ vì lý do hiệu quả thì các đơn vị kinh doanh cần xác định giá hợp lý, mức độ sử dụng và phải được chấp nhận của cơ quan kiểm định.

Thứ ba, việc nhập khẩu công nghệ tiên tiến giờ đây đã trở thành một thuận lợi lớn cho những nước đi sau do không phải bỏ ra những chi phí rất tốn kém cho việc nghiên cứu, triển khai và thử nghiệm, đây cũng chính là cơ hội cho những nước này phát triển theo kịp với nhịp độ phát triển của thế giới.

Để nhập khẩu được thiết bị công nghệ tiên tiến cần có một đội ngũ cán bộ khoa học có năng lực chuyên môn trong một lĩnh vực công nghệ để có thể đánh giá chính xác, nắm vững và làm chủ được công nghệ. Ngoài ra cũng cần có đầy đủ thông tin về thị trường công nghệ thế giới để tiện so sánh giữa các thị trường khác nhau.

-Nhập khẩu thiết bị toàn bộ để nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa nội địa trên thị trường trong và ngoài nước.

Thiết bị toàn bộ nhập khẩu về phải đảm bảo nâng cao năng suất lao động, giảm giá thành sản phẩm, cải thiện chất lượng và mẫu mã sản phẩm nhằm cạnh tranh hiệu quả với hàng tiêu dùng nhập khẩu về, bảo vệ nền sản xuất trong nước.

-Ưu tiên nhập khẩu công nghệ, thiết bị toàn bộ sử dụng nhiều lao động.

Hiện nay sức ép về dân số và việc làm ở Việt nam là rất lớn đòi hỏi Nhà nước phải có những chính sách đồng bộ để giải quyết, trong đó nhập khẩu công nghệ và thiết bị toàn bộ sử dụng nhiều lao động đang là hướng được Nhà nước khuyến khích thực hiện. Thu hút nhiều lao động đặc biệt là ở vùng nông thôn vào làm việc ở những nhà máy sản xuất không những tạo ra thu nhập cho người

lao động mà còn hạn chế được luồng dân cư từ nông thôn ra thành thị và nhiều tệ nạn do việc đó gây ra.

-Nhập khẩu đảm bảo tối đa hóa hiệu quả sử dụng vốn.

Đây là yêu cầu cơ bản trong kinh doanh và cũng hết sức cấp bách đối với hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ, bởi vì nguồn vốn hiện nay được Nhà nước dành cho hoạt động này vẫn còn eo hẹp, phần lớn vẫn còn là nhờ viện trợ hoặc là vốn đi vay từ các tổ chức tín dụng quốc tế. Vì thế, sử dụng vốn tiết kiệm và hiệu quả là quan điểm phải được thống nhất từ khâu đầu tiên cho đến khâu cuối cùng của hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

1.2. Hoàn thiện công tác tổ chức quản lý và đào tạo đội ngũ cán bộ.

1.2.1. Đối với công tác tổ chức quản lý.

Hiện nay, công tác tổ chức quản lý của công ty là quản lý trực tiếp, mọi hoạt động đều nằm dưới sự chỉ đạo của Ban giám đốc. Các phòng chức năng phụ trách từng khu vực và quản lý theo sự phân công lãnh đạo của công ty. Bộ máy hoạt động của công ty như thế là tương đối hợp lý. Tuy nhiên cũng nên có một vài thay đổi để thích ứng với điều kiện hiện nay. Cụ thể là:

-Nên sát nhập một số phòng xuất nhập khẩu có chức năng kinh doanh tương đối giống nhau để tinh giảm bộ máy, tạo điều kiện cho việc quản lý hiệu quả hơn.

-Nên thành lập phòng Marketing có nhiệm vụ nghiên cứu thị trường để trợ giúp Ban giám đốc trong chiến lược Marketing. Hiện nay công việc này do Trung tâm tư vấn làm nhưng chức năng của Trung tâm tư vấn vừa là đơn vị kinh doanh bình thường, lại vừa có nhiệm vụ tư vấn cho các đơn vị kinh doanh khác thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh nên không thể chuyên sâu về nghiên cứu thị trường được.

Về vấn đề quản lý đội ngũ cán bộ, công ty nên có những quy định tăng cường ý thức trách nhiệm của các cán bộ trong khi làm việc, đặc biệt là khi thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh. Có thể sử dụng phương pháp đánh vào kinh tế, chẳng hạn như, nếu cán bộ nào vi phạm những quy định của công ty thì tùy theo mức độ thiệt hại do vi phạm đó gây ra mà phải đền bù cho công ty những khoản tiền khác nhau. Tuy nhiên trong quá trình tổ chức quản lý, lãnh đạo công ty cũng nên đánh giá đúng năng lực của từng cá nhân để sắp xếp công việc cho phù hợp, không nên để tình trạng những người biết thì không được làm, những người không biết lại cứ phải làm.

Một vấn đề nữa là công ty cần có biện pháp giảm đến mức thấp nhất sự tranh mua, tranh bán giữa các đơn vị kinh doanh trong công ty nhưng vẫn đảm bảo thỏa đáng về lợi ích tài chính của công ty.

1.2.2. Đối với công tác đào tạo đội ngũ cán bộ

Trong cơ chế thị trường sôi động và cạnh tranh khốc liệt, công tác đào tạo đội ngũ cán bộ đang ngày càng trở nên hết sức có ý nghĩa đối với mọi công ty, mọi doanh nghiệp. Hiện nay với hơn 80% cán bộ có trình độ đại học và tên đại học, đội ngũ cán bộ của công ty có mặt bằng trình độ khá cao. Tuy nhiên, lực

lượng lao động sắp đến tuổi về hưu của công ty cũng khá đông. Hơn nữa, lực lượng này lại vốn trưởng thành và làm việc nhiều năm trong chế độ bao cấp nên không tránh khỏi nhiều người không đáp ứng được đòi hỏi phải nhanh nhạy nắm bắt thời cơ kinh doanh, nắm bắt thị trường, lôi kéo khách hàng... trong cơ chế mới. Vì thế công ty nên có chính sách tuyển dụng lao động mới. Đối tượng của chính sách này có thể là những sinh viên tốt nghiệp đại học kinh tế hoặc kỹ thuật mới ra trường năng động nhạy bén và có nguyện vọng gắn bó lâu dài với công ty; cũng có thể là những cán bộ trẻ đã có kinh nghiệm trong lĩnh vực xuất nhập khẩu muốn về làm việc với công ty... Những đối tượng này trong tương lai có thể là đội ngũ kế cận cho lớp cán bộ hiện nay.

Tuy nhiên, trước mắt công ty nên tổ chức cho đội ngũ cán bộ hiện nay ở công ty trau dồi thêm các kiến thức về kỹ thuật, nghiệp vụ ngoại thương, pháp lý và đặc biệt là ngoại ngữ bằng cách cấp kinh phí, tạo điều kiện về mặt thời gian cho các cán bộ đi học. Làm được như thế không những công ty có được những cán bộ chuyên môn có năng lực để phục vụ cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả mà còn thể hiện được sự quan tâm của công ty với tập thể lao động, có thể tạo được tinh thần làm việc tốt cho từng cá nhân và tạo được bầu không khí làm việc tốt cho cả tập thể lao động trong công ty.

1.3. Khắc phục những khó khăn về vốn.

Như đã nói ở chương trước, đây đang là vấn đề nan giải đối với công ty. Việc tăng thêm nguồn vốn dựa vào việc cấp thêm của ngân sách Nhà nước thực sự không khả thi đối với công ty. Để khắc phục những vấn đề khó khăn về vốn hiện nay chỉ có con đường là: Huy động sử dụng hiệu quả mọi nguồn vốn.

- Công ty có thể huy động vốn cho kinh doanh bằng nhiều hình thức, cụ thể là:
 - Tích cực đẩy mạnh quan hệ với các tổ chức tài chính trên thế giới như Ngân hàng thế giới WB, Quỹ tiền tệ quốc tế IMF, Ngân hàng phát triển Châu Á ADB... để tranh thủ những nguồn vốn tín dụng ưu đãi cũng như những viện trợ khác.
 - Tích cực quan hệ với các bạn hàng nước ngoài nhằm tranh thủ nguồn vốn tín dụng xuất khẩu của ngân hàng mà người bán thu xếp tìm giúp công ty.
 - Ưu tiên trích lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh bổ sung vào nguồn vốn kinh doanh.
 - Tiếp tục tìm đối tác cùng tham gia liên doanh liên kết. Tuy nhiên, công ty phải làm sao chọn được đối tác trường vốn, có phương hướng kinh doanh có hiệu quả và khi thỏa thuận để đi tiếp đến hợp tác phải đảm bảo công bằng về mặt lợi ích giữa các bên.

Bên cạnh việc tích cực huy động vốn, công ty cần có những biện pháp sử dụng vốn có hiệu quả như:

- Chấp hành nghiêm chỉnh chế độ quản lý tài chính, chế độ hạch toán kinh doanh do Nhà nước quy định.

- Lập kế hoạch phân bổ vốn cho các đơn vị kinh doanh dựa trên kế hoạch kinh doanh do các đơn vị kinh doanh lập ra.
- Tính toán chi tiết khả năng lỗ, lãi, thời gian thu hồi vốn cho mỗi kế hoạch kinh doanh.
- Rút ngắn hợp lý quá trình thực hiện hợp đồng để tăng nhanh vòng quay vốn lưu động, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.
- Lựa chọn phương thức thanh toán thuận lợi an toàn, tránh tình trạng ứ đọng vốn, công nợ dây dưa.
- Đẩy mạnh xuất khẩu để tăng lượng vốn cho nhập khẩu

2. Về phía Nhà nước.

Có thể nói trong quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Technoimport, thì những vướng mắc mà công ty gặp phải phần nhiều là từ phía Nhà nước. Những quy định chồng chéo, những thủ tục phiền hà gây rất nhiều khó khăn cho hoạt động của công ty, xin có một số ý kiến đối với Nhà nước về các chính sách, những quy định trong lĩnh vực nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

2.1. Tăng cường phối hợp giữa các cơ quan quản lý Nhà nước.

Để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả cần có sự phối hợp của tất cả các cơ quan quản lý Nhà nước. Ở Việt nam, khả năng phối hợp các hoạt động giữa các Bộ ngành, các cấp và địa phương vẫn còn yếu. Nhà nước có quy định trách nhiệm cho từng cơ quan, ban ngành nhưng lại thiếu rạch ròi về trách nhiệm cụ thể của mỗi bộ ngành trong quá trình thực hiện những hạng mục có sự tham gia của nhiều chủ thể, khiến dẫn đến tình trạng trách nhiệm chồng chéo lên nhau, hoặc đùn đẩy trách nhiệm cho nhau. Nhập khẩu thiết bị toàn bộ là một hoạt động chịu sự quản lý của rất nhiều cơ quan Nhà nước trên mỗi khâu thực hiện. Mặc dù có nhiều cơ quan quản lý như vậy, nhưng chỉ có một cơ quan chịu trách nhiệm thực sự duy nhất là doanh nghiệp nhập khẩu hoặc Ban quản lý dự án. Do sự phối hợp chưa chặt chẽ giữa các cơ quan quản lý Nhà nước này, trong nhiều trường hợp phát sinh mâu thuẫn trong cách xử lý của nhiều cơ quan quản lý đối với cùng một hạng mục dự án nên dẫn đến trường hợp chủ đầu tư gần như không có quyền quyết định đối với những vấn đề quan trọng liên quan tới dự án mà luôn phải chờ ý kiến của các cơ quan có thẩm quyền. Nhà nước nên tăng cường quyền hạn và trách nhiệm cho chủ đầu tư, đối với các cơ quan quản lý Nhà nước chỉ nên giao cho vai trò giám sát, kiểm tra việc điều hành dự án của chủ đầu tư.

Hiện nay Đảng và nhà nước ta đẩy mạnh việc cải tạo thủ tục hành chính, phân định quyền hạn trách nhiệm đối với các cơ quan quản lý Nhà nước, tuy nhiên việc thực hiện còn chậm. Trong thời điểm hiện nay, nên áp dụng tin học vào quản lý Nhà nước nhằm tăng tốc độ giải quyết công việc tăng sự liên kết giữa các cơ quan Nhà nước.

2.2. Hoàn thiện và bảo đảm tính thống nhất của hệ thống văn bản pháp luật liên quan tới hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

Hệ thống văn bản pháp luật của Việt nam về lĩnh vực này tỏ ra còn nhiều thiếu sót và còn chưa thực sự phù hợp với thông lệ quốc tế, khiến cho nhiều đơn vị làm công tác nhập khẩu thiết bị toàn bộ phải chịu thua thiệt khi làm việc với đối tác nước ngoài và bản thân bạn hàng nước ngoài cũng gặp phải nhiều vướng mắc trong quá trình hoạt động kinh doanh ở Việt nam. Các nhà làm luật của Việt nam cần cân nhắc kỹ lưỡng để chuyển đổi pháp luật Việt nam phù hợp với thông lệ quốc tế. Tuy nhiên, không nên chuyển đổi theo hướng áp dụng nguyên mẫu mà chuyển đổi dần dần. Xây dựng hành lang pháp lý thống nhất không chỉ phù hợp pháp luật quốc tế mà còn phù hợp với những đặc thù riêng của nền kinh tế-xã hội nước ta.

Các văn bản pháp quy nước ta ban hành cần tham khảo ý kiến của các Bộ, Ngành cũng như các chuyên gia đủ năng lực, các đơn vị mà phạm vi hoạt động của họ sẽ phải chịu sự điều chỉnh của những văn bản này. Chẳng hạn như tham khảo ý kiến nhận xét về tính phù hợp của văn bản dẫn đến sự hiểu nhầm và ban hành những quy chế tùy tiện... Đặc biệt cần có văn bản quy định thống nhất quyền hạn của các Bộ, Ngành tương ứng, tránh những vướng mắc khi có sự mâu thuẫn giữa các văn bản của các cơ quan có thẩm quyền tương đương (do hiện nay thẩm quyền của các Bộ có sự chồng chéo lẫn nhau), cùng một vấn đề nhưng có nhiều quan điểm về cách giải quyết giữa các Bộ khiến cho người thực thi không biết phải theo ai, dẫn đến việc giảm hiệu quả sử dụng đồng vốn nhập khẩu và gây ách tắc cho hoạt động sản xuất kinh doanh .

KẾT LUẬN

Công nghiệp hoá, hiện đại hoá là sự nghiệp của toàn dân, của mọi thành phần kinh tế, nhằm đưa Việt nam thành một nước có cơ sở vật chất hiện đại, có cơ cấu kinh tế hợp lý, quan hệ sản xuất tiên bộ phù hợp với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất, nguồn lực con người được phát huy tối đa, xây dựng nên một đất nước giàu mạnh, một xã hội công bằng văn minh. Nhập khẩu thiết bị toàn bộ chính là một giải pháp quan trọng để đạt được mục tiêu Công nghệ.

Hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ trong những năm qua đã góp phần cải thiện bộ mặt kinh tế nước nhà, phục vụ nhiều công trình trọng điểm cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Tuy nhiên, đây vốn là một hoạt động hết sức phức tạp, do đó liên quan đến những vấn đề lớn thuộc về đường lối chính sách, về nghiệp vụ, v.v..., Vì vậy không tránh khỏi có những mặt tồn tại trong quản lý cũng như trong quy trình thực hiện. Khắc phục được những khó khăn đó không phải là vấn đề một sớm một chiều, lúc này yếu tố "con người" chính là yếu tố quyết định đối với sự thành công hay thất bại trong những nỗ lực nhằm nâng cao hiệu quả nhập khẩu thiết bị toàn bộ.

Trong khoảng hơn 70 trang, với cố gắng khai thác những khía cạnh khác nhau của hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ nói chung và quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật nói riêng, chuyên đề thực tập tốt nghiệp đã đề cập đến một vấn đề bức thiết trong bối cảnh hiện nay. Với phạm vi hiểu biết còn hạn chế của một sinh viên, chuyên đề thực tập không tránh khỏi những thiếu sót và khiếm khuyết. Mặc dù vậy, được sự hướng dẫn tận tình của thầy giáo PGS.TS. Hoàng Minh Đường và sự giúp đỡ của các cô chú, anh chị ở Phòng XNK-5-Công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật, đồng thời dựa vào một số kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn thu thập được trong quá trình thực tập tại đây, tôi hy vọng chuyên đề này sẽ đem đến cho người đọc đôi điều bổ ích.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Quản trị doanh nghiệp thương mại, Chủ biên PGS.TS. Hoàng Minh Đường.
2. Giáo trình kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương, tác giả Vũ Hữu Tửu, Trường Đại học Ngoại thương.
3. Giáo trình Kinh tế thương mại và dịch vụ, Chủ biên PGS.TS Đặng Đình Đào, Nhà xuất bản Thống kê 1997.
4. Giáo trình Tổ chức và nghiệp vụ kinh doanh thương mại quốc tế, Chủ biên TS Trần Chí Thành, Nhà xuất bản Thống kê 1994.
5. Giáo trình Thương mại quốc tế, Chủ biên PGS.TS. Nguyễn Duy Bột, Nhà xuất bản Thống kê 1995.
6. Marketing, lý luận và nghệ thuật ứng xử trong kinh doanh, Trường Đại học KTQD, năm 1994.
7. Báo Thời báo Kinh tế Việt nam số 67 ra ngày 21/8/1999, bài “ Sức bật những dự án đầu tư”.
8. Báo Thương mại số ra ngày 12/5/1999, bài “Dự án khả thi hiệu quả thấp- Vì sao?”.
9. Báo nhân dân số ra ngày 21/8/1999, bài ” Tiền đầu thầu, hậu xin –cho”.
10. Báo thương mại số ra ngày 5/6/1999, bài ” "thiết bị công nghệ lạc hậu dẫn đến ô nhiễm môi trường".
11. Đấu thầu cạnh tranh quốc tế để xây dựng công trình chuyên giao công nghệ, Trung tâm công nghệ, Trung tâm thông tin thương mại 1993, Bộ thương mại.
12. Kinh tế thế giới 1998-1999: đặc điểm và triển vọng, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, 1999.
13. Các báo cáo tổng kết hàng năm của Công ty xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ và kỹ thuật .
14. Những thông tin cơ bản về kinh doanh thương mại , Trung tâm thông tin thương mại năm 1993, Bộ thương mại.
15. Tạp chí thương mại số 21(Tháng 11/1998).
16. Công văn số 595/CV-NHNN ngày 29/6/1999 của Ngân hàng Nhà nước.

17. Thông tư 01/1999/TT-TCHQ ngày 10/5/1999 của Tổng cục Hải quan hướng dẫn thủ tục Hải quan quy định tại Nghị định 16/1999/NĐ-CP của Chính phủ ngày 27/3/1999.
18. Thông tư 37/1999/TT-BTC ngày 7/4/1999 của Bộ tài chính hướng dẫn cách phân loại hàng hoá theo Danh mục Biểu thuế xuất nhập khẩu 1999.
19. Luật thương mại.
20. Nghị định 88/1999/NĐ-CP ban hành quy chế đấu thầu.
21. Các văn bản pháp lý khác.

MỤC LỤC

	Tr
LỜI NÓI ĐẦU.....	1
Chương I : Hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ trong cơ chế thị trường.....	2
I. Các khái niệm và đặc điểm của hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ.....	2
1. Thiết bị toàn bộ là gì.....	2
2. Hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Việt nam hiện nay.....	4
2.1. Đối tượng được phép nhập khẩu thiết bị toàn bộ.....	4
2.2. Các phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ.....	5
2.3. Khung pháp lý hiện nay cho hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Việt nam.....	8
II. Quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ.....	12
III. Các chỉ tiêu đánh giá nhập khẩu thiết bị toàn bộ và những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở Việt nam.....	15
1. Các chỉ tiêu đánh giá nhập khẩu thiết bị toàn bộ.....	15
1.1. Chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp.....	15
1.2. Chỉ tiêu hiệu quả tương đối.....	15
2. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động nhập khẩu thiết bị toàn bộ.....	16
2.1. Trình độ khoa học- kỹ thuật của Việt nam.....	16
2.2. Hệ thống chính sách và khung pháp lý của Việt nam.....	18
2.3. Chính sách nhập khẩu của nước người bán.....	19
2.4. Tỷ giá hối đoái.....	21
Chương II: Phân tích thực trạng quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty XNK thiết bị toàn bộ và kỹ thuật.....	23
I. Sự hình thành và phát triển của công ty.....	23
1. Tổng quan về công ty XNK thiết bị toàn bộ và kỹ thuật.....	23
1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty.....	23
1.2. Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận trong công ty.....	25
2. Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty.....	28
2.1. Phạm vi hoạt động kinh doanh.....	28
2.2. Đặc điểm mặt hàng kinh doanh.....	28
2.3. Cơ cấu thị trường.....	31

3.	Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong những năm gần đây.....	33
II.	Phân tích thực trạng qui trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty XNK thiết bị toàn bộ và kỹ thuật.....	35
1.	Phương thức kinh doanh nhập khẩu thiết bị toàn bộ chủ yếu của công ty.....	35
1.1.	Nhập khẩu uỷ thác.....	35
1.2.	Nhập khẩu tự doanh.....	36
2.	Quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty.....	37
III.	Những vướng mắc trong quá trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty XNK thiết bị toàn bộ và kỹ thuật.....	45
Chương III: Giải pháp hoàn thiện quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty XNK thiết bị toàn bộ và kỹ thuật.....		54
I.	Mục tiêu và Phương hướng kinh doanh của công ty trong thời gian tới.....	54
1.	Mục tiêu.....	54
2.	Phương hướng.....	54
II.	Giải pháp góp phần hoàn thiện quy trình nhập khẩu thiết bị toàn bộ ở công ty.....	55
III.	Điều kiện thực hiện các giải pháp trên.....	61
1.	Về phía công ty.....	61
2.	Về phía Nhà nước.....	64
KẾT LUẬN.....		66
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....		67
MỤC LỤC.....		69