

# PHẦN MỞ ĐẦU

## 1. Lý do chọn đề tài

Hội nhập quốc tế đã trở thành một xu thế lớn của thế giới hiện đại, tác động mạnh mẽ đến quan hệ quốc tế và đời sống của từng quốc gia. Trong nhiều thập kỷ qua, toàn cầu hóa và tự do hóa thương mại là xu thế chủ đạo và được coi là động lực chính của tăng trưởng kinh tế thế giới. Thương mại quốc tế mang tính sống còn cho mỗi quốc gia vì nó mở rộng khả năng tiêu dùng của một nước, phát huy được lợi thế so sánh của quốc gia này với các quốc gia khác, tạo tiền đề cho quá trình phân công lao động một cách hợp lý và tạo nên sự chuyên môn hóa trong sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả của nhiều ngành.

Trong bối cảnh các doanh nghiệp trong nước được khuyến khích hoạt động xuất khẩu, tạo điều kiện hoạt động và phát triển thuận lợi. Theo số liệu của Bộ Công Thương, trong năm 2022, xuất khẩu đạt 372 tỷ USD, tăng 10,6%, được ghi nhận xuất siêu năm thứ 7 liên tiếp với thặng dư khoảng 11,2 tỷ USD, gấp 3,3 lần so với năm 2021 đây là một thành tựu lớn của Việt Nam nói chung và của các doanh nghiệp xuất khẩu nói riêng. Với chủ trương hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu, Nhà nước đã và đang có những hành động và điều chỉnh các chính sách theo hướng khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi về xuất khẩu cho các doanh nghiệp.

Việt Nam đã và đang từng bước đổi mới hoạt động kinh tế, đẩy mạnh việc xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ tới rất nhiều nước trên thế giới. Nhu cầu nhập khẩu hàng hóa ở các nước tăng mạnh dẫn đến nhu cầu vận chuyển cũng tăng theo. Nhờ vậy, giao nhận hàng hóa và dịch vụ sẽ là một phần rất quan trọng, không thể thiếu khi nền kinh tế ngày càng phát triển. Trong bối cảnh này, lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa bằng container đang trở thành một trong những lĩnh vực quan trọng và sôi động nhất trong ngành logistics và thương mại quốc tế. Vì vậy, em đã quyết định lựa chọn đề tài này để hiểu rõ hơn về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu”.

## 2. Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài được nghiên cứu với những mục tiêu sau:

– Thứ nhất, giới thiệu về quy trình giao nhận hàng hóa và những yếu tố ảnh hưởng tới quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container bằng đường biển.

– Thứ hai, giới thiệu tổng quan về Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu và phân tích thực trạng về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu.

– Thứ ba, đưa ra những điểm mạnh, điểm yếu của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu.

– Thứ tư, đề xuất những giải pháp để hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu.

### **3. Câu hỏi nghiên cứu**

– Cơ sở lý thuyết nào liên quan đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển?

– Những yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển?

– Thực trạng của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu như thế nào?

– Những điểm mạnh và điểm yếu của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu?

– Đề xuất những giải pháp nào để hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu?

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

– Phương pháp thống kê: Thống kê và tổng hợp số liệu của công ty có liên quan đến hoạt động xuất khẩu. Những số liệu đó sẽ được tính toán, tổng hợp về kim ngạch tại công ty trong quá trình thực tập.

– Phương pháp thu thập tài liệu: Thu thập nguồn thông tin dựa trên hồ sơ, tài liệu, báo cáo và số liệu kết quả hoạt động kinh doanh của công ty từ đầu năm 2021 đến cuối năm 2023.

– Phương pháp quan sát: Quan sát các hoạt động một cách có mục đích, có kế hoạch nhằm nắm rõ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty.

– Phương pháp phân tích tổng hợp: Phân tích và tổng hợp các báo cáo liên quan đến tình hình hoạt động của công ty.

– Phương pháp so sánh: So sánh các số liệu, tỷ trọng xuất khẩu của công ty qua từng năm để thấy được tốc độ tăng trưởng của mặt hàng xuất khẩu, từ đó đưa ra nhận định và xác định các nguyên nhân ảnh hưởng đến quy trình xuất khẩu của công ty.

## **5. Đối tượng nghiên cứu**

Đối tượng nghiên cứu của đề tài quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu.

## **6. Phạm vi nghiên cứu**

Nghiên cứu về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu từ năm 2021 đến năm 2023.

## **7. Bố cục khóa luận**

Ngoài phần mở đầu, danh mục bảng biểu, danh mục sơ đồ hình vẽ, danh mục từ viết tắt, tài liệu tham khảo thì khóa luận tốt nghiệp bao gồm 3 Chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển.

Chương 2: Thực trạng về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu.

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

## 1.1. Khái quát về hoạt động xuất khẩu

### 1.1.1. Khái niệm về xuất khẩu

Xuất khẩu hàng hóa chính là những hoạt động kinh doanh được diễn ra ở phạm vi thị trường thế giới. Quy trình xuất khẩu được diễn ra thông qua sự trao đổi giữa những đất nước với nhau. Nguyên tắc của sự trao đổi là lấy tiền tệ làm môi giới và trao đổi bằng giá. Theo quy định tại Điều 28 Luật Thương mại 2005, xuất khẩu hàng hóa là là việc hàng hóa được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc được đưa vào các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật. *(Giáo trình quản trị xuất nhập khẩu GS.TS. Đoàn Thị Ngọc Vân/ Th.S Kim Ngọc Đạt)*

### 1.1.2. Vai trò của xuất khẩu

– Xuất khẩu đem lại nguồn thu lớn cho doanh nghiệp. Việc xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài chính là cách mở rộng thị trường vượt ra khỏi biên giới quốc gia, góp phần nâng tầm ảnh hưởng của doanh nghiệp trong nước.

– Việc xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài chính là cách mở rộng thị trường vượt ra khỏi biên giới quốc gia thông qua đáp ứng lợi ích của doanh nghiệp và các quốc gia. Xuất khẩu hàng hóa thúc đẩy sản xuất trong nước thông qua khuyến khích việc tận dụng lợi thế tuyệt đối cũng như lợi thế so sánh của các nước.

– Xuất khẩu hàng hóa góp phần quảng bá thương hiệu doanh nghiệp, thương hiệu quốc gia trên trường quốc tế. Các doanh nghiệp lớn xuất khẩu nhiều mặt hàng có giá trị ra thị trường quốc tế ngoài việc chiếm lĩnh thị trường, giúp khẳng định tên tuổi công ty. Quốc gia có nhiều thương hiệu mạnh thì cũng được khẳng định thương hiệu của chính quốc gia đó.

– Ngoài ra, xuất khẩu còn đem lại nguồn ngoại tệ cho đất nước. Lợi ích này mang tính vĩ mô và cũng là yếu tố then chốt mà các quốc gia khuyến khích hoạt động xuất khẩu để đảm bảo cán cân thanh toán, tăng tích lũy và dự trữ ngoại tệ.

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

#### **– Hình thức xuất khẩu hàng hóa trực tiếp**

Xuất khẩu trực tiếp là hình thức xuất khẩu trong đó doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất khẩu sẽ trực tiếp là người đàm phán, ký kết hợp đồng với nước ngoài. Họ cũng là đơn vị trực tiếp giao nhận hàng và thanh toán tiền, đàm phán bán hàng. Đây là hình thức xuất khẩu hàng hóa chủ yếu được các loại hình doanh nghiệp sử dụng. Nó giúp họ chủ động được hoạt động kinh doanh của mình về việc tự cân đối về tài chính, có quyền định đoạt giá cả, tìm kiếm đối tác,... Mặt khác, đây cũng là loại hình để các doanh nghiệp khẳng định thương hiệu của mình trên trường quốc tế.

#### **– Hình thức xuất khẩu gián tiếp hay ủy thác**

Xuất khẩu gián tiếp hay còn gọi là xuất khẩu ủy thác là hình thức xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài thông qua bên thứ ba. Các bên trung gian chủ yếu trong hoạt động xuất khẩu là: đại lý, công ty quản lý xuất nhập khẩu và công ty kinh doanh xuất nhập khẩu. Để ủy thác xuất khẩu, công ty được ủy thác phải ký hợp đồng ủy thác xuất khẩu với đơn vị trong nước. Bên ủy thác sẽ ký hợp đồng xuất khẩu, giao hàng và thanh toán cho đơn vị nước ngoài, cuối cùng là nhận phí ủy thác xuất khẩu từ bên giao hàng. Ở đây, bên phía doanh nghiệp được ủy thác thường là công ty thương mại xuất khẩu và công ty quản lý xuất khẩu.

#### **– Hình thức gia công hàng xuất khẩu**

Hình thức gia công xuất khẩu là đưa các yếu tố sản xuất nguyên liệu từ nước ngoài về để sản xuất hàng hóa, nhưng không tiêu dùng trong nước mà để xuất khẩu thu ngoại tệ chênh lệch do tiền công đem lại. Đây là hình thức xuất khẩu lao động tại chỗ, không phải dưới dạng xuất khẩu nhân công ra nước ngoài.

Căn cứ vào các lĩnh vực kinh tế, gia công xuất khẩu chia thành hai nhóm:

- Gia công sản phẩm công nghiệp xuất khẩu.
- Gia công sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu.

Căn cứ vào mức độ chuyển giao nguyên vật liệu của bên đặt hàng gia công:

- Bên đặt hàng giao cả nguyên vật liệu – có chuyên gia hướng dẫn.
- Bên đặt hàng chỉ giao nguyên vật liệu.
- Bên đặt hàng giao một phần nguyên vật liệu.

– **Hình thức giao dịch tái xuất:** là hình thức xuất khẩu hàng hóa đã nhập khẩu trước đây mà chưa qua khâu chế biến nào tại nước tái xuất, nhằm mục đích thu về một lượng ngoại tệ lớn hơn chi phí nhập khẩu.

– **Hình thức xuất khẩu theo nghị định thư:** là hình thức xuất khẩu được thực hiện theo thỏa thuận giữa hai chính phủ thông qua việc ký kết nghị định thư về xuất khẩu hàng hóa.

## **1.2. Tổng quan về quy trình giao nhận hàng hóa**

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

Trong mậu dịch quốc tế, hàng hóa cần phải được vận chuyển đến nhiều nước khác nhau, từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu. Trong trường hợp đó, người giao nhận là người tổ chức việc di chuyển hàng và thực hiện các thủ tục liên hệ đến việc vận chuyển. Theo quy tắc mẫu của FIATA về dịch vụ giao nhận, dịch vụ giao nhận được định nghĩa là bất kỳ dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như các dịch vụ tư vấn hay có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả các vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa.

Theo luật thương mại Việt Nam, “dịch vụ giao nhận hàng hóa là hành vi thương mại, theo đó người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa nhận hàng từ người gửi, tổ chức vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm các thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người nhận theo sự ủy thác của chủ hàng, của người vận tải và người giao nhận khác”. Tóm lại, giao nhận là tập hợp những nghiệp vụ, thủ tục có liên quan đến quá trình vận tải nhằm thực hiện việc di chuyển hàng hóa từ nơi gửi hàng đến nơi nhận hàng. Người giao nhận có thể làm các dịch vụ một cách trực tiếp hoặc thông qua đại lý và thuê dịch vụ của người thứ ba khác.

### **1.2.2. Tổng quan về quy trình giao nhận hàng hóa**

#### **1.2.2.1. Khái niệm về quy trình giao nhận hàng hóa**

Quy trình giao nhận hàng hóa là tổng hợp các bước, hoạt động và quy trình liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa từ điểm xuất phát đến điểm đích, nhằm đảm bảo hàng hóa được giao đúng nơi, đúng thời gian, và trong tình trạng tốt. Quy trình này bao gồm tất cả các công đoạn cần thiết từ khi hàng hóa rời khỏi kho của nhà cung cấp cho đến khi hàng hóa được nhận và kiểm tra tại điểm đến.

### **1.2.2.2. Đặc điểm của quy trình giao nhận hàng hóa**

– Giao nhận hàng hóa không tạo ra sản phẩm vật chất mà chỉ làm thay đổi vị trí không gian của các đối tượng chứ không làm thay đổi các đối tượng này về mặt kỹ thuật.

– Mang tính chất bị động: Giao nhận hàng hóa phụ thuộc nhiều vào nhu cầu của khách hàng, quy định của hãng vận tải, yêu cầu pháp lý, cơ quan có thẩm quyền của các quốc gia (nước xuất khẩu, nước nhập khẩu, nước thứ ba,...). Hơn nữa, người giao nhận phải thực hiện đơn đặt hàng của khách hàng, là một thương gia với doanh nghiệp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận.

– Mang tính thời vụ: Hoạt động giao nhận phụ thuộc vào hoạt động xuất nhập khẩu mà hoạt động xuất nhập khẩu cũng mang tính thời vụ nên hoạt động giao nhận mang tính thời vụ.

### **1.2.3. Phân loại phương thức giao nhận hàng hóa**

– Phương thức giao nhận bằng đường biển

Vị trí địa lý chiếm 2/3 diện tích bề mặt trái đất là biển nên phương thức vận tải biển rất thích hợp cho việc vận chuyển hàng hóa có khối lượng lớn và cự ly vận chuyển dài, vì vậy phương thức giao nhận bằng đường biển là một trong những phương thức vận tải có mặt sớm nhất, đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế thương mại của thế giới. Phương thức này có một số ưu điểm sau:

- Các tuyến đường biển đều là đường giao thông tự nhiên trừ các hải cảng và kênh đào nhân tạo. Do vậy đòi hỏi không nhiều về vốn cũng như sức lao động để xây dựng và bảo dưỡng các tuyến đường này.

- Năng lực chuyên chở bằng đường biển được coi là không hạn chế, có những tàu với trọng tải cực lớn.

- Trên cùng một chuyến đường có thể cùng lúc hoạt động hai hay nhiều chuyến tàu.

- Giá thành vận tải biển rất thấp so với các phương thức vận tải khác.

– Phương thức giao nhận bằng đường hàng không

Phương thức giao nhận bằng đường hàng không ra đời sau những phương thức vận tải khác, song đến thời điểm hiện nay, vận tải hàng không cũng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế thương mại quốc tế. Phương thức vận tải hàng

không thích hợp để vận chuyển các lô hàng nhỏ, hàng hóa đòi hỏi giao hàng ngay, an toàn và chính xác, hàng hóa có giá trị cao và hàng hóa có cự ly vận chuyển dài. Phương thức này có một số ưu điểm sau:

- Các tuyến đường vận tải hàng không hầu hết là những đường thẳng nối hai điểm vận tải với nhau.
- Tốc độ của vận tải hàng không cao, tốc độ khai thác lớn, thời gian vận chuyển nhanh.
- Vận tải hàng không an toàn hơn những phương tiện vận tải khác.
- Vận tải hàng không luôn đòi hỏi sử dụng công nghệ cao.
- Vận tải hàng không cung cấp các dịch vụ tiêu chuẩn hơn hẳn các phương tiện vận tải khác.
- Vận tải hàng không đơn giản hóa về chứng từ thủ tục so với các phương thức vận tải khác.

– Phương thức giao nhận bằng đường bộ

“Phương thức giao nhận bằng đường bộ là phương thức vận tải phổ biến và thông dụng nhất trong các loại hình vận tải. Tuy phương thức vận tải này bị hạn chế bởi khối lượng và kích thước hàng hóa, không chở được những khối lượng hàng hóa lớn như vận tải bằng đường thủy hay nhanh chóng bằng vận chuyển hàng không, nhưng lại khá linh hoạt với những hàng hóa có khối lượng vận chuyển không quá lớn và nhỏ. Phương thức giao nhận bằng đường bộ này có những ưu điểm nổi bật như sau:

- Tiện lợi, tính cơ động và khả năng thích nghi cao với các điều kiện địa hình
- Có hiệu quả kinh tế cao trên các cự li ngắn và trung bình.
- Luôn chủ động về thời gian và đa dạng trong vận chuyển các loại hàng hóa

### **1.3. Cơ sở pháp lý của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển**

#### **1.3.1. Cơ sở pháp lý quốc tế**

– Công ước của Liên Hợp Quốc về chuyên chở hàng hóa bằng vận tải đa phương thức quốc tế 1980.

– Công ước Hamburg – Công ước Liên Hiệp Quốc về chuyên chở hàng hóa bằng đường biển.

– Quy tắc UNCTAD và ICC đưa ra bản quy tắc chung về vận tải đa phương thức có hiệu lực từ ngày 01/01/1992.

– Công ước Quốc tế để thống nhất một số quy tắc về vận đơn đường biển, ký kết tại Brussels ngày 25/08/1924; nghị định Visby 1968 có hiệu lực từ ngày 23/06/1977 sửa đổi Công ước Brussels thành Quy tắc Hague – Visby.

– Điều kiện Incoterms 2020 là một bộ quy tắc chính thức của Phòng thương mại quốc tế (ICC) chỉ ra các trách nhiệm, rủi ro, chi phí của người mua và bán, nhằm giải thích thống nhất các điều kiện thương mại phản ánh thực tiễn nghĩa vụ giao nhận hàng hóa giữa các bên mua và bán trong hợp đồng hàng hoá, thông qua đó tạo điều kiện cho các giao dịch thương mại quốc tế diễn ra thuận lợi, trôi chảy.

– Điều khoản CIF, CIP quy định về việc mua bảo hiểm trong giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu theo điều kiện incoterms 2010.

### **1.3.2. Cơ sở pháp lý trong nước**

– Luật Thương mại năm 2005 có một mục riêng về logistics gồm 8 điều, từ Điều 233 đến Điều 240 quy định về các điều kiện kinh doanh, trách nhiệm hợp tác giữa các bên cung ứng dịch vụ, thời hạn hoàn dịch vụ, quyền và nghĩa vụ của các bên trong dịch vụ logistics, các trường hợp được miễn trách nhiệm đối với người kinh doanh dịch vụ logistics.

– Luật Hải quan 2014 gồm những quy định quản lý Nhà nước về hải quan đối với hàng hoá được xuất khẩu, nhập khẩu, quá cảnh, phương tiện vận tải xuất cảnh, nhập cảnh, quá cảnh của tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài trong lãnh thổ hải quan.

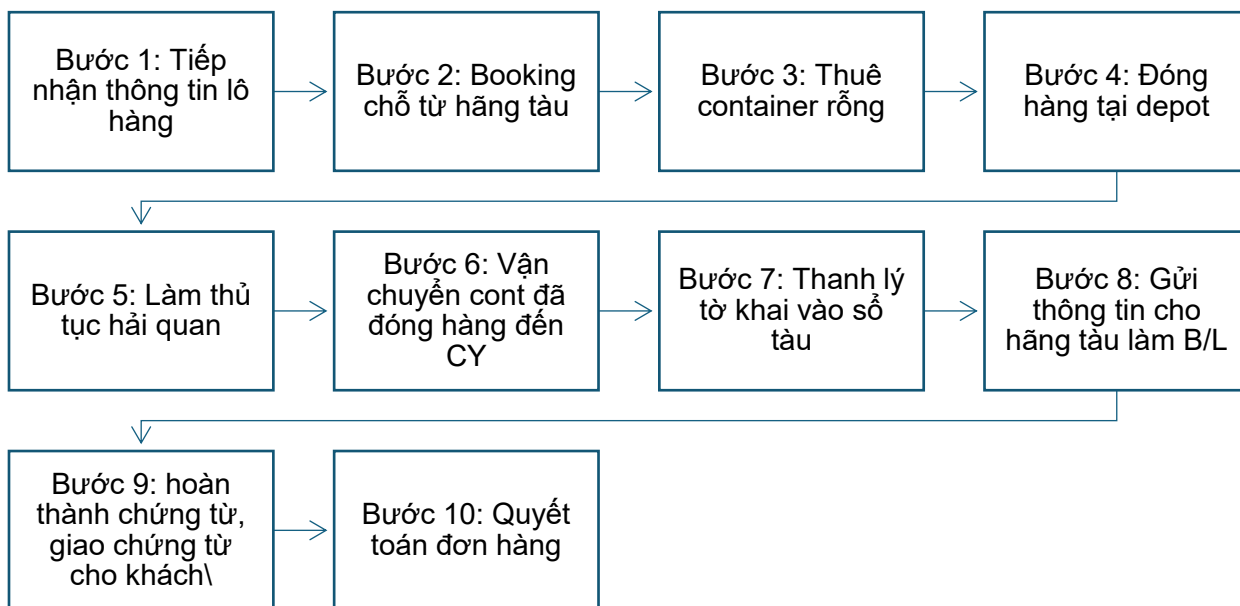
– Luật Hàng hải Việt Nam 2015 từ điều 145-199 về hợp đồng vận chuyển hàng hóa và vận đơn đường biển.

– Thông tư 39/2018/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 20/04/2018 về thủ tục hải quan.

– Nghị định 163/2017/NĐ-CP ngày 30/12/2017 về điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics, nghị định 144/2018/NĐ-CP ngày 16/10/2018 về vận tải đa phương thức.

– Nghị định 46/2020/NĐ-CP về quy định thủ tục Hải quan, kiểm tra, giám sát đối với hàng hóa quá cảnh.

#### 1.4. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển



*Nguồn: Phòng chứng từ của công ty*

#### Sơ đồ 1.1: Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

##### **Bước 1: Tiếp nhận thông tin về lô hàng**

Đây là bước đầu tiên của quy trình giao nhận hàng hóa, sau khi khách hàng ký kết hợp đồng sẽ bàn giao hồ sơ liên quan đến cho công ty.

##### **Bước 2: Booking chỗ từ hãng tàu**

Sau khi nhận được thông tin hồ sơ, nhân viên phụ trách tiến hành tìm kiếm các hãng tàu phù hợp để tiến hành đặt chỗ cho lô hàng.

##### **Bước 3: Thuê container rỗng**

Hoàn tất Booking xong, nhân viên phụ trách sẽ làm thủ tục thuê container rỗng để đóng hàng.

##### **Bước 4: Đóng hàng tại depot**

Sau khi thuê được container rỗng, nhân viên sẽ liên lạc với người xuất khẩu để vận chuyển hàng hóa đến depot để đóng hàng.

##### **Bước 5: Làm thủ tục hải quan**

Nhân viên chứng từ sẽ tiến hành làm thủ tục hải quan để hàng hóa được thông quan. Hiện nay làm thủ tục hải quan bằng điện tử - ECUS5.

## **Bước 6: Vận chuyển container đã đóng hàng đến CY**

Sau khi đóng hàng và làm thủ tục hải quan, hàng hóa sẽ được vận chuyển đến CY nhằm chờ hàng lên tàu.

## **Bước 7: Thanh lý tờ khai vào sổ tàu**

Công ty cần thanh lý tờ khai trước thời gian cutoff để tránh hàng bị rớt container.

## **Bước 8: Gửi thông tin chi tiết cho hãng tàu làm B/L**

Sau khi thanh lý hàng, công ty gửi hồ sơ chi tiết về hãng tàu làm vận đơn đường biển của chuyến.

## **Bước 9: Hoàn thành bộ chứng từ, gửi chứng từ cho khách hàng**

Nhận được vận đơn đường biển, nhân viên phụ trách giao vận đơn đến người xuất khẩu để hoàn thành bộ chứng từ.

## **Bước 10: Quyết toán đơn hàng**

Sau khi hoàn thành đơn hàng, tiến hành quyết toán với khách hàng.

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

### **1.5.1. Môi trường bên ngoài**

#### **1.5.1.1. Môi trường vĩ mô**

##### **Văn hóa xã hội**

Yếu tố văn hóa xã hội ảnh hưởng rất lớn đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bởi văn hóa tạo nên cách sống của cộng đồng, văn hóa sẽ quyết định đến nhu cầu tiêu dùng của người tiêu dùng trong xã hội. Vậy nên yếu tố văn hóa xã hội là yếu tố vô cùng quan trọng nên doanh nghiệp xuất khẩu phải quan tâm và tìm hiểu đến các yếu tố văn hóa và thị trường để tiến hành hoạt động xuất khẩu.

##### **Kinh tế**

Các yếu tố như tốc độ tăng trưởng GDP, tỷ lệ lạm phát, tỷ giá hối đoái, mức độ thất nghiệp, cán cân thanh toán, chính sách tài chính và tiềm năng phát triển kinh tế đã tác động đến phương thức và cách thức kinh doanh của các doanh nghiệp. Sự thay đổi của các yếu tố này đã tạo ra cơ hội cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều này dẫn đến việc thay đổi mục tiêu, phương hướng và chiến lược của các doanh nghiệp.

##### **Chính trị, pháp luật**

Phạm vi giao nhận hàng hóa xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển liên quan đến nhiều quốc gia. Ngoài ra sự ổn định chính trị, xã hội không chỉ tạo điều kiện cho quốc gia đó phát triển và là một trong những yếu tố để quốc gia khác giao dịch và hợp tác với quốc gia đó. Ngoài ra, bất kỳ một sự thay đổi nào như sự ban hành, phê duyệt hay thông tư nghị định của chính phủ hay sự phê chuẩn sẽ thúc đẩy hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Hơn nữa những biến động trong môi trường kinh tế, chính trị ở các quốc gia sẽ có ảnh hưởng rất lớn đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.

### **Môi trường kinh tế và công nghệ**

Môi trường kinh tế và công nghệ ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất, chi phí, giá cả và chất lượng hàng hóa để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Môi trường này ảnh hưởng tới nguồn tài sản cố định doanh nghiệp có thể tác động đến việc kinh doanh như đầu tư vào thiết bị, nhà xưởng và phương tiện chuyên chở... Môi trường công nghệ hiện đại giúp các nhà kinh doanh nắm bắt thông tin một cách chính xác và hiệu quả, tiết kiệm chi phí, nâng cao hoạt động xuất khẩu.

#### **1.5.1.2. Môi trường vi mô**

##### **Đối thủ cạnh tranh**

Đối thủ cạnh tranh ảnh hưởng đến sự phát triển của các doanh nghiệp, nó bao gồm những đối thủ hoạt động trong cùng một ngành, đối thủ tiềm ẩn và đối thủ cạnh tranh về khách hàng mục tiêu và những lỗi lo về sản phẩm thay thế. Đối thủ cạnh tranh gây ảnh hưởng khá lớn đến quy trình giao nhận nên các doanh nghiệp cần tạo nên sự khác biệt so với các đối thủ khác, đồng thời nó còn đảm bảo đáp ứng đầy đủ nhu cầu và giải quyết được các vấn đề mà khách hàng cần.

##### **Nhà cung cấp**

Trước khi tạo ra các sản phẩm và dịch vụ, các doanh nghiệp cần phải hợp tác với các nhà cung cấp để có thể đáp ứng đầy đủ nguồn nguyên liệu và lượng sản phẩm cần thiết. Có rất nhiều các nhà cung cấp với các loại giá cả khác nhau trên thị trường, tuy nhiên các doanh nghiệp cần phải cân nhắc thật kỹ dựa trên thời gian cung ứng, giá cả hợp lý, hàng hóa chất lượng,... để đưa ra lựa chọn hợp tác với nhà cung cấp để duy trì hợp tác lâu dài.

##### **Người lao động**

Sự thành công của một doanh nghiệp không thể thiếu nếu không có yếu tố của người lao động. Thành công của bất kì một dự án hay kế hoạch nào luôn sẽ cần tới một đội ngũ nhân viên có khả năng nắm bắt kiến thức vững chắc, nhiều kỹ năng và đặc biệt là luôn cống hiến hết mình với công ty. Ngoài ra, các ban lãnh đạo và nhà quản lý sẽ tạo ra các chính sách, quyền lợi và các chế độ lương thưởng ưu đãi cho nhân viên giúp họ nâng cao tinh thần và năng suất trong công việc, giúp công ty phát triển hơn

### **1.5.2. Môi trường bên trong**

#### **Nguồn nhân lực của doanh nghiệp**

Nguồn nhân lực trong giao nhận hàng hóa đòi hỏi phải có trình độ cao về chuyên môn, giỏi ngoại ngữ, am hiểu pháp luật, giao tiếp tốt ngoài ra còn có sự nhạy bén trong việc nắm bắt thị trường để đưa ra những quyết định tốt nhất. Bên cạnh đó trình độ và năng lực quản lý của lãnh đạo cũng vô cùng quan trọng, họ phải có trình độ chuyên môn cao, khả năng nhìn xa trông rộng để đưa ra những quyết định đúng đắn. Đồng thời, lãnh đạo còn là người có khả năng quản lý, giao tiếp tốt để tạo ra môi trường làm việc thoải mái, thân thiện giúp nhân viên có thể phát huy tốt nhất khả năng của mình.

#### **Nguồn lực tài chính**

Tài chính là yếu tố phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua nguồn vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng đầu tư có hiệu quả nguồn vốn. Khi có nguồn lực tài chính, công ty có thể cung cấp thiết bị cơ sở vật chất, kỹ thuật, ngoài ra còn chủ động trong việc xoay vòng vốn kinh doanh trong việc mở rộng nhà xưởng, kho bãi, làm thủ tục hải quan, nộp thuế xuất nhập khẩu cho khách hàng khi cung cấp dịch vụ giao nhận hàng hóa.

#### **Cơ chế tổ chức quản lý**

Một doanh nghiệp muốn đạt được mục tiêu của mình thì đồng thời phải đạt được trình độ tổ chức doanh nghiệp tốt, bao gồm khả năng quản lý tốt, tập trung vào những mối liên hệ tương tác của các bộ phận tạo thành tổng thể sức mạnh thực sự của doanh nghiệp.

#### **Cơ sở vật chất của doanh nghiệp**

Cơ sở vật chất bao gồm thiết bị máy móc của người giao nhận như kho hàng, các thiết bị bốc dỡ, chuyên chở, bảo quản và lưu kho hàng hóa phục vụ cho việc gom hàng, chuẩn bị và kiểm tra hàng. Với cơ sở vật chất hiện đại, người giao nhận sẽ dễ dàng đáp ứng nhu cầu của khách hàng và duy trì được mối quan hệ tốt với khách hàng trong thời gian dài.

### **Trình độ kỹ thuật**

Quy trình giao nhận hàng hóa phải được diễn ra trong một khoảng thời gian nhất định để đưa hàng hóa đến nơi chỉ định phụ thuộc rất nhiều đến trình độ của những người tham gia quy trình. Một người am hiểu kinh nghiệm trong lĩnh vực giao nhận tham gia sẽ xử lý hàng hóa một cách nhanh chóng và đúng hạn. Không những thế hàng hóa cũng sẽ được nguyên vẹn bởi kinh nghiệm xử lý nhiều lô hàng của người giao nhận.

## **TÓM TẮT CHƯƠNG 1**

Qua chương 1, chúng ta hiểu rõ hơn về cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển. Trong đó ta tìm hiểu rõ hơn về tổng quan về quy trình giao nhận hàng xuất khẩu như khái niệm, vai trò của hoạt động xuất khẩu, các hình thức xuất khẩu. Sau đó chúng ta tìm hiểu về quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển và các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển bao gồm môi trường bên ngoài và môi trường bên trong.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TIẾP VẬN LIÊN MINH TOÀN CẦU**

### **2.1. Giới thiệu về Công ty**

#### **2.1.1. Các thông tin chung về Công ty**



### **GLOBAL ALLIANCE LOGISTICS**

- Tên doanh nghiệp: Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu
- Tên quốc tế: GLOBAL ALLIANCE LOGISTICS JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt: GALL JSC
- Trụ sở chính: 31 Hoàng Diệu, Phường 13, Quận 4, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Hotline: 84) 862616581/862616582
- Website: <http://www.galog.vn/>
- Mã số thuế: 0309984302
- Ngày hoạt động: 05/05/2010
- Lĩnh vực kinh doanh: hỗ trợ liên quan đến vận tải
- Đại diện pháp luật: Mai Xuân Hùng – Giám đốc

#### **2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển**

Ngày nay, ngành vận tải đang ngày càng phát triển và đóng vai trò vô cùng quan trọng trong lĩnh vực xuất nhập khẩu nói riêng và sự phát triển của quốc gia nói chung. Nắm bắt được xu hướng của thị trường, Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu được thành lập vào ngày 05/05/2010 bởi những người sáng lập chuyên nghiệp và có nhiều năm kinh nghiệm, đứng đầu là Giám đốc công ty – Ông Mai Xuân Hùng với hình thức kinh doanh là doanh nghiệp tư nhân.

Từ khi thành lập vào năm 2010, công ty đã phát triển để trở thành nhà cung cấp đáng tin cậy về các giải pháp Forwarding và Logistics chất lượng trên khắp Việt Nam. Theo nhiều cách, công ty đã thay đổi theo nhiều năm, nhưng mối quan hệ tốt với khách hàng và đối tác vẫn là một phần quan trọng nhất trong thành công của họ. Với trọng tâm là khách hàng, Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu cam kết cung cấp chất lượng dịch vụ cao nhất, thể hiện tính chuyên nghiệp, phấn đấu vượt trội với sự hài lòng và toàn vẹn. Những giá trị và cam kết và sự tin tưởng của khách hàng đã đưa tên tuổi của công ty như một nhà cung cấp hàng đầu tại Việt Nam. Các dịch vụ của GAL không chỉ bao gồm dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu mà còn bao gồm cả dịch vụ khai thuê hải quan, dịch vụ vận chuyển nội địa, quốc tế và một số ngành nghề khác có liên quan.

### **2.1.3. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi**

#### **Sứ mệnh – Tầm nhìn**

- Cung cấp các giải pháp logistics đáng tin cậy và chất lượng;
- Phấn đấu đạt được sự hài lòng của khách hàng một cách xuất sắc;
- Phát triển các mối quan hệ khách hàng bền vững và lâu dài
- Giữ vững giá trị cốt lõi của sự thành công.

#### **Giá trị cốt lõi**

– Đối với khách hàng: liên tục duy trì mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng và các đối tác là nhiệm vụ quan trọng nhất. Đó chính là cam kết của chúng tôi để đảm bảo sự hài lòng cho khách hàng.

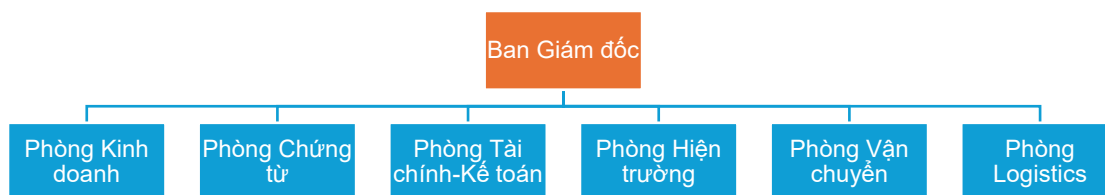
– Chất lượng – niềm tin – sự tôn trọng: chúng tôi luôn phấn đấu để cung cấp các dịch vụ chất lượng cao nhất thỏa mãn sự hài lòng của Khách hàng. Xem vấn đề niềm tin như một nền tảng chung cho sự thành công và các mối quan hệ lâu dài. Niềm tin nuôi dưỡng sự trung thực, tính toàn vẹn và sự bền bỉ, và chúng tôi coi đó là một phần trong sự thành công của chúng tôi. Chúng tôi nhận ra rằng sự tôn trọng đối tác khách hàng bắt nguồn từ sự tôn trọng chính mình.

– Chuyên nghiệp: Chúng tôi cam kết các tiêu chuẩn cao nhất về tính chuyên nghiệp và quyết tâm giữ vững khách hàng luôn cảm nhận được sự chuyên nghiệp này.

#### **2.1.4. Cơ cấu sản phẩm, dịch vụ của công ty**

- Quản lý Xuất nhập khẩu
- Dịch vụ vận tải đường biển
  - Cước đường biển cho cả hàng nguyên Container (FCL) và hàng lẻ (LCL)
  - Kết hợp vận tải đường biển và đường hàng không, vận tải đa phương thức
  - Kí kết hợp đồng với những hãng tàu uy tín như MSC, NYK, EVERGREEN, YML, ONE, MAE, CMA, HLC...
- Dịch vụ vận tải hàng không
  - Tập kết hàng hóa cho cả hàng nhập, xuất
  - Cước đặc biệt cho hàng lớn
  - Dịch vụ hàng hóa quá cảnh
- Dịch vụ vận tải đường bộ
  - Vận tải hàng quá tải, siêu trường, siêu trọng
  - Hộ tống, giám sát vận tải với hàng giá trị cao
  - Kết hợp giao door to door
- Quản lý để giảm chậm trễ hàng hóa
- Xử lý các lô hàng phức tạp
- Thuế và tính thuế
- Quản lý tài liệu hoàn chỉnh
- Hỗ trợ giấy phép nhập khẩu
- Hỗ trợ miễn thuế và hoàn thuế
- Tư vấn hàng hóa / Quy trình

## 2.1.5. Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban



*Nguồn: Phòng Hành chính – Nhân sự*

### Sơ đồ 2.1: Mô hình tổ chức của công ty

#### – Ban Giám đốc:

- Người đại diện theo pháp luật, có chức năng điều hành và quyết định mọi hoạt động của công ty theo quy định của pháp luật.

- Quản lý hoạt động của tất cả các phòng ban. Trực tiếp kiểm tra, giám sát, khen thưởng, kỷ luật, động viên các bộ phận, cá nhân noi gương, hỗ trợ nhau trong quá trình công tác.

- Nhận biết những thách thức mà doanh nghiệp đang phải đối mặt, xem xét và đánh giá tình hình thị trường logistics hiện tại.

- Đưa ra các định hướng hoạt động cho công ty, tầm nhìn, sứ mệnh giá trị cốt lõi,... Từ đó đưa ra những chiến lược, phương hướng, mục tiêu cụ thể để phát triển doanh nghiệp.

- Phê duyệt kịp thời các quy chế, quy định và các văn bản cần thiết phục vụ cho hoạt động của công ty.

#### – Phòng Kinh doanh:

- Phòng kinh doanh có nhiệm vụ tìm kiếm và duy trì mối quan hệ với khách hàng theo kế hoạch của Ban Giám đốc.

- Nghiên cứu cung cầu, tình hình ngành và quy định mới, cập nhật thủ tục từ phòng chứng từ.

- Quản lý đội ngũ nhân viên kinh doanh nhằm đạt mục tiêu tăng trưởng và mục tiêu doanh số.

- Vạch định và triển khai chiến lược kinh doanh nhằm giúp mở rộng tệp khách hàng và đảm bảo độ bao phủ của doanh nghiệp.

- Báo cáo về các kết quả kinh doanh, doanh thu và chi phí, đưa ra các dự báo trước ban quản trị.

- Lên kế hoạch mở rộng thị trường và tìm kiếm thông tin khách hàng.

- Đàm phán giá cả và thỏa thuận điều kiện với khách hàng.

- Duy trì mối quan hệ với khách hàng cũ và hướng dẫn họ về thủ tục và giá cả dịch vụ.

- Đề xuất chiến lược kinh doanh cho công ty.

- Tổng kết và đánh giá tình hình ngành cho Ban Giám đốc.

- Phòng Chứng từ: đảm nhiệm các nhiệm vụ quan trọng liên quan đến quản lý và xử lý các chứng từ và tài liệu liên quan đến hoạt động vận chuyển và logistics.

Các chức năng chính của phòng này bao gồm:

- Kiểm tra tính chính xác của các tài liệu và giấy tờ liên quan, xử lý các chứng từ xuất nhập khẩu, thực hiện thủ tục khai báo hải quan hàng hoá, lưu trữ và quản lý hồ sơ và chứng từ liên quan đến hoạt động vận chuyển để đảm bảo sẵn sàng và tra cứu thông tin khi cần thiết.

- Bảo đảm tính toàn vẹn và bảo mật của các tài liệu liên quan đến vận chuyển và thông quan.

- Ngoài ra, phòng chứng từ còn chức năng hỗ trợ và tư vấn cho các bộ phận khác trong công ty về các quy định, thủ tục, và yêu cầu liên quan đến tài liệu và chứng từ xuất nhập khẩu.

- **Phòng Kế toán – Tài chính:**

- Tổng hợp kết quả kinh doanh, lập báo cáo thống kê, phân tích tình hình kinh doanh được kiểm tra và lập kế hoạch cho tháng tiếp theo.

- Theo dõi và phản ánh chính xác, kịp thời, thống nhất diễn biến các nguồn vốn, vay, quyết toán, chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Cung cấp số liệu, tài liệu phục vụ công tác quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh. Kiểm soát và phân tích các hoạt động kinh tế tài chính, phục vụ công tác lập kế hoạch và giám sát.

- Cung cấp số liệu báo cáo cho các cơ quan theo chế độ kế toán hiện hành.
- Quản lý tình hình tài chính của công ty, lập ủy nhiệm chi, ghi nợ, theo dõi công nợ, xuất hóa đơn, thu tiền khách hàng, tính lương nhân viên, quản lý thu chi, nộp thuế cho Nhà nước, hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.
- Lưu trữ, bảo quản và bảo mật các tài liệu, số liệu tài chính, kế toán theo quy định hiện hành và phân cấp quản lý của Công ty.

– **Phòng Hành chính – Nhân sự:**

- Tham mưu cho Ban Giám đốc trong mọi công tác liên quan đến công tác tổ chức và quản lý nhân sự, quản lý hành chính.
- Tìm kiếm nhân viên mới cho công ty bằng cách đăng tin tuyển dụng, lên lịch phỏng vấn và lựa chọn ứng viên phù hợp với yêu cầu của công ty.
- Thực hiện các thủ tục hành chính pháp lý, viết các văn bản như: chương trình làm việc tuần, lịch họp, lịch công tác...và tổ chức các cuộc họp, sự kiện thường niên của công ty.
- Hỗ trợ các bộ phận khác trong văn phòng chuẩn bị các tài liệu, hồ sơ cần thiết.

– **Phòng Hiện trường:** Bộ phận Hiện trường quản lý và theo dõi hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa. Các nhiệm vụ bao gồm:

- Theo dõi hoạt động xuất nhập khẩu ngoài hiện trường, đảm bảo theo đúng kế hoạch và đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- Cập nhật thông tin và tình hình hàng hóa cho các bộ phận liên quan để xử lý sự cố nhanh chóng.
- Phối hợp với bộ phận chứng từ và vận chuyển để đảm bảo thông quan và giao nhận hàng hóa hiệu quả.
- Thực hiện các thủ tục mở tờ khai, thông quan, lấy hàng, đăng kí giấy phép, và các công việc khác liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hóa.

– **Phòng Vận chuyển:** Phòng Vận chuyển phân bổ lịch trình cho tài xế, quản lý chi phí vận chuyển, và đảm bảo hàng hoá được vận chuyển đúng lịch trình. Các nhiệm vụ bao gồm đóng gói hàng hoá, quản lý container, kiểm tra hàng hoá, thực hiện thủ tục thông quan tại các cảng và điểm thông quan, và liên lạc với phòng

Hiện trường để cập nhật tình hình vận chuyển. Nhiệm vụ chính là tối ưu hóa chi phí vận chuyển.

– **Phòng Logistics:** trong công ty, đây là Bộ phận quan trọng nhất của công ty, thực hiện hầu hết các công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty. Nó được chia thành ba bộ phận như sau: Bộ phận Tài liệu, Bộ phận Vận hành và Bộ phận Điều độ.

- Bộ phận Tài liệu: Chuẩn bị và quản lý hồ sơ, chứng từ liên quan đến hoạt động logistics như Tờ khai hải quan, Chứng thư vận tải, Hợp đồng vận chuyển, Hóa đơn, Giấy phép nhập khẩu/xuất khẩu. Ngoài ra, bộ phận tài liệu còn cung cấp thông tin tài liệu khi cần thiết cho các bộ phận khác trong phòng Logistics và các bộ phận khác trong doanh nghiệp.

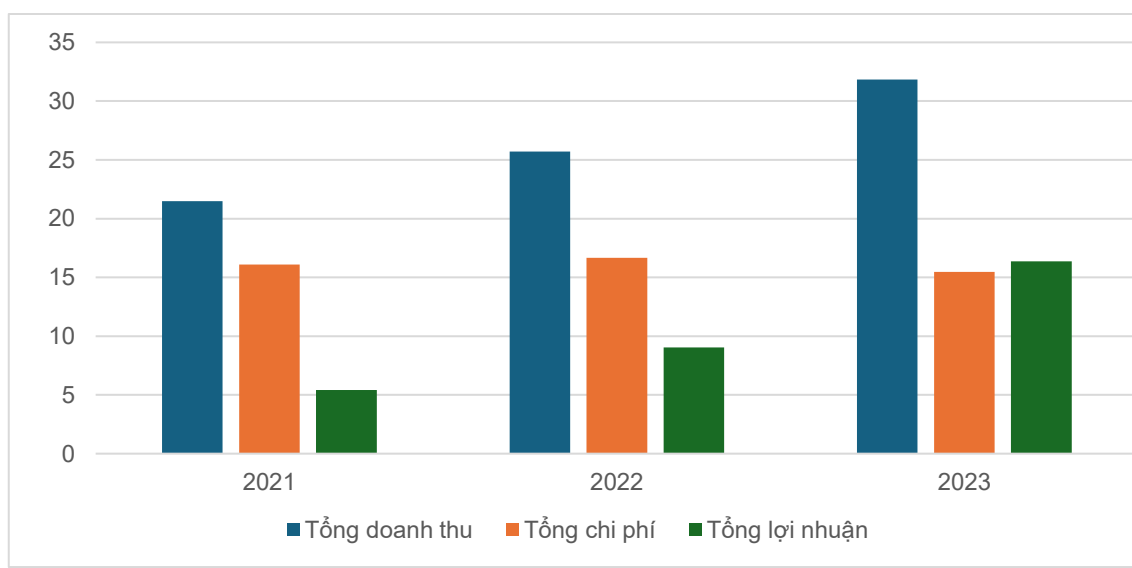
- Bộ phận Vận hành: Lên kế hoạch và thực hiện các hoạt động vận chuyển hàng hóa như lựa chọn phương thức vận chuyển phù hợp, tìm kiếm và lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển, đặt chỗ vận chuyển, theo dõi tình trạng hàng hóa trong quá trình vận chuyển, giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình vận chuyển.

- Bộ phận Điều độ: Điều phối hoạt động của các bộ phận khác trong Phòng Logistics, lập kế hoạch và theo dõi tiến độ thực hiện các hoạt động logistics. Ngoài ra Bộ phận điều độ còn giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện các hoạt động logistics. Cuối cùng, bộ phận còn báo cáo kết quả hoạt động logistics lên ban lãnh đạo doanh nghiệp.

#### **2.1.6. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu năm 2021 – 2023**

**Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2021-2023****ĐVT: tỷ đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh các năm			
				2022/2021		2023/2022	
				+/-	%	+/-	%
Tổng doanh thu	21,49	25,71	31,83	4,42	16,41%	6,12	19,23%
Tổng chi phí	16,08	16,67	15,46	0,59	3,54%	-1,21	-7,83%
Tổng lợi nhuận	5,41	9,04	16,37	3,63	40,15%	7,33	44,78%

*Nguồn: Phòng Kế toán**Nguồn: Phòng Kế toán***Biểu đồ 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2021-2023****Nhận xét:**

- Doanh thu

Năm 2022, tổng doanh thu là 25,71 tỷ đồng, tăng 4,42 tỷ đồng tương đương với 16,41% so với năm 2021. Trong năm 2023, tổng doanh thu là 31,83 tỷ đồng, tăng lên 6,12 tỷ đồng tương đương 19,23% so với năm 2022. Có sự gia tăng đáng kể trong tổng doanh thu từ năm 2022 đến năm 2023, cho thấy hoạt động của công

ty đang phát triển theo chiều hướng tích cực nhờ thế giới thoát khỏi sự suy thoái kinh tế do Covid-19 gây ra.

- Chi phí

Về mặt chi phí, tổng chi phí của công ty là 16,67 tỷ đồng vào năm 2022, tăng 0,59 tỷ đồng tương đương 3,54% so với năm 2021. Tuy nhiên, trong năm 2023 tổng chi phí của công ty là 15,46 tỷ đồng, giảm 1,21 tỷ đồng tương đương 7,83% so với năm 2022. Sự giảm chi phí đáng kể trong năm 2023 có thể góp phần vào việc tăng thêm lợi nhuận cho công ty.

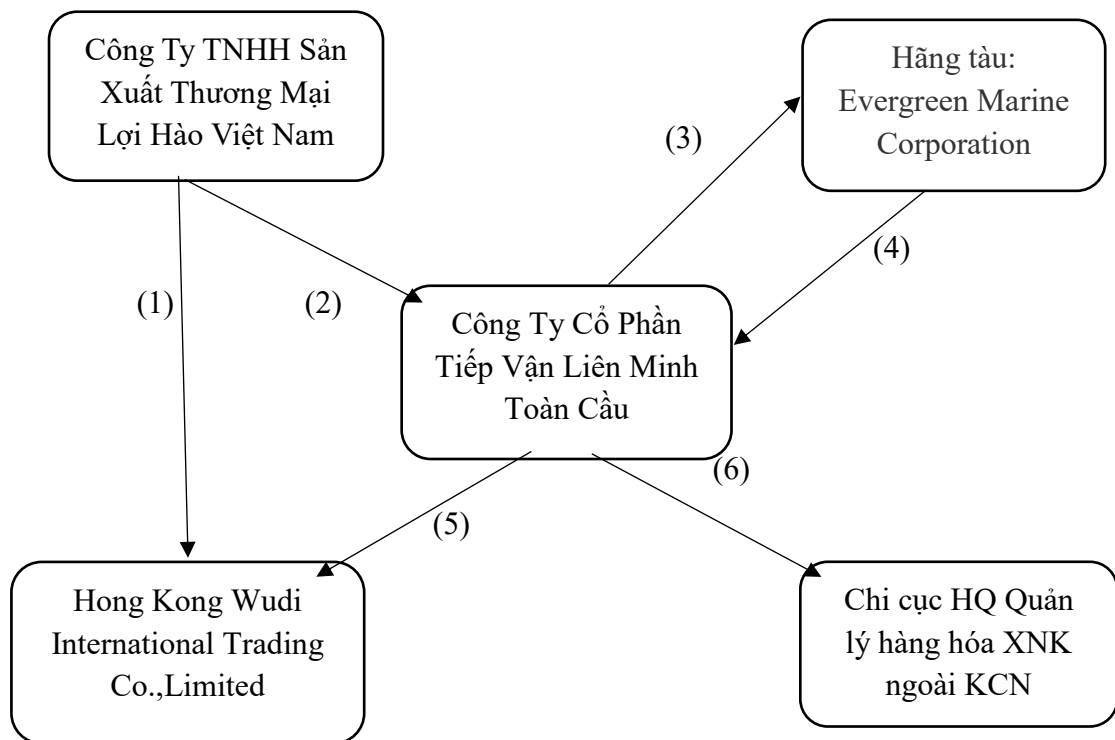
- Lợi nhuận

Lợi nhuận của công ty tăng đáng kể trong thời gian ba năm. Năm 2022, lợi nhuận đạt 9,04 tỷ đồng tăng 3,63 tỷ đồng tương đương 40,15% so với năm 2021. Năm 2023, lợi nhuận công ty đạt 16,37 tỷ đồng tăng 7,33 tỷ đồng tương đương 44,78% so với năm 2022.

Nhìn chung, chúng ta có thể thấy công ty doanh thu có sự tăng dần trong cả ba năm. So sánh với năm 2021, ta dễ dàng nhận thấy được doanh thu trong năm 2021 không cao so với hai năm còn lại bởi sự suy thoái kinh tế sau đại dịch Covid-19 ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động xuất nhập khẩu của nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam. Bên cạnh đó là sự lạm phát cao tại các nền kinh tế lớn làm giảm sức mua của người tiêu dùng, khiến cho nhu cầu xuất nhập khẩu hàng hoá từ Việt Nam giảm sút. Tuy nhiên, từ năm 2022, doanh thu của công ty tăng mạnh. Lợi nhuận cho thấy mức tăng trưởng ổn định trong ba năm, với mức tăng cao hơn vào năm 2023 và mức tăng thấp hơn một chút vào năm 2022. Nhìn chung công ty đã có định hướng và mục tiêu rõ ràng trong lĩnh vực xuất khẩu của mình.

## **2.2. Thực trạng về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu**

### **2.2.1. Giới thiệu sơ lược về các bên liên quan**



*Nguồn: Phòng Logistics*

### **Sơ đồ 2.2: Mối liên hệ giữa các bên liên quan**

Diễn giải sơ đồ:

(1) Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Lợi Hào Việt Nam đóng vai trò là người xuất khẩu, Hong Kong Wudi International Trading Co., Limited đóng vai trò là người nhập khẩu ký kết hợp đồng ngoại thương theo điều kiện FOB, Incoterms 2010.

(2) Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Lợi Hào Việt Nam liên hệ với công ty Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu để thuê dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển.

(3) Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu hỏi giá và gửi Booking Request với hãng tàu Evergreen Marine Corporation.

(4) Hãng tàu Evergreen Marine Corporation phát hành Booking Note cho Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu .

(5) Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu gửi Booking Note cho Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Lợi Hào Việt Nam để sắp xếp đóng hàng.

(6) Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu thực hiện khai báo hải quan tại Chi cục HQ Quản lý hàng hóa XNK ngoài KCN để thông quan cho lô hàng tới nước nhập khẩu.

### **2.2.2. Giới thiệu sơ lược về lô hàng**

Phân tích một số điều khoản trong hợp đồng số: WD1300797461-1

#### **Điều khoản 1: Tên hàng, số lượng, đơn giá**

- Tên hàng hóa: OFFICE CHAIR WHITE
- Số lượng: 800 chiếc
- Khối lượng tịnh: 11,680.000 kilogram
- Khối lượng cả bì: 14,160.000 kilogram
- Đơn giá: 30.5 USD/PCS - FOB cảng Hồ Chí Minh, Việt Nam.
- Tổng giá trị: 24,400.00 USD
- Bằng chữ: Hai mươi bốn nghìn bốn trăm đô la Mỹ

#### **Điều khoản 2: Xuất xứ, đóng gói, nhãn hiệu**

- Xuất xứ: Việt Nam
- Đóng gói: đóng gói như bao bì tiêu chuẩn Mills để xuất khẩu
- Nhãn hiệu vận chuyển: Số lượng, NW, GW, Tên người gửi hàng

#### **Điều khoản 3: Kiểm tra chất lượng**

– Các thông số chất lượng giống như trong Giấy chứng nhận phân tích cung cấp cho người mua đăng ký.

– Tuy nhiên, nếu người mua thấy có điều gì nghi ngờ về chất lượng sản phẩm được giao thì cả hai bên sẽ đồng ý chọn Tổ chức Quản lý Chất lượng SGS Việt Nam để thử nghiệm lại chất lượng và mọi kết quả do tổ chức này đưa ra sẽ là kết quả cuối cùng và ràng buộc cả hai bên.

– Nếu kết quả cho thấy sự khác biệt so với thông số chất lượng theo Giấy chứng nhận. Phân tích cung cấp cho người mua, người bán phải bồi thường thiệt hại cho người mua do đó gây ra từ sự khác biệt.

#### **Điều khoản 4: Thanh toán**

- T/T trong vòng 14 ngày sau ngày kí hợp đồng cho toàn bộ giá trị còn lại.
- Thông tin công ty để người mua chuyển khoản:

- Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Lợi Hào Việt Nam
- Số A/C: 19038043436021
- Ngân hàng: Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam
- Mã Swift: VTCB NVNX
- Các tài liệu được yêu cầu
- 3/3 bộ Vận đơn Đường biển Clean on board
- Hóa đơn thương mại đã ký trong ba liên
- Danh sách đóng gói chi tiết đã ký trong ba lần
- 2/2 bộ Giấy chứng nhận Bảo hiểm

**Điều khoản 5: Vận chuyển**

- Cảng giao hàng: Thành phố Hồ Chí Minh - Việt Nam
- Cảng đến: cảng Vancouver- US
- Thời gian vận chuyển: 15/08/2024
- Giao hàng từng phần: Không được phép
- Chuyển tải: Không được phép

**Điều khoản 6: Bất khả kháng**

– Các bên sẽ được miễn trách nhiệm đối với việc không thực hiện một phần hoặc toàn bộ trách nhiệm của họ theo hợp đồng nếu việc không thực hiện này là do hoàn cảnh của bất khả kháng chẳng hạn như hỏa hoạn, lũ lụt, đình công, động đất và hành động của Chúa và nếu những trường hợp này có ảnh hưởng trực tiếp đến việc thực hiện hợp đồng.

– Bên không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng phải thông báo cho bên kia trong vòng 5 ngày kể từ khi xảy ra và chấm dứt các trường hợp trên. Chúng chỉ do tổ chức được ủy quyền tiềm năng của người bán, nhà sản xuất hoặc người mua quốc gia tương ứng sẽ là mái nhà của sự tồn tại và thời gian của hoàn cảnh đó.

– Nếu thời hạn của các trường hợp trên vượt quá 3 tháng, mỗi bên sẽ có quyền từ chối thực hiện thêm các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng và trong trường hợp này không bên nào sẽ có quyền yêu cầu bên kia bồi thường thiệt hại do mình gây ra

## **Điều khoản 7: Trọng tài**

– Trong quá trình thực hiện hợp đồng, mọi tranh chấp không đạt được thỏa thuận hữu nghị sẽ được do Ủy ban Trọng tài Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh giải quyết theo quy định của Phòng Thương mại Quốc tế nơi giải thưởng sẽ là cuối cùng và ràng buộc cả hai bên.

– Phí trọng tài và các khoản phí khác do bên thua kiện chịu trừ khi đã đồng ý.

## **Điều khoản 8: Điều khoản bổ sung**

– Mọi sửa đổi đối với hợp đồng này sẽ chỉ có hiệu lực, nếu được thực hiện bằng văn bản và được xác nhận hợp lệ bởi cả hai bên. Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký.

– Hợp đồng này được lập thành 02 bản tiếng Anh bằng bản Fax có giá trị như nhau. Mỗi bên giữ một bản.

### **2.2.2. Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu**

#### **Bước 1: Tiếp nhận thông tin lô hàng từ khách hàng**

Phòng kinh doanh của Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu tiếp nhận yêu cầu từ Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Lợi Hào Việt Nam với mặt hàng có thông số sau:

– Loại hàng: Ghế xoay văn phòng bọc vải giả da có nhồi mút, chân ghế bằng sắt, có điều chỉnh độ cao với trọng lượng hàng hóa là 10,593.55 kg, nhân viên giao nhận sẽ tư vấn cho khách hàng loại Container phù hợp là 40HC

– Cảng hạ: Cảng Cát Lái, Hồ Chí Minh

– Cảng đến: Vancouver, US

– Hãng tàu: Khách hàng không yêu cầu hãng tàu cho hàng hóa đặc biệt của họ.

– Thời gian dự kiến xuất hàng: 15/08/2024

#### **Bước 2: Booking chỗ từ hãng tàu**

Sau khi thỏa thuận được giá cước vận chuyển và lịch xuất hàng, công ty Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Lợi Hào Việt Nam sẽ cung cấp các thông tin của

lô hàng để Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu liên hệ hãng tàu lấy booking như sau:

- Số Booking: 235401510618
- Tên Tàu/ Số Chuyến: Ever Opus 0020-043N
- Port Of Receipt :Ho Chi Minh, Socialist Republic Of Vietnam
- Port Of Loading :Ho Chi Minh, Socialist Republic Of Vietnam
- Si Cut Off Date :2024/08/16 15:00 PM
- Eta Date :2024/08/19
- Etd Date :2024/08/20

### **Bước 3: Thuê Container rỗng**

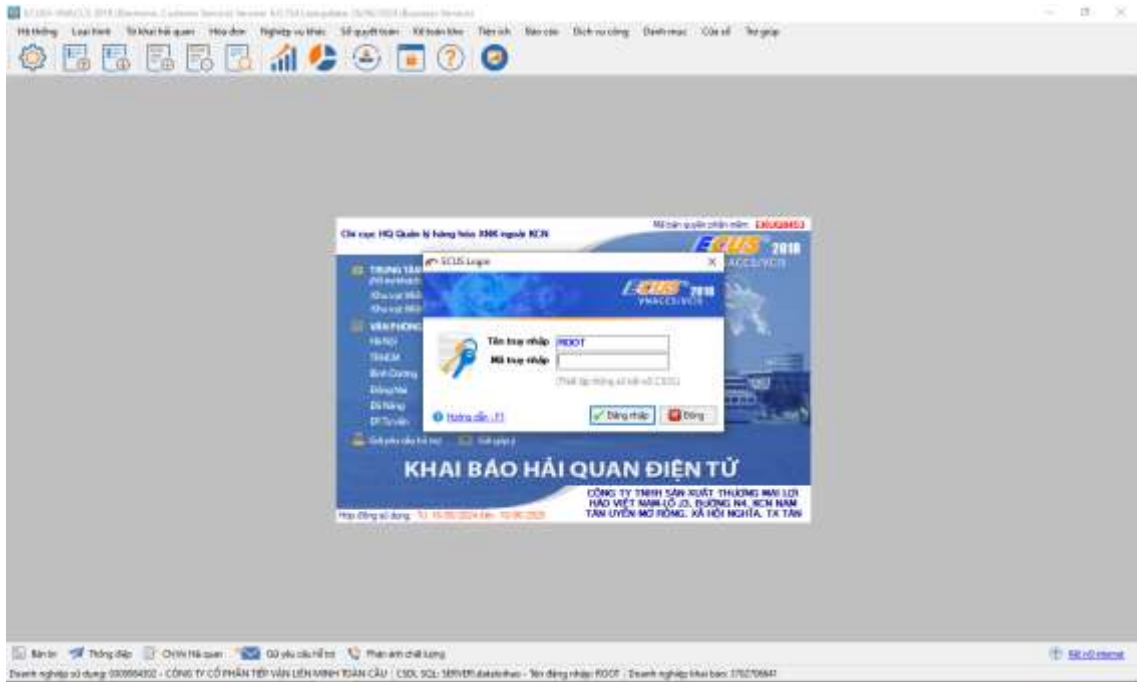
Sau khi nhận được booking note, nhân viên giao nhận sẽ tới cảng Cát Lái để trình booking tại văn phòng đại diện của hãng tàu để lấy lệnh cấp container rỗng. Khi đó, tổ chức liên hệ đội xe đến cảng nhận container rỗng để về đóng hàng trên cơ sở xuất trình lệnh cấp mà hãng tàu đã kí phát. Khi nhận container rỗng, nhân viên giao nhận sẽ tiến hành kiểm tra container đảm bảo an toàn thì tiến hành vận chuyển container về kho đóng hàng.

### **Bước 4: Đóng hàng tại depot**

Hàng hóa được vận chuyển tới depot để đóng hàng, nhân viên giao nhận sẽ theo dõi, giám sát việc đóng hàng, chụp tình trạng container hàng và ghi nhận hàng hóa đã đóng hàng.

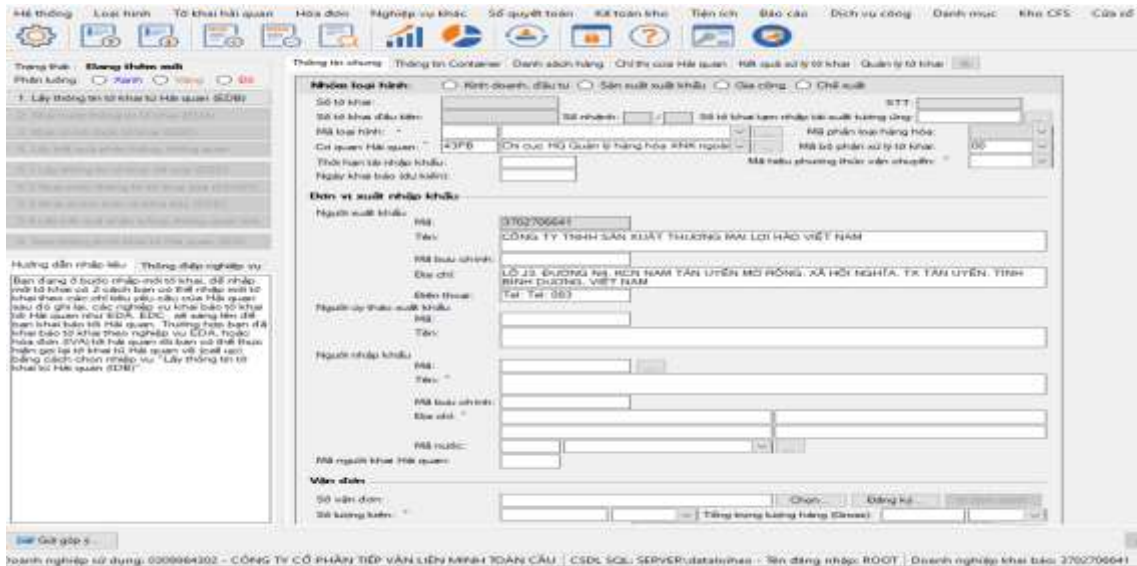
### **Bước 5: Thủ tục hải quan**

Sau khi nhận chứng từ của lô hàng xuất khẩu, nhân viên chứng từ của Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu sẽ tiến hành khai báo hải quan. Đây là một bước không thể thiếu trong quy trình giao nhận hàng hóa, sử dụng phần mềm khai báo hải quan ECUS5 để tiến hành khai báo chứng từ xuất khẩu:



**Hình 2.1: Giao diện đăng nhập ECUS5**

Sau khi khởi động, ta chọn đăng ký mới tờ khai xuất khẩu (EDA), giao diện sẽ hiện ra một màn hình mới để nhân viên chứng từ tiến hành nhập thông tin cho tờ khai xuất.



**Hình 2.2: Giao diện đăng ký tờ khai (A)**

- Mã loại hình: E62 - Xuất sản phẩm Sản xuất xuất khẩu
- Mã hiệu phương thức vận chuyển: 2

Người nhập khẩu:

- Tên: Hong Kong Wudi International Trading Co., Limited

– Địa chỉ: Unit 1101b, 11/F Lippo Sun Plaza, 28 Canton Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

**Vận đơn**

Số vận đơn:

Số lượng kiện: \*   Tổng trọng lượng hàng (Gross):

Mã địa điểm lưu kho hàng chờ thông quan dự kiến:

Địa điểm nhận hàng cuối cùng: \*

Địa điểm xếp hàng:

Phương tiện vận chuyển:

Ngày hàng đi dự kiến: \*

Ký hiệu và số hiệu:

**Thông tin hợp đồng**

Số hợp đồng:  [Khai báo thông tin HD theo yêu cầu của Hải quan](#)

Ngày hợp đồng:  Ngày hết hạn:

**Hình 2.3: Giao diện đăng kí tờ khai (B)**

- Số vận đơn: 122400030702170
- Số lượng kiện: 800 CT
- Tổng trọng lượng hàng: 14,160 KGM
- Mã địa điểm lưu kho hàng chờ thông quan dự kiến: 43PBOZZ - Diem Luu Hh Xk 43PB
- Địa điểm nhận hàng cuối cùng: Vancouver - Wa
- Địa điểm xếp hàng: Cang Cat Lai (Hcm)
- Phương tiện vận chuyển: Ever Opus 0020-043n
- Ngày hàng đi dự kiến: 19/08/2024
- Số hợp đồng: WD1300797461-1
- Ngày hợp đồng: 15/08/2024

Thông tin hóa đơn			
Phân loại hình thức hóa đơn:	<input type="text"/>	Số hóa đơn:	<input type="text"/>
Số tiếp nhận hóa đơn điện tử:	<input type="text"/>	Phương thức thanh toán:	<input type="text"/>
Ngày phát hành:	<input type="text"/>	Điều kiện giá hóa đơn: *	<input type="text"/>
Mã phân loại giá hóa đơn: *	<input type="text"/>	Mã đồng tiền của hóa đơn: *	<input type="text"/>
Tổng trị giá hóa đơn: *	<input type="text"/>	Mã đồng tiền trị giá tính thuế:	<input type="text"/>
Trị giá tính thuế:	<input type="text"/>		
Thuế và bảo lãnh			
Phân loại không cần quy đổi VNĐ:	<input type="text"/>	Tổng hệ số phân bổ trị giá tính thuế:	<input type="text"/>
Người nộp thuế:	<input type="text"/>		
Mã ngân hàng trả thuế thay:	<input type="text"/>		
Năm phát hành hạn mức:	<input type="text"/>	Ký hiệu chứng từ hạn mức:	<input type="text"/>
Mã xác định thời hạn nộp thuế:	<input type="text"/>	Số chứng từ hạn mức:	<input type="text"/>
Mã ngân hàng bảo lãnh:	<input type="text"/>		
Năm phát hành bảo lãnh:	<input type="text"/>	Ký hiệu chứng từ bảo lãnh:	<input type="text"/>
		Số chứng từ bảo lãnh:	<input type="text"/>
Thông tin đính kèm			
Số đính kèm khai báo điện tử:		Phân loại đính kèm	Số đính kèm
		(1) <input type="text"/>	<input type="text"/>
		(2) <input type="text"/>	<input type="text"/>
		(3) <input type="text"/>	<input type="text"/>
Thông tin vận chuyển			
Ngày khởi hành vận chuyển:	<input type="text"/>		
Thông tin trung chuyển:		Mã địa điểm	Ngày đến
		(1) <input type="text"/>	<input type="text"/>
		(2) <input type="text"/>	<input type="text"/>
		(3) <input type="text"/>	<input type="text"/>
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế:	<input type="text"/>		
Thông tin khác			
Phần ghi chú:	<input type="text"/>		

**Hình 2.4: Giao diện đăng kí tờ khai (C)**

- Số hóa đơn: WD1300797461-1
- Ngày phát hành: 15/08/2024
- Tổng trị giá hóa đơn: 24,400
- Ngày khởi hành vận chuyển: 19/08/2024
- Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế: 02CIS01 - Tong Cty Tan Cang Sg
- Số Container: EITU1685063
- Mã hàng: 22168-BLACK-24
- Tên hàng: 22168-BLACK-24#&Ghế xoay bọc vải giả da có nhồi mút, chân ghế bằng sắt, có điều chỉnh độ cao, quy cách 50.17-69.5\*76\*104.8-116.8cm, không có nhãn hiệu, có nhãn hàng hóa, mới 100%#&VN
- Mã HS: 94013900
- Số lượng: 800 PCE
- Đơn giá hóa đơn: 30.5 USD
- Trị giá hóa đơn: 24,400 USD

STT	Số chứng từ	Tên thông điệp	Mã thông điệp	Ngày nhận	Định dạng
1	306661945020	Bản xác nhận khai báo xuất khẩu (LỒNG VÀNG)	VAE2LD0	15/08/2024 0	Q
2	306661945020	Chứng từ ghi số lệ phí phải thu	VAF8030	15/08/2024 0	Q
3	306661945020	Quyết định thông quan hàng hóa xuất khẩu	VAE2LFD	15/08/2024 0	Z

**Thông tin thuế tờ khai**  
 Tỷ giá tính thuế: 24.980 USD  
 Thuế xuất nhập khẩu:  
 Số tiền giảm thuế xuất khẩu: 0

**Các nghiệp vụ bổ sung**  
 Đăng ký bổ sung thay đổi thuế (AMA)...  
 Khai báo danh sách container cho tờ khai...  
 Lấy mã vạch phương tiện qua khu vực giám sát...

**Hình 2.5: Kết quả phân luồng tờ khai**

Sau khi đăng kí thông tin tờ khai, hệ thống cho số tờ khai 306661945020 thuộc luồng Vàng, nhân viên cần đính chứng từ hóa đơn thương mại để Hải quan tiến hành kiểm tra và cho thông quan.

### **Bước 6: Vận chuyển container đã đóng hàng đến CY**

Sau khi hàng được đóng xong, điều động tài xế vận chuyển container hàng đến bãi tập kết được thể hiện trên Booking. Lô hàng ghé văn phòng được vận chuyển tới bãi của cảng Cát Lái (Hồ Chí Minh).

### **Bước 7: Thanh lý tờ khai vào sổ tàu**

Đây là một bước vô cùng quan trọng trong giao nhận hàng hóa. Nếu hàng hóa không được thanh lý kịp thời thì container hàng sẽ bị rớt lại và sẽ phải vận chuyển trên tàu khác. Điều này vừa gây tổn hại chi phí vừa mất thời gian xuất khẩu hàng hóa của khách hàng. Để thanh lý tờ khai vào sổ tàu cần những chứng từ sau:

- Giấy giới thiệu của công ty (nếu được ủy thác)
- VGM
- Phiếu đăng kí vào sổ tàu ( bộ phận thanh lý tờ khai cung cấp)
- Mã vạch tờ khai thông quan
- Làm thủ tục thanh lý & đăng kí sổ tàu

### **Bước 8: Gửi thông tin chi tiết cho hãng tàu làm B/L**

- Nhận SI, VGM từ khách hàng

Sau khi nhận thông tin từ khách hàng, nhân viên công ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Lợi Hào Việt Nam sẽ dựa vào thời gian trên booking comformation để gia hạn thời gian gửi SI, VGM cho khách hàng là công ty

- Lấy B/L từ hãng tàu

Vận đơn sẽ bao gồm những thông tin sau:

- Số Bill: SGN4780858
- Vessel & Voyage: Ever Opus 0020043N
- Sailing Date: 22 Aug, 2024
- Place Of Receipt: Ho Chi Minh, Vietnam
- Port Of Loading: Ho Chi Minh, Vietnam
- Port Of Discharge: Vancouver, Canada
- Total: 3X40'HIGH/EITU1685063/EGHU8292302/EITU1165668

CONTAINERS-FREIGHT COLLECT

### **Bước 9: Hoàn thành chứng từ, bàn giao chứng từ cho khách hàng**

Sau khi tàu chạy, nhân viên giao nhận của Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu tới hãng tàu để lấy bộ bill gốc, sau đó nó sẽ được gửi về công ty xuất khẩu hoặc gửi cho người đại diện có giấy giới thiệu của công ty.

### **Bước 10: Quyết toán với khách hàng**

Sau khi hoàn thành yêu cầu của Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Lợi Hào Việt Nam công ty sắp xếp một bộ hồ sơ hoàn chỉnh kèm theo giấy thông báo nợ, trong đó có các hóa đơn và chi phí công ty đã thanh toán khi làm thủ tục giao nhận như lệ phí Hải quan, phí Seal, phí Bill...

## **2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu**

### **2.3.1.Môi trường bên ngoài**

#### **2.3.1.1.Môi trường vĩ mô**

- Văn hóa

Mỗi quốc gia có một nền văn hóa khác nhau nên mỗi Công ty xuất khẩu cũng sẽ có một nền văn hóa khác nhau, vì vậy trong quá trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container, các chứng từ liên quan có ghi điều kiện của hợp đồng phải

rõ ràng, đúng quy định quốc tế tập quán riêng của mỗi nước để tránh gây bất đồng về ngôn ngữ, dẫn đến tranh chấp không đáng có. Sự rõ ràng này còn giúp tăng thiện cảm, sự chuyên nghiệp của công ty trong mắt đối tác.

#### – **Pháp luật**

Thuế xuất khẩu được chính phủ ban hành nhằm quản lý các hoạt động xuất khẩu, mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại, nâng cao hiệu quả xuất khẩu góp phần bảo vệ và phát triển sản xuất trong nước. Việt Nam áp dụng các mức thuế khác nhau tùy thuộc vào loại hàng hóa và quốc gia xuất xứ. Đối với Công ty TNHH Sản Xuất Dịch Vụ Thương Mại Lợi Hào Việt Nam, với loại hình sản xuất xuất khẩu, thuế suất là 0% dựa trên các hiệp định thương mại song phương và đa phương vì sản phẩm đáp ứng các quy tắc xuất xứ theo ACFTA.

Mỗi quốc gia đều có một hệ thống pháp luật khác nhau do đó sẽ có những điểm trái ngược nhau giữa nước này với nước kia trong các quy định của pháp luật. Vì thế nếu nắm chắc được các quy định pháp luật của quốc gia mà mình xuất khẩu vào thì sẽ thuận lợi rất nhiều trong việc giải quyết các tranh chấp thương mại (ví dụ giải quyết các vụ kiện chống bán phá giá, các doanh nghiệp có thể dựa vào vốn hiểu biết của mình về pháp luật để kinh doanh một cách có hiệu quả). Hoạt động xuất khẩu thủy hải sản thường chịu ảnh hưởng từ các mặt sau:

- Các quy định về thuế, chủng loại, khối lượng, quy cách, chất lượng
- Quy định về hợp đồng
- Quy định về tự do mậu dịch hay xây dựng nên các hàng rào thuế quan chặt chẽ

#### – **Kinh tế**

Biến động tỷ giá hối đoái giữa Việt Nam với thế giới ảnh hưởng trực tiếp đến giá USD/VNĐ, từ đó ảnh hưởng đến giá xuất khẩu hàng hóa. Tỷ giá hối đoái tăng làm giá xuất khẩu hàng hóa bằng USD sẽ cao hơn, mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp xuất khẩu và GAL, ngược lại, tỷ giá hối đoái giảm giá xuất khẩu hàng hóa bằng USD sẽ thấp hơn, ảnh hưởng tiêu cực đến lợi nhuận của doanh nghiệp xuất khẩu.

Ngoài ra, nền kinh tế của nước nhập khẩu ảnh hưởng rất lớn đến quy trình xuất khẩu hàng hóa. Khi nền kinh tế của nước nhập khẩu rơi vào suy thoái, nhu cầu mua bán hàng hóa sẽ giảm, dẫn đến giảm kim ngạch xuất khẩu và ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của Công Ty Cổ Phần Tiếp vận Liên Minh Toàn Cầu

– **Chính trị**

Chính sách thương mại của chính phủ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động xuất khẩu, bao gồm các quy định về thuế quan, hạn ngạch xuất khẩu, rào cản kỹ thuật, v.v. Ngoài ra, tình hình chính trị giữa Việt Nam và các nước xuất khẩu cũng ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh và hoạt động xuất khẩu ví dụ như căng thẳng chính trị hoặc xung đột quốc tế có thể dẫn đến gián đoạn chuỗi cung ứng, tăng chi phí vận chuyển và gây khó khăn cho hoạt động giao nhận hàng hóa.

– **Môi trường kinh tế và công nghệ**

Nguyên do các doanh nghiệp cạnh tranh thay đổi về công nghệ và sử dụng các phần mềm, trang thiết bị máy móc chuyên dụng ngày càng hiện đại, từ đó dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp, do đó chi phí dịch vụ cũng theo đó giảm xuống. Mặt khác, cơ sở hạ tầng ngày càng được cải thiện hỗ trợ rất nhiều cho doanh nghiệp trong mảng dịch vụ logistics, thúc đẩy hoạt động xuất khẩu.

Về mặt chính sách tiền tệ và tỷ giá hối đoái cũng có thể tạo ra cơ hội cho doanh nghiệp tuy nhiên nó cũng sẽ là nguy cơ cho sự phát triển của doanh nghiệp, trong đó là sự tác động đến sự điều chỉnh quan hệ xuất nhập khẩu. Thông thường, chính phủ sử dụng công cụ này để điều chỉnh quan hệ xuất nhập khẩu theo hướng có lợi cho nền kinh tế.

### **2.3.1.2. Môi trường vi mô**

– **Đối thủ cạnh tranh**

Có nhiều đối thủ cạnh tranh khác như các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp quốc tế trong lĩnh vực xuất khẩu. Một số doanh nghiệp xuất khẩu đứng đầu nước ta như:

- Công ty DHL Việt Nam
- Công ty Cổ Phần Logistics U&I
- Công ty Cổ Phần Logistics VINALINK

- Công ty CP Giao Nhận Và Vận Chuyển In Do Trần (ITL)
- Công ty TNHH MTV SOTRANS Logistics

Nhìn chung, Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu là một doanh nghiệp uy tín có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Logistics tại Việt Nam. Việc cạnh tranh giữa GAL và các doanh nghiệp trong nước và ngoài nước diễn ra vô cùng gay gắt nhưng với sự chuyên nghiệp và uy tín của mình, GAL vẫn duy trì và tồn tại trong vòng hơn 10 năm qua. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn cần tiếp tục cải thiện một số yếu tố để có thể cạnh tranh hiệu quả hơn với các đối thủ trong tương lai.

#### – Nhà cung cấp

Việc lựa chọn một nhà cung cấp tin cậy đủ uy tín, đủ năng lực sẽ quyết định đến hiệu quả của quá trình kinh doanh. Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu đã lựa chọn những đối tác đáng tin cậy để hợp tác lâu dài như: Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Lợi Hào Việt Nam, Công ty Trung Kiên Hà Nam, Công ty TNHH Nội Thất Gỗ Phú Đình, Công ty TNHH WoodWorth Việt Nam... họ là các doanh nghiệp chuyên cung cấp những sản phẩm chất lượng, đạt tiêu chuẩn xuất khẩu và đem lại dịch vụ tốt nhất cho khách hàng. Doanh nghiệp cũng không ngừng nâng cao chất lượng hợp tác với các nhà cung cấp để mang đến cho khách hàng những trải nghiệm tốt nhất. Điều này giúp cho việc kinh doanh của Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu thuận lợi hơn, đạt uy tín trên thị trường.

#### – Người lao động

Người lao động đại diện cho hình ảnh của Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu dựa trên thái độ, tác phong ảnh hưởng mạnh mẽ đến cảm nhận của khách hàng, đối tác của doanh nghiệp. Nhân viên thực hiện đúng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu một cách bài bản và chính xác, nó sẽ là động lực thúc đẩy doanh nghiệp đổi mới, phát triển. Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu cần nhận thức rõ được tầm quan trọng của nhân viên giao nhận, có những chính sách tăng thưởng và bồi dưỡng và đào tạo cho nhân viên để khuyến khích họ có tinh thần trách nhiệm, nhiệt huyết với công việc.

### **2.3.1.Môi trường bên trong**

#### **– Cơ chế quản lý tổ chức của doanh nghiệp**

Cơ chế tổ chức của doanh nghiệp tốt, các nhà quản trị quản lý doanh nghiệp sử dụng và khai thác được hết tiềm năng nguồn lực của doanh nghiệp. Sự điều hành quyết đoán và mềm dẻo của ban quản lý cùng với sự nỗ lực không ngừng của đội ngũ nhân viên đã giúp Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu tăng cường chuyên môn nghiệp vụ xuất khẩu, mối quan hệ, sự tín nhiệm tích lũy. Dịch vụ khai báo hải quan cũng được cải thiện thông qua việc tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về hải quan, GAL đã chuyển hướng sự chú trọng vào việc cung cấp dịch vụ cho các khách hàng chiến lược và các doanh nghiệp một cách chuyên nghiệp nhất. Mặc dù gặp nhiều khó khăn, doanh số của Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu vẫn có sự tăng trưởng đáng kể.

#### **– Khả năng tài chính của doanh nghiệp**

Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu với số vốn ban đầu là 12 tỷ đồng, sau một khoảng thời gian dài hoạt động trong lĩnh vực logistics, Công ty đã có trong tay gấp đôi số vốn ban đầu, cộng thêm sự luôn minh bạch trong công việc, uy tín với khách hàng đã đem lại cho GAL ngày càng nhiều khách hàng dịch vụ thân thiết, sẵn sàng cho việc thanh toán chậm, cũng như ứng trước tiền hàng của Công ty.

#### **– Cơ sở vật chất của doanh nghiệp,**

Công ty được trang bị cơ sở vật chất hiện đại, tiện nghi, mang đến không gian làm việc chuyên nghiệp và thoải mái cho nhân viên, làm tăng hiệu quả công việc kinh doanh của doanh nghiệp. GAL cũng sở hữu các cơ sở vật chất khác phục vụ cho hoạt động kinh doanh với 65 xe đầu kéo, 127 Romooc, 14 xe tải để đảm bảo cho quy trình giao nhận hàng hóa được diễn ra nhanh chóng và hiệu quả. Công ty có bộ phận vận tải và những mối quan hệ với các cơ sở vận tải nên việc chuyên chở hàng luôn diễn ra nhanh chóng và thuận tiện và khớp với thời gian giao hàng.

#### **– Đối với kiến thức về ngoại thương của các doanh nghiệp**

Đối với kiến thức về ngoại thương của các doanh nghiệp, đặc biệt là trong ngành logistics, việc hiểu rõ về quy trình xuất nhập khẩu, các thủ tục và rủi ro liên quan đến thanh toán quốc tế là vô cùng quan trọng. Các doanh nghiệp xuất nhập

khẩu nên nắm vững kiến thức này để đảm bảo tiến độ và tránh rủi ro trong giao dịch với doanh nghiệp thương mại.

– **Hệ thống quản lý kho bãi và logistics**

Cần có hệ thống kho bãi an toàn, đảm bảo điều kiện bảo quản hàng hóa tốt nhất, tránh hư hỏng, thất thoát đồng thời xây dựng được hệ thống quản lý tồn kho hiệu quả để theo dõi số lượng hàng hóa nhập khẩu, xuất khẩu và tồn kho, từ đó đưa ra kế hoạch nhập khẩu hợp lý. Ngoài ra, hệ thống vận chuyển nội địa an toàn, nhanh chóng và tiết kiệm chi phí để phân phối hàng hóa đến tay khách hàng cũng rất cần thiết đối với các lô hàng có giá trị cao như của Công Ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu.

## TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Qua chương 2, chúng ta tìm hiểu rõ hơn về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu bao gồm các thông tin chung về công ty, quá trình hình thành và phát triển, sứ mệnh, tầm nhìn và giá trị cốt lõi. Ngoài ra, ta còn tìm hiểu thêm về cơ cấu sản phẩm, tổ chức của công ty. Sau đó chúng ta phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu bao gồm môi trường bên ngoài và môi trường bên trong để hiểu rõ hơn về quy trình giao nhận hàng hóa.

So với chương 1 thì quy trình xuất khẩu hàng hóa của công ty có sự khác biệt trong khâu thực hiện nhưng lại linh hoạt, phù hợp hơn với công ty.

# **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TIẾP VẬN LIÊN MINH TOÀN CẦU**

## **3.1.Đánh giá thực trạng về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu**

### **3.1.1.Điểm mạnh**

– Công ty Cổ Phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu có quy mô hoạt động và hệ thống vận tải ổn định, với quy mô kho bãi lớn.

– Công ty xây dựng được quy trình giao nhận hàng hóa tối ưu, có sự phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban dưới sự điều hành của ban lãnh đạo. Việc phân bổ công việc một cách chặt chẽ và cụ thể giữa các phòng ban giúp tiết kiệm và tối ưu hóa thời gian cho các công việc trong quy trình giao nhận hàng hóa.

– Lãnh đạo và cán bộ nhân viên đều có kinh nghiệm về lĩnh vực giao nhận hàng hóa. Để điều hành tốt một doanh nghiệp, người lãnh đạo cần phải am hiểu thị trường xuất nhập khẩu, có kinh nghiệm làm việc lâu năm, biết tổ chức xây dựng và phát triển định hướng cho công ty, từ đó giúp công ty gặt hái được nhiều thành công, đưa ra những chiến lược cụ thể nhằm củng cố vị thế của công ty trên thương trường.

– Công ty có chất lượng dịch vụ tốt đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, giúp giữ chân được khách hàng lâu năm. Cán bộ nhân viên có kinh nghiệm làm việc trong công ty là một lợi thế về mặt chăm sóc khách hàng, có thể giải quyết sự cố xảy ra một cách nhanh chóng để đảm bảo được sự hài lòng của khách hàng cũng như tính chuyên nghiệp trong cách giải quyết công việc, đáp ứng được đầy đủ nhu cầu của khách hàng.

– Hệ thống cơ sở vật chất của công ty tương đối đầy đủ, với các trang thiết bị hiện đại đáp ứng nhu cầu sử dụng cho nhân viên. Hệ thống máy tính luôn được kết nối mạng nội bộ và mạng internet, nó sẽ giúp cho việc truyền dữ liệu, bảo mật dữ liệu, chia sẻ thông tin và việc liên lạc giữa các phòng ban trở nên nhanh chóng và

tiện lợi. Ngoài ra, hệ thống cơ sở vật chất hiện đại và ổn định sẽ giúp cho việc khai báo chứng từ trở nên nhanh chóng, việc xin cấp các chứng từ quan trọng trở nên dễ dàng và thuận tiện hơn.

– Khả năng thích ứng với sự thay đổi về mặt công nghệ cũng như những chính sách từ chính phủ đưa ra được công ty thực hiện khá tốt. Sự thay đổi về công nghệ liên quan tới các hoạt động giao nhận được công ty phổ biến khá tốt do các chính sách bồi dưỡng khả năng nghiệp vụ chuyên môn định kì của công ty.

### **3.1.2.Điểm yếu**

– Nguồn nhân lực của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu có tính chuyên môn cao tuy nhiên vẫn chưa đủ để đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của khách hàng do hạn chế về số lượng nhân viên trong công ty đặc biệt là khâu làm chứng từ dẫn đến việc chậm trễ thời gian giao hàng cho khách.

– Trình độ ngoại ngữ của nhân viên còn hạn chế (chỉ một số ít nhân viên có trình độ ngoại ngữ tốt).

– Phương tiện vận chuyển của công ty còn thiếu, đôi khi phải thuê ngoài với chi phí cao hơn bởi khối lượng công việc quá lớn, không đáp ứng kịp số lượng tàu xuất nên dẫn đến việc phải thuê ngoài. Điều này dẫn đến việc chi phí giao nhận sẽ tăng, theo đó sẽ làm giảm lợi nhuận của công ty.

– Thời gian giao nhận hàng hóa xuất khẩu đến khách hàng còn chậm trễ do sự tác động của các yếu tố bất khả kháng như thời tiết ví dụ như lô hàng đi qua khu vực có thời tiết xấu có thể gây ra rủi ro, làm chậm tiến độ giao hàng.

– Các đối thủ cạnh tranh trong xuất khẩu như Công ty DHL Việt Nam, Công ty Cổ Phần Logistics U&I, Công ty Cổ Phần Logistics VINALINK, Công ty CP Giao Nhận Và Vận Chuyển In Do Trần (ITL) ngày càng phát triển, với lượng xuất khẩu hàng hóa ngày càng lớn, điều này gây khó khăn tới việc tìm kiếm khách hàng mới của công ty trong hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu.

– Các thủ tục hành chính vẫn chưa thật sự đơn giản dẫn đến gây lãng phí thời gian và chi phí của doanh nghiệp trong công tác làm thủ tục Hải quan, ảnh hưởng đến tiến độ chung của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container.

### 3.1.3. Cơ hội

– Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu có vị trí địa lý thuận lợi thích hợp cho việc giao nhận hàng hóa bằng đường biển do nằm ở trung tâm kinh tế, gần với các cảng biển.

– Việt Nam đang nâng cấp và mở rộng hệ thống cảng biển, trang bị nhiều máy móc, thiết bị có công suất lớn để đáp ứng được lượng hàng hóa ngày càng nhiều bởi tình hình xuất khẩu hàng hóa ngày càng tăng mạnh. Ngoài ra Việt Nam còn nâng cấp thêm các trang thiết bị phòng cháy chữa cháy ở kho bãi, hạn chế được những rủi ro khi hàng hóa được lưu tại kho.

– Nhà nước tổ chức nhiều hội thảo để tạo cơ hội cho các doanh nghiệp đưa ra thắc mắc, giao lưu chia sẻ và học hỏi kinh nghiệm với các công ty trong nước và ngoài nước, giao lưu và hợp tác phát triển trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa xuất khẩu.

– Chính sách phá bỏ hàng rào thuế quan của Chính phủ hỗ trợ cho các doanh nghiệp nói chung và Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu nói riêng trong giao nhận hàng hóa xuất khẩu.

– Sự phát triển của công nghệ thông tin dẫn đến việc thực hiện các hoạt động trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển nguyên container trở nên nhanh chóng và thuận tiện hơn.

– Việt Nam gia nhập các tổ chức quốc tế trên thế giới như EVFTA, WTO, ASEAN, APEC, Liên Hợp Quốc... đã làm tăng nhu cầu đối với sản phẩm, dịch vụ, ngoài ra những chính sách hội nhập quốc tế còn tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam có thể tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu, hình thành chuỗi giá trị mới đã đem lại cơ hội tiến tới các thị trường mới cho các doanh nghiệp trong nước.

– Với lợi thế nguồn lao động dồi dào và nhận công giá rẻ, cơ sở hạ tầng tương đối tốt, vị trí địa lý thuận lợi làm cho nhu cầu nhập khẩu của các nước khác tăng mạnh, từ đó việc xuất khẩu của các doanh nghiệp cũng trở nên thuận lợi và dễ dàng hơn.

### **3.1.4.Thách thức**

- Sự biến động của tỷ giá hối đoái do tình hình giao tranh căng thẳng của các nước dẫn đến tình trạng tình hình lạm phát vẫn còn tồn tại.
- Đối thủ cạnh tranh còn nhiều khiến cho hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn cầu trở nên khó khăn hơn.
- Hiện nay, giá nhiên liệu và cước phí ngày một tăng cao gây ra khó khăn cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực xuất khẩu
  - Tập khách hàng chưa đa dạng.
  - Toàn cầu hóa ngày càng phát triển, đòi hỏi trình độ chuyên môn hóa cao, hơn nữa lượng lớn thông tin về mảng xuất khẩu thay đổi và luôn được cập nhật liên tục khiến các doanh nghiệp phải nhanh chóng cập nhật thông tin mới để tránh bị thiếu sót.
  - Thời gian thực hiện thủ tục Hải quan mất nhiều thời gian trong những lúc cao điểm.

### **3.2.Cơ sở đề xuất giải pháp**

Cơ sở đề xuất giải pháp bao gồm các yếu tố sau:

- Đặc điểm sản xuất kinh doanh của Công ty
- Tình hình xuất khẩu hàng hóa nguyên Container của Công ty
- Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên Container tại Công ty
- Các nhân tố ảnh hưởng tới quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container của Công ty
- Đánh giá chung về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại Công ty

### **3.3.Một số giải pháp, kiến nghị**

#### **3.3.1.Giải pháp**

##### **3.3.1.1.Đầu tư thêm phương tiện vận tải**

- Với mục tiêu mở rộng thị trường kinh doanh thì vấn đề điều kiện cơ sở vật chất rất quan trọng đối với doanh nghiệp. Doanh nghiệp nên đầu tư thêm về các phương tiện vận chuyên hàng hoá khi các đơn hàng ngày càng tăng lên.

– Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu cần xem xét nâng cấp, cải thiện cơ sở vật chất hiện có để hỗ trợ tốt nhất cho quy trình giao nhận hàng hoá. Việc này có thể sẽ làm giảm các chi phí thuê ngoài.

### **3.3.1.2 Kiểm soát các khâu trong quy trình giao nhận**

Trong giao nhận hàng hóa nhập khẩu, thì quy trình các thủ tục khai báo hải quan, các chứng từ cần thiết để giao nhận hàng hóa có rất nhiều bước và thủ thuật dễ mắc lỗi thiếu sót từ các nhân viên. Tuy nhiên, để khắc phục tình trạng đó công ty luôn kiểm soát chặt chẽ và hướng dẫn các lỗi nhỏ dễ mắc phải, tránh mất thời gian trong việc nhập đi nhập lại các thông tin cần thiết. Việc đào tạo thêm nguồn nhân lực mới giúp giảm tải số lượng công việc mà một người trong công ty đảm nhận, điều này giúp giảm thiểu sai sót trong công việc hơn.

### **3.3.1.3 Mở rộng thị trường giao nhận**

Các chính sách mở rộng hoạt động ngoại thương của Chính phủ tại Điều 103-104 Luật Quản lý ngoại thương quy định về chính sách chung về phát triển hoạt động ngoại thương, tạo điều kiện xúc tiến thương mại, mở rộng hoạt động ngoại thương mà tình hình xuất nhập khẩu phát triển thuận lợi, kéo theo sự phát triển của các công ty trong lĩnh vực giao nhận. Tìm kiếm thêm nguồn khách hàng mới cả trong và ngoài nước tạo sự đa dạng về thị trường cho công ty. Nhờ sự phát triển của công nghệ thông tin như hiện nay mà việc tìm kiếm khách hàng mới cũng dễ dàng hơn. Vậy nên Công ty nên tìm hiểu kỹ, phân tích về các quy định, nhu cầu, xu hướng tiêu dùng của thị trường mục tiêu để có cơ sở lập ra được các chiến lược phát triển mới cho công ty sau này.

### **3.3.1.4 Tìm kiếm thêm nguồn nhân lực**

Công ty cần sàng lọc và bổ sung thêm các cán bộ nhân viên để đáp ứng nhu cầu cho hoạt động giao nhận xuất khẩu, tổ chức các buổi tập huấn cho nhân viên, training nghiệp vụ giúp nhân viên học hỏi và nâng cao nghiệp vụ. Sau khi đạt được trình độ chuyên môn tốt thì đội ngũ cán bộ nhân viên làm việc tốt hơn, năng suất cao hơn và số lượng nhân viên đáp ứng nhu cầu cho hoạt động giao nhận của khách hàng. Qua đó, công ty sẽ tạo ra được lợi thế cạnh tranh, hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container cũng trở nên hiệu quả hơn.

### **3.3.1.5 Nâng cao trình độ của nhân viên bộ phận chứng từ**

- Thường xuyên bồi dưỡng, nâng cao, đào tạo cho nhân viên phát triển nghiệp vụ, bổ sung chuyên môn về ngoại ngữ.
- Khuyến khích nhân viên tham gia các khóa học và tài trợ các khoản phí để giúp nhân viên phát triển vốn ngoại ngữ, nâng cao trình độ chuyên môn của mình.
- Chú trọng vào việc phát triển và đào tạo những nguồn nhân lực trẻ và có cơ hội phát triển rộng mở bằng cách tuyển dụng những sinh viên học chuyên ngành trong ngày hội tuyển dụng.

### **3.3.2. Kiến nghị**

#### **3.3.2.1. Kiến nghị với nhà nước**

Khi Việt Nam là thành viên của WTO, ASEAN, APEC, ASEM, ... vị thế của Việt Nam đã được nâng lên rất nhiều trên trường quốc tế. Kiến nghị Nhà nước nên tăng cường chính sách hợp tác kinh tế và chính sách ngoại giao với các nước, qua đó thúc đẩy các hoạt động thương mại quốc tế và tạo điều kiện cho hoạt động xuất nhập khẩu phát triển.

Kiến nghị Nhà nước tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện các chính sách xuất nhập khẩu, các chính sách về thuế xuất nhập khẩu, các quy định về thủ tục hải quan và các bộ luật liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu. Một hệ thống pháp lý hoàn thiện sẽ tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

Kiến nghị Nhà nước đầu tư và phát triển cơ sở hạ tầng. Nhà nước cần tu sửa và nâng cấp hệ thống cầu và đường bộ, tạo điều kiện cho vận tải đường bộ phát triển rút ngắn thời gian vận chuyển hàng hóa từ kho bãi doanh nghiệp đến các chi cục hải quan. Nhà nước còn phải đầu tư mở rộng các cảng biển để các tàu chở hàng siêu trọng siêu trường (sức chở lên đến 18,000 container) dễ dàng cập cảng biển. Hệ thống cảng biển phát triển sẽ thúc đẩy hoạt động xuất khẩu và hoạt động vận tải đường biển phát triển mạnh mẽ.

#### **3.3.2.2. Kiến nghị với Hải quan**

Kiến nghị tổng cục Hải quan thường xuyên tổ chức kiểm tra các chi cục Hải quan để đốc thúc các chi cục hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Khi phát sinh những vấn đề khó khăn tại các chi cục Hải quan, tổng cục Hải quan cần phải nắm

thông tin tình hình để tìm ra phương hướng giải quyết và chỉ đạo các chi cục xử lý những vấn đề tồn đọng.

Kiến nghị chi cục Hải quan nên có văn bản hướng dẫn cụ thể về thủ tục hải quan đối với từng mặt hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp thực hiện thủ tục hải quan nhanh chóng.

Kiến nghị tổng cục, chi cục Hải quan nâng cấp và thường xuyên bảo trì hệ thống VNACCS/VCIS, tránh tình trạng sập hệ thống hay tình trạng chập chờn hệ thống khiến cho các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc truyền tờ khai xuất nhập khẩu tới chi cục.

### **TÓM TẮT CHƯƠNG 3**

Qua chương 3, chúng ta đã đưa ra những giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu trong đó bao gồm việc đánh giá thực trạng về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, trong đó nêu ra những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức. Từ những thực trạng trên, ta sẽ đưa ra được cơ sở đề xuất giải pháp và đưa ra được những giải pháp và kiến nghị để giúp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại công ty.

## KẾT LUẬN

Hiện nay, việc giao thương hàng hóa giữa các nước trên thế giới ngày càng mạnh mẽ, và có khả năng bùng nổ trong tương lai. Với việc giao thương ngày càng phát triển thì nhu cầu cho dịch vụ logistics vô cùng thiết yếu, từ đó nhiều công ty dịch vụ logistics ra đời để đáp ứng nhu cầu, hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong hoạt động xuất nhập khẩu.

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển vô cùng phức tạp và phải thực hiện qua nhiều bước với nhiều lĩnh vực để hoàn thành nên phải đòi hỏi công ty dịch vụ giao nhận phải có nhiều kinh nghiệm trong việc xử lý các đơn hàng, linh hoạt trong cách xử lý các vấn đề mắc phải và giải quyết cách tình huống phát sinh một cách nhanh chóng và hiệu quả nhất giúp giảm thiểu thời đa chi phí trong quá trình giao nhận.

Công ty Cổ phần Tiếp Vận Liên Minh Toàn Cầu là một tập thể còn khá non trẻ nhưng bằng sự nỗ lực của cả một tập thể cá nhân trong tổ chức, dưới bộ máy lãnh đạo sáng suốt của người điều hành, công ty đang ngày một hoàn thiện và phát triển mạnh hơn, chất lượng dịch vụ ngày càng được cải thiện góp phần vào sự phát triển của công ty nói riêng và sự phát triển của đất nước nói chung.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của Ban Giám đốc và các anh chị tại công ty đã tạo điều kiện cho em thực hiện bài khóa luận này. Hơn thế nữa, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn hết mình của thầy Nguyễn Quốc Thái đã tận tình chỉ dạy và hướng dẫn để em có thể hoàn thành bài báo cáo. Bài báo cáo hoàn thành không thể tránh khỏi có những sai sót trong việc thiếu logic do sự non nớt về kiến thức chuyên ngành của bản thân, rất mong nhận được sự góp ý từ các quý thầy cô.

Em xin chân thành cảm ơn!