

GIẢI PHÁP THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU GẠO CỦA CÁC CÔNG TY XUẤT KHẨU VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN DỊCH BỆNH COVID-19 HIỆN NAY

SOLUTIONS TO IMPLEMENT RICE EXPORT SALES CONTRACTS OF VIETNAM EXPORT COMPANIES DURING COVID - 19 DISASE PERIOD

Phạm Văn Tài

Cao đẳng Kinh tế đối ngoại

Tóm tắt: Đã từ lâu, Việt Nam trở thành một cường quốc xuất khẩu gạo lớn trên thế giới. Các hợp đồng xuất khẩu gạo luôn là sự quan tâm của nhiều ngành, đặc biệt là ngành nông nghiệp và công thương. Từ khi dịch bệnh COVID - 19 bùng phát đến nay trên toàn cầu, nhu cầu lương thực là một trong những nhu cầu quan trọng và cấp bách của tất cả các nước. Trong tình hình đó, với thế mạnh về nông nghiệp, Việt Nam đóng một vai trò quan trọng trong cung cấp lương thực cho thế giới. Xuất khẩu gạo của Việt Nam không chỉ đảm bảo an ninh lương thực của quốc gia mà còn giúp nông dân bán được sản phẩm và có lợi nhuận. Bài báo đi tìm hiểu quy trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu gạo của các công ty xuất khẩu, đánh giá thực trạng và đề xuất một số giải pháp hoàn thiện quy trình đó.

Từ khóa: Xuất nhập khẩu, xuất khẩu gạo, hợp đồng, quy trình.

Chỉ số phân loại: 3.2

Abstract: For a long time ago, Vietnam became a large rice exporter in over the world. Those rice export contracts are always interested by many ministry officials, especially Agriculture ministry and Industry- Trade ministry. After COVID - 19 disease outbreak globally, food demand is one of the most important priorities for all countries. In such a situation, having the strenths in agriculture, Vietnam plays a very important role in supplying food to the world. Vietnam's rice export not only keeps food safety but also bring more profits to farmers. This study is aimed at searching processes to implement and analyze rice export contracts of most rice export companies to find out solutions for processes improvement in COVID - 19 disease period.

Key words: Import export, rice export, contract, processes.

Classification number: 3.2

1. Giới thiệu

Tại hầu hết các quốc gia trong khu vực Đông Nam Á, mỗi lãnh thổ sẽ có những lợi thế về những mặt hàng chủ chốt và gạo là loại nông sản, lương thực được sử dụng chủ yếu. Trong đó, việc xuất khẩu gạo ra thị trường nước ngoài tại Việt Nam được đứng thứ ba trong bảng xếp hạng các nước có sản lượng xuất khẩu gạo cao nhất chỉ sau Ấn Độ và Thái Lan. Với thứ hạng như trên được xem là bước đệm cho thấy Việt Nam có tầm ảnh hưởng đối với thị trường nhập khẩu nông sản thế giới. Do tình hình hiện nay bị ảnh hưởng bởi đại dịch viêm phổi cấp bởi chủng mới COVID - 19 đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến kinh doanh quốc tế nên lượng xuất khẩu,

nhập khẩu giảm mạnh, các doanh nghiệp đã và đang tháo gỡ tình trạng trì trệ, ứ đọng hàng hóa tại các cảng, đưa ra các phương pháp nhằm thúc đẩy kinh doanh quốc tế quay lại trạng thái bình thường theo Nghị định Chính phủ. Tuy nhiên thực hiện các hợp đồng xuất khẩu gạo hiện nay cũng đang gặp nhiều trở ngại, thách thức đối với các công ty xuất khẩu gạo. Bài báo nhằm đánh giá thực trạng quy trình xuất khẩu gạo của các công ty và đề xuất giải pháp để thực hiện tốt các hợp đồng xuất khẩu gạo.

2. Thực trạng quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu gạo tại các công ty xuất khẩu gạo



Sơ đồ 1. Quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu.

Bước 1: Thỏa thuận ký kết hợp đồng

Bên bán là các công ty xuất khẩu gạo tại Việt Nam sẽ chào hàng và đưa ra bảng giá thích hợp đối với mặt hàng gạo cho bên mua là các doanh nghiệp nhập khẩu, thông thường là các công ty nhập khẩu của Trung Quốc, Philippines... Sau khi thống nhất giá cả và chấp nhận các điều khoản được đưa ra trong quá trình đàm phán, hai bên tiến hành ký kết hợp đồng.

Bước 2: Kiểm tra tính pháp lý

Việc xem xét tính pháp lý cho một lô hàng là điều cần thiết để doanh nghiệp nhận biết đây có phải là loại hàng được phép xuất khẩu hay không, hay là mặt hàng nào cần làm thủ tục xin giấy phép và không cần xin giấy phép. Đối với lô hàng xuất khẩu gạo của các công ty xuất khẩu gạo thì gạo là mặt hàng không được quy định xin giấy phép

xuất khẩu trong Nghị định 69/2018/NĐ-CP nên doanh nghiệp không cần làm thủ tục xin giấy phép cho lô hàng.

Bước 3: Kiểm tra việc thanh toán tiền hàng

Điều khoản thanh toán trong hợp đồng này theo phương thức thanh toán trả trước 10% sau ba ngày làm việc kể từ ngày ký hợp đồng và 90% trả sau trong vòng ba ngày làm việc kể từ ngày bên mua nhận được bộ chứng từ gốc. Bên mua sẽ thực hiện chuyển tiền cho người bán bằng phương thức điện chuyển tiền (TT).

Bước 4: Chuẩn bị hàng

Các công ty xuất khẩu gạo chuẩn bị nguồn hàng xuất thông qua việc thu mua nội địa từ công ty lương thực thu mua đầu mối và đưa ra những tiêu chí làm hàng trong hợp đồng giao dịch với bên cung cấp nguyên liệu.

Trong bước chuẩn bị, bên xuất khẩu sẽ thực hiện việc kiểm định, kiểm dịch thực vật, hun trùng thông qua các cơ quan kiểm định, kiểm dịch: COTECNA, VFC để đảm bảo chất lượng hàng.

Bước 5: Thuê phương tiện vận tải chính

Do sử dụng điện kiện giá CIF nên việc thuê phương tiện vận tải chính sẽ do bên bán là các công ty xuất khẩu của Việt Nam chịu trách nhiệm thuê tàu. Các công ty xuất khẩu của Việt Nam sẽ tham khảo giá tàu và chốt lịch xuất hàng của các hãng tàu. Các công ty xuất khẩu gạo sẽ gửi booking request (yêu cầu đặt tàu) để yêu cầu đặt chỗ, bên hãng tàu phản hồi lại bằng một booking note (ghi nhận đặt tàu) để xác nhận đặt chỗ cho các công ty xuất khẩu của Việt Nam.

Bước 6: Mua bảo hiểm hàng hóa

Nghĩa vụ của các công ty xuất khẩu gạo của Việt Nam khi bán hàng với điều kiện giá CIF là mua bảo hiểm hàng hóa cho người mua hưởng lợi (công ty bảo hiểm nước ngoài), với điều kiện bảo hiểm tất cả rủi ro loại A (All risk) được bồi thường tại nước nhà nhập khẩu 110% CIF.

Bước 7: Làm thủ tục hải quan

Mở tờ khai điện tử được thực hiện trên phần mềm ECUS5-VNACCS của công ty Thái Sơn và trước khi thực hiện mở tờ khai điện tử, nhân viên chứng từ cần chuẩn bị hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, vận đơn đường biển để khai thác những thông tin cần trong quá trình khai báo.

Bước 8: Giao hàng cho nhà vận tải

Nhân viên nhận container (cont) rỗng từ bên đặt chỗ và kéo container về kho riêng đóng hàng, trước khi đóng hàng nhân viên phải kiểm tra tình trạng cont như thế nào để đảm bảo chất lượng hàng. Sau khi đóng hàng, nhân viên tiến hành vô số tàu và thanh lý tờ khai, nhận B/L(vận đơn) gốc từ hãng tàu sau khi gửi hướng dẫn làm hàng cho hãng tàu, phải được thực hiện trước thời gian cắt máng.

Bước 9: Lập bộ chứng từ

Sau khi giao hàng cho nhà vận tải, nhân viên tiến hành quy trình xin giấy xác nhận

xuất xứ (C/O) form D thông qua hệ thống điện tử Ecosys và lập bộ chứng từ hoàn chỉnh trước khi gửi đi cho nhà nhập khẩu. Nhân viên của các công ty xuất khẩu gửi bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu thông qua ngân hàng đại lý là ngân hàng thương mại tại Việt Nam và ngân hàng đại lý này sẽ theo lệnh của ngân hàng chuyên tiền đại diện tại nước nhập khẩu thanh toán 90% giá trị còn lại của hợp đồng khi có được bộ chứng từ gốc như đã thỏa thuận trong điều khoản thanh toán.

Bước 10: Lưu trữ và thanh lý bộ chứng từ

Trong lúc lập bộ chứng từ gửi đi cho nhà nhập khẩu, nhân viên linh hoạt lưu lại cho hồ sơ công ty một bộ để có trường hợp xảy ra sẽ có bằng chứng để đối chiếu. Khi tập hợp được thành một bộ hoàn chỉnh, nhân viên tiến hành lưu vào sổ của bộ phận kế toán và sổ lưu của bộ phận xuất gạo. Mỗi bộ chứng từ sẽ có thời hạn lưu lại là năm năm kể từ ngày kí kết, nếu hết hạn lưu trữ sẽ thực hiện việc thanh lý.

3. Đánh giá thực trạng quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu gạo tại các công ty xuất khẩu gạo

3.1. Ưu điểm

Sở hữu một đội ngũ cán bộ quản lý cấp cao, có chuyên môn, kinh nghiệm trong tổ chức thực hiện các dịch vụ cũng như việc tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương, kết hợp với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, nhiệt tình, có tinh thần trách nhiệm cao. Nhận được sự tín nhiệm của nhiều khách hàng trong và ngoài nước nhờ các sản phẩm cũng như dịch vụ tại công ty đạt chất lượng tốt. Quy mô hoạt động mạnh và rộng với nhiều nhà máy phân phối trải dài, là cơ hội cũng như nền tảng để công ty phát triển mạnh, mở rộng giao thương nhiều hơn với các quốc gia ở những thị trường khó hơn như châu Âu, châu Mỹ. Các công ty áp dụng hình thức khai báo hải quan điện tử, giúp quy trình nhanh gọn, tiết kiệm thời gian, chi phí, công sức,... khi làm các thủ tục hải quan.

3.2. Nhược điểm

Các bộ phận có sự phối hợp nhưng không nhịp nhàng trong khâu bàn giao chứng từ và quyết toán làm hàng. Còn những sai sót

trong lúc kiểm tra chứng từ, lạc mất những loại chứng từ quan trọng dẫn đến mất thời gian, gây chậm trễ trong việc giao hàng. Chưa đáp ứng nhiều về những phương tiện vận tải cũng như kho bãi riêng trong quá trình làm hàng, chất hàng. Nguồn hàng xuất còn phụ thuộc vào các đầu mối thu mua gạo chủ yếu ở các tỉnh vùng Đồng bằng sông Cửu Long.

3.3. Nguyên nhân

Các công ty xuất khẩu gạo không chỉ kinh doanh một ngành hàng, họ còn xuất khẩu các nông sản khác như sắn lát, xuất nhập khẩu hạt điều...do vậy, một đơn vị làm nhiều công việc cùng một lúc tạo ra gánh nặng khối công việc khá lớn, áp lực cao và nguồn lực tài chính không đủ đảm bảo tài trợ các hoạt động xuất khẩu gạo. Do một bộ phận nhân viên trẻ trong lúc tạo lập chứng từ gây ra những sai sót, làm chậm giao hàng. Các hoạt động vận chuyển (logistics) của các công ty xuất khẩu gạo đều dựa vào các dịch vụ vận chuyển thuê ngoài. Trong thời gian diễn ra dịch bệnh COVID - 19, các hoạt động xuất nhập gạo bị tác động bởi chính sách an ninh lương thực của Nhà nước và lịch tàu. Các thủ tục tiếp nhận tàu gạo ở nước nhập khẩu cũng khó khăn hơn về lịch bốc dỡ, khử trùng và các biện pháp chống dịch của họ.

4. Một số giải pháp hoàn thiện quy trình tổ chức thực hiện hợp đồng xuất khẩu tại các công ty xuất khẩu gạo của Việt Nam trong giai đoạn dịch bệnh COVID - 19 hiện nay.

Mở rộng thêm phạm vi thị trường kinh doanh để tạo thêm tính bình ổn trong hoạt động kinh doanh, tránh các biến động của thị trường. Song song với việc giữ vững thị trường trong nước, công ty cần phải nâng cao mở rộng đối với các chi nhánh bên ngoài lãnh thổ.

4.1. Giải pháp nâng cao thực hiện tốt chứng từ xuất khẩu

Công ty cần chuẩn bị chu đáo các chứng từ cũng như các thông tin tư liệu liên quan đến các bên tham gia trong hợp đồng, tránh sai sót cơ bản về thông tin đối tác. Diễn đạt rõ ràng các nội dung, điều khoản mà hai bên đã đi đến thống nhất, tránh gây nhiều thông

tin câu văn dẫn đến các cách hiểu khác nhau, gây hiểu nhầm, phát sinh sự kiện tranh chấp không đáng có. Liên tục kiểm tra theo dõi tránh trường hợp thất lạc hay mất mát bộ chứng từ, để tránh tình trạng này xảy ra, nhân viên cần lập ra các công việc như phân loại hồ sơ theo thời hạn gần nhất, hoặc lưu hồ sơ theo tên khách hàng, phân loại mặt hàng theo quý, theo năm... Cần thực hiện tốt khâu thủ tục hải quan, để việc này diễn ra như mong đợi cần chuẩn bị đầy đủ bộ chứng từ đã lập, khai báo các thông tin chi tiết và chính xác.

4.2. Giải pháp nâng cao công tác chuẩn bị hàng xuất

Đảm bảo việc gửi hàng tốt và có các nguồn hàng uy tín, công ty cần đầu tư kho bãi, cơ sở hạ tầng, thiết bị máy móc để đáp ứng nhu cầu nguồn hàng đầy đủ trong thời hạn giao hàng. Lấy nguồn hàng từ các công ty khác trong trường hợp công ty không đáp ứng đủ nguồn hàng, nhưng cần cân nhắc khi sử dụng giải pháp này. Nâng cao các phương tiện vận tải của công ty, các công cụ bốc dỡ hàng phải được nâng cấp để tránh gây mất chất lượng của hàng hóa bởi các phương tiện, máy móc hết niên hạn sử dụng trong quá trình vận chuyển. Tính toán phù hợp với thời gian tàu chạy, tránh chậm hàng.

4.3. Giải pháp mở rộng phương thức thanh toán và nâng cao nghiệp vụ thanh toán

Ngoài phương thức trên thì phương thức nhờ thu cũng là một cách lợi thế cho người xuất khẩu khi gửi bộ chứng từ cho ngân hàng và ủy thác nhờ ngân hàng thu hộ tiền thanh toán ở nhà nhập khẩu trong trường hợp nhà xuất khẩu không có khả năng đòi tiền từ nhà nhập khẩu. Cần am hiểu các thông lệ quốc tế trong buôn bán ngoại thương, tìm hiểu phong tục, tập quán và pháp luật của nước đang có quan hệ ngoại thương với công ty. Từ đó giúp các công ty xuất khẩu gạo hạn chế các rủi ro và có thể giải quyết các vấn đề phát sinh một cách hiệu quả trong khâu thanh toán. Cần tìm hiểu đối tác mua hàng có trung thực hay lừa đảo, đã có tiền sử kiện tụng hoặc các vấn đề liên quan đến nợ nần tiền hàng hay chưa... từ đó cân nhắc trong việc bán hàng.

4.4. Giải pháp nâng cao marketing, đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường

Để hoạt động này diễn ra có hiệu quả công ty cần thành lập một phòng marketing sau đó xây dựng các chiến lược nghiên cứu, xác định được các mục tiêu thông tin cần thu thập trong việc nghiên cứu thị trường. Qua đó doanh nghiệp tiến hành đánh giá chất lượng hoạt động nghiên cứu thông qua khả năng thâm nhập đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng bởi các loại sản phẩm hay kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Luôn có những chính sách, chiến lược lâu dài về giá, chất lượng... luôn quan tâm đến nhu cầu của khách hàng, giữ mối quan hệ đối tác, thường xuyên liên lạc để nắm bắt được những thông tin phản hồi về sản phẩm. Thường xuyên nâng cấp website của công ty vì đây là nơi mà khách hàng có thể tìm tới nhanh nhất và nhận được sự tin tưởng khi tạo được ấn tượng ban đầu tốt đẹp và bắt mắt đối với khách hàng. Hỗ trợ qua các kênh thông tin, tư vấn trực tiếp để khách hàng hiểu rõ và chủ động trong việc xây dựng chiến lược quảng bá và kinh doanh sản xuất.

4.5. Giải pháp đào tạo, nâng cao tay nghề, trình độ hiệu quả công việc cho nhân viên

Cắt giảm nhân sự cũng là một giải pháp cần thiết, điều chỉnh thời gian làm việc, chính sách giảm biên chế: Khuyến khích về hưu sớm, trợ cấp thôi việc, cho các doanh nghiệp thuê lại nhân sự. Kiểm tra lại tất cả toàn bộ quy trình, các phương thức thanh toán cho một hợp đồng, đặc biệt là hai bộ phận chứng từ và giao nhận, vì hai bộ phận này bổ sung lẫn nhau những thông tin cần thiết gắn liền với sự thành công của từng hợp đồng được ký kết. Lập ra chế độ khen thưởng rõ ràng đối với các bộ phận, cá nhân có thành tích tốt trong công việc. Tạo điều kiện giúp nhân viên học tập, nâng cao kiến thức thường xuyên qua các trung tâm liên kết với doanh nghiệp, hoặc đầu tư đưa những nhân viên xuất sắc ra bên ngoài thị trường thế giới học hỏi, tiếp thu thêm nhiều sự kiện đặc sắc tại các nước bạn.

4.6. Giải pháp nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa các mặt hàng

Công tác kiểm tra chất lượng sản phẩm cần được thực hiện một cách nghiêm ngặt, thường xuyên trong suốt khâu sản xuất. Công tác nghiên cứu phát triển mẫu mã trên cơ sở nghiên cứu thị trường mẫu thịnh hành và được ưa chuộng ở một số thị trường trọng điểm. Tăng cường giám sát quản lý chất lượng theo ISO và các yêu cầu kỹ thuật, nhằm giữ vững, ổn định chất lượng sản phẩm. Cần thực hiện so sánh giá trị chiến lược tạo ra và chi phí thực hiện trước khi quyết định. Cần hiểu rõ tầm quan trọng, yêu cầu cần và đủ của giải pháp đa dạng hóa, đề ra các nguồn lực phù hợp để thực thi được thương vụ mới.

4.7. Giải pháp cải tiến công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất

Cần cải tiến công nghệ trong các nhà máy thuận lợi tạo ra các “nhà máy 4.0” hoặc “nhà máy điện tử”, các máy móc ở đó trao đổi thông tin qua hệ thống mạng, liên tục cập nhật thông tin về lượng hàng hiện tại, lượng nguyên vật liệu và những thay đổi về sự có hoặc lỗi của đơn đặt hàng. Cải tiến công nghệ hỗ trợ phát triển và cung cấp sản phẩm với chất lượng cao hơn, tiết kiệm thời gian đóng hàng, tăng năng suất lao động, linh hoạt, an toàn, bảo vệ môi trường Nâng cao năng lực sản xuất và năng lực cạnh tranh của các khu vực kinh tế trong nước. Công nghệ sấy lúa và xay sát gạo có thể thay đổi chất lượng gạo xuất khẩu. Chính vì vậy các công ty xuất khẩu gạo cần chú trọng thay đổi công nghệ chế biến để nâng giá trị gạo xuất khẩu của Việt Nam.

5. Kết luận

Trong nền kinh tế toàn cầu, hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu đóng vai trò hết sức quan trọng, nó kích thích khả năng tiêu dùng sản phẩm của một nước, tạo ra nhiều dòng hàng làm đa dạng hóa các dòng sản phẩm, tạo động lực để thúc đẩy sản xuất trong nước và làm cân bằng nền kinh tế thương mại, thúc đẩy sản xuất xuất khẩu. Các mặt hàng công ty sản xuất, xuất khẩu hoặc nhập khẩu đều là những mặt hàng nông sản cần thiết trong cuộc sống, vì thế nên tiềm năng phát triển của công ty xuất khẩu gạo Việt Nam rất lớn. Với sự phát triển ngày

càng thuận lợi của các công ty xuất khẩu, tương lai của các công ty xuất khẩu của Việt Nam mong muốn sẽ phát triển thêm nhiều mặt hàng thiết yếu đáp ứng nhu cầu cho người tiêu dùng, thúc đẩy thêm hoạt động xuất nhập khẩu chính của các công ty xuất khẩu gạo. Nhóm sáu giải pháp mà tác giả đề xuất dựa trên cơ sở phân tích, khảo sát thực tế sẽ góp phần đẩy mạnh xuất khẩu gạo thông qua hoàn thiện các quy trình mà các công ty xuất khẩu gạo thực hiện□

Tài liệu tham khảo

- [1] Bộ Công Thương, điều hành xuất khẩu gạo 2020: <https://www.moit.gov.vn/web/guest/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/moi-tham-du-cuoc-hop-ve-%C4%91ieu-hanh-xuat-khau-gao-nam-2020-trong-boi-canh-dich-benh-COVID-19--18179-15.html>;
- [2] Công ty Intimex, báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh 2019;
- [3] Công ty Lương Thực Bạc Liêu, báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019;
- [4] Tổng cục Hải quan, www.customs.gov.vn;
- [5] Công ty TNHH Phát Triển Công nghệ Thái Sơn www.thaison.vn ;
- [6] Hệ thống Quản lý và Cấp Chứng nhận xuất xứ điện tử, <http://ecosys.gov.vn>;
- [7] Hiệp hội lương thực Việt Nam <https://www.vietfood.org.vn/>;
- [8] Tổng cục Hải quan; www.customs.gov.vn;
- [9] Thư viện pháp luật, <https://thuvienphapluat.vn>

Ngày nhận bài: 24/4/2020

Ngày chuyển phản biện: 29/4/2020

Ngày hoàn thành sửa bài: 22/5/2020

Ngày chấp nhận đăng: 29/5/2020