

# CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUÁ TRÌNH TỔ CHỨC THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU

## 1.1. Tổng quan về hoạt động xuất khẩu

### 1.1.1. Khái niệm về xuất khẩu

Xuất khẩu là hoạt động trao đổi hàng hoá và dịch vụ của một quốc gia với phần còn lại của thế giới dưới hình thức mua bán thông qua quan hệ thị trường nhằm mục đích khai thác lợi thế của quốc gia trong phân công lao động quốc tế.

Căn cứ theo quy định tại (Khoản 5 Điều 2 Thông tư 54/2018/TT-BGTVT) có định nghĩa: Hàng hóa xuất khẩu là hàng hóa có nơi gửi hàng (gốc) một nước và có nơi nhận hàng (đích) nước khác. Ngược lại hàng hóa nhập khẩu là hàng hóa có nơi gửi hàng (gốc) một nước khác và có nơi nhận hàng (đích) chính nước sở tại.

Hoạt động xuất khẩu diễn ra trên mọi lĩnh vực, trong mọi điều kiện kinh tế, từ xuất khẩu hàng hoá tiêu dùng cho đến tư liệu sản xuất, máy móc thiết bị, công nghệ kỹ thuật cao. Tất cả các hoạt động trao đổi đó đều nhằm đem lại lợi ích cho quốc gia.

Hoạt động xuất khẩu diễn ra ở nhiều không gian và thời gian khác nhau. Việc xuất khẩu hàng hóa có thể chỉ kéo dài một thời gian ngắn hoặc nhiều năm. Đồng thời, có thể được thực hiện trên toàn bộ lãnh thổ của một quốc gia hoặc ở nhiều quốc gia khác nhau.

### 1.1.2. Vai trò về xuất khẩu

– Đối với nền kinh tế thế giới: xuất khẩu chính là các hoạt động ngoại thương và nó là hoạt động thương mại quốc tế, xuất khẩu đóng vai trò vô cùng đặc biệt quan trọng trong suốt quá trình phát triển nền kinh tế của một quốc gia cũng như toàn thế giới.

– Mang lại nguồn ngoại tệ cho đất nước ta và là yếu tố quan trọng nhất trong hoạt động khuyến khích xuất khẩu để đảm bảo cán cân thanh toán, tăng tích lũy và dự trữ ngoại tệ

– Đối với các doanh nghiệp:

- Xuất khẩu tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có cơ hội phát triển thuận lợi;
- Xuất khẩu tạo và cho ra nguồn vốn chủ yếu cho nhập khẩu phục vụ công nghiệp hoá, hiện đại hoá của doanh nghiệp;
- Xuất khẩu tạo ra khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ góp phần cho sản xuất phát triển và ổn định;
- Việc sản xuất hàng hóa đòi hỏi doanh nghiệp phải không ngừng đổi mới và có cách quản lý doanh nghiệp hoàn hảo. Đồng thời, có nguồn tiền có thể tái đầu tư vào quá trình sản xuất không chỉ rộng rãi mà còn sâu sắc;
- Xuất khẩu giúp các doanh nghiệp thu hút thêm việc làm, tạo thu nhập ổn định, tạo nhiều ngoại tệ để nhập khẩu hàng tiêu dùng, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người dân và tạo ra lợi nhuận.
- Các công ty thực hiện hoạt động xuất khẩu có cơ hội phát triển quan hệ thương mại, kinh doanh với nhiều đối tác nước ngoài vì lợi ích của cả hai bên.

### **1.1.3. Các hình thức xuất khẩu**

Xuất khẩu có thể được tổ chức theo nhiều hình thức khác nhau phụ thuộc vào số lượng và các loại hình trung gian thương mại, mỗi phương thức có đặc điểm riêng, có kỹ thuật tiến hành riêng.

- Xuất khẩu trực tiếp: Giống như các hoạt động mua bán thông thường trực tiếp trong nước, có thể thực hiện ở mọi lúc mọi nơi trong đó người mua người bán có thể trực tiếp gặp mặt (thông qua thư từ, điện tín,...) để bàn bạc và thỏa thuận về hàng hóa, giá cả, điều kiện giao dịch, phương thức thanh toán ... mà không qua người trung gian.
- Xuất khẩu gián tiếp: Là hình thức giao dịch qua trung gian, mọi việc kiến lập quan hệ giữa người bán và người mua và việc quy định các điều kiện mua bán đều phải thông qua người thứ ba. Người thứ ba được gọi là trung gian mua bán.
- Buôn bán đổi lưu (Counter - Trade): Là phương thức giao dịch trao đổi hàng hóa, trong đó xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu người bán đồng thời là người mua, lượng giao hàng đi có giá trị tương đương với hàng nhận về. Ở đây,

mục đích của xuất khẩu không phải nhằm thu về một khoản ngoại tệ, mà nhằm thu về một hàng hóa khác có giá trị tương ứng.

- Gia công quốc tế: Là phương thức kinh doanh thương mại trong đó một bên (đặt gia công) giao (hoặc bán) nguyên liệu hoặc bán thành phẩm cho một bên khác (nhận gia công) để chế biến ra thành phẩm giao lại (hoặc bán lại) cho bên đặt gia công và nhận thù lao.

- Giao dịch tái xuất: Là hoạt động xuất khẩu trở ra nước ngoài những hàng trước đây đã nhập khẩu chưa qua chế biến ở nước tái xuất.

- Xuất khẩu theo nghị định thư: Là hình thức xuất khẩu hàng hóa hay trả nợ được ký theo nghị định thư của Chính phủ.

- Gia công là phương thức sản xuất mà công ty trong nước nhận tư liệu vãn xuất (máy móc, thiết bị, nguyên phụ liệu) từ công ty nước ngoài về để sản xuất hàng dựa trên yêu cầu của bên đặt hàng. Hàng hóa làm ra sẽ được bán ra nước ngoài theo chỉ định của công ty đặt hàng. Toàn bộ sản phẩm làm ra người nhận gia công sẽ giao lại cho người đặt gia công để nhận tiền gia công.

- Buôn bán đổi huu: là một hình thức trao đổi hàng hóa, người mua đồng thời là người bán và ngược lại, với lượng hàng xuất và nhập khẩu có giá trị tương đương. Hình thức này còn gọi là xuất nhập khẩu liên kết, hay hàng đổi hàng.

#### **1.1.4. Đặc điểm của xuất khẩu**

Xuất khẩu đề cập đến một sản phẩm hoặc dịch vụ được sản xuất tại một quốc gia nhưng được bán cho người mua ở nước ngoài.

– Xuất khẩu là hình thức chuyển giao kinh tế lâu đời nhất và xảy ra trên quy mô lớn giữa các quốc gia.

– Xuất khẩu có thể làm tăng doanh thu và lợi nhuận nếu như các doanh nghiệp tiếp cận thị trường mới, và thậm chí họ có thể tạo cơ hội để chiếm thị phần toàn cầu quan trọng.

– Các công ty xuất khẩu nhiều thường có rủi ro tài chính cao hơn.

### **1.2. Tổng quan về hoạt động giao nhận**

#### **1.2.1. Khái niệm về giao nhận**

Theo “Quy tắc mẫu của Hiệp Hội Giao Nhận Quốc Tế - HATA (Federation Internationale de Associations de Transitaires et Assimilames) về dịch vụ giao nhận”, giao nhận là bất kể dịch vụ nào có liên quan đến việc vận chuyển hàng, lưu gom hàng và bốc xếp cũng như là thực hiện đóng gói hay phân phối hàng hóa.

Theo Luật Thương mại của Việt Nam, thì hoạt động giao nhận là các hành vi thương mại, trong đó người làm dịch vụ giao nhận sẽ nhận hàng từ những người gửi hàng hóa sau đó họ sẽ thực hiện vận chuyển, lưu kho, làm tất cả các thủ tục giấy tờ cùng các dịch vụ khác nó liên quan đến giao hàng cho người nhận theo lời của chủ hàng, của người vận tải hoặc người giao nhận khác.

Trước đây, khi sản xuất và lưu thông hàng hóa chưa phát triển thì giao nhận là một khâu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Khi sản xuất và lưu thông phát triển ở mức độ cao, nhu cầu vận chuyển hàng hóa làm thì hoạt động giao nhận tách riêng thành một nghề mới. hiện nay, giao nhận đã trở thành một ngành kinh doanh dịch vụ rất phát triển, đánh dấu cho sự phát triển đó là sự ra đời của các tổ chức quốc tế về giao nhận như FIATA ( Hiệp Hội Giao nhận quốc tế), IIC (Phòng Thương mại quốc tế), IATA ( Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế), ...

#### **1.2.1.1. Vai trò về giao nhận hàng hóa**

Dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu sẽ đóng các vai trò sau đây:

- Giao nhận hàng hóa nó tạo điều kiện cho hàng hoá được lưu thông nhanh chóng, giúp đảm bảo các vấn đề an toàn và sẽ tiết kiệm mà chúng ta không cần có sự xuất hiện của bên xuất khẩu và nhập khẩu trong quá trình tác nghiệp.
- Giúp việc chuyên chở được đẩy nhanh tốc độ của phương tiện vận tải và tận dụng nó một cách tối đa cũng như có hiệu quả tải trọng và dung tích của các phương tiện hay công cụ vận tải và các phương tiện hỗ trợ giao nhận khác.
- Giảm và tối ưu được một số các loại chi phí mà thật sự không cần thiết cho khách hàng như lưu kho bãi, chi phí đào tạo,...

#### **1.2.1.2. Phân loại giao nhận hàng hóa**

Dựa vào những khía cạnh khác nhau có thể chia và phân loại các nghiệp vụ giao nhận thành nhiều loại như sau:

- Căn cứ vào phạm vi hoạt động có:

- + Giao nhận hàng hóa quốc tế nó là hoạt động giao nhận sẽ phục vụ tổ chức vận chuyển hàng hóa ra quốc tế.
- + Giao nhận nội địa được hiểu quá trình giao nhận phục vụ chuyển hàng hoá trong phạm vi một quốc gia.
- Căn cứ vào phương thức vận tải có:
  - + Giao nhận hàng hoá bằng đường biển.
  - + Giao nhận hàng hóa chuyên chở bằng đường sông đường biển.
  - + Giao nhận hàng hoá chuyên chở bằng đường sắt
  - + Giao nhận hàng hóa chuyên chở hàng bằng đường bộ,
  - + Giao nhận hàng hoá chuyên chở hàng theo đường hàng không.
- Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh giao nhận có:
  - + Giao nhận thuần túy được hiểu là hoạt động giao nhận nó chỉ bao gồm việc gửi hàng hóa đi hoặc việc chúng ta nhận hàng hóa đến.
- Giao nhận tổng hợp sẽ là các hoạt động giao nhận mà ngoài việc giao nhận thuần túy nó còn bao gồm cả việc xếp dỡ và bảo quản hàng hóa.
- Căn cứ vào tính chất của giao nhận có:
  - + Giao nhận riêng: đây được coi là hoạt động giao nhận do người xuất khẩu tổ chức họ sẽ không sử dụng lao vụ của người giao nhận.
  - + Còn đối với giao nhận chuyên nghiệp đây cũng là hoạt động giao nhận của các tổ chức tuy nhiên công ty chuyên kinh doanh sẽ giao nhận theo sự uỷ thác của khách hàng.

## **1.2.2. Người giao nhận**

### **1.2.2.1. Khái niệm về người giao nhận**

Theo Hiệp Hội Giao Nhận Quốc Tế - FIATA, thì người giao nhận được hiểu là người sẽ lo toàn bộ vấn đề về chuyên chở hàng hóa theo hợp đồng uỷ thác và hành động vì lợi ích của người uỷ thác mà bản thân người giao nhận không phải là người vận tải, người giao nhận họ sẽ đảm bảo cho chúng ta rằng việc thực hiện mọi công việc liên quan đến hợp đồng giao nhận như bảo quản, lưu kho, làm thủ tục hải quan,...

Người giao nhận có thể là chủ hàng, chủ tàu, công ty xếp dỡ hay khu hàng, người giao nhận chuyên nghiệp hay bất cứ một người nào có giấy phép kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa.

#### **1.2.2.2. Vai trò, tác dụng, ý nghĩa của hoạt động giao nhận**

##### **Vai trò**

- Thúc đẩy hoạt động ngoại thương phát triển
- Rút ngắn về thời gian trong việc mua hàng hóa
- Giảm chi phí vận tải

##### **Tác dụng**

- Giảm được nhân sự
- Giảm thiểu rủi ro và tiết kiệm thời gian
- Đảm bảo giao hàng đúng quy định trong hợp đồng và thư tín dụng
- Giảm chi phí lưu container, kho bãi

##### **Ý nghĩa**

- Về kinh tế:
  - + Tạo điều kiện cho Chính phủ có thêm được nguồn nhân thu ngoại tệ và đẩy mạnh hơn giao lưu kinh tế, nối liền các hoạt động kinh tế giữa các khu vực trong nước, giữa trong nước với nước ngoài, giữa các nước với nhau.
  - + Tạo điều kiện đơn giản hóa chứng từ, thủ tục thương mại, hải quan do vậy hấp dẫn các bạn nước ngoài.
  - + Tạo thêm nguồn thu cho các công ty giao nhận trong nước và tạo điều kiện ứng dụng nhanh chóng công nghệ vận tải hiện đại.
  - + Tạo điều kiện phát triển loại hình bảo hiểm cung cấp cho người giao nhận như bảo hiểm trách nhiệm dân sự của người giao nhận, bảo hiểm phương tiện vận chuyên,...
- Về xã hội: Các doanh nghiệp giao nhận đã giải quyết một khối lượng lớn việc làm cho xã hội, góp phần làm giảm tỷ lệ thất nghiệp trong xã hội, đặc biệt là tự khi vận tải đa phizoma thực phát triển bởi lẽ đưa công nghệ vận tải mới vào đầu nước yêu cầu phải có những kỹ thuật, kỹ năng mới, cũng như những ngành nghề mới. Đi liền với nó là đội ngũ công nhân, chuyên

gia, cán bộ nghiệp vụ thành thạo trong việc vận hành, bao quát, sửa chữa, gia cố gian nhân lưu kho và vận chuyển container. Từ đó đã xuất hiện các trung tâm gồm hàng giao nhận phát hàng hoàn trả và container, cùng các hệ thống kho bãi, cũng như đội ngũ cán bộ nghiệp vụ chuyên là giải quyết các thủ tục, giấy tờ, chứng từ dùng với yêu cầu và tập quán thương mại quốc tế.

### **1.2.2.3. Quyền hạn và trách nhiệm của người giao nhận**

#### **Quyền hạn**

Theo quy định Luật Thương mại Việt Nam Điều 167 có quy định như sau.

- Người giao nhận sẽ được hưởng các tiền công và các khoản thu chi hợp lý khác.
- Họ sẽ thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của đúng theo hợp đồng.
- Và trong suốt thời gian thực hiện các hợp đồng, nếu có xảy ra hoặc lý do chính đáng về các quyền, lợi ích của khách hàng thì có thể thực hiện khác với chỉ dẫn của khách hàng, nhưng người giao nhận buộc phải thông báo ngay cho khách hàng.
- Ngay sau khi thực hiện việc ký kết hợp đồng, trường hợp nếu chúng ta không thể thực hiện được những yêu cầu và chỉ dẫn của khách hàng phải thông báo đến khách hàng ngay để xin được chỉ dẫn thêm.

#### **Nghĩa vụ**

Khi người giao nhận là đại lý: sẽ phải chịu trách nhiệm về những sơ suất, lỗi lầm và thiết sót như:

- Nghĩa vụ của người giao nhận hàng hóa bị lỗi nếu giao hàng không đúng như chỉ dẫn đã có
- Những thiếu sót lớn nhỏ trong quá trình tiến hành mua bảo hiểm hàng hóa khi đã có hướng dẫn nhưng vẫn bị sai sót gặp nhiều vấn đề
- Khi gặp nhiều thiếu sót trong khi làm các thủ tục hải quan
- Người giao hàng họ vẫn chở hàng sai nơi đến chỗ quy định
- Trong lúc giao hàng xong họ làm thủ tục thu tiền từ người nhận hàng.
- Phải chịu hoàn toàn trách nhiệm về các thiệt hại gây ra cho bên thứ ba.
- Họ sẽ không phải chịu các lỗi và trách nhiệm đối với những thiệt hại mà do bên thứ ba họ làm ra.

- Họ sẽ phải cung cấp các dịch vụ mà khách hàng họ yêu cầu chúng ta

### **Trách nhiệm**

Luật Thương mại Việt Nam, ở Điều 170 họ giới hạn trách nhiệm về người giao hàng như sau;

- + Các trường hợp mà không vượt quá giá trị của hàng hóa ngoại trừ trường hợp các bên họ có các thỏa thuận khác nhau.
- + Trường hợp chúng ta không chứng minh được các mất mát hư hỏng hàng hóa hay lý do tại sao giao hàng chậm tuy không phải lỗi của mình thì sẽ không được miễn trách nhiệm.
- + Và việc hàng hóa có lỗi thì tiền bồi thường hàng sẽ được tính dựa trên giá trị hàng hóa có ghi trên hóa đơn và các khoản tiền khác có các chứng từ hợp lệ.

Tuy nhiên người mà khi họ làm về dịch vụ giao nhận thì sẽ không phải chịu trách nhiệm trong các trường hợp sau đây:

- + Khi không nhận được các thông báo khiếu nại từ khách hàng trong vòng 14 ngày kể từ ngày giao hàng, sau khoảng thời gian này sẽ không được giải quyết.
- + Nếu trường hợp lỗi sai sót hàng tuy nhiên không nhận được các thông báo bằng văn bản bị kiện hoặc toà án trong thời gian 4 tháng, kể từ ngày giao hàng.

Điều 169, Luật Thương mại Việt Nam quy định Người làm DVON họ sẽ không phải chịu các trách nhiệm trong trường hợp sau:

- + Trong quá trình đóng gói và ghi ký mã hiệu khách hàng thực hiện là ghi không phù hợp
- + Do chiến tranh, đình công
- + Và có thể do các trường hợp bất khả kháng không thể biết trước

Khi là đại lý của chủ hàng

Tùy thuộc vào chức năng của người giao nhận, họ phải thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng đã ký kết và phải chịu trách nhiệm về:

- + Đưa hàng hóa đến nơi không đúng theo các chỉ dẫn

- + Thiếu sót trong khâu khi thực hiện làm các thủ tục hải quan
- + Người giao hàng họ giao hàng đến sai địa chỉ cần đến
- + Thực hiện giao hàng nhưng giao sai và không đúng người nhận món hàng
- + Giao hàng cho khách nhưng lại không thanh toán và thu lại tiền
- Tuy vậy, cũng cần phải chú ý rằng người giao nhận họ sẽ không chịu trách nhiệm và các lỗi sai sót do bên thứ ba như người chuyên chở hoặc người giao nhận khác... nếu anh ta chứng minh được là đã lựa chọn cần thiết.

Khi là người chuyên chở (principal)

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.

Như quy định thì quyền, nghĩa vụ cũng như là trách nhiệm của người chuyên chở nó sẽ do luật lệ và phương thức vận tải quy định. Họ sẽ thu từ khách hàng một khoản tiền theo đúng giá cả của dịch vụ mà họ sẽ cung cấp chứ không phải là tiền hoa hồng.

Người giao nhận sẽ có vai trò là người chuyên chở không chỉ trong các trường hợp tự do vận chuyển hàng hoá bằng các phương tiện vận tải của chính mình (performing carrier) mà nó còn xảy ra trong trường hợp họ sẽ phát hành chứng từ vận tải của mình hay cách khác lúc đó sẽ cam kết đảm nhận trách nhiệm của người chuyên chở (người thầu chuyên chở – contracting carrier).

Khi người giao nhận cung cấp cho ta các dịch vụ có liên quan đến quá trình vận tải như đóng gói, lưu kho, bốc xếp hay phân phối ..... thì lúc đó người giao nhận sẽ phải chịu trách nhiệm như người chuyên chở nếu người giao nhận thực hiện các dịch vụ trên bằng phương tiện của mình hoặc người giao nhận đã cam kết một cách rõ ràng hay ngụ ý là họ chịu trách nhiệm như một người chuyên chở

Khi mà ở vai trò là người chuyên chở thì các điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn buộc chúng ta phải áp dụng các công ước quốc tế hoặc các quy tắc do Phòng thương mại quốc tế ban hành.

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

#### **1.2.3.1. Cơ sở pháp lý về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu**

Việc giao nhận hàng hóa xuất khẩu sẽ dựa trên các cơ sở pháp lý và quy phạm pháp luật quốc tế và ở Việt Nam.

Các công ước về vận đơn, vận tải, công ước quốc tế về hợp đồng mua bán hàng hoá.

Ví dụ như Công ước Vienne 1980 về mua bán quốc tế.

Các loại hợp đồng và LC mới đảm bảo quyền lợi của chủ hàng xuất khẩu

Ví dụ: Luật thương mại 2005, Hộ luật Hàng hải Việt Nam 2015. Nghị định 25CP, 200CP330CP; Quyết định của bộ trưởng bộ giao thông vận tải, quyết định số 2106 (23/8/1997) liên quan đến việc xếp dỡ, giao nhận và vận chuyển hàng hoá tại cảng biển Việt Nam.

### **1.2.3.2. Nguyên tắc chung về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu**

Những quy định và nguyên tắc giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu tại các cảng biển Việt nam như sau:

- Đối với các hàng hoá không qua cảng (không linh kho tại cảng) thì có thể do các chủ hàng hoặc người được chủ hàng uỷ thác giao nhận trực tiếp với người vận tải (tàu) (quy định mới từ 1991). Trong trường hợp , chủ hàng hoặc người được chủ hàng uỷ thác phải kết toán trực tiếp với người vận tải và chỉ thoả thuận với cùng về địa điểm xếp dỡ, thành toàn các chi phí có liên quan.
- Việc xếp dỡ hàng hóa trong phạm vi cùng là do cùng tổ chức thực hiện. Trường hợp mà phía chủ hàng họ muốn đưa các phương tiện khác vào xếp dỡ thì họ phải thoả thuận về các khoảng lệ phí, chi phí liên quan cho cảng.

## **1.3. Tổng quan về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển.**

### **1.3.1. Khái niệm về giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển**

Giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển có khả năng vận chuyển số lượng lớn hàng hóa đi khắp nơi, phương tiện vận tải bằng đường biển sẽ là các con tàu có sức chở vô cùng to lớn, và nó còn có thể chạy nhiều tàu trong cùng một khoảng thời gian trên cùng một tuyến đường. Ngoài ra khi vận chuyển hàng hóa bằng đường biển thì dễ dàng và nó còn thích hợp với việc vận chuyển các loại hàng hóa thương mại

quốc tế. Và có thể vận chuyển số lượng hàng hóa nguyên container trên cùng 1 container.

### **1.3.2. Đặc điểm về giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển.**

Giao nhận hàng xuất nguyên container FCL là hàng hóa vận chuyển bằng đường biển sẽ được xếp trong cùng nguyên một container, người gửi hàng và người nhận hàng sẽ phải chịu trách nhiệm đóng hàng vào và dỡ hàng ra khỏi container. Sẽ có những đặc điểm nổi bật sau đây:

- Container do người chuyên chở cung cấp hoặc do chủ hàng thuê của công ty cho container, được chủ hàng đóng hàng tại kho của mình hoặc tại một địa điểm nội địa nào đó, sau khi được hải quan kiểm tra thì container sẽ được kẹp chì.
- Sau đó tùy theo sự thỏa thuận hoặc chủ hàng hoặc người giao nhận vận chuyển đưa những container hàng đã được kẹp chì về bãi container hoặc cảng do người chuyên chở chỉ định để bốc lên tàu.
- Tại cảng đích, bằng chi phí của mình, người chuyên chở sẽ lo liệu và vận chuyển container xuống bãi container của mình hoặc của cảng.

### **1.3.3. Nghĩa vụ các bên theo FCL**

Đối với người gửi hàng FCL

- Thực hiện book container và ra cảng lấy container, vận chuyển về kho để đóng hàng.
- Cung cấp chi tiết thông tin cho hãng tàu để làm vận đơn.
- Đóng hàng vào container và thực hiện gia cố hàng để đảm bảo hàng đóng đầy không bị xô dịch trong quá trình vận chuyển.
- Tính toán hàng hóa cho phù hợp và gắn nhãn mác, ký hiệu để bên nhận dễ nhận biết loại hàng.

Đối với người chở hàng FCL

- Cấp cont rỗng và chì vận chuyển cho người gửi hàng
- Nhận nguyên container hàng và đã niêm phong, cấp chì từ cảng người gửi hàng tại container của cảng xếp.
- Bảo quản, vận chuyển đến giao cầu cảng, bốc lên tàu, cấp Master bill of lading dưới dạng FCL cho người gửi.

- Chở container tới cảng đích, dỡ container ra khỏi tàu và đưa về container cảng đích.

Đối với người nhận hàng FCL

- Khi nhận được thông báo hàng đã đến cảng của hãng tàu, thực hiện sắp xếp bộ chứng từ hợp lý để đến hãng tàu đổi lệnh. Sau đó làm thủ tục hải quan thông quan lô hàng.
- Làm thủ tục thông quan hàng nhập khẩu
- Vận chuyển container về kho và rút hàng, sau đó trả container về đúng nơi quy định.
- Nhận container nguyên niêm phong kẹp chì tại Container cảng đích.
- Bill of Lading (B/L)

Vận đơn đường biển Bill of Lading- vận đơn là hợp đồng vận chuyển giữa người gửi hàng và công ty tàu hơi nước (người chuyên chở). Vận đơn được phát hành bởi người vận chuyển cho người gửi hàng.

- Packing list- Bản kê chi tiết hàng hóa

Phiếu đóng gói do người gửi hàng xuất bản, là bản kê liệt kê tất cả các hàng hóa cần đóng gói trong gói hàng hóa (thùng hàng, container, v.v.)

- Commercial Invoice- Hóa đơn thương mại

Hóa đơn thương mại là một hóa đơn cho hàng hóa từ người bán đến người mua. Nó phải bao gồm thông tin cơ bản về giao dịch: mô tả hàng hóa, điều khoản giao hàng và thanh toán, ngày đặt hàng và số lượng. Người mua ở nước ngoài cần hóa đơn thương mại để thông quan hàng hóa, chứng minh quyền sở hữu và thu xếp thanh toán,.

- Customs Declaration(Tờ khai hải quan)

Tờ khai hải quan là một văn bản do chủ hàng hoặc thuê 1 bên khác nhân danh mình hai báo xuất trình cho cơ quan hải quan trước khi hàng hoặc phương tiện xuất hoặc nhập qua lãnh thổ quốc gia

- Certificate of Origin-Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa

Giấy chứng nhận xuất xứ được yêu cầu bởi một số quốc gia để giúp họ xác định liệu sản phẩm có đủ điều kiện để được hưởng ưu đãi thuế hay không.

## TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Ở chương 1, chúng ta đã tìm hiểu về lý luận chung như khái niệm, vai trò, đặc điểm của ngành giao nhận hay khái niệm, đặc điểm, vai trò quyền, trách nhiệm và nghĩa vụ của người giao nhận, tìm hiểu các tổ chức giao nhận trên thế giới và Việt Nam, cơ sở pháp lý cũng như nguyên tắc giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng container đường biển. Ngoài ra, còn tìm hiểu về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển, như phương pháp gửi hàng nguyên container và các chứng từ có liên quan trong hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển.

Với các khái niệm liên quan đến giao nhận xuất khẩu vừa được phân tích ở chương 1 giúp chúng ta hiểu, nắm rõ một cách tổng quan về giao nhận và hoạt động giao nhận xuất khẩu nguyên container bằng đường biển mà tạo tiền đề, nền tảng để làm cơ sở lý luận cho chương sau.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THD LOGISTICS VIỆT NAM**

### **2.1. Tổng quan về Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.**

#### **2.1.1. Thông tin chung**

- Logo công ty:



**Hình 1.1: Logo của Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam**

*Nguồn: website*

- Tên công ty: CÔNG TY TNHH THD LOGISTICS VIỆT NAM
- Tên giao dịch quốc tế: THD LOGISTICS VIET NAM COMPANY LIMITED
- Ngày hoạt động: 06/09/2017
- Mã số thuế: 0314611458
- Vốn điều lệ: 1.000.000.000 đồng
- Địa chỉ: 42/2 Nguyễn Đình Khôi, Phường 4, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh
- Email: [info@thdcompany.com](mailto:info@thdcompany.com)
- Website: <http://thdlog.com/>
- Đại diện pháp luật: Đỗ Văn Hòa
- Giám đốc công ty: Phan Thành Danh
- Số điện thoại: (028) 62 778009
- Loại hình hoạt động:
- + Dịch vụ vận tải nội địa

- + Dịch vụ vận tải hàng không
- + Dịch vụ khai báo hải quan
- + Dịch vụ mua hàng hộ trên Amazon, Alibaba, Taobao,...

### **2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển**

Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam đã được thành lập vào ngày 06/09/2017 bởi ông Đỗ Văn Hòa – người đại diện pháp luật sẽ ông Phan Thành Danh – giám đốc của công ty, công ty chuyên cung cấp các dịch vụ về giao nhận vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu cũng như các dịch vụ gói hàng từ khâu đem hàng ra cảng và thực hiện khai báo thủ tục hải quan đến khi lấy hàng về giao tại kho cho khách hàng có nhu cầu, hoạt động kinh doanh độc lập và chịu sự quản lý của nhà nước, được sử dụng con dấu riêng.

Đến nay, thì Công ty TNHH THD Logistics đã chính thức hoạt động được 4 năm trong ngành dịch vụ này, mặc dù 4 năm thành lập không quá lâu nhưng công ty đã có nhiều cố gắng không ngừng khẳng định tên tuổi và chính thức bước chân vào thị trường dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu và cạnh tranh với các công ty lớn nhỏ, trong và ngoài nước, nhanh chóng đã trở thành một trong những công ty xuất nhập khẩu và hoạt động dịch vụ liên quan đến vận tải chuyên nghiệp tại khu vực phía Nam. Với các tuyến vận tải chính đi đến các cảng chính của Châu Á, Châu Âu, Mỹ và Úc như:

- Tp. Hồ Chí Minh – Qingdao; China
- Tp. Hồ Chí Minh – Kolkata; India
- Tp. Hồ Chí Minh – Sydney; Australia
- Tp. Hồ Chí Minh – Bangkok; Thailand - Tp. Hồ Chí Minh.

Mặc dù đây là một doanh nghiệp còn non trẻ nhưng với sự nhiệt huyết và năng động của công ty TNHH THD Logistics Việt Nam hiện đang có thì đây chính là một trong những doanh nghiệp rất năng động và độ cung ứng về các sản phẩm cũng như là về dịch vụ có chất lượng và giá cả rất hợp lý và giảm thiểu được nhiều phát sinh và rủi ro từ đó đã trở thành một trong những đối tác đáng tin cậy với nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước.

**Tầm nhìn của Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.**

Công ty TNHH THD Logivisstics Việt Nam có đội ngũ cán bộ, công nhân viên họ luôn nỗ lực phát huy sức mạnh trí thức và luôn cùng nhau đoàn kết không ngừng hỗ trợ lẫn nhau để giúp công ty phát triển một cách bền vững. Công ty đã và đang từng ngày phát triển cũng như khẳng định vị thế của mình trong lĩnh vực dịch vụ giao nhận vận chuyển hàng hóa với quy trình khoa học, nhân viên luôn làm việc đảm bảo 3 tiêu chí chuyên nghiệp, hiệu quả, nguồn tài chính đảm bảo với đường lối kinh doanh phù hợp với xu thế của thị trường, đáp ứng và thỏa mãn được nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

### **Sứ mệnh của Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.**

Với tất cả nhiệt huyết, chuyên nghiệp của đơn vị cung cấp dịch vụ logistics chuyên nghiệp và không ngừng sáng tạo, THD cam kết luôn đồng hành, hỗ trợ trong mọi nhu cầu vận chuyển hàng hóa và dịch vụ để mang lại các giá trị gia tăng vượt trội và lợi ích đích thực đến với khách hàng.

(Nguồn: Thông tin nội bộ doanh nghiệp)

### **2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ và định hướng phát triển của công ty.**

#### **Chức năng**

Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam thực hiện một số dịch vụ liên quan đến quá trình vận tải và giao nhận hàng hóa như: đưa hàng ra cảng, làm thủ tục hải quan, tổ chức xếp dỡ, giao hàng cho người nhận tại nơi quy định với các loại hình phương thức đường biển, đường bộ, đường hàng không, trong đó giao nhận đường biển là chức năng chính của công ty.

Ngoài ra công ty còn thực hiện một số dịch vụ liên quan khác như: thu gom và chia lẻ hàng, kho bãi, khai thuê hải quan, tư vấn về hợp tác đầu tư, gia công và kinh doanh hàng xuất nhập khẩu.

#### **Nhiệm vụ**

– Thực hiện những nghĩa vụ của một tổ chức kinh tế: kinh doanh hợp pháp trong khuôn khổ pháp luật của Nhà nước, thực hiện các nghĩa vụ về thuế bao gồm khai báo và nộp thuế đúng thời hạn quy định.

– Quản lý nguồn vốn hợp lý, hoạt động có hiệu quả thu được lợi nhuận cho công ty. Thực hiện các chính sách cán bộ, chính sách về lao động và tiền lương, đảm bảo thực hiện toàn quyền và nghĩa vụ đối với công nhân viên.

- Đẩy mạnh mở rộng hoạt động kinh doanh dịch vụ trong và ngoài nước, tăng cường công tác và tạo mối quan hệ tốt đẹp với đối tác.
- Cập nhật và kịp thời cung cấp thông tin về hải quan cho khách hàng và đảm bảo giữ an toàn thông tin khách hàng.
- Tư vấn cho khách hàng về các dịch vụ, xin giấy phép đầu tư, giấy phép xuất khẩu, nhập khẩu.- Dịch vụ giao nhận vận chuyển hàng hóa đa dạng, hạn chế rủi ro, tiết kiệm thời gian, chi phí cho khách hàng là những gì mà Công ty TNHH THD Logistics luôn nỗ lực để mang đến cho khách hàng

#### **Định hướng phát triển ( đến năm 2025)**

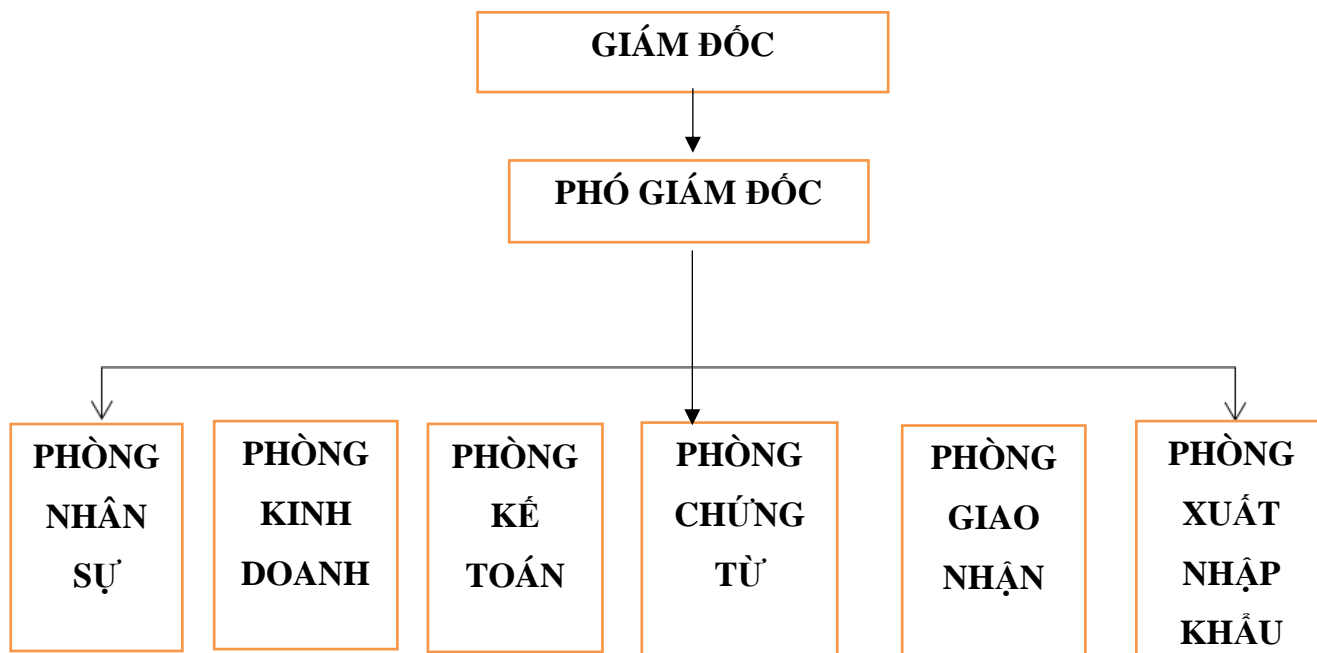
Đến năm 2025, công ty TNHH THD Logistics sẽ trở thành một trong những công ty lớn hàng đầu tại Việt Nam, nhận được sự tin cậy, tín nhiệm cao từ khách hàng. Thiết lập được thêm nhiều mối quan hệ với khách hàng mới và duy trì, củng cố mối quan hệ với khách hàng lâu năm, luôn nắm bắt được xu thế của thị trường để có những điều chỉnh hợp lý về chiến lược kinh doanh, cũng như cách tiếp cận khách hàng. Công ty sẽ hoàn thiện bộ máy tổ chức, tuyển dụng, đào tạo những nhân viên nắm vững quy trình, kiến thức chuyên môn, có nhiều kinh nghiệm thực tế.

#### **Lĩnh vực hoạt động của công ty**

- Dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển và hàng không.
- Dịch vụ gom hàng lẻ từ Thành phố Hồ Chí Minh đi hơn 2000 địa điểm trên thế giới và ngược lại.
- Dịch vụ vận chuyển hàng container từ Việt Nam đi các nước trên thế giới và ngược lại.
- Dịch vụ khai báo hải quan, dịch vụ đóng kiện và giao hàng.
- Dịch vụ vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường biển, đường hàng không.
- Dịch vụ chuyên phát nhanh.
- Khai thuê hải quan.
- Dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu.

#### **2.1.4. Cơ cấu tổ chức**

##### **Sơ đồ cơ cấu tổ chức**



**Hình 1.2: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty**

*Nguồn: Phòng nhân sự Công ty*

### **Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban.**

#### **Giám đốc**

- Giám đốc của công ty là người có nhiều chức năng quản trị, chỉ đạo, điều hành mọi hoạt động của công ty theo quy định của pháp luật.
- Ban hành các quy định nội bộ của công ty.
- Xây dựng, chỉ đạo cũng như là hướng dẫn thực hiện, rà soát và đánh giá chiến lược kinh doanh, định hướng phát triển của công ty.

#### **Phó giám đốc**

- Là người đứng sau giám đốc là người luôn hỗ trợ Giám đốc trong công tác điều hành mọi hoạt động của công ty.
- Thực hiện công việc trong phạm vi được ủy quyền trong phạm vi được phân công giải quyết và họ sẽ phải chịu toàn bộ trách nhiệm theo quy định của pháp luật.
- Trong trường hợp Giám đốc cơ quan hành chính vắng mặt thì có quyền thay mặt

#### **Phòng nhân sự**

- Quản lý mọi trách nhiệm liên quan đến công tác tổ chức, điều hành nhân sự và hành chính quản trị
- Thực hiện các chính sách quản lý và sử dụng lao động
- Hỗ trợ cán bộ, công nhân viên của công ty.

### **Phòng kinh doanh**

- Thực hiện các chiến lược Marketing quảng cáo nhằm nâng cao hình ảnh của công ty đến khách hàng và đề xuất các kế hoạch kinh doanh để duy trì và phát triển hoạt động của công ty.
- Tìm kiếm khách hàng có nhu cầu về dịch vụ cho thuê vận chuyển hàng hóa, thuê lưu cước, thủ tục hải quan, giao nhận.
- Báo giá và tư vấn dịch vụ cho khách hàng.
- Đàm phán giá cả và dịch vụ của công ty với khách hàng.
- Chăm sóc khách hàng, giải quyết các khiếu nại của khách hàng.

### **Phòng kế toán**

- Chịu trách nhiệm về toàn bộ công tác kế toán: lập báo cáo tài chính, hoạch toán thu chi, quản lý tài sản của công ty.
- Phối hợp với các bộ phận liên quan nhằm đề ra kế hoạch kinh doanh liên quan đến giá cả dịch vụ, hàng hoá, tồn kho, xử lý và thu hồi công nợ.
- Đại diện Giám đốc làm việc với bộ phận tài chính giải quyết những công việc có liên quan đến tài chính – kế toán.

### **Phòng chứng từ**

Gồm 2 bộ phận:

- Phòng chứng từ hàng xuất: nhận thông báo đơn hàng từ khách hàng; lập HBL/HAWB, . . . lập SI, VGM và nộp lên hãng tàu; lập bộ chứng từ hàng xuất theo quy định: nộp hồ sơ yêu cầu kiểm dịch, hun trùng, kiểm tra chất lượng, mua bảo hiểm, cấp C/O, . . . thông quan hàng xuất; chuyển và gửi thông tin về bộ phận giao nhận, hải quan; lưu trữ chứng từ; lập bảng kế hoạch ngày hôm sau hoặc cuối ngày,...
- Phòng chứng từ hàng nhập: sẽ theo dõi lô hàng; tiến hành nhập và kiểm tra lại chứng từ; nhận thông báo hàng nhập từ công ty vận tải; thông quan hàng nhập; chuyển những thông tin, chứng từ liên quan (thư mời, vận đơn, . . .)

cho bộ phận giao nhận để tiến hành nhận hàng; cung cấp D/O của công ty cho khách; gửi thông tin lô hàng tới bộ phận tài chính để lập debit note, đóng thuế thu nhập (nếu có); kiểm tra chứng từ; lập bảng kế hoạch ngày hôm sau hoặc cuối ngày,...

### **Phòng giao nhận**

- Thay mặt khách hàng tiến hành các hoạt động dịch vụ vận chuyển giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Theo dõi tiến độ lô hàng.
- Lấy lệnh giao nhận hàng từ đơn vị vận tải.
- Làm thủ tục thuê container, mượn container rỗng, trả container,...
- Cập nhật thông tin hiện trường theo yêu cầu (ảnh container, số container, số seal, shipping mark,...)

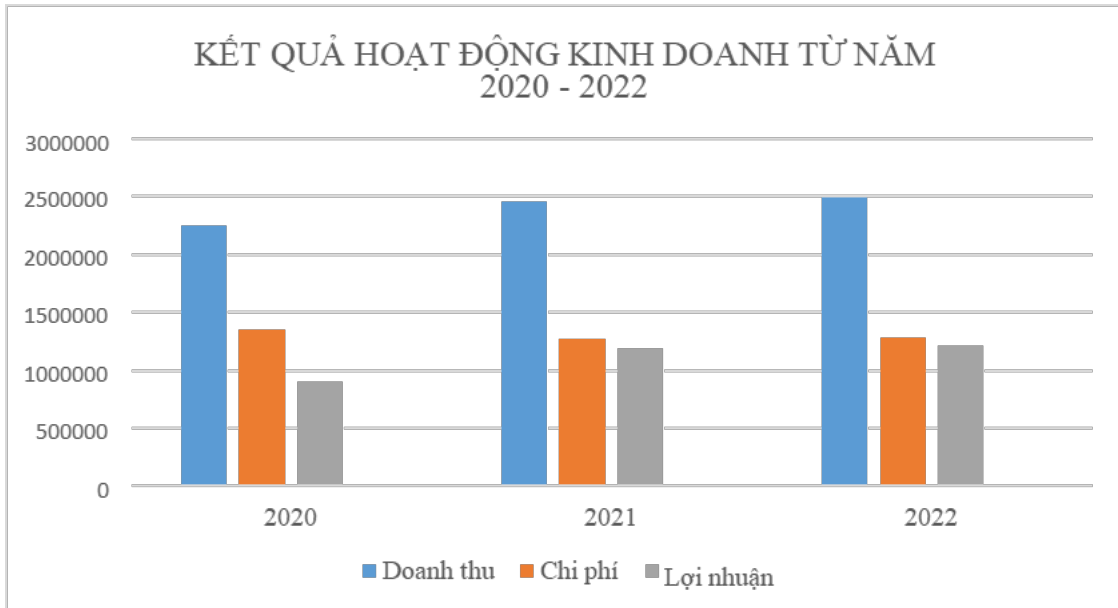
### **2.1.5. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2020-2022**

*Đơn vị tính: Nghìn đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2020</b>	<b>Năm 2021</b>	<b>Năm 2022</b>
<b>Doanh thu</b>	2.247.554	2.456.236	2.482.362
<b>Chi phí</b>	1.350.762	1.269.129	1.279.130
<b>Lợi nhuận</b>	896.792	1.187.107	1.203.232

**Bảng 1: Số liệu kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam**

*Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam*



**Hình 1.3: Biểu đồ kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam giai đoạn 2020 – 2022**

Từ bảng và hình ta thấy rằng doanh thu mỗi năm của công ty đều tăng. Giai đoạn từ năm 2020 – 2021 doanh thu đều tăng đáng kể. Tuy nhiên từ 2021 – 2022 doanh thu của công ty lại khá ít, nguyên nhân do ảnh hưởng bởi đại dịch Covid 19, Việt Nam cũng không ngoại lệ, do đó doanh thu năm 2022 chỉ tăng một lượng đáng kể.

Về phần chi phí, qua các năm chi phí của công ty không có sự thay đổi nhiều, đáng kể ở năm 2020 chi phí của công ty là 1.350.762 nghìn đồng nhưng từ năm 2021 trở đi chi phí đã giảm đi hoặc tăng nhẹ. Nguyên nhân do công ty đã có chính sách hợp lý để cắt giảm chi phí, mang lại lợi nhuận.

Về lợi nhuận từ bảng cho thấy lợi nhuận của các năm đều tăng. Điều đó chứng tỏ rằng công ty ngày càng phát triển và có được lòng tin từ khách hàng và các đối tác trên thị trường.

## Biến động tình hình kinh doanh giai đoạn 2020 – 2021

**Bảng 2: Tình hình kinh doanh của công ty giai đoạn 2020 – 2021**

*Nguồn: Báo cáo tài chính công ty TNHH THD Logistics Việt Nam*

Chỉ tiêu	Năm		So sánh	
	2020	2021	Tuyệt đối	Tương đối
<b>Doanh thu</b>	2.247.554	2.456.236	208.682	9,28%
<b>Chi phí</b>	1.350.762	1.269.129	-81.633	-6,04%
<b>Lợi nhuận</b>	896.792	1.187.107	290.315	32,37%

Từ bảng 2 phía trên ta nhận thấy rằng năm 2021 doanh thu tăng so với năm 2020 với giá trị tuyệt đối 208.682 nghìn đồng tăng 9,28% và chi phí giảm một lượng đáng kể 81.633 nghìn, lợi nhuận năm 2021 tăng với giá trị tuyệt đối là 290.315 nghìn đồng tức tăng 32,37%.

## Biến động tình hình kinh doanh giai đoạn 2021 – 2022

**Bảng 3: Tình hình kinh doanh của công ty giai đoạn 2021 – 2022**

*Đơn vị tính: Nghìn đồng*

Chỉ tiêu	Năm		So sánh	
	2021	2022	Tuyệt đối	Tương đối
<b>Doanh thu</b>	2.456.236	2.482.362	26.126	1,06%
<b>Chi phí</b>	1.269.129	1.279.130	10.001	0,79%
<b>Lợi nhuận</b>	1.187.107	1.203.232	16.125	1,36%

*Nguồn: Báo cáo tài chính công ty TNHH THD Logistics Việt Nam*

Từ bảng 3 ta thấy rằng năm 2022 doanh thu tăng so với năm 2021 với giá trị tuyệt đối là 26.126 nghìn đồng tăng 1,06% và chi phí tăng không nhiều và tăng 10.001 nghìn đồng so với năm 2021. Như đã nói ở trên thì doanh thu năm 2022 tăng ít do ảnh hưởng dịch Covid 19 bên cạnh đó doanh nghiệp cũng đưa ra chính

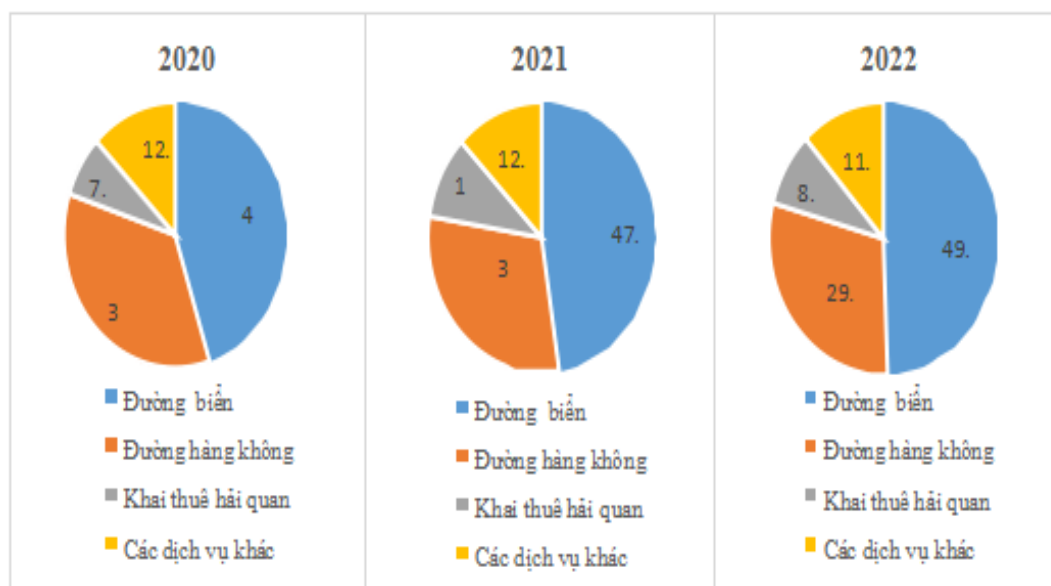
sách chi phí hợp lý để hạn chế tối đa mức chi phí gia tăng, điều đó làm cho lợi nhuận vẫn tăng và tăng 16.125 nghìn đồng tức tăng 1,36% so với năm 2021.

**Bảng 4 : Cơ cấu doanh thu về các loại dịch vụ của công ty**

*Đơn vị tính: Nghìn đồng*

Các dịch vụ của công ty	2020		2021		2022	
	Doanh thu	%	Doanh thu	%	Doanh thu	%
<b>Giao nhận bằng đường biển</b>	1.011.398	45	1.166.712	47,5	1.225.789	49,4
<b>Giao nhận bằng đường hàng không</b>	786.634	35	736.870	30	740.614	29,8
<b>Khai thuê hải quan</b>	168.569	7,5	245.623	10	220.658	8,9
<b>Các dịch vụ khác</b>	280.944	12,5	307.029	12,5	295.301	11,9
<b>Tổng cộng</b>	2.247.554	100	2.456.234	100	2.482.362	100

*Đơn vị tính: %*



**Hình 1.4: Sơ đồ tỉ trọng các loại hình doanh thu tại Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam**

Từ bảng và hình phía trên ta có thể thấy được rằng doanh thu về mặt cơ cấu dịch vụ của Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam tăng dần qua từng năm.

Trong đó dịch vụ giao nhận bằng đường biển đều tăng dần, đây là dịch vụ nòng cốt của công ty. Dịch vụ giao nhận bằng đường hàng không ở giai đoạn 2020–2021 giảm dần, còn các dịch vụ khác thì không ổn định. Cụ thể ở dịch vụ giao nhận bằng đường hàng không năm 2020 là 35% đến năm 2021 thì giảm 30% và từ năm 2022 giảm còn 29,8%. Dịch vụ khai thuê hải quan chiếm 7,5% vào năm 2020 đến năm 2021 tăng lên 10 % và giảm còn 8,9% vào năm 2022. Các dịch vụ khác năm 2020 là 12,5% và giữ nguyên tỉ trọng đó ở năm 2021, sau đó đến năm 2022 giảm còn 11,9%.

## **2.2. Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.**

Xuất khẩu: 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.

Nhập khẩu: PT. WIN TEXTILE KP.

Địa chỉ: CILEGONG RT.015 RW.04 DESA CILEGONG KEC.JATILUHUR, PURWAKARTA JAWA BARAT 41152 INDONESIA.

Tên hàng:

+ Sợi 100% cotton CM26S/1

+ Sợi 60% cotton

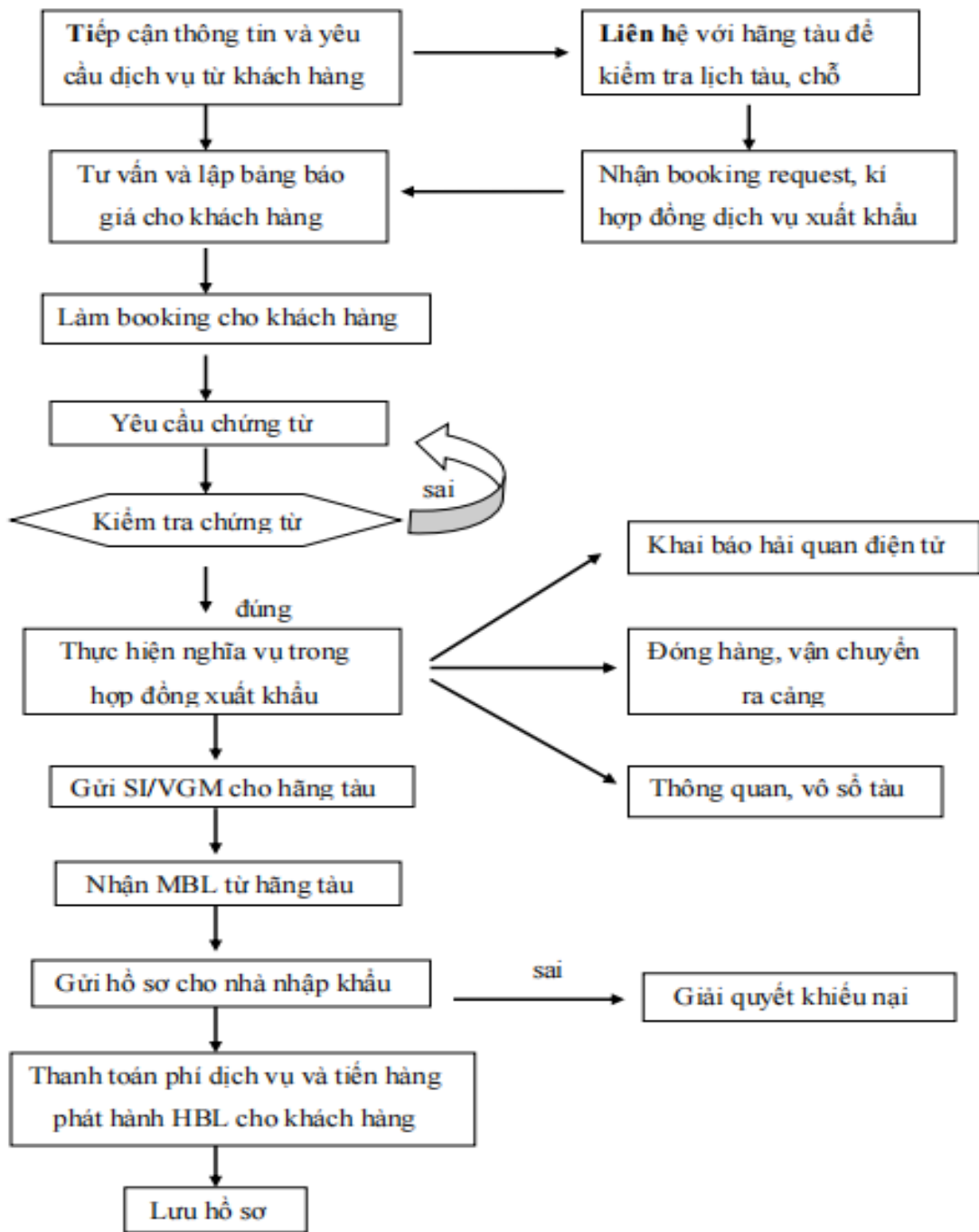
+ Sợi 40% polyester MVS NES/1

Cảng bốc hàng: Ho Chi Minh city, Viet Nam

Cảng dỡ hàng: JAKARTA INDONESIA

Phương thức thanh toán: Thanh toán L/C 100%

**2.2.1. Sơ đồ tóm tắt hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.**



**Hình 1.5: Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL tại công ty TNHH THD Logistics Việt Nam**

*Nguồn: Phòng xuất nhập khẩu tại công ty TNHH THD Logistics Việt Nam*

## **2.2.2. Phân tích chi tiết hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.**

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

Khi tiếp nhận các thông tin của đối tác khách hàng thì nhân viên phòng kinh doanh họ sẽ tiến hành tìm kiếm khách hàng thông qua hình thức gửi mail hoặc fax tới những công ty đang tìm kiếm khách hàng hỏi về giá cả và dịch vụ. Sau khi tìm kiếm được khách hàng có nhu cầu thì nhân viên sẽ tiếp nhận thông tin của khách hàng và tiến hành tìm hiểu thông tin về khách hàng.

Sau quá trình trao đổi thông tin với khách, nhân viên sẽ check coi đơn đặt hàng có thuộc trong danh sách những mặt hàng bị hạn chế xuất khẩu không và nếu không có thuộc danh mục hạn chế xuất khẩu loại mặt hàng trên có phải làm giấy phép xuất khẩu hay không. (tham khảo theo phụ lục 1-3 NĐ 69/2018/NĐ-CP).

Mặt hàng xuất khẩu là loại sợi 100% cotton CM 26 S/1, sợi 60% cotton, 40% polyester MVS NES/1 là lô hàng hoá xuất khẩu không phải làm giấy phép xuất khẩu. Sau đấy nhân viên thực hiện lựa chọn loại tàu phù hợp.

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

Nhân viên kinh doanh sẽ đăng nhập vào website này <http://shippingschedule.com.vn/> sau đó nhập thông tin tại cảng đi cảng về, ETA–ETD thực hiện kiểm tra. Sau khi nhân viên kinh doanh chọn xong hãng tàu vận chuyển có khả năng vận chuyển thích hợp với yêu cầu của quý khách hàng. Nhân viên sẽ liên lạc lại với hãng tàu qua hotline nhằm check báo giá cước phí và kiểm tra giao hàng đúng thời gian đã định hay là không

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

Nhân viên kinh doanh sẽ căn cứ theo giá hãng tàu và bảng giá của công ty mà phòng kinh doanh gửi để thực hiện tính các chi phí, phụ phí. Sau đó sẽ gửi bảng giá lại cho khách bằng mail hoặc fax. Các giao dịch liên quan đến giá cả và lịch trình sẽ phải giữ lại để đối chiếu khi cần thiết.

### **2.2.2.4. Nhận Booking request và ký hợp đồng dịch vụ với hàng hóa.**

Nếu Công ty TNHH Ilshin Việt Nam đồng ý với bảng báo giá và lịch trình khởi hành do nhân viên kinh doanh gửi đến, Công ty TNHH THD Logistics Việt

Nam sẽ nhận được yêu cầu đặt chỗ từ Công ty TNHH Ilshin Việt Nam. Yêu cầu đặt chỗ sẽ bao gồm các thông tin: Thông tin hàng hóa, người mua, trọng lượng, số lượng container, loại container.

Hai công ty sau đó đã soạn thảo hợp đồng và ký kết với nhau. Soạn thảo hợp đồng dịch vụ, trong đó có các điều khoản cơ bản về quyền và nghĩa vụ của hai bên.

Theo hợp đồng, Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam có nghĩa vụ thực hiện các hoạt động sau:

- Cho thuê phương tiện vận chuyển
- Thủ tục hải quan
- Đóng gói hàng hóa và vận chuyển nội địa đến cảng
- Hoàn tất thủ tục hải quan tại cảng xuất

Mọi chi phí và phí dịch vụ liên quan đến bốc dỡ hàng hóa sẽ được thanh toán cho Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam sau khi hàng rời Cảng Hồ Chí Minh.

Sau khi hoàn tất hợp đồng, công ty TNHH cung cấp dịch vụ THD Logistics Việt Nam sẽ yêu cầu Công ty TNHH Ilshin Việt Nam cung cấp bộ chứng từ hàng hóa xuất khẩu để công ty có thể thực hiện đúng hợp đồng dịch vụ của mình.

#### **2.2.2.5. Lập Booking Notice cho khách hàng**

Theo thỏa thuận trong hợp đồng dịch vụ, vì Công ty TNHH Ilshin Việt Nam xuất khẩu theo điều kiện CIF nên công ty TNHH THD Logistics Việt Nam phải thực hiện thuê phương tiện vận tải.

Để thuê được phương tiện vận tải, nhân viên chứng từ sẽ liên hệ với hãng tàu để đặt chỗ. Nhân viên chứng từ sẽ cung cấp các thông tin về người gửi hàng, người nhận hàng, trọng lượng, loại container, cảng hạ container.

Sau khi hãng tàu nhận và xử lý, họ sẽ gửi thông báo tới Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam Booking Confirmation thông báo về việc đặt chỗ đã thành công.

#### **2.2.2.6. Yêu cầu chứng từ**

Sau khi đã nhận đủ Booking Notice, nhân viên phòng chứng từ sẽ gửi sang phòng kinh doanh và nhân viên kinh doanh sẽ gửi sang Công ty TNHH Ilshin Việt Nam để bên xuất nhập khẩu lấy ra bộ chứng từ bàn giao cho THD.

Sau khi Công ty Ilshin Việt Nam gửi chứng từ cho nhân viên kinh doanh, họ sẽ chuyển giao sang bộ phận chứng từ, tiếp theo là bộ phận chứng từ hàng xuất. Bộ chứng từ sẽ bao gồm:

- Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract)
- Hóa đơn thương mại (Invoice)
- Phiếu đóng gói (Packing list)

#### **2.2.2.7. Kiểm tra chứng từ**

Trước khi kiểm tra nội dung của từng loại chứng từ, nhân viên chứng từ sẽ kiểm tra số lượng chứng từ mà Công ty TNHH Ilshin Việt Nam đã gửi đủ hay chưa.

Nếu nhà xuất khẩu gửi thiếu một trong các loại chứng từ thì nhân viên chứng từ sẽ yêu cầu Công ty TNHH Ilshin Việt Nam bổ sung chứng từ còn thiếu. Nếu đầy đủ loại chứng từ thì nhân viên sẽ kiểm tra nội dung và tính pháp lý của từng loại chứng từ.

##### **2.2.2.7.1. Kiểm tra hợp đồng ngoại thương**

Đối với các hợp đồng ngoại thương, yêu cầu nhân viên chứng từ kiểm tra số và ngày hợp đồng, bên mua, bên bán, chữ ký các bên, tên hàng, đơn giá, tổng tiền, thời gian giao nhận hàng, hình thức thanh toán, hợp đồng đã có chữ ký và đóng mộc hay chưa.

Căn cứ theo hợp đồng ngoại thương vừa kiểm tra, nếu hợp đồng đúng và đủ tính pháp lý, nhân viên Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam sẽ sử dụng hợp đồng làm chuẩn để kiểm tra đối chiếu với hoá đơn thương mại và phiếu bảo hành.

##### **2.2.2.7.2. Kiểm tra hóa đơn thương mại**

Hóa đơn thương mại thể hiện trị giá lô hàng, có chức năng thanh toán. Vì vậy, hóa đơn thương mại cần phải kiểm tra như sau: số và ngày hóa đơn, số tiền thanh toán, bên bán, bên mua, số lượng, điều kiện thanh toán, tính pháp lý của chữ ký và dấu mộc của công ty.

Cụ thể lô hàng như sau:

- No invoice (Số hóa đơn): V-2023/02/04- D1
- Date of invoice (Ngày hóa đơn): 04/02/2023
- The Seller (Bên bán): CÔNG TY TNHH Ilshin Việt Nam
- Address (Địa chỉ): Lô số 30-4 đường N14, khu CN Phước Đông, xã Bàu Đồn, huyện Gò Dầu, tỉnh Tây Ninh.
- The Buyer (Bên mua): PT.WIN TEXTILE
- Address (Địa chỉ): CILEGONG RT.015 RW.04 DESA CILEGONG KEC.JATILUHUR, PURWAKARTA JAWA BARAT 41152 INDONESIA.
- Commodities (Tên hàng):
  - + Sợi 100% cotton CM26S/1
  - + Sợi 60% cotton
  - + Sợi 40% polyester MVS NES/1
- Amount (Tổng tiền): 34,964.94 USD
- Delivery term (Điều kiện giao hàng): CIF JAKARTA, INDONESIA, INCOTERMS® 2020
- Port of loading (Cảng bốc): Cảng HỒ CHÍ MINH
- Port of destination (Cảng dỡ): Cảng JAKARTA , Indonesia
- Payment (Phương thức thanh toán): L/C 100% trị giá hóa đơn
- Chữ kí và dấu mộc công ty hợp lệ

### **2.2.2.7.3. Kiểm tra phiếu đóng gói**

Đối với phiếu đóng gói hàng hóa cần kiểm tra thông tin bên bán và bên mua, số và ngày lập, số lượng, tên hàng, các nội dung có khớp với hợp đồng và hóa đơn thương mại hay không. Ngoài ra chữ ký và dấu mộc của công ty phải đảm bảo tính pháp lý. Cụ thể lô hàng như sau:

- The Seller (Bên bán): CÔNG TY TNHH Ilshin Việt Nam
- Address (Địa chỉ): Lô số 30-4 đường N14, khu CN Phước Đông, xã Bàu Đồn, huyện Gò Dầu, tỉnh Tây Ninh.
- The Buyer (Bên mua): PT.WIN TEXTILE
- Address (Địa chỉ): CILEGONG RT.015 RW.04 DESA CILEGONG KEC.JATILUHUR, PURWAKARTA JAWA BARAT 41152 INDONESIA.
- Commodities (Tên hàng):

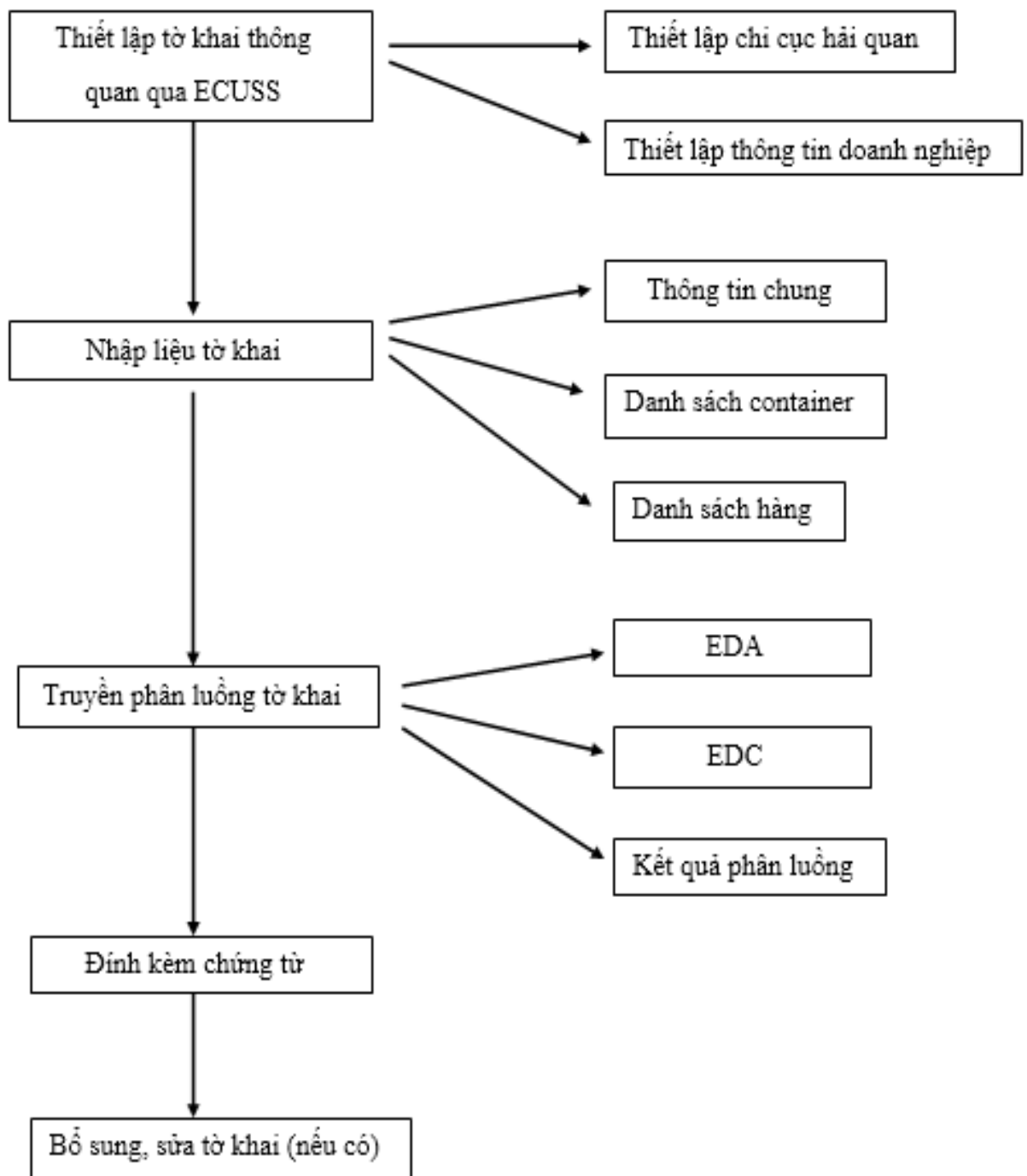
- + Sợi 100% cotton CM26S/1
- + Sợi 60% cotton
- + Sợi 40% polyester MVS NES/1
- Amount (Tổng tiền): 34,964.94 USD
- Net weight: 9,097.92 KGS
- Gross weight: 9,617.40 KGS
- Port of loading (Cảng bốc): Cảng HỒ CHÍ MINH
- Port of destination (Cảng dỡ): Cảng JAKARTA, Indonesia
- Chữ kí và dấu mộc đảm bảo tính pháp lý

Sau khi kiểm tra các chứng từ không có sai sót nào thì nhân viên chứng từ sẽ thực hiện bước tiếp theo trong hợp đồng dịch vụ.

#### **2.2.2.8. Thực hiện các nghiệp vụ trong hợp đồng dịch vụ**

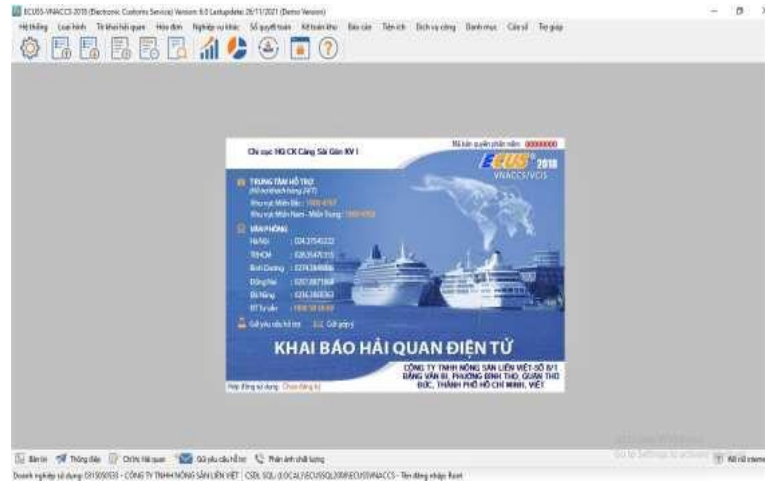
##### **2.2.2.8.1. Khai hải quan điện tử**

Dựa vào những chứng từ về hàng hóa mà nhà xuất khẩu cung cấp: sales contract (hợp đồng ngoại thương), invoice (hóa đơn thương mại), packing list (phiếu đóng gói), 28 booking confirmation. Sau khi tổng hợp và kiểm tra tất cả thông tin lô hàng trên chứng từ, nhân viên chứng từ sẽ lên tờ khai hải quan điện tử cho lô hàng bằng phần mềm ECUSS-VNACCS.



**Hình 1.5: Sơ đồ quy trình khai hải quan điện tử**

Đầu tiên sau khi chuẩn bị đầy đủ hồ sơ hải quan, nhân viên chứng từ tiến hành đăng nhập vào phần mềm ECUSS-VNACCS để khai báo hải quan cho lô hàng.



**Hình 1.6: Giao diện phần mềm ECUSS-VNACCS**

### **Bước 1: Thiết lập hệ thống ECUSS - VNACCS**

Thiết lập chi cục Hải quan vào tab hệ thống ấn 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 doanh nghiệp vào tab quản trị click vào nút nghiệp vụ số 2 để khai thông tin doanh nghiệp

- Mã doanh nghiệp: 39011080642
- 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
- Mã bưu chính: (+84) 43

**Hình 1.7: Thiết lập chi cục Hải quan**

## **Bước 2: Nhập liệu cho tờ khai hải quan**

Ở bước này nhân viên chứng từ dựa vào thông tin: hợp đồng, hóa đơn, phiếu đóng gói, booking confirmation để tiến hành khai 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: 39011080642
- 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: PT.WIN TEXTILE
- Địa chỉ: CILEGONG RT.015 RW.04 DESA CILEGONG KEC.JATILUHUR, PURWAKARTA JAWA BARAT 41152 INDONESIA.
- Mã nước: ID

### **3) Vận đơn**

- Số vận đơn Muốn đăng ký số vận đơn, nhân viên chứng từ cần khai báo trước số định danh hàng.

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.

### **(4) Thông tin hợp đồng**

- Số hợp đồng: ILIP040223-070
- Ngày hợp đồng: 06/01/2023

### **(5) Hóa đơn**

- Số hóa đơn: V-2023/02/04-D1
- Ngày phát hành: 04/01/2023
- Điều kiện giá hóa đơn: CIF
- Tổng trị giá hóa đơn: 34,964.94 USD
- Mã đồng tiền hóa đơn – mã đồng tiền tính thuế: USD

### **(6) Thuế và bảo lãnh**

- Người nộp thuế: 1 – người xuất khẩu (nhập khẩu)
- Mã xác định thời hạn nộp thuế: D – nộp thuế ngay

### **(7) Thông tin vận chuyển**

- Ngày khởi hành vận chuyển:
- Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế:

### **(8) Thông tin khác**

Phần ghi chú: Hàng xuất kinh doanh

Danh sách hàng

Mô tả chi tiết lô hàng như sau:

(1) Hàng hóa: SỢI 100% COTTON BCI SLUB NE26S/1 ISL 0307 (CM 26 SLUB (ISL 0307)) ( SỢI ĐƠN, LÀM TỪ XƠ CHẢI KỸ, CÓ ĐỘ MẢNH 227.12 DECTITEX, CHỈ SỐ 43.94

- Mã HS: 52052300

- Số lượng (1): 8.786,88 KGM

- Số lượng (2): 8.786,88 KGM

- Đơn giá hóa đơn: 3.91- USD - KGM

- Trị giá hóa đơn: 34.356,7

(2) Hàng hóa: SỢI 60% COTTON, 40% POLYESTER BCI MVS NE20S/1 (MVS CMP 60/40 20) (SỢI ĐƠN, LÀM TỪ XƠ CHẢI KỸ, CÓ ĐỘ MẢNH 295.25 DECITEX, CHỈ SỐ MÉT 33.08)

- Mã HS: 52052200

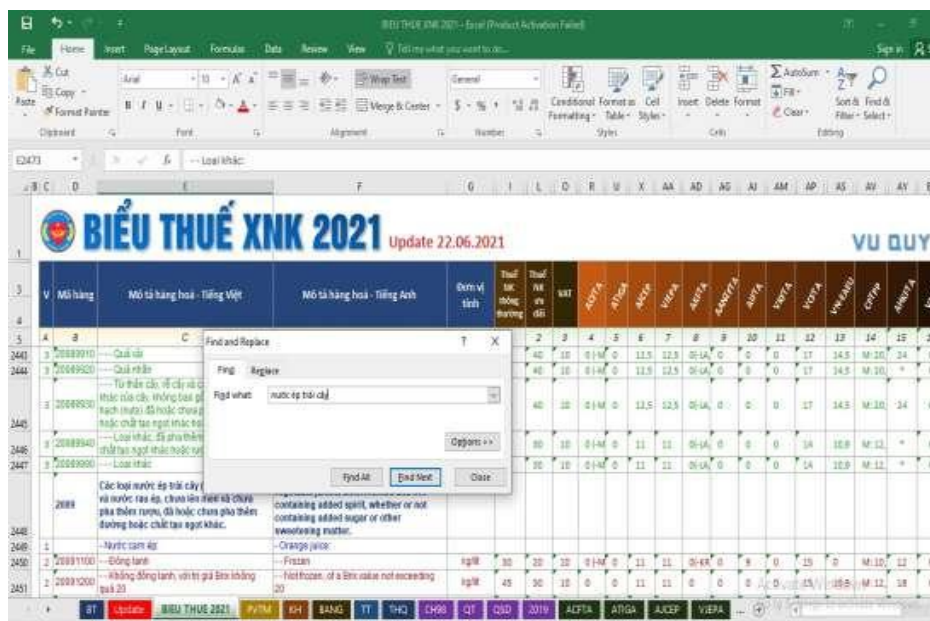
- Số lượng (1): 311,04 KGM

- Số lượng (2): 311,04 KGM

- Đơn giá hóa đơn: 2,92001- USD -KGM

- Trị giá hóa đơn: 908,24

- Đầu tiên, nhân viên chứng từ truy cập vào biểu thuế Xuất nhập khẩu 2021 để tra mã HS theo tên mặt hàng, sau đó bấm tổ hợp phím Ctrl + F nhập tên mặt hàng vào ô tìm kiếm.



**Hình 1.8: Giao diện tìm kiếm mã sản phẩm**

Sau khi điền đầy đủ tất cả thông tin nhân viên chứng từ nhấn vào nút ghi, để thông tin khai báo được lưu vào hệ thống. Nếu có trường hợp bị mất điện hoặc bị lỗi do máy tính thì thông tin vẫn được lưu trên hệ thống. Tiếp theo nhân viên chứng từ gắn chữ ký số của công ty THD để tiến hành truyền thông tin tờ khai.

**Bước 3: Truyền tờ khai**

Nhân viên chứng từ tiến hành bấm vào mục số 2 “Khai trước thông tin tờ khai (EDA). Sau khi khai xong thì ta có thể in tờ khai nhấp để kiểm tra thông tin một lần nữa xem có chính xác không.

Nếu thông tin chính xác thì tiến hành chọn mục số 3 “Khai chính thức tờ khai (EDC). Khi đó hệ thống sẽ trả về kết quả phân luồng tờ khai.

**Bước 4: Đính kèm chứng từ**

Bấm vào mục quản lý tờ khai chọn thêm đính kèm chứng từ để đính kèm các chứng từ bao gồm: hợp đồng ngoại thương, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói hàng hóa. Lưu ý phải gắn chữ ký số sau khi đính kèm.

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

Bước này thực hiện khi nhân viên chứng từ đã chỉnh sửa chứng từ. Nếu thông tin bị sai thì tiến hành lựa chọn mục số 1 "Lấy lại thông tin tờ khai (EDB)"

để lấy lại thông tin và chỉnh sửa lại những thông tin bị sai. Sau đó thực hiện những bước tương tự như trên.

#### **2.2.2.8.2. Đóng hàng và đưa hàng ra cảng**

- Vì lô hàng xuất nguyên container nên khi gửi Booking Confirmation hãng tàu gửi kèm theo lệnh cấp container rỗng để đóng hàng cho THD.
- Sau khi có lệnh cấp container rỗng từ hãng tàu, nhân viên giao nhận sẽ đem lệnh cấp container rỗng đến phòng điều độ của hãng tàu ở cảng để đổi lấy container.
- Phòng điều độ ở cảng 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 ký tên của phòng điều độ để có thể lấy được container rỗng.
- Nhân viên giao nhận của Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam sẽ giao bộ chứng từ trên khi lái xe kéo container đến bãi chỉ định của hãng tàu và xuất trình lệnh cấp container đã được phê duyệt, nộp phí nâng hạ container tại phòng lưu bãi. Lấy container rỗng vận chuyển về kho bãi của Công ty TNHH Ilshin Việt Nam nhận hàng.
- Khi container được hạ xuống, tài xế container sẽ tiến hành kiểm tra tình trạng container (sàn, nóc, vách, cửa) để đảm bảo container sạch, tốt, an toàn cho lô hàng. Nếu như phát hiện có vấn đề, tài xế sẽ lập tức thông báo cho nhân viên giao nhận, nhân viên giao nhận sẽ thông báo lên phòng điều độ để yêu cầu đổi container. Điều này đảm bảo an toàn cho lô hàng mà còn tránh được các khoản phí phạt nếu sau khi nhận về đóng hàng, container bị hư hại. 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 sẽ chở container rỗng về kho của CÔNG TY TNHH Ilshin Việt Nam, Lô số 30-4 đường N14, Khu CN Phước Đông, Xã Bàu Đồn, Huyện Gò Dầu, Tỉnh Tây Ninh. Tại kho nhân viên giao nhận của công ty THD sẽ ghi lại thông tin lô hàng, kiểm tra đủ số lượng, tình trạng hàng không bị hư hỏng.

- Hàng sau khi đóng xong sẽ vận chuyển ra Cảng Cát Lái để chuẩn bị lên tàu, lưu ý thời gian cắt máng (thời gian trễ nhất hoàn tất các thủ tục hạ container xuống bãi chỉ định) được nêu trong Booking để vận chuyển ra cảng tránh không bị trễ tàu.

#### **2.2.2.8.3. Thông quan và vô số tàu**

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

- Tờ khai hải quan
- Hợp đồng ngoại thương
- Hóa đơn thương mại
- Phiếu đóng gói
- Giấy giới thiệu của công ty
- Phiếu hạ hàng (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 hóa trên hệ thống xử lý dữ liệu hải quan điện tử chưa, đối chiếu với tờ khai hải quan mà nhân viên xuất trình. Nếu phù hợp, cán bộ sẽ ký và đóng dấu vào tờ trả lại tờ bộ hồ sơ.

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

#### **2.2.2.8.4. Gửi SI/VGM cho hãng tàu**

Sau khi hàng được thông quan và vô số tàu, nhà xuất khẩu sẽ gửi SI/VGM cho công ty THD. Nhân viên chứng từ của THD sẽ dựa trên SI/VGM của khách hàng cung cấp tiến hành gửi SI/VGM trên Website của hãng tàu OOCL <https://www.oocllogistics.com>

(Submit SI và Submit VGM) trước ngày SI CUT OFF VÀ CY CUT OFF.

Trên SI sẽ bao gồm các thông tin sau:

Người gửi hàng: ILSHIN VIETNAM CO.,LTD

- Địa chỉ: SLOT 30-4 ROAD N14, PHUOC DONG I.Z GO DAU DISTRICT,  
TAY NINH PROVINCE.

- Người nhận hàng: PT.WIN TEXTILE

- Địa chỉ: KP.CILEGONG KEC.JATILUHUR, PURWAKARTA JAWA BARAT  
41152 INDONESIA

- Cảng bốc: HO CHI MINH PORT

- Cảng dỡ: JAKARTA PORT

- Mô tả hàng hóa: 100PCT COMBED COTTON RING-SPUN SLUB(ISL-0307)  
YARN, RAW WHITE, WAXED FOR KNITTING NE 26S/1 BCI

+ HS CODE: 52052300

- Net weight: 9,097.92 KGS

- Gross weight: 9,617.40 KGS

- Mô tả hàng hóa: 60PCT COMBED COTTON 40PCT POLYESTER MVS  
YARN, RAW WHITE, WAXED FOR KNITTING NE20S/1 BCI

+ HS CODE: 52052200

- Net weight: 9,097.92 KGS

- Gross weight: 9,617.40 KGS

#### **2.2.2.8.5. Nhận MBL từ hãng tàu**

Sau khi hàng đã lên tàu, hãng tàu sẽ căn cứ vào SI và VGM nhận được, hãng tàu sẽ phát hành Bill nháp. Sau đó hãng tàu gửi Bill nháp và yêu cầu công ty THD xác nhận lại thông tin. Nhân viên chứng từ sẽ kiểm tra thông tin trên Bill có đúng không, nếu như không có sai sót, hãng tàu sẽ tiến hành ra MBL. Trước khi nhận được MBL thì nhân viên phòng kế toán của công ty THD phải thanh toán chuyển khoản cho hãng tàu các khoản phí để làm Bill.

Khi đã có MBL từ hãng tàu, căn cứ vào các thông tin trên MBL nhân viên chứng từ tiến hành ra HBL cho khách hàng.

#### **2.2.2.8.6. Gửi hồ sơ cho nhà nhập khẩu**

Khi đã có vận đơn, Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam, đơn vị xuất khẩu đại diện cho Công ty TNHH Ilshin Việt Nam, sẽ có trách nhiệm gửi bộ chứng từ qua fax cho đơn vị nhập khẩu để có đầy đủ hồ sơ nhận hàng.

Sau khi nhận được bộ hồ sơ, người nhập khẩu sẽ kiểm tra xem số lượng hồ sơ có đủ theo hợp đồng hay không, đồng thời kiểm tra tính pháp lý của hồ sơ. Nếu hồ sơ chưa đầy đủ, nhà nhập khẩu liên hệ với Công ty TNHH Ilshin Việt Nam. Khi đó, công ty xuất khẩu sẽ liên hệ với bộ phận kinh doanh để yêu cầu giải quyết khiếu nại của người nhập khẩu, THD chỉ xử lý các trường hợp liên quan đến chứng từ vận chuyển, hải quan, số lượng hàng hóa, khi container đã được xếp vào kho sẽ xử lý. không giải quyết được vấn đề chất lượng của hàng hóa.

#### **2.2.2.8.7. Thanh toán phí dịch vụ và phát hành HBL cho khách hàng**

Nhân viên chứng từ sẽ lập Debit Note (Giấy báo nợ) bao gồm các khoản phí đã nộp như phí dịch vụ vận chuyển, phí nâng hạ container, phí làm Bill và các khoản phí phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng và sẽ được gửi cho Công ty TNHH Ilshin Việt Nam yêu cầu họ thanh toán phí dịch vụ rồi cấp HBL cho khách hàng. Ở bước này, nhân viên chứng từ họ thực hiện việc chuyển hồ sơ cho nhân viên kế toán để họ theo dõi tiến độ thanh toán phí dịch vụ cho công ty. Sau khi công ty nhận được thanh toán từ khách hàng, nhân viên chứng từ xử lý hồ sơ sẽ gửi HBL cho khách hàng qua email.

#### **2.2.2.8.8. Lưu hồ sơ**

Sau khi Công ty TNHH Ilshin Việt Nam hoàn tất việc thanh toán phí dịch vụ cho Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam, công ty sẽ lưu giữ hồ sơ tại doanh nghiệp trong 5 năm theo quy định của nhà nước để có thể xuất trình khi cần kiểm tra cơ chế.

### **2.3. Đánh giá về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.**

#### **2.3.1. Điểm mạnh**

- Công ty có thể khai báo một cách nhanh chóng và dễ dàng thông qua hệ thống khai báo hải quan điện tử, không cần tốn thời gian, chi phí để tới trụ sở của hải quan.

- Công ty đã tạo được nhiều mối quan hệ với các hãng tàu nhằm đáp ứng kịp thời và nhanh chóng đồng thời mang lại các dịch vụ tốt nhất cho những yêu cầu của khách hàng.
- Quy trình xuất khẩu của công ty nhìn chung được tổ chức chặt chẽ, nhiệm vụ rõ ràng chi tiết cho mỗi nhân viên trong nhiều bộ phận khác nhau, tạo tính minh bạch, rõ ràng trong công việc, giảm thiểu được các tình trạng đùn đẩy trách nhiệm công việc lẫn nhau.
- Có thể chủ động về mặt thời gian, có thể lựa chọn khai báo hải quan bất cứ lúc nào cần thiết và có thể đăng ký thực hiện thủ tục hải quan điện tử tại bất kỳ Chi cục Hải quan điện tử nào và được chấp nhận làm thủ tục Hải quan điện tử ở các Chi cục khác thay vì việc phải làm đăng ký tại từng Chi cục hải quan điện tử như trước đây.
- Quy trình diễn ra ngày càng hiệu quả bởi sự kết hợp khá ăn ý, sự phối hợp nhịp nhàng giữa bộ phận chứng từ và bộ phận giao nhận. Văn hóa công ty được xây dựng tốt, các phòng ban liên kết, tích cực hỗ trợ lẫn nhau để hoàn thành đơn hàng cho khách hàng một cách tốt nhất có thể.
- Quy trình khai báo hải quan có sự hướng dẫn chi tiết trên phần mềm và gần như không có sự thay đổi. Điều này tạo điều kiện cho các nhân viên càng nắm chắc chuỗi công việc và hạn chế những sai sót trong quá trình thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu.
- Quá trình đăng ký tờ khai tại Chi cục hải quan hầu hết diễn ra rất thuận lợi, tiết kiệm chi phí cho công ty bởi vì công ty đã có thâm niên kinh doanh với sự tín nhiệm của nhân viên hải quan bởi hầu hết nhân viên giao nhận, khai hải quan đều được đào tạo kỹ lưỡng, có kinh nghiệm, năng động, nhiệt huyết và nắm rõ được quy trình làm việc ở đó. Đặc biệt, họ luôn có sự linh hoạt, nhạy bén xử lý các vấn đề phát sinh.

### **2.3.2. Điểm yếu**

Tuy nhiên, bên cạnh đó cũng tồn tại một số nhược điểm như sau:

- Thời gian khai hải quan điện tử còn phụ thuộc rất nhiều vào tốc độ mạng internet, có rất nhiều trường hợp bị nghẽn mạng, truyền chậm, làm việc khai báo hải quan kéo dài.

- Phần mềm khai báo hải quan ECUS5 đôi khi có hiện tượng bị lỗi, không thể truy cập vào hệ thống, lỗi phong chữ,...Phải nhanh chóng xử lý bằng cách liên hệ bên cung cấp phần mềm để không cản trở tiến độ làm thủ tục hải quan
- Mặc dù, đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm và đã kiểm tra kỹ lưỡng các chứng từ, các thông tin khi lên tờ khai xuất khẩu nhưng không thể tránh khỏi sai sót trong một số trường hợp. Đôi khi bên phía khách hàng có nhầm lẫn, cung cấp thông tin chưa chính xác, phải chỉnh sửa nhiều lần, gây mất thời gian, công sức và thậm chí chi phí của cả hai bên.
- Số lượng lô hàng của công ty ngày càng tăng lên, nhưng số lượng nhân viên khai báo hải quan còn hạn chế ảnh hưởng đến tiến độ xuất khẩu hàng hóa.
- Vẫn còn tồn tại các vấn đề phát sinh khi nhân viên chứng từ đã áp mã thuế hoặc cộng tiền thuế sai đã gây ra một số khó khăn cho người giao nhận, làm ảnh hưởng đến quá trình giao nhận
- Thị trường hoạt động của doanh nghiệp chưa tốt, chưa có nhiều khách hàng, cần mở rộng thêm thị trường với nhiều đối tác khác nhau.

### **2.3.3. Cơ hội**

- Việt Nam thực hiện các hiệp định Thương mại tự do (FTA) đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi để các hoạt động kinh doanh xuất khẩu phát triển, kéo theo việc phát triển của ngành kinh doanh giao nhận, từ đó giúp công ty có nhiều điều kiện để tồn tại và cũng như càng ngày phát triển vươn cao hơn trong lĩnh vực hoạt động mở rộng được thị trường kinh doanh.
- Các cảng biển không ngừng được mở rộng với các quy mô lớn.
- Nhà nước đã tạo nhiều điều kiện để các công ty trong nước với các công ty nước ngoài có thể giao lưu, học hỏi nhiều kinh nghiệm lẫn nhau tạo điều kiện hoàn thiện hơn.
- Nhà nước hiện nay luôn tạo điều kiện cho lĩnh vực giao nhận hàng hóa có thể phát triển nhiều hơn nên đây là thời điểm mà các công ty thể hiện và hàng động triển khai các chiến lược kinh doanh cũng như quảng bá để phát triển hơn.

- Với lực lượng lao động đông đảo và cơ sở hạ tầng khá tốt, vị trí địa lý đặc địa, Việt Nam sẽ được các tập đoàn có nhu cầu dịch chuyên ngày càng chú ý hơn, giúp việc xuất khẩu của Công ty cũng như các doanh nghiệp khác trở nên dễ dàng hơn.

#### **2.3.4. Thách thức**

- Sự cạnh tranh khốc liệt giữa các công ty đối thủ, có sự cạnh tranh về giá, về chất lượng để tồn tại và phát triển là một điều vô cùng khó khăn, bên cạnh đó các công ty tồn tại rất nhiều công ty phải phá sản hoặc phải giải thể. Vì vậy đây cũng là một khó khăn mà công ty mắc phải, để tồn tại và phát triển, công ty luôn luôn cố gắng và phải không ngừng dẫn hoàn thiện mình, học hỏi kinh nghiệm lẫn nắm bắt sự thay đổi từng ngày của thị trường.
- Cơ sở hạ tầng đường bộ, đường biển,... nước ta một số nơi đã bị hư hỏng dần do sự bào mòn theo thời gian, do sự vận chuyển quá lớn cũng là một thách thức lớn cho các hoạt động mua bán đi lại, và quá trình giao nhận của các công ty giao nhận nói chung cũng như công ty nói riêng.
- Do công cuộc toàn cầu hóa ngày càng phát triển như hiện nay, đòi hỏi trình độ chuyên môn hóa ngày càng cao, ngoài ra, mức độ thay đổi, cập nhật liên tục thông tin cũng sẽ khiến công ty phải nhanh chóng cập nhật kiến thức mới nếu không muốn bị lạc hậu.
- Với việc thị trường ngày một gay gắt, các công ty khác cũng đang lấy trải nghiệm của khách hàng làm phương châm thì việc ai đáp ứng được đúng nhu cầu khách hàng, ai làm cho họ hài lòng về dịch vụ thì sẽ là người giành chiến thắng. Do đó đây sẽ là khoảng thời gian mà những sai sót phải hạn chế đến mức tối thiểu, công ty cần phải để nhân viên có kinh nghiệm phụ trách những công việc này để tối ưu tiến độ công việc và để cạnh tranh với các đối thủ khác.

### **2.4. Phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến vấn đề về hoạt động xuất khẩu hàng FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.**

#### **2.4.1. Môi trường bên trong**

##### **Cơ sở hạ tầng, trang thiết bị, máy móc**

Cơ sở hạ tầng và trang thiết bị giao nhận vận tải bao gồm văn phòng, kho bãi, phương tiện bốc xếp, vận chuyên, bảo quản, lưu giữ hàng hóa... Để tham gia vào hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển, đặc biệt trong điều kiện đóng container hiện nay, người giao nhận cần có cơ sở hạ tầng với trang thiết bị máy móc hiện đại để cung cấp dịch vụ gom hàng, chuẩn bị và kiểm tra hàng hóa. Với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, người giao nhận vận tải có thể quản lý mọi hoạt động, thông tin về khách hàng, hàng hóa thông qua hệ thống máy tính và sử dụng hệ thống truyền dữ liệu điện tử (EDI). Với cơ sở hạ tầng và trang thiết bị hiện đại, các nhà giao nhận vận tải sẽ ngày càng gần gũi với nhu cầu của khách hàng và duy trì mối quan hệ lâu dài.

Cơ sở hạ tầng, trang thiết bị, máy móc chưa hoàn thiện và chưa đầy đủ dẫn đến khó khăn, trở ngại trong quá trình giao nhận hàng hóa. Tuy nhiên, để xây dựng cơ sở hạ tầng và sở hữu trang thiết bị hiện đại, các doanh nghiệp vận tải cần một lượng vốn đầu tư rất lớn. Nhưng không phải lúc nào các công ty vận tải cũng có đủ năng lực tài chính. Vì vậy, trước nguồn tài chính hạn hẹp, các doanh nghiệp vận tải cần tính toán kỹ lưỡng để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật một cách hiệu quả, bên cạnh việc cho thuê hoặc liên doanh, đồng sở hữu với các công ty máy móc, thiết bị chuyên dụng khác.

### **Trình độ chuyên môn**

Quy trình vận chuyên hàng hóa có được thực hiện trong thời gian ngắn nhất để giao hàng theo yêu cầu của khách hàng hay không phần lớn phụ thuộc vào trình độ của những người trực tiếp hoặc gián tiếp tham gia vào quá trình này. Nếu người tham gia vào quá trình này có kiến thức và kinh nghiệm trong lĩnh vực này thì thông tin nhận được sẽ được xử lý trong thời gian ngắn nhất. Ngoài ra, chất lượng và số lượng sản phẩm được đảm bảo nhờ kinh nghiệm xử lý nhiều loại sản phẩm khác nhau.

### **Trình độ tổ chức quản lý**

Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam là một hệ thống với những mối liên kết chặt chẽ với nhau hướng tới mục tiêu. Một doanh nghiệp muốn đạt được mục tiêu của mình thì đồng thời đạt đến một trình độ tổ chức, quản lý tương ứng. Khả năng tổ chức, quản lý dựa trên quan điểm tổng hợp bao quát, tập trung những

mối liên hệ tương tác của tất cả các bộ phận tạo thành tổng thể tạo nên sức mạnh thực sự cho doanh nghiệp. THD Logistics Việt Nam luôn có sự chủ động trong công tác quản lý, giải quyết các vấn đề phát sinh. Điều này giúp công ty hoạt động ổn định, phát triển hơn và gắn kết chặt chẽ với nhau.

### **Tiềm năng con người**

Lực lượng lao động công ty đông đảo đảm bảo cho công ty có đủ nguồn nhân lực cần thiết để mở rộng việc kinh doanh. Sự đoàn kết của tập thể cán bộ công nhân viên công ty cùng với đội ngũ cán bộ nghiệp vụ có nhiều năm kinh nghiệm. Công ty đã chú trọng quan tâm đào tạo nâng cao trình độ tay nghề cho cán bộ công nhân viên để đáp ứng ngày càng tốt hơn theo yêu cầu của khách hàng. Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam sở hữu đội ngũ nhân viên năng động, có trình độ cao và trách nhiệm trong công việc, chúng tôi tin rằng với việc tập trung vào chất lượng dịch vụ sẽ đem đến sự hài lòng tuyệt đối, đảm bảo quyền lợi cao nhất cho khách hàng khi đến với công ty chúng tôi.

### **Hoạt động Marketing**

THD Logistics Việt Nam đã hoạt động rất tích cực, luôn chủ động mở rộng mạng lưới kinh doanh. THD Logistics sẽ tiếp tục giữ mối quan hệ tốt đẹp với các khách hàng lâu năm. Trong thời gian sắp tới, công ty THD Logistics Việt Nam sẽ triển khai các chiến lược marketing phù hợp với từng thị trường, đẩy mạnh triển khai trên các nền tảng số, tận dụng triệt để các công cụ trực tuyến như website, Google Ads, mạng xã hội Facebook, Instagram, Youtube... tận dụng sức ảnh hưởng của mạng xã hội để có thể chủ động và hiệu quả hơn trong việc tìm kiếm các khách hàng mới. Chiến lược này rất được kỳ vọng sẽ mang lại thành công, góp phần giúp THD tiếp cận nhiều khách hàng mới hơn, nâng cao lợi nhuận của công ty nhờ vào sự xây dựng lòng tin về độ uy tín và chất lượng về dịch vụ giao nhận hàng hóa.

### **2.4.2. Môi trường bên ngoài**

#### **Môi trường pháp luật**

Phạm vi hoạt động vận chuyển và đối tác thương mại quốc tế liên quan đến nhiều quốc gia trên thế giới đã và đang có sự biến đổi không ngừng. Vì vậy, môi trường pháp lý trong lĩnh vực này cần được hiểu rộng hơn là chỉ ở mức của quốc

gia xuất xứ hàng hóa hay quốc gia trung gian, cũng như quốc gia nhận hàng. Đúng hơn, nó bao gồm cả luật pháp quốc tế áp dụng trong các hoạt động này.. Bất kỳ một sự sửa đổi nào ở một trong các môi trường pháp luật kể trên hay ban hành, phê chuẩn một thông tư hay nghị định của Chính phủ ở một trong các nước nói trên hay việc ký kết, thông qua một Công ước quốc tế cũng sẽ có tác dụng cản trở hay thúc đẩy việc giao nhận hàng hoá xuất khẩu.

### **Môi trường chính trị, xã hội**

Sự ổn định môi trường chính trị – xã hội của từng quốc gia nó không những tạo điều kiện tốt giúp quốc gia ấy phát triển mà đây cũng là một trong những điều kiện giúp các quốc gia đối tác và thương nhân ở nước ngoài trao đổi và làm ăn với quốc gia đó. Những biến động trong tình hình chính trị, xã hội ở mỗi quốc gia có liên quan trong hoạt động giao nhận sẽ ảnh hưởng khá nhiều trong quá trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu qua đường biển.

### **Đối thủ cạnh tranh**

Để có thể đáp ứng nhu cầu ngày càng nhiều, xuất khẩu tại Việt Nam ngày càng tăng và được mở rộng. Số lượng công ty đối thủ nhiều và đã có kinh nghiệm lâu năm và nhiều khách hàng trung thành khiến công ty phải lo lắng. Nhưng không vì thế mà công ty sẽ đầu hàng, công ty vẫn luôn chú trọng vào việc liên tục xuất khẩu nhiều sản phẩm mới đa dạng, phát triển hơn. Và luôn cố gắng khẳng định vị trí trên thị trường tăng độ uy tín để cạnh tranh với các đối thủ xung quanh.

### **Yếu tố khách hàng**

Đây là chính là doanh nghiệp chuyên về giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu nguyên container nên. Do đó khách hàng của Công ty rất đa dạng có trên tất cả các nước hầu hết có trên mọi thị trường. Việc có nhiều khách hàng, đối tác là một điều kiện thuận lợi cho việc thúc đẩy xuất khẩu của Việt Nam nói chung và Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam nói riêng.

## TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Qua chương 2 đã giới thiệu sơ lược về công ty TNHH THD Logistics Việt Nam và phân tích chi tiết cho chúng ta hiểu rõ về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH THD Logistics Việt Nam đã trình bày được: Tổng quan về hàng nguyên container (FCL) và vai trò của nghiệp vụ giao nhận hàng FCL/FCL xuất khẩu bằng đường biển. Tổng quan về hàng nguyên container (FCL).

Vai trò của nghiệp vụ giao nhận hàng FCL/FCL xuất khẩu đường biển cũng như là đã giới thiệu sơ lược về thông tin về khách hàng và lô hàng. Sơ đồ tóm tắt quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.

Tiếp nhận thông tin và yêu cầu dịch vụ từ khách hàng. Liên hệ hãng tàu để kiểm tra lịch tàu, chỗ trên tàu. Tư vấn và lập bảng báo giá cho khách hàng. Nhận Booking request và ký hợp đồng dịch vụ với hàng hóa - lập Booking Notice cho khách hàng cùng với các yêu cầu chứng từ của công ty.

## **CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THD LOGISTICS VIỆT NAM.**

### **3.1. Căn cứ đề xuất giải pháp**

Dựa vào các phân tích trong bài tiểu luận, thì đây là các căn cứ để đề ra một số những giải pháp nhằm nâng cao hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu như sau:

- Mở rộng thị trường, hợp tác với nhiều đối tác khách hàng;
- Đầu tư cơ sở vật chất trong quá trình thực hiện hoạt động giao nhận;
- Đào tạo nguồn nhân lực, nâng cao năng lực chuyên môn;
- Tình hình chung về các chiến dịch quảng bá về dịch vụ của Công ty.

### **3.2. Định hướng phát triển của doanh nghiệp**

Dựa vào những phân tích trong bài tiểu luận, có các cơ sở sau đây để đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container FCL bằng đường biển của Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.

#### **3.2.1. Mục tiêu ngắn hạn**

- Cải thiện quản lý và đào tạo nhân viên trong công ty
- Hoàn thiện khả năng giao tiếp bằng tiếng anh với các đối tác nước ngoài cũng như bổ sung kiến thức và kỹ năng chuyên môn cho nhân viên.
- Tuyển dụng bổ sung các nhân viên có kinh nghiệm lâu năm trong nghề có nhiệt huyết với công việc.
- Có chiến lược quảng bá cũng như Marketing hiệu quả hơn để tìm kiếm thêm nhiều khách hàng mới.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận hàng hóa.
- Cải thiện cơ sở vật chất, hiện đại hóa các máy móc thiết bị

#### **3.2.2. Mục tiêu dài hạn**

- Giữ mối quan hệ lâu dài, tốt đẹp với các khách hàng đối tác

- Mở rộng quy mô công ty
- Nâng cao tầm giá trị thương hiệu công ty trên thị trường

### **3.3. Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.**

#### **3.3.1. Giải pháp về thị trường**

Trong thời kỳ mở rộng kinh tế quốc tế cùng với sự cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, để tạo tính ổn định trong hoạt động kinh doanh của mình, hạn chế ảnh hưởng các biến động trên thị trường để tồn tại và phát triển, thì ngoài việc giữ vững thị trường đang có, công ty cần phải tìm ra các chiến lược để mở rộng thị trường kinh doanh dịch vụ giao nhận bằng đường biển ra thị trường bên ngoài.

Thực hiện triển khai việc đa dạng hóa các dịch vụ để thỏa mãn nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng khác nhau, khiến cho khách hàng bị thu hút - ấn tượng ngay với chất lượng và loại hình dịch vụ của mình.

Liên doanh liên kết với các công ty nước ngoài đã quen thuộc với các thị trường mà công ty chưa khai thác mở rộng được để tìm chỗ đứng trong thị trường đó.

Cử người đi tham quan, học hỏi kinh nghiệm, giao lưu với các công ty nước ngoài và tận dụng cơ hội để nắm bắt các thông tin cần thiết về của công ty nước bạn cũng như nhu cầu của thị trường đó.

Duy trì và mở rộng mối quan hệ với các đại lý nước ngoài trên các mối quan hệ hiện tại và mở rộng thêm nhiều mối quan hệ trên các thị trường mà công ty muốn khai thác đến.

Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, ở các thị trường lớn như Mỹ, Châu Âu,...kinh tế phát triển nên đối thủ cạnh tranh cũng là vấn đề cần chú tâm, cần tìm hiểu mức độ cạnh tranh nên thị trường đó ra sao, điểm mạnh điểm yếu của đối thủ cạnh tranh.

#### **3.3.2. Giải pháp hoàn thiện về hợp đồng**

Khi công ty đang đứng trước nhiều cơ hội để tìm kiếm thêm nhiều khách hàng và mở rộng nghiệp vụ cung cấp dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển thì việc hoàn thiện hợp đồng là vô cùng quan trọng.

Hợp đồng với những quy định chặt chẽ, chính chu về các điều khoản thỏa thuận giữa các bên sẽ giúp công ty giảm được những tranh chấp không đáng có và tiết kiệm được các chi phí phát sinh không đáng.

Ngoài ra, một bản hợp đồng chặt chẽ thì nó cũng thể hiện sự chuyên nghiệp trong cách làm việc của công ty và tạo sự tin tưởng cho khách hàng khi giao dịch và cảm thấy hoàn toàn tin tưởng và sẵn sàng lựa chọn các dịch vụ.

### **3.3.3. Giải pháp đầu tư công nghệ thông tin**

Công ty nên thường xuyên cập nhật thông tin về các thủ tục mới được thông qua trên Cổng thông tin để kịp thời áp dụng trong nghiệp vụ của doanh nghiệp

Công ty nên đầu tư thêm về các phần mềm như quản lý vận tải, hệ thống quản lý giao nhận, để tiết kiệm được thời gian theo dõi, quản lý các đơn hàng và quá trình thực hiện nghiệp vụ tại công ty.

Website công ty cần cải thiện cập nhật thêm nhiều chức năng ghi nhận thông tin của các hàng ( tên, email, số điện thoại,...) để việc báo giá và trao đổi giữa công ty và đối tác khách hàng được thực hiện nhanh chóng và thuận tiện và chính xác.

### **3.3.4. Giải pháp nâng cao chất lượng trang thiết bị, tăng cường đầu tư cơ sở vật chất**

Công ty nên nâng cấp hệ thống máy tính, đảm bảo tốc độ đường truyền internet để truy cập vào các website và khai báo hải quan điện tử để tiết kiệm được nhiều thời gian, công sức hơn cho nhân viên.

Nâng cấp, bảo trì định kỳ các loại thiết bị hỗ trợ cho quá trình thực hiện thủ tục hải quan như modem wifi.

Cập nhật phiên bản mới nhất đối với phần mềm Ecus tránh tình trạng khai báo hải quan bị gián đoạn chậm trễ ảnh hưởng đến toàn bộ các bước khác.

### **3.3.5. Giải pháp nâng cao năng lực chuyên môn và kỹ năng của nhân viên**

Đây sẽ là một số giải pháp về đào tạo năng lực chuyên môn cho nhân viên, giúp cho nhân viên cải thiện và học hỏi không chỉ vậy mà hoàn thành tốt tất cả

công việc trong quá trình thực hiện các hợp đồng chứng từ xuất khẩu cách nhanh chóng không bị chậm trễ và gặp nhiều sai sót.

Kết nối nhân viên với nhau qua các hoạt động ngoại khóa để mở rộng mối quan hệ trao đổi kiến thức đời sống cũng như các kiến thức nghiệp vụ.

Nâng cao trình độ chuyên môn cho nhân viên qua các khóa học, khóa đào tạo ngắn hạn và trung hạn.

Nâng cao trình độ chuyên môn cho nhân viên bằng cách tổ chức các buổi training về kiến thức Incoterm, các thông tư liên quan đến xuất khẩu, các sửa đổi và bổ sung mới từ hải quan, các chương trình kế hoạch của hải quan trong tương lai để có những bước chuẩn bị phòng tránh rủi ro.

Nâng cao khả năng ngoại ngữ của nhân viên chứng từ nói chung cũng như kỹ năng mềm của toàn thể nhân viên.

Ngay từ khâu tuyển dụng công ty nên đưa ra những quy định đối với việc tuyển dụng về các kiến thức, chuyên môn, kỹ năng và sự nhiệt tình trong công việc.

### **3.3.6. Giải pháp tạo lập mối quan hệ tốt với khách hàng và đối tác**

Hiện nay, các khách hàng thường có nhiều lựa chọn trong việc tìm kiếm cho mình một công ty làm dịch vụ giao nhận uy tín, chất lượng. Do vậy, để xây dựng được các quan hệ, làm hài lòng đối tác thì doanh nghiệp nên đưa ra các đề nghị thiện chí. Bên cạnh việc nâng cao chất lượng dịch vụ, tiết kiệm thời gian chi phí cho khách hàng thì dịch vụ chăm sóc khách hàng cũng nên được đề cao.

Nhân viên nên thực hiện đúng tiến độ cũng như kiểm tra chất lượng đảm bảo về các thủ tục giấy tờ chứng từ.

Đa dạng hóa dịch vụ và cải thiện chất lượng của các dịch vụ, để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Tư vấn cho khách hàng phương thức hợp lý, tiết kiệm chi phí, thời gian, nắm bắt kịp thời các nhu cầu của khách hàng.

Các đối tác như các hãng tàu, công ty vận tải nội địa, các công ty chuyên về dịch vụ kiểm dịch, khử trùng,... cũng là những mắt xích không thể thiếu để làm nên sự thành công cho quy trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.

### **3.3.7. Giải pháp tăng cường đầu tư quảng bá các dịch vụ của công ty**

Công ty định hướng sẽ trở thành một trong những công ty lớn hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực giao nhận vận tải. Vì vậy, việc mở rộng quảng bá dịch vụ khai báo hải quan nói riêng và các dịch vụ khác trong quy trình giao nhận nói chung đóng vai trò rất quan trọng. Đó là tiền đề để thu hút khách hàng, mở rộng quy mô kinh doanh. Đặc biệt, trong thị trường đầy cạnh tranh như hiện nay thì việc áp dụng các hình thức marketing khác nhau là điều cần thiết:

Quảng bá thông qua các trang mạng xã hội như Facebook, Tiktok, các hội nhóm hay trên website công ty.

Công ty có thể cử các đại diện tham gia hội thảo, diễn đàn, gặp gỡ các doanh nhân khác để kết nối với nhiều khách hàng lớn hơn trong và ngoài nước giới thiệu quảng bá dịch vụ của công ty.

### **3.4. Một số kiến nghị và đề xuất**

Sau đây là một số kiến nghị và đề xuất cho công ty nhằm nâng cao chất lượng và kết quả kinh doanh mở rộng mối quan hệ với nhiều đối tác và cải thiện hoàn thành quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container FCL đường biển như sau:

Tìm hiểu và ứng dụng các phần mềm công nghệ và quản lí vận hành, từ đó cải thiện nâng cao chất lượng quy trình giao nhận.

Tăng cường mở các lớp đào tạo nghiệp vụ ngắn hạn nhằm giúp nhân viên nâng cao năng lực chuyên môn hiện có đồng thời cập nhật những thông tin quan trọng về các chính sách pháp lý mới nhất.

### **Xây dựng các mối quan hệ với chi cục Hải quan và Nhà cung cấp**

Duy trì và luôn kết nối tạo mối quan hệ tốt với nhà cung cấp và cơ quan có liên quan là trong những nhiệm vụ mà công ty phải làm thật tốt. Công ty cần cố gắng thiết lập mối quan hệ tốt đẹp, lâu dài với các cơ quan chủ quản... bằng cách chấp hành nghiêm chỉnh, chấp hành các nội quy chính sách nhà nước của nhà nước nhằm tạo hình ảnh tốt và cho thấy được sự uy tín. Từ đó việc làm thủ tục giấy tờ trong quá trình thực hiện hợp đồng sẽ diễn ra nhanh chóng hơn. Nếu gặp vấn đề sai sót gì thì cũng sẽ được tận tình hướng dẫn sửa chữa.

### **Thực hiện khai hải quan điện tử**

Quá trình kiểm tra, thông quan tờ khai tại một số chi nhánh khi thực hiện còn chồng chéo, gây mất nhiều thời gian. Theo doanh nghiệp, Hải quan cần có sự thống nhất giữa các đơn vị. Ví dụ, doanh nghiệp đã ký và chấp thuận ý kiến chấp thuận của Đội Quản lý thuế hải quan khi áp mã HS, nhưng Đội nghiệp vụ Hải quan khi mở tờ khai yêu cầu đổi mã HS và khai chi tiết hơn. Doanh nghiệp phải mất nhiều thời gian để hoàn tất thủ tục. Cần có sự thống nhất giữa đội quản lý thuế, đội nghiệp vụ và đoàn kiểm tra về việc đăng ký mã số sản phẩm, tên hàng, mã HS để tránh ảnh hưởng đến quá trình thanh khoản sau này. Vì vậy, mã HS cần được cập nhật thường xuyên và ghi rõ trong biểu thuế hàng năm.

Tìm hiểu và ứng dụng các phần mềm công nghệ và quản lý vận hành, từ đó cải thiện được toàn bộ chất lượng trong quy trình giao nhận hàng hóa.

Tăng cường mở các lớp đào tạo nghiệp vụ ngắn hạn nhằm giúp nhân viên nâng cao năng lực chuyên môn hiện có đồng thời cập nhật những thông tin quan trọng của các chính sách pháp lý mới nhất.

### **TÓM TẮT CHƯƠNG 3**

Ở chương 3 thì em đã đưa ra nêu ra các giải pháp nhằm hoàn thiện cũng như là nâng cao hiệu quả công việc trong quá trình thực hiện thủ tục hải quan: nâng cao chất lượng trang thiết bị, tăng cường đầu tư cơ sở vật chất, nâng cao năng lực chuyên môn và kỹ năng của nhân viên, tạo lập mối quan hệ tốt với khách hàng và đối tác, tăng cường đầu tư quảng bá các dịch vụ của công ty. Để nâng cao năng lực giao nhận vận tải nói chung và thực hiện thủ tục hải quan nói riêng, công ty cần không ngừng đổi mới, cải tiến để nâng cao chất lượng dịch vụ, đưa ra những giải pháp nhằm tiết kiệm thời gian, chi phí, phát huy những điểm mạnh, khắc phục những hạn chế còn tồn tại, nắm bắt kịp thời các cơ hội của thị trường và các chính sách của nhà nước.

## KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang hội nhập sâu rộng, hoạt động xuất nhập khẩu cũng trở nên đa dạng, phức tạp và có sự chuyển biến không ngừng. Do vậy, để có được thành công, thì việc nâng cao năng lực nghiệp vụ giao nhận vận tải chính là yếu tố vô cùng quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Nền kinh tế mở, hội nhập quốc tế giúp cho hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu Việt Nam phát triển mạnh mẽ. Các hiệp định song phương, đa phương ký kết, đặc biệt là sự kiện Việt Nam gia nhập và trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới (WTO) đã mang đến nhiều cơ hội, và thành tựu to lớn cho nền kinh tế Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp của chúng ta nói riêng.

Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam đã bắt đầu hoạt động kinh doanh ở lĩnh vực từ năm 2017, từ một công ty với quy mô nhỏ chưa có tên tuổi thì đến nay, công ty đang từng bước mở rộng quy mô và dần khẳng định vị thế trong lòng khách hàng. Công Ty TNHH THD Logistics Việt Nam đã và đang nỗ lực, cố gắng phấn đấu không ngừng để phát triển, hoàn thiện dịch vụ của mình, hướng đến đáp ứng tối đa mọi nhu cầu của khách hàng trong và ngoài nước. Thực tế cho thấy, giao nhận vận tải đã, đang và chắc chắn sẽ đóng vai trò trọng yếu trong tiến trình phát triển kinh tế tại thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và ở Việt Nam nói chung.

Phân tích hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu của công ty, em hiểu rõ được hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển và nhận thấy công ty phát triển khá tốt. Tuy còn nhiều thách thức và khó khăn, nhưng với sự năng động, sáng tạo, nhiệt huyết với công việc của đội ngũ nhân viên sẽ giúp công ty vượt qua mọi khó khăn, đem lại hiệu quả trong công việc, từng bước đưa công ty phát triển hơn và đóng góp không nhỏ vào doanh thu của công ty. Đề tài có đề cập đến tình hình kinh doanh cũng như tình hình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container FCL bằng đường biển của công ty, qua đó thấy được tầm quan trọng của hoạt động xuất khẩu bằng đường biển đối với công ty và đưa ra các giải pháp, kiến nghị để nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container FCL bằng đường biển của Công ty TNHH THD Logistics Việt Nam.