

Quy trình làm hàng nhập

B1- Xin giấy phép nhập khẩu và lập L/C : Đối với những mặt hàng mà nhà nước quản lý thì cần phải xin phép của bộ thương mại và cơ quan quản lý ngành. Sau đó doanh nghiệp sẽ mở L/c và ký quỹ L/C đối với L/C at sight thì 2 doanh nghiệp thường phải lý quỹ 100%, đối với L/C trả chậm thì Ngân hàng thường yêu cầu doanh nghiệp ký quỹ một phần trị giá của hợp đồng

B2- Doanh nghiệp thuê phương tiện vận tải hay mua bảo hiểm cho hàng hoá nếu hợp đồng có yêu cầu

B3- Chuẩn bị nhận hàng

B4- Thực hiện thủ tục hải quan để nhận hàng bước này thì tương tự như bước làm thủ tục hải quan để xuất hàng

B5- Nhận hàng : Sau khi nhận lệnh giao hàng D/O , đăng ký hải quan, đóng các lệ phí cần thiết và lệnh giao hàng đã đăng ký với điều độ cảng thì nhân viên giao nhận của công ty sẽ tiến hành giao nhận hàng hoá. Trước khi mở hầm tàu hay container phải có đại diện các bên:

-Đại diện của công ty

-Cơ quan kiểm dịch

-Đại diện tàu hay điều độ bãi

-Hải quan kiểm hoá, hải quan giám sát

-Bảo hiểm

-Đại diện người bán

-Đại diện bên uỷ thác(nếu là hợp đồng uỷ thác)

Sau khi hàng xuống tàu thì hải quan sẽ kiểm tra và dán tem kho hàng nhập khẩu Về

phần kiến nghị, em chia thành hai phần :

1-kiến nghị về phía quản lý nhà nước

2-Kiến nghị về phía các doanh nghiệp thực hiện hoạt động giao nhận Về

các văn bản hiện nay em chỉ có trong tay các văn bản sau :

1-Luật hàng hải năm 2005

2- Luật thương mại 2005

3-Luật tố tụng dân sự năm 2004

4-Quyết định 2106 của bộ trưởng bộ giao thông vận tải ngày 23 tháng 08 năm 1997 về thể lệ bốc dỡ, giao nhận và bảo quản hàng hoá tại cảng biển Việt Nam

5-" Các điều kiện kinh doanh chuẩn của hiệp hội kho vận Việt Nam"

Mình thực ra mới làm hàng nhập cũng chưa lâu lắm nên cũng không biết quy trình có như mọi người làm không. Nhưng nêu trên phương diện của 1 forwarder thì bên mình vẫn thường làm như thế này.

- Khách hàng hỏi giá, sau khi có được giá tốt báo khách hàng, nếu khách hàng ok thì họ sẽ yêu cầu đưa địa chỉ của đại lý tại nước xuất ---> đưa địa chỉ agent của mình cho họ thôi
- Đồng thời với việc đưa địa chỉ agent, yêu cầu cnee cung cấp luôn địa chỉ shipper để yêu cầu đại lý liên lạc cho nhanh.
- Công việc còn lại của phía mình chỉ là yêu cầu đại lý contact với shipper để xem bao giờ hàng của họ sẵn sàng. Theo dõi diễn biến của lô hàng theo thông tin agent cung cấp, còn agent của mình sẽ lo mọi thủ tục tại nước xuất(Công việc có khác gì hàng xuất mà bạn biết đâu). Mình chỉ cần biết bao giờ tàu xuất, yêu cầu đại lý gửi chứng từ. Nếu có trouble gì thì cố gắng giải quyết trước ngày tàu đến.
- Theo dõi ngày tàu đến để thông báo cho cnee kịp thời. Sau đó làm phát lệnh cho khách hàng . Còn công việc sau khi lấy lệnh là của cnee thôi.

Về hỏi giá mình thì thấy có 2 cách hỏi giá chung nhất :

1.Hỏi đại lý của mình

2.Hỏi carier phía mình .

Nhưng có 1 kinh nghiệm mình thấy là xin giá hoài mà không qua họ thì lần sau kiểu gì cũng gãy cổ vì giá cao, ko còn giá tốt nữa đâu.

Còn về việc share profit cho đại lý ở bên kia là đương nhiên. Cho bao nhiêu là ở mình. Thường chơi đẹp là 50/50 cho mỗi bên.

Tuy nhiên có một số chú ý như sau:

1. Nếu hàng hóa không nằm trong danh mục cấm thì không cần xin giấy phép NK. Và tùy phương thức thanh toán mà có mở L/C hay không.
 2. Các công việc còn lại thì cũng tương tự như hàng xuất.
- Còn đứng ở góc độ FWD, quy trình thủ tục cũng chẳng khác gì hàng xuất. Quan trọng nhất là bạn phải có đại lý tốt để handle cho mình.

Cũng tương tự như một lô hàng xuất tại Việt Nam, bạn là người trực tiếp handle hàng và khi có trouble xảy ra bạn có thể có ngay thông tin tại VN để trả lời cho khách, thì hàng nhập do bạn chỉ định từ một cảng nào đó về VN, mọi thông tin bạn phải update liên tục từ phía agent. Còn vấn đề giá cả, bạn cũng có thể control được nếu như bạn là người trực tiếp kiểm được giá tốt từ carrier và báo giá cho consignee.