

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

1.1. Khái quát về hoạt động xuất khẩu

1.1.1. Khái niệm về xuất khẩu

“Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.” (Luật Thương mại, 2005)

1.1.2. Vai trò của xuất khẩu

Xuất khẩu có vai trò quan trọng trong nền kinh tế của một đất nước. Vai trò của xuất khẩu được xét qua nhiều khía cạnh đối với nhiều chủ thể khác nhau từ nhà nước cho đến những người kinh doanh. Có các vai trò như sau:

– **Mang lại nguồn doanh thu cho doanh nghiệp:** Giúp doanh nghiệp gia tăng doanh số, đa dạng hóa được thị trường xuất khẩu từ đó tạo nguồn thu ổn định cho doanh nghiệp và mở rộng xuất khẩu ra nhiều nơi trên thế giới. Ngoài ra doanh nghiệp có thể quảng bá được thương hiệu của mình, được nhiều nước chú ý và tin tưởng.

– **Mang đến nguồn ngoại tệ lớn cho đất nước:** Việc đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa ra thị trường thế giới giúp đất nước có một lượng ngoại tệ ổn định và dồi dào.

– **Tạo công ăn việc làm và cải thiện đời sống cho người dân:** Xuất khẩu hàng hóa ra thị trường quốc tế có quy mô lớn. Điều này mang đến cơ hội việc làm cho hàng trăm nghìn người dân Việt Nam giúp họ nâng cao đời sống của mình hơn.

– **Mở rộng và xây dựng mối quan hệ với các nước trên thế giới:** Giúp Việt Nam xây dựng được các mối quan hệ với các nước khác. Điều này cũng khiến tình hữu nghị giữa Việt Nam và các nước bạn càng thêm gắn kết.

1.1.3. Các hình thức xuất khẩu hàng hóa

Có các hình thức xuất khẩu phổ biến sau:

– **Xuất khẩu trực tiếp:** do chính doanh nghiệp sản xuất ra hoặc mua từ các đơn vị sản xuất trong nước, sau đó xuất khẩu ra nước ngoài với danh nghĩa là hàng của mình.

– **Xuất khẩu gián tiếp:** là việc cung ứng hàng hóa ra thị trường nước ngoài thông qua các trung gian xuất khẩu như người đại lý hoặc người môi giới. Có thể là cơ quan, văn phòng đại diện, các công ty ủy thác xuất nhập khẩu...

– **Xuất khẩu ủy thác:** là các đơn vị nhận giao dịch, đàm phán, kí kết hợp đồng để xuất khẩu cho một đơn vị.

– **Buôn bán đối lưu:** đây là hình thức giao dịch mà trong đó xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, người bán đồng thời là người mua, hàng trao đổi có giá trị tương đương nhau. Mục đích xuất khẩu không phải là nhằm thu về một khoản ngoại tệ mà nhằm thu về một lượng hàng hóa có giá trị xấp xỉ giá trị lô hàng xuất khẩu.

– **Xuất khẩu theo nghị định thư:** đây là hình thức xuất khẩu hàng hóa được ký kết theo nghị định thư giữa hai chính phủ. Xuất khẩu theo nghị định thư có nhiều ưu điểm như khả năng thanh toán chắc chắn, giá cả hàng hóa tương đối cao...

– **Xuất khẩu tại chỗ:** đây là hình thức mới và đang phổ biến rộng rãi. Đặc điểm của hình thức này là hàng hóa không bắt buộc vượt biên giới quốc gia mới đến tay khách hàng. Do vậy giảm bớt được chi phí cũng như rủi ro trong quá trình vận chuyển và bảo quản hàng hóa.

1.2. Tổng quan về hoạt động giao nhận hàng hóa

1.2.1. Khái niệm về dịch vụ giao nhận

Có rất nhiều định nghĩa về giao nhận được đưa ra từ những nhà kinh tế.

Dịch vụ giao nhận là một loại dịch vụ bất kỳ nào đó có liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho bãi, xếp dỡ, giao nhận hay phân phối hàng hóa,... kể cả các vấn đề về hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán hay thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa. (Quy Tắc chung FIATA)

Giao nhận hàng hóa là hoạt động thương mại, người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa từ người gửi, lưu kho, các thủ tục giấy tờ có liên quan để giao hàng hóa cho người

nhận theo ý của chủ hàng, người vận tải hoặc người giao nhận khác. (Luật Thương mại Việt Nam).

1.2.2. Phân loại dịch vụ giao nhận

- Theo nghiệp vụ kinh doanh: Giao nhận thuận túy và giao nhận tổng hợp
- Theo phạm vi hoạt động: Giao nhận quốc tế và giao nhận nội địa
- Theo tính chất giao nhận: Giao nhận riêng và giao nhận chuyên nghiệp
- Theo phương tiện vận tải thì giao nhận được phân loại thành các đường sau:
 - + Đường biển;
 - + Đường hàng không;
 - + Đường sắt;
 - + Đường bộ;
 - + Đường ống;
 - + Giao nhận vận tải đa liên hợp, đa phương thức.

1.2.3. Đặc điểm dịch vụ giao nhận

Dịch vụ giao nhận hàng hóa có 4 đặc điểm:

- Hoạt động giao nhận không tạo ra sản phẩm vật chất mà chỉ tác động khiến hàng hóa thay đổi vị trí về mặt không gian nhưng không tác động về mặt công nghệ vào hàng hóa;
- Mang tính thụ động vì hoạt động giao nhận phụ thuộc vào nhu cầu của khách hàng, pháp luật, quy định của người vận tải, phong tục tập quán mỗi nước,...;
- Do hoạt động giao nhận phụ thuộc vào hoạt động xuất nhập khẩu mà hoạt động xuất nhập khẩu mang tính thời vụ nên suy ra hoạt động giao nhận hàng hóa mang tính thời vụ;
- Phụ thuộc vào cơ sở vật chất và trình độ của người giao nhận.

1.2.4. Khái quát chung về người giao nhận

1.2.4.1. Khái niệm về người giao nhận

Người giao nhận là người lo toan để hàng hóa được chuyên chở theo hợp đồng ủy thác và hành động vì lợi ích của người ủy thác. Người giao nhận cũng đảm nhận

thực hiện mọi công việc liên quan đến hợp đồng giao nhận như bảo quản, lưu kho, trung chuyển, làm thủ tục hải quan, kiểm hóa. (Quy tắc của FIATA)

Người làm dịch vụ giao nhận là người làm dịch vụ giao nhận, là các thương lái có giấy phép đăng kí kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa. Ngoài ra người giao nhận có thể là chủ hàng, chủ tàu, các công ty giao nhận hoặc bất kỳ thương lái nào khác. (Luật Thương mại Việt Nam).

1.2.4.2. Quyền và nghĩa vụ của người giao nhận

Theo điều 167 Bộ Luật Thương mại, người giao nhận có các quyền và nghĩa vụ như sau:

- Người giao nhận được hưởng tiền công và các nguồn thu nhập hợp pháp khác và phải thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ theo hợp đồng;
- Người giao nhận có thể làm sai hướng dẫn nếu có lý do chính đáng vì lợi ích của khách hàng trong việc thực hiện hợp đồng nhưng phải thông báo ngay cho khách hàng;
- Nếu sau khi ký hợp đồng thấy không đáp ứng được yêu cầu của khách hàng thì người giao nhận phải thông báo cho khách hàng và tìm kiếm hướng dẫn thêm;
- Nếu trong hợp đồng không thỏa thuận về thời điểm thực hiện nghĩa vụ với khách hàng thì người giao nhận phải sắp xếp để thực hiện nghĩa vụ với khách hàng.

1.2.4.3. Trách nhiệm của người giao nhận

❖ Khi là đại lý:

Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ và chịu trách nhiệm theo hợp đồng đã kí kết về:

- Giao hàng không đúng chỉ dẫn;
- Thiếu sót khi làm thủ tục hải quan;
- Chở hàng đến nơi sai quy định;
- Giao hàng sai đối tượng nhận;
- Tái xuất không theo những thủ tục cần thiết;
- Những thiệt hại về tài sản khác xảy ra.

❖ Khi là người chuyên chở:

Khi là một người chuyên chở, người giao nhận đóng vai trò là một nhà thầu độc lập, nhân danh mình chịu trách nhiệm cung cấp các dịch vụ mà khách hàng yêu cầu:

- Chịu trách nhiệm về những hành vi và lỗi lầm của người chuyên chở, người giao nhận khác được thuê để thực hiện hợp đồng vận tải như đó là hành vi thiếu sót của mình;

- Quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm do luật lệ của các phương thức vận tải quy định.

Người giao nhận đóng vai trò là người chuyên chở hàng hóa trong trường hợp tự chuyên chở hàng hóa bằng những phương tiện vận tải của riêng mình mà còn trong nhiều trường hợp khác bằng cách cung cấp chứng từ vận tải của bản thân, cam kết chịu trách nhiệm của người chuyên chở. Khi người giao nhận thực hiện những công việc liên quan đến vận tải như đóng gói, bóc dỡ, vận chuyển hay lưu kho thì người giao nhận sẽ chịu trách nhiệm như người chuyên chở nếu người giao nhận thực hiện những dịch vụ trên bằng phương tiện của mình hoặc đã cam kết một cách rõ ràng là họ sẽ chịu trách nhiệm như một người chuyên chở.

Người giao nhận không chịu trách nhiệm mất mát, hư hỏng hàng hóa phát sinh do các trường hợp sau đây:

- Do lỗi của khách hàng hoặc của người được khách ủy quyền;
- Khách hàng đóng gói, dán nhãn sản phẩm và ghi ký hiệu không đúng quy cách;
- Do tính chất của hàng hóa;
- Do chiến tranh và biểu tình;
- Những trường hợp bất khả kháng khác.

1.3. Cơ sở pháp lý và nguyên tắc chung về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu

1.3.1. Cơ sở pháp lý của giao nhận hàng hóa

Hoạt động giao nhận hàng hóa phải dựa trên các cơ sở pháp lý như: các quy định pháp luật quốc tế (Công ước về vận đơn, vận tải; Công ước về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế,...), các văn bản quy phạm pháp luật của Nhà nước Việt Nam về giao nhận vận tải; các loại hợp đồng và thư tín dụng,...

Các quy phạm quốc tế có thể liệt kê như sau:

- Công ước Vienne về thương mại quốc tế 1980;
- Bộ quy tắc Thương mại quốc tế Incoterms 2020 giải thích các điều khoản thương mại của phòng Thương mại quốc tế;
- Nghị định thư sửa đổi Công ước quốc tế để thống nhất một số quy tắc về vận đơn đường biển;
- Luật Thương mại năm 2005;
- Luật Hải quan năm 2014.

1.3.2. Nguyên tắc của giao nhận hàng hóa

Trong quá trình giao nhận hàng hóa thì các bên cũng đã tự do thỏa thuận các nguyên tắc với nhau, nhìn chung thì các bên sẽ tuân theo những nguyên tắc sau:

- Kiểm tra hàng trước khi giao – nhận: đây là một nguyên tắc không thể thiếu nhằm bảo đảm về số lượng, chất lượng của hàng hóa, kiểm tra các loại giấy tờ liên quan đến hàng hóa xem có lỗi hay không nếu có vấn đề thì phải bàn giao ngay cho bên giao;
- Nguyên tắc giao chứng từ kèm theo: khi giao nhận hàng hóa thì các bên phải giao kèm theo các loại giấy tờ có liên quan đến hàng hóa vì đó là những giấy tờ quan trọng chứa đựng những thông tin cần thiết của hàng hóa như số lượng, chất lượng, chủng loại, đặc điểm,... dựa vào đó các bên có thể đối chiếu xem có đúng như vậy không;
- Các nguyên tắc khác mà các bên tự thỏa thuận với nhau trong quá trình thảo luận và ký kết hợp đồng.

1.4. Quy trình tổng quát về giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển

1.4.1. Tiếp nhận thông tin và yêu cầu từ khách hàng

Khi khách hàng cần dịch vụ, họ sẽ gọi cho nhân viên sale và cung cấp cụ thể chi tiết hàng hoá mà họ muốn xuất khẩu. Sau đó nhân viên sale sẽ báo giá của các hãng

tàu cho khách hàng. Nếu khách hàng đồng ý thì sẽ gửi một yêu cầu đặt chỗ để xác định lại thông tin hàng hoá liên quan.

1.4.2. Liên hệ hãng tàu để đặt chỗ

Nhân viên chứng từ sau khi kiểm tra Bộ chứng từ thoả yêu cầu sẽ tiến hành gửi Booking Request đến hãng tàu để đặt chỗ. Sau đó sẽ nhận lại Booking Confirmation của hãng tàu xác nhận việc đã đặt chỗ cho bộ phận kinh doanh bằng cách gửi lệnh cấp container rỗng. Sau khi có yêu cầu đặt chỗ hãng tàu, nhân viên sale sẽ gửi yêu cầu đặt chỗ cho khách hàng để họ kiểm tra và sắp xếp đóng hàng.

1.4.3. Tiếp nhận thông tin lô hàng và kiểm tra

Sau khi hoàn thành bước đầu tiên là ký kết hợp đồng, thì công ty xuất khẩu sẽ gửi Bộ chứng từ để nhân viên của công ty của bên giao nhận kiểm tra về các mặt như:

- Tên hàng: Phải phù hợp với hợp đồng hoặc L/C, hợp đồng mua bán, hợp đồng thương mại;
- Số lượng: Kiểm tra số dung sai, đơn vị tính (trọng lượng), hàng thay thế...;
- Chất lượng: Cần dựa vào quy các tiêu chuẩn hoặc theo các mẫu để kiểm tra và phải được cấp các loại giấy chứng nhận về chất lượng, kiểm dịch thực vật, động vật, hàng hoá đặc biệt...;
- Bao bì: Yêu cầu phải đảm bảo đúng quy cách, dù mới hay dùng lại phải đạt 3 yêu cầu đó là Bảo vệ, bảo quản được hàng, trình bày đẹp.

Ngoài ra cần lưu ý đến việc ai là người cung cấp bao bì và vật liệu chèn lót. Ký mã hiệu phải đảm bảo đúng yêu cầu của hợp đồng, rõ ràng, chính xác, không phai... thuận tiện cho việc vận chuyển, xếp dỡ và giao nhận an toàn cho hàng hoá.

1.4.4. Ký hợp đồng dịch vụ xuất khẩu

Hợp đồng thương mại sẽ được ký kết bởi đại diện có thẩm quyền từ hai bên dựa trên các điều khoản đã được thoả thuận.

1.4.5. Nhận bộ chứng từ từ khách hàng và kiểm tra bộ chứng từ

Bộ chứng từ Hải quan gồm:

- Tờ khai hải quan;
- Hợp đồng mua bán hàng hóa;

- Hóa đơn thương mại (invoice);
- Phiếu đóng gói (packing list);
- Giấy giới thiệu của công ty xuất khẩu.

Kiểm tra để xem có gặp vấn đề sai sót nào không và xem các nhân viên trên chứng từ có tuân theo quy định hiện hành của pháp luật, có vấn đề gì hay không. Nếu Bộ chứng từ có vấn đề hay điểm bất thường nào thì nhân viên công ty sẽ phải thông báo ngay cho khách hàng để kịp thời chỉnh sửa, để tiến trình giao nhận không bị ảnh hưởng và được tiến hành nhanh chóng thuận lợi cho công ty và khách hàng.

1.4.6. Thực hiện các thủ tục khai báo hải quan

Nhân viên giao nhận dùng phần mềm khai báo hải quan điện tử, để truyền số liệu lên tờ khai qua phần mềm. Nếu truyền thành công hệ thống mạng của hải quan tự động báo số tiếp nhận hồ sơ, số tờ khai và phân luồng hàng hoá.

Khai tờ khai hải quan qua phần mềm ECUSS5.

Tại Công ty giao nhận khai hải quan do bộ phận chứng từ thực hiện. Sau khi tất cả thông tin chứng từ hợp lệ cơ quan hải quan sẽ tra số tờ khai và kết quả phân luồng lô hàng và bộ phận chứng từ sẽ kiểm tra thông tin trên tờ khai, tiến hành in tờ khai và kết quả phân luồng cho bộ phận giao nhận. Kể từ ngày mở tờ khai trong vòng 15 ngày phải hoàn tất các thủ tục để tờ khai được thông quan. Nếu quá thời hạn này, thì Công ty nhập khẩu phải làm đơn đề nghị huỷ tờ khai và nộp cho hải quan để huỷ tờ khai đó.

1.4.7. Vào sổ tàu

Căn cứ vào Booking, nhân viên giao nhận viết số hiệu tàu, số hiệu chuyến đi vào ô 28 tờ khai để tiến hành vào sổ tàu:

- Nhân viên giao nhận nộp tờ khai và phiếu xác nhận seal để Hải quan vào sổ tàu;
- Hải quan trả lại tờ khai và phiếu xác nhận vào sổ tàu.

1.4.8. Lưu hồ sơ

Lưu lại bản photo, người giao nhận sẽ trả bộ chứng từ lại cho khách hàng và Công ty cũng lưu lại một bộ. Đồng thời kèm theo đó là 1 bản Debit Note (giấy báo nợ) 1 bản dành cho khách hàng, 1 bản dành cho Công ty. Trên đó gồm các khoản chi

phí mà Công ty đã nộp cho khách hàng có hoá đơn đỏ (phí THC, phí Seal, phí Bill, phí vệ sinh Container,...), phí dịch vụ vận chuyên, các chi phí khác... Sau đó giám đốc kí tên và đóng dấu vào giấy báo nợ này. Nhân viên giao nhận mang toàn bộ chứng từ cùng Debit Note quyết toán với khách hàng.

1.5. Các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển

1.5.1. Môi trường bên ngoài

1.5.1.1. Môi trường vĩ mô

❖ Môi trường chính trị pháp luật:

Môi trường chính trị, pháp luật đặc trưng bởi chế độ chính trị; hệ thống pháp luật; chính sách đối nội, đối ngoại; đường lối phát triển kinh tế, xã hội,... Bao gồm: các đảng phái chính trị; các cơ quan lập pháp, hành pháp; các nhóm vận động hành lang và các đoàn thể chính trị - xã hội. Chúng có thể tạo điều kiện cho ngành hàng hay các doanh nghiệp bành trướng thị trường sản phẩm hoặc kìm hãm và thậm chí không cho phép sản phẩm tồn tại trên một đất nước. Sự thay đổi của các yếu tố này đã ảnh hưởng trực tiếp và mạnh mẽ đến hệ thống giao thương trên thị trường quốc tế, doanh nghiệp trước khi xuất khẩu hay tham gia hoạt động giao nhận yêu cầu nghiên cứu chuyên sâu về nền tảng chính trị và pháp luật của quốc gia dự kiến hoạt động kinh doanh là cần thiết.

❖ Môi trường tự nhiên:

Trong quá trình vận chuyển hàng hóa, yếu tố về môi trường có thể gây thiệt hại cho con tàu hoặc làm chậm thời gian giao hàng, làm phát sinh các chi phí lưu kho, bãi gây thiệt hại cho các doanh nghiệp.

Thời tiết cũng sẽ ảnh hưởng đến chất lượng của hàng hoá, và là một trong những nguyên nhân gây ra thiệt hại nặng nề về hàng hóa, tranh chấp khi hàng hóa gặp sự cố. Nó cũng là cơ sở để xây dựng trường hợp bất khả kháng và khả năng miễn trách cho người giao nhận.

❖ Môi trường kinh tế:

Các yếu tố như tốc độ tăng trưởng, giá cả, tiền tệ, lạm phát, tỷ giá hối đoái,... đều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp. Sự biến động của các yếu tố trên có thể tạo ra những cơ hội và những thách thức cho doanh nghiệp, từ đó doanh nghiệp cần phân tích, theo dõi, dự đoán những biến động để đưa ra các giải pháp, chính sách tương ứng với từng thời điểm để khai thác những cơ hội cũng như né tránh các nguy cơ đang đe dọa trước mắt.

❖ **Môi trường văn hóa – xã hội:**

Các yếu tố này tác động không nhỏ đến các quá trình giao nhận hàng hóa. Văn hóa ảnh hưởng sâu sắc đến hoạt động quản trị và kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần phải phân tích các yếu tố văn hóa nhằm nhận biết các cơ hội và nguy cơ có thể xảy ra. Mỗi một sự thay đổi của các lực lượng văn hóa có thể tạo ra một ngành kinh doanh mới nhưng cũng có thể xóa đi một ngành kinh doanh.

❖ **Môi trường khoa học – công nghệ:**

Có thể nói khoa học công nghệ là yếu tố có ảnh hưởng quan trọng đến năng suất, chất lượng của sản phẩm, dịch vụ. Vì vậy doanh nghiệp có thể tăng khả năng mở rộng, nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và giảm các chi phí khai thác. Sự ra đời của những công nghệ mới và sự thay đổi công nghệ cho phép các hoạt động diễn ra nhanh hơn, hiệu quả hơn và độ chính xác cao hơn. Các hệ thống phần mềm hỗ trợ hoạt động giao nhận hàng hóa phổ biến hiện nay như: Hệ thống truyền dữ liệu điện tử (EDI), hệ thống quản lý giao nhận, quản lý mối quan hệ khách hàng,... giúp kết nối giữa doanh nghiệp với khách hàng một cách nhanh chóng, thuận tiện.

1.5.1.2. Môi trường vi mô

❖ **Đối thủ cạnh tranh:**

Doanh nghiệp sẽ có đối thủ cạnh tranh, đối thủ cạnh tranh là những doanh nghiệp có cùng ngành hàng trên thị trường cạnh tranh về nhiều mặt. Đối thủ cạnh tranh sẽ được chia thành hai dạng là đối thủ cạnh tranh hiện hữu và đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn. Trên thị trường sẽ có rất nhiều nhãn hàng, doanh nghiệp kinh doanh cùng một ngành hàng nên nếu doanh nghiệp nào đạt được hiệu quả tốt hơn, thoả mãn nhu cầu khách hàng tốt hơn thì doanh nghiệp đó sẽ chiếm thị phần lớn và làm ảnh hưởng đến các

doanh nghiệp khác. Vì thế mỗi doanh nghiệp đều cần phải tìm cho mình một chiến lược, lối đi riêng, đúng đắn để cạnh tranh và đứng vững trên thị trường quốc tế.

❖ **Nhà cung cấp:**

Những nhà cung cấp cho các doanh nghiệp dịch vụ liên quan đến hoạt động giao nhận như: cước phí, thời gian lưu kho bãi,... Doanh nghiệp sẽ dựa vào các bảng giá cước phí mà nhà cung cấp chào giá và chọn được cho mình những nhà cung cấp hợp tác lâu dài trong việc.

❖ **Khách hàng:**

Khách hàng là người quyết định sử dụng, trả giá cho sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp. Dựa theo nhu cầu của khách hàng, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ sẽ triển khai đáp ứng sao cho phù hợp. Trong quá trình điều hành thực hiện, phía khách hàng vẫn có thể thay đổi những điều chỉnh về số lượng hàng hóa, thay thế đóng gói bao bì, ngày giao hàng,... theo đó doanh nghiệp phải canh chỉnh lại kế hoạch giao nhận của mình để phù hợp với yêu cầu mới của khách hàng.

1.5.2. Môi trường bên trong

❖ **Cơ sở vật chất:**

Dịch vụ giao nhận hàng hoá quốc tế đòi hỏi người kinh doanh phải có cơ sở vật chất nhất định để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đó là hệ thống kho bãi chứa hàng, số lượng xe vận chuyển và các loại xe chuyên dụng, trang thiết bị, phương tiện thông tin liên lạc hiện đại như hệ thống mạng máy tính kết nối internet, các phương tiện viễn thông quốc tế, các phương tiện dùng trong quản lý hiện trường. Bên cạnh đó thì cơ sở hạ tầng hiện đại cũng là một trong những lý do góp phần nâng hiệu quả dịch vụ giao nhận lên mức tối đa, nếu cơ sở hạ tầng không tốt sẽ dễ gây ra các vấn đề khi thực hiện nghiệp vụ làm trì hoãn thời gian gây ảnh hưởng đến chi phí và chất lượng dịch vụ.

❖ **Đội ngũ nhân viên:**

Hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận đòi hỏi các kỹ thuật viên, nhân viên có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao, am hiểu luật pháp, có kiến thức sâu rộng và nhạy bén trong công việc để đem đến cho khách hàng lòng tin tưởng tuyệt đối vào hoạt

động của Công ty. Ngoài ra thì cần phải có một cơ chế quản lý tốt, để tối đa được lợi nhuận và thời gian đồng thời đem lại hiệu quả tốt nhất trong khâu quản lý.

❖ **Nguồn lực tài chính:**

Một trong những yếu tố quan trọng tác động đến hoạt động sản xuất của doanh nghiệp đó là nguồn vốn. Bên cạnh yếu tố đội ngũ nhân viên, quản lý tổ chức thì doanh nghiệp phải có vốn để thực hiện các dịch vụ liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa. Nếu tài chính doanh nghiệp hạn chế thì việc mở rộng các khả năng của doanh nghiệp trong lĩnh vực này cũng sẽ hạn chế. Doanh nghiệp nên xây dựng các kế hoạch tài chính để phân bổ các nguồn lực cho những kế hoạch cụ thể mà doanh nghiệp đã đề ra như: đào tạo phát triển nhân lực, đầu tư vào cơ sở hạ tầng,...

❖ **Quản lý tổ chức:**

Quản lý tổ chức là những tác động trực tiếp của ban lãnh đạo xuống cho các nhân viên trong doanh nghiệp trong việc hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa. Việc thiết lập cơ cấu tổ chức cũng như cách thức điều hành doanh nghiệp cũng là nhân tố quyết định tính hiệu quả trong kinh doanh.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Chương một đã giới thiệu khái quát chung về hoạt động giao nhận hàng hoá bao gồm khái niệm, phân loại, đặc điểm dịch vụ giao nhận hàng hóa. Khái niệm chung về người giao nhận, quyền và nghĩa vụ cũng như trách nhiệm của họ trong hoạt động xuất khẩu. Còn có các cơ sở pháp lý, những nguyên tắc khi hoạt động trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa xuất khẩu.

Ngoài ra ta có thể biết được quy trình tổng quát của hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) là như thế nào. Từ đó đưa ra các nhân tố được cho là có ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GOODWILL GLOBAL LOGISTICS

2.1. Giới thiệu về Công ty TNHH Goodwill Global Logistics

2.1.1. Các thông tin chung về Công ty

- Tên công ty: CÔNG TY TNHH GOODWILL GLOBAL LOGISTICS
- Tên quốc tế: GOODWILL GLOBAL LOGISTICS COMPANY LIMITED
- Tên viết tắt: GWG CO., LTD
- Mã số thuế: 0316437967
- Địa chỉ: Văn phòng số 402 tầng 4 tòa nhà số 376, đường Võ Văn Tần, phường 05, quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Thông tin liên hệ:
- Hotline: +84 2835354898
- Email: info@goodwillslogistics.vn
- Người đại diện: Đặng Quang Lộc
- Ngày hoạt động: 14/08/2020
- Logo công ty:



(Nguồn: Website Công ty)

Hình 2.1: Logo Công ty TNHH Goodwill Global Logistics

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty TNHH Goodwill Global Logistics được thành lập vào ngày 14/08/2020 bởi ông Đặng Quang Lộc – người đại diện pháp lý và cũng là Giám đốc điều hành. Công ty có đầy đủ tư cách pháp nhân, có con dấu riêng và hoạt động kinh doanh độc lập, chịu sự quản lý của Nhà nước.

Từ lúc bắt đầu thành lập cho đến hiện tại, Công ty đã cung cấp dịch vụ về giao nhận, vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu, vận chuyển hàng ra cảng, thực hiện thủ tục khai báo hải quan, tổ chức bốc dỡ hàng hóa, giao hàng tại kho theo yêu cầu của khách hàng,...

Công ty làm việc với tinh thần trách nhiệm cao nhằm mang đến hiệu quả và chất lượng tốt nhất phục vụ khách hàng. Các đối tác của công ty đa phần đều là các công ty có uy tín như: Vietnam Airlines, Maersk, CMA, CGM, DHL,...

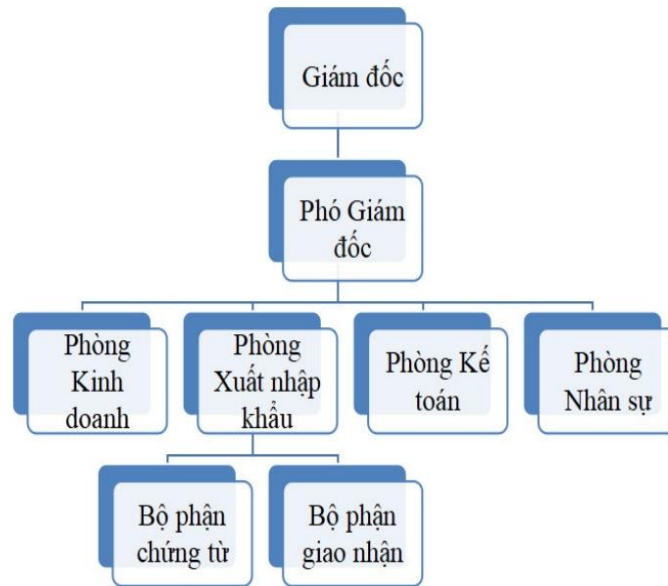
2.1.3. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của Công ty

Các dịch vụ được cung cấp bởi Goodwill Global Logistics bao gồm:

- Vận chuyển Quốc tế đường biển đóng ghép chung Container;
- Vận chuyển Quốc tế đường biển nguyên Container (FCL);
- Vận chuyển Quốc tế đường Hàng không;
- Vận chuyển nội địa;
- Làm hàng trung chuyển;
- Thủ tục hải quan xuất khẩu, nhập khẩu;
- Đại lý xuất nhập cảnh cho tàu ngoại;
- Quản lý khai thác thiết bị Container SOC/NVOCC.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức của Công ty

2.1.4.1. Sơ đồ bộ máy tổ chức nhân sự tại Công ty



(Nguồn: Phòng Nhân sự Công ty)

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức bộ máy nhân sự tại Công ty TNHH Goodwill Global Logistics

2.1.4.2. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

❖ **Giám đốc:**

- Giám đốc là người quản trị, chỉ đạo, kiểm soát và điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Công ty. Là người đại diện pháp lý và chịu trách nhiệm trước pháp luật;
- Ban hành các quy chế, quy định của Công ty. Thực hiện việc bổ nhiệm, khen thưởng và kỷ luật nhân viên theo đúng quy định đã ban;
- Đặt ra các mục tiêu và phương hướng phát triển cho Công ty. Xây dựng các chiến lược phát triển, các kế hoạch dài và ngắn hạn, các dự án đầu tư,...;
- Là người chịu trách nhiệm chỉ đạo và giám sát mọi hoạt động kinh doanh hay các hoạt động hợp tác của công ty. Ngoài ra Giám đốc còn phải xây dựng và đào tạo một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, tạo một môi trường làm việc tốt nhằm thúc đẩy hiệu quả trong việc.

❖ **Phó Giám đốc:**

- Hỗ trợ chỉ đạo và thực hiện các hoạt động của công ty theo sự phân công, ủy quyền của Giám đốc;

- Chủ động và tích cực phát triển đội ngũ nhân viên đáp ứng theo yêu cầu, chức năng và nhiệm vụ được giao;

- Lập kế hoạch phát triển, phân tích, phân bổ việc làm cho nhân viên, điều hành các chương trình đào tạo nhân viên, lập kế hoạch và cho phép các dữ liệu, hệ thống kiểm soát, ngân sách,... nhằm nâng cao hiệu quả, giám sát được nhân viên cấp dưới;

- Ngoài ra thì Phó Giám đốc còn thay mặt Giám đốc giải quyết, ký một số văn bản thuộc thẩm quyền khi Giám đốc vắng mặt hoặc đã được ủy quyền.

❖ Phòng Nhân sự:

- Hỗ trợ các bộ phận trong việc tuyển dụng nhân sự theo đề xuất của các bộ phận và yêu cầu của Ban Giám đốc;

- Quản lý chặt chẽ thông tin, hồ sơ của từng nhân viên. Lập các kế hoạch đào tạo và phát triển nguồn nhân lực sao cho phù hợp với văn hóa và định hướng của Công ty;

- Theo dõi được hiệu suất làm việc của nhân viên để có thể đánh giá được hiệu quả và thái độ làm việc của họ.

❖ Phòng Kinh doanh:

- Tiến hành khảo sát thị trường về nhu cầu, đối thủ cạnh tranh, khách hàng để đưa ra các phương án kinh doanh kịp thời, phù hợp. Vạch ra một kế hoạch Marketing đưa công ty đến gần hơn với khách hàng.

- Tiếp cận các khách hàng có nhu cầu về các dịch vụ như: tìm kiếm phương tiện vận tải nội địa, đặt chỗ tàu, khai báo hải quan, giao nhận vận tải,...

- Báo giá, tư vấn dịch vụ, đàm phán với khách hàng và đơn vị vận tải, chốt đơn hàng. Sau đó báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, doanh thu và chi phí trước cấp trên.

- Hỗ trợ và giải quyết các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng.

❖ Phòng Xuất nhập khẩu:

- Bộ phận giao nhận:

+ Nhận hàng và danh sách giao hàng từ nhân viên kho/điều phối, hỗ trợ đóng gói để chuẩn bị cho quá trình vận chuyển.

+ Thực hiện việc giao hàng theo lộ trình đã được chỉ định. Theo dõi tiến độ của lô hàng, lấy lệnh giao hàng từ đơn vị vận tải. Làm thủ tục mượn container rỗng, trả container,...;

+ Cập nhật các chi phí phát sinh cho phòng kế toán và phòng kinh doanh sau khi hoàn thành lô hàng.

– Bộ phận chứng từ:

+ Nhận thông tin khách hàng và lô hàng từ phòng kinh doanh. Theo dõi từng lô hàng để kịp thời cung cấp thông tin cho các bộ phận khác.

+ Nhân viên chứng từ còn có trách nhiệm lập bộ chứng từ xuất – nhập khẩu có liên quan đến việc giao nhận. Liên hệ hoặc tiếp nhận các yêu cầu của khách hàng có liên quan đến các chứng từ hàng hóa xuất – nhập khẩu và tiến hành các giao dịch về chứng từ với các đại lý trong và ngoài nước;

+ Nhận và kiểm tra bộ chứng từ hàng xuất – nhập khẩu. Chuyển thông tin lô hàng cho phòng kế toán để lên debit note, nộp thuế (nếu có).

❖ **Phòng Kế toán:**

– Thực hiện các công việc liên quan đến nghiệp vụ chuyên môn tài chính kế toán theo đúng quy định của Nhà nước và chuẩn mực, nguyên tắc kế toán;

– Chịu trách nhiệm về các hoạt động liên quan đến tài chính của công ty như: lập kế hoạch tài chính, hoạch toán thu – chi, quản lý ngân sách – công quỹ,...;

– Nắm bắt và phản ánh một cách kịp thời, chính xác về tài sản hiện tại của công ty. Theo dõi các khoản nợ để thu nợ và thanh toán kịp thời. Lập và nộp các báo cáo tài chính đúng hạn;

– Phối hợp với các phòng ban khác để xây dựng phương án kinh doanh hiệu quả cho công ty.

2.1.5. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2020 – 2022

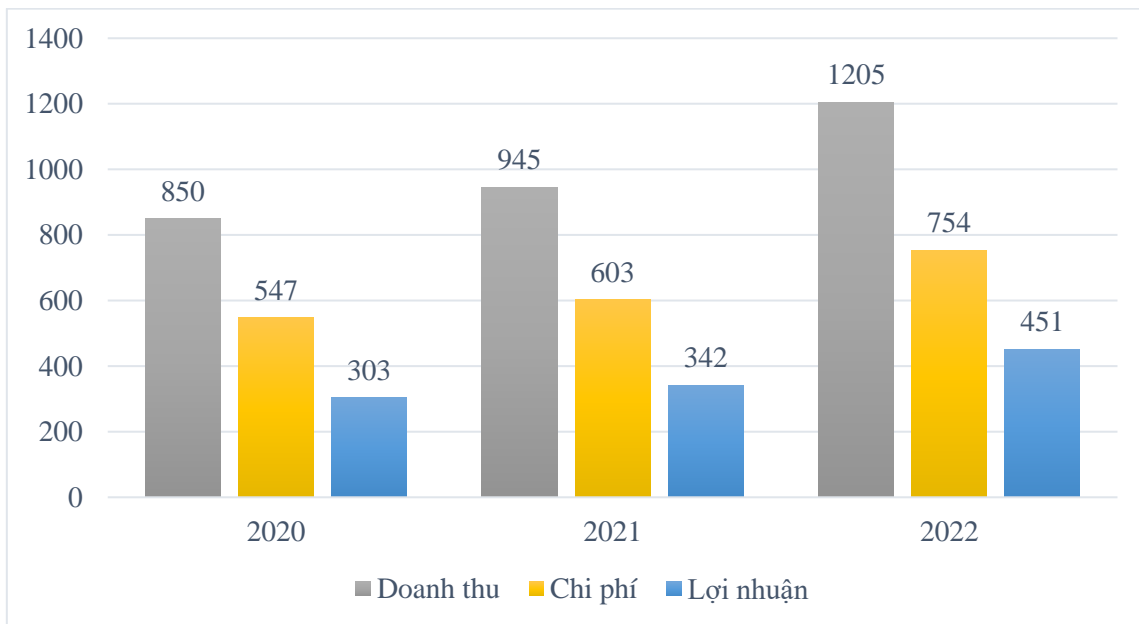
Bảng 1.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2020 – 2022

(ĐVT: Triệu đồng)

Năm	2020	2021	2022	So sánh giá trị và % giữa các năm			
				2021 – 2020		2022 - 2021	
				Giá trị	(%)	Giá trị	(%)
Doanh thu	850	945	1.205	95	11,18%	260	27,51%
Chi phí	547	603	754	56	10,24%	151	25,04%
Lợi nhuận	303	342	451	39	12,87%	109	31,87%

(Nguồn: Phòng Kế toán Công ty)

(ĐVT: Triệu đồng)



(Nguồn: Phòng Kế toán Công ty)

Biểu đồ 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2020 – 2022

Nhận xét: Từ bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cho thấy được vào năm 2020 là khoảng thời gian công ty vừa mới bắt đầu hoạt động với nguồn nhân sự và lượng khách hàng chưa cao. Tuy nhiên cùng với sự nỗ lực của tập thể Công ty thì việc kinh doanh đã thật sự mang lại hiệu quả cụ thể như sau:

Về doanh thu: Năm 2020 đạt 850 triệu đồng. Sang năm 2021 tiếp tục là một kỳ làm việc bận rộn với lượng khách hàng tăng mặc dù đã bắt đầu xuất hiện đại dịch Covid - 19, nhưng vẫn mang về cho công ty 945 triệu đồng tăng 11,18% so với cùng kỳ năm trước. Sau khi đại dịch Covid – 19 qua đi thì năm 2022 nhu cầu về xuất khẩu cũng tăng cao, cụ thể doanh thu Công ty lên đến 1,2 tỉ đồng tăng 260 triệu đồng tương đương với 27,51% so với năm 2021. Trong tương lai công ty cũng sẽ đẩy mạnh hoạt động và mang về doanh thu vượt trội hơn nữa.

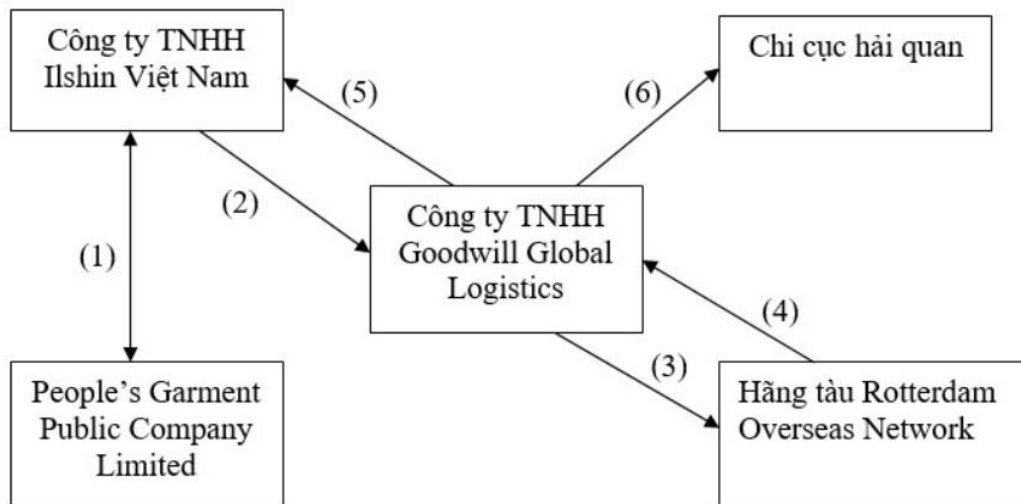
Về chi phí: Do năm 2021 đại dịch Covid – 19 đã xuất hiện nên làm cho Công ty bắt buộc phải phát sinh nhiều loại chi phí khác nhau lên đến 603 triệu đồng tăng 10,24% so với năm 2021 chỉ có 547 triệu đồng. Đến năm 2022 khi đại dịch đã qua đi thì tình hình kinh tế chính trị trên Thế giới lại căng thẳng đã ảnh hưởng ít nhiều đến các hoạt động xuất nhập khẩu làm tăng nhiều chi phí và các tuyến xuất khẩu tại các nước gặp nhiều khó khăn. Cụ thể năm 2022 chi phí đạt 754 triệu đồng chênh 151 triệu đồng (tăng 25,04%) so với năm 2021.

Về lợi nhuận: Năm 2020, sau khi tổng kết Công ty thu về 303 triệu đồng. Sang năm 2021, lợi nhuận tăng 12,87%% tương đương 39 triệu đồng. Năm 2022 là một năm mang đầy tính bức phá, lợi nhuận tăng vọt 31,87% tương đương 109 triệu đồng.

2.2. Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Goodwill Global Logistics

2.2.1. Giới thiệu sơ lược về các bên liên quan và lô hàng

2.2.1.1. Giới thiệu sơ lược về các bên liên quan



(Nguồn: Phòng Xuất Nhập khẩu Công ty)

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tóm tắt mối quan hệ các bên liên quan

(1): Công ty TNHH Ilshin Việt Nam (bên xuất khẩu) và People's Garment Public Company Limited (bên nhập khẩu) ký kết hợp đồng ngoại thương.

(2): Công ty TNHH Ilshin Việt Nam liên hệ với Công ty TNHH Goodwill Global Logistics để thuê dịch vụ giao nhận hàng FCL xuất khẩu bằng đường biển.

(3): Công ty TNHH Goodwill Global Logistics hỏi giá và gửi Booking Request với hãng tàu Rotterdam Overseas Network.

(4): Hãng tàu Rotterdam Overseas Network phát hành Booking Notice cho Công ty TNHH Goodwill Global Logistics.

(5): Công ty TNHH Goodwill Global Logistics gửi Booking Notice cho Công ty TNHH Ilshin Việt Nam để sắp xếp đóng hàng.

(6): Công ty TNHH Goodwill Global Logistics thực hiện khai báo hải quan tại Chi cục Hải quan cửa khẩu Cảng Sài Gòn KV I để thông quan cho hàng tới cảng nước nhập khẩu.

2.2.1.2. Giới thiệu thông tin về khách hàng và lô hàng

– Nhà xuất khẩu (Khách hàng): Công Ty TNHH Ilshin Việt Nam (Ilshin Vietnam Co., Ltd)

Địa chỉ: Lô số 30 – 4 đường N14, Khu CN Phước Đông, Xã Bàu Đồn, Huyện Gò Dầu, Tỉnh Tây Ninh;

– Nhà nhập khẩu: People’s Garment Public Company Limited

Địa chỉ: 666 Rama III Road, Bangpongpan, Yannawa, Bangkok, Thai Lan;

– Hàng hoá: Sợi 100% Cotton NE 30’/1

– Cảng đi: Cat Lai Port, Vietnam;

– Cảng đến: Bangkok, Thai Lan;

– Số lượng: 37.989,60 KGS;

– Ngày giao hàng lên tàu: 12/02/2023;

– Điều kiện giao hàng: CIF – Bangkok, Incoterms 2020;

– Phương thức thanh toán: L/C 100% theo hoá đơn thương mại, đơn vị tiền tệ là US dollars.

2.2.2. Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty



(Nguồn: Phòng Xuất nhập khẩu Công ty)

Sơ đồ 2.3: Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Goodwill Global Logistics

2.2.2.1. Tiếp nhận thông tin và yêu cầu dịch vụ từ khách hàng

Bộ phận kinh doanh sẽ gửi email, fax cho công ty xuất nhập khẩu để chào giá. Khi khách hàng có nhu cầu, nhân viên kinh doanh sẽ tiếp nhận và tiến hành thu thập những thông tin cụ thể về khách hàng và hàng hoá.

Thông tin cơ bản cần có từ khách hàng là: Tên loại hàng, trọng lượng hàng, ngày giao hàng, điều kiện giao hàng và phương thức thanh toán. Sau khi trao đổi thông tin, nhân viên kinh doanh sẽ kiểm tra xem lô hàng có nằm trong các danh mục: mặt hàng bị cấm xuất khẩu, mặt hàng xuất khẩu cần có giấy phép, mặt hàng nguy hiểm.

Lô hàng xuất khẩu FCL từ Công ty TNHH Ilshin Việt Nam là Sợi bông. Đây không phải là mặt hàng bị cấm xuất khẩu.

2.2.2.2. Liên hệ với hãng tàu để kiểm tra lịch tàu, chỗ trên tàu.

Sau khi xác nhận được cảng đi, cảng đến, ngày giao hàng thì nhân viên kinh doanh của Công ty TNHH Goodwill Global Logistics sẽ tiến hành kiểm tra lịch tàu và hỏi giá.

- Cảng đi: Cát Lái – Hồ Chí Minh – Việt Nam;
- Cảng đến: Bangkok – Thái Lan;
- Lịch trình khởi hành từ: 12/02/2023 – 16/02/2023.

Hãng tàu: Dựa vào thông tin lô hàng và thời gian giao dịch thỏa thuận giữa 2 nước, Công ty sẽ tư vấn và đưa ra những chuyến tàu phù hợp của các hãng mà Công ty có liên kết để khách hàng được hưởng mức giá cước tốt nhất. Hãng tàu phù hợp với lô hàng này là Hãng tàu Rotterdam Overseas Network.

2.2.2.3. Tư vấn và lập bảng báo giá cho khách hàng

Trước khi lập báo giá gửi đến khách hàng nhân viên cần phải tư vấn, phân tích và tìm hiểu nhu cầu của khách hàng về tuyến đường đi, trọng lượng hàng, thủ tục,... cũng như giá cước vận chuyển. Trước tiên, nhân viên sẽ kiểm tra giá với bộ phận báo giá bằng cách gửi thông tin về lô hàng mà khách hàng đã gửi cho mình. Khi nhận

được thông tin thì bộ phận báo giá sẽ gửi yêu cầu chào giá đến các đại lý của tuyến đường đó thông qua email.

Sau khi đại lý đưa ra bảng giá, bộ phận báo giá sẽ gửi lại cho nhân viên kinh doanh. Dựa vào bảng báo giá thì nhân viên kinh doanh sẽ so sánh giá giữa tàu mà đại lý cung cấp và chọn giá thấp nhất, thời gian khởi hành hợp lý nhất để chào giá đến khách hàng. Nhân viên kinh doanh sẽ cộng thêm để tạo ra giá bán mà mình mong muốn nhất để gửi cho khách hàng.

Hãng tàu phù hợp với lô hàng này là Rotterdam Overseas Network, đóng hàng với 01 container 40'HC, với mặt hàng 100% Cotton Melange.

2.2.2.4. Thỏa thuận và ký hợp đồng dịch vụ với khách hàng

Sau khi Công ty TNHH Ilshin Việt Nam xem xét các thông tin và đồng ý book tàu, nhân viên kinh doanh của Công ty TNHH Goodwill Global Logistics tiến hành thỏa thuận các điều kiện và dịch vụ trong hợp đồng. Hai bên cùng ký kết hợp đồng thuê các dịch vụ sau của Công ty TNHH Goodwill Global Logistics: Dịch vụ book tàu và khai báo hải quan.

Hợp đồng dịch vụ giao nhận sẽ bao gồm đầy đủ những điều khoản và điều kiện có thể đảm bảo quyền và nghĩa vụ của hai bên theo thỏa thuận thể hiện dưới hình thức văn bản. Hợp đồng phải được lập thành hai bản, mỗi bên giữ một bản và có chữ ký đóng dấu làm bằng chứng. Thực hiện ký kết hợp đồng rất cần thiết giúp hai bên đảm bảo được thời hạn thực hiện công việc đúng như lịch trình cũng như quyền lợi và trách nhiệm của các bên. Việc trao đổi thông tin về quá trình giao nhận giữa hai công ty sẽ được trao đổi và thỏa thuận qua email và số điện thoại người phụ trách.

2.2.2.5. Book tàu và nhận Booking Notice từ hãng tàu

Khi hợp đồng đã được thỏa thuận và ký kết, nhân viên kinh doanh tiến hành gửi Booking Request cho hãng tàu. Hãng tàu sẽ xem xét loại hàng, trọng lượng, chỗ trên tàu. Sau đó Hãng tàu Rotterdam Overseas Network đồng ý nhận vận tải hàng và gửi Booking Notice cho Công ty TNHH Goodwill Global Logistics. Trên Booking Notice có các thông tin sau:

- Shipper (Tên người gửi hàng): Ilshin Vietnam Co., Ltd;

- Vessel (tên tàu): KMTC NAGOYA 2302S;
- Loading terminal (cảng xếp): Hochiminh, Vietnam;
- Discharging terminal (cảng dỡ): Bangkok Terminal;
- E.T.D (Thời gian dự kiến tàu khởi hành): 2023-02-12;
- E.T.A (Thời gian dự kiến tàu đến cảng đích): 2023-02-16;
- CY Cut-off: 2023-02-11 14:00;
- D.O.C Cut-of: 2023-02-11 16:00;
- Commodity (Mặt hàng): 100% Cotton Melange;
- WGT / MRS (Trọng lượng / dung tích): 2,903.04 KGS / 10.619 CBM;
- CNTR Q'ty (Số lượng container): 01 container 40DC';
- Pickup Area (Nơi nhận xếp hàng lên tàu): Tân Cảng Mỹ Thủy Depot.

Khi có được Booking Notice, thì Công ty sẽ thông báo cho Công ty Ilshin Việt Nam để họ chuẩn bị hàng và đưa hàng ra Depot Tân Cảng Mỹ Thủy trước 14h00 ngày 11/02/2023 (CY Cut-off). Cùng lúc đó, nhân viên kinh doanh sẽ chuyển Booking Notice cho nhân viên giao nhận để ra cảng/depot nhận 01 container 40DC' rồi giao cho Công ty TNHH Ilshin Việt Nam đóng hàng vào container.

2.2.2.6. Nhận bộ chứng từ từ khách hàng và kiểm tra thông tin

Sau khi book được tàu, Công ty TNHH Goodwill Global Logistics yêu cầu Công ty TNHH Ilshin Việt Nam gửi bộ chứng từ hàng hoá để kiểm tra thông tin. Phải kiểm tra các chứng từ một cách chính xác, nhất quán và hợp lệ, giúp công ty tiết kiệm thời gian và chi phí. Nếu phát hiện sai sót trong quá trình kiểm tra, phải báo ngay cho khách hàng và khắc phục kịp thời để nhanh chóng giải quyết các thủ tục cho lô hàng.

Bộ chứng từ theo yêu cầu trong Sale Contract không đề cập cụ thể các loại chứng từ khác đặc biệt, nên trước tiên cần có:

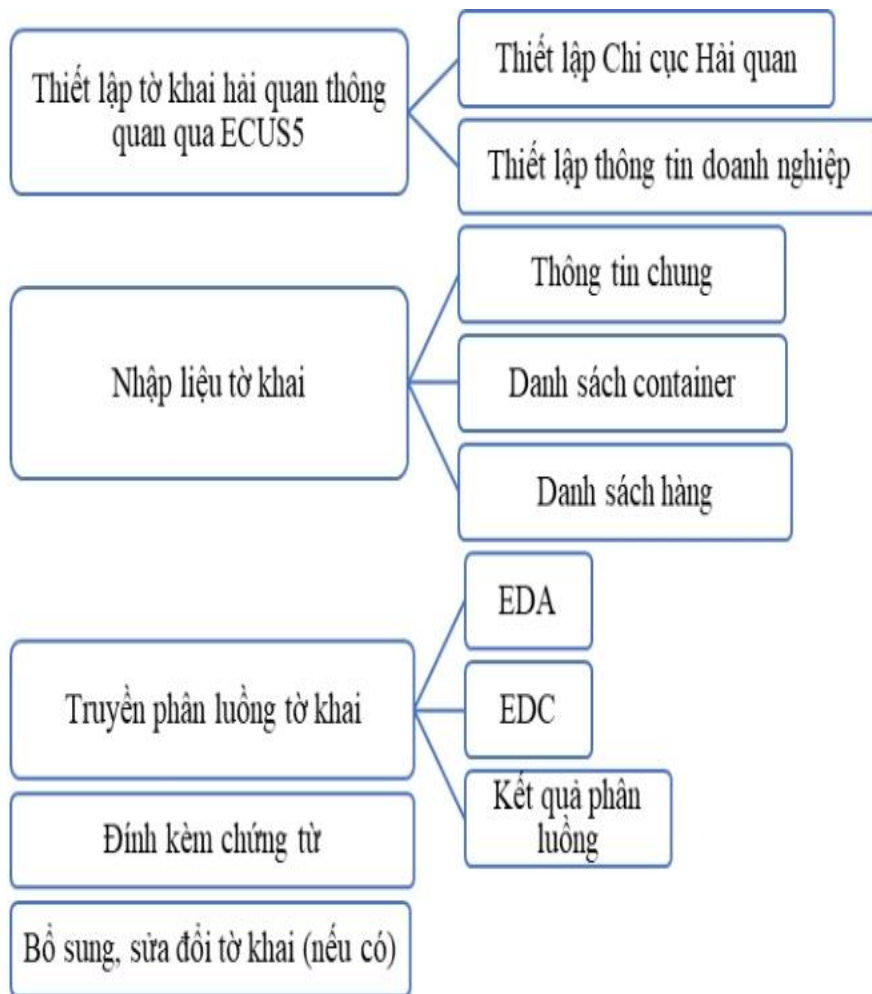
- Sale Contract (Hợp đồng ngoại thương);
- Commercial Invoice (Hoá đơn thương mại);
- Packing List (Phiếu đóng gói).

Khi các thông tin đều đúng và trùng khớp thì không cần yêu cầu khách hàng chỉnh sửa thêm về bộ chứng từ.

2.2.2.7. Thực hiện các nghiệp vụ trong hợp đồng dịch vụ

✚ Khai báo hải quan điện tử trên phần mềm ECUS5-VNACCS:

Dựa theo các chứng từ của hàng hoá Công ty TNHH Ilshin Việt Nam cung cấp: Sale Contract, Commercial Invoice, Packing List và Booking Notice. Sau khi tổng hợp và kiểm tra tất cả các thông tin trên chứng từ, nhân viên chứng từ sẽ lên tờ khai hải quan điện tử cho lô hàng bằng phần mềm ECUS5-VNACCS.



(Nguồn: Phòng Xuất nhập khẩu Công ty)

Sơ đồ 2.4: Sơ đồ quy trình khai báo hải quan điện tử

Sau khi chuẩn bị hồ sơ hải quan đầy đủ, nhân viên chứng từ bắt đầu đăng nhập vào phần mềm ECUS5-VNACCS để khai báo hải quan cho lô hàng FCL xuất khẩu.



(Nguồn: Phần mềm Khai báo Hải quan)

Hình 2.2: Giao diện của phần mềm ECUS5-VNACCS

❖ Bước 1: Thiết lập hệ thống ECUS5-VNACCS:

Mở hệ thống sau đó nhấp vào nút nghiệp vụ số 1 để khai chi cục hải quan:

- Chi cục Hải quan (VNACCS): 02CI – Chi cục HQ CK Cảng Sài Gòn KV1;
- Bộ phận xử lý tờ khai nhập: 01 – đội thủ tục hàng hóa Nhập khẩu;
- Bộ phận xử lý tờ khai xuất: 02 – đội thủ tục hàng hóa Xuất khẩu.

Thiết lập thông tin của doanh nghiệp vào tab hệ thống nhấp vào nút nghiệp vụ số 2 để khai thông tin doanh nghiệp:

- Mã doanh nghiệp: 3901180642;
- Tên doanh nghiệp: Công Ty TNHH Ilshin Việt Nam;
- Địa chỉ: Lô số 30-4 đường N14, Khu CN Phước Đông, Xã Bàu Đồn, Huyện Gò Dầu, Tỉnh Tây Ninh;
- Điện thoại: 0663534601;
- Người liên hệ: YANG SEUNG CHEUL;
- Số điện thoại: 02763534601.

❖ Bước 2: Nhập liệu cho tờ khai hải quan

Ở bước này nhân viên chùng từ dựa vào thông tin: Hợp đồng, hóa đơn, phiếu đóng gói, Booking Notice để tiến hành khai báo đầy đủ tại các mục: Thông tin chung;

Thông tin container; Danh sách hàng. Bấm vào nút nghiệp vụ số 3 “ Đăng ký mới tờ khai xuất khẩu (EDA)”.

➤ **Thông tin chung:** Ở phần thông tin này sẽ nhập các nội dung sau:

(1) Nhóm loại hình:

– Mã loại hình: B11 – Xuất kinh doanh, xuất khẩu của doanh nghiệp đầu tư. Đây là một trong những danh mục khi khai sai sẽ bắt buộc hủy tờ khai và khai lại.

– Cơ quan Hải quan: Lô hàng này là lô hàng xuất tại chi cục Hải quan Cửa khẩu Cảng Sài Gòn khu vực 1. Mã hải quan khai sai cũng sẽ phải bắt buộc hủy tờ khai và khai lại tờ khai mới, vì thế nhân viên chứng từ phải kiểm tra kỹ.

– Mã bộ phận xử lý tờ khai: 02 – đội xuất khẩu;

– Mã phương thức vận chuyển: 2 – đường biển (container).

(2) Thông tin doanh nghiệp:

– Mã doanh nghiệp: 3901180642;

– Tên doanh nghiệp: Công Ty TNHH Ilshin Việt Nam;

– Địa chỉ: Lô số 30-4 đường N14, Khu CN Phước Đông, Xã Bàu Đồn, Huyện Gò Dầu, Tỉnh Tây Ninh;

– Điện thoại: 0663534601;

– Người nhập khẩu: PEOPLE’S GARMENT PUBLIC COMPANY LIMITED;

– Địa chỉ: 666 Rama III Road, Bangpongpang, Yannawa Bangkok, Thai Lan;

– Mã nước: TH (Thailand).

(3) Vận đơn:

– Số vận đơn: Muốn nhập số vận đơn nhân viên chứng từ phải đăng ký trước số định danh cho hàng hóa;

Chọn đăng ký → Đăng ký mới số định danh hàng hóa → Bấm chọn → Nhập số Booking → Bấm ghi → Bấm chọn khai báo → Gắn chữ ký số vào để lấy kết quả số tiếp nhận → Đóng lại

– Số vận đơn: 122300018802439;

– Số lượng: 112 CT. Tổng trọng lượng hàng 3.068,8 KGM. (Đây là một trong những mục nhân viên chứng từ cần lưu ý kỹ. Nếu khai sai hải quan bắt buộc phải hủy tờ khai);

– Mã địa điểm lưu kho dự kiến chờ thông quan: 45F2CF2 – DOI THU TUC KCN PD;

- Địa điểm nhận hàng cuối cùng: THBKK – BANGKOK;
- Địa điểm xếp hàng: VNCLI – CANG CAT LAI (HCM);
- Phương tiện vận chuyển: 9999 KMTC NAGOYA 2302S;
- Ngày hàng đi dự kiến: 12/02/2023.

(4) Thông tin hợp đồng:

- Số hợp đồng: ILPG090223-093;
- Ngày hợp đồng: 09/02/2023.

5) Hóa đơn:

- Phân loại hóa đơn: A – hóa đơn thương mại;
- Số hóa đơn: V-2023/02/02-T01;
- Ngày phát hành: 09/02/2023;
- Phương thức thanh toán: KC;
- Mã phân loại giá hóa đơn: A;
- Điều kiện giá: CIF;
- Tổng trị giá hóa đơn – Mã đồng tiền của hoá đơn: 13.789,44 USD;
- Mã đồng tiền hóa đơn – Mã đồng tiền tính thuế: 321.018.163 VND.

(6) Thuế và bảo lãnh: Phân loại nộp thuế: A

(7) Thông tin vận chuyển

– Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế: 02CIS01 – TONG CTY TAN CANG SG;

- Ngày đến: 09/02/2023.

(8) Thông tin khác: Phần ghi chú: HÀNG XUẤT KINH DOANH

 BIỂU THUẾ XNK 2023			Bản cập nhật ngày 22/01/2023 (Cập nhật Danh mục hàng hóa XNK Việt Nam theo Thông tư 31/2022/TT-BTC & các Biểu thuế 2															
V	Mã hàng	Mô tả hàng hoá - Tiếng Việt	Đơn vị tính	NK TT	NK ưu đãi	VAT	ACFTA	ATIGA	AJCEP	VJEPA	AKFTA	AANZFTA	AIFTA	VKFTA	VCFTA	VN-EAEU	CPTPP	AKFTA
A	B	C	D	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
0	5205	Sợi bông (trừ chỉ khâu), có hàm lượng bông chiếm từ 85% trở lên tính theo khối lượng, chưa đóng gói để bán lẻ																
1		- Sợi đơn, làm từ xơ không chải kỹ:																
2	52051100	-- Sợi có độ mảnh từ 714,29 decitex trở lên (chỉ số mét không quá 14)	kg	7,5	5	10	5	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	5
2	52051200	-- Sợi có độ mảnh từ 232,56 decitex đến dưới 714,29 decitex (chỉ số mét trên 14 đến 43)	kg	7,5	5	10	5	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	5
2	52051300	-- Sợi có độ mảnh từ 192,31 decitex đến dưới 232,56 decitex (chỉ số mét trên 43 đến 52)	kg	7,5	5	10	5	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	5
2	52051400	-- Sợi có độ mảnh từ 125 decitex đến dưới 192,31 decitex (chỉ số mét trên 52 đến 80)	kg	7,5	5	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

(Nguồn: Biểu Thuế Xuất nhập khẩu 2023)

Hình 2.3: Biểu thuế Xuất nhập khẩu năm 2023

Mô tả chi tiết lô hàng như sau:

- Sợi có độ mảnh từ 192,31 decitex đến dưới 232,56 decitex (chỉ số mét trên 43 đến 52);
- Mã HS: 52051300;
- Xuất xứ: VIETNAM;
- Số lượng: (1) 2.903,04 KGM – (2) 2.903,04 KGM ;
- Đơn giá hoá đơn: 4,75 USD;
- Trị giá hoá đơn: 13.789,44 USD.

Sau khi điền xong và kiểm tra, nhân viên chứng từ nhấn vào nút “Ghi” để thông tin khai báo được lưu vào hệ thống. Nếu có trường hợp mất điện hoặc bị lỗi máy tính, thì thông tin vẫn được lưu trên hệ thống. Tiếp theo, nhân viên gắn chữ ký số của Công ty TNHH Goodwill Global Logistics để tiến hành truyền thông tin tờ khai.

❖ **Bước 3: Truyền tờ khai:** Nhân viên chứng từ bấm vào mục số 2 ‘Khai trước thông tin tờ khai (EDA)’. Sau khi khai xong thì ta có thể in tờ khai nhập để kiểm tra thông tin một lần nữa xem có chính xác không. Nếu thông tin chính xác thì chọn mục số 3 “Khai chính thức tờ khai (EDC). Khi đó hệ thống trả về kết quả phân luồng tờ

khai là số 2 là luồng vàng. Trường hợp này nhân viên giao nhận cầm bộ chứng từ xuống nộp cho hải quan tiếp nhận tờ khai để kiểm tra lại thông tin.

❖ **Bước 4: Đính kèm chứng từ**

Sau khi truyền thành công tờ khai, nhân viên chứng từ bấm vào mục quản lý tờ khai, chọn “Thêm mới” để đính kèm các chứng từ bao gồm: Sale Contract, Commercial Invoice, Packing List. Lưu ý phải gắn chữ ký số sau khi đính kèm.

❖ **Bước 5: Bổ sung, sửa tờ khai (nếu có)**

Được thực hiện khi nhân viên chứng từ muốn sửa đổi chứng từ. Nếu thông tin bị sai thì chọn mục số 1: “Lấy lại thông tin tờ khai (EDB)” để lấy lại thông tin và sửa lại khi bị sai. Sau đó thực hiện tiếp các bước như trên.

✚ **Đóng hàng và đưa hàng ra cảng:**

Vì đây là lô hàng xuất FCL nguyên container nên khi gửi Booking Notice, hãng tàu cũng sẽ gửi kèm theo Lệnh cấp container rỗng để đóng hàng cho Công ty TNHH Goodwill Global Logistics.

Sau khi có Lệnh cấp container rỗng từ hãng tàu, nhân viên giao nhận sẽ mang đến Phòng điều độ của hãng tàu ở cảng để nhận container. Phòng điều độ sẽ giao cho nhân viên giao nhận một bộ hồ sơ bao gồm: số container, số seal, vị trí cấp container, lệnh cấp container có chữ ký của phòng điều độ để có thể lấy được container rỗng. Nhân viên giao nhận sẽ đưa bộ hồ sơ này cho tài xế kéo container đến bãi đã được chỉ định của hãng tàu và trình Lệnh cấp container đã được ký duyệt, đóng lệ phí nâng hạ container (phiếu EIR) cho Phòng thương vụ bãi.

Khi container được hạ xuống, tài xế container sẽ tiến hành kiểm tra tình trạng container (sàn, nóc, vách, cửa) đảm bảo container sạch sẽ, an toàn cho việc đóng hàng. Nếu phát hiện có vấn đề, tài xế phải thông báo ngay cho nhân viên giao nhận để báo cáo lên Phòng điều độ yêu cầu đổi container khác. Điều này đảm bảo an toàn cho lô hàng, tránh mất các khoản tiền phạt nếu sau khi nhận container về đóng hàng thì phát hiện container đã bị hư hỏng. Sau khi đã kiểm tra tình trạng container, tài xế lấy container sẽ ký vào biên bản bàn giao và xác nhận container đang trong tình trạng tốt.

Tài xế vận chuyển container rỗng về kho của Công ty TNHH Ilshin Việt Nam để đóng hàng vào container. Hàng sau khi đóng vào container sẽ được vận chuyển ra Cảng Cát Lái để chuẩn bị lên tàu trước thời gian được nêu trong Booking Notice, tránh bị trễ tàu, rớt lại hàng.

+ Thông quan hàng và vào sổ tàu:

Sau khi hoàn tất khai báo hải quan điện tử cho lô hàng, nhân viên giao nhận sẽ chuẩn bị các giấy tờ, chứng từ để thông quan cho hàng hoá bao gồm:

- Tờ khai hải quan;
- Sale Contract;
- Commercial Invoice;
- Packing List;
- Phiếu EIR (xác nhận hàng đã nằm ở cảng).

Nhân viên giao nhận sẽ mang bộ hồ sơ nộp cho cán bộ Hải quan Cát Lái tại cửa tiếp nhận thủ tục hải quan cảng xuất. Cán bộ Hải quan sẽ kiểm tra xem đã được thông quan hàng hoá trên hệ thống hải quan điện tử chưa, đối chiếu với tờ khai hải quan mà nhân viên xuất trình. Nếu hợp lệ, cán bộ sẽ ký và đóng dấu vào bộ hồ sơ và trả lại.

Tờ khai sau khi được thông quan sẽ cấp mã vạch, nhân viên mang tờ khai có mã vạch đi đến quầy để vào sổ tàu. Căn cứ vào Booking Notice, nhân viên giao nhận sẽ viết tên tàu, số chuyến, số container, số seal để cán bộ tiến hành vào sổ tàu. Khi vào sổ tàu, nhân viên giao nhận sẽ nhận được giấy xác nhận của cơ quan Hải quan, gồm 2 liên trắng và vàng. Nhân viên giao nhận sẽ kiểm tra và ký vào cả 2 liên, trả lại liên trắng cho cán bộ và giữ lại liên màu vàng để làm cơ sở khiếu nại hãng tàu nếu hàng bị rớt lại. Đồng thời nhận lại tờ khai và mã vạch.

+ Nhận SI và VGM từ khách hàng và gửi cho hãng tàu trước thời hạn Closing time:

Sau khi hàng được thông quan và vào sổ tàu, nhà xuất khẩu sẽ gửi hướng dẫn làm hàng (SI) và Phiếu xác nhận khối lượng toàn bộ (VGM) cho Công ty TNHH Goodwill Global Logistics. Nhân viên chứng từ sẽ dựa theo SI, VGM của khách hàng cung cấp

đề cập nhật SI, VGM lên website của hãng tàu trước ngày D.O.C Cut-off: 11/02/2023 16:00.

Trên SI có những thông tin như sau:

– Người gửi hàng: Ilshin Vietnam Co., Ltd

Địa chỉ: Lot 30-4, Road N14, Phuoc Dong Industrial Park, Bau Don Commune, Go Dau District, Tay Ninh Province;

– Người nhận hàng: People's Garment Public Company Limited

Địa chỉ: 666 Rama III Road, Yannawa Bangkok;

– Cảng bốc: Cat Lai Hochiminh;

– Cảng dỡ: Bangkok – Thai Lan;

– Tên tàu: KMTC NAGOYA 2302S;

– Ngày tàu chạy: 12/02/2023;

– Số container: SEGU2311736;

– Loại Bill: SURRENDERED;

– Mô tả hàng hóa: 100% Cotton Melange Yarn Waxed For Knitting ISM113 NE30/1;

– HS code: 52051300;

– Total: One (40DCx01) Container;

– Net weight: 2,903.04 KGS;

– Gross weight: 3,068.80 KGS;

Thông tin trên VGM bao gồm:

– Người gửi hàng: Công Ty TNHH Ilshin Việt Nam;

– Địa chỉ: Lô 30-4, Đường N14 , KCN Phước Đông, Xã Bàu Đồn, Huyện Gò Dầu, Tỉnh Tây Ninh;

– Số container: SEGU2311736;

– Kích cỡ container: 40' HC;

– Khối lượng sử dụng lớn nhất: 30.480 KGS;

– Xác nhận khối lượng toàn bộ container: 3.068,80 KGS;

- Tên đơn vị cân container: Công Ty TNHH Ilshin Việt Nam;

Thông tin container:

- Mã: 45F2OZZ;
- Tên: CONG TY TNHH ILSHIN VIET NAM;
- Địa chỉ: Lô số 30-4 đường N14, Khu CN Phước Đông, Xã Bàu Đôn, Huyện Gò Dầu, Tỉnh Tây Ninh;
- Số container: (1) SEGU2311736;

➤ **Danh sách hàng:** Cách tra mã HS cho lô hàng:

- Đầu tiên, nhân viên chứng từ truy cập vào Biểu thuế Xuất nhập khẩu 2023 để tra mã HS theo tên mặt hàng, sau đó bấm tổ hợp phím Ctrl + F nhập tên mặt hàng vào ô tìm kiếm “Sợi bông”;

- Sau khi chọn tìm kiếm, kết quả trả về nhóm 5205: Sợi bông (trừ chỉ khâu), có hàm lượng bông chiếm 85% trở lên tính theo khối lượng, chưa đóng gói để bán lẻ. Xác định thành phần sản phẩm và mục đích sử dụng để chọn mã HS phù hợp. Ta chọn “Sợi có độ mảnh từ 192,31 decitex đến dưới 232,56 decitex (chỉ số mét trên 43 đến 52)”. Ta được mã HS cho lô hàng là 52051300.

2.2.2.8. Nhận MBL từ hãng tàu

Sau khi hàng đã lên tàu, hãng tàu sẽ căn cứ vào SI và VGM nhận được để phát hành Bill nháp gửi cho Công ty TNHH Goodwill Global Logistics. Nhân viên chứng từ sẽ kiểm tra thông tin trên Bill nháp, nếu sai sót thì phải báo lại cho hãng tàu để chỉnh sửa. Sau khi xác nhận Bill nháp đúng thông tin, thì hãng tàu sẽ phát hành Master Bill of Lading (MBL) cho công ty. Trước khi nhận MBL, phòng kế toán của công ty phải thanh toán các khoản phí cho hãng tàu.

2.2.2.9. Gửi MBL cho khách hàng và thu phí dịch vụ

Khi nhận được MBL từ hãng tàu, nhân viên chứng từ sẽ gửi MBL cho Công ty TNHH Ilshin Việt Nam để hoàn tất bộ chứng từ và gửi cho bên nhà nhập khẩu. Nhân viên chứng từ sẽ lập và gửi Debit Note (Giấy báo nợ) bao gồm các khoản phí đã nộp hộ khách hàng như phí dịch vụ vận tải nội địa, phí nâng hạ container, phí làm Bill và

các khoản phí khách phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng dịch vụ để yêu cầu khách hàng thanh toán.

2.2.2.10. Theo dõi lô hàng, giải quyết khiếu nại (nếu có)

Dù hàng đã lên tàu, khách hàng thanh toán đầy đủ chi phí, thì nhân viên kinh doanh của công ty vẫn phải luôn theo dõi hành trình lô hàng cho đến khi hàng đến cảng đích, nhà nhập khẩu xác nhận đã nhận hàng thành công và hàng an toàn thì công việc mới kết thúc.

2.2.2.11. Lưu trữ hồ sơ

Khi Công ty xuất khẩu hoàn tất việc thanh toán và hàng đã được nhận thành công ở cảng nhập khẩu, không phát sinh khiếu nại, thì hồ sơ sẽ được lưu theo quy định của Nhà nước.

2.3. Phân tích một số yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Goodwill Global Logistics

2.3.1. Môi trường bên ngoài

2.3.1.1. Môi trường vĩ mô

❖ Môi trường chính trị - pháp luật:

Do phạm vi hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển liên quan đến nhiều quốc gia khác nhau, nên môi trường pháp luật không chỉ của quốc gia hàng hóa được gửi đi mà còn là quốc gia hàng hóa đi qua, và quốc gia hàng hóa được gửi đến ngoài ra còn cần tuân theo luật Quốc tế. Công ty TNHH Goodwill mặc dù đã cung cấp dịch vụ qua nhiều Châu lục nhưng vẫn tuân theo các luật lệ từ chứng từ đầy đủ, rõ ràng cho tới các hợp đồng mua bán, thuê tàu,...

Những biến động trong môi trường chính trị cũng là vấn đề có tác dụng lớn đến quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường biển. Công ty luôn chủ động chuẩn bị các phương án dự phòng trước khi có vấn đề xảy ra.

❖ Môi trường tự nhiên:

Thời tiết cũng ảnh hưởng rất lớn đến việc giao và nhận hàng hóa cũng như là quá trình vận chuyển hàng hóa. Công ty chuyên cung cấp các dịch vụ logistics theo

yêu cầu của khách hàng nên thời tiết xấu sẽ gây ra tình trạng chậm trễ trong việc giao nhận hàng hóa. Vì nếu thực hiện giao nhận bằng đường biển mà thời tiết không tốt như sóng to, gió lớn thậm chí là bão giông thì việc thực hiện đúng theo lộ trình ban đầu là không thể nào. Ngoài ra khi nhiệt độ thay đổi giữa các khu vực thì chất lượng hàng hóa cũng bị ảnh hưởng như bị mốc, men, bốc hơi,... tùy theo đặc tính của mặt hàng.

❖ **Môi trường kinh tế:**

Kinh tế là một nhân tố quan trọng thúc đẩy hoạt động giao nhận hàng hóa. Dịch vụ giao nhận có vai trò trong việc vận chuyển hàng hóa nhằm đáp ứng nhu cầu của các công ty sản xuất, xuất nhập khẩu,... Khi kinh tế tăng trưởng cũng sẽ kéo theo quy mô sản xuất và khối lượng hàng hóa cần lưu thông và vận chuyển cũng tăng. Công ty Goodwill Global Logistics cũng đã có một lượng khách hàng ổn định và kết quả kinh doanh cũng tăng trưởng theo thời gian kể từ khi hoạt động đến nay.

Bên cạnh đó những yếu tố như: Giá xăng dầu, tỷ lệ ngoại tệ, lạm phát,... cũng ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa của công ty. Khi giá xăng tăng thì yêu cầu công ty cũng phải chi nhiều tiền hơn cho việc đi lại để thực hiện các loại giấy tờ, thủ tục liên quan. Tỷ giá ngoại tệ cũng tác động lớn đến công ty khi giao dịch với các đối tác nước ngoài khi giá ngoại tệ lúc tăng lúc giảm. Còn việc lạm phát ngày nay cũng tăng cao làm giá cả hàng hóa leo thang, ngành dịch vụ giao nhận cũng bị ảnh hưởng.

❖ **Môi trường văn hóa – xã hội:**

Trong hoạt động giao nhận quốc tế bên cạnh những điều luật quốc tế thì cũng có các tập quán khác nhau theo từng khu vực khác nhau trên thế giới. Ví dụ: Mỹ sẽ có tập quán giao nhận khác với Châu Âu và Châu Á. Đây là những qui định bất thành văn nhưng nó ảnh hưởng lớn đối với hoạt động giao nhận quốc tế.

Các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình giao nhận tại mỗi khu vực trên thế giới sẽ tồn tại nhiều nền văn hóa khác nhau, mỗi nền văn hóa lại có những ngôn ngữ và phong tục khác nhau. Để mở rộng thị trường thì công ty đã nghiên cứu, tìm hiểu các yếu tố

văn hóa, sở thích của người dân nước sở tại đối với hoạt động trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa như thế nào.

❖ **Môi trường khoa học – công nghệ:**

Những đổi mới công nghệ trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa đã dẫn đến sự cải tiến liên tục về chất lượng dịch vụ, tiết kiệm thời gian vận chuyển, giảm chi phí vận hành và nâng cao chất lượng giao nhận, vận chuyển hàng hóa.

Bên cạnh việc phát triển và cải tiến công nghệ thông tin trong hệ thống kho bãi, phương tiện vận chuyển, xếp dỡ hàng hóa, công ty đã ứng dụng những công nghệ như: theo dõi trực tiếp vị trí và trạng thái của hàng hóa trên đường vận chuyển; phát triển hệ thống kho bãi với quy mô lớn tận dụng các máy móc, thiết bị để thay thế nhân công với năng suất và hiệu quả cao.

Đối với khâu làm thủ tục hải quan công ty sử dụng các giải pháp công nghệ hiện đại và tự động hóa nhằm giảm thời gian chờ đợi thực hiện thủ tục hải quan tại cửa khẩu, giảm chi phí lưu kho bãi cho chủ hàng, từ đó tăng tính cạnh tranh của công ty.

2.3.1.2. Môi trường vi mô

❖ **Đối thủ cạnh tranh:**

Trên thị trường có rất nhiều doanh nghiệp kinh doanh cùng một loại hình dịch vụ, dịch vụ logistics cũng như vậy. Một số doanh nghiệp mới nổi có thể cạnh tranh với Công ty như:

- Công ty TNHH Paris Logistics;
- Công ty TNHH Vận tải Bách Việt;
- Công ty TNHH Thương mại Hải Minh.

Nếu doanh nghiệp nào đạt được hiệu quả tốt hơn, mang lại sự thỏa mãn cho khách hàng tốt hơn thì doanh nghiệp đó sẽ có lợi thế trong lĩnh vực này. Mặc dù mới thành lập nhưng Công ty TNHH Goodwill Global Logistics cũng đã có cho mình những chiến lược, lối đi đúng đắn để cạnh tranh với các đối thủ.

❖ **Nhà cung cấp (các hãng tàu):**

Lợi thế về cước phí dành được cho phương thức vận tải thu hút được nhiều khách hàng tìm tới doanh nghiệp hơn. Ở mỗi hãng tàu, họ đều có những chính sách riêng về

bảng giá cước, chi phí và thời gian kho bãi,... Ngoài ra số lượng hãng tàu, chuyến tàu đi thẳng/quá cảnh/chuyên tài hay cước phí cũng là những yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn dịch vụ.

Các hãng tàu đã và đang hợp tác để vận chuyển hàng hóa nguyên container bằng đường biển với công ty như:

- Hãng tàu STARSHIP URSA;
- Hãng tàu Heung – A;
- Hãng tàu Rotterdam Overseas Network.

❖ **Khách hàng:**

Công ty đã có lượng khách hàng nhất định với những hợp đồng từ nhỏ đến lớn. Dựa vào nhu cầu của khách hàng mà công ty sẽ triển khai cung cấp các dịch vụ đáp ứng phù hợp. Nếu trong quá trình thực hiện, phía khách hàng vẫn có thể thay đổi những điều khoản điều chỉnh về số lượng hàng hóa, thay thế đóng gói bao bì, ngày giao hàng,... theo đó công ty cũng sẽ canh chỉnh lại kế hoạch giao nhận của mình để phù hợp với yêu cầu mới. Đảm bảo tạo sự tin tưởng, uy tín nếu không thì khách hàng sẽ tìm đến các công ty đối thủ cạnh tranh với các dịch vụ tốt hơn.

2.3.2. Môi trường bên trong

❖ **Cơ sở vật chất:**

Công ty TNHH Goodwill Global Logistics đã có chi nhánh ở quận 2, quận 3 và các kho hàng, các phương tiện chuyên bốc dỡ, chuyên chở, bảo quản và lưu kho tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Ngoài ra công ty còn trang bị những thiết bị, máy móc công nghệ hiện đại để phục vụ cho việc thu gom hàng, kiểm tra hàng trước khi đưa vào container xuất đến địa điểm giao hàng. Như vậy có thể giảm bớt được thời gian và chi phí cho cả 2 bên, có thể hoàn thành được đúng thời gian dự kiến giao nhận hàng trên hợp đồng.

❖ **Đội ngũ nhân viên:**

Nguồn nhân lực là một yếu tố quyết định đến sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp và trong lĩnh vực này cũng không ngoại lệ. Công ty TNHH Goodwill đã có một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, đủ trình độ chuyên môn, chất lượng về

ng nghiệp vụ xuất nhập khẩu và có mối quan hệ tốt với đồng nghiệp và khách hàng đặc biệt là các đối tác kinh doanh.

Hơn nữa Công ty chỉ hoạt động một cách mạch lạc và hiệu quả khi được điều hành bởi những nhà quản trị tài ba, sự góp sức và tin tưởng của các nhân viên.

❖ **Nguồn lực tài chính:**

Nguồn lực tài chính đóng vai trò quyết định đến khả năng đầu tư như: Đổi mới công nghệ, thiết bị, đào tạo nguồn nhân lực, cơ sở hạ tầng,... Vì vậy cần phân bổ và sử dụng nguồn tài chính một cách hiệu quả thì Công ty mới có thể phát triển bền vững được.

Với nguồn vốn ít ỏi ban đầu, sau 3 năm hoạt động thì Công ty TNHH Goodwill Global Logistics đã thu về nguồn doanh thu từ 800 triệu đến hơn 1 tỷ đồng mỗi năm, nhờ sự uy tín và minh bạch thì rất nhiều đối tác cũng như khách hàng thân thiết lựa chọn tin tưởng.

❖ **Quản lý tổ chức:**

Giám Đốc ban hành các quy định cho toàn thể nhân viên của công ty từ thời gian làm việc, cách thức làm việc, phân công công việc cho từng phòng ban,... Giám đốc điều hành công ty theo phương thức nào cũng là một yếu tố quan trọng quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh. Đối với Công ty TNHH Goodwill Global thì được vận hành và quản lý rất hiệu quả có thể thấy thông qua kết quả hoạt động kinh doanh tăng qua từng năm.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Qua chương 2, khóa luận đã cung cấp những thông tin cơ bản về Công ty TNHH Goodwill Global Logistics, quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển và các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty.

Để phù hợp và linh hoạt với nguồn lực của Công ty thì quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty có phần khác biệt một chút so với lý thuyết cơ sở lý luận.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GOODWILL GLOBAL LOGISTICS

3.1. Đánh giá quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Goodwill Global Logistics

3.1.1. Điểm mạnh

- Xây dựng các quy trình giao nhận chặt chẽ, có sự phối hợp giữa các phòng ban, dưới sự điều hành của Giám đốc.
- Công ty có quy mô hoạt động và hệ thống vận tải khá ổn định.
- Công ty đáp ứng đa số các nhu cầu trong dịch vụ logistics, tiếp cận được các khách hàng tiềm năng với cước phí cạnh tranh và cam kết về chất lượng.
- Trong quá trình làm việc cùng khách hàng, công ty có sự minh bạch và chính xác cao, luôn đưa ra các chứng từ, văn bản và các mốc thời gian rõ ràng ít khi xảy ra sai sót đáng tiếc, làm thiệt hại nghiêm trọng đến khách hàng và công ty. Nhờ đó công ty đang dần có vị thế và được nhiều khách hàng tin tưởng lựa chọn.

3.1.2. Điểm yếu

- Công ty gặp một số khó khăn trong việc nhận và kiểm tra bộ chứng từ do khách hàng giao thiếu, giao trễ, các thông tin trên chứng từ chưa trùng khớp nhau; khách hàng giao hàng ra cảng trễ giờ cắt máng, làm lỡ chuyến vận tải; khách hàng yêu cầu giá cả thấp hơn nhiều so với giá chào các dịch vụ công ty cung cấp. Vì tình trạng chứng từ có vấn đề và sai sót, cũng khiến cho khâu khai báo hải quan điện tử bị gián đoạn, ảnh hưởng đến quá trình giao nhận hàng hóa.
- Do Công ty mới thành lập nên gặp các khó khăn trong việc thu hút khách hàng tiềm năng so với các đối thủ cạnh tranh. Khách hàng của công ty chủ yếu là những công ty đã từng hợp tác và ít khách hàng tìm năng mới;

- Mặc dù công ty có mối quan hệ với những nhà cung cấp phương tiện vận tải tuy nhiên vẫn còn hạn chế, chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu chuyên chở, nên khi lượng hàng hoá nhiều làm ảnh hưởng đến thời gian giao hàng, có thể làm phát sinh thêm chi phí trong quá trình giao nhận hàng hóa.

- Website của công ty chưa đạt độ tương tác cao với khách hàng khi chỉ cung cấp những thông tin cơ bản và những lĩnh vực hoạt động chủ yếu, chưa đảm bảo khả năng hỗ trợ khách hàng truy cập, tra cứu, tìm kiếm về dịch vụ giao nhận vận tải một cách chủ động và không thể tư vấn trực tiếp nhanh chóng cho khách hàng.

3.1.3. Cơ hội

- Các cơ hội kinh doanh trong ngành Logistics đang tăng trưởng mạnh mẽ cả trong và ngoài nước. Các thủ tục hành chính đang dần đơn giản hơn, cùng với các ưu đãi về thuế suất đã tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động xuất nhập khẩu giữa các quốc gia.

- Xu thế phát triển của ngành Logistics đang dần được hình thành khi các danh nghiệp đang đua nhau áp dụng công nghệ hiện đại nhằm tiết kiệm thời gian, chi phí di chuyển để làm thủ tục hành chính, hướng đến mục tiêu phát triển một ngành Logistics xanh.

- Trong tương lai, tiềm năng của ngành Logistics ở nước ta chắc chắn sẽ phát triển mạnh nhờ vào lợi thế về vị trí địa lý. Nước ta cũng đã đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, giao thông, cửa khẩu, các cảng biển, sân bay,... để phục vụ đời sống và nâng cao chất lượng ngành logistics.

3.1.4. Thách thức

- Chi phí nhiên liệu tăng cao và các tuyến đường đi qua vùng chiến tranh bị cắt giảm dẫn đến việc hàng hoá bị ứ đọng do các lệnh trừng phạt. Nhiều doanh nghiệp đã tẩy chay và đóng cửa vì các vấn đề liên quan đến quan điểm phiến diện của chiến tranh. Đây có thể coi là một thách thức lớn cho ngành logistics do phải tăng thêm giá cước vận tải để khắc phục các khoản phí phát sinh.

- Vì thị trường Logistics đang phát triển một cách nhanh chóng và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt nên việc xây dựng thương hiệu của công ty càng trở nên thách thức hơn.

- Hiện nay, do giá nhiên liệu và cước phí ngày một tăng cao đã gây khó khăn cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

3.2. Cơ sở đề xuất giải pháp

Dựa vào các yếu tố sau đây:

- Đặc điểm sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Tình hình xuất khẩu hàng hóa nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty;
- Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty;
- Các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) tại Công ty;
- Đánh giá về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty.

3.3. Một số giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Goodwill Global Logistics

3.3.1. Giảm sai sót của bộ chứng từ

Sau khi nhân viên phụ trách đã chuẩn bị xong bộ chứng từ, nhân viên giao nhận cần kiểm tra lại để đảm bảo tính đồng bộ và chính xác của bộ chứng từ. Sử dụng các công nghệ để giảm thiểu sai sót xuống mức tối thiểu. Muốn dùng được các công nghệ hiện đại thì nhân viên cần trao dồi kỹ năng, và trình độ chuyên môn cao để thực hiện tốt các nghiệp vụ. Nhân viên cần kết hợp với cơ quan Hải quan để nắm bắt các quy định của cơ quan. Nhân viên chứng từ có trách nhiệm điền đầy đủ, chính xác các thông tin trên tờ khai nhập khẩu và cần hết sức chú, tập trung khi rà soát chứng từ nhập khẩu.

3.3.2. Áp dụng các công nghệ hiện đại

- Công ty nên đầu tư các trang thiết bị hiện đại để giảm thiểu tối đa thời gian vận chuyển cũng như là giữ an toàn nguyên vẹn cho hàng hóa.
- Công ty có thể sử dụng các công cụ Google Ads để tăng độ phủ sóng cho khách hàng biết đến mình nhiều hơn thông qua các keyword (quy trình giao nhận, xuất khẩu đường biển, vận chuyển quốc tế,...), sau khi tìm kiếm thì website Công ty mình sẽ nằm ở những trang đầu tiên của Google. Vì thường khách hàng sẽ tìm kiếm ở đây rất nhiều, nên Công ty cần phải có sự uy tín và gây ấn tượng mạnh thông qua trang Web.
- Ngoài ra, kho hàng và các phương tiện vận tải cần có một hệ thống quản lý. Một số phần mềm như: Phần mềm vận tải Quốc tế FMS, Phần mềm Logistics Bytesoft,... Công ty có thể yên tâm điều hành hệ thống vận tải của mình một cách hiệu quả, giảm các rủi ro liên quan.

3.3.3. Đảm bảo khâu vận chuyển hàng hóa nhanh chóng và hiệu quả

- Để tiết kiệm chi phí và thời gian vận chuyển hàng hóa trong trường hợp đơn hàng của khách hàng nằm ở nhiều kho bãi khác nhau, Công ty cần chủ động trong việc liên hệ với nhà xuất khẩu và yêu cầu tập kết hàng hóa về một kho trước khi đóng hàng. Công ty cũng có thể đưa ra các mức phí phù hợp cho nhà xuất khẩu để sử dụng thêm dịch vụ tập kết hàng về một kho nếu nhà xuất khẩu có nhu cầu.
- Để có thể tối ưu tuyến đường vận chuyển, Công ty cần phải nghiên cứu các tuyến đường có chất lượng tốt, không xuống cấp và các cung đường nhỏ hẹp. Khi gặp vấn đề bất ngờ trên quá trình vận chuyển, các tài xế nên có sự linh hoạt thay đổi tuyến đường phù hợp, tránh đi vào các cung đường cấm và đi vào các giờ hạn chế xe Container.
- Công ty cũng nên có sự tính toán về thời gian nhận Container, vận chuyển Container tới kho và từ kho về Cảng sao cho việc vận chuyển Container ít bị ùn tắc giao thông. Qua đó có thể giúp quá trình vận chuyển trở nên trơn tru, ít gặp các vấn đề bất ngờ và tài xế tập trung để vận chuyển Container kịp thời.

3.3.4. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

- Nên đưa ra nhiều chính sách khen thưởng cho nhân viên. Khuyến khích nhân viên nâng cao trình độ chuyên môn và ngoại ngữ. Tính chất công việc của ngành nghề cần dùng đến ngoại ngữ nhiều vì thế trao đổi ngoại ngữ là điều quan trọng.
- Vạch ra các mốc thời gian cụ thể để làm các công việc được tối ưu hơn và quản lý cũng có thể giám sát được tiến độ hoàn thành công việc của mỗi nhân viên.
- Phân chia các bộ phận rõ ràng, mỗi nhân viên sẽ hỗ trợ một khách hàng đến khi kết thúc hợp đồng, tránh việc một khách hàng mà qua tay nhiều nhân viên cùng một bộ phận xử lý. Vì khi đó nhân viên sẽ chăm sóc khách hàng tốt hơn về lĩnh vực mà khách hàng đang sử dụng.

3.4. Kiến nghị

3.4.1. Kiến nghị với Công ty

Công ty nên mở rộng quy mô, tìm kiếm nhiều khách hàng hơn và hoàn thiện hơn về chất lượng dịch vụ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường hiện nay, tạo niềm tin và uy tín đối với khách hàng.

Về nguồn nhân lực, công ty cần tuyển dụng và training thật kỹ cho các nhân viên mới. Thường xuyên tổ chức các buổi trải nghiệm nâng cao tính thực tế, tập huấn, học tập cùng nhân viên cũ để nâng cao trình độ chuyên môn của mình nhằm đáp ứng được sự đổi mới và phát triển theo xu hướng hiện nay.

Thực tế công việc mà một nhân viên xuất nhập khẩu phải làm là khá nhiều công ty nên thực hiện sắp xếp và ban hành quy chế một cách khoa học hơn để các phòng ban không bị quá tải, thực hiện đúng theo tiến độ và mang lại hiệu quả nhất.

Cần nghiêm khắc hơn trong việc xử lý những trường hợp vi phạm quy định và khen thưởng đối với các trường hợp nhân viên xuất sắc đóng góp cho sự phát triển của công ty.

3.4.2. Kiến nghị với Nhà nước

Nhà nước nên giảm hoặc miễn phí hạ tầng cảng biển cho hàng xuất khẩu, tạo sự thuận lợi cạnh tranh cho các doanh nghiệp trong nước.

Nước ta cũng cần có kế hoạch và tiến hành nhanh chóng các dự án đầu tư cảng biển, cảng thủy nội địa có tiềm năng, khai thác cảng biển nước sâu, cảng trung chuyển

quốc tế, hỗ trợ tăng cường các thiết bị xếp dỡ hàng hóa tại cảng để làm hàng nhanh chóng, tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp. Hệ thống đường bộ, cơ sở hạ tầng cũng cần được nâng cấp, không để đường hư hỏng, nhiều hố sâu gây nguy hiểm khi tham gia giao thông và làm ảnh hưởng đến thời gian vận chuyển hàng hóa khi giao thông ùn tắc.

Hoàn thiện hơn hệ thống pháp luật nhằm bảo vệ quyền và lợi ích của các doanh nghiệp tránh xảy ra các trường hợp bị lừa hoặc cạnh tranh không lành mạnh.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Chương 3 đã đánh giá được các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức từ đó đưa ra một số giải pháp, kiến nghị dựa trên cơ sở đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Goodwill Global Logistics.

Công ty nên xem xét và dựa trên tình hình hoạt động kinh doanh mà lựa chọn cho mình một giải pháp để thu hút khách hàng và phát triển hơn trong tương lai.

KẾT LUẬN

Vận tải đường biển là một trong những phương thức vận tải quan trọng trong thương mại giao thương quốc tế. Ngành vận tải biển ở Việt Nam ngày càng phát triển góp phần đưa Việt Nam hội nhập được với nền kinh tế toàn cầu, cùng với đó là sự phát triển của ngành dịch vụ giao nhận hàng hóa bằng đường biển. Nhà nước, Chính phủ và các Bộ ngành nên nghiên cứu và hoàn thiện hơn các bộ Luật, các chính sách và tiến hành các thủ tục hành chính, thủ tục hải quan,... tạo thành một thể thống nhất để hỗ trợ và tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh được hiệu quả hơn.

Công ty TNHH Goodwill Global Logistics là một công ty vẫn còn non trẻ. Nhưng công ty luôn biết tận dụng ưu thế linh hoạt của mình kết hợp với chiến lược, chính sách đúng đắn. Công ty có đội ngũ nhân viên làm việc tận tâm, đóng góp hết sức mình để tạo nên một tập thể đoàn kết làm việc hiệu quả. Trong những năm gần đây, hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng phát triển và lợi nhuận cũng tăng theo từng giai đoạn. Công ty ngày càng củng cố được lòng tin về các dịch vụ giao nhận cung cấp đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Trong bối cảnh của nền kinh tế hiện nay, có không ít khó khăn và thách thức vì vậy mà công ty TNHH Goodwill Global Logistics phải nỗ lực vượt qua để phát triển lâu dài.

Qua quá trình nghiên cứu, phân tích, khóa luận đã tập trung đánh giá được các thực trạng về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của công ty, đồng thời nêu ra được những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức còn tồn đọng trong quy trình. Và từ cơ sở đó, có thể đưa ra một số giải pháp, kiến nghị giúp hoàn thiện hơn trong quy trình giao nhận hàng hóa tại công ty.

Em hy vọng với những kết quả đạt được cùng với sự nỗ lực không ngừng nghỉ thì công ty sẽ đạt được nhiều thành công hơn nữa trong lĩnh vực kinh doanh của mình cũng như ngày càng có những đóng góp lớn hơn cho sự phát triển lâu dài, bền vững trong mối quan hệ với các đối tác trong và ngoài nước.