

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU

1.1. Khái quát về nhập khẩu hàng hóa

1.1.1. Khái niệm về nhập khẩu

Theo (Luật thương mại, 2005): “Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật”.

Nhập khẩu là các giao dịch về hàng hóa và dịch vụ qua đường biên giới quốc gia ngoài nước vào trong nước bằng nhiều phương thức vận tải khác nhau. Hàng nhập khẩu của nước tiếp nhận hàng hóa, dịch vụ là hàng xuất khẩu của một nước gửi đi bán hàng hóa, dịch vụ đó.

1.1.2. Đặc điểm của nhập khẩu

Nhập khẩu là hoạt động phức tạp so với hoạt động kinh doanh trong nước. Hoạt động nhập khẩu có những đặc điểm sau:

- Hoạt động nhập khẩu chịu sự điều chỉnh của nhiều các điều luật như điều ước quốc tế và Ngoại thương, luật quốc gia của các nước, tập quán Thương mại quốc tế.
- Các phương thức giao dịch mua bán trên thị trường quốc tế phong phú: Giao dịch thông thường, giao dịch trung gian, giao dịch tại hội chợ triển lãm.
- Các phương thanh toán rất đa dạng: T/T, L/C,...
- Tiền tệ dùng trong thanh toán thường là ngoại tệ có sức chuyển đổi cao như: USD, bảng Anh,...
- Điều kiện giao hàng có nhiều hình thức: CIF, FOB,...
- Trong hoạt động nhập khẩu có thể xảy ra những rủi ro. Để đề phòng những rủi ro đó, có thể mua bảo hiểm tương ứng.
- Nhập khẩu là cơ hội để các doanh nghiệp trên thế giới có thể hợp tác lâu dài với nhau. Thương mại quốc tế có ảnh hưởng trực tiếp đến quan hệ

kinh tế - chính trị của các nước xuất khẩu, góp phần phát triển kinh tế đối ngoại.

1.1.3. Vai trò của nhập khẩu

Nhập khẩu là một trong hai hoạt động cấu thành ngoại thương. Có thể hiểu đó là việc mua hàng hóa, dịch vụ từ nước ngoài về phục vụ cho nhu cầu trong nước hoặc tái sản xuất nhằm mục đích thu lợi. Nhập khẩu thể hiện sự phụ thuộc gắn bó lẫn nhau giữa nền kinh tế của một quốc gia với nền kinh tế Thế giới. Hiện nay khi các nước đều có xu hướng chuyển từ đối đầu sang đối thoại, nền kinh tế quốc gia đã hòa nhập với nền kinh tế Thế giới thì vai trò của nhập khẩu đã trở nên vô cùng quan trọng.

- Nhập khẩu tạo ra sự chuyển giao công nghệ, do đó tạo ra sự phát triển vượt bậc của sản xuất xã hội, tiết kiệm chi phí và thời gian, tạo ra sự đồng đều về trình độ phát triển trong xã hội.

- Nhập khẩu tạo ra sự cạnh tranh giữa hàng nội và hàng ngoại, tạo ra động lực bắt buộc các nhà sản xuất trong nước phải không ngừng vươn lên, tạo ra sự phát triển xã hội và sự thanh lọc các đơn vị sản xuất.

- Nhập khẩu xóa bỏ tình trạng độc quyền, phá vỡ triệt để nền kinh tế đóng, chế độ tự cấp, tự túc.

- Nhập khẩu giải quyết những nhu cầu đặc biệt (hàng hóa hiếm hoặc quá hiện đại mà trong nước không thể sản xuất được).

- Nhập khẩu là cầu nối thông suốt nền kinh tế, thị trường trong và ngoài nước khác nhau, tạo điều kiện phân công lao động và hợp tác quốc tế, phát huy được lợi thế so sánh của đất nước trên cơ sở chuyên môn hóa.

1.2. Tổng quan về giao nhận

1.2.1. Giao nhận hàng hóa

1.2.1.1. Khái niệm về giao nhận

Giao nhận vận tải là dịch vụ vận chuyển hàng hóa từ nơi người gửi đến nơi người nhận hàng, trong đó người giao nhận ký hợp đồng vận chuyển với chủ hàng, đồng thời cũng ký hợp đồng đối với người vận tải để thực hiện dịch vụ.

Theo (Luật thương mại Việt Nam, 1997, Điều 163) thì: “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 việc 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 hoặc của người làm dịch vụ giao nhận khác (gọi chung là khách hàng)”.

Theo (Hiệp Hội Giao Nhận Quốc Tế - FIATA, 1926) thì: “Dịch vụ giao nhận được định nghĩa như là bất kỳ loại 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”.

1.2.1.2. Đặc điểm về giao nhận hàng hóa

- Hoạt động giao nhận hàng hóa không có tiêu chuẩn đánh giá chất lượng đồng nhất vì nó là một loại hàng hóa vô hình, không tạo ra sản phẩm vật chất, làm thay đổi về vị trí không gian và không ảnh hưởng đến sự phát triển sản xuất.
- Mang tính thụ động: do phụ thuộc nhiều vào yêu cầu của khách hàng, các quy định vận chuyển, các ràng buộc về tập quán, pháp luật của nước nhập khẩu, xuất khẩu và nghị định của chính phủ nhà nước.
- Mang tính thời vụ: hoạt động giao nhận phụ thuộc vào việc xuất nhập khẩu mà hoạt động xuất nhập khẩu mang tính thời vụ nên hoạt động giao nhận cũng mang tính thời vụ
- Chất lượng dịch vụ phụ thuộc vào người giao nhận phải có kinh nghiệm và khả năng giải quyết mọi vấn đề xảy ra.

1.2.1.3. Vai trò của giao nhận hàng hóa:

Dịch vụ giao nhận hàng hóa được thể hiện rõ qua những vai trò sau đây:

- Giao nhận nó giúp cho hàng hóa được lưu thông nhanh chóng, đảm bảo an toàn và tiết kiệm mà chúng ta không có sự xuất hiện của người xuất khẩu cũng như người nhập khẩu.

- Giao nhận giúp giảm giá thành hàng hóa nhập khẩu.
- Giúp việc chuyên chở đẩy nhanh tốc độ quay vòng của các phương tiện vận chuyển, tận dụng một hiệu quả và một cách đôi đa nhất về dung tích, công cụ vận tải, tải trọng của các phương tiện, cũng như các phương tiện hỗ trợ khác.
- Giao nhận giúp doanh nghiệp gia tăng giá trị kinh doanh vì hoạt động giao nhận có quy mô rộng và phức tạp hơn so với hoạt động vận tải giao nhận thuần túy nên khách hàng yêu cầu người kinh doanh dịch vụ giao nhận cũng phải phong phú và đa dạng.
- Giao nhận cũng giúp các nhà xuất nhập khẩu giảm bớt các chi phí không cần thiết như chi phí xây dựng bến bãi, kho hàng của người giao nhận hay do người giao nhận thuê, giảm chi phí đào tạo nhân công.
- Giao nhận còn giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường buôn bán quốc tế, kết nối hàng hóa trên các tuyến đường vận chuyển trên toàn thế giới theo đúng yêu cầu về địa điểm và thời gian mà bên giao nhận đã ký kết hợp đồng với người nhập khẩu hoặc xuất khẩu.

1.2.2. Người giao nhận

1.2.2.1. Khái niệm về người giao nhận:

Người giao nhận là người thực hiện các dịch vụ giao nhận theo sự ủy thác của người chuyên chở hoặc khách hàng. Người giao nhận còn được gọi là người kinh doanh dịch vụ giao nhận. Hay người giao nhận có thể là chủ hàng, chủ tàu, hoặc công ty xếp dỡ hay kho hàng.

Theo (Liên đoàn quốc tế các Hiệp hội giao nhận FIATA, 1926) định nghĩa rằng: “Người giao nhận (Fowarder, Freigh Fowarder hay Forwarding agent) là người thu xếp chuyên chở toàn bộ hàng hóa theo hợp đồng ủy thác và hoạt động vì lợi ích của người ủy thác mà bản thân họ không phải là người chuyên chở. Người giao nhận cũng đảm nhận thực hiện mọi công việc liên quan đến hợp đồng giao nhận như bảo quản, lưu kho, trung chuyển, làm thủ tục hải quan, kiểm hóa...”

Theo (Luật thương mại Việt Nam, 1997) được Quốc Hội khóa IX thông qua tại kỳ họp thứ 11 ngày 10/05/1997 thì: “Người giao nhận là người làm dịch vụ giao nhận, là các thương nhân có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận

hàng hóa. Người giao nhận có thể là chủ hàng, chủ tàu, các công ty giao nhận hoặc bất kỳ thương nhân nào khác”.

1.2.2.2. Vai trò của người giao nhận trong thương mại quốc tế:

Người giao nhận là người được coi là có khả năng tổ chức thực hiện quá trình vận chuyển một an toàn nhất, tốt nhất và tiết kiệm nhất. Trong quá trình hội nhập và phát triển nền kinh tế của Việt Nam, vai trò của người giao nhận cũng như càng ngày càng lớn mạnh theo cùng với sự tăng trưởng và phát triển kinh tế đất nước. Điều này được thể hiện qua một số mặt sau:

- Làm giảm thời gian, tiết kiệm các chi phí cho hoạt động sản xuất, kinh doanh giao nhận
- Thị trường được mở rộng
- Lợi ích kinh tế, xã hội tăng lên
- Tạo việc nhiều việc làm cho người lao động.

Nhờ có sự ra đời, phát triển của người giao nhận và các dịch vụ mà họ đem lại, quá trình vận chuyển được đơn giản hóa, rút ngắn thời gian vận chuyển và các thủ tục chứng từ, số lượng hàng hóa ngày càng tăng lên nhờ sự trao đổi trong vận tải quốc tế và thương mại.

1.2.2.3. Quyền, nghĩa vụ, trách nhiệm của người giao nhận

Theo (Luật thương mại Việt Nam, 1997), quy định:

“Điều 167. Quyền và nghĩa vụ của người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa:

Người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa có những quyền và nghĩa vụ sau đây:

1. Được hưởng tiền công và các khoản thu nhập hợp lý khác;
2. Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng;
3. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu có lý do chính đáng vì lợi ích của khách hàng thì có thể thực hiện khác với chỉ dẫn của khách hàng, nhưng phải thông báo ngay cho khách hàng;

4. Sau khi ký kết hợp đồng, nếu xảy ra trường hợp có thể dẫn đến việc không thực hiện được toàn bộ hoặc một phần những chỉ dẫn của khách hàng thì phải thông báo ngay cho khách hàng biết để xin chỉ dẫn thêm;
5. Trong trường hợp hợp đồng không có thỏa thuận về thời hạn cụ thể thực hiện nghĩa vụ với khách hàng thì phải thực hiện nghĩa vụ của mình trong thời hạn hợp lý”.

Theo (Luật Thương mại, 1997) người giao nhận được miễn các trường hợp sau:

“Điều 169. Các trường hợp miễn trách nhiệm

1. Người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa không phải chịu trách nhiệm về những mất mát, hư hỏng phát sinh trong những trường hợp sau đây:
 - a) Do lỗi của khách hàng hoặc của người được khách hàng ủy quyền;
 - b) Đã làm đúng theo những chỉ dẫn của khách hàng hoặc của người được khách hàng ủy quyền;
 - c) Khách hàng đóng gói và ghi ký mã hiệu không phù hợp;
 - d) Do khách hàng hoặc người được khách hàng ủy quyền thực hiện việc xếp, dỡ hàng hóa;
 - e) Do khuyết tật của hàng hóa;
 - f) Do có đình công;
 - g) Các trường hợp bất khả kháng.
2. Người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa không chịu trách nhiệm về việc mất khoản lợi đáng lẽ khách hàng được hưởng, về sự chậm trễ hoặc giao nhận hàng sai địa chỉ mà không phải do lỗi của mình, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác”.

Điều 170. Luật Thương mại 1997. Giới hạn trách nhiệm của người giao nhận:

1. “Trách nhiệm của người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa trong mọi trường hợp không vượt quá giá trị hàng hóa, trừ khi các bên có thỏa thuận khác trong hợp đồng.

2. Người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa không được miễn trách nhiệm nếu không chứng minh được việc hư hỏng hoặc chậm giao hàng không phải do mình làm ra.

3. Tiền bồi thường được tính trên cơ sở giá trị hàng hóa ghi trên hóa đơn và các khoản tiền khác có chứng từ hợp lệ. Nếu trong hóa đơn không ghi giá trị hàng hóa thì tiền bồi thường được tính theo giá trị của loại hàng đó tại nơi và thời điểm mà hàng được giao cho khách hàng theo giá thị trường; nếu không có giá thị trường thì tính theo giá thông thường của hàng cùng loại và cùng chất lượng.

4. Người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa không phải chịu trách nhiệm trong các trường hợp sau đây:

- a) Người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa không nhận được thông báo về khiếu nại trong thời hạn mười bốn ngày, kể từ ngày giao hàng, không tính ngày chủ nhật và ngày lễ;
- b) Người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa không nhận được thông báo bằng văn bản về việc bị kiện tại Trọng tài hoặc Tòa án trong thời hạn chín tháng, kể từ ngày giao hàng”.

Khi người giao nhận là đại lý

Người giao nhận phải thực hiện các nhiệm vụ của mình theo hợp đồng đã ký kết và phải chịu trách nhiệm về:

- Giao hàng không đúng hướng dẫn.
- Mặc dù đã có hướng dẫn nhưng trong việc mua bảo hiểm vẫn còn sai sót
- Sai sót trong khi thực hiện thủ tục hải quan.
- Vận chuyển hàng đến sai nơi quy định.
- Giao hàng không đúng cho người nhận.
- Không thu tiền khi giao hàng cho người nhận
- Những thiệt hại do người thứ ba gây nên.

Người giao nhận sẽ không chịu trách nhiệm nếu người chuyên chở hoặc người giao nhận khác gây ra lỗi... nếu như họ chứng minh được đó là sự lựa chọn

cần thiết. Khi đó người giao nhận phải tuân thủ “Điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn” của mình.

Khi người giao nhận là người chuyên chở chính

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

Khi đóng vai trò là người chuyên chở, các điều kiện kinh doanh được áp dụng theo các quy tắc do Phòng thương mại quốc tế ban hành hoặc các quy định quốc tế. Tuy nhiên, người giao nhận sẽ không chịu trách nhiệm về những hư hỏng, mất mát của hàng hóa phát sinh từ những việc sau đây:

- Do lỗi người được khách hàng ủy thác hoặc của khách hàng.
- Khách hàng đóng gói hoặc ghi mã ký hiệu không phù hợp.
- Do chiến tranh, đình công.
- Do các trường hợp bất khả kháng.

Ngoài ra, người giao nhận không chịu trách nhiệm về mất khoản lợi đáng lẽ khách hàng được hưởng về sự chậm trễ hoặc giao nhận sai địa chỉ mà không phải do lỗi của mình.

1.3. Cơ sở pháp lý và nguyên tắc giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển

1.3.1. Cơ sở pháp lý

Các cơ sở pháp lý và các công ước quốc tế, luật tại Việt Nam:

Các công ước, các hiệp định, các nghị định như: Nghị định thư sửa đổi công ước năm 1968 gọi là Hague-Visby 1968, Công ước Viên 1980 về buôn bán quốc tế, ...

Các văn bản theo quy định của Nhà nước Việt Nam về giao nhận hàng hóa: Luật hàng hải Việt Nam-2005; Thê lệ bốc dỡ và giao nhận hàng hóa tại cảng biển Việt Nam; Luật thương mại Việt Nam-2005,...

1.3.2. Nguyên tắc hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển

Các văn bản đã quy định những nguyên tắc giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại các cảng biển Việt Nam như sau:

- Hàng hóa nhập khẩu tại các cảng được thực hiện trên cơ sở hợp đồng giữa chủ hàng và người được chủ hàng ủy thác với cảng.
- Đối với những hàng hóa không qua cảng thì chủ hàng có thể nhận trực tiếp với người vận tải.

Trong trường hợp chủ hàng phải thanh toán trực tiếp với người vận tải và chỉ thỏa thuận với cảng về địa điểm dỡ hàng, thanh toán các chi phí có liên quan.

- Cảng sẽ tổ chức thực hiện xếp dỡ hàng hóa trong phạm vi của cảng.

Nếu chủ hàng muốn tự đưa phương tiện riêng vào xếp dỡ thì phải thỏa thuận với cảng và phải chịu các chi phí, lệ phí liên quan cho cảng.

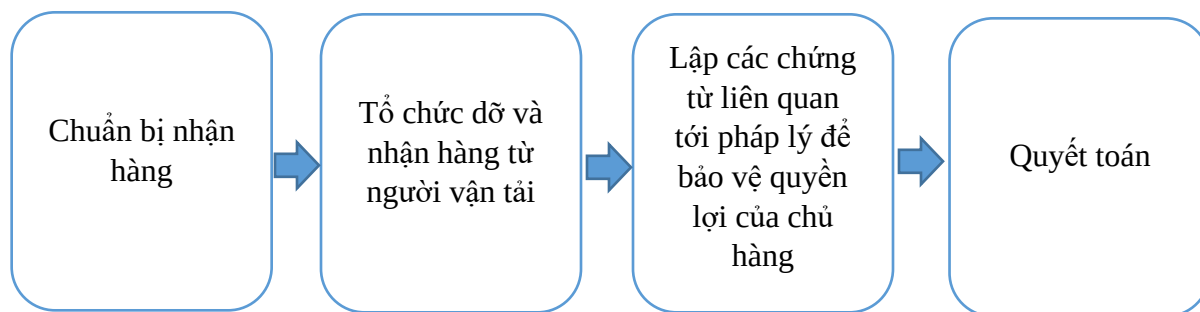
- Khi chọn giao nhận hàng hóa bằng hình thức nào thì phải giao hàng bằng hình thức đó.
- Khi hàng hóa được đưa ra khỏi cảng, kho bãi thì cảng sẽ không chịu trách nhiệm về lô hàng đó.
- Người nhận phải xuất trình các chứng từ hợp lệ xác định quyền được nhận hàng khi nhận hàng tại cảng.

1.4. Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển

Khái niệm:

FCL là xếp hàng vào nguyên container, người gửi hàng và người nhận hàng chịu trách nhiệm đóng gói, dỡ hàng. Khi người gửi hàng có khối lượng hàng đủ để chứa đầy một container hoặc nhiều container, họ sẽ thuê một hoặc nhiều container để gửi hàng.

1.4.1. Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển



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

(Nguồn: Quy trình GTVT và bảo hiểm trong ngoại thương)

1. Chuẩn bị nhận hàng

- Lấy thông tin từ chứng từ.
- Sau khi nhận thông báo giao hàng của người bán sẽ mua bảo hiểm cho lô hàng (nếu mua hàng theo điều kiện FOB, CFR, FCA...)
- Tổ chức các phương án giao và nhận hàng.
- Chuẩn bị phương tiện, công nhân bốc xếp, kho bãi...

2. Tổ chức dỡ hàng và nhận hàng từ người vận tải

Làm thủ tục nhập khẩu

- Xin giấy phép nhập khẩu (nếu có).
- Làm thủ tục hải quan và nộp thuế cho lô hàng nhập khẩu (nếu có).

Nhập khẩu nguyên container (FCL)

- Người nhận hàng mang B/L gốc và giấy giới thiệu đến hãng tàu nhận D/O khi được thông báo hàng đến (Notice of Arrival).
- Mang D/O đến Hải quan để làm thủ tục, nộp thuế nhập khẩu và đăng ký kiểm hóa.
- Chủ hàng phải mang bộ chứng từ văn phòng quản lý tàu để xác nhận D/O. Lấy phiếu xuất kho và nhận hàng, sau khi hoàn thành thủ tục hải quan.

3. Lập các chứng từ liên quan tới pháp lý để bảo vệ quyền lợi của chủ hàng

- Lập biên bản kiểm tra sơ bộ (Survey Record).
- Thư dự kháng (Letter of Indemnity/Reservation-LOR).
- Biên bản hư hỏng đồ vỡ (Cargo Outturn Report-COR).
- Biên bản quyết toán nhận hàng với tàu (Report on receipt of Cargo – ROROC).
- Biên bản giám định (Survey Report/Certificate of Survey).

Khi nhận hàng xong, chủ hàng sẽ mời giám định viên bảo hiểm nếu lô hàng có mua bảo hiểm đến giám định tất cả hàng hóa, mục đích muốn làm rõ hàng hóa bị tổn thất cụ thể cho việc khiếu nại bồi thường nếu có. Nội dung nêu rõ mức độ tổn thất, số lượng, tình trạng một cách cụ thể nhất. Chứng từ này sẽ được cấp sau 30 ngày kể từ ngày yêu cầu giám định.

4. Quyết toán

- Chi trả các chi phí liên quan đến việc giao nhận.
- Tập hợp các chứng từ liên quan đến tổn thất (nếu có) khi tiến hành khiếu nại và theo dõi kết quả.

1.4.1.1. Các chứng từ có liên quan trong hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển

Hợp đồng thương mại (Sale Contract)

Theo điểm 1, điều 2, Thông tư 39/2015/TT-BTC (2015) của (Bộ Tài Chính, 2015) định nghĩa “Hợp đồng mua bán hàng hóa là thỏa thuận mua bán hàng hóa được xác lập bằng văn bản hoặc các hình thức có giá trị tương đương văn bản bao gồm: điện báo, telex, fax, thông điệp dữ liệu. Trong đó, người bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho người mua và nhận thanh toán; người mua có nghĩa vụ thanh toán cho người bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hóa theo thỏa thuận; hàng hóa được chuyển từ người bán sang người mua, qua cửa khẩu, biên giới Việt Nam hoặc từ khu phi thuế quan vào thị trường nội địa hoặc từ thị trường vào khu phi thuế quan”.

Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

Là chứng từ cơ bản của khâu thanh toán do người bán yêu cầu người mua phải thanh toán tiền được ghi trên hóa đơn. Hóa đơn này ghi rõ thông tin người bán người mua, đặc điểm hàng hóa, đơn giá, địa điểm đi địa điểm đến, điều kiện giao hàng, phương thức thanh toán,...

“Hóa đơn thường được lập làm nhiều bản, để dùng trong nhiều việc khác nhau: xuất trình cho ngân hàng để đòi tiền hàng, xuất trình cho công ty bảo hiểm để tính chi phí bảo hiểm, cho hải quan để tính thuế”. (Vân & Đạt, 2021, tr. 391)

Vận đơn đường biển (Bill of Lading – B/L)

Vận đơn đường biển “là chứng từ do người chuyên chở (chủ tàu, thuyền trưởng) cấp cho người gửi hàng nhằm xác nhận việc hàng hóa đã được tiếp nhận để vận chuyển. Tuy mỗi hãng tàu đều có mẫu vận đơn riêng, nhưng về nội dung chúng có những điểm chung. Ở mặt trước của B/L có ghi rõ tên người gửi, người nhận (hoặc “theo lệnh”...), tên tàu, cảng bốc hàng, cảng dỡ hàng, tên hàng, ký mã hiệu, số lượng kiện, trọng lượng, giá cả, tổng trị giá, cách trả cước (cước trả trước hay trả tại cảng đến), tình hình xếp hàng, số bản gốc đã lập, ngày tháng cấp vận đơn... Mặt sau ghi các điều kiện chuyên chở. Khi chuyên chở hàng vừa có hợp đồng vừa có vận đơn thì quan hệ giữa người vận tải và người nhận hàng do vận đơn điều chỉnh, còn quan hệ giữa người gửi hàng và người vận tải do hợp đồng thuê tàu điều chỉnh”. (Vân & Đạt, 2021, tr. 393)

Phiếu đóng gói (Packing List – P/L)

Phiếu đóng gói “là chứng từ hàng hóa liệt kê tất cả mặt hàng, loại hàng được đóng gói trong từng kiện hàng và toàn bộ lô hàng được giao. Phiếu đóng gói do người sản xuất/ xuất khẩu lập ra khi đóng gói hàng hóa”. (Vân & Đạt, 2021, tr.412)

Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin – C/O)

Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin - C/O) là cơ sở để xác định được nguồn gốc xuất xứ hàng hóa. Theo Nghị định 19/2006/NĐ-CP, “Giấy chứng nhận xuất xứ” là văn bản do tổ chức thuộc quốc gia hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu

hàng hoá cấp dựa trên những quy định và yêu cầu liên quan về xuất xứ, chỉ rõ nguồn gốc xuất xứ của hàng hoá đó. (Vân & Đạt, 2021, tr. 405)

Giấy báo hàng đến (Arrival Notice)

Là giấy thông báo chi tiết về lịch trình, địa điểm đến, thời gian , số lượng, chủng loại, trọng lượng, tên tàu, số chuyến,...của hàng hóa nhập khẩu về của Hãng tàu, Đại lý hãng tàu hay công ty dịch vụ Logistics thông báo đến.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Ở chương 1, chúng ta đã tìm hiểu về lý luận chung như khái niệm, vai trò, đặc điểm của nhập khẩu và dịch vụ giao nhận hay khái niệm, đặc điểm, vai trò quyền, trách nhiệm và nghĩa vụ của người giao nhận, cơ sở pháp lý cũng như nguyên tắc giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển. Ngoài ra, còn tìm hiểu về quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển và các chứng từ có liên quan trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển.

Với các khái niệm liên quan đến giao nhận nhập khẩu vừa được phân tích ở chương 1 giúp chúng ta hiểu rõ một cách tổng quan về quy trình giao nhận nhập khẩu nguyên container bằng đường biển mà tạo tiền đề, nền tảng để tìm hiểu chương sau.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TMDV XNK NAM CHẤN GIAI ĐOẠN 2020 – 2023

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty

Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn là công ty tư nhân, hoạt động độc lập tự chủ về tài chính kinh doanh trong lĩnh vực XNK và các dịch vụ liên quan đến vận tải. Công ty được Sở Kế Hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp phép hoạt động ngày 15 tháng 11 năm 2016, theo giấy phép kinh doanh số 0316020242. Sau 7 năm hoạt động và phát triển, công ty đã không ngừng phát triển trong thị trường xuất nhập khẩu, cạnh tranh với các đối thủ trong ngành để trở thành một doanh nghiệp xuất nhập khẩu, vận chuyển và giao nhận hàng hóa chuyên nghiệp.

Tên công ty: Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Thương Mại Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu Nam Chấn.

Tên giao dịch quốc tế: Nam Chan Export Import Trading Services Company Limited.

Tên viết tắt: NAM CHAN EX-IM COMPANY LTD.

Trụ sở chính: Số 11/5, Đường số 8, Khu phố 5, Phường Trường Thọ, Thành phố Thủ Đức, TP Hồ Chí Minh.

Mã số thuế: 0316020242

Người đại diện pháp luật: Ông Dương Phương Luân.

Điện thoại: +84 90723083 Fax: +84 907230602

Email: namchan.eximhcm@gmail.com

Hình thức sở hữu vốn: Doanh nghiệp Tư nhân.

Loại hình kinh tế: Trách nhiệm hữu hạn

Vốn điều lệ: 3.000.000.000 VNĐ

Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn thuộc công ty quy mô kinh doanh vừa và nhỏ, với vốn đăng ký kinh doanh ban đầu là 3 tỷ đồng. Những năm mới vào hoạt động, công ty gặp không ít khó khăn vì phải chịu sức ép từ việc cạnh tranh của các công ty cùng nội địa và ngoại địa cùng ngành. Bên cạnh đó, công ty còn vấp phải khó khăn trong việc tìm kiếm đối tác và xây dựng thương hiệu. Trong quá trình hoạt động, công ty đã nỗ lực nhằm đầu tư vào cơ sở vật chất, thiết lập đội ngũ nhân viên giỏi, nâng cao chất lượng dịch vụ nên công ty đã thu hút được nhiều khách hàng và đạt được nhiều thành tựu trong ngành nghề kinh doanh. Ban đầu công ty chủ yếu trong lĩnh vực XNK những mặt hàng như hàng may mặc, phụ tùng, thiết bị máy móc và xây dựng, các sản phẩm được làm từ nhựa,...Hiện nay, công ty đã mở rộng dịch vụ kinh doanh về cung cấp các dịch vụ vận tải nội địa và quốc tế; hỗ trợ thực hiện thủ tục XNK hàng hóa. Với những chính sách kinh doanh đúng đắn phù hợp, công ty đã và đang phát triển ổn định và thiết lập được nhiều mối quan hệ với khách hàng, hứa hẹn sẽ ngày càng phát triển trong tương lai gần.

2.1.2. Lĩnh vực kinh doanh

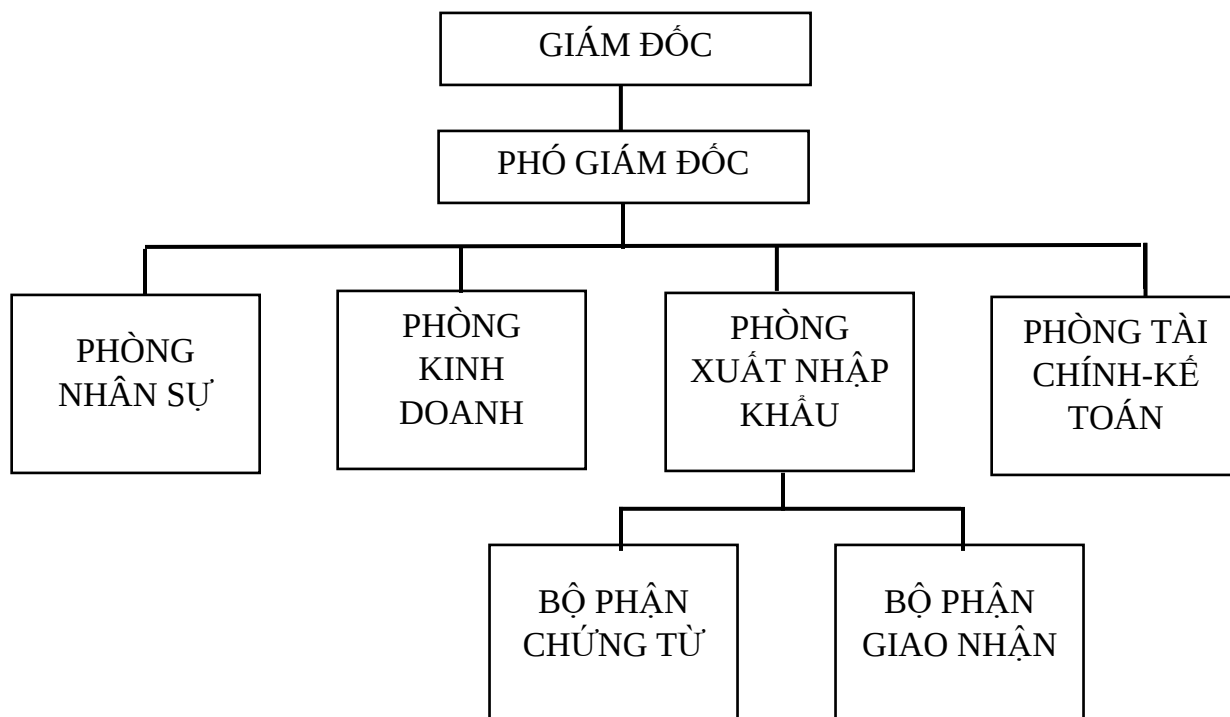
Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn là một trong những đối tác uy tín về cung cấp các dịch vụ XNK và vận tải hàng hóa bao gồm:

Kinh doanh dịch vụ vận tải hàng hóa nội địa và quốc tế bằng đường biển, đường hàng không, đường bộ hàng FCL, hàng lẻ, hàng khô, hàng lạnh; hỗ trợ dịch vụ khai hải quan.

Đại lý giao nhận, cung cấp dịch vụ kho bãi, lưu trữ hàng hóa XNK, hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải bốc xếp hàng hóa.

Kinh doanh XNK các mặt hàng như các vật liệu, thiết bị lắp đặt trong xây dựng, phụ tùng máy móc, thiết bị hỗ trợ nông, công nghiệp, sản xuất sản phẩm được làm từ plastic,...

2.1.3. Cơ cấu tổ chức



(Nguồn: Phòng nhân sự)

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức tại công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn.

Giám đốc: là người lãnh đạo, người đại diện pháp luật có trách nhiệm giữ vai trò lãnh đạo chung toàn công ty, về thương mại, dịch vụ và thực hiện các nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước. Trực tiếp đưa ra các quyết định về công tác đối ngoại, tài chính và quản lý các phòng ban trong công ty, có quyền bổ nhiệm, tuyển chọn và sa thải nhân viên (phù hợp với quy định của pháp luật).

Phó giám đốc: Là một vị trí nhân sự cấp cao trong bộ máy điều hành của đơn vị, tổ chức hoặc doanh nghiệp. Có trách nhiệm xử lý và điều hành các hoạt động của doanh nghiệp khi giám đốc ủy quyền hoặc khi giám đốc vắng mặt, là trực tiếp giám sát các phòng ban.

Phòng kinh doanh: Có chức năng và nhiệm vụ xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh, vạch ra hướng phát triển. Mở rộng quy mô thị trường, tìm kiếm khách hàng và kí kết hợp đồng với khách hàng, chịu trách nhiệm các kết quả đầu ra. Cuối cùng là tổng hợp và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng tuần, tháng, năm.

Phòng nhân sự: Có nhiệm vụ quản lý và bố trí nhân sự, tuyển dụng, đào tạo, đánh giá hiệu quả, truyền thông nội bộ các vấn đề liên quan đến lao động, thúc đẩy nhân viên. Hỗ trợ chăm sóc, bảo vệ người lao động và xử lý các vi phạm theo luật và quy chế của công ty.

Phòng xuất khẩu:

Bộ phận chứng từ: Có nhiệm vụ phát hành bộ chứng từ và theo dõi từng lô hàng để kịp thời cung cấp thông tin cho các bộ phận khác, Theo dõi và liên hệ sắp xếp thời gian cho Bộ phận giao nhận. Lập hồ sơ thanh toán quốc tế, quản lý lưu trữ hồ sơ chứng từ như: thư từ giao dịch liên quan, đơn đặt hàng, bộ chứng từ.

Bộ phận giao nhận: Chức năng và trách nhiệm chính khi thực hiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Và làm thủ tục Hải quan và các thủ tục cần thiết khác tại cảng.

Phòng tài chính-kế toán: Chuyên phụ trách các công việc liên quan đến tài chính công ty luân chuyển vốn, phụ trách thu chi, lên sổ sách quyết toán, báo cáo đánh giá hoạt động kinh doanh. Quản lý và lập báo cáo thu chi thanh toán với khách hàng và nội bộ công ty.

2.1.4. Định hướng phát triển

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực XNK tại Việt Nam, công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn đặt ra các mục tiêu phát triển trong giai đoạn 2023 – 2030, cụ thể:

Thứ nhất, công ty tập trung phát triển bộ phận Marketing để quảng bá hình ảnh, thương hiệu của công ty; tăng cường bồi dưỡng, xây dựng đội ngũ lãnh đạo và nhân viên nòng cốt của công ty; mở rộng thị trường kinh doanh sang các quốc gia mới bằng cách tham gia các buổi triển lãm, hội chợ.

Thứ hai, công ty tăng cường nghiên cứu và ứng dụng công nghệ vào các hoạt động kinh doanh, đầu tư các cơ sở vật chất hiện đại cần thiết nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ cho khách hàng.

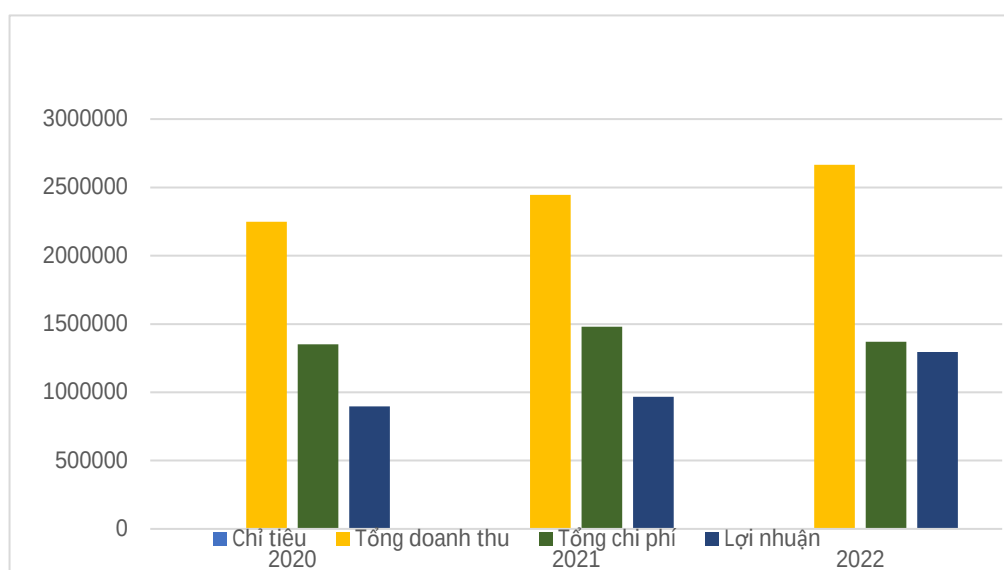
Thứ ba, công ty thiết lập và đổi mới các chính sách với mục tiêu giữ chân khách hàng cũ và thu hút được nhiều khách hàng mới.

2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn giai đoạn 2020-2022

Bảng 2.1: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2020-2022

Đơn vị: nghìn Việt Nam đồng, %

Năm Chỉ tiêu	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021	
				Giá trị	(%)	Giá trị	(%)
Tổng doanh thu	2.248.422	2.446.236	2.565.554	179.794	8,80	119.318	4,87
Tổng chi phí	1.367.768	1.479.229	1.409.453	111.461	8,15	-69.776	-4,71
Lợi nhuận	880.674	967.007	1.556.101	86.333	9,80	189.094	19,55

(Phòng kế toán công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn)**Biểu đồ 2.1: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2020-2022**

Nhận xét:

Dựa vào bảng số liệu, ta nhận thấy hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2020 – 2022 có nhiều biến động, nhưng nhìn chung tổng doanh thu và tổng lợi nhuận có xu hướng tiến triển khá tốt. Cụ thể:

Giai đoạn 2020 – 2021, doanh thu năm 2021 tăng 179,794 triệu VNĐ, tăng 8,80% so với năm 2020, do công ty đã có lượng khách hàng ổn định, biết tận dụng và phân bổ hợp lý nguồn nhân lực cùng với chiến lược kinh doanh hiệu quả. Bên cạnh đó, tình hình dịch bệnh vẫn đang được nhà nước kiểm soát tốt và công ty cũng đưa ra các quy định phòng chống dịch theo khuyến nghị của Bộ Y tế đối với toàn thể công ty. Tuy nhiên, chi phí ở giai đoạn này thuộc mức cao so với các năm trước, chi phí năm 2021 tăng 111,461 triệu VNĐ, tăng 8,15% so với chi phí năm 2020, điều này cũng khá dễ hiểu bởi đây là thời kỳ cao điểm của dịch bệnh nên các cửa khẩu, cảng biển hay sân bay phải đóng cửa hoặc hạn chế hoạt động, gây ra sự tồn đọng lượng lớn hàng hóa. Do đó, chi phí bỏ ra cho phí lưu container, kho bãi và phí vận chuyển rất lớn. Điều này dẫn tới lợi nhuận năm 2021 chỉ tăng 9,80% (tương đương 86,333 triệu VNĐ) so với năm 2020.

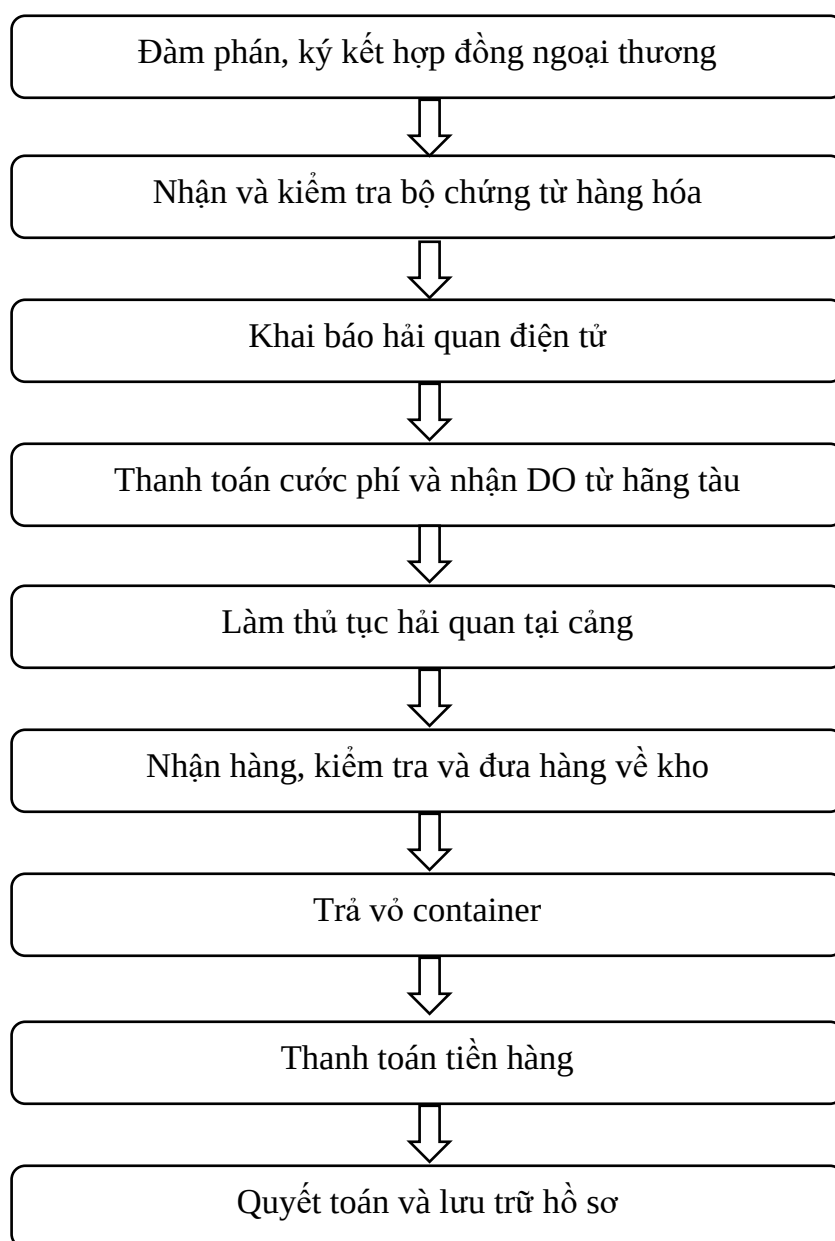
Giai đoạn 2021 – 2022, tình hình doanh thu có nhiều chuyển biến tích cực hơn cả về doanh thu, chi phí và lợi nhuận so với năm trước. Năm 2022 doanh thu của công ty đã tăng 4,87% so với năm 2021 tương đương 119,318 triệu VNĐ do lượng hàng xuất nhập khẩu tăng một cách đều đặn. Cùng với đó là sự hoạt động có hiệu quả của phòng kinh doanh cũng như các phòng ban khác, đã đem về nhiều bản hợp đồng đặt hàng có giá trị cao. Ngoài ra, công ty cũng đã có kinh nghiệm đối phó với dịch bệnh và xây dựng các kế hoạch dự phòng nên chi phí được tính toán kỹ càng, giảm từ 69,776 triệu VNĐ so với năm 2021. Lợi nhuận cũng dần cải thiện khi tăng với con số ấn tượng là 189,094 triệu VNĐ.

Nhìn chung, cả doanh thu và lợi nhuận của giai đoạn 2020 – 2022 đều đạt được mức khả quan và có xu hướng tăng dần khi nền kinh tế dần hồi phục.

2.2. Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn

2.2.1. Sơ đồ hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn

Dưới đây là sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn:



(Nguồn: Phòng Xuất – Nhập khẩu công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn)

Sơ đồ 2.2: Quy Trình nhập khẩu hàng nguyên container của công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn

Nhận xét: Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn đã đưa ra quy trình tổng thể về hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu một cách chi tiết và toàn diện nhất, mỗi quy trình có một bộ phận đảm nhiệm và chịu trách nhiệm cho toàn bộ quy trình đó đảm bảo công việc được thực hiện một cách tốt nhất.

2.2.2. Phân tích hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn

Để phân tích kỹ hơn về quy trình xuất nhập khẩu hàng hóa nguyên container của công ty, em sử dụng lô hàng Super Sack được nhập khẩu từ Nhật Bản của công ty KYOEI INDUSTRY theo hợp đồng số KY/NC23.02-02 được lập vào ngày 17/01/2023.

2.2.2.1. Đàm phán, ký kết hợp đồng ngoại thương

Nhân viên sẽ thực hiện quy trình đàm phán, thỏa thuận về nghĩa vụ và quyền lợi giữa hai bên, điều kiện thương mại, thời gian, tiêu chuẩn hàng hóa, phương thức thanh toán, phương tiện vận chuyển, giá cả,...Sau khi thực hiện đàm phán và thỏa thuận giữa hai bên, công ty tiến hành ký hợp đồng với công ty KYOEI INDUSTRY ở Nhật Bản.

Nội dung hợp đồng bao gồm những nội dung sau:

- Tên hàng hóa: Bao jumbo đã qua sử dụng (Used Super sack)
- Mã HS: 63053390
- Cảng đi: Tokyo Port
- Cảng đến: Ho Chi Minh Port
- Số hợp đồng: KY/NC23.02-02
- Ngày ký kết hợp đồng: 17/01/2023

2.2.2.2. Nhận và kiểm tra bộ chứng từ hàng hóa

Sau khi hoàn thành giao hàng lên tàu, công ty KYOEI INDUSTRY gửi bộ chứng từ đầy đủ cho công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn đối chiếu, nhân viên của công ty phải nhận bộ chứng từ và tiến hành kiểm tra và đảm bảo bộ chứng từ

khớp với nhau, nếu có sai sót nhân viên phải báo ngay đối tác để kịp thời chỉnh sửa. Bộ chứng từ gồm:

- Hóa đơn thương mại (Commercial invoice)
- Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing list)
- Vận đơn đường biển (Bill of lading)

Kiểm tra bộ chứng từ: Đây là một khâu rất quan trọng vì nó ảnh hưởng đến việc nhận hàng nên nhân viên phải kiểm tra bộ chứng từ và đảm bảo đầy đủ các thông tin như tên người gửi hàng, nhận hàng, số hợp đồng, số hóa đơn có khớp với nhau không.

2.2.2.3. Khai báo hải quan điện tử

Sau khi kiểm tra và nhận đủ các chứng từ từ nhà xuất khẩu, nhân viên chứng từ sẽ tiến hành khai báo hải quan ECUSS VNACCS. Sau khi nhận được thông tin hệ thống mạng Hải quan sẽ tiếp nhận hồ sơ, số tờ khai và phân luồng hàng hóa.

Công ty đã sử dụng thông tin trên các chứng từ sau:

- Hợp đồng thương mại số: KY/NC23.02-02
- Hóa đơn thương mại số: KY/NC23.02-02
- Phiếu đóng gói hàng hóa số: KY/NC23.02-02
- Vận đơn số: EGLV020300013766

Để thực hiện khai báo Hải quan điện tử, nhân viên đã làm các bước sau:

Bước 1: Nhân viên vào đăng nhập vào hệ thống khai báo VNACCS để thiết lập thông tin doanh nghiệp.

Bước 2: Nhân viên thực hiện nhập liệu tờ khai nhập khẩu

Trên giao diện của phần mềm nhấn vào mục “**Tờ khai hải quan**” chọn mục “**Đăng ký mới tờ khai nhập khẩu (IDA)**” để ghi nhận thông tin tờ khai nhập khẩu. Đối với lô hàng của hợp đồng số KY/NC23.02-02, nhân viên cần nhập thông tin của tờ khai như sau:

Nhân viên nhập dữ liệu về thông tin chung như sau:

- Nhóm loại hàng là đầu tư, kinh doanh
- Mã loại hình: A11 – Nhập kinh doanh tiêu dùng
- Cơ quan Hải quan: 02CI – Chi cục HQ CK Cảng Sài Gòn KVI
- Ngày khai báo (dự kiến): 08/02/2023
- Phân loại cá nhân/tổ chức: 4 – Hàng hóa từ tổ chức đến tổ chức
- Mã bộ phận xử lý tờ khai: 01 – Đội thủ tục hàng hóa Nhập khẩu
- Mã hiệu phương thức vận chuyển: 2 – Đường biển (Container)

Thông tin cơ bản về đơn vị nhập khẩu:

- Mã: 0316020242
- Tên: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ XUẤT NHẬP KHẨU NAM CHẤN
- Địa chỉ: Số 11/5 đường số 8, kp5, phường Trường Thọ, TP.Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
- Số điện thoại: +84 90723083

Thông tin về đơn vị xuất khẩu:

- Tên: KYOEI INDUSTRY CO.,LTD
- Địa chỉ: 1085-3 KAYABASHI OYAMA CITY TOCHIGI JAPAN
- Mã nước: JP – Japan
- Thông tin vận đơn
- Số vận đơn: 270123EGLV020300013766
- Ngày vận đơn: 21/01/2023
- Số lượng kiện: 101 BL
- Tổng trọng lượng hàng (Gross): 16.770 KGM
- Mã địa chỉ lưu kho hàng chờ thông quan dự kiến: 02CIS01 – TONG CTY TAN CANG SG
- Phương tiện vận chuyển: 9999 EVER CONNECT – 1570-016S
- Ngày hàng đến: 07/02/2023
- Địa điểm dỡ hàng: VNCLI - CANG CAT LAI (HCM)
- Địa điểm xếp hàng: JPTYO – TOKYO-TOKYO

- Số lượng container: 1

Hợp đồng

- Số hợp đồng: KY/NC23.02-02
- Ngày hợp đồng: 17/01/2023

Hóa đơn thương mại:

- Phân loại hình thức hóa đơn: Hóa đơn thương mại
- Số hóa đơn: KY/NC23.02-02
- Ngày phát hành: 21/01/2023
- Phương thức thanh toán: TTR – Chuyển tiền bồi hoàn bằng điện
- Mã phân loại hàng hóa: A – Giá hóa đơn cho hàng hóa phải trả tiền
- Điều kiện giá hóa đơn: FOB – Giao trên tàu
- Tổng trị giá hóa đơn: 1,526.07
- Mã đồng tiền của nhóm hóa đơn: USD – Dola Mỹ

Tờ khai trị giá:

- Mã phân loại khai trị giá: 6 – Áp dụng phương pháp trị giá giao dịch
- Phí vận chuyển: A – VND – 11.810.000
- Mã loại phí bảo hiểm: D – Không bảo hiểm
- Chi tiết khai giá trị: 27012023#&
- Người nộp thuế: 1 – Người nhập khẩu

Thuế và bảo lãnh:

- Mã xác định thời hạn nộp thuế: D – Trường hợp nộp thuế ngay.
- Phân loại đính kèm: ETC
- Số đính kèm: 721873587650

Trên màn hình của hệ thống, bấm vào “**Nghiệp vụ khác**”, chọn “**Đăng ký file đính kèm (HYS)**”. Và điền các thông tin cơ bản sau:

Cơ quan hải quan 02CI – Chi cục HQ CK Cảng Sài Gòn KV I

Nhóm xử lý hồ sơ: 01 – Đội thủ tục hàng hóa nhập khẩu

Thông tin ghi chú: Danh sách 1 cont

Danh sách container đính kèm bằng cách bấm vào **“1.Mẫu file danh sách container đính kèm”**, điền thông tin container (Số vận đơn: EGLV020300013766; Số container: TRHU6287345; Số seal: EMCPNB5532) lưu lại thông tin container. Tiếp đó bấm chọn **“Thêm file”**.

Bấm vào **“1.Khai báo chứng từ đính kèm HYS”** để chuyển thông tin container và lấy số tiếp nhận.

Bấm vào **“2.Lấy thông điệp trả lời hải HQ”** để nhận thông báo từ hải quan gửi về.

- Ngày được phép nhập kho đầu tiên: 27/01/2023
- Ngày khởi hành vận chuyển: 27/01/2023
- Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế: 02CIS01 – TONG CTY TAN CANG SG
- Ngày đến: 07/02/2023

Thông tin khác:

Kéo lên phía trên phần **“Thông tin hợp đồng”**, bấm vào đường link **“Khai báo thông tin HĐ theo yêu cầu của HQ”**.

Danh sách hàng:

Nhân viên chứng từ nhập thông tin hàng hóa trực tiếp trên trang danh sách hàng.

Bước 3: Truyền phân luồng tờ khai:

Sau khi đã thực hiện hết thông tin, tiếp tục bấm **“Ghi”** để lưu thông tin lại trên hệ thống. Tiếp đến để gửi thông tin và thực hiện ký chữ ký số bấm **“2.Khai trước thông tin tờ khai (IDA)”**. Tờ khai nhập khẩu, nhân viên dùng chữ ký số do Tổng cục Hải quan cung cấp để thực hiện mở và truyền tờ khai Hải quan điện tử.

Khi các thông tin chính xác, hệ thống sẽ tự động báo số tiếp nhận hồ sơ, thời gian tiếp nhận, số tờ khai, thời gian đăng ký.

Sau khi nhân viên đăng ký thành công bản khai trước thông tin tờ khai và kiểm tra đúng thông tin hệ thống trả về, tiến hành đăng ký chính thức tờ khai với cơ quan Hải quan, nhấn chọn nghiệp vụ **“3.Khai chính thức tờ khai (IDC)”**.

Sau khi khai báo thành công hệ thống sẽ trả kết quả. Sau đó bấm vào **“4.Lấy kết quả phân luồng thông quan”**, trên hệ thống trả về Số tờ khai: 105256998340. Tờ khai có kết quả là (3D) - Luồng đỏ.

2.2.2.4. Thanh toán cước phí và nhận EDO từ hãng tàu

Sau khi nhận và kiểm tra thông tin về giấy thông báo hàng đến, bộ phận kế toán của công ty tiến hành chi trả các cước vận chuyển quốc tế và các phí local charge. Sau đó, công ty được đại lý hãng tàu phát hành EDO thông qua mail.

Lệnh giao hàng điện tử (EDO):

Trước hết nhân viên tiến hành kiểm tra: nơi phát hành, số lệnh, số vận đơn, người nhận hàng,...Tiếp theo nhân viên thực hiện kiểm tra lệnh giao hàng điện tử và thực hiện thao tác khai báo trên hệ thống Eport tại website của công ty Tân Cảng Sài Gòn. Vì trước đó công ty đã có tài khoản Eport dành cho việc thực hiện EDO và cần lưu ý các bước sau:

- Nhân viên công ty đăng nhập vào link: ***eport.saigonnewport.com.vn*** bằng tài khoản Eport dành cho doanh nghiệp
- Vào mục “Đăng ký”=> “Nhận cont hàng từ cảng”

Tiến hành cập nhật những thông tin cần thiết trên Eport dựa vào nội dung EDO của hãng tàu (Chọn chủ khai thác, số cont, Số B/L, tên khách hàng, số lệnh, mã nhận container, hạn lệnh).

- Thực hiện bước xác nhận (bằng mã OTP)
- Khai báo số tờ khai
- Đăng ký nhà xe hoặc số xe vào nhận container

Nhân viên kiểm tra lô hàng trên hệ thống nếu không có sai sót xảy ra thì sẽ cấp số đăng ký, số container cho tài xế vào cảng nhận container.

2.2.2.5. Làm thủ tục hải quan tại cảng

Sau khi khai báo Hải quan điện tử, cần chuẩn bị hồ sơ đầy đủ để kiểm tra thực tế vì lô hàng bị phân vào luồng đỏ

Hồ sơ gồm để mở tờ khai khi lô hàng thuộc luồng đỏ:

Giấy giới thiệu công ty, tờ khai hải quan: 02 bản chính, Phiếu đóng gói: 01 bản chính, hóa đơn thương mại: 01 bản chính, vận đơn: 01 bản chính.

Sau đó nhân viên giao nhận sẽ cầm bộ hồ sơ hải quan nộp cho cán bộ công chức hải quan bộ phận hàng nhập. Cán bộ hải quan sẽ tiến hành kiểm tra bộ hồ sơ, nếu cần thêm chứng từ nào khác, họ sẽ yêu cầu nhân viên xuất trình thêm.

Kiểm tra thực tế hàng hóa:

Vì kết quả tờ khai lô hàng này là 3D thuộc luồng đỏ cần kiểm tra thực tế tại điểm kiểm tra tập trung nên nhân viên giao nhận sẽ xuống trực tiếp tại cảng. Sau đó nhân viên giao nhận liên hệ với Hải quan ở Đội kiểm hóa để làm thủ tục kiểm tra trực tiếp hàng hóa.

Sau khi kiểm tra, Hải quan và nhân viên tiến hành cắt seal và đến bãi tập kết container để kiểm tra hàng hóa. Trường hợp không có vi phạm gì xảy ra nên được thì công ty thực hiện in tờ khai thông quan.

Thanh toán phí và lấy phiếu nhập bãi EIR:

Sau bước kiểm tra lô hàng đã được thông quan thì nhân viên giao nhận sẽ truy cập vào trang “<https://eport.saigonnewport.com.vn/>” để thực hiện thanh toán trực tuyến những local charge và đăng kí làm hàng trực tuyến. Nhân viên cần làm những bước sau:

- Xác nhận đã nhận container hàng từ cảng bằng EDO
- Nhập thông tin yêu cầu cần thiết dựa vào EDO
- Nhận container bằng cách xác thực mã OTP

- Chi trả các chi phí nâng hạ container
- Khai báo số xe nhận container
- In phiếu đăng kí làm hàng

Hệ thống sẽ trả lại số đăng ký của container tại bãi sau khi thanh toán tất cả các phí. Nhân viên liên hệ với tài xế thông báo cho họ về số đăng ký và những thông tin cần thiết để họ có thể xuống cảng nhận hàng.

2.2.2.6. Nhận hàng, kiểm tra và đưa hàng về kho

Tài xế vận chuyển sau khi nhận phiếu EIR sẽ vào cảng Cát Lái, đến vị trí theo như đã ghi trong góc phải của phiếu EIR trong thời gian quy định ghi rõ trên phiếu EIR, kiểm tra lại tình trạng bên ngoài của container và chở hàng về kho đã chỉ định. Khi ra cổng Cát Lái, tài xế đưa phiếu EIR cho hải quan cổng kiểm tra, xác nhận là đã đưa container ra khỏi khu vực cảng.

Khi container về đến kho hàng nhân viên giao nhận của công ty phải kiểm tra hiện trạng và seal container của lô hàng, tình trạng hàng hóa còn nguyên hay không, quan sát nhân viên kho cắt seal để lấy hàng, quá trình mở cắt seal này cần phải được thực hiện cẩn thận, đúng cách để tránh các hư hại cho hàng hóa. Công ty phải chuẩn bị nhân công, máy móc xuống hàng và kiểm đến giao hàng cho thủ kho.

2.2.2.7. Trả vỏ container

Sau khi đã xuống hàng người vận chuyển sẽ kéo container rỗng đến nơi trả container theo quy định của hãng tàu (Tan Cang My Thuy 2) trong thời hạn 3 ngày kể từ ngày nhận. Nhân viên giao nhận đến hãng tàu chở xác nhận tình trạng container.

2.2.2.8. Thanh toán tiền hàng

Khi đã nhận hàng thành công, bộ phận kế toán sẽ tiến hành thanh toán các khoản cho công ty KYOEI INDUSTRY về lô hàng. Sau đó nhân viên bộ phận kế toán sẽ kết toán và ghi lại số tiền thanh toán và cập nhật vào bảng kết quả kinh doanh của công ty.

2.2.2.9. Quyết toán và lưu trữ hồ sơ

Sau khi hoàn thành các bước, nhân viên giao nhận thực hiện các bước thu gom các giấy tờ, chứng từ liên quan đến lô hàng để lưu trữ hồ sơ theo Thông tư 39/2018/TT-TC của Bộ Tài Chính trong thời hạn 5 năm để phòng các trường hợp kiểm tra sau thông quan,...

2.3. Đánh giá hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn

2.3.1. Ưu điểm

Công ty đã xây dựng một quy trình xuất nhập khẩu hàng hóa hợp lý, cụ thể từng giai đoạn rõ ràng từ phòng kinh doanh, bộ phận chứng từ, bộ phận giao nhận thực hiện đảm bảo công việc diễn ra nhanh chóng. Khi có sự thay đổi trong quy trình giao nhận, công ty luôn nhanh chóng cập nhật với nhân viên và các phòng ban.

Có sự phối hợp nhịp nhàng và chặt chẽ của các phòng ban, các bộ phận liên quan tạo nên sự thống nhất, chuyên nghiệp hóa, công việc được phân bổ hợp lý đảm bảo được hiệu suất cao.

Có thể giảm bớt đi một số bước không cần thiết khi công ty đã làm việc uy tín với các khách hàng quen thuộc nên quá trình được rút ngắn thời gian và tăng lợi nhuận.

Thường xuyên cập nhật các Thông Tư, Quyết định, văn bản pháp luật của Nhà nước về quản lý các mặt hàng công ty thực hiện dịch vụ giao nhận. Làm giảm sai sót chứng từ giúp việc kiểm tra diễn ra thuận tiện và nhanh chóng.

Đội xe đầu kéo, xe tải phù hợp với từng loại hàng hóa giúp việc vận chuyển trở nên nhanh chóng. Công ty còn trang bị công nghệ Internet hay hệ thống giám sát điều hành vận tải qua GPS được áp dụng cho hoạt động giao nhận để tối thiểu thời gian cho khách hàng.

Thủ tục hải quan và tính thuế được đơn giản hóa nhờ việc áp dụng khai báo hải quan điện tử và các phần mềm hiện đại.

2.3.2. Nhược điểm

Còn sai sót trong quá trình lập tờ khai như việc nhập thông tin sai, phải sửa chữa nhiều lần rất dễ khiến cho lô hàng bị phân luồng vàng và đỏ, vài trường hợp còn bị nhảy luồng. Nếu tờ khai đã được truyền đi mới phát hiện sai sót thì việc sửa chữa tốn kém rất nhiều thời gian và chi phí chịu phạt cho cơ quan Hải Quan.

Công ty chưa thực sự áp dụng những công nghệ hiện đại, tiên tiến vào quá trình thực hiện hoạt động giao nhận. Việc áp dụng công nghệ hiện đại vào quy trình còn khá non trẻ nên chưa có khả năng đáp ứng. Phần lớn mọi công đoạn còn dựa vào cách làm việc truyền thống, thiên về giấy tờ gây nhiều khó khăn trong việc lưu trữ, tổng hợp, tìm kiếm chứng từ. Bên cạnh đó, những phần mềm văn phòng giữa các phòng ban chưa thống nhất với nhau dẫn đến việc vận chuyển dữ liệu, thông tin, hồ sơ,... còn gặp nhiều khó khăn, gián đoạn, tốn nhiều thời gian.

Hoạt động Marketing và công tác tìm kiếm khách hàng của công ty chưa thực sự hiệu quả. Công ty chưa chú trọng nhiều vào hoạt động này cũng như còn rất nhiều hạn chế so với công việc tìm kiếm khách hàng, kỹ năng đàm phán thương lượng với khách hàng chưa tốt.

Gặp khó khăn khi làm thủ tục hải quan như có một số mặt hàng (Thép các loại, hóa chất,...) cần phải có các yêu cầu đặc biệt: giấy công bố tiêu chuẩn áp dụng, giám định, phân tích, phân loại,... Nhưng nhân viên hiện trường lại không nắm rõ tính chất mặt hàng, thiếu trách nhiệm khi khai báo dẫn đến gặp khó khăn khi khai báo.

Trong trường hợp lô hàng bị luồng đỏ, công ty phải xuất trình hồ sơ Hải quan điện tử, các chứng từ và dỡ hàng kiểm tra thủ công tốn kém thời gian, chi phí, các bước tiến hành còn dài dòng, không tiến bộ gì so với hình thức cũ.

Phương tiện vận tải, container riêng của công ty còn hạn chế nhất là vào những dịp lễ, tết hoặc mùa vụ vì vậy công ty còn bị thụ động trong việc vận chuyển.

2.3.3. Cơ hội

Hiện tại Việt Nam là thành viên của WTO và các Hiệp định Thương mại đã làm tăng nhu cầu đối với sản phẩm, dịch vụ, bên cạnh đó, các chính sách hội nhập

quốc tế dễ 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 và đã đem lại nhiều cơ hội gia nhập các thị trường quốc tế cho công ty, cũng như các doanh nghiệp trong nước.

Chính phủ Nhà nước không ngừng thúc đẩy cho ngành logistics phát triển như đầu tư vào cơ sở hạ tầng, có nhiều chính sách ưu đãi về thuế.

2.3.4. Thách thức

Có nhiều công ty dịch vụ giao nhận dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty lẫn trong và ngoài nước.

Ở Việt Nam cơ sở hạ tầng, giao thông vẫn còn tình trạng kẹt xe, ùn tắc nghiêm trọng. Ảnh hưởng đến quá trình giao nhận gây chậm trễ phát sinh nhiều chi phí.

2.4. Một số yếu tố ảnh hưởng tới quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn.

2.4.1. Môi trường bên trong

Nguồn lực dồi dào:

Nhân lực của công ty được đánh giá là yếu tố quan trọng, các phòng ban phải luôn lập kế hoạch tuyển dụng và nộp cho phòng nhân sự cập nhật và tuyển dụng để tránh sự thiếu nguồn nhân lực. Có nhiều nhân lực giúp công ty thực hiện các nghiệp vụ một cách nhanh chóng, tiết kiệm thời gian cho khách hàng. Bên cạnh có nguồn nhân lực dồi dào thì cũng có những rủi ro nếu công ty tuyển dụng quá nhiều nhân lực, trước hết là chi phí trả lương tăng lên làm cho chi phí của hoạt động dịch vụ của công ty cũng sẽ tăng làm giá dịch vụ của công ty tăng.

Ví dụ: Đối với việc kiểm tra hàng hóa, đi hiện trường của công ty trước đây cùng một công việc nhưng chỉ có một người đảm nhận thực hiện công việc, khi nhân viên đó xin nghỉ hoặc nghỉ phép thì công việc đó không có ai đảm nhiệm làm ảnh hưởng đến quá trình thực hiện nghiệp vụ bị gián đoạn và trì trệ gây mất uy tín đối với khách hàng. Tuy nhiên đối với đối với bộ phận kinh doanh ản có 4 người

thực hiện một công việc báo giá và nhập liệu thông tin. Số nhân viên thừa dẫn đến một công việc rất nhiều người làm trong khi đó bộ phận khác tại công ty lại ít chỉ có 1-2 người. Công ty chưa có sự phân bổ không đồng đều làm lãng phí nguồn nhân lực và chi phí.

Hệ thống quản lý, tổ chức công ty

Tại Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn có chính sách quản trị con người và công tác tổ chức hợp lý, nâng cao được năng lực nhân viên, tạo cơ sở hiệu quả công tác cao nhất. Dưới sự điều hành trưởng phòng của các phòng ban đã tạo ra định hướng rõ ràng cho các nhân viên. Toàn bộ nhân viên trong công ty đều thực hiện các công việc của họ một cách rõ ràng, nghiêm túc và công việc được phân chia cụ thể, rõ ràng tránh gây sai sót trong công việc.

Tiềm lực về tài chính

Tài chính là một trong những yếu tố cực kỳ quan trọng và quyết định tồn tại của doanh nghiệp. Có nguồn tài chính vững chắc sẽ đảm bảo được hoạt động nhập khẩu được diễn ra liên tục. Với khả năng huy động vốn của doanh nghiệp tốt thì có thể tăng khả năng cạnh tranh bằng cách thực hiện các biện pháp như ứng tiền hàng, đưa ra các điều khoản thanh toán ưu đãi, cho phép thanh toán chậm,... Với sự uy tín mà công ty đã có và luôn minh bạch trong mọi việc nên có rất nhiều khách hàng sẵn sàng cho việc thanh toán chậm, cũng như ứng tiền hàng của công ty.

2.4.2. Môi trường bên ngoài

Môi trường kinh tế:

Hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế đã chịu nhiều tác động từ tình hình kinh tế quốc tế. Có thể gần đây tình hình kinh tế thế giới hiện nay đầy biến động, với tình hình chính trị thế giới căng thẳng như hiện nay đã làm ảnh hưởng đến quan hệ ngoại thương giữa các quốc gia. Tình hình XNK ở Việt Nam sẽ bị ảnh hưởng nếu như có sự thay đổi về chính sách hay pháp luật của các quốc gia.

Vận tải biển có vai trò quan trọng trong hoạt động xuất nhập khẩu hiện nay.

Những năm gần đây, Việt Nam đã và đang ký kết nhiều Hiệp định thương mại tự do với các quốc gia trên thế giới, điều này là nguyên nhân chính thúc đẩy tăng trưởng sự giao thương với các nước, công ty đã thiết lập mối quan hệ thân thiết với các đại lý nước ngoài, không ngừng đẩy mạnh và nâng cao chất lượng dịch vụ, đầu tư phát triển các cơ sở vật chất và dịch vụ khách hàng. Cho thấy rằng tình hình hoạt động giao nhận thế giới phát triển sẽ tạo nên những tác động mạnh mẽ đến hoạt động giao nhận trong nước.

Sự biến động giá cả trên thị trường

Yếu tố tác động đến hoạt động giao nhận cũng như khách hàng của công ty hiện nay chính là sự biến động về giá cả vận chuyển của hãng tàu và dịch vụ vận chuyển nội đại, chi phí phát sinh khác của công ty. Đây là yếu tố ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình hoạt động kinh doanh của công ty. Các công ty dịch vụ giao nhận đều định giá cả dịch vụ của mình theo giá chung của thị trường, điều này có thể làm các công ty phải gặp khó khăn khi xác định giá của dịch vụ công ty mình. Mà nguyên nhân chính là do giá xăng dầu trên thị trường biến động làm ảnh hưởng đến giá cả dịch vụ.

Khi giá xăng dầu trên thế giới biến động đã làm cho các hãng tàu báo giá dịch vụ vận chuyển tăng lên mặc dù trước đó công ty đã có mối quan hệ thân thiết với các hãng tàu lớn và được hưởng mức giá ưu đãi. Trước tình hình đó nếu công ty vẫn giữ mức giá mà hãng tàu báo cho công ty và gửi khách hàng thì công ty sẽ mất đi phần chênh lệch lợi nhuận từ chi phí vận chuyển, nên công ty đã tăng mức giá dịch vụ vận chuyển cho khách hàng dẫn đến chi phí thực hiện giao nhận của công ty tăng. Điều đó tạo cho công ty khó khăn không nhỏ trong việc tìm kiếm khách hàng và giữ chân khách hàng, vì hiện nay có những công ty sẵn sàng chấp nhận khó khăn về sự biến động của giá cả chịu lỗ để duy trì mối quan hệ với khách hàng.

Hệ thống ECUS5 VNACCS:

Việc đầu tư mua bản quyền hệ thống khai báo hải quan điện tử ECUS5 VNACCS trên các máy tính làm việc tại công ty giúp rút gọn nhiều bước thực hiện hoạt động giao nhận, hạn chế thủ tục giấy tờ rườm rà nhưng cũng đem lại nhiều khó khăn như đường truyền mạng hay bị nghẽn, máy chủ gặp sự cố. Bên cạnh đó, các

bước khai báo hải quan cũng khá nhiều, đối với nhân sự mới sẽ thường xuyên dẫn đến tình trạng khai nhầm, khai thiếu thông tin hoặc bối rối chưa quen với các thao tác.

Đối thủ cạnh tranh:

Trong ngành Logistics ngày càng phát triển như hiện nay, việc xuất nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu là điều không thể tránh khỏi. Mỗi doanh nghiệp sẽ có một thế mạnh riêng, đều mong muốn đáp ứng nhu cầu của khách hàng cũng như tìm kiếm cho mình nhà cung ứng tốt nhất, giá thành cạnh tranh. Với tuổi ngành còn khá non trẻ, việc đối đầu với các doanh nghiệp lớn mạnh khác trong ngành cũng là một vấn đề khó khăn của Nam Chấn. Tuy nhiên, đây cũng là động lực để Nam Chấn xây dựng những chiến lược kinh doanh hiệu quả hơn, chú trọng vào chất lượng dịch vụ.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Ở chương 2 nội dung tập chung vào giới thiệu về Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn. Khái quát những thông tin từ quá trình hình thành, dịch vụ của công ty, cơ cấu tổ chức, và phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm 2020 – 2022 để nắm bắt được tình hình của doanh nghiệp.

Hoạt động giao nhận nhập khẩu hàng hóa nguyên container FCL bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn: Đàm phán, ký kết hợp đồng ngoại thương, nhận và kiểm tra bộ chứng từ hàng hóa, khai báo hải quan điện tử, thanh toán cước phí và nhận DO từ hãng tàu, nhận hàng và kiểm tra và đưa hàng về kho, trả vỏ container, thanh toán tiền hàng, quyết toán và lưu hồ sơ. Thông qua các hồ sơ để hiểu rõ về quy trình giao nhận của công ty. Ngoài những ưu điểm xong công ty cũng còn tồn tại những nhược điểm và cần đề ra những giải pháp, kiến nghị để hoàn thiện quy trình tốt nhất.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TMDV XNK NAM CHẤN

3.1. Định hướng và mục tiêu hoàn thiện hoạt động giao nhận nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn

3.1.1. Định hướng

Hiện nay lĩnh vực xuất nhập khẩu đang cạnh tranh gay gắt tại Việt Nam, mục tiêu của công ty sắp tới là đẩy mạnh hoạt động phát triển của công ty trong tương lai. Có nhiều cơ hội mang lại lợi ích cho công ty, nhưng những thách thức cũng không ít. Chính vì thế, để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, công ty đã đề ra một số phương hướng phát triển công ty:

Về thị trường: Mở rộng thị trường hoạt động giao nhận, tìm kiếm, xây dựng mối quan hệ thân thiết với các đại lý giao nhận nước ngoài, tạo hình ảnh của các công ty trên các phương tiện truyền thông để tăng độ nhận diện và thu hút được nhiều khách hàng mới.

Về giá cả dịch vụ: Để tạo dựng, thu hút mối quan hệ hợp tác với các doanh nghiệp trong quy trình giao nhận. Thì phải xây dựng giá cả hợp lý, chính sách ưu đãi, hoa hồng cho các khách hàng.

Về chất lượng dịch vụ: Nâng cao trình độ nhân viên, hạn chế về những sai sót, nhằm lẫn trong bộ phận chứng từ.

Về Marketing: Gia nhập các hiệp hội giao nhận trong và ngoài nước, từ đó đẩy mạnh marketing nhằm đưa hình ảnh cũng như thương hiệu của công ty ra thị trường quốc tế.

Về cơ sở vật chất, hạ tầng: Đầu tư vào cơ sở vật chất, phương tiện vận chuyển, kho bãi, chất lượng dịch vụ, đảm bảo trong quá trình vận chuyển hàng hóa diễn ra nhanh chóng, hiệu quả.

3.1.2. Mục tiêu

Nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực Logistics tại thị trường trong nước bằng cách chú trọng vào chất lượng dịch vụ, sự hài lòng của khách hàng.

Nâng cao quy trình của lực lượng nhân sự, hạn chế những sai sót nhằm lẫn trong việc thực hiện thủ tục chứng từ.

Đổi mới trang thiết bị nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đảm bảo chất lượng hàng hóa nguyên vẹn trong quá trình vận chuyển, tiết kiệm thời gian, giảm chi phí.

Thực hiện chiến lược kinh doanh hiệu quả, tạo tiền đề phát triển cho doanh nghiệp trong tương lai.

3.2. Giải pháp hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn.

3.2.1. Giải pháp về đẩy mạnh Marketing và mở rộng thị trường

Khi công ty muốn mở rộng quy mô hoạt động, khách hàng chính là yếu tố cần. Để có thể hiểu rõ được nhu cầu, công ty cần nghiên cứu khách hàng và đối tác cạnh tranh trong ngành, tìm hiểu điểm mạnh, điểm yếu của họ, có thể tìm ra phương pháp tiếp cận khách hàng hợp lý nhất. Nên cải thiện hoạt động marketing và tìm kiếm khách hàng bằng nhiều hình thức đa dạng hơn:

- Quảng bá thương hiệu trên các diễn đàn Logistics, hội nhóm XNK, vì hiện nay công cụ quảng cáo hiệu quả nhất là Internet và đặc biệt là mạng xã hội, ví dụ như trên các nhóm về lĩnh vực XNK thành viên tham gia lên đến hàng trăm nghìn người, đây là công cụ quảng cáo vừa tiết kiệm chi phí vừa hiệu quả.
- Website công ty cần được đầu tư về mặt hình ảnh cũng như nội dung để thể hiện được sự chuyên nghiệp của công ty. Công ty vẫn chưa chú trọng về nội

dung trên website, thông tin dịch vụ vẫn còn ít, nếu khách hàng truy cập website sẽ đánh giá công ty chưa chuyên nghiệp. Vì thế cần cập nhật thông tin dịch vụ công ty, cần làm nổi bật thông tin liên hệ.

- Nghiên cứu kỹ giá cả, khuyến mãi và ưu đãi của các đối thủ cạnh tranh. Thường xuyên cập nhật giá cả cho các khách hàng tiềm năng, gửi ưu đãi, khuyến mãi, tin tức mới cho các khách hàng hiện tại, tư vấn và giải quyết vấn đề nhiệt tình với khách hàng, tạo uy tín, niềm tin cho khách hàng.
- Công ty cũng cần chăm sóc những khách hàng cũ, đó cũng là một cách để marketing tìm kiếm khách hàng mới, thường xuyên liên lạc, tìm hiểu và dành những ưu đãi về giá với những đơn hàng số lượng lớn.

Tích cực tham gia các chương trình hội thảo, triển lãm hội chợ ở trong và ngoài nước để tìm kiếm kinh nghiệm, khách hàng mới và tăng thêm độ uy tín trên thị trường.

Để thu hút được khách hàng mới trải nghiệm dịch vụ của mình thì công ty nên có mức giá phù hợp để khuyến khích khách hàng dùng thử, Thêm vào đó, công ty nên có chính sách ưu đãi, khuyến khích để giữ chân khách hàng, có kế hoạch để tìm hiểu về khách hàng của đối thủ cạnh tranh.

3.2.2. Giải pháp về đầu tư thêm phương tiện, cơ sở hạ tầng

Hệ thống mạng và máy móc thiết bị rất quan trọng với công ty. Do đó, công ty nên đầu tư đúng cách. Nâng cấp hệ thống máy tính của công ty vì hiện tại số lượng máy tính đủ nhưng tốc độ xử lý chậm. Bảo trì, bảo dưỡng các thiết bị hiện dùng tạo điều kiện thuận lợi để nhân viên làm việc tốt và hiệu quả.

Đầu tư thêm xe nâng, xe đầu kéo, pallet,... để phục vụ tốt cho việc xếp dỡ hàng hóa điều đó sẽ tạo lòng tin và giữ chân khách hàng. Hơn thế nữa, khi đáp ứng được nhu cầu của họ sẽ cảm thấy hài lòng về dịch vụ của công ty, khách hàng này có thể giới thiệu dịch vụ của công ty đến những khách hàng khác.

Để có thể phát triển và mở rộng thị trường lớn hơn công ty cần đầu tư vào website riêng, để phục vụ quảng cáo cho mình. Sau đó công ty có thể sử dụng Google Adwords để khách hàng tìm kiếm những từ khóa như là “giao nhận hàng

hóa”, “hàng hóa XNK”, “XNK bằng đường biển”,...để website của công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn sẽ hiện lên trang đầu của việc tìm kiếm nhiều nhất trên google. Điều này tạo lợi thế cho công ty và gây ấn tượng tốt với khách hàng.

Nâng cấp và mở rộng thêm diện tích kho bãi đã có ở Tp Hồ Chí Minh. Khi có hệ thống kho bãi hiện đại thì công ty có thể tiết kiệm được cho phí đáng kể khi phải thuê kho ngoài nếu có số lượng hàng hóa quá nhiều.

Tạo mối quan hệ tốt với các công ty chuyên chở hàng hóa để khi cần thì chúng ta có thể liên lạc một cách thuận lợi và nhanh chóng. Để đảm bảo an toàn cho hàng hóa thì đội xe phải luôn được bảo trì liên tục.

3.2.3. Giải pháp về giảm thiểu mức độ sai sót chứng từ và phát triển nguồn nhân lực

Bước chuẩn bị chứng từ đòi hỏi sự cẩn thận, tỉ mỉ và vững kiến thức chuyên môn nên công ty cần phân bổ nhân viên có kinh nghiệm đảm nhiệm công việc này hoặc nhân viên trẻ dưới sự kèm cặp hỗ trợ của người có kinh nghiệm. Nhân viên cũng cần nghiên cứu trước về các chứng từ để đảm bảo tiến độ và sự chuẩn xác trong quá trình thực hiện lập tờ khai.

Vì là công ty nhỏ nên để tiết kiệm chi phí ban giám đốc giao cho phòng XNK bố trí nhân viên chứng từ vừa phụ trách chứng từ nhập khẩu và xuất khẩu. Cần phải chuyên môn hóa ở bộ phận chuẩn bị và kiểm tra chứng từ. Phòng XNK nên bố trí tăng cường thêm đội ngũ nhân viên để mỗi người sẽ đảm nhiệm riêng cho từng mảng công việc cụ thể. Sau khi nhân viên phụ trách hoàn thành việc chuẩn bị chứng từ, trưởng phòng nên dành thời gian để kiểm tra lại sự đồng bộ của chứng từ. Nhân viên chứng từ điền đầy đủ và chính xác các tiêu thức trên tờ khai hàng hóa nhập khẩu. Và khi làm việc luôn phải cẩn thận, tập trung cao độ khi rà soát chứng từ nhập khẩu.

Đối với bộ phận chứng từ: Cần kĩ càng ngay khâu tuyển dụng, tuyển chọn những nhân viên đã có kinh nghiệm lâu năm, cẩn thận, tỉ mỉ hoặc những nhân viên mới nhưng có tiềm năng để phát triển thông qua quá trình đào tạo của công ty. Khi thực hiện hoặc kiểm tra bộ chứng từ, nhân viên cần lặp lại việc kiểm tra để đảm

bảo vệ chính xác và hợp lí của bộ chứng từ. Những sai sót trong chứng từ sẽ do nhân viên thực hiện chịu một phần trách nhiệm để nhân viên có thái độ tích cực và tận tâm hơn khi làm việc.

Nhân viên chủ động liên lạc với khách hàng để kịp thời nắm bắt thông tin và xử lý khi có tình huống xấu xảy ra để nhân viên nhanh chóng khắc phục giảm sai chứng từ.

Thường xuyên nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ cho toàn bộ nhân viên trong công ty, tài trợ cho các nhân viên đó tham gia các khóa học để nâng cao nghiệp vụ. Bên cạnh đó nhân viên mỗi phòng ban cần hiểu rõ quy trình nghiệp vụ để tạo sự phối hợp chặt chẽ với các bộ phận. Song song đó cần phân công rõ ràng, cụ thể trách nhiệm công việc mỗi bên tránh trường hợp xung đột xảy ra.

Khi công ty muốn mở rộng dịch vụ giao nhận ra thị trường nước ngoài đều cần thiết công ty phải có chất lượng nghiệp vụ, nhân viên có khả năng nhạy bén với ngoại ngữ và công nghệ thông tin. Công ty nên đào tạo các nhân viên hiện tại và thu hút nhân viên có kinh nghiệm để tiếp cận với khách hàng nước ngoài.

Luôn cập nhật và nghiên cứu những chính sách của Nhà nước, của Hải quan trong nghiệp vụ giao nhận hàng hóa để có thể cung cấp cho khách hàng thông tin về lĩnh vực.

3.3. Một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả tổ chức thực hiện nghiệp vụ

Được tìm hiểu, nắm bắt những điểm mạnh và điểm yếu thực tế tại công ty, em xin đề xuất các kiến nghị sau:

- Công ty cần chú trọng hơn về dịch vụ chăm sóc khách hàng và mở rộng thị trường. Cần giải quyết các khiếu nại cho khách hàng hoặc các sự cố tránh gây ảnh hưởng đến uy tín của công ty.
- Công ty cần khai thác nhiều hơn về kinh doanh qua các phương tiện truyền thông internet, báo chí,...nâng cấp website của công ty để khách hàng dễ dàng tìm hiểu.

- Số lượng nhân viên phòng xuất nhập khẩu có hạn nhưng số lượng công việc ngày càng nhiều dẫn đến nhân viên dễ mắc sai sót trong quá trình làm việc. Do đó công ty cần tuyển thêm nhân viên đặc biệt là nhân viên chứng từ. Quy trình tuyển dụng cũng cần được chú trọng, kiểm tra kỹ trình độ nghiệp vụ cũng như thái độ làm việc.
- Ban lãnh đạo cần nắm rõ tình hình hoạt động và theo dõi tiến bộ làm việc của nhân viên, kịp thời nhắc nhở và khắc phục.
- Đầu tư thiết bị và cơ sở vật chất đáp ứng được nhu cầu trong công việc.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Ở chương 3 chủ yếu đưa ra một số giải pháp nhằm khắc phục nhược điểm nêu ở chương 2, kiến nghị khác của bản thân dành cho công ty để hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH TMDV XNK Nam Chấn góp phần vào sự phát triển của công ty.

Các kiến nghị đều dựa trên tình hình hoạt động kinh doanh của công ty từ đó đưa ra những giải pháp để khắc phục những tồn đọng giúp công ty nâng cao chất lượng dịch vụ.

Trong giai đoạn cạnh tranh gay gắt giữa các công ty dịch vụ, để công ty có được chỗ đứng và khẳng định thương hiệu, đòi hỏi sự nỗ lực hoàn thiện và luôn thay đổi để phù hợp với thị trường, cần khắc phục những nhược điểm và phát huy những ưu điểm để giúp công ty có được vị trí đứng trong lĩnh vực giao nhận. Ban lãnh đạo cùng nhân viên cần cố gắng để đạt được mục tiêu, xây dựng nền móng vững chắc trong thị trường giao nhận.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế hiện nay thì hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu diễn ra hết sức phức tạp và chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố khác nhau, trong đó môi trường kinh doanh có sự biến động không ngừng vì vậy đòi hỏi người kinh doanh xuất nhập khẩu phải luôn tìm tòi đổi mới và sáng tạo để đạt được mục tiêu được đề ra.

Công ty TNHH thương mại dịch vụ XNK Nam Chấn là một công ty trẻ nhưng qua những kết quả đạt được cho thấy công ty đã có những bước đi đầu tiên thành công trên chặng đường của mình. Để có được những thành tựu như mong đợi đó, không thể không kể đến những chiến lược, định hướng đúng đắn của ban lãnh đạo công ty cùng với sự cống hiến hết mình của đội ngũ nhân viên trẻ. Mặc dù phải đối phó với thị trường cạnh tranh gay gắt, công ty gặp không ít khó khăn và thách thức ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, nhưng công ty vẫn luôn có những kế hoạch kỹ càng và linh hoạt để duy trì hoạt động kinh doanh, nên doanh thu và lợi nhuận vẫn tăng dần qua các năm. Để duy trì tốc độ tăng trưởng như vậy, công ty cần tiếp tục phát huy những thế mạnh, cải thiện những điểm yếu đồng thời luôn chủ động nắm bắt, tìm kiếm những cơ hội để xây dựng một vị thế vững chắc trên thương trường. Từ những điều đã thực hiện trong bài viết em hy vọng sẽ có phần nào hoàn thiện hơn nữa hoạt động nhập khẩu tại công ty, góp phần vào việc đẩy mạnh hiệu quả hoạt động của công ty và giúp cho công ty ngày càng phát triển mạnh hơn.