

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001:2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

**Sinh viên : Mạc Như Quỳnh
Giảng viên hướng dẫn : TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan**

HẢI PHÒNG - 2018

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU NHỰA ĐƯỜNG CÔNG TY CỔ PHẦN
XUẤT NHẬP KHẨU GIAO THÔNG ĐƯỜNG BỘ
BẮC TRUNG NAM – THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Mạc Như Quỳnh
Giảng viên hướng dẫn : TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan**

HẢI PHÒNG - 2018

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Mạc Như Quỳnh

Mã SV:1412402025

Lớp: QT1802N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Hoạt động nhập khẩu nhựa đường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam - Thực trạng và giải pháp

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

- ✓ Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
(*về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ*):
 - Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động nhập khẩu tại các công ty xuất nhập khẩu
 - Đánh giá thực trạng từ đó tìm ra nguyên nhân và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động nhập khẩu nhựa đường tại Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

- ✓ Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán:
 - Sử dụng số liệu kế toán tỉ trọng nhập khẩu, kim ngạch nhập khẩu, doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh nhập khẩu năm 2015,2016,2017 của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam.

- ✓ Địa điểm thực tập tốt nghiệp:
 - Công Ty Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Giao Thông Đường Bộ Bắc Trung Nam
 - Địa chỉ: Số nhà MG01-02, Khu VinCom, số 1 đường Lê Thánh Tông, Máy Tơ, Ngô Quyền, Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: ThS. Nguyễn Thị Hoàng Đan

Học hàm, học vị: Thạc Sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Hoạt động nhập khẩu nhựa đường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam - Thực trạng và giải pháp

Đề tài tốt nghiệp được giao *ngày 11 tháng 06 năm 2018.*

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước *ngày 31 tháng 08 năm 2018.*

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Mạc Như Quỳnh

Nguyễn Thị Hoàng Đan

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2018

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

✓ **Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ **Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....

.....

.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm
Cán bộ hướng dẫn
(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	8
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU	10
1.1. Khái niệm nhập khẩu	10
1.3.1.2. Nhập khẩu ủy thác	28
CHƯƠNG 2: KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CP XNK GIAO THÔNG ĐƯỜNG BỘ BẮC TRUNG NAM.....	31
2.1. Lịch sử hình thành và phát triển	31
2.1.1. Lịch sử phát triển của Công ty Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	31
2.2. Chức năng, nhiệm vụ cơ cấu tổ chức của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	32
2.2.1. Chức năng của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	32
2.2.2. Nhiệm vụ của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	33
2.2.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	35
2.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	40
2.3.2. Đặc điểm về lĩnh vực kinh doanh	42
2.3.3. Đặc điểm về khách hàng của Công ty.....	45
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU NHỰA ĐƯỜNG TẠI CÔNG TY CP XNK GIAO THÔNG ĐƯỜNG BỘ BẮC TRUNG NAM	47
3.1. Khái quát chung về thị trường mặt hàng Nhựa đường tại Việt Nam	47
3.2. Phân tích tình hình nhập khẩu nhựa đường đặc tại Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	48
3.3. Tình hình nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo thị trường	55

3.4. Tình hình nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo hình thức nhập	64
3.5. Kết quả kinh doanh nhập khẩu Nhựa đường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	69
3.7. Đánh giá chung về hoạt động nhập khẩu Nhựa đường tại Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	86
3.7.1. Những kết quả đạt được trong hoạt động nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	86
3.7.2. Những hạn chế và nguyên nhân.....	87
3.7.2.1. Những tồn tại trong hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHH Nhựa đường Bắc Trung Nam	87
3.7.2.2. Nguyên nhân.....	88
CHƯƠNG 4: PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY CP XNK NHỰA ĐƯỜNG BẮC TRUNG NAM	90
4.1. Phương hướng và mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu của Công ty CP XNK nhựa đường Bắc Trung Nam.....	90
4.1.1 Phương hướng	90
4.1.2. Mục tiêu hoạt động và nâng cao hiệu quả nhập khẩu	91
4.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả nhập khẩu của Công Ty CP XNK nhựa đường Bắc Trung Nam.....	93
4.2.1 Giảm chi phí kinh doanh nhập khẩu	94
4.2.2. Xác định cơ cấu mặt hàng hợp lý	95
4.2.3. Nâng cao nghiệp vụ nhập khẩu.....	96
4.2.3.1. Hoàn thiện công tác nghiên cứu thị trường.....	96
4.2.3.2 Xây dựng và lựa chọn chiến lược kinh doanh phù hợp.....	98
4.2.3.3 Giao dịch đàm phán và ký kết hợp đồng.	99
4.2.4. Hoàn thiện khâu bán hàng và dịch vụ sau khi bán.....	100

4.2.5. Nâng cao nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ công nhân viên	101
4.7. Kiến nghị với Nhà nước	102
4.3.1 Hoàn thiện hệ thống luật pháp liên quan đến thủ tục xuất nhập khẩu và đơn giản hóa các thủ tục hành chính.....	102
4.3.2. Nhà nước cần có các chính sách ưu đãi về tài chính tín dụng.....	103
4.3.3. Chú trọng trong công tác đào tạo nguồn nhân lực xuất nhập khẩu.	103
KẾT LUẬN.....	105

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1.: Danh sách các chi nhánh Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	39
Bảng 1.2.: Danh sách các kho hàng của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	40
Bảng 1.3: Thị phần tiêu thụ của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trên thị trường trong nước	42
Bảng 1.4 . Danh sách công trình có sự đóng góp của sản phẩm Nhựa đường Bắc Trung Nam	46
Bảng 3.1. Nhu cầu tiêu thụ sản phẩm Nhựa đường của Việt Nam những năm qua.	47
Bảng 3.2 . Lượng Nhựa đường đặc nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua	51
Bảng 3.3: Kim ngạch nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường đặc của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua	53
Bảng 3.4. Lượng Nhựa đường nhập khẩu theo thị trường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua	55
Bảng 3.5: Giá trị Nhựa đường nhập khẩu theo thị trường của Công ty TNHH Nhựa đường Bắc Trung Nam trong những năm qua.	60
Bảng 3.6. Lượng nhập khẩu sản phẩm của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo hình thức	65
Bảng 3.7: Kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo hình thức nhập.....	67
Bảng 3.8: Kết quả kinh doanh nhập khẩu nhựa đường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua	70

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Biểu đồ 1.1: Mô hình cơ cấu tổ chức của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam	36
Biểu đồ 3.1: Tỷ trọng sản phẩm Nhựa đường tiêu thụ của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua.	49
Biểu đồ 3.2 : Biến động giá Nhựa đường trên thị trường thế giới trong những năm qua.....	52
Biểu đồ 3.3: Sự gia tăng về kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua	54
Biểu đồ 3. 4: Lượng nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam từ Singapore và Thái Lan trong những năm qua	58
Biểu đồ 3.5: Kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam từ Singapore và Thái Lan trong những năm qua	63
Biểu đồ 3.6: Lượng nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo các hình thức qua từng năm.....	66
Biểu đồ 3.7: Kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo các hình thức nhập khác nhau.....	69
Biểu đồ 3.8: Doanh thu và Lợi nhuận tự hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam:	71
Biểu đồ 3.9: Biến động giá Nhựa đường nhập khẩu từ hai thị trường Singapore và Thái Lan.....	84

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đề tài “Hoạt động nhập khẩu nhựa đường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam - Thực trạng và giải pháp” là đề tài nghiên cứu của riêng tôi, không sao chép.

Các số liệu, kết quả được thể hiện trong đề tài này là hoàn toàn trung thực, chính xác và chưa được công bố trong bất cứ công trình nghiên cứu nào.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam kết của mình.

Hải Phòng, ngày 20 tháng 08 năm 2018

Sinh viên

Mạc Như Quỳnh

LỜI CẢM ƠN

Bài luận văn tốt nghiệp này sẽ không thể hoàn thành nếu thiếu sự hướng dẫn, cổ vũ động viên và hỗ trợ của nhiều cá nhân và tổ chức.

Trước tiên, em xin bày tỏ sự kính trọng và lòng biết ơn sâu sắc tới TS Nguyễn Thị Hoàng Đan, giảng viên hướng dẫn khóa luận tốt nghiệp của em, cô đã luôn tận tình hướng dẫn, động viên giúp đỡ em trong quá trình nghiên cứu và viết bài luận văn này. Những nhận xét và đánh giá của cô, đặc biệt là những gợi ý về hướng giải quyết vấn đề trong suốt quá trình nghiên cứu, thực sự là những bài học vô cùng quý giá đối với tôi không chỉ trong quá trình viết luận án mà cả trong hoạt động nghiên cứu chuyên môn sau này.

Tôi xin bày tỏ lời cảm ơn chân thành đến anh Hoàng Nhật Minh, trưởng phòng kinh doanh Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam, anh đã giúp tôi từ những bước đầu định hướng về đề tài nghiên cứu của mình. Thầy luôn động viên, hỗ trợ, giúp đỡ những lúc em cảm thấy khó khăn nhất và giúp em vượt qua mọi trở ngại.

Em xin chân thành cảm ơn tập thể giảng viên Khoa Quản trị kinh doanh trường đại học Dân lập Hải Phòng, các Thầy Cô đã giúp đỡ, góp ý và tạo mọi điều kiện tốt nhất cho tôi trong quá trình nghiên cứu và viết luận án của mình.

Tôi xin cảm ơn Ban Giám hiệu và tập thể sinh viên lớp QT1802N, thầy cô và các bạn trong lớp đã chia sẻ, động viên, giúp đỡ để em hoàn thành luận án này.

Cuối cùng, em xin cảm ơn bố mẹ đã động viên và hỗ trợ tôi rất nhiều về mặt thời gian, hy sinh về vật chất lẫn tinh thần để giúp em hoàn thành luận án này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Mạc Như Quỳnh

LỜI MỞ ĐẦU

Trong những năm gần đây, Việt Nam đang nổi lên là một trong những quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng đầu khu vực, vị thế đất nước ngày càng được nâng cao trên trường quốc tế, đặc biệt sau cuộc khủng hoảng tài chính bùng phát năm 2016. Đi đôi với xu hướng trên là sự đầu tư ồ ạt của dòng vốn ngoại vào thị trường Việt Nam, không chỉ trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, sản xuất các mặt hàng cao cấp... mà còn nhiều ngành nghề lĩnh vực khác.

Tuy nhiên, Việt Nam lại chưa có hệ thống cơ sở hạ tầng hiện đại đáp ứng kịp thời tốc độ tăng trưởng kinh tế, hơn thế còn làm hạn chế hiệu quả tận dụng nguồn vốn ngoại đổ vào nước ta. Trước thực trạng trên, hoàn thiện và phát triển cơ sở hạ tầng đang là nhiệm vụ cấp thiết hàng đầu đối với Đảng và Nhà nước. Chính vì vậy, hiện nay, các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng, cũng như trong kinh doanh vật liệu xây dựng - đặc biệt những loại vật liệu đặc trưng cho quá trình xây lắp, hoàn thiện hệ thống đường xá, cầu cống... đang đóng một vai trò vô cùng quan trọng đối với sự phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng quốc gia nói riêng và sự phát triển kinh tế Việt Nam nói chung.

Nhựa đường là một trong những vật liệu chính phục vụ cho quá trình xây dựng, hoàn thiện cơ sở hạ tầng. Trong tương lai, đây sẽ là một trong những mặt hàng chiến lược phục vụ cho quá trình phát triển kinh tế của nước ta. Và kinh doanh Nhựa đường sẽ trở thành lĩnh vực thu hút được sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư, không chỉ trong nước mà còn cả nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên Việt Nam lại chưa có ngành công nghiệp sản xuất Nhựa đường, chính vì vậy, nhập khẩu sản phẩm chính là phương pháp duy nhất giúp đáp ứng đầy đủ nhu cầu Nhựa đường ngày càng tăng trên thị trường trong nước.

Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam là một trong những doanh nghiệp đi đầu trong hoạt động nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường cung ứng trên thị trường Việt Nam. Mặc dù vấp phải nhiều khó khăn trong quá trình hoạt động do sự

cạnh tranh gay gắt trên thị trường trong nước, hay sự biến động giá Nhựa đường thế giới..., tuy nhiên trong những năm qua, Công ty đã không ngừng vươn lên hoạt động hiệu quả, củng cố uy tín trên thị trường trong nước và là bạn hàng tin cậy với các đối tác nước ngoài.

Với lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường, trong những năm qua, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam luôn không ngừng nỗ lực tìm kiếm những giải pháp khác nhau nhằm thúc đẩy hoạt động nhập khẩu của mình. Trong thời gian thực tập tại Công ty, em đã cố gắng tìm hiểu, nghiên cứu cách thức hoạt động của Công ty và thực hiện bài chuyên đề thực tập sau: “**Hoạt động nhập khẩu nhựa đường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam - Thực trạng và giải pháp**”.

Đề tài được thực hiện nghiên cứu mục đích tìm hiểu thực trạng và khả năng thực hiện hoạt động kinh doanh nói chung, hoạt động kinh doanh nhập khẩu nói riêng của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam. Qua đó, đưa ra những giải pháp phù hợp nhằm thúc đẩy hoạt động nhập khẩu của Công ty.

Kết cấu đề tài bao gồm:

Lời mở đầu

Chương 1: Cơ sở lý luận hoạt động xuất nhập khẩu

Chương 2: Khái quát chung về Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam.

Chương 3: Thực trạng hoạt động nhập khẩu Nhựa đường tại Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam.

Chương 4: Một số giải pháp chủ yếu thúc đẩy nhập khẩu Nhựa đường tại Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong thời gian tới.

Kết luận.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU

1.1. Khái niệm nhập khẩu

Nhập khẩu là quá trình mua bán quốc tế thông qua các hợp đồng mua bán quốc tế còn gọi là hợp đồng xuất nhập khẩu hoặc hợp đồng mua bán ngoại thương: là sự thỏa thuận giữa những đương sự có trụ sở kinh doanh ở các nước khác nhau, theo đó một bên gọi là Bên xuất khẩu (Bên bán) có nghĩa vụ chuyển vào quyền sở hữu của một bên khác gọi là Bên nhập khẩu (Bên mua) một tài sản nhất định, gọi là hàng hoá; Bên mua có nhiệm vụ nhận hàng và trả tiền hàng.

1.2. Quy trình nhập khẩu

Kinh doanh quốc tế nói chung và kinh doanh xuất nhập khẩu nói riêng là một quá trình phức tạp, bao gồm một tổng thể các hoạt động có tính logic và quan hệ chặt chẽ với nhau, tác động lẫn nhau và là tiền đề của nhau. Để đạt được hiệu quả kinh doanh nhập khẩu cao nhất cần phải nghiên cứu đầy đủ đặc điểm, vai trò của từng khâu nghiệp vụ và mối quan hệ giữa chúng nhằm có một quy trình nhập khẩu hoàn thiện, mang tính hiệu quả cao. Hoạt động nhập khẩu thường được tiến hành theo các bước sau:

Chuẩn bị tiến hành giao dịch

2. Giao dịch, đàm phán, ký kết HĐNK
3. Tổ chức thực hiện hợp đồng XNK

1.2.1. Chuẩn bị tiến hành giao dịch

1.2.1.1. Nghiên cứu tiếp cận thị trường và lựa chọn đối tác giao dịch

Mục tiêu cơ bản của quá trình giao dịch đàm phán mà các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu cần đạt tới là tiến hành ký kết được các hợp đồng Thương mại Quốc tế và phải là những hợp đồng có lợi nhất, có thể thực hiện được, ít rủi ro và mang lại hiệu quả cao trong quá trình kinh doanh. Muốn đạt được kết quả đó thì quá trình nghiên cứu thị trường đóng vai trò quan trọng. Nó bao gồm một loạt các thủ tục và kỹ thuật đưa ra để giúp các doanh nghiệp có đầy đủ thông tin cần thiết từ đó đưa ra những

quyết định chính xác kịp thời và chính xác về Marketing với mục đích tìm kiếm thị trường cho các loại hàng hoá và dịch vụ của công ty trong khoảng thời gian và nguồn lực hạn chế. Đồng thời công tác nghiên cứu thị trường không những giúp cho doanh nghiệp có một hệ thống thông tin mà còn làm cơ sở cho quá trình giao dịch đàm phán, ký kết hợp đồng và thực hiện các hợp đồng sau này có hiệu quả. Điều này giúp cho doanh nghiệp có những phản ứng linh hoạt và có các quyết định đúng đắn trong quá trình giao dịch, đàm phán.

Khi nghiên cứu thị trường cần quan tâm đến một số vấn đề sau:

+ Nghiên cứu giá cả hàng hoá trên thị trường thế giới: Là một vấn đề hết sức quan trọng đối với bất kỳ một doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu nào, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp mới tham gia kinh doanh chưa đủ mạng lưới nghiên cứu cung cấp thông tin cũng như thiếu cán bộ có chuyên môn về lĩnh vực này. Giá cả hàng hoá trên thị trường thế giới phản ánh quan hệ cung cầu của hàng hoá đó trên thị trường thế giới và nó luôn biến động. Vấn đề xác định đúng đắn giá cả hàng hoá trong hoạt động kinh doanh Thương mại quốc tế có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu.

+ Dự đoán xu hướng biến động của giá: Xu hướng biến động của giá hàng hoá trên thị trường thế giới rất phức tạp, lúc tăng, lúc giảm, cá biệt có thị trường ổn định, nhưng nói chung xu hướng đó có tính chất tạm thời. Để có thể dự đoán được xu hướng biến động của giá từng mặt hàng trên thị trường phải dựa vào kết quả nghiên cứu và dự đoán tình hình thị trường với từng loại mặt hàng, đồng thời đánh giá chính xác các nhân tố tác động đến xu hướng biến đổi giá.

Qua công tác nghiên cứu thị trường doanh nghiệp kinh doanh đã xác định nhu cầu nhập khẩu. Công việc tiếp theo là cần phải lựa chọn được: đúng số lượng (Right Quantity), đúng chất lượng (Right Quality), đúng giá (Right Price), đúng thời điểm và đúng nguồn cung cấp (Right Source). Trong đó hoạt động được coi là nền tảng thực hiện tất cả các mục tiêu khác để đạt tới quyết định mua hàng tối ưu là việc lựa chọn đúng nguồn cung cấp. Dựa vào kết quả nghiên cứu thị trường doanh nghiệp phải trả lời

câu hỏi: Ai có thể cung cấp được mặt hàng đó một cách tốt nhất? Cơ cấu hàng cung cấp như thế nào? Giá cả bao nhiêu? Số lượng bao nhiêu? Cung cấp ở đâu? Cung cấp bằng phương tiện gì và vào thời điểm nào? Và các đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực này?

Việc lựa chọn nguồn cung cấp phải dựa trên cơ sở nghiên cứu tình hình sản xuất kinh doanh của công ty đó hay nước đó? Khả năng và chất lượng hàng? Chính sách thương mại và tập quán của nước đó?..... Song việc nghiên cứu, lựa chọn đối tác giao dịch tùy thuộc vào một kinh nghiệm của người nghiên cứu.

1.2.1.2. Lập phương án kinh doanh.

Phương án kinh doanh thực chất là một chương trình hành động tổng quát hướng tới việc thực hiện những mục tiêu cụ thể của doanh nghiệp dựa trên cơ sở những kết quả thu lượm được trong quá trình nghiên cứu tiếp cận thị trường.

Quá trình xây dựng phương án kinh doanh bao gồm các bước:

+ Phân tích để lựa chọn thị trường và mặt hàng kinh doanh: Trong bước này người lập phương án phải phân tích, đánh giá tổng quát tình hình hiện tại của môi trường và thị trường. Qua đó nhận dạng các cơ hội và đe dọa cũng như phân tích đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh để từ đó lựa chọn được thị trường và mặt hàng kinh doanh cho phù hợp với khả năng của công ty. Trong bước này một vấn đề khá quan trọng là phải xác định được số lượng hàng nhập khẩu để đạt được mục đích thu được lợi nhuận tối đa.

+ Xác định mục tiêu: Những mục tiêu đề ra trong một phương án kinh doanh bao giờ cũng là mục tiêu cụ thể như: Doanh số, lợi nhuận, sẽ bán được bao nhiêu hàng? với giá cả bao nhiêu? Sẽ thâm nhập vào những thị trường nào? tỷ suất lãi trên vốn đầu tư? Bên cạnh đó là các mục tiêu khác như: Kinh doanh an toàn, phát triển và củng cố vị thế của doanh nghiệp trên thị trường....

+ Phác thảo phương án kinh doanh: Từ mục tiêu đã đề ra phải phác thảo phương án tiến hành kinh doanh các mặt hàng đã lựa chọn trên thị trường mục tiêu: Mặt hàng kinh doanh, đối tác, dung lượng, giá cả, chất lượng, bao bì, kí mã hiệu, thời gian giao hàng,

hình thức thanh toán... và tính toán mức lợi nhuận dự tính sẽ thu được. Người lập phương án kinh doanh có thể đưa ra nhiều phương án và lựa chọn phương án xem phương án nào có tính khả thi cao nhất, tối ưu nhất. Để làm được điều đó phải tiến hành đánh giá các phương án đã được hoạch định trên cơ sở các chỉ tiêu: Tổng doanh thu dự kiến, mức lợi nhuận dự tính, tỷ suất lãi trên vốn đầu tư, tỷ suất chi phí phát sinh.... Trong quá trình lập phương án kinh doanh phải đảm bảo yêu cầu sau:

- Phương án kinh doanh phải thích ứng với sự thay đổi của môi trường kinh doanh và thị trường.
- Phù hợp với điều kiện và khả năng của doanh nghiệp.
- Phải đảm bảo mục tiêu bao trùm của doanh nghiệp.
- Phải có tính khả thi và an toàn
- Đảm bảo mối quan hệ biện chứng giữa lợi ích của doanh nghiệp với lợi ích của toàn xã hội.

1.2.2 Giao dịch, đàm phán và ký kết hợp đồng

1.2.2.1. Giao dịch, đàm phán

+ Giao dịch là một quá trình trao đổi thông tin về các điều kiện thương mại giữa các bên tham gia. Trong mỗi giao dịch Thương mại quốc tế đều phải tiến hành theo các phương thức nhất định. Căn cứ vào mặt hàng, đối tượng, thị trường, thời gian giao dịch và trình độ của người tiến hành giao dịch cũng như thời cơ, tính chất của từng thương vụ mà các doanh nghiệp sẽ lựa chọn phương thức giao dịch nào cho phù hợp. Trong lịch sử phát triển Thương mại quốc tế có một số phương thức giao dịch cơ bản và phổ biến như: giao dịch trực tiếp (giao dịch thông thường), giao dịch qua trung gian, buôn bán đối lưu, đấu thầu quốc tế, giao dịch tại hội chợ và triển lãm, giao dịch tại sở giao dịch hàng hoá, giao dịch tái xuất.

Trong kinh doanh quốc tế, quá trình giao dịch thường gồm các bước:

- Hỏi giá: là việc người mua đề nghị người bán cho biết giá cả và các điều kiện thương mại cần thiết để mua hàng. Mục đích cơ bản của hỏi giá là để nhận được các báo giá

với thông tin đầy đủ nhất về hàng hoá, quy cách, phẩm chất, số lượng, bao bì, điều kiện giao hàng, giá cả, điều kiện thanh toán và các điều kiện thương mại khác.

- Chào hàng: Được coi là một lời đề nghị ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá được chuyển cho một hay nhiều người xác định. Nội dung cơ bản của chào hàng gồm: tên hàng, số lượng, quy cách phẩm chất, giá cả phương thức thanh toán, địa điểm và thời hạn giao hàng cùng với các điều kiện khác như bao bì, ký mã hiệu... Chào hàng có thể do người bán hoặc người mua đưa ra. Tuy nhiên trước khi chào hàng cần nắm được quan hệ cung cầu về loại hàng đó trên thị trường thế giới, mức giá hiện hành trên thị trường, nhu cầu của đối phương và khả năng của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó doanh nghiệp cần xác định nên đưa ra đơn chào hàng cố định hay đơn chào hàng tự do. Dù chào hàng theo cách nào, đơn chào hàng cũng cần rõ ràng và có sức hấp dẫn. Sức hấp dẫn không chỉ thể hiện ở giá thấp, sự giảm giá mà có thể ở cả dịch vụ cung cấp cho người mua, phẩm chất hàng tốt, điều kiện thanh toán có lợi cho người mua.

- Đặt hàng: Là lời đề nghị ký hợp đồng thương mại của người mua. Về nguyên tắc, nội dung của đặt hàng phải đầy đủ các nội dung cần thiết cho việc ký kết hợp đồng. Bởi vì đặt hàng là đề nghị chắc chắn về việc ký hợp đồng xuất phát từ người mua. Điều này dẫn đến việc doanh nghiệp chỉ đặt hàng đối với nhà cung cấp nào mà doanh nghiệp đã biết rõ về chất lượng hàng, mức giá cả, khả năng giao hàng của họ. Việc quan trọng khi đặt hàng cần phải xác minh tên hàng, phẩm chất, quy cách, số lượng hàng cần đặt mua.

- Hoàn giá: là việc người nhận chào hàng không chấp nhận hoàn toàn đơn chào hàng đó mà đưa ra những lời đề nghị mới. Khi đó đơn chào hàng trước coi như mất hiệu lực.

- Chấp nhận: Là việc người nhận đơn chào hàng đồng ý hoàn tất tất cả mọi điều kiện mà đơn chào hàng đưa ra. Khi đó hợp đồng được thành lập.

- Xác nhận: Hai bên ghi lại các kết quả giao dịch đã đạt được về điều kiện giao dịch và trao cho nhau. Xác nhận thường được lập thành hai bản có chữ ký của hai bên tham gia hợp đồng và mỗi bên giữ một bản.

+ Đàm phán trong thương mại: Là một quá trình mà các bên tiến hành thương lượng, thảo luận nhằm thống nhất các mối quan tâm chung và những quan điểm còn bất đồng

để có thể đi đến một hợp đồng thương mại. Về hình thức có thể sử dụng nhiều cách như: đàm phán qua thư tín, đàm phán qua điện thoại, đàm phán bằng cách gặp gỡ trực tiếp. Tuỳ theo vị thế, sự chủ động và mối quan hệ của các bên mà lựa chọn hình thức đàm phán sao cho nó hiệu quả nhất, tiết kiệm thời gian và chi phí.

Tiến trình đàm phán trong Thương mại quốc tế gồm các bước sau:

- Chuẩn bị đàm phán: Là chuẩn bị các điều kiện cần thiết để tiến hành đàm phán như: chuẩn bị nội dung và xác định mục tiêu, chuẩn bị dữ liệu thông tin về hàng hoá, về đối tác... chuẩn bị nhân sự đàm phán, lựa chọn thời gian và địa điểm, chuẩn bị chương trình đàm phán.
- Tiến hành đàm phán: Đối với hoạt động kinh doanh chung thì thao tác đàm phán sẽ quyết định tới 60% sự thành đạt của doanh nghiệp. Vì vậy khâu chuẩn bị trước tiên là vấn đề lựa chọn nhân sự đàm phán luôn đóng vai trò quan trọng. Bởi đàm phán không chỉ là hoạt động có tính khoa học kỹ thuật mà nó còn bao hàm cả tính nghệ thuật. Trong đàm phán bao gồm: tiếp cận, trao đổi thông tin, thuyết phục, nhượng bộ và thoả thuận.
- Kết thúc đàm phán: Cần thể hiện thái độ thiện trí đối với những kết quả đạt được trong cuộc đàm phán để giữ được mối quan hệ tốt đẹp giữa các bên. Đồng thời đánh giá sơ bộ kết quả đàm phán so với mục tiêu đề ra, rút ra được những bài học kinh nghiệm cho các cuộc đàm phán tiếp theo.

1.2.2.2. Ký kết hợp đồng

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

Theo điều 50 và điều 81 Luật thương mại Việt Nam được Quốc hội thông qua ngày 10/05/1997 thì một hợp đồng Thương mại quốc tế có hiệu lực khi có đầy đủ các điều kiện sau:

+ Chủ thể của hợp đồng là bên mua và bên bán phải có tư cách pháp lý. Chủ thể bên nước ngoài là thương nhân thì tư cách pháp nhân của họ được xác định căn cứ theo pháp luật của nước mà thương nhân đó mang quốc tịch. Chủ thể bên Việt Nam phải là thương nhân được phép hoạt động thương mại trực tiếp với nước ngoài.

+ Đối tượng hợp đồng là hàng hoá, hàng hoá theo hợp đồng là hàng hoá được phép mua bán theo quy định pháp luật của nước bên mua và bên bán.

+ Hợp đồng Thương mại quốc tế phải có các nội dung chủ yếu sau: Tên hàng, số lượng, quy cách phẩm chất, giá cả, phương thức thanh toán, địa điểm và thời hạn giao nhận hàng. Ngoài các nội dung trên các bên còn có thể thoả thuận các nội dung khác trong hợp đồng.

Hợp đồng Thương mại quốc tế của Việt Nam với thương nhân nước ngoài phải được lập thành văn bản. Thư từ, điện báo, telex, fax, thư điện tử và các hình thức thông tin điện tử khác nhau đều không được coi là hình thức văn bản. Mọi thoả thuận bằng miệng kể cả việc sửa đổi bổ sung đều không có hiệu lực.

1.2.3. Nội dung cơ bản của hợp đồng

Một hợp đồng Thương mại quốc tế thường gồm 2 phần chính:

1.2.3.1. Phần chung

+ Số liệu của hợp đồng (Contract No...) Đây không phải là nội dung pháp lý bắt buộc của hợp đồng. Nhưng nó tạo điều kiện thuận lợi trong quá trình kiểm tra, giám sát, điều hành và thực hiện hợp đồng của các bên.

+ Địa điểm và ngày tháng ký kết hợp đồng. Nội dung này có thể để ở đầu của hợp đồng nhưng cũng có thể để ở cuối hợp đồng. Nhưng nếu trong hợp đồng không có những thoả thuận gì thêm thì hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày ký kết.

+ Tên và địa chỉ các bên ký kết hợp đồng. Đây là phần chỉ rõ các chủ thể của hợp đồng nên phải ghi rõ, đầy đủ, chính xác: Tên (theo giấy phép thành lập), địa chỉ, người đại diện, chức vụ các bên tham gia ký kết hợp đồng.

+ Các định nghĩa dùng trong hợp đồng: Trong hợp đồng có thể sử dụng các thuật ngữ, mà các thuật ngữ này có thể ở các quốc gia khác nhau sẽ hiểu theo nghĩa khác nhau. Để

tránh sự hiểu lầm, những thuật ngữ này hay những vấn đề quan trọng cần phải được định nghĩa.

+ Cơ sở pháp lý để ký kết hợp đồng: Có thể là các hiệp định các Chính phủ đã ký kết hoặc các Nghị định thư ký kết giữa các bộ ở các quốc gia hoặc nếu là sự tự nguyện thực sự của hai bên ký kết hợp đồng.

1.2.3.2. Các điều khoản của hợp đồng

Ngoài các điều khoản bắt buộc của hợp đồng như: Tên hàng, số lượng, chất lượng, giá cả và điều kiện giao hàng, phương thức thanh toán, thời gian và địa điểm giao hàng. Còn có các điều khoản khác tùy theo tính chất của hợp đồng do các bên nhất trí thoả thuận.

+ Tên hàng: Là điều khoản quan trọng của hợp đồng Thương mại quốc tế. Nó nói lên chính xác đối tượng mua bán, trao đổi, vì vậy người ta luôn tìm cách diễn đạt chính xác tên hàng bằng cách ghi kèm với tên thông thường và tên khoa học của hàng hoá, ghi kèm tên địa phương sản xuất ra hàng hoá đó...

+ Số lượng: Là một trong những điều kiện chủ yếu không thể thiếu trong một hợp đồng Thương mại quốc tế. Nhằm nói lên mặt "lượng" của hàng hoá được giao dịch, bao gồm về các vấn đề đơn vị tính số lượng của hàng hoá, phương pháp quy định số lượng và phương pháp xác định số lượng.

+ Chất lượng: Là điều khoản nói lên những đặc trưng của hàng hoá mua bán. Bao gồm các chỉ tiêu cho tính năng sử dụng hoặc vận hành cơ bản như: các chỉ tiêu cơ, lý, hoá, công suất và các chỉ tiêu cảm quan như màu sắc, mùi vị.... Người ta vận dụng trong những hợp đồng mua bán ngoại thương những phương pháp xác định phẩm chất dựa vào hàng mẫu, dựa vào phẩm chất hoặc tiêu chuẩn, dựa vào quy cách của hàng hoá,....

+ Giá cả: Trong giao dịch buôn bán điều kiện giá cả là một điều kiện quan trọng, bao gồm đồng tiền tính giá, mức giá, phương pháp quy định giá, phương pháp xác định mức giá, cơ sở của giá cả và việc giảm giá. Giá cả trong hợp đồng Thương mại quốc tế là giá quốc tế, vì vậy việc nắm bắt kịp thời và chuẩn xác giá thị trường thế giới để xác

định chính xác mức giá trong hợp đồng thương mại quốc tế có ý nghĩa rất quan trọng trong nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu.

+ Phương thức thanh toán: Trong thương mại quốc tế thanh toán tiền hàng là quyền lợi và nghĩa vụ cơ bản của hai bên mua bán. Thanh toán tiền hàng có ảnh hưởng trực tiếp đến việc quay vòng vốn của hai bên, các loại rủi ro trong lưu thông tiền tệ và chi phí. Vì vậy, khi đàm phán giao dịch hai bên mua bán đều cố gắng thoả thuận điều kiện thanh toán có lợi cho mình. Các điều kiện thanh toán trong hợp đồng thương mại quốc tế bao gồm: Đồng tiền thanh toán, thời hạn thanh toán, phương thức thanh toán và điều kiện đảm bảo hối đoái.

+ Điều kiện giao hàng: Nội dung cơ bản của điều kiện giao hàng là sự xác định thời hạn và địa điểm giao hàng, xác định phương thức giao hàng và thông báo giao hàng.

1.2.3.3. Những chú ý trong ký kết hợp đồng Thương mại quốc tế

+ Về hình thức: hợp đồng thương mại quốc tế phải được lập thành văn bản có chữ ký của cả hai bên.

+ Hợp đồng phải được trình bày rõ ràng, sáng sủa, phản ánh đúng nội dung đã thoả thuận bằng ngôn ngữ hai bên thông thạo.

+ Người ký kết phải có tư cách pháp nhân và có thẩm quyền, các điều kiện trong hợp đồng không trái với pháp luật trong và ngoài nước.

+ Bên cạnh đó, các thông số kỹ thuật, đặc tính của hàng hoá phải đảm bảo chính xác, chi tiết tránh tổn thất, rủi ro sau này.

1.2.4 Tổ chức thực hiện hợp đồng

Tùy thuộc vào từng loại hình doanh nghiệp, tùy từng lĩnh vực kinh doanh và từng hoạt động nhập khẩu mà các bước để thực hiện hợp đồng nhập khẩu có sự khác nhau ở các doanh nghiệp khác nhau. Tuy nhiên một cách tổng quát thì quy trình thực hiện hợp đồng nhập khẩu bao gồm các bước sau:

1.2.4.1. Thuê phương tiện vận tải

Trong quá trình thực hiện hợp đồng Thương mại quốc tế việc thuê phương tiện vận tải phải dựa vào các căn cứ sau:

+ Căn cứ vào điều kiện cơ sở giao thông của hợp đồng thương mại quốc tế. Nếu điều kiện cơ sở giao hàng của hợp đồng là điều kiện CFR, CIF, CIP, DES, DEQ, DDU, DDP, thì người xuất khẩu phải tiến hành thuê phương tiện vận tải. Còn nếu điều kiện giao hàng là EXW, FCA, FAS, FOB thì người nhập khẩu có trách nhiệm tiến hành thuê phương tiện vận tải.

+ Căn cứ vào khối lượng hàng hoá và đặc điểm hàng hoá: Khi thuê phương tiện vận tải phải căn cứ vào khối lượng hàng hoá để tối ưu hoá trọng tải của phương tiện, từ đó tối ưu hoá được chi phí đồng thời phải căn cứ vào đặc điểm của hàng hoá để lựa chọn phương tiện vận chuyển để đảm bảo an toàn cho hàng hoá trong quá trình vận chuyển.

+ Căn cứ vào điều kiện vận tải: đó là hàng rời hay hàng đóng trong container, là hàng hoá thông dụng hay hàng hoá đặc biệt, vận tải một chiều hay vận tải hai chiều, chuyên chở theo chuyến hay chuyên chở liên tục,....

Ngoài ra còn căn cứ vào các điều kiện khác trong hợp đồng thương mại quốc tế như: Quy định mức trọng tải tối đa của phương tiện vận tải, mức bốc dỡ, thưởng phạt bốc dỡ,...

+ Nghiệp vụ thuê phương tiện vận tải.

Việc thuê phương tiện vận tải phục vụ cho chuyên chở hàng hoá xuất nhập khẩu có ý nghĩa quan trọng đối với các tác nghiệp của quy trình thực hiện hợp đồng. Nó ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ giao hàng, sự an toàn của hàng hoá và có liên quan nhiều với nội dung của hợp đồng. Chính vì vậy khi thuê phương tiện vận tải cần phải hiểu và nắm chắc nghiệp vụ cũng như cần có kinh nghiệm thực tiễn, nhất là trong trường hợp thuê tàu biển. Các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu của Việt Nam sử dụng phương tiện vận chuyển hàng hoá bằng đường biển là chủ yếu do đó em xin được phép đề cập chi tiết về nghiệp vụ thuê phương tiện vận tải đường biển. Tùy theo từng trường hợp cụ thể có thể lựa chọn các phương thức thuê tàu sau:

+ Phương thức thuê tàu chợ: Quá trình thuê tàu chợ được tiến hành qua các bước sau:

- Xác định số lượng hàng chuyên chở, tuyến đường chuyên chở, thời điểm giao hàng và tập trung hàng hoá cho đủ số lượng quy định trong hợp đồng.

- Nghiên cứu các hãng tàu về các mặt như: lịch trình tàu chạy, dự kiến tàu đến, cước phí, uy tín của hãng và các quy định khác.
 - Lựa chọn hãng tàu vận tải
 - Lập bảng kê khai và ký đơn lưu khoang sau khi hãng tàu đồng ý nhận chuyên chở, đồng thời trả trước phí vận chuyên.
 - Tập kết hàng để giao cho tàu và nhận vận đơn.
- + Phương thức thuê tàu chuyên: quá trình thuê tàu chuyên bao gồm nội dung sau:
- Xác định nhu cầu vận tải gồm: hành trình, lịch trình của tàu, trọng tải cần thiết của tàu, trọng lượng tàu, đặc điểm của tàu.
 - Xác định hình thức thuê tàu:
 - . Thuê tàu một chuyến (Single Voyage)
 - . Thuê khứ hồi (Round Voyage)
 - . Thuê nhiều chuyến liên tục (Consecutive Voyage)
 - . Thuê bao bì cả tàu (Lumpsum)
 - Nghiên cứu các hãng tàu trên các nội dung: Chất lượng tàu, chất lượng và điều kiện phục vụ, mức độ đáp ứng nhu cầu về vận tải , giá cước, uy tín,... để lựa chọn những hãng tàu có tiềm năng nhất.
 - Đàm phán và ký hợp đồng thuê tàu với hãng tàu
- + Chú ý khi thực hiện nghiệp vụ thuê tàu:
- Để thuê tàu cần có đầy đủ thông tin về các hãng tàu trên thế giới, về giá cước vận tải, các loại hợp đồng vận tải, các Công ước và Luật quốc tế, quốc gia về vận tải,...
 - Có thể áp dụng các hình thức trực tiếp đi thuê tàu hoặc uỷ thác việc thuê cho một Công ty hàng hải có uy tín.

1.2.4.2. Mua bảo hiểm cho hàng hoá

- + Các căn cứ để mua bảo hiểm cho hàng hoá:

Bảo hiểm là một cam kết của người bảo hiểm bồi thường cho người được bảo hiểm về những rủi ro, mất mát, hư hỏng, thiệt hại của đối tượng bảo hiểm do những rủi

ro đã thoả thuận gây ra, với điều kiện được bảo hiểm đã mua cho đối tượng đó một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm. Có nhiều điều kiện bảo hiểm khác nhau:

- Điều kiện bảo hiểm A(Institute cargo clause A)
- Điều kiện bảo hiểm B (Institute cargo clause B)
- Điều kiện bảo hiểm C (Institute cargo clause C)

Trong kinh doanh thương mại quốc tế việc mua bảo hiểm cho hàng hoá vô cùng quan trọng nó giúp cho doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu có thể giảm bớt rủi ro. Bởi vì hàng hoá thường được vận chuyển qua biên giới các quốc gia ở những điều kiện phức tạp dẫn đến hàng hoá dễ bị hư hỏng, mất mát, tổn thất trong quá trình vận chuyển. Do đó khi mua bảo hiểm cho hàng hoá cần phải dựa vào các căn cứ sau:

- Căn cứ vào điều kiện cơ sở giao hàng trong hợp đồng. Dựa vào nguyên tắc nếu rủi ro thuộc về người nhập khẩu hay xuất khẩu thì người đó cần xem xét để mua bảo hiểm cho hàng hoá (trừ trường hợp giá CIP và CIF người bán phải có nghĩa vụ mua bảo hiểm cho hàng hoá ở điều kiện tối thiểu).
 - Căn cứ vào hàng hoá vận chuyển: Khối lượng hàng hoá, giá trị của hàng hoá, và đặc điểm của hàng hoá là căn cứ quan trọng để bên có trách nhiệm mua bảo hiểm lựa chọn mức bảo hiểm.
 - Căn cứ vào điều kiện vận chuyển: Loại phương tiện vận chuyển, chất lượng của phương tiện, loại bao bì bốc dỡ, các yếu tố tác động trong quá trình bốc dỡ là yếu tố tạo nên rủi ro cho hàng hoá mà các doanh nghiệp cần xem xét để lựa chọn loại bảo hiểm phù hợp.
- + Nghiệp vụ mua bảo hiểm cho hàng hoá

Để mua bảo hiểm cho hàng hoá các doanh nghiệp cần tiến hành các bước sau:

- Xác định nhu cầu bảo hiểm: Từ các căn cứ trên doanh nghiệp phải phân tích để xác định nhu cầu bảo hiểm cho hàng hoá bao gồm giá trị bảo hiểm và điều kiện bảo hiểm. Trong đó giá trị bảo hiểm là giá trị thực tế của lô hàng gồm giá hàng, cước phí chuyên chở, phí bảo hiểm và các chi phí có liên quan. Như vậy giá trị của bảo hiểm thường là giá hàng ở điều kiện CIF.

- Xác định loại hình bảo hiểm: có hai loại hình thường được sử dụng đó là:
 - . Hợp đồng bảo hiểm chuyên (Voyage Policy) là hợp đồng bảo hiểm được ký kết cho từng chuyến hàng chuyên chở từ địa điểm này đến địa điểm khác được ghi trong hợp đồng bảo hiểm.
 - . Hợp đồng bảo hiểm bao (Open Policy): là hợp đồng bảo hiểm cho một khối lượng hàng vận chuyển trong nhiều chuyến hàng kế tiếp nhau.
- Lựa chọn công ty bảo hiểm: Các doanh nghiệp thường lựa chọn các công ty bảo hiểm có uy tín, có quan hệ thường xuyên, tỷ lệ phí thấp và thuận tiện trong quá trình giao dịch.
- Đàm phán ký kết hợp đồng bảo hiểm, thanh toán phí bảo hiểm, nhận đơn bảo hiểm hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm.

1.2.4.3 Làm thủ tục hải quan

Theo pháp luật Việt nam hiện hành, hàng hoá khi đi qua cửa khẩu Việt Nam đều phải làm thủ tục hải quan:

- + Khai và nộp tờ khai hải quan
- + Xuất trình hàng hoá
- + Nộp thuế và thực hiện các nghĩa vụ tài chính

a. Nộp và khai tờ khai hải quan

Người khai hải quan phải khai và nộp tờ khai hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu được thực hiện trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày hàng hoá đến cửa khẩu. Khai hải quan được thống nhất theo mẫu tờ khai hải quan do Tổng cục hải quan quy định. Có hai hình thức khai hải quan là người khai hải quan trực tiếp đến cơ quan hải quan để thực hiện hoặc sử dụng hình thức khai điện tử. Sau khi khai hải quan thì người khai hải quan phải nộp các chứng từ tạo thành hồ sơ hải quan tại trụ sở hải quan. Hồ sơ hải quan gồm : Tờ khai hải quan, hoá đơn thương mại, hợp đồng mua bán hàng hoá, giấy phép của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền đối với hàng hoá nhập khẩu, các chứng từ đối với từng mặt hàng theo quy định của pháp luật.

b. Xuất trình hàng hoá

Xuất trình hàng hoá là đưa hàng hoá đến địa điểm quy định để kiểm tra thực tế hàng hoá. Kiểm tra thực tế hàng hoá nhập khẩu có 3 hình thức:

- + Miễn kiểm tra thực tế đối với hàng hoá nhập khẩu của các doanh nghiệp có quá trình chấp hành tốt pháp luật hải quan với các trường hợp mặt hàng nhập khẩu thường xuyên.
- + Kiểm tra đại diện không quá 10% đối với lô hàng nhập khẩu là nguyên liệu sản xuất hàng xuất khẩu và gia công xuất khẩu, hàng cùng chủng loại, hàng đóng gói đồng nhất.
- + Kiểm tra toàn bộ lô hàng của các doanh nghiệp đã nhiều lần vi phạm pháp luật hải quan, lô hàng có dấu hiệu vi phạm pháp luật hải quan.

Thời gian kiểm tra thực tế hàng hoá đối với lô hàng kiểm tra đại diện không quá 8 giờ làm việc. Trong quá trình kiểm tra thực tế hàng hoá nếu doanh nghiệp không nhất trí với hải quan thì có thể yêu cầu trưng cầu giám định và dựa vào kết quả giám định để xác định đúng mã số và chất lượng hàng hoá.

c. Nộp thuế và thực hiện các quy định của hải quan

Sau khi kiểm tra hồ sơ hải quan và thực tế hàng hoá, hải quan sẽ có một số quyết định:

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

Trong trường hợp phát hiện có dấu hiệu vi phạm pháp luật hải quan đối với hàng hoá nhập khẩu đã được thông quan, trong thời hạn 5 năm cơ quan hải quan được phép áp dụng biện pháp kiểm tra sau thông quan.

1.2.4.4. Nhận hàng từ phương tiện vận tải

a. Nhận hàng từ tàu biển

- + Chuẩn bị các chứng từ để nhận hàng
- + Ký hợp đồng uỷ thác cho các cơ quan giao cảng về việc giao nhận hàng từ nước ngoài về

+Xác nhận với cơ quan giao cảng về kế hoạch tiếp nhận hàng, lịch tàu, cơ cấu mặt hàng, điều kiện kỹ thuật khi bốc dỡ, giao nhận và bảo quản hàng hoá.

+ Tiến hành nhận hàng: nhận về số lượng, xem xét phù hợp về tên hàng, chủng loại, kích thước, thông số kỹ thuật, chất lượng, bao bì,...

+ Thanh toán phí giao nhận, bốc xếp, bảo quản hàng cho cơ quan ga cảng.

b. Nhận hàng chuyên chở bằng container +

Nhận vận đơn và các chứng từ khác

+ Trình vận đơn và các chứng từ khác cho hãng tàu để đổi lấy lệnh giao hàng

+ Nhà nhập khẩu đến trạm hoặc bãi container để nhận hàng. Nếu hàng đủ container, người nhập khẩu muốn nhận container về kiểm tra tại kho riêng thì trước đó phải làm đơn đề nghị với cơ quan hải quan và hãng tàu để mượn container. Khi được chấp nhận, chủ hàng kiểm tra niêm phong, kẹp chì của container, vận chuyển container về kho riêng, sau đó hoàn trả lại container rỗng cho hãng tàu.

1.2.4.5. Làm thủ tục thanh toán

Thanh toán là một nội dung quan trọng trong hoạt động thương mại quốc tế, chất lượng của công việc này có ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả kinh tế của hoạt động kinh doanh. Có nhiều phương thức thanh toán trong thương mại quốc tế, khi hợp đồng lựa chọn các phương thức thanh toán khác nhau thì quá trình thanh toán cũng khác nhau.

a. Thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ

Khi thực hiện hợp đồng nhập khẩu quy định thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ, thì việc đầu tiên và rất quan trọng đối với doanh nghiệp nhập khẩu để thực hiện hợp đồng mà hai bên đã thoả thuận là tiến hành mở thư tín dụng (L/C). Tuy nhiên trước khi mở L/C, bằng các phương pháp kiểm tra và giám sát doanh nghiệp nhập khẩu phải biết rằng doanh nghiệp xuất khẩu chắc chắn sẽ có hàng để giao theo hợp đồng. Đồng thời doanh nghiệp nhập khẩu mở L/C còn là hoạt động mang tính chất tiền đề cho hoạt động giao hàng của người xuất khẩu. Căn cứ để mở L/C là hợp đồng thương mại quốc tế mà hai bên đã ký kết.

Để tiến hành mở L/C người nhập khẩu phải đến Ngân hàng làm đơn xin mở L/C (đơn theo mẫu in sẵn của từng ngân hàng). Đơn xin mở L/C là cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp (nếu có) giữa Ngân hàng mở L/C và người mở L/C, đồng thời cũng là cơ sở để Ngân hàng mở L/C cho bên xuất khẩu. Vì vậy doanh nghiệp nhập khẩu phải hết sức chú ý trong vấn đề lập đơn sao cho chính xác, đúng mẫu đơn và phù hợp với nội dung mình mong muốn. Cần cân nhắc các điều kiện ràng buộc bên xuất khẩu sao cho vừa chặt chẽ, đảm bảo quyền lợi của mình, vừa phải tôn trọng các điều khoản của hợp đồng, tránh mâu thuẫn, khiến cho bên xuất khẩu chấp nhận được. Ngoài việc mở L/C cùng với các chứng từ khác thì doanh nghiệp nhập khẩu đồng thời phải tiến hành ký quỹ (số tiền để thanh toán L/C, số tiền ký quỹ phải phụ thuộc vào từng mặt hàng, mối quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng...) để ngân hàng tiến hành mở L/C cho người xuất khẩu theo yêu cầu đã ghi trong đơn xin mở L/C của doanh nghiệp nhập khẩu. Sau khi mở L/C được nhà xuất khẩu chấp nhận và tiến hành giao hàng, đồng thời gửi bộ chứng từ đến cho người nhập khẩu. Người nhập khẩu phải tiến hành kiểm tra bộ chứng từ, nếu chứng từ hợp lệ, trả tiền cho ngân hàng. Có như vậy người nhập khẩu mới nhận được chứng từ để đi nhận hàng.

a. Thanh toán bằng phương thức nhờ thu

Nếu hợp đồng nhập khẩu quy định thanh toán bằng phương thức nhờ thu, thì sau khi nhận chứng từ ở ngân hàng doanh nghiệp nhập khẩu phải kiểm tra các chứng từ. Nếu chứng từ phù hợp theo hợp đồng hai bên đã ký thì chấp nhận trả tiền hoặc trả tiền để nhận chứng từ nhận hàng. Nếu chứng từ không phù hợp theo quy định của hợp đồng thì doanh nghiệp nhập khẩu có thể từ chối thanh toán. Việc vi phạm hợp đồng của người xuất khẩu sẽ được hai bên trực tiếp giải quyết.

c. Thanh toán bằng phương thức giao chứng từ trả tiền

Nếu trong hợp đồng nhập khẩu hàng hoá quy định thanh toán bằng phương thức giao chứng từ trả tiền. Thì đến ký hạn thanh toán doanh nghiệp nhập khẩu đến ngân hàng phục vụ mình yêu cầu thực hiện dịch vụ CAD hoặc COD ký một bản ghi nhớ, đồng thời thực hiện ký quỹ 100% giá trị của thương vụ để lập tài khoản ký thác. Và sau

khi ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ do người xuất khẩu gửi đến nếu thấy phù hợp thì ngân hàng chấp nhận chứng từ và thanh toán cho bên xuất khẩu đồng thời chuyển chứng từ đó đến cho doanh nghiệp nhập khẩu để tiến hành nhận hàng.

d. Phương thức chuyển tiền

Đối với doanh nghiệp nhập khẩu khi nhận được bộ chứng từ do người xuất khẩu chuyển đến, tiến hành kiểm tra, nếu thấy phù hợp thì viết lệnh chuyển tiền gửi đến ngân hàng yêu cầu ngân hàng chuyển tiền (bằng điện T/T hoặc bằng thư M/T) để trả tiền cho người xuất khẩu.

1.2.4.6. Khiếu nại và giải quyết khiếu nại

Khiếu nại là phương pháp giải quyết các phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng, bằng cách các bên trực tiếp thương lượng nhằm đưa ra các giải pháp mang tính pháp lý thoả mãn hay không thoả mãn các yêu cầu của bên khiếu nại. Trong quá trình thực hiện hợp đồng rất dễ xảy ra tranh chấp, khiếu nại sẽ giúp các bên hiểu rõ về tranh chấp, dễ dàng giải quyết nhằm thoả mãn nhu cầu của nhau. Đồng thời thông qua khiếu nại các tranh chấp được giải quyết, đảm bảo quyền lợi của các bên mà không làm mất uy tín của nhau cũng như chi phí của mỗi bên. Trong quá trình thực hiện hợp đồng thường có các trường hợp khiếu nại như sau:

a. Người mua khiếu nại người bán hoặc người bán khiếu nại người mua

Người mua khiếu nại người bán trong các trường hợp như sau:

- + Giao hàng không đúng về số lượng, quy cách
- + Hàng không đúng phẩm chất, nguồn gốc như hợp đồng quy định.
- + Bao bì, mã hiệu sai quy cách không phù hợp với điều kiện vận chuyển, Bảo quản hàng hoá dễ bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển.
- + Giao hàng chậm, cách thức giao hàng sai so với thoả thuận giữa hai bên như: chuyển tải hàng hoá, giao hàng từng phần.

Trong nhiều trường hợp người bán có quyền khiếu nại người mua sau khi người mua vi phạm các điều khoản quy định trong hợp đồng như: thanh toán chậm, thanh toán không đúng lịch trình. Không chỉ định phương tiện đến nhận hàng hoặc đến chậm, đơn phương huỷ bỏ hợp đồng...

Đề khiếu nại người khiếu nại phải lập hồ sơ khiếu nại bao gồm: đơn khiếu nại, bằng chứng sự vi phạm và các chứng từ khác có liên quan.

b. Người bán hoặc người mua khiếu nại người chuyên chở và bảo hiểm

Người bán và người mua khiếu nại người chuyên chở trong trường hợp người chuyên chở vi phạm hợp đồng chuyên chở, cụ thể: Khi người chuyên chở đưa hàng đến cảng bốc hàng không đúng quy định của hợp đồng chuyên chở. Hàng bị mất, thất lạc trong quá trình vận chuyển,... Hồ sơ khiếu nại bao gồm đơn khiếu nại, các chứng từ kèm theo gửi trực tiếp đến người chuyên chở hoặc đại diện của người chuyên chở trong thời gian ngắn nhất. Người bán hoặc người mua có thể khiếu nại người bảo hiểm khi hàng hoá bị tổn thất do các rủi ro đã được mua bảo hiểm gây nên. Đơn khiếu nại phải kèm những bằng chứng về việc gây tổn thất cùng các chứng từ khác có liên quan gửi đến công ty bảo hiểm trong thời gian ngắn nhất.

1.3. Hình thức xuất nhập khẩu các doanh nghiệp nhập khẩu nhựa đường đang áp dụng

1.3.1. Các hình thức nhập khẩu

1.3.1.1. Nhập khẩu trực tiếp

Nhựa đường là một trong những vật liệu chính phục vụ cho quá trình xây dựng, hoàn thiện cơ sở hạ tầng. Ngày nay, hầu hết các doanh nghiệp nhập khẩu nhựa đường của Việt Nam đều có chức năng nhập khẩu trực tiếp hàng hóa để đảm bảo vật liệu xây dựng nên nhập khẩu trực tiếp là hình thức phổ biến nhất. Đối với hình thức này, doanh nghiệp nhập khẩu nhựa đường trực tiếp tìm kiếm nguồn hàng từ nước ngoài hoặc thông qua các kênh trung gian (không mất phí hoặc không phải chi trả hoa hồng), đàm phán và trực tiếp ký kết hợp đồng nhập khẩu với đối tác nước ngoài. Trong hình thức này, người xuất khẩu nước ngoài sẽ giao hàng trực tiếp cho doanh nghiệp nhập khẩu nhựa đường của Việt Nam theo các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms 2000 hoặc Incoterms 2010) đã quy định trong hợp đồng ngoại thương. Đồng thời, doanh nghiệp nhập khẩu nhựa đường phải tự chịu mọi rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng của bên xuất khẩu, phải tự bỏ vốn để kinh doanh hàng nhập khẩu và chịu mọi chi phí giao dịch, nghiên cứu thị trường, giao nhận, lưu kho bãi, nộp các loại thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt (nếu có), thuế bảo vệ môi trường

(nếu có) và thuế giá trị gia tăng đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam, và bên nhập khẩu chịu trách nhiệm thực hiện nghiệp vụ ngoại thương.

Với hình thức nhập khẩu trực tiếp, trong quá trình khai báo hải quan doanh nghiệp nhập khẩu nhựa đường sẽ căn cứ vào mục đích sử dụng của hàng hóa, đối tượng sử dụng sản phẩm của doanh nghiệp để lựa chọn loại hình nhập khẩu phù hợp. Do hạn chế về năng lực tài chính, năng lực quản lý và để tránh rủi ro trong quá trình nhập khẩu nhựa đường cho doanh nhân nước ngoài nên các doanh nghiệp đóng tàu Việt Nam thường không ký kết hợp đồng nhập khẩu nhựa đường cho doanh nhân nước ngoài theo hình thức chìa khóa trao tay (turnkey). Điều này có nghĩa rằng đối với ngành nhập khẩu nhựa đường, loại hình nhập khẩu “nhập khẩu nhựa thô để sản xuất xuất khẩu” không quá phổ biến.

1.3.1.2. Nhập khẩu ủy thác

Nhập khẩu ủy thác là hoạt động dịch vụ thương mại dưới hình thức thuê và nhận làm dịch vụ nhập khẩu được thực hiện trên cơ sở hợp đồng ủy thác nhập khẩu giữa các doanh nghiệp, phù hợp với những quy định của pháp lệnh hợp đồng kinh tế. Do đó, Nhập khẩu ủy thác là hình thức nhập khẩu gián tiếp thông qua trung gian thương mại. Hoạt động ủy thác nhập khẩu phải được thực hiện theo Chương 3 của Nghị định số 187/2013/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết thi hành luật thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa Quốc tế và các hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài. Trong hoạt động ủy thác, Bên ủy thác nhập khẩu sẽ phải trả một khoản tiền (thường tính theo tỷ lệ % tổng giá trị hợp đồng) cho bên nhận ủy thác nhập khẩu dưới hình thức phí ủy thác, quyền lợi và nghĩa vụ của bên ủy thác, bên nhận ủy thác nhập khẩu do các bên tự thỏa thuận trong hợp đồng ủy thác, nhận ủy thác nhập khẩu hàng hóa. Hình thức này giúp cho doanh nghiệp nhận ủy thác không mất nhiều chi phí tài chính, độ rủi ro thấp nhưng lợi nhuận từ hoạt động này không cao.

Điều kiện để thực hiện ủy thác nhập khẩu là bên ủy thác có giấy phép kinh doanh trong nước và/hoặc giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu, có hạn ngạch hoặc có chỉ tiêu nhập khẩu, nếu ủy thác nhập khẩu những hàng hoá thuộc hạn ngạch hoặc chỉ tiêu kế hoạch Nhà nước đã duyệt đối với các mặt hàng có liên quan

đến cân đối lớn của nền kinh tế quốc dân. Trường hợp cần thiết Bộ Công thương có văn bản cho doanh nghiệp được nhập khẩu uỷ thác theo hạn ngạch hoặc có chỉ tiêu kế hoạch đã giao cho bên nhận uỷ thác, được cơ quan chuyên ngành đồng ý bằng văn bản đối với những mặt hàng nhập khẩu chuyên ngành và có khả năng thanh toán hàng hoá nhập khẩu uỷ thác. Bên nhận uỷ thác phải có giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu, có ngành hàng phù hợp với hàng hoá nhập khẩu uỷ thác.

Về Phạm vi hoạt động nhập khẩu uỷ thác: Uỷ thác và nhận uỷ thác nhập khẩu những mặt hàng không thuộc diện Nhà nước cấm nhập khẩu, bên uỷ thác chỉ được uỷ thác nhập khẩu những mặt hàng nằm trong phạm vi kinh doanh đã được quy định trong giấy phép kinh doanh trong nước, hoặc trong giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu.

Nghĩa vụ và trách nhiệm của các bên: Bên nhận uỷ thác phải cung cấp cho bên uỷ thác các thông tin về thị trường, giá cả, khách hàng có liên quan đến đơn hàng uỷ thác nhập khẩu. Bên uỷ thác và bên nhận uỷ thác thương lượng và ký kết hợp đồng uỷ thác. Quyền lợi, nghĩa vụ, trách nhiệm của hai bên do hai bên thỏa thuận và ghi trong hợp đồng uỷ thác. Bên uỷ thác thanh toán cho bên nhận uỷ thác tiền hàng và các khoản phí tổng phát sinh khi thực hiện uỷ thác.

Ngày nay, hầu hết các doanh nghiệp nhập khẩu nhựa đường của Việt Nam đều đăng ký chức năng nhập khẩu và có đủ khả năng về trình độ chuyên môn để tự nhập khẩu nhựa đường thông dụng. Hơn nữa, từ năm 2016 trở lại đây, các Bộ, Ngành tăng cường kiểm tra việc thực hiện quy trình thu mua nhựa đường phục vụ các dự án mở rộng giao thông vận tải có sử dụng ngân sách Nhà nước, đặc biệt là các dự án mở rộng cầu đường của Bộ Giao thông Vận Tải. Theo đó, các dự án mở rộng đường có 30 % tổng mức đầu tư từ nguồn ngân sách Nhà nước phải thực hiện nghiêm Luật Đấu thầu 43/2013/QH13 của Quốc hội ngày 26 tháng 11 năm 2013 (có hiệu lực áp dụng từ ngày 01 tháng 7 năm 2013) và Nghị định số 43/2014/NĐ-CP ngày 26 tháng 6 năm 2014 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật đấu thầu và/hoặc các quy định riêng của các Bộ, ngành về mua sắm hàng hóa. Trong khi đó, Luật đấu thầu và quy định của các Bộ không quy định về nhập khẩu uỷ thác nên các doanh nghiệp nhập khẩu nhựa đường gần

như không thể ký kết hợp đồng nhập khẩu ủy thác. Do đó, những năm gần đây hình thức nhập khẩu này không còn được sử dụng rộng rãi.

CHƯƠNG 2

KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CP XNK GIAO THÔNG ĐƯỜNG BỘ BẮC TRUNG NAM

2.1. Lịch sử hình thành và phát triển

2.1.1. Lịch sử phát triển của Công ty Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Được thành lập từ ngày 15 tháng 04 năm 2013 theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0201295145 do Phòng Đăng ký kinh doanh – Sở Kế Hoạch và Đầu Tư tỉnh Hải Phòng cấp.

Công ty CP XNK Giao thông đường bộ Bắc Trung Nam là nhà phân phối cung cấp nhựa đường chuyên nghiệp với lượng mặt hàng lớn, đa dạng, Bắc Trung Nam còn thi công láng nhựa, tưới thâm nhập hoặc tưới lót cho các công trình thảm bê tông nhựa nóng. Hoạt động trong ngành nhựa đường, Bắc Trung Nam đã phân phối ra thị trường trên 50.000 tấn nhựa đường và thi công láng nhựa trên 1.000 công trình lớn nhỏ. Với đội ngũ nhân viên trẻ mang đầy nhiệt huyết cùng những anh chị nhiều kinh nghiệm, Bắc Trung Nam luôn chú trọng đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng trong cả nước, luôn mong muốn mang lại dịch vụ tốt nhất cho Quý khách hàng.

Các mặt hàng Bắc Trung Nam cung cấp bao gồm:

- Nhựa đường 60/70 Iran
- Nhựa đường 60/70 Shell
- Nhựa đường MC 70
- Nhựa đặc nóng 60/70

Hiện nay, Bắc Trung Nam có 02 tổng kho chứa nhựa đường đóng thùng đặt tại Hải Phòng với tổng sức chứa 9.000 tấn và 01 tổng kho tại miền Nam đi vào hoạt động vào năm 2013 với tổng sức chứa 6.000 tấn và khi đó, tổng sức chứa nhựa đường trên toàn quốc của Bắc Trung Nam sẽ là khoảng 15.000 tấn. Ngoài nhựa

đóng thùng, các tổng kho này còn có khả năng tiếp nhận, tồn trữ và bảo quản nhựa đường đặc nóng với số lượng hàng nghìn tấn. Công ty có khả năng cung cấp lên tới 300 tấn/ngày đối với nhựa đường đóng thùng đến mọi vùng miền trên toàn quốc.

Sản phẩm nhựa đường đặc nóng do Bắc Trung Nam nhập khẩu với chất lượng cao, ổn định từ các nhà máy lọc dầu của các tập đoàn lớn trên thế giới được đặt tại Singapore và Iran, được nhiệt đới hóa và luôn được các cơ quan kiểm định có uy tín trên thế giới kiểm tra chất lượng nhiều lần trước khi nhập kho.

Trong suốt thời gian hoạt động, Bắc Trung Nam đã cung ứng nhựa đường cho nhiều công trình, dự án giao thông trọng điểm trên toàn quốc, các dự án cải tạo Quốc lộ, đường tuần tra biên giới, các dự án từ nguồn vốn do WB, ADB, ODA tài trợ, các công trình trọng điểm quốc gia và đường nội thị trên toàn quốc. Qua thời gian dài sử dụng, đến nay các công trình này đều đáp ứng tốt các chỉ tiêu kỹ thuật, được người sử dụng, nhà thầu, tư vấn giám sát và chủ đầu tư đánh giá cao.

2.2. Chức năng, nhiệm vụ cơ cấu tổ chức của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

2.2.1. Chức năng của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam được thành lập với *chức năng chính là cung cấp sản phẩm Nhựa đường cho thị trường trong nước* nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao trong hoạt động xây dựng, hoàn thiện cơ sở hạ tầng. Tuy nhiên do hoàn cảnh lịch sử cũng như quá trình phát triển kinh tế- xã hội, Việt Nam lại chưa có ngành công nghiệp sản xuất nhựa đường, nên để đáp ứng tốt nhu cầu trên Công ty phải thực hiện nhiều chức năng khác.

Quan trọng hàng đầu để có nguồn vật liệu cung cấp cho quá trình xây dựng cơ sở hạ tầng trong nước khi chưa thể tự sản xuất, Công ty đã *thực hiện hoạt động nhập khẩu* sản phẩm nhựa đường từ các nước có ngành công nghiệp sản xuất nhựa đường phát triển trong khu vực(Thái Lan, Singapore) cũng như trên toàn thế giới(UAE, Mỹ, Hàn Quốc...). Công ty thực hiện nhập khẩu chủ yếu sản phẩm Nhựa

đường đóng thùng từ các nước tiêu vương quốc Ả Rập thống nhất (Trong đó chủ yếu nhập về từ Iran)

Với đặc tính lý, hoá học phức tạp của sản phẩm Nhựa đường, Công ty phải có cách thức vận tải riêng để vận chuyển sản phẩm tới tận chân công trình. Công ty đã đầu tư 40 xe bồn chuyên dùng vận tải Nhựa đường, với trọng tải từ 10 đến 14 tấn mỗi xe, sẵn sàng đáp ứng kịp thời tiến độ thi công của khách hàng. Đội xe đông đảo và có chất lượng đã tạo cho Công ty một lợi thế cạnh tranh không nhỏ thông qua *chức năng vận tải của mình*.

Và cuối cùng, nhắc đến Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam, không doanh nghiệp nào trong ngành không biết đến hệ thống phòng thí nghiệm hiện đại cũng như đội ngũ nghiên cứu giàu kinh nghiệm của Công ty. Và tất nhiên với lợi thế mà chức năng thực hiện nghiên cứu tạo ra đã giúp cho Công ty có được nguồn thu nhập lớn từ hoạt động nghiên cứu cũng như tư vấn nghiên cứu.

2.2.2. Nhiệm vụ của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam được thành lập dựa trên nhu cầu thực tế của quá trình phát triển kinh tế - xã hội, và để thực sự có được những đóng góp to lớn cho công cuộc xây dựng đất nước, Công ty cần thiết phải thực hiện các nhiệm vụ cơ bản sau:

Thứ nhất, Công ty cần xây dựng và thực hiện tốt kế hoạch trong những năm tài chính tới. Đặc biệt trong năm 2010, Công ty cần nỗ lực duy trì nhịp độ tăng trưởng không chỉ trong lượng hàng nhập khẩu mà còn trong lượng sản phẩm Nhựa đường xuất bán. Tiếp tục duy trì tỉ lệ sản phẩm Nhựa đường xuất bán một cách hợp lí như các năm trước: Nhựa đường đặc nóng dạng xá (chuyên chở bằng xe bồn đến tận chân công trình) chiếm xấp xỉ 80% lượng xuất bán trong khi đó tỉ lệ với Nhựa đường phuy (Nhựa đường đặc nóng, Nhựa đường lỏng MC và Nhũ tương nhựa đường đóng trong phuy) là từ 18-19%, còn các sản phẩm Nhựa đường liên quan khác chỉ chiếm tỉ lệ rất nhỏ từ 1-2%, với tỉ trọng hàng xuất bán như vậy không

những phù hợp với khả năng sản xuất mà còn có thể tạo cho Công ty mức lợi nhuận tối đa.

Thứ hai, Công ty cần tăng cường nắm vững khả năng tự sản xuất kết hợp với nhu cầu về sản phẩm Nhựa đường trong nước cũng như quốc tế nhằm điều chỉnh lượng sản phẩm nhựa đường sản xuất, nhập khẩu phù hợp với nhu cầu xây dựng cơ sở hạ tầng trong nước, tránh gây lãng phí nguồn lực có hạn của Công ty.

Thứ ba, các hoạt động kinh doanh của Công ty cần tuân thủ nghiêm ngặt theo hệ thống chính sách cũng như pháp luật của nhà nước. Công ty cần thực hiện nghiêm túc luật Doanh Nghiệp, luật Thương Mại,... Ngoài ra với chức năng chủ yếu là nhập khẩu các mặt hàng Nhựa đường, Công ty cần phải thực hiện tốt chính sách thuế quan nhập khẩu của nhà nước đối với sản phẩm Nhựa đường. Hơn thế Công ty còn cần thực hiện đầy đủ luật thuế thu nhập Doanh Nghiệp và khuyến khích cán bộ công nhân viên chức tự giác thực hiện luật thuế thu nhập Cá nhân thông qua mã số thuế cá nhân của mình.

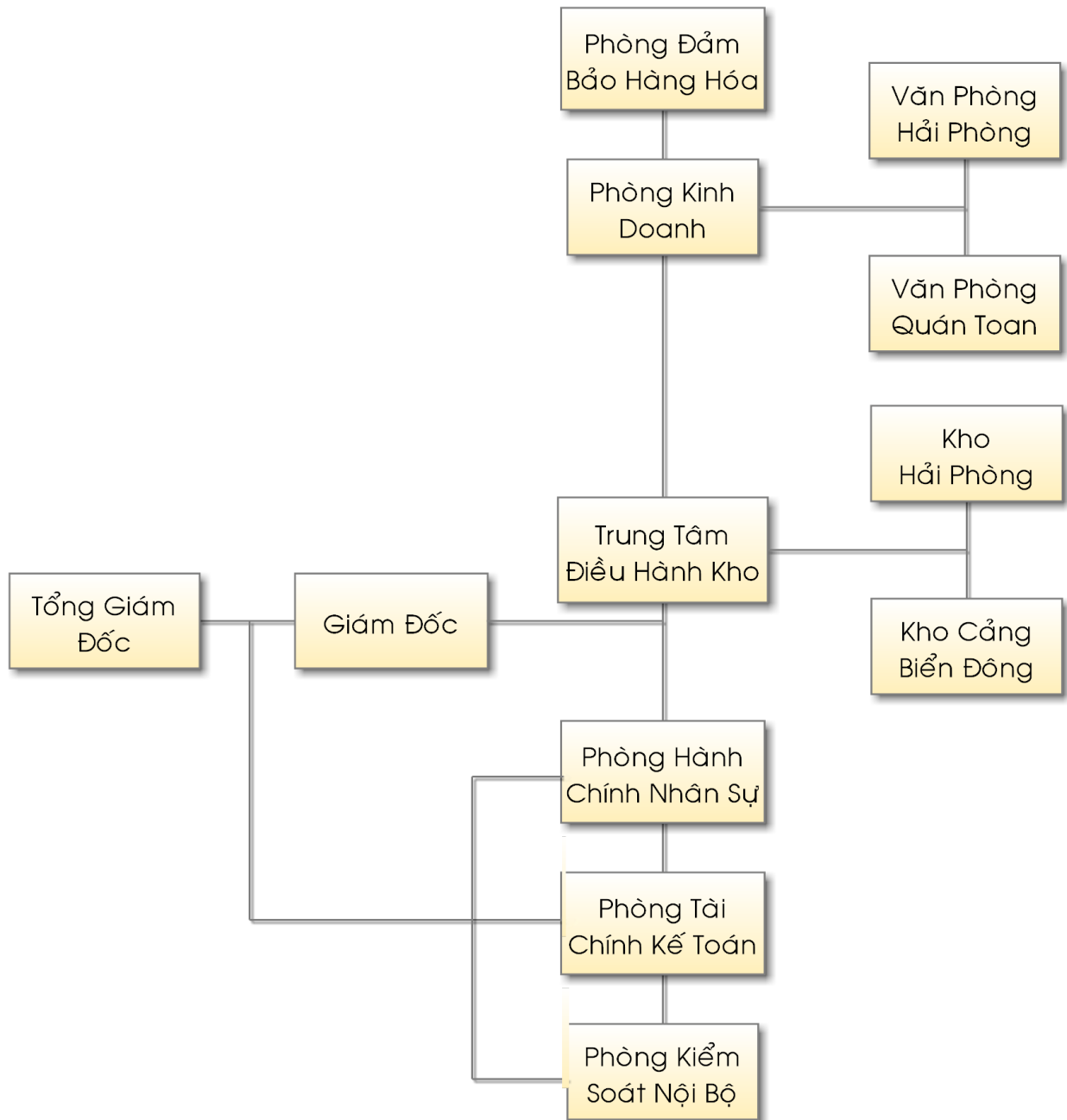
Thứ tư, Công ty cần có hệ thống chính sách quản lý và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực bao gồm: nguồn lực về tài chính, nguồn nhân lực, vật lực. Sử dụng hợp lý và chủ động lượng vốn kinh doanh không nhỏ lên tới gần 530 tỉ VND (trong năm 2017) sẽ giúp Công ty có được nền tảng tài chính vững chắc lành mạnh cũng như khả năng kinh doanh linh hoạt. Nguồn nhân lực bao gồm hơn 420 cán bộ công nhân viên: từ nhân viên văn phòng, cán bộ nghiên cứu đến các công nhân đứng máy, được bố trí thích hợp sẽ nâng cao hiệu quả và năng suất lao động lên nhiều lần. Nguồn vật lực, với hệ thống nhà xưởng, phòng thí nghiệm, kho chứa, đội xe hùng hậu, Công ty cần nâng cao năng suất sử dụng một cách tối đa nhằm tránh gây lãng phí.

Cuối cùng, với việc có 05 chi nhánh ở các tỉnh thành khác nhau(Hải Phòng, Đà Nẵng, TP Hồ Chí Minh, Cần Thơ , Bình Định) trong khi trụ sở chính lại đặt tại Hà Nội, Công ty cần có các biện pháp cụ thể nhằm tăng cường tính liên kết giữa

các chi nhánh cũng như khả năng quản lý với các chi nhánh này, nhằm quản lý, chỉ đạo tốt các chi nhánh theo quy chế của nhà nước và bộ Công Thương.

2.2.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Bộ máy quản trị của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam được tổ chức theo hình thức cơ cấu trực tuyến- chức năng, theo kiểu cơ cấu này, giám đốc Công ty được sự giúp đỡ và tư vấn trực tiếp từ các phòng ban, chi nhánh... để đưa các quyết định một cách đúng đắn kịp thời và hơn thế với kiểu cơ cấu này Công ty có thể khắc phục phần nào hạn chế về khoảng cách địa lý giữa trụ sở chính và các chi nhánh, kho bãi, nhà máy sản xuất.



Biểu đồ 1.1: Mô hình cơ cấu tổ chức của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Chủ tịch Công ty: là người đại diện của Công ty cổ phần Hóa dầu Bắc Trung Nam -PLC để quản lý Công ty và chịu trách nhiệm trước Công ty cổ phần Hóa dầu Bắc Trung Nam -PLC về sự phát triển của Công ty theo các mục tiêu được PLC giao. Quyền hạn và nghĩa vụ của Chủ tịch Công ty được quy định trong Điều lệ Công ty.

Giám đốc Công ty: là người trực tiếp điều hành mọi hoạt động hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Hóa dầu Bắc Trung Nam -PLC, Chủ tịch Công ty về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Giám đốc Công ty được quy định trong Điều lệ Công ty.

Ban Lãnh đạo Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam bao gồm 3 thành viên chủ chốt:

Chủ tịch: Ông Nguyễn Viết Hạ

Giám đốc: Ông Nguyễn Viết Hạ.

Phó Giám đốc : Ông Nguyễn Văn Hùng, Ông Hồ Quang Hải.

Ngoài ban giám đốc là những cá nhân có khả năng lãnh đạo điều hành, Công ty còn có 06 phòng ban nghiệp vụ khác nhau hỗ trợ thực hiện những chức năng chuyên môn như: Phòng Tổ chức hành chính, Phòng Tài chính Kế toán, Phòng Kỹ thuật, Phòng Đảm bảo nhựa đường, Phòng Kinh doanh nhựa đường, Phòng Thị trường.

Phòng Tổ chức: Với chức năng chính là tổ chức, sắp xếp nguồn nhân lực, công việc chung... đã đóng góp vai trò vô cùng quan trọng trong bộ máy quản trị của Công ty. Do tính chất đặc biệt trong hoạt động của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam, Công ty có trụ sở chính đặt tại Hà Nội nhưng lại có tới 05 chi nhánh 07 nhà máy sản xuất, và 05 kho chứa ở khắp các tỉnh thành trên cả nước, nên sự sắp xếp của phòng tổ chức quyết định khả năng hoạt động nhịp nhàng của cả Công ty.

Phòng Tài chính kế toán: Chức năng chính của phòng là tham mưu cho ban giám đốc Công ty về công tác tài chính doanh nghiệp, đảm bảo thực hiện đúng các công tác tài chính, đầu tư, kết quả sản xuất kinh doanh, quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn vốn của Công ty. Ngoài ra phòng kế toán còn có trách nhiệm tổ chức và thực hiện nghiệp vụ kế toán của Công ty theo đúng pháp luật Nhà nước.

Phòng Kỹ thuật: có chức năng nghiên cứu hoàn thiện kỹ thuật trong quá trình sản xuất và bao bì (đóng phuy) sản phẩm Nhựa đường, sao cho vừa đảm bảo về chất lượng khách hàng yêu cầu mà không gây ảnh hưởng xấu đến môi trường sống.

Phòng Đảm bảo Nhựa đường: có chức năng kiểm tra đảm bảo chất lượng sản phẩm nhựa đường trước, trong và sau quá trình lưu kho sao cho chúng luôn có được chất lượng tốt nhất phù hợp với yêu cầu xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng.

Phòng Kinh doanh Nhựa đường: có chức năng chính thực hiện hoạt động nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường đặc nóng và xuất bán nhiều loại sản phẩm Nhựa đường khác nhau của Công ty như: Nhựa đường đặc nóng, Nhựa đường dạng lỏng MC và Nhũ tương nhựa đường. Ngoài ra phòng còn có nhiệm vụ quản lý mảng dịch vụ cung ứng cho khách hàng như: dịch vụ vận tải, dịch vụ nấu chảy nhựa đường tại chạn công trình...

Phòng Thị trường: với chức năng chủ yếu là nghiên cứu, tìm kiếm thông tin về nhu cầu thị trường trong nước cũng như biến động giá cả Nhựa đường trên thế giới, qua đó giúp ban giám đốc có cái nhìn tổng quát về những nhà cung ứng nhập khẩu tiềm năng cũng như dễ dàng tìm được những khách hàng lớn có nhu cầu về sản phẩm Nhựa đường (ở đây là các Công ty xây dựng Việt Nam).

Với hệ thống các Chi nhánh trực thuộc trải dài trên khắp các miền, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam không chỉ có toàn thuận lợi mà cũng gặp không ít khó khăn trong quá trình tổ chức và hoạt động. Công ty có 05 Chi nhánh và các Chi nhánh này có chức năng trực tiếp tổ chức thực hiện hoạt động kinh doanh Nhựa đường tại các thị trường được phân công, bao gồm: Chi nhánh Nhựa đường Hải Phòng, Chi nhánh Nhựa đường Đà Nẵng, Chi nhánh Nhựa đường Bình Định, Chi nhánh Nhựa đường Sài Gòn, Chi nhánh Nhựa đường Cần Thơ

Bảng 1.1.: Danh sách các chi nhánh Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Các chi nhánh Nhựa đường	CHI NHÁNH THƯỢNG LÝ – HẢI PHÒNG	CHI NHÁNH NẠI HIÊN - ĐÀ NẴNG	CHI NHÁNH QUY NHƠN – BÌNH ĐỊNH	CHI NHÁNH NHÀ BÈ - TP.HCM	CHI NHÁNH ĐƯỜNG TRÀ NÓC – TP. CẦN THƠ
Giám đốc	Ông Nguyễn Việt Hạ	Ông Nguyễn Văn Hùng	Ông Hồ Quang Hải	Ông Lê Minh Lâm	Ông Nguyễn Quốc Hùng
Địa chỉ	Số 1 đường Hùng Vương - phường Sở Dầu - quận Hồng Bàng – TP. Hải Phòng.	Tầng 2- Toà nhà Vitaco- lô 12-13 B4- đường Ngô Quyền- Phường An Hải Bắc- quận Sơn Trà- TP. Đà Nẵng.	Số 2 phố Phan Chu Trinh - quận Hải Cảng - thành phố Quy Nhơn	Số 15 đường Lê Duẩn- Phường Bến Nghé- Quận I- TP Hồ Chí Minh.	Đường trục chính Khu Công nghiệp Trà Nóc 1, phường Trà Nóc, quận Bình Thủy, tp Cần Thơ.
Số ĐT	0313540104	05113932575	056893206	088230221	0710761092
Fax	0313540581	05113932889	056 892853	088221335	0710762267

(Nguồn : Phòng Tổ chức)

Ngoài các chi nhánh trực thuộc, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam còn có *hệ thống Kho Nhựa đường* đạt tiêu chuẩn. 05 kho này có chức năng tổ chức thực hiện các hoạt động sản xuất, đảm bảo nguồn hàng cho ngành hàng Nhựa đường; các hoạt động quản lý, khai thác sử dụng cơ sở vật chất kỹ thuật, nguyên vật liệu, vật tư, công cụ lao động và lao động tại kho, bao gồm: Kho Nhựa đường Thượng Lý - TP. Hải Phòng, Kho Nhựa đường Nại Hiên - TP. Đà Nẵng, Kho Nhựa đường Quy Nhơn - Tỉnh Bình Định, Kho Nhựa đường Nhà Bè - TP. Hồ Chí Minh, Kho Nhựa đường Trà Nóc - TP. Cần Thơ.

Bảng 1.2.: Danh sách các kho hàng của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Các kho Nhựa đường	KHO NHỰA ĐƯỜNG THƯỢNG LÝ – HẢI PHÒNG	KHO NHỰA ĐƯỜNG NẠI HIÊN - ĐÀ NẴNG	KHO NHỰA ĐƯỜNG QUY NHƠN – BÌNH ĐỊNH	KHO NHỰA ĐƯỜNG NHÀ BÈ - TP.HCM	KHO NHỰA ĐƯỜNG TRÀ NÓC – TP. CẦN THƠ
Trưởng kho	Ông Lê Văn Sửu	Ông Châu Hà Phương	Ông Dương Quốc Hùng	Ông Trần Quốc Hoàng	Ông Lưu Triệu Lương
Địa chỉ	Số 1 đường Hùng Vương - phường Sở Dầu - quận Hồng Bàng – TP. Hải Phòng.	Đường 2/9 - quận Hải Châu - thành phố Đà Nẵng.	Số 2 phố Phan Chu Trinh - quận Hải Cảng - thành phố Quy Nhơn	Khu phố 6 - Kho dầu B, thị trấn Nhà Bè, huyện Nhà Bè, thành phố Hồ Chí Minh.	Đường trục chính Khu Công nghiệp Trà Nóc 1- quận Bình Thủy, tp Cần Thơ.
Số ĐT	031850842	0511631959	056894206	088738728	071842348
Fax	031540233	0511612131	056894207	087810312	071842550

(Nguồn: Phòng Tổ chức)

2.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

2.3.1 Đặc điểm về ngành nghề kinh doanh của Công ty

Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam có ngành nghề chủ yếu là kinh doanh sản phẩm Nhựa đường. Tồn tại nhiều khác biệt trong sản phẩm kinh doanh (*về tính chất lý hoá, ứng dụng...*) cũng đồng nghĩa với việc xuất hiện nhiều đặc điểm riêng trong hoạt động kinh doanh Nhựa đường của Công ty so với các ngành nghề khác.

Thứ nhất, kinh doanh Nhựa đường tại Việt Nam đang là ngành kinh doanh thu hút nhiều sự chú ý của các nhà đầu tư trong nước cũng như nước ngoài. Sở dĩ như vậy là do ở Việt Nam hiện nay, nhu cầu hoàn thiện cơ sở hạ tầng: cầu cống, đường xá ... đang ngày càng trở nên cấp thiết. Mà Nhựa đường lại đóng vai trò là

vật liệu chủ chốt trong quá trình này, chính bởi vậy nhu cầu về sản phẩm không ngừng gia tăng trong những năm qua.

Tiếp đến, với vai trò không thể thiếu trong hoạt động xây dựng hoàn thiện cơ sở hạ tầng, trong tương lai, Nhựa đường sẽ trở thành sản phẩm giành được nhiều sự quan tâm từ phía Nhà nước đặc biệt trong những năm tới với kế hoạch xây dựng các khu đô thị vệ tinh xung quanh thủ đô Hà Nội, cũng như xây dựng hệ thống đường trên cao ở các thành phố lớn (Hà Nội, TP HCM), và xây dựng hoàn thiện hệ thống đường cao tốc nối liền các tỉnh ... Qua đó mà ngành kinh doanh Nhựa đường cũng có thể được hưởng nhiều chính sách ưu đãi hỗ trợ của Chính phủ.. tạo ra lợi thế riêng cho ngành so với các ngành nghề khác.

Kinh doanh Nhựa đường không chỉ có những đặc điểm mang tính tích cực, mà nó còn tồn tại nhiều đặc điểm khác gây ra không ít khó khăn cho Công ty trong quá trình hoạt động chẳng hạn như việc: Công ty *chưa thể chủ động về nguyên liệu đầu vào (Nhựa đường đặc nóng)*. Mà nguyên nhân chính ở đây là do quá trình phát triển kinh tế xã hội của nước ta còn chậm chạp, chưa thể đầu tư xây dựng một ngành công nghiệp sản xuất Nhựa đường hoàn chỉnh và mang tính đồng bộ. Chính từ lý do trên dẫn tới kết quả, hầu hết lượng nguyên liệu đầu vào cho quá trình sản xuất, cũng như kinh doanh của Công ty đều phải thông qua hoạt động nhập khẩu-*đem lại cho Công ty ít giá trị gia tăng.*

Là ngành nghề mới nổi tuy nhiên lại có rất nhiều Công ty tham gia kinh doanh, dẫn tới *sự cạnh tranh lớn trong quá trình tiêu thụ sản phẩm Nhựa đường trên thị trường trong nước*. Tính đến năm 2017, mặc dù Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam vẫn dẫn đầu về thị phần cung ứng trên thị trường tuy nhiên đã gặp phải sự cạnh tranh rất gay gắt từ phía các Công ty Nhựa đường khác như: Công ty nhựa đường CHEVRON Việt Nam, Công ty Shell Việt Nam TNHH, Công ty Nhựa đường Caltex Việt Nam...

Bảng 1.3: Thị phần tiêu thụ của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trên thị trường trong nước

(Đơn vị: %)

Chỉ tiêu	2015	2016	2017
Nhựa Đường Bắc Trung Nam	39,76	35,2	32,27
Công ty khác	60,24	64,8	67,73

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Không chỉ gặp khó khăn do sự cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt, Công ty còn phải *giành nhiều nguồn lực đầu tư công nghệ nhằm hạn chế ảnh hưởng của sản phẩm Nhựa đường tới môi trường*. Khác với nhiều ngành nghề, kinh doanh Nhựa đường buộc Công ty phải có kho chứa, đội xe, dây chuyền bao bì chuyên dụng. Tính đến cuối năm 2017, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam đã có hệ thống 05 kho bể chứa hiện đại tại các tỉnh thành khác nhau với sức chứa lên tới 15 000 tấn Nhựa đường, 05 dây chuyền sản xuất Nhựa đường phuy, 01 dây chuyền sản xuất Nhựa đường lỏng MC và 01 dây chuyền sản xuất Nhũ tương nhựa đường, ngoài ra Công ty còn có đội xe húng hậu lên đến 40 xe bồn chuyên dùng vận tải Nhựa đường đặc nóng, với dung tích 10-14 tấn mỗi xe.

Cuối cùng, do tính *chất rải rộng của thị trường tại khắp các tỉnh thành trên cả nước*, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam phải bố trí tới 05 chi nhánh tại 05 tỉnh thành khác nhau, không chỉ giúp ban giám đốc nắm bắt tốt nhu cầu thị trường mà còn giúp Công ty có được khả năng liên lạc chặt chẽ với các khách hàng.

2.3.2. Đặc điểm về lĩnh vực kinh doanh

Do không thể chủ động sản xuất nguyên liệu đầu vào cho quá trình kinh doanh (*chính là Nhựa đường đặc nóng*), Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam đã phải tập trung thực hiện hoạt động nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường, chính vì lý do đó mà từ khi thành lập tới nay nhập khẩu đã trở thành lĩnh

vực kinh doanh chủ yếu của Công ty. Và so với nhiều lĩnh vực kinh doanh thương mại khác, kinh doanh nhập khẩu có rất nhiều khác biệt.

Khác biệt đầu tiên phải kể tới đó chính là việc Công ty phải bỏ ra nhiều công sức để tìm kiếm những nhà cung ứng có khả năng cung cấp sản phẩm Nhựa đường đặc nóng (*đầu vào của quá trình kinh doanh*) có tiêu chuẩn cao, phù hợp với yêu cầu của Công ty. *Những nhà cung ứng này không có mặt ở Việt Nam mà chỉ có thể tìm thấy ở những quốc gia có nền công nghiệp sản xuất Nhựa đường phát triển.* Tuy nhiên, Công ty lại có được một lợi thế không nhỏ nhờ quá trình hội nhập của đất nước với khu vực, do Thái Lan và Singapore, 2 quốc gia thuộc khu vực ASIAN chính là những nước có ngành công nghiệp sản xuất Nhựa đường lớn trên thế giới đủ khả năng đáp ứng mọi nhu cầu của Công ty về sản phẩm Nhựa đường. Chính từ lợi thế này giúp cho Công ty không phải tiêu tốn nhiều công sức, tiền của cho quá trình tìm kiếm nhà cung ứng. Ngoài ra Công ty còn có nhiều mối quan hệ làm ăn với các doanh nghiệp sản xuất khác đến từ Đài Loan, Hàn Quốc, Mỹ ...

Kinh doanh trong lĩnh vực nhập khẩu Nhựa đường không chỉ rủi ro về nguồn hàng mà còn phải *chịu nhiều rủi ro do sự biến động giá Nhựa đường trên thị trường quốc tế.* Đặc biệt trong những năm gần đây, giá Nhựa đường trên thị trường thế giới liên tục có nhiều biến động khó dự đoán. Như đầu năm 2015, giá Nhựa đường nhập khẩu từ 2 thị trường Thái Lan và Singapore chủ yếu ở mức xấp xỉ 300 USD/ 1tấn, tuy nhiên đến cuối năm 2015 giá giao dịch đã là 400 USD/ 1tấn và đến cuối năm 2016 giá nhập khẩu tăng vọt lên tới hơn 560 USD/ 1tấn. Giá nhập khẩu tăng vọt cuối năm 2016 đã gây rất nhiều khó khăn cho hoạt động của Công ty. Tuy nhiên sang đầu năm 2017, giá Nhựa đường trên thị trường thế giới đã bắt đầu có xu hướng hạ nhiệt cho tới cuối năm 2017, giá nhập khẩu từ 2 thị trường trên chỉ còn xấp xỉ 380 USD/1 tấn.

Rủi ro trong kinh doanh của Công ty còn phụ thuộc vào chính sách điều hành tỉ giá của Ngân hàng nhà nước (NHNN). Tỉ giá USD/VND biến động sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thanh toán của Công ty cho các nhà cung ứng

trong khu vực cũng như trên thế giới. Đặc biệt trong những năm gần đây biến động tỉ giá USD/VND liên tục tăng, gây ảnh hưởng tiêu cực đối với khả năng kinh doanh của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam do giá Nhựa đường đầu vào tăng khi qui đổi sang VND. Như cuối năm 2017, tỉ giá USD/VND của các Ngân hàng thương mại đã có những thời điểm đạt xấp xỉ 19.000, với mức tỉ giá cao chưa từng có như thế này sẽ làm gia tăng chi phí đầu vào của Công ty, trong khi đầu ra không thay đổi do giá Nhựa đường thế giới có xu hướng giảm (*tính theo USD*), từ đó gây nhiều khó khăn cho hoạt động của Công ty.

Nhưng có lẽ đặc điểm đặc trưng nhất đối với lĩnh vực nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường là hệ thống cầu cảng tiếp nhận chuyên dụng mà Công ty phải đầu tư nhằm chuyên sản phẩm Nhựa đường từ trên tàu xuống chân cảng. Do tính chất khác biệt của sản phẩm Nhựa đường dễ gây ảnh hưởng đến môi trường sống, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam thuê hệ thống cầu cảng chuyên dụng đảm bảo các yêu cầu kỹ thuật trong thao tác nhập khẩu sản phẩm, an toàn phòng chống cháy nổ. Hệ thống cầu cảng của Công ty chính là hệ thống cầu cảng của Công ty xăng dầu (CTXD) trực thuộc BẮC TRUNG NAM như CTXD Khu vực 3 (Hải Phòng), CTXD Khu vực 5 (Đà Nẵng), CTXD Nghĩa Bình (Qui Nhơn), CTXD Khu vực 2 (Nhà Bè-TP Hồ Chí Minh) và CTXD Hậu Giang.

Khác biệt cuối cùng không thể không đề cập tới trong lĩnh vực kinh doanh nhập khẩu Nhựa đường chính là những rắc rối thường gặp của Công ty với các Cơ quan Hải quan. Hải quan Việt Nam với chức năng chính là kiểm tra giám sát: giấy tờ, sản phẩm,... trong quá trình xuất nhập khẩu hàng hoá nói chung và đối với nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường nói riêng. Thủ tục Hải quan còn nhiều phức tạp đã gây không ít khó khăn cho quá trình nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam. Khác biệt với những mặt hàng khác, Nhựa đường là loại sản phẩm có tính chất lí hoá học đặc biệt có thể gây ảnh hưởng xấu tới môi trường nên thêm một ngày lưu hàng ở cảng là gia tăng thêm rất nhiều chi phí bảo quản sản phẩm, gây nhiều khó khăn cho Công ty.

2.3.3. Đặc điểm về khách hàng của Công ty

Cùng với xu hướng phát triển mạnh của nền kinh tế, nhu cầu hoàn thiện cơ sở hạ tầng của nước ta không ngừng tăng lên theo thời gian. Chính từ sự gia tăng trong nhu cầu xây dựng công trình, đường xá... mà nhu cầu đối với sản phẩm nhựa đường của xã hội cũng tăng mạnh, thị trường đầu ra của các Công ty nhựa đường nói chung và Công ty Nhựa đường Bắc Trung Nam nói riêng ngày càng mở rộng.

Với *khách hàng chủ yếu là các Công ty xây dựng* bao gồm cả các Bộ GTVT, Công ty nhà nước cũng như các Công ty cổ phần, có thể nói đây là những khách hàng khó tính với yêu cầu cao vì bản thân họ cũng chính là các doanh nghiệp kinh doanh cần đòi hỏi thu được nhiều lợi nhuận. Hơn thế các công trình xây dựng cầu đường của họ lại mang tính xã hội hoá cao, chính bởi vậy mà yêu cầu về sản phẩm nhựa đường của họ lại càng khắt khe hơn.

Và với sự tín nhiệm của các Công ty xây dựng hàng đầu như Tổng Công ty Bắc Trung Nam, Tổng Công ty xây dựng nhà nước, các Công ty xây dựng Sông Đà... sản phẩm Nhựa đường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam đã có mặt trong nhiều công trình đường quốc lộ trên cả nước.

*Bảng 1.4 . Danh sách công trình có sự đóng góp của sản phẩm Nhựa đường Bắc
Trung Nam*

Các tuyến đường cao tốc	Tuyến đường	Chiều dài (km)	Tổng chiều dài (km)
Khu vực phía Bắc	Lạng Sơn- Bắc Giang- Bắc Ninh	130	1.099
	Hà Nội- Hải Phòng	105	
	Hà Nội- Việt Trì- Lào Cai	264	
	Nội Bài- Hạ Long- Móng Cái	294	
	Hà Nội- Thái Nguyên- Bắc Cạn	90	
	Láng- Hòa Lạc- Hòa Bình	56	
	Ninh Bình- Hải Phòng- Quảng Ninh	160	
Khu vực miền Trung và Tây Nguyên	Hồng Lĩnh- Hương Sơn(Hà Tĩnh)	34	264
	Cam Lộ- Lao Bảo	70	
	Quy Nhơn- Pleiku	160	
Khu vực phía Nam	Biên Hòa- Vũng Tàu	76	984
	Dầu Giây- Đà Lạt	209	
	TP.HCM- Thủ Dầu Một- Chơn Thành	69	
	TP.HCM- Mộc Bài(Tây Ninh)	55	
	Châu Đốc- Cần Thơ- Sóc Trăng	200	
	Hà Tiên- Rạch Giá- Bạc Liêu	225	
	Cần Thơ- Cà Mau	150	

(Nguồn: Phòng Thị trường)

CHƯƠNG 3

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU NHỰA ĐƯỜNG TẠI CÔNG TY CP XNK GIAO THÔNG ĐƯỜNG BỘ BẮC TRUNG NAM

3.1. Khái quát chung về thị trường mặt hàng Nhựa đường tại Việt Nam

Nhựa đường, còn được gọi là bitum, là một sản phẩm của lọc dầu, và trên 80% ứng dụng của nó dùng trong xây dựng và hoàn thiện đường giao thông.

Nhu cầu toàn cầu đối với sản phẩm Nhựa đường đã tăng mạnh trong 10 năm qua và sẽ tiếp tục tăng trong những năm tới. Tiêu dùng hiện tại của Nhựa đường chủ yếu là Bắc Mỹ và Châu Âu nhưng *phân khúc phát triển nhanh nhất lại là khu vực châu Á Thái Bình Dương*. Trong vài năm tới, sự tăng trưởng nhanh chóng này sẽ biến châu Á Thái Bình Dương trở thành thị trường tiêu thụ sản phẩm Nhựa đường lớn nhất thế giới.

Với tư cách là các quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng đầu trong khu vực, Trung Quốc, Ấn Độ, Việt Nam... đang là những thị trường mới nổi thu hút được sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư nước ngoài. Chính bởi vậy, nhu cầu hoàn thiện cơ sở hạ tầng đường xá đang trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết đối với các quốc gia này nói chung và với Việt Nam nói riêng, kèm theo đó là sự gia tăng không ngừng về nhu cầu sản phẩm Nhựa đường trên thị trường trong nước.

Bảng 3.1. Nhu cầu tiêu thụ sản phẩm Nhựa đường của Việt Nam những năm qua.

Đơn vị: Tấn

Chỉ tiêu	2015	2016	2017
Khối lượng	310.266	322.540	553.960
Tăng trưởng (%)		3,96%	71,75%

(Nguồn: Phòng Thị trường)

Nhìn vào bảng trên ta có thể thấy rõ, nhu cầu sản phẩm Nhựa đường trên thị trường trong nước không ngừng tăng trong những năm qua, tuy mức tăng trưởng là tương đối chênh lệch. So với năm 2015, mặc dù lượng tiêu thụ sản phẩm Nhựa

đường trên thị trường năm 2016 không có sự gia tăng đáng kể, tuy nhiên trong bối cảnh giá cả sản phẩm Nhựa đường trên thị trường thế giới tăng cao thì thực trạng này cũng có thể hiểu được. Sang năm 2017, ngay khi giá sản phẩm Nhựa đường nhập khẩu có sự điều chỉnh mạnh, đã có nhiều dự án xây dựng đường xá được thông qua hơn do chi phí đầu vào xây dựng giảm, khiến nhu cầu Nhựa đường tăng mạnh trở lại đạt 553.960 tấn tăng 71,75% so với cuối năm 2016- mức tăng trưởng ấn tượng về khối lượng sản phẩm Nhựa đường tiêu thụ.

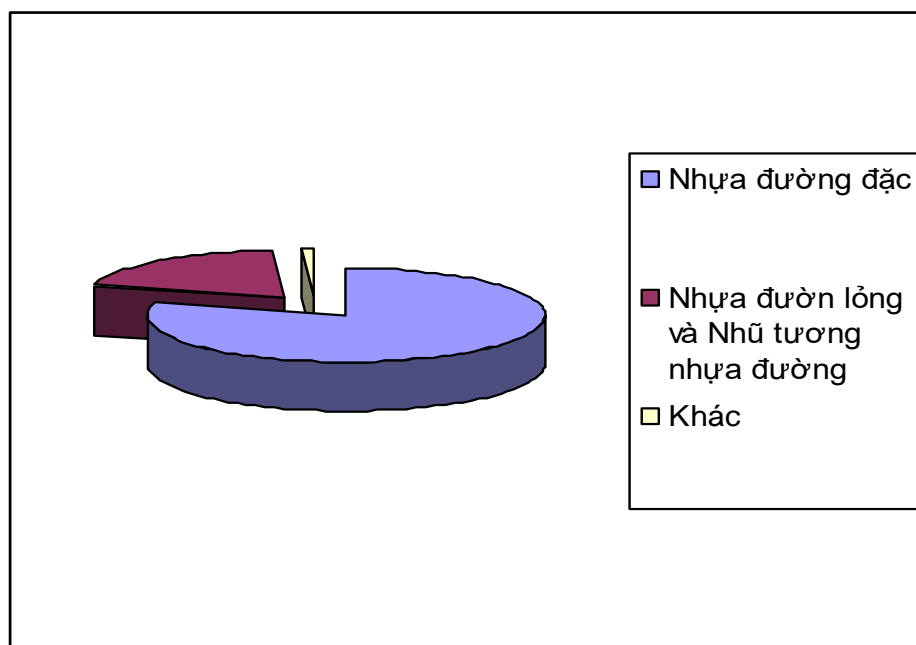
Trong tương lai, với vai trò là vật liệu quan trọng cho quá trình hoàn thiện cơ sở hạ tầng, nhu cầu sản phẩm Nhựa đường sẽ phát triển bền vững trong khu vực châu Á-Thái Bình Dương nói chung và ở Việt Nam nói riêng. Từ đó tạo ra nhiều cơ hội cho các Công ty phát triển kinh doanh Nhựa đường trong khu vực cũng như ở Việt Nam theo nhiều cách khác nhau, bao gồm: nhập khẩu, phân phối, kinh doanh, sản xuất các hỗn hợp bitum và các chất phụ gia đặc biệt cho bê tông nhựa...

3.2. Phân tích tình hình nhập khẩu nhựa đường đặc tại Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Mặc dù Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam có 3 mặt hàng tiêu thụ chủ đạo là: Nhựa đường đặc nóng, Nhựa đường lỏng MC và Nhũ tương Nhựa đường, trong đó Nhựa đường lỏng MC và Nhũ tương nhựa đường là 02 mặt hàng chiếm tỷ trọng tương đối lớn lên tới 19,8% năm 2017.

Biểu đồ 3.1: Tỷ trọng sản phẩm Nhựa đường tiêu thụ của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua.

Đơn vị: %



Tuy nhiên 02 mặt hàng này lại không nằm trong danh sách các sản phẩm nhập khẩu của Công ty, mà hoàn toàn được Công ty sản xuất từ nguyên liệu chính ban đầu là Nhựa đường đặc nóng nhập khẩu thông qua hệ thống nhà xưởng của mình (05 dây chuyền sản xuất Nhựa đường phuy, 01 dây chuyền sản xuất Nhựa đường lỏng MC và 01 dây chuyền sản xuất Nhũ tương nhựa đường).

Nhựa đường đặc là sản phẩm nhập khẩu chính của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam. Để hiểu được vai trò quan trọng của sản phẩm trong cơ cấu nhập khẩu Nhựa đường của Công ty trước hết cần phải nắm được những đặc tính cơ bản về sản phẩm.

Nhựa đường đặc gồm hai loại là Nhựa đường đặc Bitum (là loại nhựa đường đặc có nguồn gốc dầu hỏa) và Nhựa đường đặc Hắc ín (là loại nhựa đường đặc có nguồn gốc than đá).

Nhựa đường đặc là sản phẩm thu được từ công nghệ lọc dầu mỏ; bao gồm các hợp chất hydrocacbua cao phân tử như : C_nH_{2n+2} , C_nH_{2n} , hydrocacbua thơm mạch vòng (C_nH_{2n-6}) và một số dị vòng có chứa oxy, ni tơ và lưu huỳnh .

Ở trạng thái tự nhiên, Nhựa đường đặc có dạng đặc quánh, màu đen. Nhựa đường đặc không thấm nước nhưng có thể hòa tan được trong benzen (C_6H_6), cloruafooc ($CHCl_3$), disulfua cacbon (CS_2) và một số dung môi hữu cơ khác. Tùy theo điều kiện chế tạo, Nhựa đường đặc được chia thành các loại mác nhựa có cấp độ kim lún khác nhau. Có 5 cấp độ kim lún phổ biến của sản phẩm Nhựa đường đặc là: 40/60; 60/70; 70/100; 100/150; 150/250.

Nhựa đường đặc khi được đun nóng tới nhiệt độ thích hợp (163^0C) và được phối trộn cùng các vật liệu đá, cát, sỏi theo tỷ lệ thích hợp thì sẽ tạo thành bê tông nhựa đường. *Nhựa đường đặc khi được phối trộn theo tỷ lệ thích hợp với dầu hỏa, diesel sẽ tạo thành Nhựa đường lỏng và khi phối trộn với các chất tạo Nhũ và nước sẽ tạo thành Nhũ tương nhựa đường.*

Ứng dụng chính của Nhựa đường đặc là để sản xuất Bê tông nhựa đường, Nhựa đường lỏng và Nhũ tương nhựa đường phục vụ thi công đường bộ và các công trình giao thông. Ngoài ra nhựa đường đặc còn có thể sử dụng làm vật liệu xử lý bề mặt, chống thấm hoặc gắn kết các ván ốp trong công nghiệp xây dựng.

Với khả năng ứng dụng rộng rãi Nhựa đường đặc là dạng sản phẩm nhập khẩu có tỉ trọng cao (100%) trong tổng lượng nhập khẩu Nhựa đường của Công ty. Trong những năm qua, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam liên tục thực hiện nhiều hoạt động nhập khẩu các loại Nhựa đường đặc nóng có nhiệt độ bảo quản từ 120^0C đến 145^0C . Tất cả các sản phẩm nhập khẩu của Công ty đều được cung ứng bởi các doanh nghiệp sản xuất Nhựa đường nổi tiếng trong khu vực như: Esso, SRC... Hoạt động nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường đặc của Công ty trong những năm gần đây không ngừng gia tăng cả về lượng cũng như kim ngạch.

Sự gia tăng về lượng nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường đặc của Công ty

Bảng 3.2 . Lượng Nhựa đường đặc nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua

Đơn vị: Tấn

Chỉ tiêu	2015	2016	2017
Lượng nhập	112.385	97.240	182.710
Tăng trưởng về lượng (%)		-13,5%	87,9%

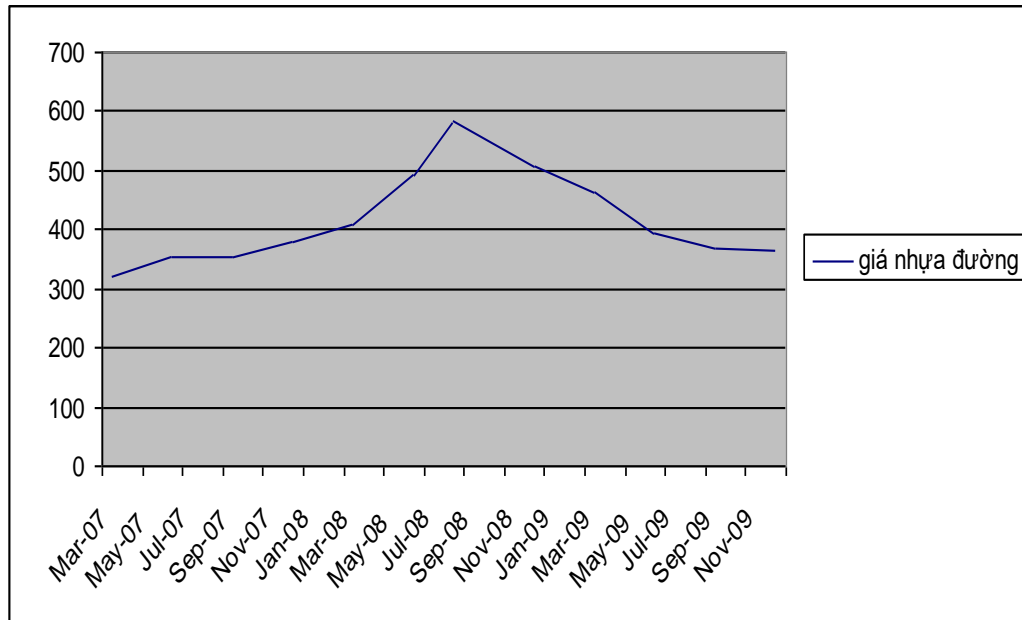
(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Qua bảng số liệu trên có thể thấy rõ tình hình nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường đặc nóng của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua có nhiều biến động theo cả chiều hướng có lợi cũng như bất lợi. Năm 2015 lượng Nhựa đường đặc nóng nhập khẩu của Công ty đạt trên 112.000- một con số vô cùng ấn tượng, chiếm tới gần 36% nhu cầu sản phẩm Nhựa đường (Nhựa đường đặc nóng, Nhựa đường lỏng MC và Nhũ tương Nhựa đường) trên thị trường trong nước (310.266 tấn).

Tuy nhiên sang tới năm 2016, lượng sản phẩm nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam đã có chuyển biến theo chiều hướng đi xuống. Nguyên nhân chính là do sự biến động tăng mạnh về giá cả sản phẩm Nhựa đường đặc nóng trên thị trường thế giới khiến nhu cầu trong nước về sản phẩm này giảm mạnh. Ngoài ra, do sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường cung ứng Nhựa đường Việt Nam, khiến thị phần tiêu thụ của Công ty bị suy giảm (chỉ còn xấp xỉ 33% trong năm 2016)- đây cũng là một nguyên nhân không thể không đề cập tới nhằm giải thích cho xu hướng giảm trong lượng sản phẩm nhập khẩu của Công ty.

Biểu đồ 3.2 : Biến động giá Nhựa đường trên thị trường thế giới trong những năm qua

Đơn vị: USD/ 1 tấn



Đầu năm 2017, khi giá sản phẩm Nhựa đường trên thị trường thế giới có xu hướng điều chỉnh giảm, nhiều dự án xây dựng trong nước được thông qua thì cũng là lúc lượng sản phẩm Nhựa đường đặc nóng nhập khẩu của Công ty tăng mạnh trở lại. Kết thúc năm 2017, tổng lượng sản phẩm Nhựa đường đặc nóng nhập khẩu của Công ty đạt: 182.710 tấn, tăng 87,9% so với năm 2016.

Sang năm 2018, với tình hình diễn biến giá cả sản phẩm Nhựa đường trên thị trường thế giới có chiều hướng ổn định, và nhu cầu liên tục tăng nhanh trên thị trường trong nước, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam chắc chắn sẽ lại có một năm tăng trưởng mạnh trong lượng sản phẩm Nhựa đường đặc nóng nhập khẩu.

Sự gia tăng trong kim ngạch nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường đặc của Công ty
Bảng 3.3: Kim ngạch nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường đặc của Công ty CP XNK
giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua

Đơn vị: 1000 VND

Chỉ tiêu	2015	2016	2017
Kim ngạch nhập khẩu	617.834.100	836.220.403	1.316.163.001
Tăng trưởng		35,3%	57,3%

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Nhìn vào bảng trên, ta có thể nhận thấy rõ sự biến động theo chiều hướng tích cực trong kim ngạch nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường đặc của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua- kim ngạch nhập khẩu mặt hàng này của Công ty liên tục có sự tăng trưởng mạnh.

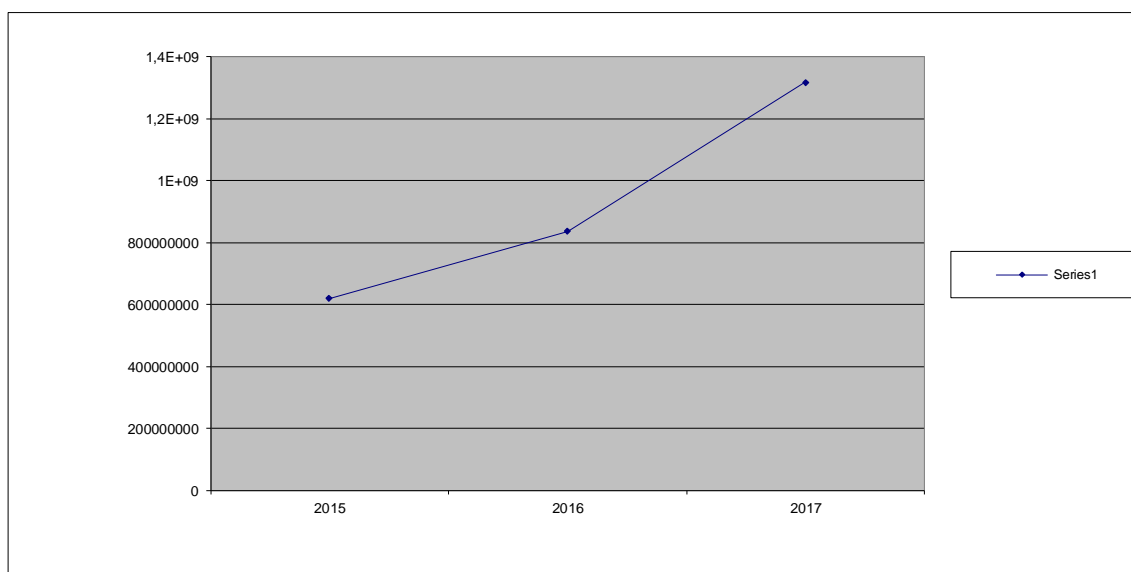
So với năm 2015, kim ngạch nhập khẩu mặt hàng Nhựa đường đặc của Công ty trong năm 2016 đã có sự bứt phá vượt bậc đạt tới hơn 836 tỉ VND tăng 35,3%, bất chấp sự giảm về lượng nhập so với năm 2015. Nguyên nhân chính giải thích cho hiện tượng này là do giá Nhựa đường trên thị trường thế giới tăng mạnh trong năm 2016, khiến giá trị nhập khẩu của Công ty gia tăng mặc dù có sự suy giảm trong lượng nhập khẩu. Tuy có sự tăng trưởng về kim ngạch nhập khẩu, nhưng có thể khẳng định sự tăng trưởng trong thời kì này là thiếu tính bền vững do sự gia tăng hoàn toàn do giá chứ không phải do nhu cầu thực trên thị trường.

Sang năm 2017, tình hình trên thị trường trong nước cũng như quốc tế đã hoàn toàn thay đổi. Giá Nhựa đường trên thị trường quốc tế giảm mạnh, kèm theo đó là sự tăng trưởng mạnh mẽ về nhu cầu sản phẩm Nhựa đường trên thị trường Việt Nam. Do đó, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam lại tiếp tục có một năm tăng trưởng ấn tượng trong hoạt động nhập khẩu của mình. Kim ngạch nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường đặc tăng mạnh đạt trên 1.316 tỉ VND tăng hơn 57% so với năm 2016. Nhưng khác với năm 2016, sự tăng trưởng về kim

ngạch nhập khẩu trong năm 2017 thực sự mang tính bền vững cao, do sự gia tăng này hoàn toàn dựa trên nhu cầu thực về sản phẩm Nhựa đường trên thị trường

Biểu đồ 3.3: Sự gia tăng về kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua

Đơn vị: 1000 VND



(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Trong những tháng đầu năm 2010, khi nhu cầu sản phẩm Nhựa đường trên thị trường trong nước vẫn đang tiếp tục xu hướng tăng, thì Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam lại hưởng tới 01 năm bội thu từ hoạt động nhập khẩu của mình nhờ sự tăng trưởng ổn định trong kim ngạch nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường đặc.

3.3. Tình hình nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo thị trường

Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam với chức năng chính là nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường từ thị trường nước ngoài kinh doanh trên thị trường trong nước, trong những năm qua đã không ngừng nỗ lực mở rộng quan hệ với các đối tác quốc tế nhằm củng cố, cũng như tìm kiếm những nhà cung ứng mới cho mình.

Với nỗ lực không ngừng nghỉ, Công ty đã đạt được những bước tiến vượt bậc trong việc mở rộng thị trường cung ứng cả về lượng và kim ngạch nhập khẩu.

Lượng sản phẩm Nhựa đường nhập khẩu từ các thị trường cung ứng khác nhau của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Bảng 3.4. Lượng Nhựa đường nhập khẩu theo thị trường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua

Đơn vị: Tấn

Chỉ tiêu	2015		2016		2017	
	Lượng NK	Tỷ trọng	Lượng NK	Tỷ trọng	Lượng NK	Tỷ trọng
Singapore	79.000,7	70,3%	80.320,2	82,6%	156.772	85,8%
Thái Lan	33.378,3	29,7%	16.919,8	17,4%	18.637,2	10,2%
Malaysia					2740,8	1,5%
Đài Loan					2740,8	1,5%
Hàn Quốc					1827,2	1%
Tổng	112.385	100%	97.240	100%	182.718	100%

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Từ bảng trên, ta có thể nhận thấy Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam có thị trường nhập khẩu lớn nhất là các quốc gia Đông Nam Á với nền sản xuất Nhựa đường phát triển như: Singapore và Thái Lan. Ngoài ra, năm 2017 đánh dấu một bước tiến bộ của Công ty với việc mở rộng tìm kiếm các thị trường cung ứng mới như Đài Loan, Hàn Quốc...

Thị trường Đông Nam Á

Trong các quốc gia bạn hàng ở khu vực Đông Nam Á có thể khẳng định ưu thế vượt trội của Singapore và Thái Lan trong hoạt động nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường vào thị trường Việt Nam nói chung cũng như đối với hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHH Nhựa đường PETROLMEX nói riêng. Lượng Nhựa đường mà Công ty nhập từ hai thị trường trên không những chiếm tỉ trọng lớn trong kim ngạch nhập khẩu mà còn không ngừng tăng lên theo thời gian.

Singapore- quốc gia có hệ thống cơ sở hạ tầng phát triển nhất khu vực, đồng thời cũng là quốc gia có ngành công nghiệp sản xuất Nhựa đường lớn trên thế giới- chính là thị trường cung ứng lớn nhất cho hoạt động nhập khẩu của Công ty. Lượng Nhựa đường mà Công ty nhập từ quốc gia này không ngừng tăng lên theo thời gian cả về lượng cũng như tỉ trọng.

Năm 2015, lượng Nhựa đường Công ty nhập khẩu từ Singapore chỉ đạt 79.000,7 tấn chiếm 70,3% lượng sản phẩm nhập khẩu. Sang năm 2016 mặc dù không có sự tăng trưởng nhiều về lượng tuy nhiên tỷ trọng nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường của Công ty từ thị trường này tăng đột biến lên tới 82,6% tăng 12,3 % so với năm liền trước. Sở dĩ có sự biến động tăng mạnh như vậy là do sự bất ổn chính trị trên thị trường Thái Lan khiến tỷ trọng nhập khẩu của Công ty từ quốc gia này giảm mạnh- gia tăng tỉ trọng nhập khẩu trên thị trường Sing mặc dù lượng nhập khẩu tăng không đáng kể.

Năm 2017, vẫn duy trì vị trí dẫn đầu về tỷ trọng nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam, chiếm tới hơn 85% lượng sản phẩm Nhựa đường nhập. Đồng thời đây là năm đánh dấu sự tăng trưởng vượt bậc về lượng sản phẩm nhập khẩu từ thị trường này, lên tới 156.772 tấn gấp đôi so với năm 2016. Nguyên nhân chính là do nhu cầu sản phẩm Nhựa đường của thị trường Việt Nam tăng mạnh vì giá Nhựa đường trên thị trường thế giới có xu hướng điều chỉnh giảm.

Với nền chính trị ổn định cũng như chính sách thương mại mở rộng, Singapore trong những năm tới sẽ vẫn là thị trường cung ứng tin cậy hàng đầu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong hoạt động nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường.

Thái Lan- một trong những quốc gia có nền kinh tế phát triển của khu vực- là thị trường nhập khẩu lớn thứ 02 của Công ty chỉ đứng sau Singapore.

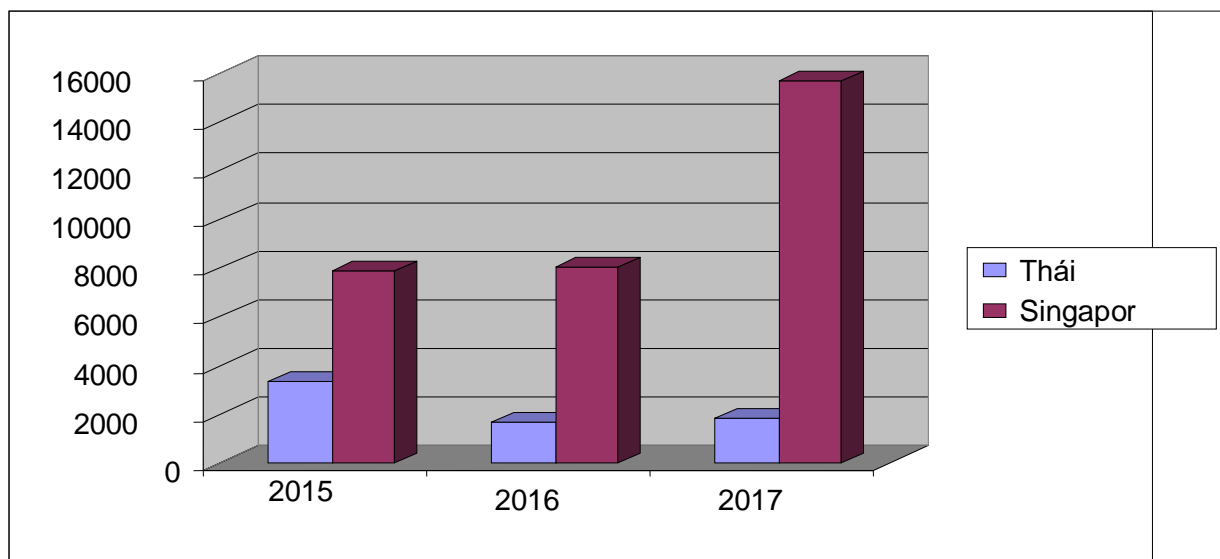
Tuy nhiên trong những năm gần đây, tỉ trọng nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trên thị trường này liên tục giảm. Nguyên nhân chính là do sự bất ổn về mặt chính trị dẫn tới sự lo sợ của Công ty về khả năng sản xuất của các đối tác cung ứng cũng như về quá trình vận chuyển hàng hoá từ Thái Lan về Việt Nam

Năm 2015, lượng sản phẩm Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam nhập khẩu từ thị trường này đạt trên 33.300 tấn, chiếm tới gần 30% lượng nhập khẩu của Công ty. Tuy nhiên sang tới năm 2016- khi căng thẳng chính trị ở Thái bắt đầu leo thang, thì tỉ trọng nhập khẩu sản phẩm của Công ty từ thị trường này giảm mạnh chỉ còn 17,4% đạt gần 17.000 tấn (*xấp xỉ 1/2 so với năm 2015*). Tiếp diễn xu thế giảm, trong năm 2017 mặc dù có sự gia tăng chút ít về lượng nhưng tỉ trọng sản phẩm nhập khẩu của Công ty từ Thái Lan lại tiếp tục giảm mạnh chỉ còn chiếm 10,2%.

Với một nền chính trị co nhiều diễn biến phức tạp, Thái Lan trong tương lai sẽ không còn là thị trường chiếm tỉ trọng lớn trong hoạt động nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Biểu đồ 3. 4: Lượng nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam từ Singapore và Thái Lan trong những năm qua

Đơn vị: Tấn.



(Nguồn: Phòng Kinh Doanh)

Malaysia- quốc gia có hệ thống cơ sở hạ tầng tương đối phát triển trong khu vực, đồng thời là điểm đến của nhiều du khách quốc tế- trở thành một trong những lựa chọn hàng đầu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam nhằm tìm kiếm những nhà cung ứng mới, dần thay thế thị trường nhập khẩu lớn Thái Lan.

Năm 2017, mặc dù lượng sản phẩm của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam nhập khẩu từ thị trường này là không nhiều chỉ đạt xấp xỉ 2740 tấn chiếm gần 1,5%. Tuy nhiên nó đã đánh dấu một bước đi dài trong nỗ lực tìm kiếm những nhà cung ứng mới trong khu vực Đông Nam Á của Công ty.

Thị trường Đông Á

Thị trường Đông Á bao gồm các quốc gia có nền kinh tế phát triển như Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan (*Trung Quốc*) ... là một trong những thị trường nhập khẩu chính đối với các doanh nghiệp kinh doanh Nhựa đường Việt Nam - chỉ đứng sau thị trường Đông Nam Á. Một số doanh nghiệp kinh doanh Nhựa đường lớn của Việt Nam như: Công ty TNHH Nhựa đường CHEVRON VN, Công ty Shell Việt Nam TNHH,... có lượng sản phẩm Nhựa đường lỏng MC và Nhũ tương nhựa đường nhập khẩu từ thị trường này là tương đối lớn, chiếm tỉ trọng cao trong hoạt động nhập khẩu của các doanh nghiệp này.

Khác với những doanh nghiệp cùng ngành tại Việt Nam, do khả năng có thể tự chế biến các loại sản phẩm Nhựa đường lỏng MC và Nhũ tương nhựa đường từ sản phẩm Nhựa đường đặc nóng, nên Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam chỉ nhập khẩu sản phẩm nhựa đường đặc nóng. Chính từ lý do trên mà trong những năm 2015, 2016 Công ty chỉ thực hiện nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường từ thị trường Đông Nam Á- một thị trường đủ sức đáp ứng các nhu cầu của Công ty.

Sang đến năm 2017, do nhu cầu cần mở rộng tìm kiếm các đối tác mới dần thay thế thị Thái Lan, Công ty đã tìm đến thị trường Đông Á như một sự đảm bảo hàng đầu.

Hàn Quốc - một trong 04 quốc gia có nền kinh tế phát triển nhất Châu Á- là thị trường lớn đầu tiên ở khu vực Đông Á mà Công ty tiếp cận trong đơn hàng nhập khẩu tháng 8/2017. Mặc dù đơn hàng là không lớn chỉ chiếm 1,5% tỉ trọng nhập khẩu đạt trên 2700 tấn, tuy nhiên nó đánh dấu bước đi đầu tiên của Công ty trong việc tiếp cận thị trường này.

Đài Loan (Trung Quốc) - một trong những đặc khu kinh tế phát triển đang được Trung Quốc hoàn tất những nỗ lực cuối cùng nhằm hợp nhất- là thị trường tiếp theo trong năm 2017 (*sau Hàn Quốc*) mà Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam muốn hướng tới nhằm mở rộng quan hệ. Tính riêng trong năm,

Công ty đã thực hiện một đơn hàng vào tháng 11/2017 trên thị trường này, mặc dù đây mới chỉ là đơn hàng đầu tiên đạt hơn 1.800 tấn tuy nhiên hứa hẹn sẽ còn nhiều đơn hàng khác trong tương lai.

Kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam từ các thị trường cung ứng khác nhau

Bảng 3.5: Giá trị Nhựa đường nhập khẩu theo thị trường của Công ty TNHH Nhựa đường Bắc Trung Nam trong những năm qua.

Đơn vị: 1000 VND

Chỉ tiêu	2015		2016		2017	
	Kim ngạch NK	Tỷ trọng	Kim ngạch NK	Tỷ trọng	Kim ngạch NK	Tỷ trọng
Singapore	465.846.911	75,4%	718.313.326	85,9%	1.134.532.507	86,2%
Thái Lan	151.987.189	24,6%	117.907.077	14,1%	136.880.952	10,4%
Malaysia					23.690.934	1,8%
Đài Loan					14.477.793	1,1%
Hàn Quốc					6.580.815	0,5%
Tổng	617.834.100	100%	836.220.403	100%	1.316.163.001	100%

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Căn cứ vào số liệu trên, ta có thể nhận thấy, kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam tập trung chủ yếu trên các thị trường như Singapore và Thái Lan. Ngoài ra, trong năm 2017, Công ty đã bắt đầu có những mối làm ăn mới nhằm không ngừng mở rộng nguồn cung Nhựa đường cho mình.

Thị trường Đông Nam Á

Đây là phân khúc thị trường nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường lớn nhất của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam với 02 nhà cung ứng lớn là: Singapore và Thái Lan. Trong những năm qua giá trị sản phẩm Nhựa đường mà Công ty nhập khẩu từ 02 thị trường này luôn chiếm tỉ trọng vượt trội trong tổng kim ngạch nhập khẩu của mình.

Singapore - không chỉ là thị trường nhập khẩu lớn của Công ty nếu xét về lượng sản phẩm Nhựa đường, mà còn là quốc gia luôn dẫn đầu về kim ngạch nhập khẩu sản phẩm này. Trong 03 năm gần đây, Singapore luôn là thị trường nhập khẩu chiếm tỉ trọng cao trong tổng kim ngạch nhập khẩu của Công ty, cùng với đó là mức tăng trưởng không ngừng về giá trị nhập.

Năm 2015, kim ngạch nhập khẩu Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam từ Singapore đạt trên 465 tỉ VND, chiếm 75,4% tổng kim ngạch nhập khẩu của Công ty.

Hơn thế đến năm 2016, kim ngạch nhập khẩu từ thị trường này đã biến động tăng mạnh đạt trên 718 tỉ VND, chiếm 85,9% tổng kim ngạch nhập khẩu của Công ty. Sở dĩ có mức biến động lớn về tỷ trọng: một phần vì sự giảm tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu của Công ty trên thị trường Thái Lan do những lo ngại về bất ổn chính trị ở quốc gia này. Hơn thế sự tăng trưởng mạnh về giá trị cũng như tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu từ thị trường Singapore còn vì: nhiều các đơn hàng trong năm 2016 của Công ty thực hiện với các nhà cung ứng trên thị trường này diễn ra vào khoảng thời gian tháng 07 đến tháng 09/2016- thời điểm giá Nhựa đường trên thị trường thế giới đạt đỉnh (*560USD/1Tấn*).

Sang năm 2017, tuy giá Nhựa đường thế giới có sự điều chỉnh giảm mạnh nhưng, kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam từ thị trường Singapore vẫn tiếp tục có mức tăng trưởng ấn tượng đạt trên 1.134 tỉ VND chiếm tỷ trọng 86,2% tổng kim ngạch nhập khẩu của Công ty.

Sở dĩ có mức tăng trưởng về kim ngạch nhập khẩu như trên là nhờ vào mức gia tăng lượng cầu của sản phẩm Nhựa đường trên thị trường trong nước.

Với xu hướng không ngừng tăng lên của lượng cầu sản phẩm Nhựa đường trên thị trường Việt Nam, trong những năm tới chắc chắn kim ngạch nhập khẩu của Công ty từ thị trường Singapore sẽ tiếp tục gia tăng mạnh mẽ.

Thái Lan - Xét về cả lượng cũng như giá trị, đây là thị trường nhập khẩu lớn thứ 02 của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam chỉ xếp sau Singapore. Tuy nhiên với sự bất ổn chính trị nội tại, trong những năm qua tỷ trọng về kim ngạch nhập khẩu của Công ty từ thị trường này liên tục có sự giảm sút, do lo ngại về khả năng sản xuất của những nhà cung ứng sản phẩm trên thị trường Thái Lan.

Năm 2015, kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam từ thị trường này đạt xấp xỉ 152 tỉ VND, chiếm 24,6% tổng giá trị nhập khẩu của Công ty.

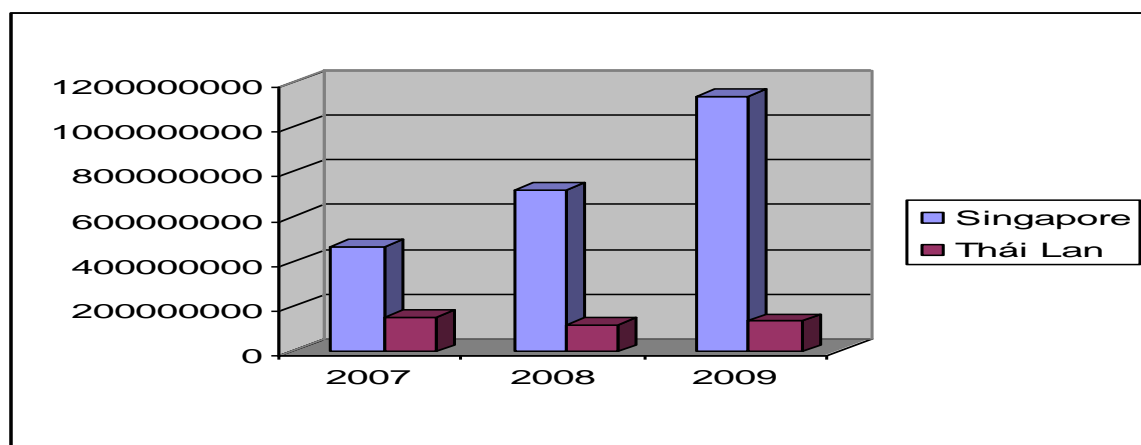
Năm 2016 chứng kiến mức suy giảm cả về giá trị cũng như tỷ trọng nhập khẩu của Công ty từ thị trường Thái Lan. Sở dĩ có hiện tượng trên, nguyên nhân chính do sự bất ổn chính trị bùng phát tại quốc gia này đầu năm 2016, làm gia tăng mối lo ngại về khả năng sản xuất của các doanh nghiệp sản xuất Nhựa đường Thái Lan. Kim ngạch nhập khẩu từ thị trường Thái Lan của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong năm 2016 chỉ đạt trên 117 tỉ VND, chiếm hơn 14% tổng kim ngạch nhập khẩu của Công ty.

Sang tới năm 2017, mặc dù kim ngạch nhập khẩu từ thị trường Thái Lan của Công ty có sự gia tăng đạt trên 136 tỉ VND, tuy nhiên tỷ trọng nhập khẩu từ thị trường này lại tiếp tục có sự giảm sút nghiêm trọng chỉ còn chiếm 10,4 % tổng kim ngạch nhập khẩu của Công ty.

Voi tình hình chính trị bất ổn liên tục leo thang như hiện nay, chắc hẳn trong những năm tới, kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam từ thị trường này sẽ tiếp tục giảm mạnh.

Biểu đồ 3.5: Kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam từ Singapore và Thái Lan trong những năm qua

Đơn vị: 1000 VND



Malaysia - Một trong những thị trường cung ứng mới của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam. Mặc dù Công ty mới chỉ thực hiện một vài đơn hàng nhập khẩu từ thị trường này, tuy nhiên kim ngạch nhập khẩu hoàn toàn không nhỏ lên tới trên 23 tỉ VND, chiếm tỷ trọng 1,8% tổng kim ngạch nhập khẩu của Công ty.

Trong tương lai, khi tỉ trọng kim ngạch nhập khẩu từ thị trường Thái Lan có xu hướng giảm, thì Malaysia chính là một trong những sự thay thế được ưu tiên hàng đầu.

Thị trường Đông Á

Với xu hướng mở rộng thị trường nhập khẩu trong những năm tới của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam, khu vực Đông Á trở thành sự lựa chọn hàng đầu cho mục tiêu này của Công ty.

Đài Loan - một trong số những quốc gia có ngành sản xuất Nhựa đường phát triển nhất khu vực Đông Á, chính là một trong 02 sự lựa chọn ưu tiên hàng đầu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam hướng tới nhằm tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường nhập.

Tính riêng đơn hàng trong tháng 11/2017 từ thị trường Đài Loan, Công ty đã thực hiện hoạt động nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường với kim ngạch lên tới gần

14,5 tỉ VND, chiếm 1,1% tổng kim ngạch nhập khẩu của mình - Sự khởi đầu thuận lợi đem lại cơ hội liên kết lớn của Công ty với thị trường này trong tương lai.

Hàn Quốc - Quốc gia lớn thứ 02 trong khu vực Đông Á mà Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam thực hiện hoạt động nhập khẩu trong năm 2017. Mặc dù kim ngạch nhập khẩu của Công ty từ thị trường Hàn Quốc là không lớn chỉ đạt trên 6,5 tỉ VND, chiếm 0,5% tổng kim ngạch nhập khẩu của mình. Tuy nhiên bước tiến vượt bậc này sẽ giúp Công ty dần mở rộng hoạt động nhập khẩu của mình từ thị trường Hàn Quốc.

Thị trường Mỹ, Tây Á

Mặc dù Mỹ và Tây Á là những thị trường nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường lớn của nhiều doanh nghiệp kinh doanh Nhựa đường trên toàn thế giới (đặc biệt là các doanh nghiệp Trung Quốc). Tuy nhiên *do khoảng cách địa lý là tương đối xa, nên các doanh nghiệp kinh doanh Nhựa đường Việt Nam nói chung cũng như Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam nói riêng chưa có khả năng hướng tới thị trường này.*

Tuy nhiên trong những tháng đầu năm 2017, khi nhu cầu về sản phẩm Nhựa đường trên thị trường trong nước tăng mạnh- do nhu cầu xây dựng cơ sở hạ tầng những năm tới sẽ ngày càng cao, kèm theo đó khả năng cung ứng sản phẩm Nhựa đường từ thị trường Đông Nam Á không còn đáp ứng kịp, Công ty đã bắt đầu mở những cuộc đàm phán với nhiều nhà cung ứng trên 2 thị trường lớn này nhằm mở rộng thị trường nhập khẩu, đảm bảo nguồn cung sản phẩm đầy đủ cho Công ty.

3.4. Tình hình nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo hình thức nhập

Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam với nguồn vốn kinh doanh không quá dồi dào đạt: 265 tỉ VND trong năm 2015; 261 tỉ VND trong năm 2016 và xấp xỉ 530 tỉ VND trong năm 2017, không thể thực hiện 100% hoạt động nhập khẩu theo hình thức nhập khẩu trực tiếp, nên *Công ty đã phối hợp linh hoạt*

nhiều hình thức nhập khẩu bao gồm: nhập khẩu trực tiếp, nhập khẩu uỷ thác. Và đa phần các hoạt động từ nhập khẩu uỷ thác của Công ty đều thông qua Công ty mẹ (Công ty cổ phần Hoá dầu Bắc Trung Nam) nhằm huy động uy tín Công ty mẹ trên thị trường giúp tạo điều kiện thuận lợi trong quá trình thực hiện hoạt động nhập khẩu.

Trong những năm qua, cùng với xu hướng tăng trưởng không ngừng trong hoạt động nhập khẩu của Công ty, lượng và kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo các hình thức nhập khác nhau cũng có sự gia tăng rõ rệt.

Lượng nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường của Công ty theo các hình thức nhập khác nhau trong những năm qua

Bảng 3.6. Lượng nhập khẩu sản phẩm của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo hình thức

Đơn vị: Tấn.

Chỉ tiêu	2015		2016		2017	
	Lượng NK	Tỷ trọng	Lượng NK	Tỷ trọng	Lượng NK	Tỷ trọng
Trực tiếp	90.020,4	80,1%	82.945,7	85,3%	153.293,7	83,9%
Uỷ thác	22.464,6	19,9%	14.294,3	14,7%	29.461,3	16,1%
Tổng	112.385	100%	97.240	100%	182.710	100%

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Số liệu về lượng nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo hình thức cho thấy: mức tỉ trọng được duy trì tương đối ổn định giữa hai hình thức nhập khẩu của Công ty trong những năm qua. Từ con số này có thể thấy khả năng tài chính của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam luôn được cơ cấu hợp lý, đáp ứng đầy đủ các khoản thanh toán trong hoạt động nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường của mình,

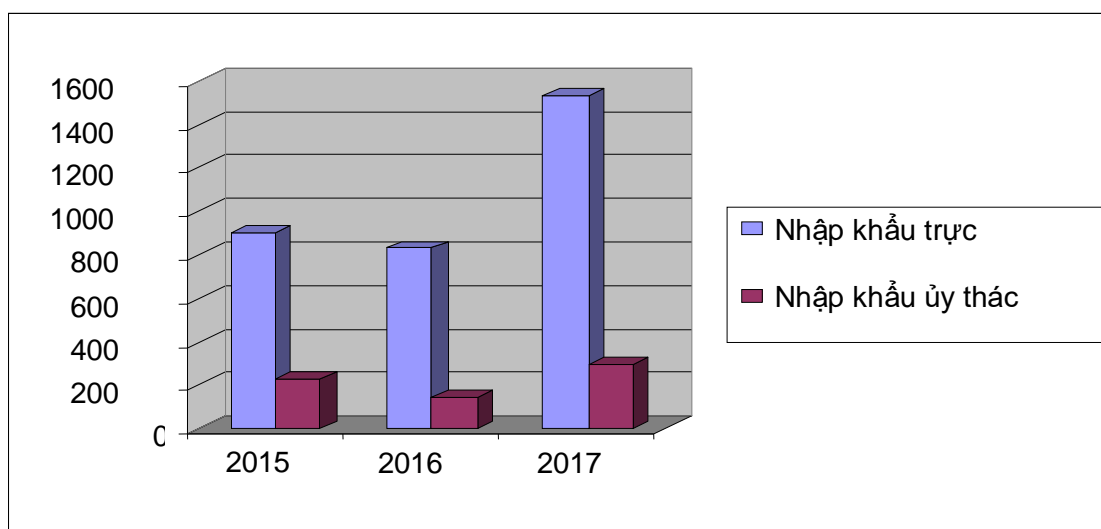
đồng thời cũng không ngừng khai thác, tận dụng lợi thế uy tín của Công ty mẹ nhằm tranh thủ nguồn lực này.

Lượng Nhựa đường nhập khẩu của Công ty theo hình thức *nhập trực tiếp*, trong những năm qua luôn giữ được tỉ trọng ổn định trong hoạt động nhập khẩu chung của Công ty, chiếm khoảng từ 80-85%.

Năm 2015 lượng Nhựa đường *nhập khẩu trực tiếp* của Công ty là hơn 90.000 tấn chiếm 80,1%. Sang đến năm 2016, mặc dù lượng sản phẩm nhập khẩu trực tiếp giảm (*do mức giảm chung trong hoạt động nhập khẩu*) song lại tăng về tỉ trọng chiếm tới 85,3%. Và năm 2017 đánh dấu sự tăng trưởng đột biến về lượng cũng như sự ổn định trong tỉ lệ nhập khẩu trực tiếp của Công ty. Sở dĩ có sự ổn định trong tỉ trọng nhập khẩu theo hình thức là bởi, trong năm 2017 uy tín của Công ty Nhựa đường trên thị trường đã được khẳng định, hơn thế nguồn lực tài chính của Công ty được củng cố vững chắc. Chính bởi vậy, Công ty đẩy mạnh nhập khẩu trực tiếp nhằm giảm bớt sự phụ thuộc vào Công ty mẹ cũng như các thủ tục chung gian phức tạp của hình thức nhập khẩu uỷ thác.

Biểu đồ 3.6: Lượng nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo các hình thức qua từng năm.

Đơn vị: Tấn.



Hoạt động nhập khẩu uỷ thác của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam mặc dù chiếm tỉ trọng không cao trong tổng lượng nhập, tuy nhiên nó cũng đóng vai trò vô cùng quan trọng trong hoạt động nhập khẩu của Công ty.

Năm 2015, tỉ trọng lượng *nhập khẩu uỷ thác* trong hoạt động nhập của Công ty chiếm tới gần 20%. Đây là một con số phản ánh đúng thực trạng nhập khẩu Công ty thời điểm bấy giờ. Mới đi vào hoạt động được hơn 01 năm, uy tín còn hạn chế, nguồn vốn hạn hẹp, buộc Công ty phải nhờ tới sự giúp đỡ của Công ty mẹ (*Công ty cổ phần hoá dầu Bắc Trung Nam*) nhằm tăng tính đảm bảo trong các hoạt động nhập khẩu của Công ty.

Bước sang năm 2016, năm 2017 khi Công ty đã xây dựng được uy tín trên thị trường, cũng như củng cố tốt khả năng tài chính, tỉ trọng lượng sản phẩm nhập gián tiếp đã bắt đầu có xu hướng giảm và dần đi vào ổn định (*chiếm gần 15% năm 2016 và 16% năm 2017*).

Kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo các hình thức khác nhau trong những năm qua

Bảng 3.7: Kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo hình thức nhập

Đơn vị: 1000 VND

Chỉ tiêu	2015		2016		2017	
	Kim ngạch NK	Tỷ trọng	Kim ngạch NK	Tỷ trọng	Kim ngạch NK	Tỷ trọng
Trực tiếp	521.451.980	84,4%	714.968.445	85,5%	1.133.216.344	86,1%
Uỷ thác	96.382.120	15,6%	121.251.958	14,5%	182.946.657	13,9%
Tổng	617.834.100	100%	836.220.403	100%	1.316.163.001	100%

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Từ bảng trên, ta có thể nhận thấy mức tăng trưởng ấn tượng trong kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm gần đây theo từng hình thức nhập.

Đối với hình thức nhập khẩu trực tiếp, từ 2015 – 2017 mặc dù kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo hình thức này liên tục gia tăng, tuy nhiên tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu lại tương đối duy trì ổn định.

Năm 2015, Kim ngạch nhập khẩu trực tiếp của Công ty chỉ đạt trên 521 tỉ VND, chiếm 84,4% tổng kim ngạch nhập khẩu. Sang năm 2016, tuy tỷ trọng nhập khẩu trực tiếp của Công ty chỉ tăng nhẹ so với năm 2015 chiếm 85,5%, nhưng kim ngạch nhập khẩu trực tiếp của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam lại có sự tăng trưởng đầy ấn tượng đạt xấp xỉ 715 tỉ VND- tăng hơn 37%. Sở dĩ có sự gia tăng về kim ngạch nhập khẩu ấn tượng như vậy trong khi lượng nhập lại giảm vì: giá Nhựa đường trên thị trường thế giới biến động tăng đột biến làm kim ngạch nhập khẩu tăng theo.

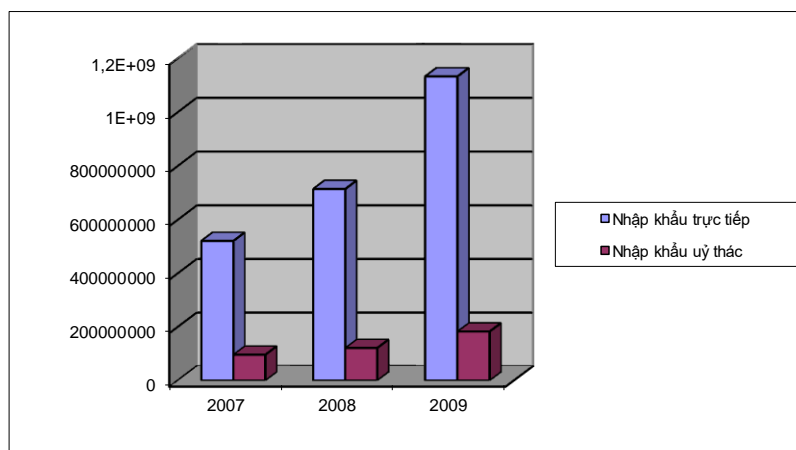
Đến năm 2017, mặc dù giá Nhựa đường nhập khẩu điều chỉnh giảm tuy nhiên do được hỗ trợ mạnh nhờ sự bứt phá của lượng cầu Nhựa đường trong nước mà kim ngạch nhập khẩu trực tiếp của Công ty lại tiếp tục tăng mạnh đạt trên 1.133 tỉ VND, chiếm 86,1% tổng kim ngạch nhập khẩu của Công ty.

Đối với hình thức nhập khẩu uỷ thác, trong những năm qua, cùng với xu hướng lớn mạnh dần của Công ty, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam ngày càng có vị thế cao trên thị trường, kim ngạch nhập khẩu uỷ thác của Công ty cũng có xu hướng giảm dần đều- mặc dù không quá nhanh.

Năm 2015, kim ngạch nhập khẩu uỷ thác của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam chỉ đạt trên 96 tỉ VND, chiếm 15,6% tổng kim ngạch nhập khẩu của Công ty. Tuy nhiên sang tới năm 2016, kim ngạch nhập khẩu theo hình thức nhập này đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ về giá trị đạt trên 121 tỉ VND, chiếm 14,5% tổng kim ngạch nhập khẩu. Nguyên nhân chính của sự gia tăng mạnh trong kim ngạch nhập khẩu uỷ thác chính là do giá Nhựa đường thế giới biến động tăng đột ngột.

Đến năm 2017, mặc dù tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu uỷ thác chỉ còn chiếm 13,9% nhưng giá trị lại một lần nữa tăng mạnh đạt xấp xỉ 183 tỉ VND. Khác với năm 2016, mức tăng trưởng ấn tượng trên về kim ngạch nhập khẩu uỷ thác của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam có được là nhờ lượng cầu thực về sản phẩm trong nước tăng lên chứ hoàn toàn không có yếu tố tăng về giá.

Biểu đồ 3.7: Kim ngạch nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam theo các hình thức nhập khác nhau.



Đơn vị: 1000 VND.

3.5. Kết quả kinh doanh nhập khẩu Nhựa đường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm gần đây liên tục đạt được nhiều thành tích vượt bậc, không chỉ trong lượng nhập mà ngay cả trong kết quả kinh doanh nhập khẩu của mình. Chính điều này đã góp một phần quan trọng giúp Công ty không ngừng nâng cao uy tín trên cả thị trường trong nước cũng như nước ngoài.

Bảng 3.8: Kết quả kinh doanh nhập khẩu nhựa đường của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trong những năm qua

Đơn vị: 1000 VND

Chỉ tiêu	2015	2016	2017
Doanh thu	643.686.841	854.197.011	1.366.914.903
Chi phí	619.837.253	839.238.533	1.320.431.041
Lợi nhuận thuần trước thuế	23.849.588	14.958.478	46.483.862
Tăng trưởng lợi nhuận		-37,3%	210,8%

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

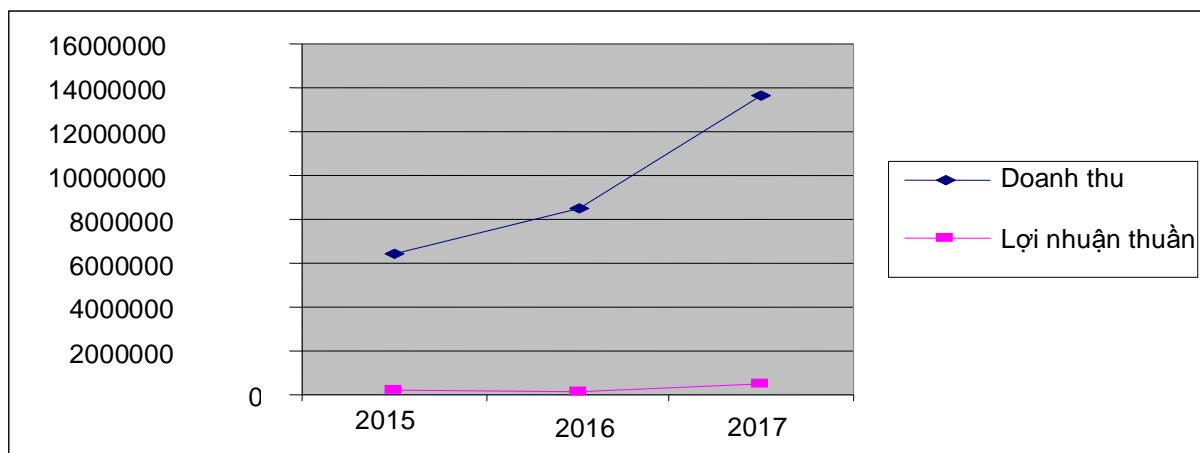
Từ bảng trên, ta có thể dễ dàng nhận thấy mặc dù Doanh thu trong hoạt động nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam luôn tăng mạnh qua từng năm, tuy nhiên mức lợi nhuận mà Công ty thu được từ hoạt động này lại có nhiều biến động trái chiều.

Năm 2015, Công ty đạt doanh thu từ hoạt động nhập khẩu hơn 643 tỉ VND và thu được khoản lợi nhuận thuần gần 24 tỉ VND. Sang đến năm 2016, mặc dù doanh thu trong hoạt động nhập khẩu của Công ty tăng mạnh đạt hơn 854 tỉ VND tuy nhiên mức lợi nhuận thu được lại có xu hướng giảm tới hơn 37%. Sở dĩ có hiện tượng này là do chi phí nhập khẩu trong năm 2016 tăng mạnh (*tỉ lệ tăng chi phí lớn hơn tỉ lệ tăng doanh thu*) vì giá nhựa đường trên thị trường thế giới biến động tăng bất ngờ (*đạt đỉnh vào cuối năm 2016: 560USD/ 1tấn*).

Và khi giá nhựa đường thế giới giảm xuống trong năm 2017, mọi hoạt động nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam trở lại bình thường thì Công ty lại có một năm bội thu từ hoạt động này. Doanh thu từ nhập khẩu của Công ty đạt hơn 1.366 tỉ VND đồng thời lợi nhuận thuần từ nhập khẩu cũng tăng đột biến tới hơn 210% so với năm 2016, đạt trên 46,4 tỉ VND.

Biểu đồ 3.8: Doanh thu và Lợi nhuận tự hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam: Doanh thu và Lợi nhuận tự hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Đơn vị 1000VND



Tiếp đà thuận lợi năm 2017, đầu năm 2018, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam tiếp tục thực hiện những đơn hàng nhập khẩu lớn hứa hẹn sẽ mang lại cho Công ty mức doanh thu cũng như lợi nhuận cao.

3.6 Các nhân tố ảnh hưởng đến nhập khẩu và tiêu thụ nhựa đường của Công Ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

3.6.1 Môi trường vĩ mô

Công Ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam chính thức đi vào hoạt động ngày 15/04/2013 đến nay, đó là thời kỳ có rất nhiều biến động về môi trường kinh tế, môi trường văn hóa xã hội, môi trường chính trị luật pháp, môi trường công nghệ... Đó là các nhân tố ảnh hưởng gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung, và của công ty nói riêng. Để có thể phát triển vững chắc, công ty phải tiên liệu và thích ứng với các nhân tố luôn luôn biến động và ngoài khả năng kiểm soát này. Phân tích các nhân tố thuộc môi trường vĩ mô cho thấy được những cơ hội sẽ xuất hiện mà Công ty có thể nắm bắt, cũng như những nguy cơ có thể xảy ra để từ đó tìm cách đối phó hợp lý nhất.

3.6.1.1 Môi trường kinh tế

Nền kinh tế nước ta đã và đang từng bước hội nhập và phát triển theo xu thế chung của khu vực và thế giới. Từ khi kinh tế chuyển từ cơ chế tập trung quan liêu bao cấp sang cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước, các doanh nghiệp có cơ hội khơi dậy và phát triển mọi tiềm năng thế mạnh của mình. Với những kỹ năng và kinh nghiệm hoạt động kinh doanh khi còn thuộc Công ty CP Bắc Trung Nam, đội ngũ cán bộ và nhân viên Công Ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam đã vượt khó đi lên, vượt qua những khó khăn của môi trường kinh tế đem lại. Trong những năm gần đây, Nhà nước có chính sách tập trung lực lượng vào các công trình trọng điểm, trì hoãn một số dự án và công trình khiến nhu cầu về nguyên vật liệu xây dựng nói chung và Nhựa đường nói riêng có xu hướng giảm mạnh. Để đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra được liên tục và ổn định, Công ty luôn tạo uy tín với các nhà cung cấp lớn và tích cực tìm kiếm các nhà cung cấp mới dựa trên mục tiêu: Chất lượng tốt, khối lượng cung ứng ổn định, giá cả cạnh tranh. Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh của Công ty luôn cần một lượng vốn rất lớn và thường được huy động từ nguồn vốn tín dụng. Kinh tế Việt Nam đã trải qua năm 2016 với nhiều khó khăn trước những biến động lớn của nền kinh tế toàn cầu. Năm 2016 là một năm đặc biệt khó khăn khi các chính sách kiểm chế lạm phát của Nhà nước đã khiến doanh nghiệp trở nên khó tiếp cận nguồn vốn và sử dụng vốn với chi phí rất cao, tuy nhiên Công Ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam cũng thấy đây là lúc cần cơ cấu lại nguồn vốn theo hướng giảm sự phụ thuộc vào các nguồn vốn vay. Mặt khác, rủi ro tín dụng còn đến từ nguy cơ khách hàng của Công ty giảm hoặc mất khả năng thanh toán. Cũng trong thời gian này, lạm phát chạm ngưỡng 20% đẩy giá các sản phẩm nhựa đường, vỏ phuy, thùng chứa... tăng cao, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt với các doanh nghiệp lớn Quốc tế và trong nước đã có nhiều năm hoạt động kinh doanh tại thị trường Việt Nam. Sang đến năm 2017, tăng trưởng khoảng 3,4%, lạm phát khoảng 2,6%, cán cân thương mại, cán cân vãng lai được cải thiện so với năm 2016... tình hình kinh tế đã dần ổn định và

phục hồi trở lại, các gói kích cầu của chính phủ đem lại hiệu quả, điều này ảnh hưởng tới nhu cầu sử dụng các sản phẩm nhựa đường và kết quả kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên với năng lực cạnh tranh, uy tín thương hiệu Petrolimex, nhân tố con người, hiểu biết môi trường kinh doanh Việt Nam,... Công ty đã có những chiến lược đúng đắn đẩy mạnh hoạt động quảng bá và tiêu thụ sản phẩm.

3.6.1.2 Môi trường văn hóa, xã hội

Công Ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam là một doanh nghiệp phát triển gắn bó chặt chẽ với quá trình thay đổi và phát triển đất nước, do đó chịu tác động mạnh của các yếu tố văn hóa, xã hội so với các công ty khác.

Đối với nền văn hóa xã hội trong nước, Việt Nam là nước có nền văn hóa lâu đời, tuy nhiên trong quá trình hội nhập trên nền kinh tế thế giới nên nền văn hóa Việt Nam cũng có nhiều thay đổi đáng kể như cách ăn ở, lối sống,... Đồng thời với mức sống ngày càng được cải thiện và thu nhập bình quân ngày càng tăng làm cho nhu cầu về đường sá đi lại cũng đòi hỏi phải đa dạng và phong phú về qui mô, chất lượng,... cũng như những kiến thức về chất lượng công trình xã hội ngày càng cao hơn do đó ngành xây dựng nói chung và công ty nói riêng phải nắm bắt được những vấn đề này để có biện pháp cải thiện công ty đáp ứng được những yêu cầu này.

3.6.1.3 Môi trường chính trị pháp luật

Việt Nam là một nước có tình hình chính trị tương đối ổn định, tạo ra sự an tâm làm ăn cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Đây cũng là yếu tố thu hút đầu tư nước ngoài, phát triển quan hệ hợp tác làm ăn của các doanh nghiệp nước ngoài với doanh nghiệp trong nước.

Về pháp luật, trong những năm qua, Quốc Hội đã ban hành nhiều bộ luật mà cụ thể nhất là bộ luật doanh nghiệp nhà nước, luật đầu tư nước ngoài. Và sắp tới sẽ sửa đổi luật doanh nghiệp sao cho phù hợp với sự phát triển kinh tế cả nước và phù hợp với quá trình phát triển và hoà nhập kinh tế thế giới. Ngoài ra nước ta còn ký kết nhiều hiệp định thương mại với các nước trên thế giới.

3.6.1.4 Điều kiện tự nhiên

Việt Nam có diện tích 331.688 km², bao gồm khoảng 327.480 km² đất liền và hơn 4.200 km² biển nội thủy. Địa thế có những đồi và những núi đầy rừng, trong khi đất phẳng che phủ khoảng ít hơn 20%. Núi rừng chiếm độ 40%, đồi 40%, và độ che phủ khoảng 75%. Miền Bắc gồm có cao nguyên và vùng châu thổ sông Hồng; miền Trung là phần đất thấp ven biển, những cao nguyên theo dãy Trường Sơn, và miền Nam là vùng châu thổ Cửu Long. Hệ thống giao thông chủ yếu là đường bộ gồm các quốc lộ, tỉnh lộ, huyện lộ,... mạng lưới đường bộ nước ta tính đến năm 2000 có tổng chiều dài 210447 km, đường nông thôn 169005 km, đường đô thị 3211 km, về chất lượng: còn nhiều đường hẹp và xấu, chưa xây dựng theo đúng yêu cầu. Nhìn chung hệ thống đường bộ còn bất cập, chưa đáp ứng được đầy đủ nhu cầu đi lại của người dân. Đồng thời khu vực miền Trung thường xuyên xảy ra thiên tai lụt lội gây cản trở cho quá trình phát triển kinh tế. Nhựa đường được coi là ngành hàng thiết yếu phục vụ cho phát triển cơ sở hạ tầng của Việt Nam.

3.6.1.5 Môi trường công nghệ

Ngày nay cùng với sự phát triển vượt bậc của khoa học và công nghệ cũng như thiết bị chuyên dùng, công nghệ thông tin tiên tiến, đã tác động mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của công ty. Việc áp dụng các loại máy móc các thiết bị hiện đại vào các hoạt động kinh doanh có những kết quả đáng kể trong việc tiết kiệm chi phí, nhân công động, rút ngắn thời gian thi công, tiết kiệm nguyên vật liệu do đó nâng cao chất lượng, hiệu quả cũng như khả năng cạnh tranh cho Công ty.

Kỹ thuật và công nghệ ảnh hưởng mạnh mẽ đến các hoạt động kinh doanh của công ty trong đó phải kể đến là công nghệ thông tin và Internet. Với đặc thù kinh doanh không chỉ giới hạn trên một địa bàn nhỏ mà là trên toàn bộ đất nước, với năm chi nhánh và năm kho nhựa đường phân bố ở các khu vực khác nhau, Internet trở thành công cụ kết nối các thành viên trong công ty một cách nhanh chóng thuận tiện, với chi phí thấp. Công ty có thể triển khai các chương trình mua và bán hàng

trên mạng, giới thiệu và quảng cáo thông tin hàng hoá và dịch vụ trên mạng, cho phép công ty thực hiện việc mở rộng thị trường và bước đầu tạo điều kiện thuận lợi cho sự lựa chọn và mua hàng ngay tại địa chỉ khách hàng.

3.6.2. Môi trường vi mô

Sản phẩm nhựa đường có những đặc trưng riêng do tính chất công dụng, ứng dụng của nó trong thực tế, vì vậy khách hàng, nhà cung cấp, các trung gian phân phối... của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam cũng mang những đặc trưng riêng của ngành hàng.

3.6.2. Khách hàng của Công Ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Khách hàng tiêu thụ sản phẩm nhựa đường hầu hết là khách hàng công nghiệp, số lượng khách hàng thường ít hơn nhiều lần nhưng khối lượng hàng hóa được mua lại thường rất lớn và giá trị mỗi thương vụ thường cao hoặc rất cao, do đó công ty luôn duy trì mối quan hệ làm ăn lâu dài với họ.

Công Ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam có hệ thống khách hàng truyền thống là các công ty, tổng công ty thuộc Bộ Giao thông Vận tải, Bộ Xây dựng, Bộ Quốc phòng; các công ty công trình giao thông của các tỉnh, thành phố; các nhà thầu quốc tế; các công ty TNHH, các công ty cổ phần và các doanh nghiệp tư nhân trên trên cả ba vùng miền của đất nước...

Miền Bắc: Hợp đồng 1 Quốc lộ 5 (Taisei - Rotec J/V), Hợp đồng 2 Quốc lộ 5, dự án nâng cấp Quốc lộ 1 Hà Nội - Dốc Xây (COVEC), dự án Đường cao tốc Láng - Hoà Lạc (Tổng công ty XD Trường Sơn, Cienco 8, Cienco 1, Cienco 4, Sở Giao thông Vận tải Hà Nội), dự án Quốc lộ 1 Hà Nội - Lạng Sơn (CIENCO 1), dự án Đường 10, dự án Đường 18, ...

Miền Trung: Dự án Quốc lộ 1 Vinh - Đông Hà, dự án cải tạo và nâng cấp Đường 14, dự án Quốc lộ 1 Đông Hà - Quảng Ngãi, dự án Quốc lộ 1 Quảng Ngãi – Nha Trang, ...

Miền Nam: Dự án Quốc lộ 1 TP. Hồ Chí Minh - Cần Thơ (Cienco 8, Cienco 5...), dự án Quốc lộ 1 R100, R200, R300, dự án Quốc lộ 1A Cần Thơ - Năm Căn (Cienco1), dự án Quốc lộ 61(Khu QLĐB VII), dự án Quốc lộ 80 (Cienco 8), dự án cải tạo và nâng cấp sân bay Tân Sơn Nhất, ...

Ngoài ra, Công Ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam còn phục vụ cung ứng nhựa đường cải tạo, nâng cấp, duy tu bảo dưỡng, mở đường mới liên tỉnh, liên quận huyện, liên xã

3.6.2.2 Nhà cung cấp

Các nhà cung cấp chủ yếu là các công ty nước ngoài vì mặt hàng nhựa đường và các vật tư thiết bị phục vụ cho quá trình thi công các công trình GTVT chủ yếu được sản xuất tại nước ngoài. Và được nhập khẩu chủ yếu từ các nước Đông Nam Á với 7 nhà cung cấp khác nhau. Trong đó khu vực Đông Nam Á chiếm tỷ lệ nhiều nhất với 70% sản lượng nhập khẩu của công ty mà chủ yếu là từ Singapore. Việc nhập khẩu chính từ thị trường này giúp sản phẩm của công ty có chất lượng tốt, ổn định và đồng đều. Tuy nhiên thị trường này có những biến động giá lớn và có những thời điểm giá cao gây khó khăn trong việc tiêu thụ.

*Bảng 3.9: Thị trường cung cấp nhựa đường 60/70 cho Việt Nam
trong 5 tháng năm 2017*

ĐVT: Lượng (tấn); Trị giá (USD)

Thị trường	T5/17		% so T4/17		5T/17		so 5T/17	
	Lượng (tấn)	Trị giá (USD)	Lượng	Trị giá	Lượng (tấn)	Trị giá (USD)	Lượng	Trị giá
Singapore	17.037	6.409.943	-39,3	-38,3	109.576	39.020.447	32,6	8,4
Thái Lan	13.152	4.864.360	150,2	165,9	30.541	10.924.394	-45,5	-53,2
Đài Loan	10.219	3.758.038	96,7	99,9	28.295	10.446.382	32,2	22,5
Malaysia	3.250	1.184.422	-22,7	-23,7	23.675	8.307.790	360,1	293,8
UEA	1.501	531.194						
Nhật Bản	1.300	487.500			3.146	1.179.824		
Iran	1.277	571.326	-48,2	-42,3	6.957	3.021.976	145,9	111,4
Trung Quốc	40	21.110			110	58.045	-50,7	-55,4
Hàn Quốc					11.745	4.130.494	343,2	

Nguồn: Số liệu Thống kê hải quan.

Dù thị trường nhập khẩu chính là Singapore, Thái Lan nhưng công ty luôn duy trì mối quan hệ hợp tác với các thị trường khác

3.6.2.3 Đối thủ cạnh tranh

Từ những năm 1975 đến 1994, nhựa đường được cung cấp tại Việt Nam chỉ có một loại hình là nhựa đường phuy. Tính chất loại hình cung cấp còn đơn giản, vốn đầu tư ban đầu không lớn nên lúc đó có nhiều hãng nhựa đường xuất hiện. Trong khoảng thời gian đó đã tồn tại trên 30 nhà cung cấp nhựa đường, và chủ yếu là các đơn vị thuộc Bộ Giao thông Vận tải. Đến năm 1995, lần đầu tiên sau ngày thống nhất đất nước Công ty Hóa dầu Petrolimex đã cải tạo hệ thống kho bể chứa nhựa đường nóng của hãng Esso trước đây tại Nhà Bè, TP Hồ Chí Minh và trở

thành hăng cung cấp nhựa đường nóng đầu tiên. Loại hình cung cấp này có nhiều ưu điểm như công nghệ cung cấp nhựa đường nóng đáp ứng tiến độ thi công công nghiệp, giảm ô nhiễm môi trường và giảm được giá thành sản phẩm bê tông nhựa cho các nhà thi công, thực tế cho thấy, sẽ giảm từ 8% đến 10% so với việc sử dụng nhựa đường phuy. Ngoài ra loại hình cung cấp này cũng mang lại lợi ích rất lớn đối với nhà cung cấp. Do đó từ năm 1996 trở lại đây có thêm 5 nhà cung cấp nhựa đường nóng, tuy số lượng không nhiều nhưng sản lượng tiêu thụ trong những năm gần đây chiếm quá nửa tổng nhu cầu nhựa đường của thị trường Việt Nam và ngày càng có xu hướng tăng.

Các hăng kinh doanh nhựa đường nóng.

Thị trường kinh doanh nhựa đường nóng có mức độ cạnh tranh rất quyết liệt. Các hăng cung cấp luôn có những chiến lược kinh doanh khác nhau nhằm đạt được mục tiêu dài hạn của mình..

** Hăng Shell Bitumen Vietnam*

Hăng Sell Bitumen Vietnam, trước đây là đơn vị liên doanh giữa hăng Shell Bitumen và Bộ Giao thông Vận tải, hoạt động kinh doanh nhựa đường nóng từ năm 1996, đến năm 1999 đã sở hữu toàn bộ phần vốn đối tác liên doanh và trở thành đơn vị kinh doanh có 100% vốn đầu tư.

Hăng nổi tiếng rất sớm tại thị trường Việt Nam thông qua mặt hàng nhựa đường phuy do các hăng kinh doanh nhựa đường phuy Việt Nam nhập khẩu(trước năm 1975 ở Việt Nam, Nam trung bộ và sau năm 1975 trên cả ba miền đất nước).Hiện nay hăng có hai kho nhựa đường nóng, một tại Cửa Lò, Nghệ An, một ở Long Thành, Đồng Nai với công suất tổng cộng là 8.000 tấn và thị trường của hăng cũng tập trung tại hai khu vực này.

Lợi thế của hăng là uy tín về chất lượng và thói quen trong tiềm thức sử dụng nguồn nguyên liệu nhựa đường của các nhà thi công, bên cạnh đó là kinh nghiệm quản lý hoạt động ngành hàng của hăng theo lịch sử tồn tại trong nhiều năm qua.

Giá bán khá cao do hãng khai thác, tận dụng triệt để các ưu thế về chất lượng, tính quen dùng và thâm nhập thị trường rất nhanh chóng tại miền Trung và miền Nam, nơi có hệ thống kho bể chứa. Chính sách xúc tiến bán hàng của Shell Bitumen Việt Nam chủ yếu bằng hình thức hỗ trợ nhà thi công du ngoạn tham quan cơ sở vật chất tại nơi sản xuất(chủ yếu ở Singapore) và hỗ trợ các biển hiệu, hướng dẫn công tác tại các trạm trộn, công trường thi công.

Nguồn hàng đầu vào của hãng này được mua từ các nước xung quanh khu vực nơi có hãng Shell Bitumen của nước sở tại cung cấp như Singapore, Thái Lan, Đài Loan, Philipine, ... điều này làm giảm được chi phí cước vận tải hàng hóa đầu vào.

** Hãng ADCo (Asphalt Distribution Company).*

Công ty cung ứng Nhựa đường (ADCo) là một công ty 100% vốn nước ngoài thuộc tập đoàn đa quốc gia của Pháp. Hãng ADCo cung cấp nhựa đường nóng từ năm 1996, đây là đơn vị liên doanh giữa Công ty cung ứng nhựa đường Singapore và Công ty xuất nhập khẩu TBGT của Bộ Giao thông Vận tải Việt Nam, năng lực tài chính khá mạnh.

Lợi thế cơ bản của họ là khả năng đáp ứng nhu cầu ở hầu hết trung tâm kinh tế trên địa bàn Việt Nam nhờ hệ thống kho bể chứa di động dọc theo bờ biển, ADCo có một kho cố định tại TP Hải Phòng, 3 kho chứa nổi có thể định vị tại các cảng biển, nơi có nhu cầu lớn nhựa đường với công suất bể chứa tổng cộng 6.100 tấn. Với lợi thế này họ có điều kiện giảm giá bán do giảm được cước phí vận chuyển cung cấp hàng từ kho đến công trình thi công. Chính sách xúc tiến bán hàng của ADCo đa dạng, bên cạnh quan hệ truyền thống giữa nhà cung cấp và các nhà thi công trong ngành giao thông vận tải.

Nguồn đầu vào được hãng khai thác từ các nước nhu vực lân cận như Đài Loan, Singapore, Thái Lan, tuy nhiên, chất lượng hàng thiếu ổn định do đa dạng hóa nguồn hàng(nhập từ nhiều hãng sản xuất khác nhau.) Điểm yếu của họ là chi phí thuê cầu cảng neo đậu kho nổi, bãi chứa hàng đi động khá cao, làm cho chi phí đầu vào tăng.

** Hãng Caltex.*

Hãng Caltex cũng là hãng có 100% vốn đầu tư nước ngoài, bắt đầu hoạt động tại Việt Nam từ năm 1998, năng lực tài chính khá mạnh.

Về sản phẩm, trước đây các công trình thi công lớn khu vực phía Bắc ít chấp nhận từ nguồn cung cấp của hãng do chất lượng ở mức vừa phải, dần dần do kinh nghiệm trong thi công, nguồn nhựa đường này cũng được sử dụng phổ biến. Do yếu tố về chất lượng sản phẩm, giá bán của hãng thường ở mặt bằng thấp của thị trường. Hãng Caltex chỉ có một kho bể chứa cố định công suất 4.500 tấn tại TP Hải Phòng, với tính chất của loại hình cung cấp nhựa đường nóng, họ dồn toàn bộ nguồn lực để đáp ứng nhu cầu nhựa đường khu vực phía Bắc. Tận dụng thế mạnh nguồn tài chính với ý chí quyết tâm củng cố, thâm nhập thị trường, hãng đã áp dụng đa dạng chính sách cơ chế khuyến mãi, trong đó phải kể đến việc giảm giá bán theo khối lượng tiêu thụ trong mỗi công trình thi công, giá được chiết khấu từ 5-10 USD/ Tấn tùy thuộc vào nhu cầu khối lượng mỗi công trình.

Cũng như hãng ADCo, nhựa đường Caltex đa dạng hóa nguồn đầu vào từ các nước lân cận, do đó chất lượng hàng hóa thiếu ổn định, làm ảnh hưởng tới uy tín, mức độ tin tưởng của khách hàng.

** Hãng ExxonMobil.*

Đây là hãng kinh doanh nhựa đường nóng được sát nhập từ hãng Exxon và hãng Mobil, hoạt động tại Việt Nam từ năm 2000, sức mạnh của họ là nguồn lực tài chính với quy mô đầu tư lớn.

Chất lượng nguồn đảm bảo, ổn định và họ có các chiến lược giá thấp khi tham gia thị trường. Hiện tại ExxonMobil chỉ có một kho tại Long Thành, Đồng Nai, công suất chứa 6.000 tấn, thị trường tập trung ở khu vực miền Nam. Chính sách xúc tiến bán hàng đa dạng thông qua các hình thức hỗ trợ cước phí vận tải, đào tạo, hỗ trợ chi phí các cuộc tham quan nước ngoài và trong nước đối với khách hàng.

** Hãng International Investment Construction Trading Corporation (ICT)*

Đây là hãng cung cấp nhựa nóng thuộc Bộ Giao thông Vận tải và ra đời muộn nhất tính đến hết năm 2018 tại thị trường Việt Nam(tháng 9/2018) hãng có năng lực tài chính ở mức trung bình. Hiện nay ICT có 3 tổng kho và 1 tàu chuyên chở nhựa đường lỏng với tổng sản lượng tiêu thụ gần 100.000 tấn/năm tại Đà Nẵng, Quảng Ninh, Nghệ An. Hãng ngày càng tăng ở khu vực miền Trung và tỷ suất lợi nhuận khá cao. Hãng ICT kinh doanh nhựa đường phuy lâu năm nhưng với lĩnh vực cung cấp nhựa đường nóng, hãng có tư cách là người mới nhập cuộc, chất lượng được coi là tiêu chí đảm bảo đầu tiên, nhằm nâng cao uy tín và sự tồn tại lâu dài và chính sách bán giá thấp để thu hút khách hàng trong giai đoạn này. ICT chủ yếu cung cấp cho các công trình khu vực miền Trung. Chính sách xúc tiến bán hàng được triển khai mạnh mẽ như: chính giá bán thấp, khuyến mãi giảm giá bằng việc gắn khối lượng tiêu thụ đối với mỗi công trình, thường từ 2-5 USD/ tấn tùy vào mức tiêu thụ tại các công trình.

Nguồn đầu vào chủ yếu từ hãng Esso Singapore, chất lượng ổn định, đảm bảo, tuy nhiên giá đầu vào tại một số thời điểm khá cao nên hãng cũng có chính sách đa dạng hóa nguồn đầu vào từ các thị trường nhựa Thái Lan, Philipine...Tuy nhiên chính sách của hãng là chấp nhận giá và giữ nguồn hàng chất lượng để tạo uy tín, giữ khách hàng.

Tóm lại, đặc trưng cơ bản cơ cấu ngành kinh doanh nhựa đường nóng mang tính hợp nhất. Tuy số lượng các hãng cung cấp không nhiều nhưng trên thực tế hoạt động của các hãng phụ thuộc nhau, hoạt động cạnh tranh của hãng này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích của hãng khác trong điều kiện tốc độ tăng trưởng ngành ở mức vừa phải và khả năng xảy ra cạnh tranh về giá rất lớn.

Các hãng kinh doanh nhựa đường phuy:

So với kinh doanh nhựa đường nóng thì số lượng các hãng kinh doanh nhựa đường phuy lớn hơn rất nhiều, hiện tại có hơn 22 đơn vị kinh doanh và đều là các doanh nghiệp trong nước, chủ yếu trực thuộc các tổng công ty của Bộ Giao thông Vận tải. Phân bố các hãng kinh doanh nhựa đường phuy nằm trải đều trên ba miền

va có thể nhập khẩu hàng hóa vào bất cứ cảng nào của Việt Nam khi có nhu cầu. Đặc trưng cho thị trường cung cấp loại hình này là các công trình vừa và nhỏ, công trình thuộc các tỉnh miền núi. Hình thức phân phối phổ biến là trực tiếp từ nhà cung cấp tới đơn vị sử dụng.

** Công ty KD XNK vật tư Thiết bị GTVT*

Đây là đơn vị thuộc Bộ Giao thông Vận tải, 100% vốn nhà nước, có kinh nghiệm nhiều năm trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh nhựa đường phuy, nguồn lực tài chính ở mức vừa phải, ổn định. Hàng hóa Công ty kinh doanh có chất lượng đa dạng, từ phẩm cấp mức cao đến vừa đáp ứng nhu cầu khách hàng. Nguồn đầu vào chủ yếu là từ Iran (170 kg/phuy), đây là nguồn hàng có chất lượng vừa phải, giá nhập thấp, điều này giúp họ có điều kiện giảm giá đáp ứng nhu cầu các nhà thi công và đặc biệt nguồn đã được chấp nhận, ủng hộ sử dụng tại thị trường các tỉnh miền núi phía Bắc. Thế mạnh của Công ty là quan hệ khách hàng lâu năm trong ngành giao thông, bề dày kinh nghiệm quản lý kinh doanh. Thị phần của Công ty đạt xấp xỉ con số 15-16%.

** Công ty XNK và hợp tác đầu tư GTVT*

Là công ty 100% vốn nhà nước, trong chiến tranh công ty có nhiệm vụ nhập khẩu nhựa đường phục vụ thi công các công trình công cộng, về sau, bước vào cơ chế thị trường, công ty đã mở rộng thương mại và kinh doanh mặt hàng nhựa đường. Năng lực tài chính ở mức vừa phải và ổn định. Loại hình bao bì cung cấp đa dạng với các phẩm cấp khác nhau, đa dạng nguồn nhập từ các nước lân cận Đài Loan, Philipine, Thái Lan, Singapore... giá bán ở nhiều mức với chất lượng mỗi loại và phân phối đáp ứng chủ yếu nhu cầu khu vực miền Nam, miền Bắc. Thế mạnh của họ là kinh nghiệm và quan hệ với các cơ quan quản lý và các nhà thi công. Thị phần đạt khoảng 14-15%.

** Hãng ICT*

Hãng ICT kinh doanh nhựa đường phuy trong nhiều năm qua, năng lực tài chính ở mức trung bình. Nhựa đường phuy nhập khẩu chất lượng đảm bảo, khá ổn định, ít chủng loại, giá bán ở mức vừa phải và thị trường chủ yếu ở khu vực miền Trung, miền Bắc. Nguồn đầu vào hiện nay được đa dạng hóa nhập từ các nước Singapore, Thái Lan. Thế mạnh của hãng là kinh nghiệm. quan hệ các cơ quan hữu quan và khách hàng thi công đường bộ. Thị phần nằm ở mức 12-13%.

** Các hãng khác*

Các hãng kinh doanh nhựa đường phuy cong lại có năng lực tài chính ở mức trung bình thấp. Chủng loại hàng hóa đa dạng mẫu mã, đa dạng chất lượng và giá bán chủ yếu chấp nhận quy định thị trường, hệ thống phân phối trải dài theo các vị trí địa lý đơn vị cư trú. Nguồn nhập khẩu cũng được đa dạng hóa từ các nước khu vực lân cận, nơi có cự ly vận động hàng hóa ngắn nhất đến khu vực có nhu cầu. Thị phần các hãng tương đương nhau ở mức bình quân thấp khoảng 3-7%.

Tóm lại, đặc trưng cơ bản của hãng cung cấp loại hình nhựa đường phuy phân tán, số lượng khá nhiều nhưng quy mô vừa và nhỏ, chưa có doanh nghiệp nào có vai trò chi phối, khả năng cạnh tranh của các hãng đồng đều và thường chấp nhận giá bán của thị trường.

3.6.4 Các nhân tố khác

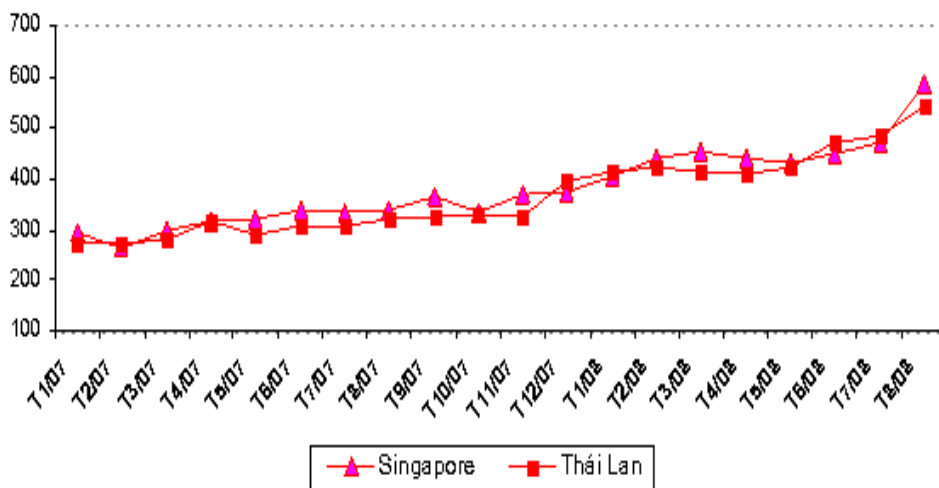
Giá nhập khẩu nhựa đường

Giá nhựa đường cũng như các sản phẩm nguyên vật liệu xây dựng khác luôn có chiều hướng biến động tăng cao, tác động đến các dự án giao thông, gây khó khăn cho các nhà thầu, do đó cũng gây khó khăn cho các công ty cung ứng nhựa đường. Đơn giá nhựa đường cấp độ 60/70 tháng 8/2016 tăng 14,7% so với tháng 7/2016 và tăng 68,5% so với cùng kỳ năm 2017. Trong đó, giá nhập khẩu từ thị trường Thái Lan tăng 11,3% so với tháng trước và tăng 67,7% so với cùng kỳ năm ngoái, đạt trung bình 539 USD/tấn, mức cao nhất từ trước tới nay. Đặc biệt, giá

nhập khẩu từ Singapore tăng 24,42% so với tháng trước và tăng 82,27% so với cùng kỳ năm 2016.

Biểu đồ 3.9. Biến động giá Nhựa đường nhập khẩu từ hai thị trường Singapore và Thái Lan

Đơn vị tính USD/ tấn



Nguồn: Số liệu Thống kê hải quan

Theo số liệu thống kê, trong tháng 5/2017, nhập khẩu nhựa đường cấp độ 60/70 đạt 47,7 nghìn tấn tương đương với 17,8 triệu USD, chỉ tăng 1% về lượng và 1,9% về trị giá so với tháng trước và tăng 47% về lượng 26% về trị giá so với cùng kỳ năm 2016. Giá nhựa đường nhập khẩu trung bình trong tháng 5/2009 đứng ở mức 373 USD/tấn, tăng 1,4% so với tháng trước.

Hầu hết đơn giá nhập khẩu nhựa đường cấp độ 60/70 trong tháng 5 từ các thị trường chính đều tăng so với tháng trước đó. Cụ thể, giá nhập khẩu từ Singapore là 376 USD/tấn, tăng 2%; từ Thái Lan có giá 369 USD/tấn, tăng 7%; từ Đài Loan ở mức 367 USD/tấn, tăng 2%, từ UEA đứng ở mức 353 USD/tấn; từ Nhật Bản 375 USD/tấn...

Đặc điểm vận chuyển nhựa đường

Quy trình công nghệ cung cấp nhựa đường nóng cần đến một hệ thống liên hoàn các bể chứa và các phương tiện chuyên chở chuyên dụng. Việc nhập khẩu được thực hiện bằng đường biển, nhờ các tàu chuyên dụng có thiết bị bảo ôn, gia nhiệt. Tại các cảng biển, nhựa đường được bơm rót từ tàu đến bể chứa của các kho, sau đó được bơm vào các xe tải chuyên dùng chở đến các kho chứa nằm sâu trong đất liền, hoặc đến thẳng các trạm trộn để sản xuất bê tông nhựa đường. Quá trình lưu chuyển đòi hỏi nhựa đường luôn ở dạng lỏng, thường nhiệt độ của nhựa đường từ 120 °C - 145 °C, tùy thuộc vào điều kiện cụ thể.

Hệ thống kho gồm các bể chứa có công suất chứa lớn (thường từ 1.000 tấn/bể đến 6.000 tấn/bể) đặt tại các cảng đầu mối nhập khẩu. Tại bể chứa có hệ thống gia nhiệt gồm máy phát điện, các đầu đốt gas hoặc đốt dầu FO và đường ống có dầu tải nhiệt chạy qua để duy trì hoặc nâng nhiệt độ khi cần thiết. Thành bể chứa được bọc các lớp bảo ôn (bông thủy tinh cách nhiệt). Quá trình bảo quản tại bể chứa, nhựa đường thường được duy trì nhiệt độ tối đa không quá 100 °C, đây là nhiệt độ giữ được chất lượng sản phẩm ổn định trong thời gian dài lưu kho. Khi có yêu cầu, tùy thuộc vào điều kiện hợp đồng giao hàng, nhựa đường được nâng thêm nhiệt độ nhờ hệ thống gia nhiệt để bơm vào các xe chuyên dùng.

Xe chuyên dùng, nguyên lý hoạt động cũng giống như các bể chứa. Nhựa đường được duy trì nhiệt độ bằng hệ thống gia nhiệt, bảo ôn trong suốt thời gian vận chuyển trên đường, đảm bảo việc bơm rót tại các bể chứa trung chuyển hoặc trạm trộn bê tông nhựa. Việc cung cấp nhựa đường nóng cho các trạm trộn bê tông nhựa cần độ an toàn cao rất cao.

Trước những đòi hỏi về quy trình nghiêm ngặt của quá trình vận chuyển nên đòi hỏi công ty phải tính toán sản lượng nhập và xuất không được chênh lệch nhau quá lớn. Phải có đội xe linh động trong quá trình vận chuyển, thời gian và quãng đường vận chuyển đến các công trình giao thông là ngắn nhất. Tổ chức xúc tiến bán sản phẩm hạn chế đến mức tối đa sản lượng tồn kho.

3.7. Đánh giá chung về hoạt động nhập khẩu Nhựa đường tại Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

3.7.1. Những kết quả đạt được trong hoạt động nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam

Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam mặc dù mới đi vào hoạt động từ đầu năm 2006, còn gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh nói chung và kinh doanh nhập khẩu nói riêng. Tuy nhiên, trong những năm qua Công ty đã có nhiều nỗ lực đồng thời cũng đạt được nhiều thành tích đáng chú ý trong hoạt động kinh doanh nhập khẩu của mình.

Là một trong những nhà nhập khẩu Nhựa đường lớn nhất trên thị trường Việt Nam, *lượng sản phẩm Công ty nhập liên tục tăng trong những năm qua*, mặc dù cũng có những thời điểm Công ty gặp khó khăn trong quá trình nhập khẩu của mình. Đặc biệt trong năm 2017, lượng nhập khẩu Nhựa đường tăng mạnh đột biến giúp Công ty phần nào khẳng định và củng cố vị trí nhà nhập khẩu số một của mình trên thị trường trong nước.

Không chỉ tăng nhanh trong lượng sản phẩm nhập khẩu, *Công ty còn đạt mức doanh thu cao theo từng năm kinh doanh*. Mức doanh thu của Công ty đều tăng mạnh trong 3 năm gần đây, mặc dù có thời điểm khó khăn như năm 2016, khi nhu cầu Nhựa đường trong nước giảm mạnh.

Điểm sáng đáng lưu ý nhất trong hoạt động nhập khẩu của Công ty chính là trong 3 năm gần đây, *mức lợi nhuận từ hoạt động này của Công ty đều lớn hơn 0, tức là trong những năm qua, năm nào Công ty cũng có lợi nhuận từ lĩnh vực kinh doanh chính của mình*. Ngay cả trong năm 2016, khi giá Nhựa đường tăng vọt, nhiều Công ty bị lỗ do chi phí đầu vào cho hoạt động nhập khẩu là quá cao, thì Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam vẫn đạt mức lợi nhuận gần 15 tỉ từ hoạt động này.

Cuối cùng, trong năm 2017, *với nhiều nỗ lực mở rộng thị trường nhập khẩu, Công ty đã dần mở rộng liên hệ với nhiều bạn hàng mới như MALAYSIA, Hàn*

Quốc, Đài Loan, nhằm mục tiêu duy trì, đảm bảo nguồn hàng ổn định trong tương lai.

3.7.2. Những hạn chế và nguyên nhân

3.7.2.1. Những tồn tại trong hoạt động nhập khẩu của Công ty TNHH Nhựa đường Bắc Trung Nam

Bên cạnh những thành công đã đạt được, vẫn tồn tại nhiều hạn chế trong hoạt động kinh doanh nhập khẩu hàng hoá của Công ty :

Sản xuất Nhựa đường trong nước vẫn ở mức chậm phát triển, nên có thể nói *sức ép nhập khẩu đối với Công ty là rất lớn* nếu muốn cung cấp đủ cho nhu cầu sản phẩm Nhựa đường ngày càng tăng ở thị trường trong nước.

Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam là doanh nghiệp mới kinh doanh trong lĩnh vực nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường nên *khả năng cạnh tranh nhập khẩu trên thị trường quốc tế là chưa cao*, còn thiếu nhiều về tiềm lực cũng như kinh nghiệm.

Một số vấn đề tồn tại trong hoạt động nhập khẩu như *thời gian giao hàng giữa người xuất khẩu và Công ty không khớp, dẫn đến sự lãng phí trong chi phí lưu kho bãi, một số hạn chế trong khâu thanh toán*. Những hạn chế này đều dẫn đến sự lãng phí tăng chi phí nhập khẩu của Công ty, đồng thời cũng làm cho hoạt động kinh doanh của Công ty thiếu đồng bộ, do thiếu lượng sản phẩm cần thiết xuất bán.

Công ty TNHH Nhựa đường Bắc Trung Nam còn *gặp nhiều khó khăn trong khâu bốc dỡ sản phẩm Nhựa đường trong quá trình nhập khẩu* vì hầu hết các cảng nhập khẩu chuyên dụng của Công ty trong bốc xếp hàng hoá đều phải đi thuê.

Một hạn chế không nhỏ đối với hoạt động nhập khẩu của Công ty chính là sự thiếu thông tin về các thị trường nhập khẩu nước ngoài. Chính vì vậy trong những năm qua hầu như lượng Nhựa đường nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam vẫn đa phần từ Singapore và Thái Lan.

Hơn thế, Công ty còn chưa nắm bắt kịp thời các thông tin tác động đến giá nhựa đường trên thị trường thế giới, qua đó dự đoán tốt xu hướng giá Nhựa đường

trong tương lai. Nhờ đó Công ty có thể tránh được nhiều rủi ro cũng như thu được những khoản lợi nhuận lớn.

3.7.2.2. Nguyên nhân

Trong quá trình Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam thực hiện hoạt động nhập khẩu, có nhiều yếu tố ảnh hưởng gây ra những hạn chế cho kết quả kinh doanh nhập khẩu của Công ty. Trong đó có 2 nhân tố chủ yếu là: các nguyên nhân chủ quan và các nguyên nhân khách quan.

Nguyên nhân chủ quan:

Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam chưa có cơ cấu tài sản hợp lý tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động nhập khẩu. Tỷ lệ tiền mặt của Công ty quá nhỏ so với tổng tài sản, làm Công ty gặp nhiều khó khăn trong hoạt động thanh toán các hợp đồng trực tiếp mà bên cung ứng buộc Công ty phải thanh toán ngay, làm giảm tính linh hoạt trong hoạt động nhập khẩu của Công ty.

Hơn thế, Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam chưa có sự đa dạng trong hình thức nhập khẩu. Hiện nay hình thức nhập khẩu chủ yếu của Công ty vẫn là nhập khẩu trực tiếp, còn nhập khẩu uỷ thác chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ. Vì vậy chi phí nhập khẩu cao, rủi ro kinh doanh lớn và gây áp lực lớn đối với Công ty, ít tranh thủ được vốn của bạn hàng góp phần vào tăng doanh thu nhập khẩu của Công ty.

Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam chưa có phòng ban chuyên môn quản lý việc tìm hiểu, lưu trữ thông tin về những nhà cung ứng tiềm năng cũng như giá cả sản phẩm Nhựa đường trên thị trường thế giới- một bộ phận rất quan trọng đối với hiệu quả hoạt động nhập khẩu của Công ty.

Nguyên nhân khách quan:

Giá nhựa đường trên thị trường thế giới biến động phức tạp, thay đổi thất thường. Đây là nguyên nhân khách quan tác động đến hoạt động nhập khẩu của Công ty. Đặc biệt trong những thời điểm khi giá Nhựa đường thế giới tăng cao,

Công ty phải gánh một khoản chi phí nhập khẩu vô cùng lớn, từ đó gây nhiều khó khăn cho hiệu quả kinh doanh nhập khẩu của Công ty.

Cạnh tranh trên thị trường quốc tế ngày càng quyết liệt, đặc biệt là trong thời kì phát triển cơ sở hạ tầng như vũ bão hiện nay tại các nền kinh tế châu Á mới nổi.

Tỷ giá ngoại tệ thay đổi liên tục có biến động bất lợi cho hoạt động nhập khẩu. Trong những năm gần đây tỉ giá USD/ VND có xu hướng tăng liên tục gây nhiều khó khăn cho khả năng thanh toán của Công ty trong quá trình thực hiện nhập khẩu sản phẩm Nhựa đường.

Cơ chế thủ tục nhập khẩu còn rườm rà cũng là hạn chế lớn đối với hoạt động kinh doanh của Công ty.

CHƯƠNG 4

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG NHẬP KHẨU CỦA CÔNG TY CP XNK NHỰA ĐƯỜNG BẮC TRUNG NAM

4.1. Phương hướng và mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu của Công ty CP XNK nhựa đường Bắc Trung Nam

4.1.1 Phương hướng

Từ khi thành lập đến nay, Công ty đã trải qua rất nhiều bước thăng trầm trong hoạt động kinh doanh, mục tiêu và phương hướng hoạt động mà Công ty đưa ra cũng khá nhiều trong đó mục tiêu lớn nhất công ty luôn đặt ra là lợi nhuận thu được từ hoạt động XNK và hoạt động kinh doanh nội địa. Sự thành hay bại của mục tiêu này phụ thuộc vào việc nó có cụ thể linh hoạt, hợp lý, khả thi, nhất quán và hợp pháp hay không.

Đánh giá mục tiêu, phương hướng và kết quả đạt được trong thời gian qua cho thấy các chỉ tiêu mà Công ty đều đạt hoặc vượt kế hoạch chứng tỏ Công ty đã có sự nghiên cứu kỹ lưỡng khi đưa ra kế hoạch và mục tiêu, những kế hoạch này đã đảm bảo sự chính xác linh hoạt, có tính khả thi, phù hợp với khả năng của mình. Tại báo cáo tổng kết cuối năm 2017, Công ty đã đề ra phương hướng hoạt động cho giai đoạn 2018-2020, nếu hoạt động kinh doanh tốt sẽ tạo đà phát triển cho những năm sau như vươn lên giành thị phần, đưa kim ngạch XNK tăng qua đó tăng lợi nhuận. Đặc biệt Công ty còn được sự chỉ đạo trực tiếp của Sở thương mại Hải Phòng trong việc phát triển công nghiệp gắn kết với tiêu thụ sản phẩm, tập trung phát triển 5 ngành công nghiệp chủ lực trong đó có hoạt động xây dựng cơ sở hạ tầng. Trước xu thế hội nhập mạnh mẽ của nền kinh tế đất nước với thế giới trong những năm tới, Công ty CP XNK nhựa đường Bắc Trung Nam không thể không

chuyển dịch cơ cấu hoạt động sang hướng sản xuất hàng xuất khẩu thu ngoại tệ, tận dụng những chính sách ưu đãi của Nhà nước, phát huy nội lực, năng lực trí tuệ của toàn CBCNV trong công ty, phấn đấu sản xuất ra được sản phẩm công nghiệp mồi nhọn có chiến lược cao, có hiệu quả kinh tế lớn, tạo sự chuyển dịch mạnh mẽ trong cơ cấu sản xuất kinh doanh nhằm mục đích đưa công ty phát triển vững mạnh trong nền kinh tế nhất là trong nước.

4.1.2. Mục tiêu hoạt động và nâng cao hiệu quả nhập khẩu

Tại báo cáo cuối năm 2017 Công ty đã tổng kết những việc làm được và chưa làm được đồng thời đề ra phương hướng và kế hoạch thực hiện trong những năm tới. Căn cứ vào kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch các năm qua, sự đánh giá những thuận lợi, khó khăn trong sản xuất kinh doanh trong năm 2017 và căn cứ hướng dẫn của Sở Thương mại Hải Phòng, Công ty phấn đấu thực hiện các chỉ tiêu chung như sau: Năm 2018 Công ty phấn đấu tăng doanh thu lên 250 tỷ đồng; nép ngân sách 39 tỷ đồng; tăng kim ngạch xuất khẩu lên 100.000 USD. Với hoạt động nhập khẩu Công ty đề ra chỉ tiêu cho cả vấn đề mở rộng thị trường và cơ cấu mặt hàng nhập khẩu theo hướng có hiệu quả cao nhất.

- Về thị trường nhập khẩu: Mặt hàng Công ty kinh doanh 100% là nhập khẩu, do vậy thị trường nhập khẩu trong thời gian tới cần có những điều kiện hài hoà:

+ Thị trường có nguồn hàng đa dạng, có những điều kiện kết hợp với tự nhiên, nhu cầu sử dụng của nước ta.

+ Có tình hình kinh tế ổn định, phát triển khả năng ưu tiên chuyển quyền bảo hành hàng hoá cho Công ty để phục vụ người mua hàng.

+ Có khả năng mua hàng hoá theo nhiều phương thức khác nhau và có thuế xuất nhập khẩu không tác động tăng giá hàng nhập ảnh hưởng đến giá bán trên thị trường tiêu thụ của nhau.

Từ năm 2018- 2020 là giai đoạn xoá bỏ hàng rào thuế quan với các nước ASEAN, khả năng hàng hoá trong khối sẽ tràn ngập thị trường trong nước. Đây là điều kiện thuận lợi cho các đơn vị sản xuất đồng thời sẽ tác động trực tiếp đến phạm vi, cơ cấu thị trường nhập khẩu của Công ty. Do vậy thị trường nhập khẩu của Công ty sẽ chú trọng đến các nước trong khu vực đảm bảo cho việc chủ động nguồn hàng nhập khẩu tạo nguồn hàng kinh doanh có thuận lợi và hiệu quả .

- Về thị trường trong nước: Định hướng và mục tiêu phát triển sẽ là:

Phát triển, mở rộng thêm chi nhánh ở nhiều thành phố khác

Mục tiêu phát triển nguồn nhân lực: Hiện nay công ty hơn 70% cán bộ có trình độ đại học và trên 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. Vì thế năm 2018 công ty tiến hành tuyển dụng lao động mới 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.

- Về cơ cấu mặt hàng nhập khẩu: Tăng tỷ trọng của nhóm hàng nhựa chất lượng cao cho nhu cầu xây dựng , sửa chữa cơ sở hạ tầng với độ bền và thời gian sử dụng cao.

Để thực hiện kế hoạch trên Công ty đẩy mạnh thực hiện các công việc sau:

- Sắp xếp cơ cấu tổ chức cho phù hợp, hoàn thiện cơ chế quản lý nội bộ, tập trung nghiên cứu đổi mới cơ chế giao chỉ tiêu, nhiệm vụ, cơ chế lương thưởng thi đua vật chất.

- Trao quyền chủ động cho các đơn vị, các bộ phận trong việc tổ chức các hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời quy định chặt chẽ nghĩa vụ đóng góp tài chính của các bộ phận đối với Công ty.

- Làm tốt công tác cán bộ: tuyển dụng cán bộ trẻ có năng lực trình độ hiểu nghiệp vụ có trách nhiệm cũng như có tính sáng tạo để tạo sức bật mới cho công ty, đào tạo lại nhằm tăng năng lực cho cán bộ công nhân viên.

- Xúc tiến thương mại tìm kiếm thị trường mới, mặt hàng mới đối tác mới, nhằm tăng kim ngạch xuất khẩu.

4.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả nhập khẩu của Công Ty CP XNK nhựa đường Bắc Trung Nam

Với sự phát triển kinh tế như hiện nay của nước nhà với tăng trưởng GDP hằng năm từ 6-7%. Trong đó năm 2017 chúng ta đã tăng trưởng 6,81%. Như vậy ta thấy sự phát triển rất nhanh của nền kinh tế, nó sẽ tác động trực tiếp tới sự phát triển của các doanh nghiệp trong nước Ngoài ra thế giới cũng đang trong xu hướng hội nhập về kinh tế văn hoá xã hội do đó các tổ chức kinh tế giữa các quốc gia ngày càng được mở rộng. Thêm vào đó, Việt Nam đã gia nhập AFTA và WTO tạo cơ hội rất lớn cho các doanh nghiệp kinh doanh nói chung và kinh doanh nhập khẩu nói riêng. Đi đôi với cơ hội cho các doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu có nhiều cơ hội hơn trong vấn đề tham gia thị trường nhập khẩu và kinh doanh những mặt hàng này trong nước nhờ vào các chi phí đầu vào giảm bớt và các thông tin về thị trường nhiều hơn là những thách thức về nhiều đối thủ cạnh tranh hơn không những trong nước mà cả nước ngoài. Trong khi năng lực cạnh tranh quốc gia lẫn doanh nghiệp của Việt Nam vẫn tương đối thấp so với các quốc gia khác kinh doanh trong lĩnh vực nhựa đường trong khu vực . Không những thế năm 2017 cả hai năng lực cạnh tranh này đều bị tụt các bậc trong bảng xếp hạng của thế giới. Đứng trước tình hình thực tế này Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam có hoạt động kinh doanh chính từ việc nhập khẩu cần có những biện pháp khắc phục thực trạng trên, em xin đề xuất một số phương án giải pháp như sau:

4.2.1 Giảm chi phí kinh doanh nhập khẩu

✓ Cơ sở của giải pháp

Chi phí kinh doanh nhập khẩu hàng hóa là nhân tố cấu thành nên giá thành của hàng hoá, quyết định đến giá bán của hàng hoá, doanh thu và lợi nhuận thu được. Chi phí tăng cao sẽ đẩy giá bán lên cao hoặc làm giảm lợi nhuận trên một đơn vị sản phẩm. Như đã phân tích ở chương trước, chi phí cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu của Công ty là rất lớn cho nên lợi nhuận nhập khẩu thu về là thấp không tương xứng với quy mô kinh doanh của Công ty. Do đó, tiết kiệm chi phí, cắt giảm những chi phí không cần thiết là việc làm tất yếu đối với Công ty khi tham gia vào hoạt động nhập khẩu. Thông thường, khi nói đến cắt giảm chi phí đầu vào nhằm giúp doanh nghiệp tăng sức cạnh tranh, người ta chỉ nghĩ đến giá điện, nước, thuê mướn mặt bằng...nhưng ta cần nghĩ tới những yếu tố khác nữa như: bất hợp lý về thuế và chi phí khác doanh nghiệp phải gánh chịu.

✓ Nội dung của giải pháp

- Bài trí và tổ chức khâu vận chuyển, bảo quản hàng hoá một cách khoa học, chặt chẽ để giảm chi phí vận chuyển và tránh những tổn thất không đáng có. Vì trong kinh doanh ngoại thương, giao nhận và vận chuyển hàng hoá ngày càng có vai trò quan trọng, ảnh hưởng đến phạm vi buôn bán, đến mặt hàng, đến khối lượng và kim ngạch của các quốc gia cũng như ở doanh nghiệp. Cơ cấu cấu thành của hàng hoá nhập khẩu gồm giá gốc (cost) + chi phí vận chuyển (freight) + chi phí khác. Thông thường chi phí vận chuyển chiếm trung bình 10% giá FOB hoặc 9% giá CIF của hàng hoá. Như vậy, nếu giảm được chi phí vận chuyển sẽ giảm được chi phí lưu thông góp phần duy trì hoạt động kinh doanh, đồng thời tăng lợi nhuận trước sự cạnh tranh quyết liệt của thương trường.

- Tính toán lượng hàng nhập khẩu tối ưu, phù hợp với mức chi phí hợp lý tránh hiện tượng thừa quá nhiều là ứ đọng vốn, hàng xuống cấp tăng chi phí bảo quản.

- Xây dựng hệ thống kho tàng, cửa hàng thuận tiện cho quá trình vận chuyển, tiêu thụ hàng hoá tránh vận chuyển và thuê kho nhiều lần làm tăng chi phí lưu thông, giảm hiệu quả kinh doanh nhập khẩu.

- Hoàn thiện quy trình nhập khẩu hàng hoá để tăng mức lưu chuyển thông qua đó giảm chi phí, nâng cao hiệu quả nhập khẩu.

- Thực hiện khoán từng khâu trong hoạt động nhập khẩu đến từng người đồng thời tiến tới cắt bỏ những chi phí không hợp lý mang tính chất phô trương trong quá trình nhập khẩu.

✓ Dự kiến kết quả đạt được

Công ty có thể cắt giảm tối đa chi phí có thể bằng cách đến từng khâu của hoạt động kinh doanh nhập khẩu và xem xét xem chi phí nào là chưa hợp lý qua đó tìm ra nguyên nhân làm tăng chi phí để có biện pháp khắc phục kịp thời. Mặt khác, phải cải tiến các công đoạn trong quá trình kinh doanh nhập khẩu để giảm chi phí định mức. Ngoài giá vốn hàng hoá cấu thành nên chi phí nhập khẩu thì còn nhiều loại chi phí khác cũng góp phần làm tăng chi phí nhập khẩu của doanh nghiệp lên cao hơn như: mức khấu hao tài sản cố định, thuế nhập khẩu, tiền công tiền lương, lệ phí hải quan, phí thuê tàu, phí bảo hiểm, chi phí quản lý, trả lãi vay Ngân hàng, phí bốc dỡ, vận chuyển và bảo quản hàng hoá, phí giao dịch đàm phán và ký kết hợp đồng... Mỗi loại chi phí này có đặc điểm riêng nên biện pháp tốt nhất để giảm chi phí là giảm ở từng khâu, từng loại chi phí cấu thành chi phí nhập khẩu.

4.2.2. Xác định cơ cấu mặt hàng hợp lý

✓ Cơ sở của giải pháp

Hiện nay, Nhà nước luôn có chính sách hạn chế nhập khẩu để khuyến khích sản xuất trong nước. Vì thế mặc dù kim ngạch và doanh thu nhập khẩu của Công ty khá lớn nhưng cũng sẽ gặp phải khó khăn, khó hoàn thành kế hoạch nếu như không xác định được cơ cấu nhập khẩu hợp lý cũng như sự thay đổi về nhu cầu của mỗi sản phẩm. Việc đa dạng hoá mặt hàng giúp Công ty đáp ứng đầy đủ hơn nhu cầu

thị trường đồng thời nâng cao được tên tuổi, địa vị, uy tín của Công ty. Tuy vậy, với mặt hàng cần có sự đổi mới, nắm bắt tình hình, đón trước nhu cầu thị trường để đảm bảo việc nhập khẩu được liên tục, tránh việc để mất thị trường vào đối thủ cạnh tranh. Đa dạng hoá mặt hàng cũng đồng nghĩa với việc tìm kiếm thời cơ hấp dẫn trong kinh doanh. Như vậy, việc điều chỉnh cơ cấu mặt hàng không những đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế mà còn giúp Công ty ổn định và phát triển.

✓ **Nội dung của giải pháp**

Thay vì chỉ đơn thuần thực hiện hình thức nhập khẩu trực tiếp công ty cần triển khai các hình thức nhập khẩu khác. Đa dạng hoá các hình thức nhập khẩu để tận dụng được hết các tiềm năng của mình, phân tán rủi ro cho các hình thức còn lại. Đặc biệt hình thức nhập khẩu uỷ thác đang được áp dụng phổ biến ở nước ta.

✓ **Dự kiến kết quả đạt được của giải pháp**

Gia tăng nguồn thu mà không phải bỏ ra một đồng vốn nào kể cả mức phí giao dịch trong khi mức phí uỷ thác là 0,5% - 1% tổng giá trị lô hàng. Tuy nhiên khi áp dụng hình thức này cần phải chú ý đến mặt hàng nhập khẩu tức là chỉ nhập những mặt hàng có trong giấy phép nhập khẩu, không nên nhập hàng hoá mà Công ty đang nhập theo hình thức trực tiếp. Vì như thế sẽ mất thị trường tiêu thụ tạo ra nhiều đối thủ cạnh tranh mới.

4.2.3. Nâng cao nghiệp vụ nhập khẩu

4.2.3.1. Hoàn thiện công tác nghiên cứu thị trường

✓ **Cơ sở của giải pháp**

Thị trường là một phạm trù khách quan gắn liền với sản xuất và lưu thông hàng hoá. Vì thế, nghiên cứu thị trường có ý nghĩa rất quan trọng trong việc phát triển và nâng cao hiệu quả các quan hệ kinh tế, đặc biệt là trong công tác XNK hàng hoá của mỗi quốc gia và mỗi doanh nghiệp. Trong cơ chế thị trường, bất kỳ hoạt động kinh doanh nào cũng phải diễn ra trên cơ sở nghiên cứu thị trường đặc biệt đối với hoạt động xuất nhập khẩu diễn ra trên phạm vi quốc tế thì việc nghiên

cứu thị trường ngoài nước là rất quan trọng, ảnh hưởng đến hiệu quả của Công ty. Mục đích chủ yếu của nghiên cứu thị trường là nắm bắt, thu thập thông tin về sản phẩm, thị hiếu, tính năng sản phẩm, đối thủ cạnh tranh...liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đó là những tiền đề quan trọng đảm bảo cho các hoạt động của Công ty diễn ra đạt được hiệu quả cao nhất. Trên cơ sở những thông tin đó, Công ty sẽ chọn lọc những thông tin cần thiết để xây dựng các chiến lược, kế hoạch, phương án kinh doanh nhằm cung ứng hay bán hàng hoá trên thị trường. Hiện nay, không chỉ có Công ty CP XNK nhựa đường Bắc Trung Nam gặp khó khăn trong việc tìm kiếm thông tin về đối tác cũng như các quy tắc trong kinh doanh quốc tế mà đây còn khó khăn chung của tất cả doanh nghiệp nhập khẩu nhựa đường. Do nguồn lực về vốn và con người còn hạn chế nên việc mở rộng thị trường phải có sự lựa chọn kỹ càng. Trên cơ sở lựa chọn thị trường phải tiến tới lựa chọn đối tác kinh doanh. Để hiểu được đối tác phải điều tra thu thập thông tin về đối tác như quá trình phát triển, lĩnh vực hoạt động kinh doanh, khả năng tài chính, cơ cấu tổ chức, điểm mạnh và điểm yếu của họ...Các thông tin này có thể tìm hiểu trực tiếp thông qua văn phòng đại diện của các Công ty nước ngoài tại Việt Nam. Việc tìm hiểu kỹ các đối tác nước ngoài sẽ giúp cho Công ty tránh được những rủi ro trong quá trình kinh doanh có thể gặp phải.

✓ **Nội dung của giải pháp**

Mở rộng thị trường nhập khẩu: Để hoạt động kinh doanh nhập khẩu diễn ra trong điều kiện thuận lợi ngoài việc nghiên cứu kỹ thị trường trong nước thì Công ty cần phải có nhiều nguồn hàng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Thời gian qua Công ty mới chỉ quan hệ với một số thị trường Châu á như Malaysia, Hàn Quốc, Đài Loan, Thái Lan, Singapore. Trong những năm tới vấn đề mở rộng quan hệ với thị trường khu vực Bắc Mỹ, đặc biệt là Mỹ từ khi ký Hiệp định thương mại Việt Mỹ nếu không sẽ bỏ lỡ nhiều cơ hội kinh doanh trên thị trường này. Đây là

những bạn hàng có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với Công ty để thực hiện tốt chiến lược kết hợp giữa đa dạng hoá và chuyên môn hoá hàng nhập khẩu.

✓ **Dự kiến kết quả đạt được của giải pháp**

Công ty luôn nắm được thông tin thị trường, những biến động về giá cả của nhựa đường trong và ngoài nước để có chính sách đúng đắn ngay từ đầu. Không ngừng tìm kiếm thị trường mới giúp mở rộng thị phần tăng doanh thu cho công ty. Từng bước mở rộng thị trường ra cả hai miền Bắc và Nam. Tuy còn nhiều khó khăn nhưng đây là bước đi cần thiết để phát triển công ty.

4.2.3.2 *Xây dựng và lựa chọn chiến lược kinh doanh phù hợp*

✓ **Cơ sở của giải pháp**

Hoạt động trong cơ chế thị trường với mức độ cạnh tranh ngày càng khốc liệt đòi hỏi các doanh nghiệp phải xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh đúng đắn, phù hợp, kết hợp chặt chẽ với mục tiêu ngắn, trung và dài hạn, giảm sự phụ thuộc vào sự biến động của thị trường đồng thời thích ứng nhanh với bất kỳ sự biến động của môi trường kinh doanh.

Bất kỳ hoạt động kinh doanh nào trên thị trường đều phải được tính toán trên nhiều phương diện, nên để được hiệu quả cao nhất đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải tận dụng hết thời cơ mà thị trường tạo ra trong khả năng cụ thể của mình. Do vậy doanh nghiệp cần xây dựng, lựa chọn chiến lược kinh doanh phù hợp và phù hợp với đặc điểm về thị trường, các khả năng về tài chính, vốn, nhân lực của mình.

✓ **Nội dung của giải pháp**

Đối với Công ty, kết quả hoạt động nghiên cứu thị trường là cơ sở ban đầu để xây dựng kế hoạch kinh doanh. Trong thời gian tới, Công ty nên hiệu chỉnh lại tỷ trọng kim ngạch của các mặt hàng nhập khẩu, kết hợp giữa chiến lược đa dạng hoá và chiến lược chuyên môn hoá trong phạm vi kinh doanh của mình. Để đảm bảo phục vụ đủ và đúng nhu cầu thị trường, nhu cầu các ngành sản xuất trong nước

đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu Công ty cần hoàn thiện công tác xây dựng kế hoạch nhập khẩu theo quy trình:

- Xây dựng chiến lược nhập khẩu
- Lựa chọn phương thức giao dịch
- Xác định tỷ suất ngoại tệ đối với hàng nhập khẩu
- Xác định khối lượng nhập khẩu tối ưu

✓ **Dự kiến kết quả đạt được**

Khi xây dựng kế hoạch nhập khẩu Công ty cần tuân thủ chặt chẽ quy trình trên để có thể đưa ra một kế hoạch phù hợp, chính xác nhất và tránh tình trạng thực hiện các thương vụ mang tính chộp giật.

4.2.3.3 Giao dịch đàm phán và ký kết hợp đồng.

✓ **Cơ sở của giải pháp**

Giao dịch đàm phán là bước đầu tiên tiến tới ký kết hợp đồng nhập khẩu, sự thành công trong đàm phán quyết định đến kết quả kinh doanh nhập khẩu của Công ty. Đối với khách hàng ở các thị trường khác nhau cần phải xác định phương thức đàm phán khác nhau nhằm đạt được hiệu quả cao nhất. Do đó, công việc đàm phán đòi hỏi phải được tiến hành bởi những cán bộ có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, khả năng giao tiếp và đạo đức trong kinh doanh. Trước khi đàm phán phải có sự chuẩn bị đầy đủ các thông tin có liên quan đến việc ký hợp đồng, tìm hiểu kỹ các điểm mạnh, điểm yếu của đối tác khi bước vào bàn đàm phán vì hợp đồng nhập khẩu là loại hợp đồng phức tạp, nhiều điều khoản bắt buộc, dễ xảy ra tranh chấp...

✓ **Nội dung của giải pháp**

Trong quá trình ký kết hợp đồng Công ty cần lưu ý quy định rõ các loại chứng từ cần thiết vì chúng là kết quả của việc xác nhận các bước thực hiện hợp đồng như các loại chứng từ để thanh toán, giải quyết khiếu nại và tranh chấp. Mặt khác, trong quá trình đàm phán ký kết hợp đồng phải chú ý về điều kiện giao hàng của đối tác, điều kiện thanh toán an toàn nhất.

Thực hiện hợp đồng kinh doanh nhập khẩu là một quá trình có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh tế của hoạt động kinh doanh bởi nó quyết định trực tiếp chi phí của hoạt động nhập khẩu, ảnh hưởng đến uy tín của Công ty và quan hệ với bạn hàng ở các nước. Bất kỳ một sai sót nào xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng đều có thể không mang lại hiệu quả, gây tổn thất về mặt kinh tế như làm chậm tiến độ hợp đồng, giảm chất lượng hàng hoá hoặc xảy ra tranh chấp. Vì vậy, tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu đòi hỏi phải tiến hành chu đáo, có bài bản trên cơ sở tiết kiệm chi phí để đạt được mục tiêu lợi nhuận cao.

✓ **Dự kiến kết quả đạt được**

Việc thực hiện giao dịch đàm phán và ký kết hợp đồng giúp lựa chọn được chính xác và đúng đắn đối tác đáp ứng được chất lượng, số lượng cũng như giá cả của từng loại nhựa đường nhập khẩu tránh được những sai lệch từ những lời quảng cáo, tự giới thiệu, trực tiếp tìm hiểu, đàm phán với đối tác về chất lượng sản phẩm, quan điểm kinh doanh, lĩnh vực kinh doanh, tiến hành những đàm phán để giảm thiểu chi phí nhập khẩu cũng như vận chuyển tối ưu, hạn chế rủi ro, nâng cao uy tín và mối quan hệ với các đối tác trong kinh doanh dài hạn

4.2.4. Hoàn thiện khâu bán hàng và dịch vụ sau khi bán

✓ **Cơ sở của giải pháp**

Bán hàng là khâu cuối cùng có ý nghĩa quyết định đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Muốn nâng cao hiệu quả nhập khẩu thì Công ty phải thực hiện tốt khâu tiêu thụ hàng hoá để đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ hàng nhập khẩu, tiết kiệm chi phí lưu kho, vận chuyển và giúp Công ty thu hồi vốn nhanh để đầu tư kinh doanh tiếp, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nói chung và hiệu quả kinh doanh nhập khẩu nói riêng.

✓ **Nội dung của giải pháp**

Đa dạng hóa các cách thức bán hàng như bán hàng qua mạng, bán hàng qua hình thức đấu thầu....

Chú trọng việc xác định giá bán một cách hợp lý. Giá là yếu tố lớn tác động đến lượng hàng hoá bán ra, đặc biệt là với các mặt hàng quan trọng có tính chiến lược thì Công ty càng phải chú trọng xem xét đến yếu tố nhạy cảm này. Đối với các dự án lớn, các hợp đồng kinh doanh lớn thì một sự thay đổi nhỏ về giá cũng dẫn đến một sự thay đổi lớn trong giá trị hợp đồng.

Đào tạo thêm cho các nhân viên bán hàng kiến thức về sản phẩm của công ty. Các nhân viên bán hàng có thể tư vấn giới thiệu sản phẩm đến cho người tiêu dùng, đưa cho người tiêu dùng những sự lựa chọn phù hợp nhất với điều kiện của mình. Bên cạnh đó việc chăm sóc khách hàng sau khi bán như: vận chuyển sản phẩm về cho khách hàng, bảo hành sản phẩm... cũng nên được chú trọng.

✓ **Dự kiến kết quả đạt được**

Việc hoàn thiện khâu bán hàng và dịch vụ sau khi bán góp phần quan trọng trong việc đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa nhập khẩu trong nước của công ty, từ đó giúp tăng uy tín của công ty, tạo niềm tin cho khách hàng, giữ chân được những khách hàng tiềm năng góp phần làm tăng hiệu quả nhập khẩu của công ty

4.2.5. Nâng cao nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ công nhân viên

✓ **Cơ sở của giải pháp**

Nguồn nhân lực là một trong ba yếu tố quan trọng nhất quyết định đến hiệu quả kinh doanh của công ty nói chung và việc nhập khẩu hàng hóa nói chung. Công ty cần chú trọng đến việc tuyển chọn và đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên, phát hiện người có năng lực, bố trí họ vào những công việc phù hợp với trình độ và năng lực sở trường.

✓ **Nội dung của giải pháp**

- Chú trọng công tác bồi dưỡng, đào tạo lại cán bộ công nhân viên mà phải thường xuyên tổ chức kiểm tra, chọn lọc, đào tạo lại cán bộ, cập nhật các kiến thức chuyên môn cho công nhân viên toàn Công ty.

Công ty cần tuyển thêm những lao động có chuyên môn, kinh nghiệm trong

lĩnh vực xuất nhập khẩu.

Tạo sự gắn bó về quyền lợi và trách nhiệm của người lao động với Công ty, luôn luôn quan tâm, chăm sóc đến đời sống người lao động.

Khuyến khích mọi cán bộ nhân viên theo học các khoá học ngắn hạn và dài hạn về nghiệp vụ xuất nhập khẩu, nâng cao hơn nữa trình độ ngoại ngữ của cán bộ công nhân viên để tham gia có hiệu quả hơn vào quá trình đàm phán với đối tác nước ngoài.

Đa dạng hoá các kỹ năng và đảm bảo khả năng thích ứng của người lao động khi có sự điều chỉnh trong nội bộ doanh nghiệp.

✓ Dự kiến kết quả đạt được của giải pháp

Đội ngũ nhân viên trong Công ty chú trọng đào tạo và mới tuyển dụng có chuyên môn, kinh nghiệm trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, với trình độ khá cao về chuyên môn nghiệp vụ, có khả năng nắm bắt nhanh và kịp thời với những thay đổi của môi trường kinh doanh.

Cải thiện môi trường làm việc, tạo ra một bầu không khí thân thiện nơi làm việc, sự gắn bó lâu dài, mong muốn cống hiến cho Công ty.

Công ty dễ dàng điều chỉnh lao động với chất lượng lao động tốt khi có những biến động, giảm chi phí tuyển dụng hay chuyển chuyên lao động.

4.7. Kiến nghị với Nhà nước

4.3.1 Hoàn thiện hệ thống luật pháp liên quan đến thủ tục xuất nhập khẩu và đơn giản hóa các thủ tục hành chính

Hoạt động nhập khẩu đóng vai trò quan trọng và cần thiết đối với mọi quốc gia, trong khi đó hoạt động nhập khẩu luôn bị hạn chế vì lo ngại nhập siêu làm mất cân đối các cân thương mại quốc gia.

Đối với các doanh nghiệp nhập khẩu hàng hóa thì thuế nhập khẩu vẫn còn là một vấn đề được quan tâm hàng đầu. Nhà nước nên có những quy định rõ ràng về biểu thuế nhập khẩu, cập nhập những sản phẩm mới, những biến động của nền

kinh tế thế giới và trong nước. Tránh việc thay đổi một cách đột ngột các chính sách có liên quan đến hoạt động nhập khẩu gây rủi ro cho công ty biển xanh. Việc thay đổi đột ngột các chính sách như hạn chế nhập khẩu một mặt hàng nào đó nhằm bảo vệ nền sản xuất trong nước làm cho công ty không cung cấp đủ số lượng hàng cho các cửa hàng đã đặt trước như vậy công ty phải đền bù hợp đồng, điều này không chỉ làm giảm hiệu quả nhập khẩu của công ty do khoản đền bù bị mất mà còn khiến công ty mất uy tín với khách hàng.

Bên cạnh đó nhà nước cần tiếp tục đổi mới và hoàn thiện hơn nữa các thủ tục hành chính, đơn giản hóa các thủ tục hành chính. Ban hành các hướng dẫn chi tiết về làm thủ tục hải quan ví dụ: lập tờ khai hải quan bằng điện tử, hướng dẫn xin cấp số khai báo hải quan.... Đồng thời nhà nước nên ban hành các văn bản pháp luật mang tính đồng bộ, tránh chồng chéo lên nhau để làm cơ sở luật pháp ngày càng rõ ràng hơn, tạo môi trường kinh doanh minh bạch hơn, giúp doanh nghiệp giảm thời gian, chi phí và những tổn thất do việc không am hiểu về luật pháp gây ra.

4.3.2. Nhà nước cần có các chính sách ưu đãi về tài chính tín dụng

Sự biến động của nền kinh tế thế giới và trong nước khiến cho các biện pháp thắt chặt tiền tệ ngày càng áp dụng nhiều hơn. Chính điều đó đã gây khó khăn trong việc vay vốn của các doanh nghiệp, Trong khi đó vốn là một nguồn lực rất quan trọng trong vấn đề tồn tại và kinh doanh của các doanh nghiệp hiện nay, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bên cạnh đó việc huy động ngoại tệ của các doanh nghiệp nhập khẩu đang rất khó khăn do việc đầu cơ và tăng lãi suất vay bằng ngoại tệ thời gian qua của chính phủ.

Chính phủ nên có những chính sách hỗ trợ về vốn cho các doanh nghiệp nhập khẩu đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ như giảm lãi suất vay ngoại tệ xuống, tài trợ tín dụng,...

4.3.3. Chú trọng trong công tác đào tạo nguồn nhân lực xuất nhập khẩu.

Hiện nay nền giáo dục nước ta đang gây khá nhiều tranh cãi, chất lượng đào

tạo của ta luôn được đánh giá thuộc loại thấp trên thế giới. Vấn đề đặt ra là việc đào tạo quá nặng về mặt lý thuyết nhưng lại thiếu tính thực hành. Đặc biệt là vấn đề về ngoại ngữ, đây là một yếu tố rất quan trọng không chỉ trong nghiệp vụ xuất nhập khẩu mà còn cần thiết trong nhiều ngành nghề khác, đặc biệt muốn hội nhập nền kinh tế quốc tế sâu và rộng.

Một vấn đề đặt ra nữa đó là lượng lao động không được đào tạo chuyên nghiệp thì dư thừa trong khi đó lượng lao động có tay nghề, kỹ thuật có chuyên môn thì thiếu một cách nghiêm trọng. Hiện nay theo đánh giá thì số lượng các trường đào tạo nghề, trung cấp và cao đẳng của nước ta thiếu rất nhiều (*nguồn: www.moet.gov.vn*). Trong khi đó thì lượng sinh viên ra trường có thể nắm vững quy trình nhập khẩu, có khả năng làm việc ngay là rất thiếu, mặc dù lượng sinh viên được đào tạo trong lĩnh vực xuất nhập khẩu hiện nay là khá lớn. Trình độ các sinh viên mới ra trường còn thấp, thiếu kinh nghiệm thực tiễn, khả năng ngoại ngữ kém trong nhiều lĩnh vực đặc biệt là lĩnh vực xuất nhập khẩu.

Nhà nước cần điều chỉnh hệ thống giáo dục ở bậc đại học sao cho các sinh viên ra trường trong lĩnh vực xuất nhập khẩu hay bất cứ lĩnh vực nào khác có thể nắm rõ nền tảng lý thuyết, có điều kiện thực hành lý thuyết thực tế khi còn trong ghế nhà trường nhằm giúp các doanh nghiệp giảm thời gian và chi phí đào tạo sau khi tuyển dụng. Bên cạnh đó là việc chú trọng đào tạo ngoại ngữ trong các trường đại học, một yếu tố cần thiết trong bất kỳ hoạt động kinh doanh quốc tế nào.

KẾT LUẬN

Qua chuyên đề thực tập trên chúng ta có thể thấy được phần nào thực trạng hoạt động nhập khẩu của Công ty CP XNK giao thông đường bộ Bắc Trung Nam và có lẽ đây cũng là thực trạng chung của một số doanh nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu sau thời kỳ dài được bảo hộ nay phải đối mặt với những sự cạnh tranh khốc liệt của nền kinh tế thị trường. Với trình độ nhân lực còn nhiều hạn chế, khoa học công nghệ lạc hậu như hiện nay thì chắc chắn Công ty sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn trong thời gian tới nếu Công ty không có những thay đổi trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Từ một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động nhập khẩu đã nêu trong chuyên đề của mình, em hy vọng nó sẽ đóng góp một phần nào đó cho sự nghiệp phát triển của Công ty trong giai đoạn tới. Trong khuôn khổ của một chuyên đề tốt nghiệp chắc chắn không thể nào nêu được đầy đủ những vấn đề còn tồn tại trong Công ty cũng như chưa đáp ứng thoả mãn được những đòi hỏi và mong muốn của Công ty, nhưng em nghĩ đây cũng có thể là những đóng góp cần thiết trong nhiều giải pháp mà Công ty có thể lựa chọn được để áp dụng nhằm thực hiện việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty để đạt được mục tiêu Công ty đề ra, đó là đảm bảo cho Công ty ổn định và phát triển, đời sống cán bộ công nhân viên ngày càng được nâng cao và cải thiện.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Công thương (2015). Thông tư số 12/2015/TT-BCT của Bộ Công thương ban hành ngày 12/6/2015 *Quy định việc áp dụng chế độ cấp giấy phép nhập khẩu tự động đối với một số sản phẩm nhựa đường*. Nhà xuất bản Công thương – Bộ Công thương, Hà Nội.
2. Bộ Công thương, Bộ Khoa học và Công nghệ (2013). Thông tư liên tịch số 44/2013/TTLT-BCT-BKHHCN ngày 31/12/32013 *Quy định về quản lý chất lượng nhựa đường sản xuất trong nước và nhập khẩu*. Nhà xuất bản Công thương – Bộ Công thương, Hà Nội.
3. Bộ Tài chính (2013). Thông tư số 219/2013/TT-BTC Hướng dẫn thi hành *Luật Thuế giá trị gia tăng và Nghị định số 209/2013/NĐ-CP ngày 18/12/2013 của Chính phủ Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều Luật Thuế giá trị gia tăng*. Nhà xuất bản Bộ Tài chính, Hà Nội.
4. Bộ Tài chính (2015). Thông tư số 38/2015/TT-BTC ngày 25/3/2015 của Bộ Tài chính *Quy định về thủ tục hải quan; kiểm tra, giám sát hải quan; thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và quản lý thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu*. Nhà xuất bản Bộ Tài chính, Hà Nội.
5. Trần Xuân Cầu, PGS.TS. Mai Quốc Chánh (2008). *Giáo trình Kinh tế Nguồn nhân lực*. Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
6. Nguyễn Đăng Dờn (2009). *Lý thuyết tài chính tiền tệ*. Nhà xuất bản Đại học Quốc Gia TP. Hồ Chí Minh, TP. Hồ Chí Minh.
7. Dương Hữu Hạnh (2007). *Hướng dẫn thực hành kinh doanh xuất nhập khẩu*. Nhà xuất bản Thống kê, TP. Hồ Chí Minh.
8. Bùi Thị Thùy Nhi (2005). *Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương*. Nhà xuất bản Hà Nội, Hà Nội.
9. Nguyễn Như Tiến (2011). *Giáo trình vận tải giao nhận trong ngoại thương*. Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội.

10. Nguyễn Thành Độ, Nguyễn Ngọc Huyền, (2004), Giáo trình Quản trị kinh doanh tổng hợp, ĐH Kinh tế quốc dân, NXB lao động-xã hội Hà Nội.
11. Nguyễn Thành Độ, Nguyễn Ngọc Huyền, (2002), Giáo trình Chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp, ĐH Kinh tế quốc dân, NXB lao động-xã hội Hà Nội.
12. Nguyễn Văn Điềm, Nguyễn Ngọc Quân,(2004), Giáo trình quản trị nhân lực, ĐH Kinh tế quốc dân, NXB lao động-xã hội Hà Nội.