

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ QUY TRÌNH HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ XUẤT KHẨU HÀNG HÓA

1.1. Về kinh doanh xuất khẩu

1.1.1. Khái niệm của kinh doanh xuất khẩu

Theo Điều 28 của Luật Thương mại Việt Nam được viết rằng : " Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật."

Xuất khẩu là một hoạt động di chuyển các hàng hóa và dịch vụ từ đất nước này sang đất nước khác. Đây là một trong những lĩnh vực kinh doanh đang được quan tâm và ưu tiên nhất nhằm giúp lưu thông hàng hóa trong nước, tạo dựng các mối quan hệ làm ăn với các quốc gia khác nhau, mở rộng thị trường thúc đẩy sự phát triển nền kinh tế nước nhà.

1.1.2. Đặc điểm của kinh doanh xuất khẩu

Về các đối tượng của hoạt động xuất khẩu: Theo học thuyết "Lợi thế so sánh" của Davit Recardo đã nói rằng hoạt động mua bán ngoại thương đều sẽ có lợi cho tất cả các quốc gia, bởi mỗi quốc gia đều có một lợi thế cũng như đặc điểm riêng trong việc sản xuất sản phẩm này nhưng lại không có lợi thế sản xuất sản phẩm khác. Vì vậy, các quốc gia thường xuất khẩu những loại mặt hàng thuộc thế mạnh của nền sản xuất nước nhà.

Về thị trường hoạt động: Hoạt động kinh doanh xuất khẩu có một thị trường rộng lớn cả trong nước và ngoài nước, chịu nhiều sự ảnh hưởng lớn của sản xuất trong nước và thị trường quốc tế. Người mua, người bán, thuộc các quốc gia khác nhau, có các phong tục tập quán về tiêu dùng khác nhau, chính sách thương mại quốc tế cũng khác nhau. Đồng tiền để thanh toán tiền hàng xuất khẩu là ngoại tệ do thỏa thuận của hai bên, thường là các loại ngoại tệ như: USD, EURO,... vì vậy kết quả hoạt động xuất khẩu còn bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi của tỷ giá ngoại tệ.

Hàng hóa xuất khẩu còn đòi hỏi về chất lượng cao, mẫu mã đẹp, hợp sở thích tiêu dùng ở từng khu vực, từng quốc gia trong từng thời kỳ.

1.1.3. Vai trò của kinh doanh xuất khẩu

Đóng góp tăng trưởng kinh tế: Việc kinh doanh xuất khẩu mang lại ngoại tệ lớn cho đất nước, bên cạnh đó giúp các doanh nghiệp trong nước mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, quy mô sản xuất xuất khẩu từ đó giúp nền kinh tế phát triển.

Góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm: Hiện nay, ngoài việc sản xuất các mặt hàng chủ lực thì các nước còn sản xuất các mặt hàng khác nên hàng hóa sản phẩm có tính cạnh tranh khốc liệt về mẫu mã cũng như chất lượng sản phẩm. Để sản phẩm có một vị trí vững trên sàn thương mại, các nước cần phải nâng cao chất lượng sản phẩm cũng như tạo ra các sản phẩm mới có tín hữu dụng và thị hiếu ở các nước khác.

Xuất khẩu giải quyết công ăn việc làm, nâng cao đời sống nhân dân: Sự ảnh hưởng của ngành kinh doanh xuất khẩu đến đời sống của nhân dân khá lớn, thu hút hàng triệu lao động làm việc. Giúp giảm thiểu tỉ lệ thất nghiệp và tăng thu nhập cũng như nâng cao đời sống nhân dân.

Xuất khẩu là cơ sở để mở rộng và thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại: Việc đẩy mạnh ngành kinh doanh xuất khẩu đang được coi là một vấn đề có ý nghĩa chiến lược để phát triển kinh tế, thực hiện quá trình công nghiệp hoá và hiện đại hoá đất nước nhất là trong điều kiện hiện nay xu thế toàn cầu hoá, khu vực hoá đang diễn ra mạnh mẽ trên toàn thế giới và nó là cơ hội cho mỗi quốc gia hội nhập vào nền kinh tế thế giới và khu vực.

1.1.4. Incoterms 2020

Incoterms hay còn được hiểu là các điều khoản thương mại quốc tế là một bộ gồm các quy tắc thương mại quốc tế được cả thế giới công nhận và được sử dụng rộng rãi ở khắp mọi nơi.

Hiện nay đối với ngành xuất nhập khẩu tại Việt Nam, các công ty và doanh nghiệp thường sử dụng nhiều phương thức khác nhau để phù hợp với hàng hóa xuất nhập khẩu. Nhưng có 2 phương thức phổ biến nhất ở Việt Nam là FOB và CIF, FOB được sử dụng cho hàng xuất khẩu và CIF được sử dụng cho hàng nhập khẩu.

Mặc dù FOB và CIF thường được sử dụng nhưng trong bản Incoterms 2010 có quy định với 2 điều kiện này là không sử dụng cho hàng hóa được vận chuyển bằng container, nếu như hàng hóa vận chuyển bằng container thì chuyển sang các điều kiện thay thế tương ứng là FCA và CIP.

Tuy nhiên hiện nay các doanh nghiệp thực hiện mua bán quốc tế vẫn chưa nắm rõ quy định và vẫn còn sử dụng FOB và CIF cho hàng hóa được vận chuyển bằng container thay vì sử dụng điều kiện phù hợp là FCA và CIP.

Vì lý do trên mà trong Incoterms 2020, ICC dự định sẽ sửa đổi điều kiện FOB và CIF trở thành điều kiện có thể sử dụng cho hàng hóa vận chuyển bằng container như các phiên bản trước đó. (Thương mại quốc tế)

1.2. Về quy trình hoạt động giao nhận xuất khẩu hàng hóa

1.2.1. Dịch vụ giao nhận hàng hóa là gì?

Trong xu thế quốc tế hoá đời sống xã hội hiện nay, cũng như là sự mở rộng giao lưu hợp tác thương mại giữa các nước, đã khiến cho dịch vụ giao nhận ngày càng có vai trò quan trọng.

Dịch vụ giao nhận là những loại dịch vụ nào liên quan đến việc vận chuyển, lưu kho, gom hàng, đóng gói, bốc xếp hay phân phối hàng hóa cũng như dịch vụ tư vấn hay có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả các vấn đề về hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa. (Quy tắc mẫu của FIATA)

Giao nhận hàng hóa là sự phối hợp và vận chuyển hàng hóa từ nơi này đến nơi khác thông qua một hoặc nhiều phương tiện vận chuyển như đường hàng không, hàng hải, đường sắt hoặc đường cao tốc. (Luật thương mại Việt Nam)

1.2.2. Như thế nào là công ty dịch vụ giao nhận?

Công ty dịch vụ giao nhận là một hoạt động thương mại, theo đó công ty tổ chức một hoặc nhiều hoạt động về các dịch vụ như: nhận hàng, khai thuê hải quan, lưu kho, lưu bãi, tư vấn các giấy tờ hoặc vấn đề liên quan đến quy trình giao nhận.

Để có thể thành lập một công ty giao nhận, thương nhân cần tuân theo những quy định sau:

- Cần đăng ký kinh doanh một cách hợp pháp theo quy định của nhà nước
- Cần có đầy đủ các phương tiện, thiết bị đảm bảo được tiêu chuẩn an toàn và kỹ thuật
- Cần có đội ngũ nhân viên đáp ứng được các yêu cầu của ngành giao nhận
- Công ty phải tuân theo các điều kiện về hoạt động kinh doanh vận tải theo quy định của pháp luật Việt Nam và là cơ sở kinh doanh có đăng ký kinh doanh hợp pháp khi trong trường hợp liên quan đến vận tải thủy nội địa, hàng không, đường bộ, đường sắt, đường ống

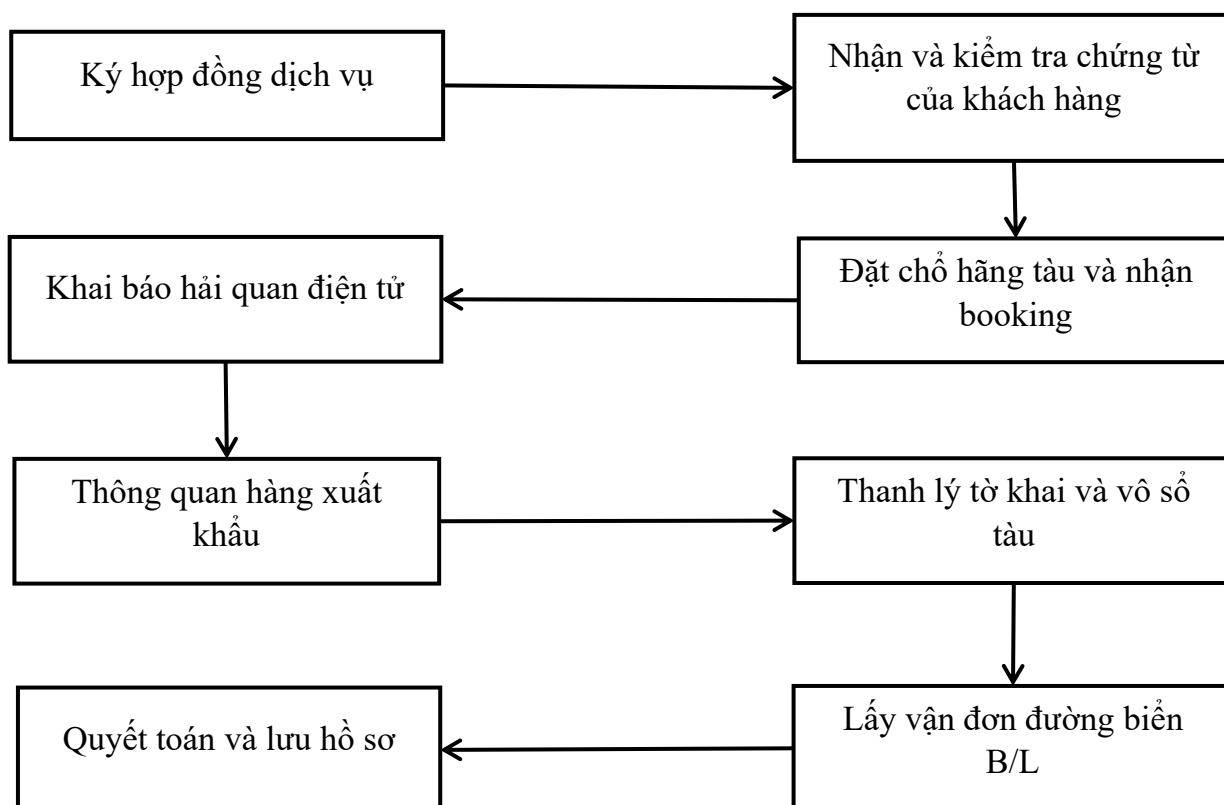
1.2.3. Vai trò của công ty giao nhận

Là một đơn vị hoạt động chuyên nghiệp, nắm bắt được nhiều mối quan hệ, thông tin của hãng tàu, công ty bảo hiểm cũng như có mối quan hệ mật thiết với hải quan nên có thể tìm được nhiều giá cước tốt cũng như các thủ tục cũng được xử lý một cách nhanh chóng.

Do đây là một công ty dịch vụ nên thường sẽ có nhiều đơn hàng khác nhau, vì vậy sẽ giúp công ty tiết kiệm được chi phí cho từng chủ hàng khi công ty gom hàng và đóng chung một container để vận chuyển.

Ngoài ra, trong một số trường hợp công ty dịch vụ có thể thay mặt chủ hàng làm một số việc khác như quản lý hàng tồn kho, làm việc với đại lý,... hoặc có thể đứng ở một vị trí là tư vấn những vấn đề mà chủ hàng cần giải quyết.

1.2.4. Quy trình làm dịch vụ giao nhận xuất khẩu hàng hóa



Hình 2. 1. Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng hóa

(Nguồn: acc.com)

Bước 1: Đàm phán và ký kết hợp đồng

Sau khi 2 công ty thuê gia công và công ty gia công ký kết hợp đồng thành công, công ty gia công sẽ tìm những công ty dịch vụ để làm các thủ tục hải quan. Sau khi trao đổi về hợp đồng, công ty gia công và công ty dịch vụ ký kết hợp đồng. Hợp đồng này sẽ được ủy thác cho công ty dịch vụ và công ty dịch vụ sẽ trở thành người đại diện hợp pháp cho công ty gia công để tiến hành các thủ tục cần thiết cho lô hàng xuất khẩu.

Bước 2: Nhân viên kiểm tra chứng từ

Sau khi được nhận ủy thác, nhân viên chứng từ cần kiểm tra các chứng từ sau:

- Hợp đồng thương mại (Sales Contract) : 01 bản (sao y bản chính)

- Hóa đơn thương mại (Invoice) : 01 bản chính
- Phiếu đóng gói (Packing List): 01 bản chính
- Giấy giới thiệu: 03 bản.
- Giấy ủy quyền : 01 bản

Nhân viên chứng từ cần kiểm tra các thông tin như ngày tháng năm của hóa đơn, thông tin người nhập khẩu và người xuất khẩu,... để tránh xảy ra sai sót trong quá trình làm thủ tục hải quan.

Bước 3: Đặt chỗ hãng tàu và nhận booking

- Nếu trong hợp đồng, lô hàng được bán theo điều kiện CIF thì doanh nghiệp hoặc cá nhân thực hiện thủ tục xuất khẩu cần phải liên hệ với hãng tàu hoặc FWD để tìm được giá tàu tốt nhất cho việc vận chuyển lô hàng.
- Nếu trong hợp đồng, lô hàng bán theo điều kiện FOB thì doanh nghiệp hoặc cá nhân không cần liên hệ booking mà consignee sẽ là người đặt tàu cho chủ hàng. Thông thường ở Việt Nam, khi doanh nghiệp hoặc cá nhân xuất khẩu sẽ thường xuất theo điều kiện FOB vì việc này sẽ thuận lợi cho việc tính thuế quan.

Bước 4: Khai báo hải quan điện tử

Để khai báo hải quan, nhân viên chứng từ cần làm các bước sau:

- Chuẩn bị các hồ sơ liên quan để mở tờ khai
- Khai báo tờ khai
- Đóng lệ phí làm thủ tục hải quan
- Lấy tờ khai
- Thanh lý tờ khai hải quan
- Vào sổ tàu
- Thực xuất tờ khai hải quan

Bước 5: Thông quan hàng xuất khẩu

Theo khoản 1 Điều 4 Luật Hải quan năm 2014: “Thông quan là việc hoàn thành các thủ tục hải quan để hàng hóa được nhập khẩu, xuất khẩu hoặc đặt dưới chế độ quản lý nghiệp vụ hải quan khác.” Như vậy, có thể thấy được thông quan là một thủ tục hành chính bắt buộc phải thực hiện khi giao dịch quốc tế về xuất khẩu hàng hóa, phương tiện. Thủ tục thông quan giúp cơ quan hải quan quản lý nắm được thông tin và đảm bảo tính hợp pháp của hàng hóa.

Bước 6: Thanh lý tờ khai và vô số tàu

Thanh lý tờ khai và vô số tàu là một trong những bước quan trọng nhất trong quá trình làm chứng từ vì chúng cần sự trùng khớp giữa các chứng từ với nhau, nếu đối chiếu không trùng khớp thì lô hàng có thể sẽ bị trì hoãn vì phải xử lý các vấn đề ở cơ quan hải quan. Điều này có thể dẫn đến việc giao hàng không đúng hạn.

Bước 7: Lấy vận đơn đường biển B/L

Theo quy định tại Điều 159 Bộ luật Hàng hải 2015 quy định về người ký phát vận đơn:

“Theo yêu cầu của người giao hàng, người vận chuyên có nghĩa vụ ký phát cho người giao hàng một bộ vận đơn. Vận đơn có thể được ký phát dưới dạng sau đây:

- Ghi rõ tên người nhận hàng, gọi là vận đơn đích danh.
- Ghi rõ tên người giao hàng hoặc tên những người do người giao hàng chỉ định phát lệnh trả hàng, gọi là vận đơn theo lệnh.
- Không ghi rõ tên người nhận hàng hoặc người phát lệnh trả hàng, gọi là vận đơn vô danh.
- Trường hợp trong vận đơn theo lệnh không ghi rõ tên người phát lệnh trả hàng thì người giao hàng mặc nhiên được coi là người có quyền đó.”

Điều này cho thấy rằng, vận đơn là một cơ sở pháp lý chứng minh mối quan hệ của người xếp hàng, nhận hàng và người chuyên chở. Ngoài ra còn được căn cứ để khai hải quan và làm thủ tục xuất khẩu hàng hóa.

Bước 8: Quyết toán và lưu hồ sơ

Sau khi hoàn tất xong một lô hàng, nhân viên chứng từ cần kiểm tra lại các hồ sơ và ghi lại các khoản đã chi cho lô hàng để phòng khi các rủi ro không may xảy ra.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Trong chương 1, chúng ta được tìm hiểu rõ hơn về cơ sở lý luận về khái niệm, nội dung của xuất khẩu hàng hóa cũng như khái niệm về hàng gia công. Qua chương 2, chúng ta sẽ được tìm hiểu về thực trạng hoạt động giao nhận và phân tích quy trình giao nhận hàng gia công tại công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương.

CHƯƠNG 2 : PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN DỊCH VỤ XNK HOÀNG DƯƠNG

2.1. Giới thiệu khái quát về công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập và mở rộng ra nền kinh tế thế giới. Kèm theo đó là sự giao thương giữa các nước ngày càng phát triển dẫn đến việc thị trường kinh doanh xuất nhập khẩu ngày càng tăng, kéo theo đó là nhu cầu về làm dịch vụ cũng tăng lên. Trên thực tế cho thấy các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu không thể thực hiện đầy đủ và hiệu quả nhất việc đưa hàng hóa của mình ra nước ngoài và ngược lại do sự hạn chế trong chuyên môn và nghề nghiệp. Chính vì vậy việc ra đời của các công ty dịch vụ giao nhận vận tải đang là nhu cầu cần thiết. Công ty TNHH Giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương cũng được ra đời trong hoàn cảnh trên. Công ty TNHH Giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương là công ty tư nhân với vốn 100% trong nước. Công ty được thành lập và chính thức hoạt động vào ngày 13/04/2016 theo giấy chứng nhận kinh doanh số 0313757214 vào ngày 14/04/2016.

Tên công ty: Công ty TNHH Giao nhận dịch vụ xuất nhập khẩu Hoàng

Dương

Tên giao dịch: HOANG DUONG LOGISTICS CO., LTD

Logo của công ty:



Hình 2.2. Logo công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương

(Nguồn: Công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương)

Địa chỉ: 5/16 đường Lê Văn Chí, phường Linh Trung, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0914.311.319

Vốn điều lệ: 1.000.000.000 VND (Một tỷ Việt Nam Đồng)

Mã số thuế: 0313757214

Đại diện pháp luật: Nguyễn Thị Thúy

Email: hoangduonglogistics@gmail.com

Với phương châm của công ty là “Uy Tín – Chuyên Nghiệp – Phát triển”

Kể từ khi thành lập đến nay công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ Xuất Nhập Khẩu TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương đã liên tục mở rộng và phát triển. Công ty cung cấp cho khách hàng ngày càng nhiều hơn các sản phẩm dịch vụ, đồng thời không ngừng đổi mới về hình thức, nâng cao về chất lượng các sản phẩm dịch vụ, đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của khách hàng. Đi vào hoạt động kinh doanh với quy mô nhỏ nhưng với sự cố gắng và tận tâm, với định hướng và mục tiêu hết sức cụ thể nhằm tạo ra những giá trị mới. Những cảm nhận mới dành cho khách hàng trong quá trình hội nhập và khẳng định vị trí là một trong những công ty uy tín, năng động, nhạy bén trong hoạt động xuất nhập khẩu.

2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh, chiến lược phát triển của công ty

Tầm nhìn

Từ khi thành lập cho đến nay TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương luôn nỗ lực phấn đấu để trở thành một trong những công ty cung cấp dịch vụ logistics hàng đầu ở Việt Nam. Dịch vụ chính của công ty là khai thuê hải quan và giao nhận vận tải đang ngày càng phát triển cùng với đó công ty luôn hướng tới việc cung cấp các dịch vụ ngày càng ổn định, chất lượng cao, chuyên nghiệp, tin cậy và tốt nhất đến khách hàng.

Sứ mệnh

Công ty cam kết luôn luôn đổi mới, không ngừng sáng tạo, đảm bảo tối đa lợi ích, nhu cầu của mọi khách hàng. Tạo môi trường làm việc thân thiện, tốt nhất cho nhân viên. Cung cấp dịch vụ khai hải quan, giao nhận vận tải,... cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, thúc đẩy hoạt động thương mại và tư vấn về các hoạt động thương mại quốc tế. Thấu hiểu được hoạt động kinh doanh cũng như là nhu cầu của khách hàng để giao hàng theo đúng cam kết. Công ty xem xét hoạt động kinh doanh của khách hàng như thể là của chính công ty mình, luôn nỗ lực để hoàn thành công việc một cách tốt nhất.

Chiến lược phát triển

Theo đuổi chiến lược đầu tư vào các dịch vụ làm tăng doanh thu, lợi nhuận cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, nỗ lực tìm kiếm khách hàng tiềm năng, nâng cao các dịch vụ khác:

- Vì khởi nghiệp là công ty nhỏ nên tập trung vào việc tiếp cận khách hàng để có thêm nhiều đối tác.
- Cung cấp dịch vụ khai hải quan và vận chuyển quốc tế với giá cạnh tranh và chất lượng cao.
- Tạo ra nhiều giá trị gia tăng cho khách hàng hơn các đối thủ cạnh tranh.
- Trở thành một nhà cung cấp dịch vụ logistics toàn diện chuyên nghiệp và đáng tin cậy, đặc biệt đem lại lợi nhuận và giá trị tuyệt vời với khách hàng.

- Xây dựng và duy trì dịch vụ khách hàng chất lượng cao bên cạnh việc xây dựng thương hiệu TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương với phương châm hoạt động là “Uy tín - Chuyên nghiệp - Phát triển”.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của công ty – Cơ cấu tổ chức

2.1.3.1. Chức năng, nhiệm vụ và lĩnh vực hoạt động của công ty

a. Chức năng:

TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương là công ty hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ và xuất nhập khẩu hàng hóa. Với mục tiêu chuyên nghiệp hóa các nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu, đẩy mạnh liên kết và hợp tác quốc tế cũng như không ngừng tự đổi mới đáp ứng tất cả các yêu cầu của quý khách hàng trong và ngoài nước. Công ty hoạt động trong lĩnh vực logistics với những chức năng bao gồm: nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hóa. Mang trong mình tầm nhìn sâu rộng và có chiến lược, công ty đã và đang luôn phấn đấu nỗ lực không ngừng để trở thành công ty hàng đầu cung cấp dịch vụ khai hải quan và vận chuyển hàng hóa tại Việt Nam thông qua việc cam kết mang lại ngày càng nhiều giá trị gia tăng cho khách hàng bằng dịch vụ chất lượng cao, chuyên nghiệp, tin cậy.

b. Nhiệm vụ:

Chấp hành nghiêm túc các chế độ, chính sách, luật pháp của Nhà nước và tập quán Quốc tế về các lĩnh vực có liên quan đến công tác giao nhận vận tải. Xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện các dịch vụ kinh doanh của công ty theo quy chế hiện hành, nhằm thực hiện mục đích và chức năng của công ty. Đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên, phân phối công bằng các khoản thu nhập và đảm bảo điều kiện làm việc an toàn. Mua sắm, xây dựng bổ sung và thường xuyên cải tiến, hoàn thiện, nâng cấp các phương tiện kỹ thuật của công ty. Bảo đảm việc bảo toàn và bổ sung vốn trên cơ sở tạo nguồn vốn, bảo đảm trang trải về tài chính, sử dụng hợp lý, theo đúng chế độ, sử dụng hiệu quả các nguồn vốn, làm tròn nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước. Thông qua các liên doanh, liên kết trong và ngoài nước để thực hiện việc giao nhận, chuyên chở hàng hóa bằng các phương tiện tiên tiến, hợp lý

an toàn trên các luồng, các tuyến vận tải, cải tiến việc chuyên chở, chuyên tải lưu kho, lưu bãi, giao nhận hàng hóa và bảo đảm hàng hóa an toàn trong phạm vi trách nhiệm của công ty.

c. Lĩnh vực hoạt động:

Với sự nỗ lực, sáng tạo của đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ trung, năng động, chuyên nghiệp và đầy tâm huyết, TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương cam kết mang đến những sản phẩm dịch vụ hoàn hảo nhất nhằm xây dựng niềm tin, sự bền vững, phát triển giữa công ty và Quý khách hàng.

Công ty luôn đặt uy tín của công ty và lòng tin của khách hàng lên hàng đầu, cho nên việc cung cấp cho khách hàng các dịch vụ tốt nhất với giá cả phải chăng và hợp lí theo phương châm hoạt động mà công ty hướng đến.

HoangDuong Logistics Co.,Ltd chủ yếu hoạt động trên 3 lĩnh vực chính:

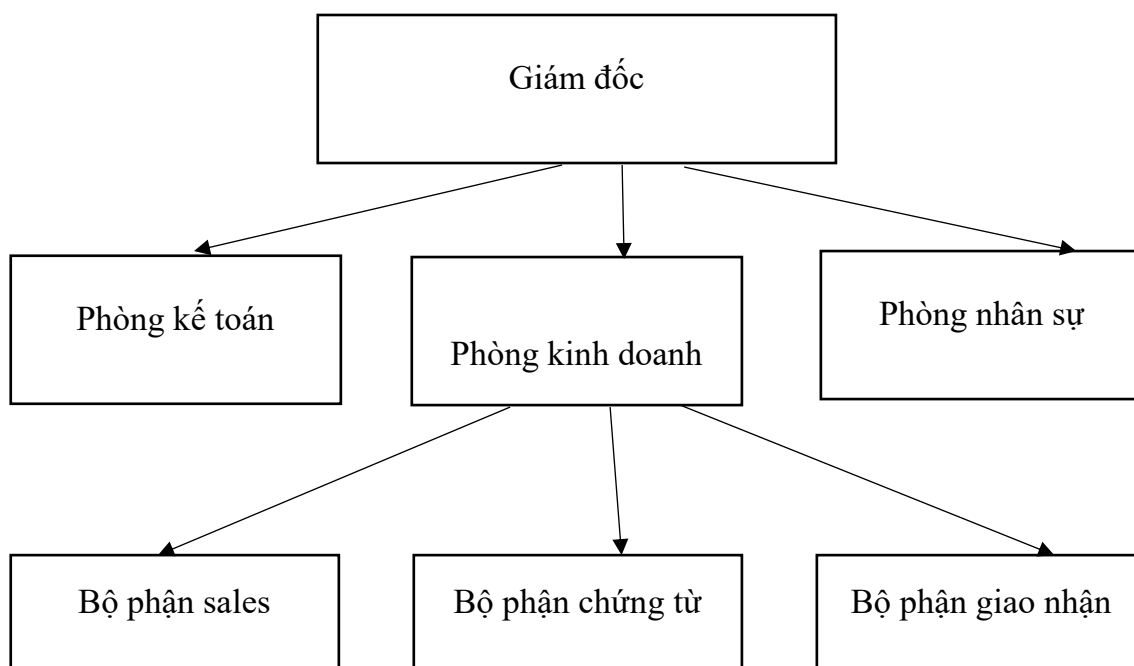
- Dịch vụ khai thuê hải quan: Xuất/Nhập kinh doanh; Xuất/Nhập phi mậu dịch; Tạm nhập tái xuất/ Tạm xuất tái nhập; Nhập/Xuất hàng gia công; Nhập /Xuất hàng Sản Xuất Xuất Khẩu; Nhập xuất hàng vào khu chế xuất/ Doanh nghiệp chế xuất...
- Xin giấy phép và C/O các loại: Công ty cung cấp dịch vụ xin giấy phép ở các cơ quan chuyên ngành như: Giấy phép nhập khẩu văn hóa phẩm, Giấy phép nhập khẩu tự động, Giấy đăng ký và kiểm tra chất lượng hàng nhập khẩu, Giấy đăng ký và kiểm tra chất lượng hàng dệt may, Giấy phép Bộ Y Tế và công bố chất lượng sản phẩm(dược phẩm, mỹ phẩm,...)... Xin C/O ưu đãi các form A, B, AK, E, D, AJ, AANZ, AI...
- Vận chuyển quốc tế và nội địa: HoangDuong Logistics Co.,Ltd cung cấp dịch vụ tư vấn vận tải giao nhận hàng nội địa XNK, Logistics và các dịch vụ liên quan đến hàng hóa...

2.1.3.2. Bộ máy tổ chức và hoạt động của công ty

a) Sơ đồ bộ máy tổ chức của công ty

Từ khi thành lập công ty cho đến hiện nay, công ty đã đi vào hoạt động gần 3 năm, TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương giờ đây đã có đủ đội ngũ nhân

viên năng động, nhiệt tình. Công ty có quy mô nhỏ nên cơ cấu tổ chức của công ty khá đơn giản, gồm có Giám đốc, các phòng ban và các bộ phận trong các phòng. Tuy sơ đồ cơ cấu tổ chức tương đối đơn giản nhưng giữa các bộ phận, các phòng ban luôn có sự hỗ trợ, giúp đỡ lẫn nhau để cố gắng hoàn thành công việc được giao một cách hiệu quả nhất.



Hình 2. 3. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Qua sơ đồ cho thấy công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương có một cơ cấu tổ chức khá là logic và chặt chẽ. Đứng đầu công ty là giám đốc Nguyễn Thị Thúy. Chị là người có quyền lực nhất công ty chịu trách nhiệm quản lí các phòng ban, đề ra các mục tiêu cũng như định hướng cho công ty phát triển. Ngoài ra chị còn phải giao lưu, tìm kiếm khách hàng cho công ty thông qua các buổi gặp mặt, đàm phán với khách hàng. Dưới giám đốc có ba phòng ban: phòng kế toán, phòng kinh doanh và phòng nhân sự. Ba phòng này chính là các cánh tay đắc lực của giám đốc giúp chị quản lí và giúp công ty hoạt động một cách tốt nhất. Đứng đầu mỗi phòng là các trưởng phòng. Đây chính là những người tài giỏi giúp giám đốc quản lí mỗi phòng. Riêng với phòng kinh doanh lại được chia thành ba bộ phận nhỏ là chứng từ, kinh doanh, giao nhận. Đây là ba bộ phận then chốt của phòng

kinh doanh đảm nhiệm các công việc chính của phòng kinh doanh. Ba bộ phận này đều rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của công ty do đó các bộ phận luôn hỗ trợ giúp đỡ lẫn nhau trong công việc.

b) Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

❖ Giám đốc

Là người đại diện pháp luật của công ty, người đứng đầu công ty, có trách nhiệm điều hành quản lý chung toàn bộ hoạt động của công ty, chịu trách nhiệm về mọi hoạt động của công ty trước pháp luật, thực hiện các chính sách quản lý của nhà nước, hoạch định mọi chính sách của công ty như: chính sách tiền lương, chính sách khen thưởng, kỷ luật cũng như phương hướng, chiến lược kinh doanh. Giám đốc thường đại diện cho công ty đứng ra ký các hợp đồng kinh tế, tổ chức quản lý công ty để công ty hoạt động có hiệu quả quy định của pháp luật.

❖ Phòng Kinh doanh

• Bộ phận Sales:

Chức năng của nhân viên làm ở bộ phận này sẽ là tìm kiếm, gặp gỡ khách hàng cho công ty. Nhân viên sẽ trực tiếp làm việc với khách hàng, báo giá các dịch vụ theo yêu cầu của khách hàng mà công ty thực hiện. Sau đó sẽ yêu cầu khách hàng cung cấp thông tin để các bộ phận còn lại thực hiện công việc tiếp theo.

• Bộ phận chứng từ

- Tiếp nhận hồ sơ từ khách hàng, kiểm tra hồ sơ, liên hệ khách hàng

- Bộ phận này chịu trách nhiệm lập bộ hồ sơ khai hải quan và các công văn cần thiết giúp bộ phận giao nhận hoàn thành tốt nhiệm vụ.

- Thường xuyên theo dõi những thay đổi về quản lý của Nhà nước như: thuế, công văn về xuất nhập khẩu và các lĩnh vực có liên quan.

- Kết hợp chặt chẽ với bộ phận giao nhận để giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận.

- Thường xuyên theo dõi, tập hợp dữ liệu, văn bản pháp luật, chính sách mới về lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, từ đó có thể tư vấn cho khách hàng các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

• Bộ phận giao nhận

- Bộ phận giao nhận sẽ đảm nhận trách nhiệm làm thủ tục hải quan, theo dõi tình hình ở cảng để thông quan cho hàng hóa được nhanh nhất.

- Thông qua những công việc thực tế của đội giao nhận và công việc văn phòng của nhân viên chứng từ kết hợp một cách nhịp nhàng để hỗ trợ nâng cao nghiệp vụ của nhau.

- Theo dõi và nắm bắt những thay đổi về chế độ làm việc của Nhà nước nói chung và các cảng nói riêng tránh tình trạng tụt hậu so với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế trong và ngoài nước.

❖ **Phòng kế toán**

- Thực hiện nhiệm vụ hạch toán, quản lý và tổ chức thực hiện công tác kế toán trong công ty.

- Tham mưu cho giám đốc về tình hình tài chính, kinh doanh của công ty để lựa chọn hướng phát triển phù hợp cho công ty

- Tổng kết, phân tích, đánh giá tình hình thực hiện tài chính của công ty theo từng tháng, quý, năm.

- Thực hiện báo cáo, lưu trữ, thống kê thu chi theo quy định hiện hành

- Kiểm tra, giám sát việc thực hiện tài chính trong nội bộ, quản lý các tài sản thuộc về công ty

❖ **Phòng nhân sự**

Có nhiệm vụ tổ chức các hoạt động công ty về:

- Nội quy quản lý nhân sự

- Chính sách tuyển dụng nhân sự, đào tạo nhân viên theo nhu cầu của công ty

- Nghiên cứu và đưa ra các kế hoạch nhân sự cho phù hợp với chiến lược phát triển công ty trong tương lai.

Công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương có đội ngũ nhân viên trẻ trung, năng động và có thể lực là một thế mạnh, đây là lực lượng hứa hẹn sẽ mang lại lợi nhuận lớn cho công ty trong tương lai. Tổng số nhân viên của công ty là 10-15 người, 100% trình độ Đại học. Độ tuổi từ 22-40 và phù hợp với từng vị trí, công việc trong công ty. Công ty luôn đề cao năng lực của mỗi cá nhân cũng như tổ chức các buổi hướng dẫn việc cho nhân viên mới và nhân viên cũ để nâng cao trình độ chuyên môn cũng như khả năng làm việc nhóm và hợp tác giữa các cá nhân và phòng ban.

2.1.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty

Đơn vị: nghìn đồng

Chi tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2020 – 2021	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
Doanh thu	1,238,000	1,339,000	1,632,000	0,08	8
Chi phí	594,000	683,000	721,000	0,15	15
Lợi nhuận trước thuế	644,000	656,000	911,000	0,02	2
Thuế thu nhập doanh nghiệp	154,000	165,000	180,000	0,07	7
Lợi nhuận sau thuế	490,000	491,000	731,000	0,003	0,3

Bảng 2. 1. Kết quả hoạt động của công ty năm 2021 và năm 2022

(Nguồn: Phòng Kinh doanh)

Nhận xét:

Doanh thu: Doanh thu năm 2021 tăng 8% so với năm 2020, mặc dù đây là một con số nhỏ nhưng năm 2021 là thời điểm dịch Covid 19 diễn biến phức tạp, vì vậy nhiều công ty đã không thể giữ vững được vị thế của mình trên thương trường Việt Nam nhưng đối với công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương cùng đội ngũ nhân viên nhiệt huyết đã cố gắng vượt qua được tình thế khó khăn như “Ngàn cân treo sợi tóc” này. Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương nhìn chung là khá ổn định và có sự phát triển vượt bậc trong năm 2022.

Về tổng chi phí: Dễ thấy chi phí tăng nhanh khoảng gần 2 lần chỉ trong từ năm 2020-2021 do đây là thời điểm sau mùa dịch Covid 19 đã gây nên nhiều bất lợi cho công ty đồng thời công ty cũng mua sắm thêm một số trang thiết bị phục vụ công ty như máy in, máy tính cho nhân viên, chi phí làm hàng, vật dụng văn phòng...

Về lợi nhuận: Nếu năm 2021 là năm của đại dịch Covid 19 làm cho nhiều công ty “ngán ngẩm” và lợi nhuận công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương chỉ dừng lại ở khoảng 500 triệu VNĐ thì chỉ sau 1 năm đã tăng lên gần khoảng 300 triệu VNĐ. Trung bình mỗi năm lợi nhuận sau thuế của công ty tăng 30 – 40%, đó là một con số mà không phải bất kỳ công ty dịch vụ nào cũng làm được.

2.2. Giới thiệu thực trạng hoạt động dịch vụ giao nhận xuất khẩu tại Việt Nam

Theo xếp hạng của Ngân hàng Thế giới, Việt Nam hiện nay đứng thứ 64/160 quốc gia về mức độ phát triển logistics và đứng thứ tư trong khu vực ASEAN sau Singapore, Malaysia và Thái Lan.

Theo Hiệp hội Doanh nghiệp dịch vụ logistics Việt Nam (VLA), ngành Logistics nước ta những năm gần đây có mức tăng trưởng khả quan và ổn định trong khoảng 14-16%, quy mô hàng năm đạt khoảng 40-42 tỷ USD. Số lượng các doanh nghiệp tham gia vận tải và logistics là khoảng 3.000 doanh nghiệp trong nước và khoảng

25 tập đoàn giao nhận hàng đầu thế giới. Tại Việt Nam, hiện có 30 doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics xuyên quốc gia như DHL, FedEx, Maersk Logistics, APL Logistics, CJ Logistics, KMTC Logistics,... Đa số các doanh nghiệp trong nước đóng vai trò là các nhà cung cấp dịch vụ vệ tinh cho các công ty, tập đoàn logistics nước ngoài.

Từ sau đại dịch COVID-19 và tiếp sau đó là hàng loạt các biến cố khác liên quan đến địa chính trị, biến đổi khí hậu, xung đột thương mại, nạn cướp biển và tấn công mạng... đã và đang những khó khăn lớn với chuỗi cung ứng hàng hóa quốc tế mà những doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh, đặc biệt là những bên tham gia hoạt động xuất, nhập khẩu hàng hóa trên thế giới.

Bước sang năm 2023, những tuần đầu năm đã chứng kiến các diễn biến phức tạp hơn về địa chính trị cộng với thiên tai và thời tiết cực đoan vì biến đổi khí hậu, hàng loạt động thái chính sách mới ở cấp quốc gia và khu vực, buộc nhiều tổ chức nghiên cứu thị trường trên thế giới và các doanh nghiệp phải xem xét lại các hạng mục chính trong các đánh giá triển vọng về kinh tế cũng như thị trường logistics của mình. Nhìn chung, dịch vụ giao nhận duy trì mức tăng trưởng tốt tại thị trường Việt Nam. Hiện nay với sự phát triển của khoa học công nghệ toàn cầu, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giao nhận, vận tải cũng đang tích cực trong công tác chuyển đổi số, ứng dụng các công nghệ cao vào công việc hằng ngày của mình. Điều này là một tín hiệu rất tốt cho thị trường logistics Việt Nam. Đồng thời, từ sau dịch Covid-19, người dân dần quen với việc mua sắm online khiến nhu cầu của người dân tăng lên. Nhằm bắt được điều này các doanh nghiệp logistics cũng tích cực nâng cao và chuyển đổi để đáp ứng nhu cầu của người dân, nâng cao chất lượng và năng lực cạnh tranh của mình.

Diễn hình trong sự phát triển các hoạt động giao nhận chuyển phát, thì hoạt động giao hàng chặng cuối đang phát triển nhờ sự bùng nổ của thương mại điện tử. Theo Báo cáo tổng hợp, quy mô thương mại điện tử Việt Nam ước đạt trên 14 tỷ USD. Dự báo tốc độ tăng trưởng trung bình của thương mại điện tử trong giai đoạn 2020 – 2025 là 29% và tới năm 2025 sẽ đạt quy mô 52 tỷ USD, đứng thứ 3 trong khu vực ASEAN. Báo cáo của VIRAC cho thấy hơn 60% các chuyên gia bán lẻ toàn

cầu mong đợi sự thâm nhập của thương mại điện tử đạt ít nhất 20% tổng doanh số bán lẻ. Tỷ lệ này sẽ tiếp tục tăng trong mảng bán lẻ và được kỳ vọng sẽ tăng theo cấp số nhân trong những năm tới.

Bên cạnh đó, hoạt động logistics ở Việt Nam bị chịu ảnh hưởng rất lớn tác động của yếu tố chi phí và cơ sở hạ tầng. Cơ sở hạ tầng yếu kém, chưa đáp ứng được nhu cầu phát triển của logistics sẽ là một mối đe dọa cho việc mở rộng thị trường giao nhận, chuyển phát nhanh. Chuyển phát và giao nhận thì có, còn việc để nó diễn ra nhanh hay chậm phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố giao thông, kho chứa,...

Một khó khăn nữa của doanh nghiệp khi muốn tham gia hoạt động giao nhận hoặc chuyển phát nhanh đó là mức độ cạnh tranh cao. Hiện nay, thị trường chuyển phát đang có khoảng 800 doanh nghiệp tham gia. Vì thế, để thu hút và giữ chân khách hàng các doanh nghiệp cần nỗ lực trong việc tìm biện pháp để giảm thời gian giao hàng, tăng tốc độ vận chuyển và giá cả cạnh tranh hơn.

2.2.1. Tổng quan về hoạt động dịch vụ giao nhận hàng hóa của công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương

Nền kinh tế Thế Giới nói chung cũng như Việt Nam nói riêng đều đã vượt qua nhiều khó khăn và thách thức sau gần ba năm chịu ảnh hưởng của đại dịch Covid – 19 cũng như nhiều nguy cơ mất an ninh năng lượng, lương thực do xung đột vũ trang là sự hệ lụy từ chiến tranh giữa Ukraine và Nga, vấn đề địa chính trị trên thế giới. Mặc dù nền kinh tế đã vượt qua được nhưng đối với những công ty nhỏ vẫn đang phải đối mặt với nhiều thách thức từ sự ảnh hưởng đó. Ở công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương cũng như bao công ty nhỏ khác cũng đang phải đối mặt với nhiều thử thách và khó khăn nhưng vẫn giữ vững được vị thế của mình trên thương mại. Điều này được chứng minh thông qua bảng số liệu doanh thu dịch vụ giao nhận trong 3 năm gần nhất:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Năm Dịch vụ	Năm 2020		Năm 2021		Năm 2022	
	Doanh thu	Tỉ trọng (%)	Doanh thu	Tỉ trọng (%)	Doanh thu	Tỉ trọng (%)
Giao nhận hàng nhập khẩu	137,810	39,59	149,230	42,25	219,482	41,79
Giao nhận hàng xuất khẩu	210,356	60,41	203,914	57,75	305,734	58,21
Tổng	348,166	100	353,144	100	525,216	100

Bảng 2. 2. Tổng quan về hoạt động dịch vụ giao nhận tại công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

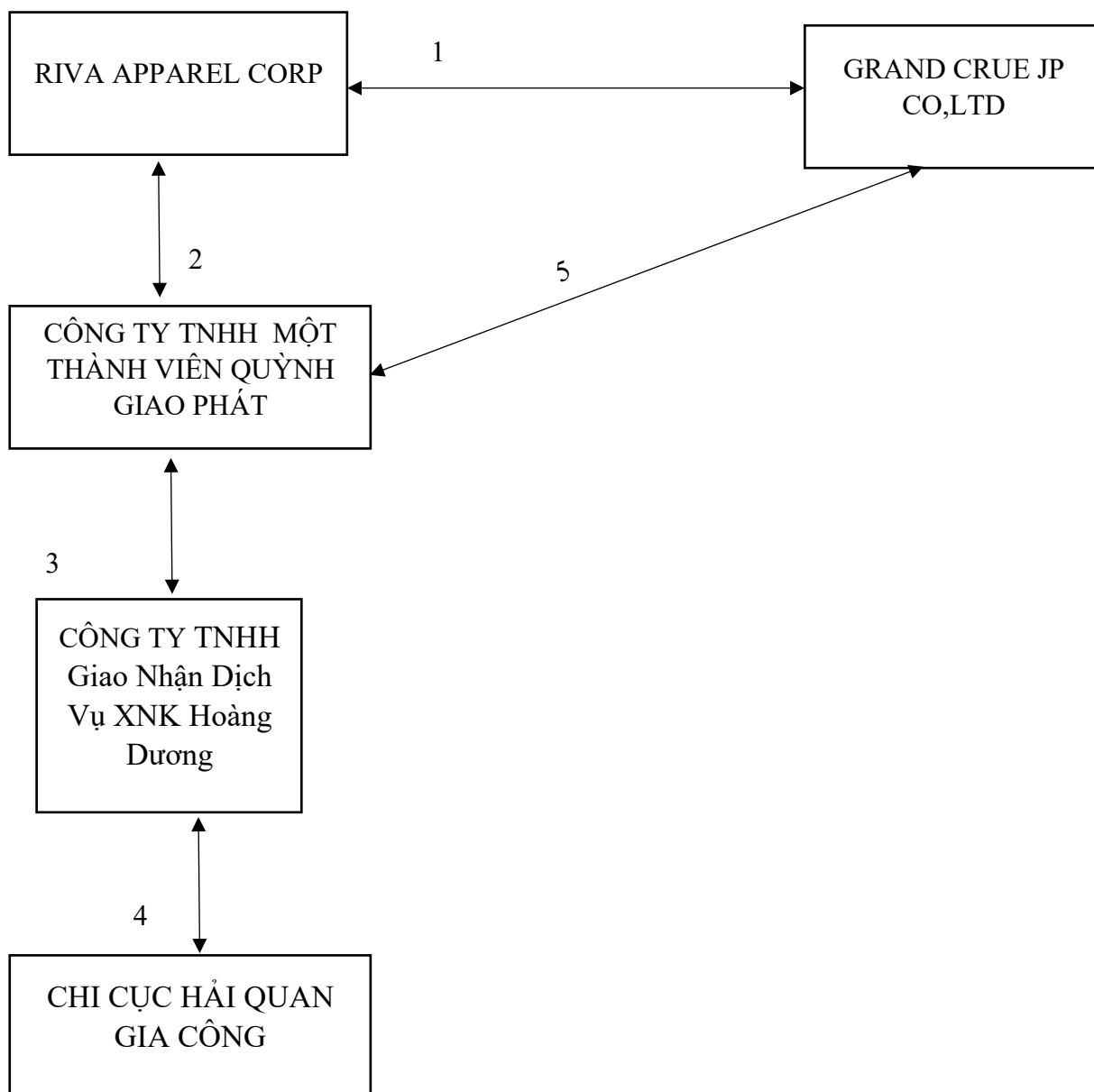
Qua bảng số liệu tổng quan về hoạt động dịch vụ giao nhận tại công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương, ta có thể thấy được doanh thu cả hai dịch vụ hàng nhập khẩu và hàng xuất khẩu đều tăng qua từng năm nhưng dịch vụ hàng xuất khẩu có số liệu cao hơn nhập khẩu vì vậy dịch vụ giao nhận hàng xuất khẩu được chọn là công cụ thu nhập chính của công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương.

Trong kinh doanh xuất nhập khẩu sẽ có nhiều loại hàng gồm: hàng gia công, hàng kinh doanh, hàng sản xuất xuất khẩu,... Hiện nay, nhiều công ty dịch vụ giao nhận chọn mặt hàng kinh doanh hoặc những loại mặt hàng khác vì bản chất quy trình làm thủ tục cũng như làm hàng hóa sẽ đơn giản hơn hàng gia công. Vì tính cạnh tranh cũng như công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương mong muốn

đa dạng hóa những loại mặt hàng mà công ty có thể làm được vì vậy công ty chọn xuất khẩu hàng gia công làm nguồn vốn của mình.

2.3. Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương

2.3.1. Sơ đồ mối quan hệ giữa các bên liên quan trong bộ chứng từ



Hình 2. 4. Sơ đồ mối quan hệ giữa các bên liên quan trong bộ chứng từ

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Giải thích các mối quan hệ:

_Mối quan hệ thứ (1): là mối quan hệ giữa hai bên mua và bán thương mại, hai bên thảo luận ký kết hợp đồng mua bán.

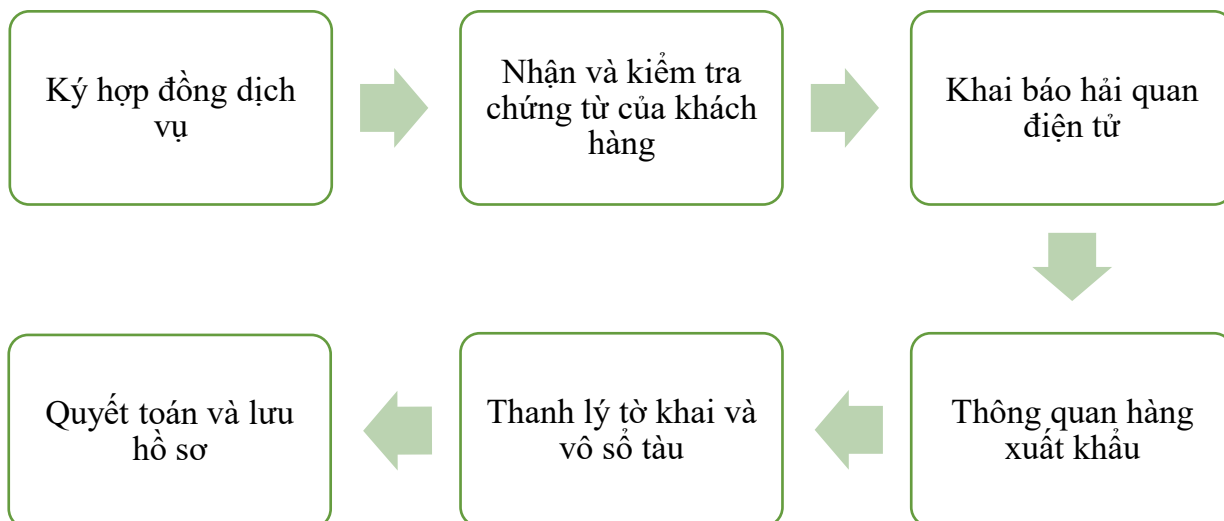
_Mối quan hệ thứ (2): RIVA APPAREL CORP thuê Công ty TNHH Một Thành Viên Quỳnh Giao Phát gia công mặt hàng váy nữ.

_Mối quan hệ thứ (3): Riva Apparel Corp thuê công ty Logisteed, Ltd. làm việc với hãng tàu

_Mối quan hệ thứ (4): Công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương sẽ thay mặt Công ty TNHH Một Thành Viên Quỳnh Giao Phát làm thủ tục thông quan cho Công ty TNHH Một Thành Viên Quỳnh Giao Phát.

_Mối quan hệ thứ (5): Công ty TNHH Một Thành Viên Quỳnh Giao Phát gửi hàng hóa cho công ty GRAND CRUE JP CO,LTD

2.3.2. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương



Hình 2. 5. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa tại công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương

(Nguồn: Phòng chứng từ)

2.3.3. Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương

a) Ký kết hợp đồng dịch vụ với khách hàng

Khi nhận được sự ủy thác của khách hàng là công ty TNHH Một Thành Viên Quỳnh Giao Phát, công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương sẽ thỏa thuận với khách hàng các điều khoản cần thiết. Sau đó, hai bên ký kết với nhau hợp đồng giao nhận hàng xuất khẩu, đây là bằng chứng cho việc thỏa thuận kí kết hợp đồng giữa hai bên. Ngoài ra hợp đồng thương mại (Sales Contract) này còn được sử dụng để đối chiếu trong các trường hợp xảy ra rủi ro để hai bên đều biết được trách nhiệm xử lý rủi ro sẽ thuộc về bên nào và đề ra những phương pháp giải quyết vấn đề hợp lý.

Hợp đồng này ủy thác cho công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương trở thành người đại diện hợp pháp thay mặt cho công ty Công ty TNHH Một Thành Viên Quỳnh Giao Phát tiến hành thực hiện thủ tục cần thiết cho lô hàng váy nữ xuất qua Nagoya, Nhật Bản.

❖ Công ty TNHH Quỳnh Giao Phát:

- Công ty TNHH Quỳnh Giao Phát ký hợp đồng giao nhận với công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương

- Người xuất khẩu: QUYNH GIAO PHAT ONE MEMBER COMPANY LIMITED

Địa chỉ: 11 Ấp 3, Xã Xuân Thới Thượng, Huyện Hóc Môn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

- Người nhập khẩu: RIVA APPAREL CORP

Địa chỉ: 3F, 142-35, JUNGGOK-2DONG, GWANGJIN-GU, SEOUL, KOREA

Hợp đồng giữa hai bên xuất nhập khẩu được ký vào ngày 12/12/2022, số hợp đồng: RV-QGP-20221209-2

Hai bên thỏa thuận về việc gia công mặt hàng là “Váy nữ (Vải dệt kim 100% polyester)”. Hàng hóa được mô tả chi tiết về số lượng, đơn giá, xem trong chứng từ đính kèm, RIVA APPAREL CORP sẽ thanh toán cho Công Ty TNHH Quỳnh Giao Phát theo hình thức T/T như thỏa thuận trên hợp đồng.

Điều đó cho thấy khâu thỏa thuận dịch vụ với khách hàng là một khâu quan trọng bởi lẽ nó là khâu mở màn cho một cuộc giao dịch của công ty.

b) Nhận và kiểm tra bộ chứng từ

- Nhận chứng từ từ khách hàng

Công Ty TNHH Quỳnh Giao Phát có đơn hàng váy nữ cần xuất khẩu đi Nhật Bản và được đóng thành 2 container. Phòng kinh doanh của công ty Hoàng Dương sẽ yêu cầu công ty Quỳnh Giao Phát cung cấp các chứng từ liên quan đến hàng hóa để chuẩn bị cho việc xuất hàng.

Nhân viên phòng kinh doanh của công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương nhận bộ chứng từ Công Ty TNHH Quỳnh Giao Phát và gửi cho bộ phận chứng từ. Các chứng bao gồm: Hóa đơn thương mại (Invoice), Phiếu đóng gói (Packing List), Phiếu xác nhận đặt chỗ (Booking confirmation).

Trên lý thuyết, công ty TNHH Quỳnh Giao Phát cần phải gửi thêm hợp đồng gia công của công ty thuê gia công mới có thể làm nên một bộ chứng từ hoàn chỉnh. Nhưng trên thực tế, việc này sẽ tốn khá nhiều thời gian cũng như là quy trình sẽ càng trở nên phức tạp, vì vậy thường các công ty sẽ ký hợp đồng với nhau có thời hạn và công ty chỉ gửi các chứng từ cần thiết cho công ty dịch vụ. Điều này sẽ giúp cho quy trình làm việc được đơn giản hoá cũng như tiết kiệm được thời gian khi nhân viên kiểm tra chứng từ.

- Kiểm tra chứng từ của khách hàng


Sau khi nhận được bộ chứng từ, nhân viên bộ phận chứng từ phụ trách lô hàng này sẽ tiến hành kiểm tra một cách chi tiết và cẩn thận, những nội dung quan trọng của chứng từ như tên người gửi, tên người nhận, tên tàu, ngày tàu đến, ngày tàu đi, số container, chi tiết hàng hóa,..cũng như sự thống nhất và hợp lệ giữa các chứng từ trước khi lên tờ khai điện tử. Công việc này vô cùng quan trọng bởi nếu có sự sai lệch hoặc không hợp lệ giữa các chứng từ thì hải quan sẽ không chấp nhận đăng ký tờ khai, và việc điều chỉnh lại chứng từ sẽ rất mất thời gian và tốn chi phí.

Bộ chứng từ gọi là hợp lệ nếu tất cả nội dung hàng hóa trên tất cả chứng từ như hợp đồng, bản kê chi tiết...đều thống nhất với nhau: tên, địa chỉ, số điện thoại bên mua và bên bán, tên hàng, trọng lượng tịnh, cảng dỡ hàng, cảng bốc hàng, điều

kiện thanh toán, tổng giá trị hợp đồng,Các nội dung trên bộ chứng từ phải phù hợp và thống nhất với nhau thì việc giao nhận về sau mới được tiến hành một cách nhanh chóng và thuận lợi. Trong quá trình kiểm tra nếu nhân viên chứng từ thấy có sự sai sót, nhầm lẫn, thì sẽ báo ngay cho phía khách hàng để công ty khách hàng yêu cầu các bên có liên quan chỉnh sửa lại chứng từ cho phù hợp.

Chi tiết các chứng từ cần kiểm tra như sau:

- **Hóa đơn thương mại** (Commercial Invoice)

COMMERCIAL INVOICE											
Consignor/Shipper QUYNH GIAO PHAT ONE MEMBER CO.,LTD NO 11, HAMLET 3 , XUAN THOI THUONG COMMUNE , HOC MON DISTRICT, HO CHI MINH CITY , VIET NAM.				NO. and Date of invoice QGP-2023-06-27 - 1						23-Jun-23	
Buyer RIVA APPAREL CORP 3F, 142-35, JUNGGOEK-2DONG, GWANGJIN-GU, SEOUL, KOREA (04929)				NO. and Date of L/C						PAYMENT BY T/T	
Consignee GRAND CRUE JP CO,LTD 5-18-2 KINOSHITACHO, GIFU CITY, GIFU PREFECTURE, JAPAN TEL: 058-216-3008				Remarks MADE IN VIET NAM							
Port of Loading HCM		Final Destination NAGOYA, JAPAN									
Carrier SITC WENDE 2313N		Sailing on or About 27-Jun-23									
FOB VIETNAM											
Marks & Number	DESCRIPTION										
	STYLE NAME	STYLE #	QTY. (PCS)	HS CODE	CMT USD	U/P (FOB) USD	TOTAL CMT USD	AMT(FOB) USD	REMARKS		
	LADIES SKIRT	66266	540	6104.53	2.04	\$ 7.50	\$ 1,101.60	\$ 4,050.00	CONT 20'		
		66271	3,239	6104.53	0.87	\$ 5.50	\$ 2,817.93	\$ 17,814.50			
		66272	3,259	6104.53	0.87	\$ 5.50	\$ 2,835.33	\$ 17,924.50			
		10355	419	6104.53	0.87	\$ 5.00	\$ 364.53	\$ 2,095.00			
		10356	415	6104.53	0.87	\$ 5.00	\$ 361.05	\$ 2,075.00			
	TOTAL:		7,872				\$7,480.44	\$43,959.00			
SIGNED BY											
QUYNH GIAO PHAT ONE MEMBER CO.,LTD											

Hình 2. 6. Hình ảnh Commercial Invoice

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Kiểm tra hóa đơn, nhân viên chứng từ cần kiểm tra các thông tin :

+ Người giao hàng (Consignor/Shipper) : QUYNH GIAO PHAT ONE MEMBER LIMITED COMPANY

Địa chỉ: NO 11, HAMLET 3 , XUAN THOI THUONG COMMUNE , HOC MON
DISTR, HCM CITY, VIETNAM

+ Người mua (Buyer) : RIVA APPAREL CORP

Địa chỉ: 3F, 142-35, JUNG GOK-2DONG, GWANGJIN-GU, SEOUL, KOREA

+ Người nhận hàng (Consignee): GRAND CRUE JP CO,LTD

Địa chỉ: 5-18-2 KINOSHITACHO, GIFU CITY, GIFU PREFECTURE, JAPAN

+ Chuyển tàu (Carrier): SITC WENDE 2313N

Trong một bộ chứng từ có rất nhiều tên gọi về các chủ thể hàng hoá, người bán và người mua được gọi là Seller hoặc Shipper hay Buyer hoặc Consignee dựa vào khi các chủ thể đang được thể hiện ở đâu ví dụ nếu trong INV hoặc PKL, người mua sẽ là Buyer còn người bán sẽ là Seller, trong Bill thì người mua sẽ là Consignee còn người bán sẽ là Shipper (khi trong chứng từ chỉ có hai chủ thể). Ngoài ra, trong nhiều trường hợp công ty thuê một bên khác đại diện để gửi hàng thì nhân viên chứng từ của các nhà xuất – nhập khẩu cần nắm rõ để có thể xác định ai là người bán ai là người mua để tránh các trường xảy ra rủi ro không đáng có. Ví dụ như trong INV này, người giao hàng là công ty Quỳnh Giao Phát, người mua là công ty Riva Apparel Corp còn người nhận hàng là công ty Grand Crue JP, nhưng trên lý thuyết thì người mua và người nhận hàng được hiểu là giống nhau nhưng trên thực tế, nhân viên chứng từ cần hiểu rằng người mua sẽ là công ty Grand Crue JP và người bán sẽ là công ty Riva Apparel Corp, người giao hàng sẽ là công ty Quỳnh Giao Phát vì do công ty Riva Apparel thuê công ty Quỳnh Giao Phát gia công và đại diện giao hàng, sau khi hoàn thành công ty Riva sẽ trả tiền cho công ty Quỳnh Giao Phát vì vậy công ty Riva được gọi là người mua.

Số điện thoại: 058-216-3008

+ Số Invoice : QGP-2023-06-27

+ Ngày Invoice phải sau ngày hợp đồng và trước hoặc bằng ngày của vận đơn.
Trong hợp đồng này ngày của hóa đơn thương mại (23/06/2023) sau ngày hợp đồng (05/03/2020) và trước ngày vận đơn (28/06/2023)

+ Tên hàng: Váy nữ

+ Mã HS Code: 61045300

+ Số lượng: 7,872 cái

+Tên và địa chỉ người nhập khẩu và xuất khẩu giống trong hoá đơn thương mại

+ Số: QGP-2023-06-27

+ Ngày: 23/06/2023

- Cần kiểm tra danh sách hàng hóa và phiếu đóng gói đã đầy đủ thông tin chưa

- Tương tự hóa đơn thương mại các chi tiết liệt kê trên phiếu đóng gói phải

khớp với hóa đơn thương mại. Kiểm tra thông tin hàng hóa như: Gross weight

(khối lượng cả bì), Net weight (khối lượng tịnh), Tatal paking (Số kiện).

- **Phiếu xác nhận đặt chỗ (Booking confirmation)**



New SITC Container Lines Vietnam Co. Ltd

Add: 21st Floor, 29A NGUYEN DINH CHIEU STREET, DAKAO WARD, DIST.1, HO CHI MINH CITY,
Tel: 84-8-54047415 Fax: 84-8-54047420 Website: www.sitc.com



LỆNH GIAO CONTAINER RỘNG

Số: SITSNGG322148

Có giá trị đến ngày: 28/06/2023

NOI CẤP RỘNG: TAN VAN SMART DEPOT

Kính gửi (Shipper):	HITACHI TRANSPORT SYSTEM (VIETNAM) CO., LTD		
Số lượng, loại container (Total Volume):	1 X 20GP	Cảng đích (DLY):	NAGOYA
Mặt hàng (Commodity):	GENERAL CARGO	Cảng chuyển tải (POD):	NAGOYA
Nhiệt độ cài đặt (Setting temp):		Thông gió (Vent):	
Dự kiến xếp lên tàu (Vessel):	SITC WENDE	Đóng hàng tại bãi (Drop-off CY):	
Chuyến (Voy):	2313N	tại kho riêng (Drop-off WH):	✓
Ngày tàu chạy (ETD):	25/06/2023	Nơi hạ bãi (Drop-off Place):	CAT LAI
SI & VGM cut off time		Cổng (Gate):	LÊ PHỤNG HIẾU

Yêu cầu hạ container về bãi, hoàn tất thủ tục Hải quan và vào sổ tàu tại điều độ cảng trước thời hạn "closing time" quy định.
Closing time: 24/06/2023 17:00

Yêu cầu đặc biệt (special remark): CAP CONT LOAI A./ IF LACKING 40GP -> 40HC SUB

ĐỀ NGHỊ QUÝ KHÁCH ĐỌC KỸ TRÌNH TỰ LẤY CONTAINER NHƯ SAU:

- Vui lòng kiểm tra lại nội dung booking đã ghi như trên, nếu không các thông tin trên sẽ được xem là chính xác.
- Trọng lượng hàng do khách hàng khai báo để làm chứng từ phải đúng với trọng lượng thực xuất để tránh tiền phạt khách hàng do có sự chênh lệch trọng lượng giữa thực tế và khai báo.
- Quý khách vui lòng mang theo booking có dấu tròn của Shipper đúng tên trên booking và giấy giới thiệu của đơn vị vận tải xuống bãi/cảng chỉ định để lấy rộng.
- Đơn vị nhận được booking này chịu trách nhiệm về số lượng và tình trạng container kể từ khi nhận. Nếu phát sinh hư hỏng, sai, thất lạc, mất container thì Quý khách hàng phải bồi thường theo quy định của SITC.
- Nếu có vấn đề khi lấy rộng, vui lòng liên hệ: Mr Duy (0985 641 204), Ms Mai (0394 222 022), Ms Oanh (0903 699 717)
Mọi vấn đề phát sinh khác, vui lòng liên hệ: Mr. Dung (Thomas) 0901 009 488.
Lưu ý: Đối với container lạnh, Hãng tàu chỉ miễn phí cắm điện 36 giờ trước thời điểm thực tế tàu cập cảng. Nếu khách hàng hạ sớm thì khách hàng phải đóng phí chạy hàng lạnh: USD 1.5/20'RF & USD 2/40'HR cho 1 giờ chạy điện.
- Đối với tất cả các container lạnh, vui lòng lưu giữ lại hình ảnh container lúc giao nhận container rộng.

Vui lòng gửi chi tiết làm bill cho bộ phận chứng từ
(Tel: 540470415 & Fax: 540472420)

Email: export1.hcm@sitc.vn & export2.hcm@sitc.vn

Khách hàng
(Xác nhận và đóng dấu)



Tp. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 06 năm 2023
New SITC Container Lines Vietnam Co. Ltd



Công ty Vận tải Đầu kéo
(Xác nhận và đóng dấu)

Chúng tôi xác nhận đã lấy Container theo booking này, hoàn toàn chịu trách nhiệm nếu xảy ra mất Container và gây hư hỏng.

Hình 2. 8. Hình ảnh Booking Confirmation

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Ở Booking confirmation, nhân viên chứng từ cần chú ý 5 điều quan trọng sau:

- Nơi cấp rỗng: Tan Van Smart Depot
- Nơi tàu cập: Nagoya
- Nơi hạ container: Cảng Cát Lái
- Closing time: 17:00 24/06/2023
- SI cut off: 23/06/2023

Sau khi nhận được Booking, nhân viên chứng từ cần kiểm tra thông tin giờ cut off SI và thời gian cắt máng (closing time) tại cảng xuất để sắp xếp gửi SI, làm thủ tục hải quan và đưa container tới hạ cảng kịp thời gian quy định. Dựa trên thời gian cut off SI trên booking, nhân viên chứng từ sẽ làm và gửi SI cho hãng tàu để làm B/L, tuy mỗi hãng tàu sẽ có thời gian cut off SI khác nhau, có hãng tàu cut off SI bằng với thời gian cắt máng, nên tùy thời gian nhân viên sẽ gửi SI vào thời gian nào cho phù hợp với Booking để tránh việc container có thể không được cập nhật thông tin để xếp chỗ lên tàu.

Lưu ý: Nếu trễ giờ cắt máng quy định trên Booking thì hàng hoá sẽ không được vận chuyển lên

Trong lô hàng này, mặc dù trên Booking không thể hiện thời gian cut off SI nhưng nhân viên chứng từ sẽ mặc định gửi trước thời gian cắt máng để bên hãng tàu có thể làm B/L. Vì vậy, thời gian cut off SI được cho là ngày 23/06/2023. Ngoài ra trong Booking còn có số lượng container sẽ là 2 container vì do công ty sẽ làm theo khách hàng, nhưng việc này sẽ không liên quan đến việc 2 container sẽ được lên cùng 1 tờ khai. Vì đây là lô hàng gia công nên việc lên tờ khai sẽ phụ thuộc vào thời gian xếp hàng lên xe, sau khi xếp hàng xong cần phải khai tờ khai thì xe mới được bắt đầu vận chuyển hàng hoá đến cảng trong trường hợp tờ khai luồng xanh, nếu tờ khai luồng vàng cần kiểm tra các chứng từ liên quan hoặc tờ khai luồng đỏ cần kiểm tra hoá sau đó xe mới được bắt đầu vận chuyển hàng hoá đến cảng. Nếu hàng hoá không kịp đưa ra cảng trước giờ cắt máng sẽ bị rớt lại, điều này sẽ ảnh hưởng đến quá trình giao hàng, vì vậy nhân viên chứng từ cần lưu ý 2 cột mốc thời gian quan trọng này.

Bên cạnh 5 điều quan trọng này thì trong quy trình giao nhận hàng xuất khẩu không thể thiếu bước duyệt lệnh lấy container rỗng. Hiện tại đã có nhiều hãng tàu đã gộp lệnh cấp container và Booking vào 1 chứng từ để có thể giảm thiểu các chi phí về giấy, in ấn góp một phần nhỏ trong việc tiết kiệm nguồn giấy cũng như hạn chế được sự hao hụt tài nguyên đất nước, ngoài ra điều này còn giúp cho quá trình được đơn giản hoá so với trước kia. Nếu trên Booking đã có nơi cấp rỗng thì nhân viên giao nhận của doanh nghiệp xuất khẩu sẽ trực tiếp cầm Booking đến cảng để lấy container rỗng. Nếu gặp trường hợp trên Booking không có nơi cấp rỗng thì doanh nghiệp cần duyệt lệnh theo yêu cầu của hãng tàu, hiện nay một số hãng tàu đã có duyệt lệnh điện tử nhằm giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm được thời gian cũng như là các chi phí đi lại, mỗi hãng tàu có cách duyệt lệnh khác nhau vì vậy doanh nghiệp cần xem hướng dẫn trên Booking mà hãng tàu đã gửi.

c. Làm SI gửi khách hàng

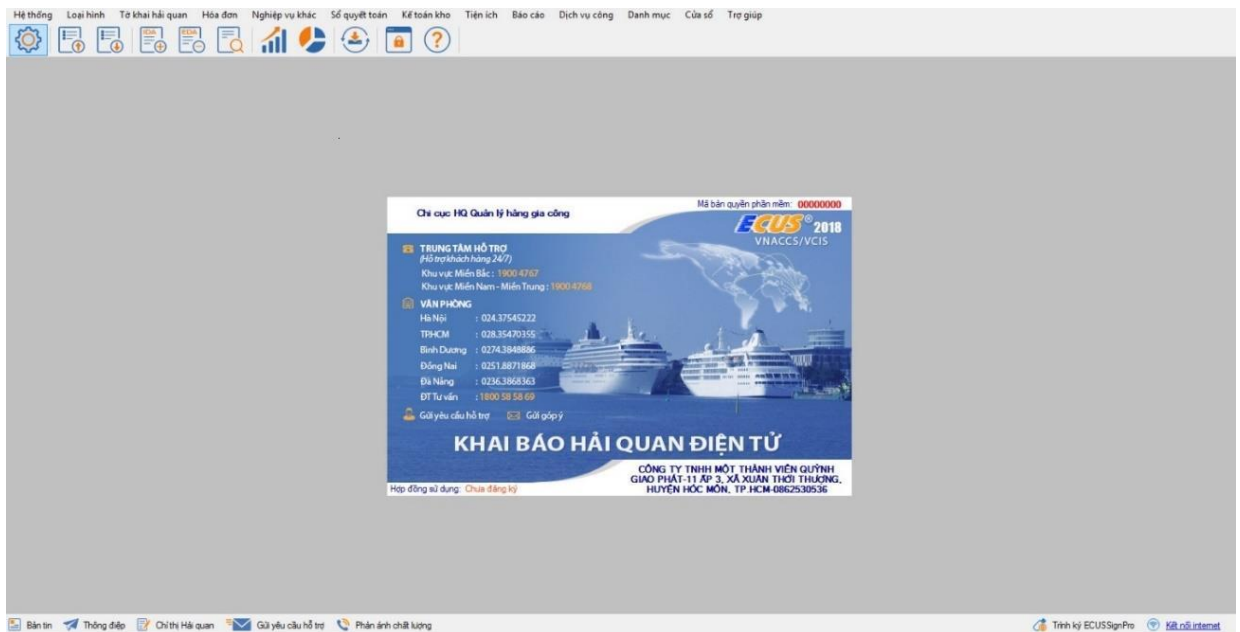
SI (Shipping Instruction) là một khái niệm liên quan đến thông tin hướng dẫn vận chuyển/giao hàng của chủ hàng đến đại lý vận tải (FWD) để đảm bảo hàng được chuyển theo đúng yêu cầu của chủ hàng. Ngoài ra, còn giúp cho đại lý vận tải hoặc hãng tàu biết được tổng quát về container của chủ hàng từ đó việc nâng hạ cont hoặc sắp xếp cont sao cho cont không bị ảnh hưởng hàng hoá bên trong.

Nếu không gửi SI, việc vận chuyển hàng hóa có thể gặp phải nhiều rủi ro và khó khăn. Các thông tin quan trọng như tên người xuất khẩu, tên người nhận hàng, số lượng hàng hóa, trọng lượng và kích thước của hàng hóa, cũng như các yêu cầu về vận chuyển sẽ không được đảm bảo và có thể dẫn đến việc hàng hóa bị mất hoặc bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển. Do đó, việc gửi SI là rất quan trọng để đảm bảo quá trình vận chuyển hàng hóa diễn ra thuận lợi và an toàn.

Tuy nhiên, SI có thể thay thế bằng PKL vì trong PKL cũng thể hiện các thông tin như người xuất khẩu người nhập khẩu, mô tả hàng hoá, số kiện số ki-lô-gram, hs code, cũng như các thông tin cần thiết cho đại lý vận tải.

d. Lên tờ khai hải quan điện tử

Để thực hiện khai hải quan điện tử qua hệ thống ECUSS VNACCS, doanh nghiệp phải hoàn thành việc đăng ký chữ ký số với cơ quan chức năng hải quan. Căn cứ vào những chứng từ mà khách hàng cung cấp như: hoá đơn thương mại, hợp đồng, phiếu đóng gói,... Nhân viên chứng từ Công ty Hoàng Dương Logistic sẽ tiến hành lên tờ khai hải quan điện tử bằng phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUSS VNACCS, để tiến hành khai hải quan điện tử thì nhân viên chứng từ sẽ đăng nhập phần mềm bằng tài khoản của công ty.



Hình 2. 9. Hình ảnh giao diện chung của VNACCS

(Nguồn: Phòng chứng từ)

- Thiết lập thông số khai báo VNACCS

Sau khi đăng nhập vào phần mềm Ecus, chọn thiết lập thông số khai báo để chọn chi cục hải quan, nhân viên chứng từ sẽ tiến hành khai hải quan điện tử, ở đây là Chi cục hải quan Gia Công. Nhấp vào “Hệ thống” sau đó bấm chọn “Thiết lập thông số khai báo VNACCS”

- Chọn doanh nghiệp xuất nhập khẩu

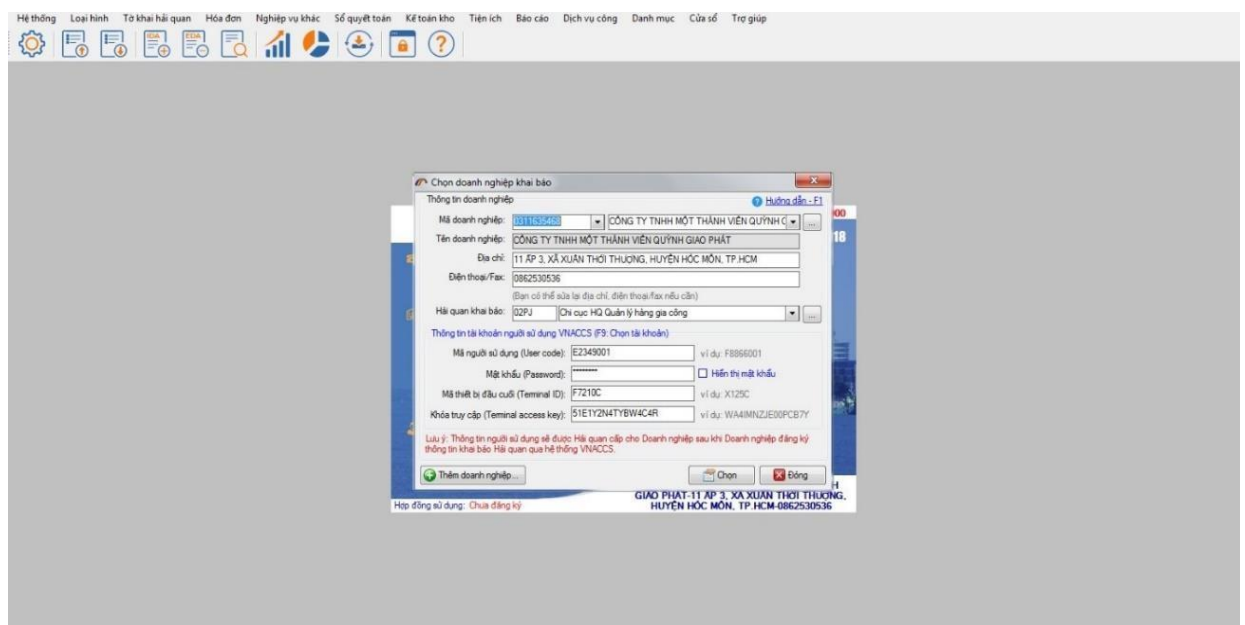
Để thiết lập thông tin doanh nghiệp ta sẽ vào “Hệ thống” chọn “7. Chọn doanh nghiệp xuất nhập khẩu” với điều kiện công ty Quỳnh Giao Phát đã từng làm việc

với đại lý khai thuế hải quan Hoàng Dương, vì vậy khi này tên doanh nghiệp mới có trong danh mục, màn hình sẽ hiện như sau:

Trong phần giao diện này gồm những thông tin:

- Mã số thuế: 0311635468
- Tên: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN QUỲNH GIAO PHÁT
- Địa chỉ: 11 Ấp 3, Xã Xuân Thới Thượng, Huyện Hóc Môn, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Điện thoại: 0986 887623
- Hải quan khai báo: 02PJ Chi Cục Hải Quan Gia Công

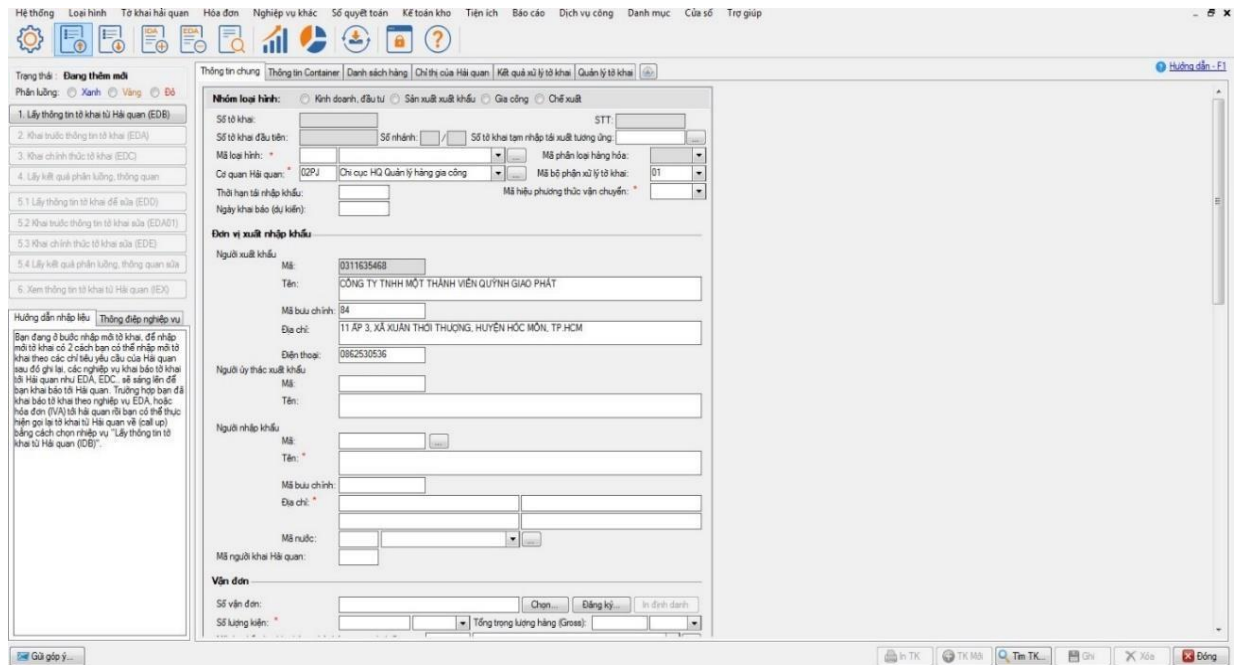
Hoặc nếu không có thông tin của khách hàng ta cần thì ta vào “Hệ thống” sau đó chọn “7.1 Danh sách khách hàng (Với đại lý)”, sau khi bấm chọn mục 7.1 màn hình sẽ hiện lên các danh sách mà công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương đã đăng ký, tiếp theo bấm mục thêm mới và điền đầy đủ thông tin công ty sau khi điền xong nhân viên sẽ bấm ghi để lưu lại thông tin.



Hình 2. 10. Hình ảnh chọn doanh nghiệp trên VNACCS

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Sau khi đăng kí doanh nghiệp khách hàng trên Ecus, vào tab “Tờ khai hải quan”, chọn “Đăng ký mới tờ khai xuất khẩu (EDA)”=> cửa sổ tờ khai xuất khẩu xuất hiện:



Hình 2. 11. Hình ảnh thông tin chung trên VNACCS

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Nhân viên giao nhận tiến hành nhập các thông tin của lô hàng ở tab “Thông tin chung”

- Nhập các thông tin cơ bản của tờ khai :

Lưu ý: Các ô có màu xám không phải nhập mà những ô dữ liệu này sẽ lấy từ các chứng từ khác sang hoặc từ Hải quan điện tử trả về.

- Mã loại hình: Về mã loại hình, căn cứ hướng dẫn tại công văn số 2765/TCHQ-GSQL ngày 01/04/2015 của Tổng cục Hải quan, tùy thuộc vào việc nhập hàng về với mục đích gì mà lựa chọn mã loại hình cho phù hợp, ở lô hàng này, công ty Quỳnh Giao Phát xuất hàng gia công => lựa chọn mã loại hình là E52.

- Tên cơ quan hải quan tiếp nhận hồ sơ : Chi Cục Hải Quan Gia Công vì đây là lô hàng gia công, có mã là 02PJ. Đối với hàng gia công, sản xuất xuất khẩu, và công ty có vốn đầu tư nước ngoài (sẽ gọi là doanh nghiệp đầu tư) thường sẽ có cơ quan

quản lý riêng vì vậy phải mở tờ khai ở cơ quan hải quan quản lý đó. Đối với các loại hàng còn lại thì thông thường hàng nằm ở cửa khẩu nào sẽ làm tờ khai ở đó vì việc này sẽ thuận lợi cho doanh nghiệp, giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm được thời gian cũng như là các chi phí vận chuyển hàng hoá.

- Mã hiệu phương thức vận chuyển: chọn 02 vì hàng xuất khẩu là hàng FCL (đường biển container). Phương thức vận chuyển sẽ tùy thuộc vào chủ hàng khi chủ hàng muốn chuyển hàng của mình đi bằng phương tiện nào vì vậy mã hiệu phương thức vận chuyển được dựa trên Booking.

- Nhập thông tin về đơn vị xuất nhập khẩu: người xuất khẩu và người nhập khẩu

- Nhập thông tin vận đơn: tên tàu, số chuyến, ngày đi, ngày đến dự kiến, số kiện, số kí, mã địa điểm lưu kho hồ thông quan dự kiến.

- Nhập thông tin về “đơn vị xuất nhập khẩu”

- Nhập thông tin vận đơn:

Số vận đơn: lúc này sẽ được đăng ký bằng cách vào menu Tờ khai hải quan => Khai báo bổ sung => Đăng ký số định danh hàng hóa và thực hiện khai báo lên hệ thống Hải quan lấy số định danh (hoặc trên tờ khai xuất tại mục số vận đơn nhấn vào nút Đăng ký để thực hiện đăng ký số định danh với Hải quan).

Các thông tin về phương tiện vận chuyển, địa điểm nhận hàng cuối cùng, địa điểm xếp hàng,... sẽ được điền vào chính xác theo như thông tin có được

Hệ thống | Loại hình | Tờ khai hải quan | Hóa đơn | Nghiệp vụ khác | Sổ quyết toán | Kế toán kho | Dịch vụ công | Tiện ích | Báo cáo | Danh mục | Cửa sổ | Trợ giúp

Trang thái: **Chứa khai báo**
 Phân luồng: Xanh Vàng Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (EDB)
 2. Khai trước thông tin tờ khai (EDA)
 3. Khai chính thức tờ khai (EDC)
 4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan
 5.1 Lấy thông tin tờ khai để sửa (EDD)
 5.2 Khai trước thông tin tờ khai sửa (EDA01)
 5.3 Khai chính thức tờ khai sửa (EDE)
 5.4 Lấy kết quả phân luồng, thông quan sửa
 6. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (IEX)

Hướng dẫn nhập liệu | Thông điệp nghiệp vụ

Trị giá hóa đơn
 Nhập trị giá hóa đơn cho từng dòng hàng.
 Lưu ý:
 - Có thể nhập đến 04 số sau dấu thập phân.
 - Trường hợp trị giá hóa đơn của một mặt hàng vượt quá 12 ký tự phần nguyên thì được tách ra nhiều dòng hàng nếu đáp ứng nguyên tắc tổng lượng của các dòng hàng bằng tổng lượng tờ khai. Trường hợp không đáp ứng nguyên tắc này chuyển khai trên tờ khai hải quan giấy.
 - Trường hợp không có hóa đơn thì không khai tiêu chí này.

Thông tin chung | Thông tin Container | Danh sách hàng | Chi thị của Hải quan | Kết quả xử lý tờ khai | Quản lý tờ khai

Nhóm loại hình: Kinh doanh, đầu tư Sản xuất xuất khẩu Gia công Chế xuất **Copy từ tờ khai: 6149**

Số tờ khai: [] STT: 6281
 Số tờ khai đầu tiên: [] Số nhánh: [] / [] Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng: []
 Mã loại hình: * E52 Xuất sản phẩm gia công cho thương nhân [] Mã phân loại hàng hóa: []
 Cơ quan Hải quan: * 02PJ Chi cục HQ Quản lý hàng gia công [] Mã bộ phận xử lý tờ khai: 01 []
 Thời hạn tái nhập khẩu: [] Mã hiệu phương thức vận chuyển: * 2 []
 Ngày khai báo (dự kiến): []

Đơn vị xuất nhập khẩu

Người xuất khẩu
 Mã: 0311635468
 Tên: Công Ty TNHH Một Thành Viên Quỳnh Giao Phát
 Mã bưu chính: (+84)43
 Địa chỉ: 11 Ấp 3, Xã Xuân Thới Thượng, Huyện Hóc Môn, Tp. HCM
 Điện thoại: 0862530536

Người ủy thác xuất khẩu
 Mã: []
 Tên: []

Người nhập khẩu
 Mã: []
 Tên: * RIVA APPAREL CORP
 Mã bưu chính: []
 Địa chỉ: * 3F, 142-35, JUNGGOK-2DONG, GWANGJIN-GU, SEOUL KOREA (04929)
 Mã nước: KR R.KOREA []
 Mã người khai Hải quan: []

Vận đơn

Số vận đơn: 122300022471660 [Chon] [Đăng ký] [In danh danh]
 Số lượng kiện: * 264 [CT] Tổng trọng lượng hàng (Gross): 3.019,2 [KGM]
 Mã địa điểm lưu kho hàng chờ thông quan dự kiến: 02PJOZZ DIEM LUU HH XK 02PJ []
 Địa điểm nhận hàng cuối cùng: * JPNKM NAGOYA []
 Địa điểm xếp hàng: VNCLI CANG CAT LAI (HCM) []
 Phương tiện vận chuyển: 9999 SITC WENDE 2313N []
 Ngày hàng đi dự kiến: * 27/06/2023 []
 Ký hiệu và số hiệu: PHUONG THUC THANH TOAN: T/T .CNEE:GRAND CRUE JP CO.LTD-ADD:5-18-2 KINOSHITACHO. GIFU CITY, GIFU PREFECTURE, JAPAN, TGCC: 7.480.44 USD

Hình 2. 12. Hình ảnh thông tin chung trên VNACCS

(Nguồn: Phòng chứng từ)

- Nhập thông tin hóa đơn thương mại:

Nhập các thông tin về hóa đơn có trong hợp đồng và hóa đơn thương mại gồm số hóa đơn, ngày phát hành, phương thức thanh toán, trị giá hóa đơn,...

Trị giá tính thuế: khi chưa biết rõ tỷ giá tính thuế của đồng tiền thanh toán, nhân viên chứng từ sẽ nhập vào là trị giá hóa đơn với đồng tiền với đồng tiền là đồng tiền của trị giá hóa đơn (USD)

- Nhập thông tin hợp đồng và thông tin khác:

Thông tin hợp đồng: Hợp đồng số: RV-QGP-20220301 (ngày hợp đồng: 01/03/2022, ngày hết hạn: 30/04/2024).

Thông tin khác: Ở tại mục “Phần ghi chú” thì nhân viên chứng từ sẽ ghi lại số hợp đồng, ngày gia hạn và hết hạn của hợp đồng, tên công ty nhập khẩu.

Thông tin hóa đơn			
Phân loại hình thức hóa đơn:	A	Số hóa đơn:	QGP-2023-06-27 - 1
Số tiếp nhận hóa đơn điện tử:		Phương thức thanh toán:	KC
Ngày phát hành:	23/06/2023	Điều kiện giá hóa đơn: *	FOB
Mã phân loại giá hóa đơn: *	C	Mã đồng tiền của hóa đơn: *	USD
Tổng trị giá hóa đơn: *	43,959	Mã đồng tiền trị giá tính thuế:	USD
Trị giá tính thuế:	43,959		
Thuế và bảo lãnh			
Phân loại không cần quy đổi VNĐ:		Tổng hệ số phân bổ trị giá tính thuế:	
Người nộp thuế:			
Mã ngân hàng trả thuế thay:			
Năm phát hành hạn mức:		Ký hiệu chứng từ hạn mức:	
Mã xác định thời hạn nộp thuế:		Số chứng từ hạn mức:	
Mã ngân hàng bảo lãnh:			
Năm phát hành bảo lãnh:		Ký hiệu chứng từ bảo lãnh:	
		Số chứng từ bảo lãnh:	
Thông tin đính kèm			
Số đính kèm khai báo điện tử:	Phân loại đính kèm	Số đính kèm	
(1)			
(2)			
(3)			
Thông tin vận chuyển			
Ngày khởi hành vận chuyển:	23/06/2023		
Thông tin trung chuyển:	Mã địa điểm	Ngày đến	Ngày khởi hành
(1)			
(2)			
(3)			
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế:	02CIS01	TONG CTY TAN CANG SG	23/06/2023
Thông tin khác			
Phần ghi chú:	#&RV-QGP-20220301#&01032022#&30042024#&RIVA APPAREL CORP#&		
Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp:			

Hình 2. 13.Hình ảnh thông tin chung trên VNACCS

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Sau khi hoàn thành xong các mục cần thiết trong tab “Thông tin chung”, chọn “Ghi” để có thể lưu các thông tin trên vào tờ khai, tiếp theo chuyển sang tab “Thông tin container” để nhập thông tin số container Tại tab “Thông tin Container”: nhân viên điền mã, tên, địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng, danh sách container. Một tờ khai xuất khẩu có thể nhập tối đa được 50 số container khác nhau. Ở đây, chúng ta chỉ có 1 số container vì vậy chỉ nhập 1 số container và bắt buộc phải khớp với packing list, cũng tương tự bước trên chọn lệnh “Ghi” để ghi tờ khai.

Thông tin chung | Thông tin Container | Danh sách hàng | Chi thị của Hải quan | Kết quả xử lý tờ khai | Quản lý tờ khai

Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng

Mã: (1) 02PJOZZ (2) (3) (4) (5)

Tên: KHO CTY TNHH MTV QUYNH GIAO PHAT

Địa chỉ: 11 Ap 3 xa Xuan Thoi Thuong, huyen Hoc Mon, tp Ho Chi Minh. Thời gian xếp hàng: 7h30 ngày 23/06/2023

Số Container:

1	TGBU2667472	2		3		4		5	
6		7		8		9		10	
11		12		13		14		15	
16		17		18		19		20	
21		22		23		24		25	
26		27		28		29		30	
31		32		33		34		35	
36		37		38		39		40	
41		42		43		44		45	
46		47		48		49		50	

[Nhập số Container từ excel](#)

Hình 2. 14. Hình ảnh thông tin container trên VNACCS

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Sau khi hoàn thành xong các mục trên, chúng ta sẽ chuyển sang tab “Danh sách hàng” và nhập các thông tin về mặt hàng mà chúng ta xuất khẩu.

Ở bước này ta sẽ khai báo những thông tin bao gồm tên hàng, mã HS, xuất xứ, lượng, đơn vị tính, đơn giá; sau khi nhập xong lượng, đơn vị tính và đơn giá thì phần mềm sẽ tự động tính trị giá tính thuế; mã biểu thuế; nhập mã biểu thuế xong thì phần mềm sẽ tự động nhập thuế suất. Sau khi nhập đầy đủ thông tin thì chọn lệnh “Ghi”, hệ thống báo “Đã ghi xong”, chọn lệnh “Đóng”.

Thông tin chung | Thông tin Container | Danh sách hàng | Chi thị của Hải quan | Kết quả xử lý tờ khai | Quản lý tờ khai

F4: Nhập hàng chi tiết - F5: Copy 1 đồng hàng - F6: Nhập từ file Excel - F8: Xóa 1 đồng hàng - F9: Chọn hàng từ danh mục - F11: Xóa tất cả

Thêm mới | Chi tiết | Xóa | Thiết lập cột dữ liệu | Tiện ích | Loại xuất: Xuất sản phẩm

STT	Mã hàng	Tên hàng (mô tả chi tiết)	Mã HS	Xuất xứ	Lượng	Đơn vị tính	Lượng 2	Đơn vị tính 2	Đơn giá hóa đơn	Trị giá hóa đơn	Trị giá tính thuế	TS
1	66266	Váy nữ (Vải dệt kim 100% polyester)	61045300	VIETNAM	540	PCE	540	PCE	7.5	4.050		
2	66271	Váy nữ (Vải dệt kim 100% polyester)	61045300	VIETNAM	3.239	PCE	3.239	PCE	5.5	17.814.5		
3	66272	Váy nữ (Vải dệt kim 100% polyester)	61045300	VIETNAM	3.259	PCE	3.259	PCE	5.5	17.924.5		
4	10395	Váy nữ (Vải dệt kim 100% polyester)	61045300	VIETNAM	419	PCE	419	PCE	5	2.095		
5	10396	Váy nữ (Vải dệt kim 100% polyester)	61045300	VIETNAM	415	PCE	415	PCE	5	2.075		
*												

Hình 2. 15. Hình ảnh danh sách hàng trên VNACCS

(Nguồn: Phòng chứng từ)

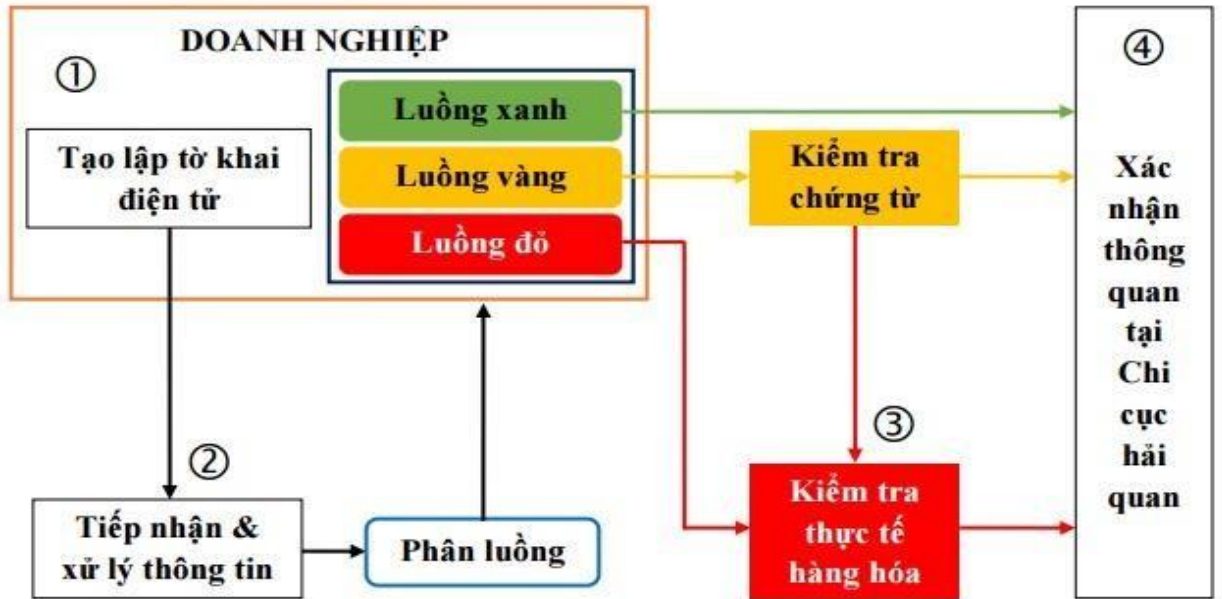
Lưu ý: Tất cả các bước trên bắt buộc phải khớp với phiếu đóng gói (Packing List), hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), Booking Note

Sau khi nhập xong các thông tin trong phần bước 1 (EDB), nhân viên chứng từ sẽ bấm sang bước 2 (EDA) để tiếp tục kiểm tra lại tất cả các thông tin trong tờ khai xem đã chính xác và khớp với các loại chứng từ trước khi truyền chính thức cho hải quan vì sau khi truyền chính thức cho hải quan, không thể sửa đổi được và nếu sửa đổi, doanh nghiệp cần làm nhiều thủ tục cũng như tốn nhiều chi phí phát sinh sẽ ảnh hưởng đến việc xuất hàng. Sau khi nhân viên chứng từ đã kiểm tra hoàn tất, nhân viên chứng từ cần gắn thiết bị chữ ký số của công ty xuất khẩu (công ty Quỳnh Giao Phát) vào máy tính để tiến hành khai chính thức hải quan (EDC). Sau khi gắn thiết bị, chương trình yêu cầu nhập mã pin của chữ ký số, nhân viên chứng từ tiếp tục chọn bước tiếp theo để khai báo chính thức. Sau khi tiến hành khai báo chính thức ở bước 3 (EDC), nếu thành công tờ khai này sẽ được đưa vào thực hiện các thủ tục thông quan xuất khẩu.

Sau khi khai báo thành công ở bước 3, nhân viên chứng từ bấm vào bước 4 (Lấy kết quả phân luồng, thông quan) để chờ kết quả phân luồng lệ phí hải quan, thông báo tiền thuế. Sau khi nhận được phản hồi từ Hải quan, nhân viên biết được phân luồng của tờ khai này là gì.

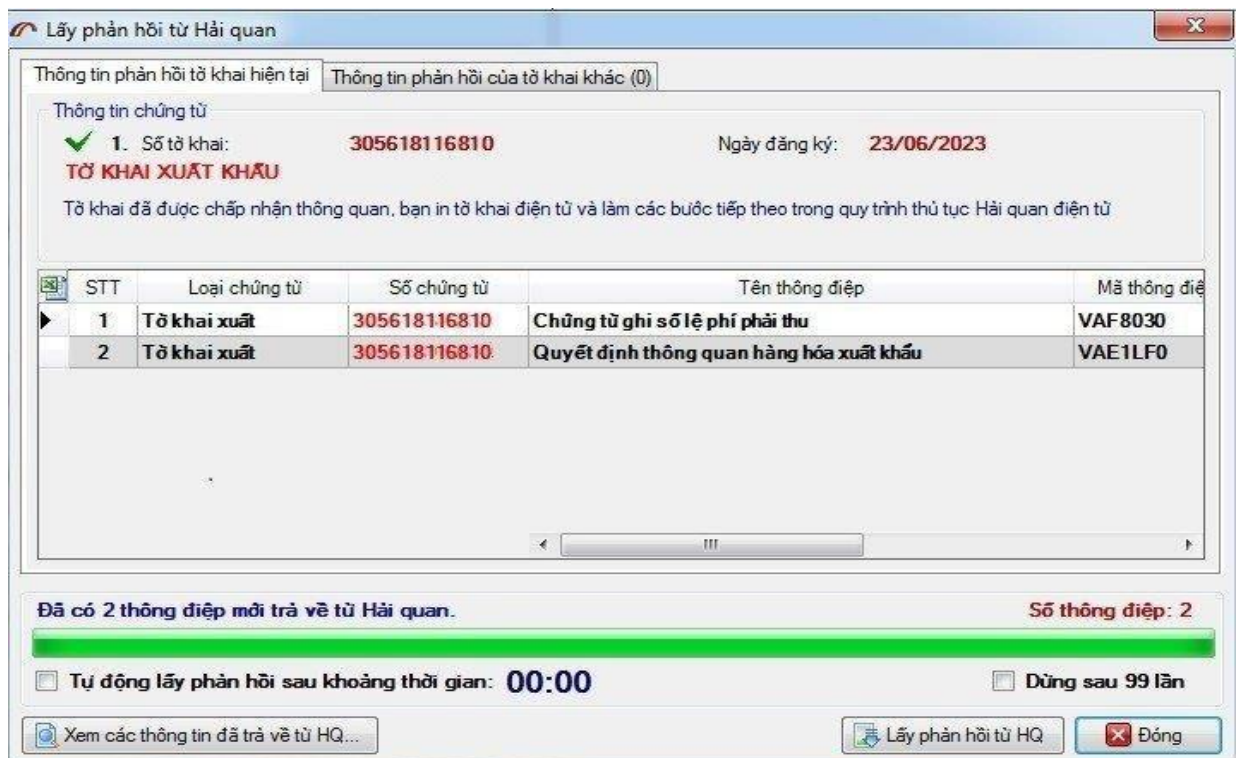
Theo Điều 29 Luật Hải quan 2014, khai hải quan được thực hiện theo phương thức điện tử. Đầu tiên, công ty phải lập tờ khai hải quan điện tử bằng phần mềm Ecus. Sau khi dữ liệu được xử lý, phần mềm sẽ gửi lại kết quả phân luồng và hướng dẫn làm thủ tục.

Phân luồng, kiểm tra, thông quan: Theo Thông tư 38/2015/TT-BTC và Quyết định số 1966/QĐ-TCHQ do Tổng Cục Hải quan ban hành ngày 10 tháng 07 năm 2015, sau khi tờ khai đã được đăng ký, hệ thống tự động phân luồng: đỏ, vàng, xanh.



Hình 2. 16.Hình ảnh phân luồng

(nguồn: <https://giaonhanthuongmaithanglong.blogspot.com/>)



Hình 2. 17.Hình ảnh tờ khai thông quan

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Trong trường hợp này, lô hàng được phân luồng xanh. Sau khi lấy phân luồng, nhân viên bấm chọn lệnh “In tờ khai” để lấy tờ khai về máy tính của mình.

Cuối cùng, nhân viên chứng từ cần đính kèm các chứng từ cần thiết lên Ecus, các bước như sau: vào quản lý tờ khai trên phần mềm khai báo hải quan => Thêm mới chứng từ đính kèm => Chọn chứng từ cần đính kèm (đính kèm chứng từ nào thì chọn chứng từ đó) => File đính kèm => Khai báo => Lấy phản hồi.


Sau khi tờ khai thông quan, nhân viên chứng từ cần lên trang Tổng cục hải quan để lấy mã vạch thông quan thanh lý tờ khai. Đối với hàng air, nhân viên chứng từ cần đưa mã vạch cho nhân viên giao để nhân viên giao nhận mang mã vạch đến chi cục hải quan đóng dấu đã thông quan, còn đối với các hãng tàu đã có trang hệ thống riêng biệt cần đính kèm lên hệ thống trong quá trình thanh lý tờ khai. Nếu không có mã vạch thì nhân viên chứng từ không thể thanh lý và vô số tàu để đưa hàng lên tàu xuất khẩu.

Cục Hải quan TP Hồ Chí Minh
CC HQ quản lý hàng gia công HCM

Ngày 23 tháng 06 năm 2023

DANH SÁCH CONTAINER
ĐỦ ĐIỀU KIỆN QUA KHU VỰC GIÁM SÁT HẢI QUAN
Tờ khai không phải niêm phong

1. **Chi cục hải quan giám sát:** CC HQ CK Cảng Sài Gòn KV I - 02CIS01: TONG CTY TAN CANG SG - 2
2. **Đơn vị XNK:** Công Ty TNHH Một Thành Viên Quỳnh Giao Phát
3. **Mã số thuế:** 0311635468
4. **Số tờ khai:** 305618116810
5. **Trạng thái tờ khai:** Thông quan
9. **Số quản lý hàng hóa:** 122300022471660
6. **Ngày tờ khai:** 23/06/2023 - 27/06/2023
7. **Loại hình:** Xuất sản phẩm gia công cho thương nhân nước ngoài
8. **Luồng:** Xanh

STT	SỐ HIỆU CONTAINER (1)	SỐ SEAL CONTAINER (nếu có) (2)	SỐ SEAL HẢI QUAN (nếu có) (3)	XÁC NHẬN CỦA BỘ PHẬN GIÁM SÁT HẢI QUAN (4)	MÃ VẠCH (5)
1	TGBU2667472	NA			

Kết xuất dữ liệu lúc: 23/06/2023 04:59 PM

Lưu bảng kê

Ghi chú:

- Cột số (1):
 - + Đối với hàng nhập khẩu: lấy từ Danh sách container do người khai hải quan gửi đến hệ thống.
 - + Đối với hàng xuất khẩu: lấy từ tiêu chí “Số container” trên tờ khai xuất.
- Trường hợp có sự thay đổi số container đã khai báo, căn cứ chứng từ do người khai hải quan nộp, xuất trình, công chức hải quan cập nhật số container vào Hệ thống để in lại danh sách container.
- Cột số (2): Đối với hàng nhập khẩu: lấy từ Danh sách container do người khai hải quan gửi đến hệ thống.

Hình 2. 18. Hình ảnh mã vạch thông quan

(Nguồn: Phòng chứng từ)

e. Khai báo và thanh toán Eport

Sau khi nhân viên chứng từ lấy tờ khai xuất khẩu từ phần mềm Ecus, nhân viên sẽ tiếp tục bước tiếp theo là khai báo và thanh toán Eport. Các bước bao gồm:

Bước 1: Truy cập vào <https://eport.saigonnewport.com.vn/> và đăng nhập tài khoản doanh nghiệp (nếu chưa có tài khoản e-port, doanh nghiệp cần liên hệ đến phct@saigonnewport.com.vn để đăng ký tài khoản)

Bước 2: Nhấp vào ô “Đăng ký”, chọn “Phiếu đăng ký giao Cont hàng cho cảng”

Bước 3: Nhập các thông tin vào phiếu đăng ký

The screenshot shows a web browser window with the URL eport.saigonnewport.com.vn/FullContainerDelivery. The page title is "Phiếu đăng ký giao Cont hàng cho cảng". The form is divided into several sections:

- Header:** "Phiếu đăng ký giao Cont hàng cho cảng"
- Form Fields:**
 - Số Đ.Ký:** ZBJXRN
 - Ngày:** 23/06/2023 11:36
 - Số Cont (*):** TGBU2667472
 - Phương án (*):** HBCK - HẠ BÃI CHỖ XUẤT TÀU
 - Số seal (*):** SITC060293
 - Đại lý/Hãng tàu (*):** NSL - New Sittc Container Lines Co., Ltd - SIT - SITC Container Line
 - Kích cỡ(*):** 2200 - 20, cao 8.6 feet, GP
 - Trọng lượng (Tr.L.Hàng hóa - Tr.L.Và cont)(*)(Tấn):** 5.115
 - Container khai báo sai Đại lý/Hãng tàu có thể sẽ không đủ điều kiện xuất tàu!**
 - Số lệnh (Booking Number) (*):** SITSGNG322348
 - Tàu/chuyến(*):** WDE - SITC WENDE - 2313N
 - Cảng đi (Lái)(*):** JFNGO - NAGOYA, AICHI
 - Cảng đích:** JFNGO - NAGOYA, AICHI
 - Đơn vị kiểm định:** CTY QUYNH GIAO PHAT
 - Max gross - Tổng Trọng tải đa cho phép của cont (Tấn):** 3048
 - VGM:** VGM
 - Container khai báo sai thông tin liên quan đến VGM (Trọng lượng và Max Gross) sẽ không đủ điều kiện xuất tàu!**
 - Đơn vị kiểm định:** CTY QUYNH GIAO PHAT
 - Max gross - Tổng Trọng tải đa cho phép của cont (Tấn):** 3048
 - Vui lòng nhập đúng maxgross để không ảnh hưởng đến quá trình xuất tàu**
- Phương tiện (*):** 1 - Truck
- Chuyến:** Chuyến
- Nhận từ (*):** KHA - KHÁCH HÀNG
- IMO:** IMO
- UNNO:** UNNO
- Số điện thoại nhận số đăng ký:** Select...
- Vui lòng khai báo các thông tin sau:**
 1. Thông tin hàng hóa (*)
 2. Quá trình
 3. Cont lạnh
 4. Xếp dỡ đặc biệt
 5. Dịch vụ kiểm hóa/khu trung

Ghi chú:
Ghi chú:
Ghi chú: Trường hợp cảng đích không có trong danh mục thì nhập "Congdoch..." vào ghi chú
 Tôi xác nhận container TGBU2667472 thuộc khu vực Cát Lái như trên Booking hàng tàu cấp

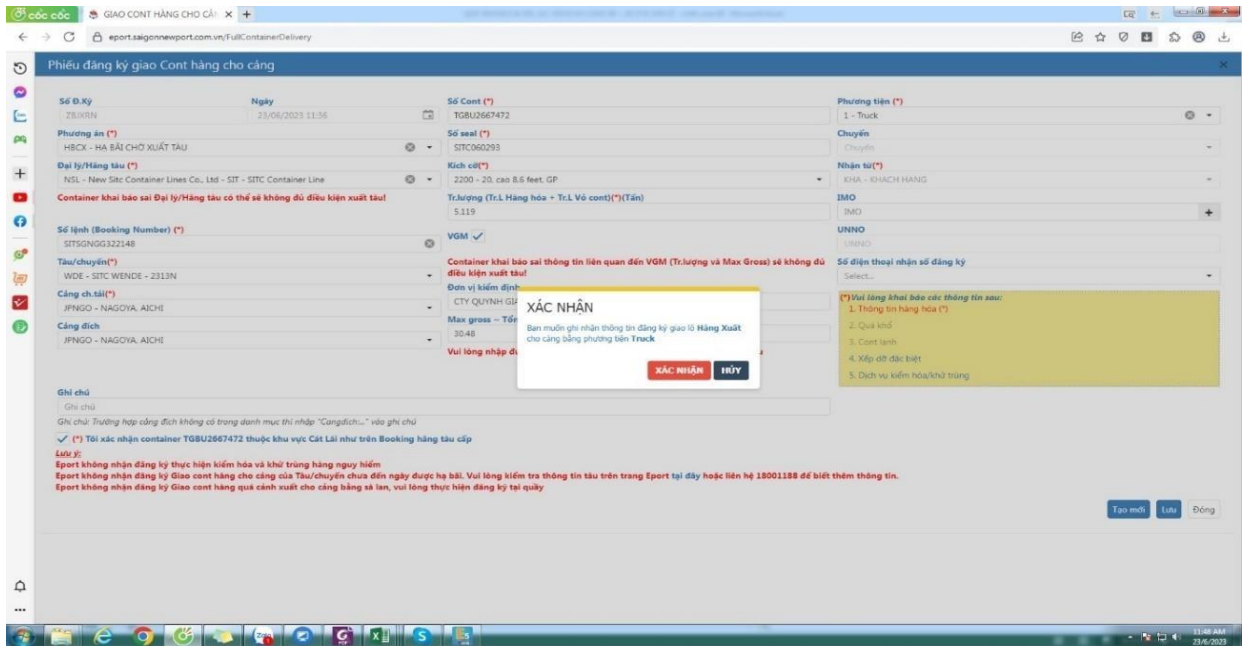
Lưu ý:
Eport không nhận đăng ký thực hiện kiểm hóa và khử trùng hàng nguy hiểm
Eport không nhận đăng ký Giao cont hàng cho cảng của Tàu/Chuyến chưa đến ngày được hạ bãi. Vui lòng kiểm tra thông tin tàu trên trang Eport tại đây hoặc liên hệ 18001188 để biết thêm thông tin.
Eport không nhận đăng ký Giao cont hàng qua cảnh sát cho cảng bằng số lan, vui lòng thực hiện đăng ký tại quầy

Buttons: Tạo mới, Lưu, Đóng

Hình 2. 19.Hình ảnh đăng ký giao container cho cảng

(Nguồn: Phòng chứng từ)

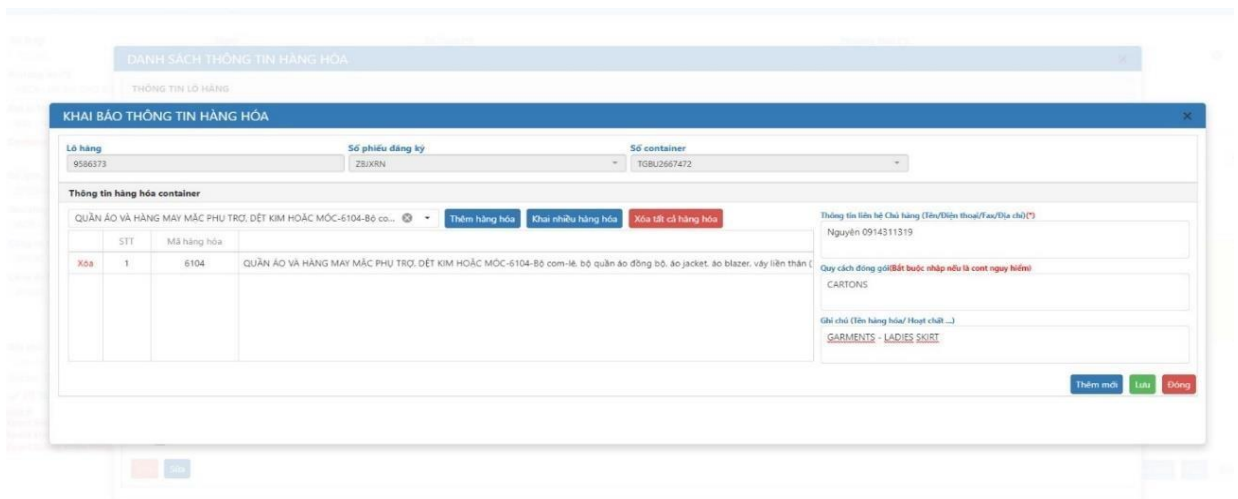
Bước 4: Bấm “Lưu” để ghi nhận thông tin đăng ký, sau khi bấm lưu, hệ thống sẽ hiển thị thông báo xác nhận để xác nhận lưu.



Hình 2. 20.Hình ảnh đăng ký giao container cho cảng

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Bước 5: Tiếp theo nhân viên chứng từ sẽ bấm chọn danh sách thông tin hàng hóa, sau đó bấm thêm mới, màn hình hiển thị phần khai báo thông tin hàng hóa.



Hình 2. 21.Hình ảnh khai báo hàng hóa

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Bước 6: Tiếp theo nhân viên bấm vào kê khai tờ khai hải quan, ở đây màn hình hiển thị các mục gồm lô hàng, tàu chuyển, danh sách container, ..., sau đó nhân viên chứng từ bấm chọn vào số container đã lưu.

Hình 2. 22.Hình ảnh kê khai tờ khai hải quan

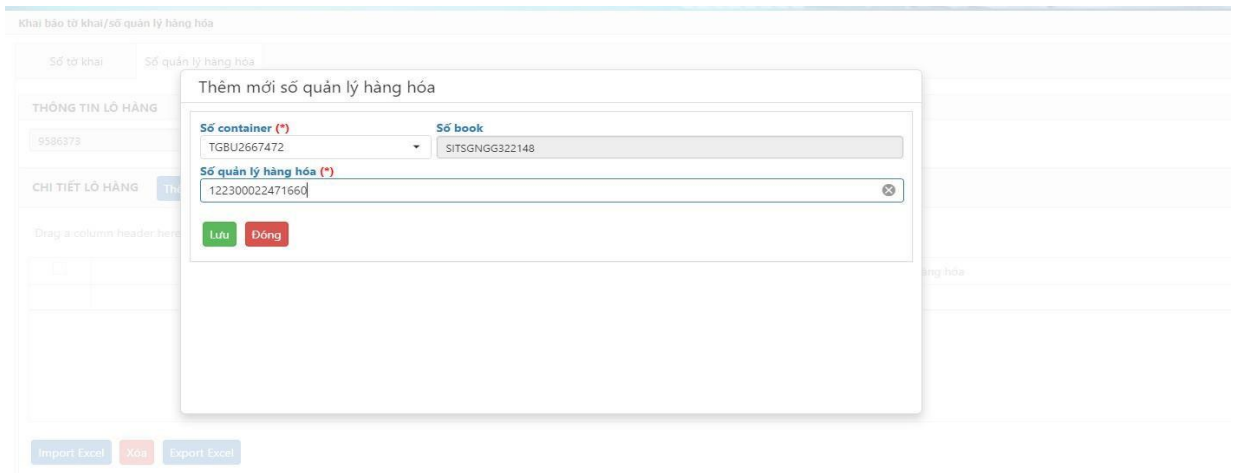
(Nguồn: Phòng chứng từ)

Bước 7: Sau khi bấm lưu hệ thống hiển thị điều khoản quy định trách nhiệm của người kê khai tờ khai hải quan, sau đó nhân viên bấm lưu.

Hình 2. 23.Hình ảnh khai báo hàng hóa

(Nguồn: Phòng chứng từ)

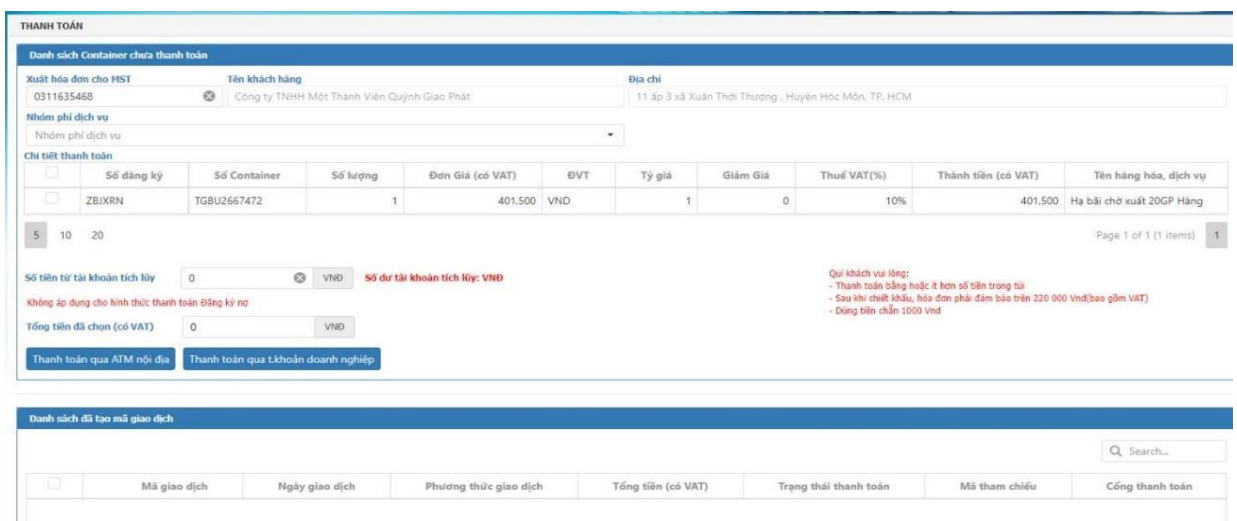
Bước 8: Tiếp theo nhân viên bấm vào mục số quản lý hàng hóa để thêm mới và nhập đầy đủ thông tin số container, số book, số quản lý hàng hóa và bấm lưu.



Hình 2. 24.Hình ảnh thêm mới số quản lý hàng hóa

(Nguồn: Phòng chứng từ)

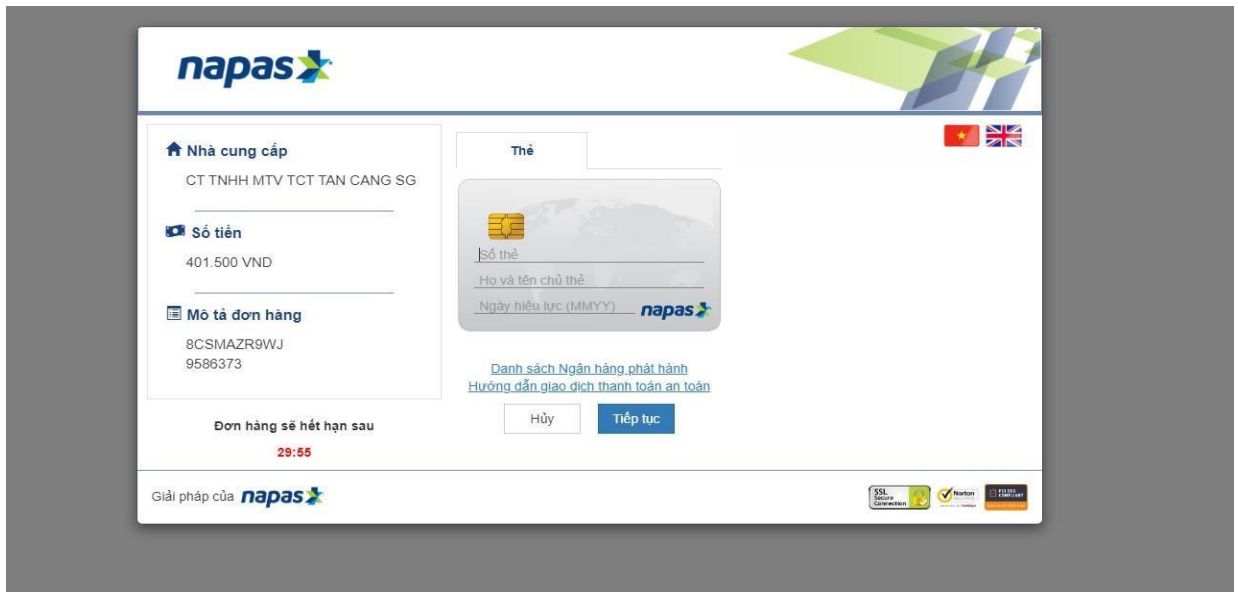
Bước 9: Cuối cùng, bấm chọn “Tính phí”, ở đây hiển thị danh sách các container chưa thanh toán, chọn container cần thanh toán sau đó bấm thanh toán qua ATM nội địa.



Hình 2. 25.Hình ảnh danh sách container chưa thanh toán

(Nguồn: Phòng chứng từ)

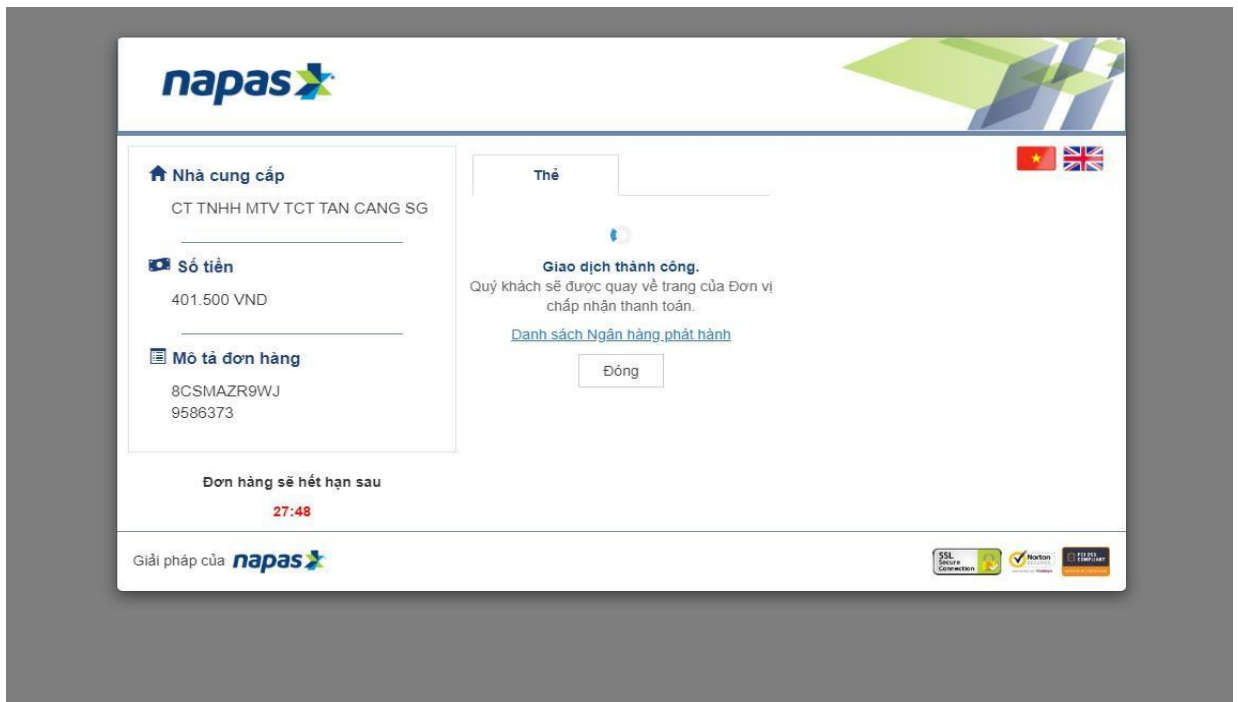
Bước 10: Nhập các thông tin tài khoản ngân hàng để tiếp tục thanh toán.



Hình 2. 26.Hình ảnh thanh toán container

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Bước 12: Cuối cùng, màn hình sẽ hiển thị giao dịch thành



Hình 2. 27.Hình ảnh thanh toán thành công

(Nguồn: Phòng chứng từ)

g. Vô số tàu

Sau khi thanh toán Eport, nhân viên chứng từ lại trang chủ để bắt đầu thực hiện quy trình thanh lý tờ khai và vô số tàu. Các bước như sau:

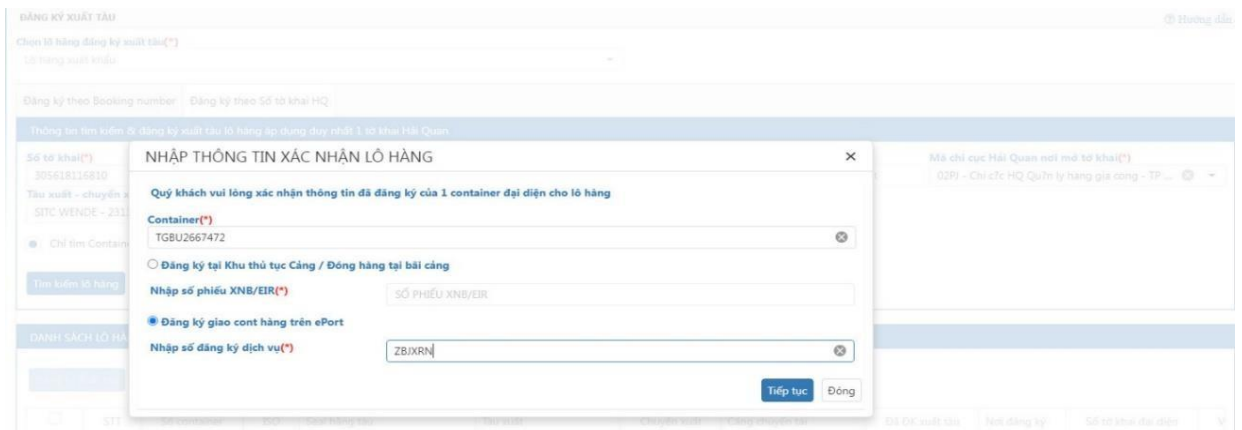
Bước 1: Nhân viên chứng từ chọn mục Comtainer hàng xuất, sau đó bấm chọn đăng ký xuất tàu, ở đây màn hình sẽ tiếp tục hiển thị thêm hai mục là đăng ký theo số booking và đăng ký theo số tờ khai hải quan, trong trường hợp này nhân viên chứng từ chọn đăng ký theo số tờ khai. Mục này bao gồm các thông tin như: số tờ khai, mã số thuế doanh nghiệp mở tờ khai, mã chi cục hải quan nơi mở tờ khai, tàu xuất – chuyển xuất.

STT	Số container	ISO	Seal hàng tàu	Tàu xuất	Chuyển xuất	Cảng chuyển tải	Đã DK xuất tàu	Nơi đăng ký	Số tờ khai đại diện	V
No data										

Hình 2. 28.Hình ảnh giao diện chung của Eport

(Nguồn: Phòng chứng từ)

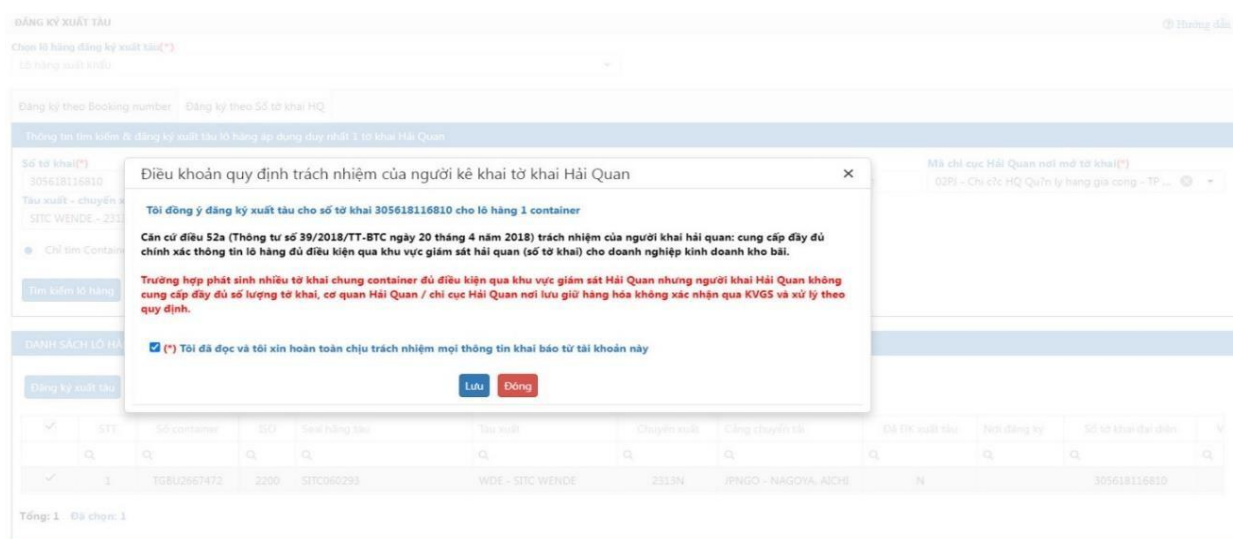
Bước 2: Sau khi điền đầy đủ thông tin cần thiết, danh sách lô hàng sẽ hiển thị các lô hàng chưa được đăng ký xuất tàu, nhân viên chứng từ sẽ chọn lô mà họ cần đăng ký sau đó bấm vào đăng ký xuất tàu. Sau khi bấm đăng ký, màn hình sẽ hiển thị ô nhập thông tin xác nhận lô hàng gồm ba mục: số container, đăng ký giao cont hàng trên eport, đăng ký tại khu thủ tục cảng/ đóng hàng tại bãi cảng. Tại đây nhân viên chọn đăng ký giao cont hàng trên eport.



Hình 2. 29.Hình ảnh nhập thông tin xác nhận lô hàng

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Bước 3: Sau khi nhân viên nhập đầy đủ thông tin và bấm tiếp tục, màn hình hệ thống sẽ hiển thị bảng điều khoản quy định, nhân viên sẽ đánh dấu ngay ô đã đọc và bấm lưu để xác nhận.



Hình 2. 30.Hình ảnh điều khoản cần lưu ý

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Bước 4: Sau khi bấm lưu, hệ thống sẽ hiển thị màn hình thành công.

Hình 2. 31.Hình ảnh đăng ký thành công

(Nguồn: Phòng chứng từ)

Cuối cùng, nhân viên chứng từ cần kiểm tra lại thông tin container đã được cập nhật đã đăng ký chưa bằng cách bấm vào tiện ích, sau đó bấm chọn thông tin container, nhân viên cần nhập thông tin khu vực giao nhận container và số container. Sau khi đăng nhập xong, khung đăng ký xuất tàu chuyển sang Y thì điều đó chứng tỏ rằng lô hàng đã được đăng ký, nếu khung đăng ký vẫn ở trạng thái N cần liên hệ gấp đến Eport, trường hợp không thể liên lạc doanh nghiệp cần mang chứng từ lên cơ quan hải quan để đối chiếu và sửa đổi trạng thái.

Hình 2. 32. Hình ảnh kiểm tra lại lô hàng

(Nguồn: Phòng chứng từ)

h. Quyết toán và lưu hồ sơ

Nhân viên giao nhận sau khi hoàn thành xong thủ tục thông quan và giao hàng hóa lên tàu, thì phải ghi lại chi tiết các khoản chi cho quá trình làm hàng vì đôi lúc bên bộ phận kế toán chưa cập nhật hết các khoản chi cho việc làm hàng, nên cần có thêm thông tin để đối chiếu. Bên cạnh đó nhân viên giao nhận sẽ sắp xếp lại các chứng từ thành một bộ hoàn chỉnh, bộ chứng từ của lô hàng này sẽ được gửi trực tiếp cho nhà xuất khẩu, và công ty cũng lưu lại một bộ. Bộ chứng từ bao gồm:

- Phiếu đóng gói
- Tờ khai hải quan
- Booking Note

Đồng thời kèm theo đó là 1 bản debit note (giấy báo nợ) (1 bản dành cho khách hàng, 1 bản chuyển cho bộ phận kế toán của công ty để theo dõi công nợ). Trên đó có các khoản chi phí mà công ty đã nộp cho khách hàng, phí dịch vụ vận chuyển, các chi phí khác,...Sau đó giám đốc sẽ kí tên đóng dấu vào giấy nợ này. Nhân viên giao nhận sẽ mang toàn bộ chứng từ cùng với Debit note quyết toán với khách hàng. Theo thỏa thuận thì khách hàng sẽ thanh toán cho công ty theo hình thức chuyển khoản vì đây là khách hàng thân thiết của công ty.

2.4. Các yếu tố ảnh hưởng

Hiện nay, kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang gặp tình trạng khó khăn về lạm phát cũng như những hệ lụy mà đại dịch Covid – 19 gây nên. Mặc dù Việt Nam là một trong những nước kiểm soát dịch bệnh tốt nhưng nền kinh tế ở Việt Nam cũng đã chịu nhiều ảnh hưởng nặng nề về nền kinh tế làm cho một lượng lớn khách hàng nước ngoài giảm mạnh dẫn đến việc nhiều công ty nhỏ không có vốn đầu tư dẫn đến phá sản, các công ty lớn cũng bị ảnh hưởng nặng nề. Điều này làm cho các công ty dịch vụ có sự cạnh tranh gay gắt với nhau để thu hút khách hàng khi nguồn khách hàng ngày càng trở nên khan hiếm. Ngoài ra các yếu tố như nhu cầu của khách hàng bị thay đổi hoặc chất lượng dịch vụ không tốt cũng ảnh hưởng đến việc tìm kiếm nguồn khách hàng.

2.5. Nhận xét chung về quy trình giao nhận hàng xuất khẩu

a. Ưu điểm

Quy trình giao nhận hàng FCL xuất khẩu của công ty có những thuận lợi như vậy là vừa do yếu tố môi trường và yếu tố con người làm nên. Thuận lợi khi có vị trí công ty thuận tiện giúp dễ dàng làm các thủ tục thông quan ở cảng do công ty ở gần cảng.

Do mối quan hệ làm ăn với khách hàng quen tốt và năng lực làm việc chuyên nghiệp, năng động của đội ngũ nhân viên của công ty. Tất cả các yếu tố đó làm nên thuận lợi cho công ty nói chung và cho quy trình giao nhận của công ty nói riêng.

Công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương với trụ sở chính nằm tại Thành phố Thủ Đức thuộc Thành phố Hồ Chí Minh, gần các cảng biển như Cát Lái, ICD Transimex, Phước Long ICD, Đây là một vị thế đắc địa, tạo điều kiện thuận lợi cho nhân viên giao nhận của công ty làm thủ tục hải quan tại cảng, giúp giảm chi phí và thời gian vận chuyển.

Công ty có đội ngũ nhân viên trẻ, nhiệt tình được đào tạo đúng chuyên ngành, làm việc rất hiệu quả và uy tín. Với đội ngũ nhân viên trẻ, năng động, đầy nhiệt huyết đó, nhân viên luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao trong thời gian sớm nhất cũng như giải quyết nhanh chóng các vấn đề phát sinh trong quá trình tác nghiệp.

Tận dụng cơ hội thị trường Việt Nam đang dần mở cửa thương mại phát triển nhanh chóng, công ty đã biết định hướng cho sự phát triển hoạt động trong lĩnh vực đường biển với đội ngũ nhân viên giao nhận trẻ, nhiệt tình, năng động, sáng tạo. Ngày nay bằng việc áp dụng rộng rãi việc khai báo hải quan điện tử tiết kiệm được thời gian và cắt giảm chi phí.

Quy trình làm việc của công ty nói chung và quy trình làm giao nhận nói riêng mang tính hợp lý và có hiệu quả cao, trình tự làm việc có tổ chức và được sắp xếp hợp lý, nên việc đảm bảo về mặt thời gian và chi phí được nâng lên khá cao, đảm bảo mang lại lợi nhuận cao nhất cho khách hàng và công ty.

Luôn đặt uy tín, chất lượng lên hàng đầu nên trong quá trình kiểm hóa, công ty được kiểm hóa với tỷ lệ thấp, điều đó làm giảm thời gian xuất hàng, tránh được những vấn đề phát sinh trong khi kiểm hóa. Việc kinh doanh uy tín cùng với những đối tác quen thuộc nên trong quá trình giao nhận công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương đã giảm bớt một số bước không cần thiết, nhằm không làm ứ đọng vốn, rút ngắn thời gian giao hàng, làm tăng lợi nhuận.

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng container đường biển tại công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương khá chặt chẽ, các giai đoạn rõ ràng, từ khâu trả lời cho khách hàng đến làm chứng từ, thông quan và theo dõi lô hàng. Có mối quan hệ rộng rãi với hải quan nên lô hàng được các nhân viên giải quyết trong thời gian sớm nhất để đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

Với lượng khách hàng quen thuộc và làm ăn lâu dài nên công ty cũng có uy tín trong lĩnh vực này. Ngoài ra, công ty cũng xúc tiến, tìm kiếm các khách hàng mới để có nhiều mối quan hệ hơn. Uy tín của công ty với ngành hải quan ngày càng được nâng cao, luôn tạo sự tin tưởng trong mọi vấn đề nên việc hoàn thành thủ tục tại cảng ngày càng thuận lợi.

b. Nhược điểm

Mặc dù quy trình giao nhận chặt chẽ nhưng trong những mùa trước lễ, lượng hàng công ty đảm nhận nhiều nên đôi khi có sự chậm trễ trong việc thực hiện nghiệp vụ giao nhận. Thị phần còn nhỏ hẹp: Công ty Hoàng Dương chỉ chiếm một phần nhỏ so với thị trường giao nhận hiện nay. Bên cạnh đó khó khăn phần nhiều là do đây là một công ty gia đình nên quy mô nhỏ vì vậy khả năng cạnh tranh với các công ty khác chung ngành logistics còn khó khăn. Khách hàng chưa nhiều nên lợi nhuận của công ty không quá cao nên chưa thể mở rộng sang kinh doanh nhiều lĩnh vực trong quy trình logistics.

Nhận và kiểm tra chứng từ:

Khách hàng gửi thiếu chứng từ, chậm so với thời gian trên hợp đồng thỏa thuận

Làm thủ tục hải quan:

Bộ phận chứng từ tuy rất chuyên nghiệp nhưng kinh nghiệm chưa cao và lượng nhân viên ở bộ phận chứng từ còn ít, điều này làm cho quá trình thông quan lô hàng đôi khi cũng gặp khó khăn. Chưa tận dụng triệt để các lợi thế, tiềm năng của công ty. Trong quá trình lên tờ khai vẫn còn tình trạng khách hàng xin đổi thông tin lô hàng.

Ngoài ra, công ty không có hệ thống kho bãi nên công ty phải thuê kho bãi bên ngoài, điều này gây rất nhiều bất lợi cho công ty bao gồm việc di chuyển tốn thời gian. chi phí thuê kho bãi và các chi phí khác.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Qua chương 2, khóa luận đã cung cấp cho thấy các bước thực hiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu FCL bằng đường biển thực tế tại công ty TNHH Giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương. So với quy trình xuất khẩu cơ sở lý luận, thì quy trình dịch vụ của công ty có sự khác biệt trong quá trình thực hiện tại công ty.

Ngoài ra, ở chương 2 chúng ta có thể biết được thêm nhược điểm và ưu điểm cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến công ty như thế nào. Vì vậy, cần đề xuất các giải pháp để phù hợp nhất với công ty trong tình hình kinh tế hiện nay.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP ĐỂ HOÀN THIỆN QUY TRÌNH DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU FCL BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN DỊCH VỤ XNK HOÀNG DƯƠNG

3.1. Mục tiêu công ty để hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Giao nhận XNK Hoàng Dương

Cần hoàn thiện và đa dạng các dịch vụ:

Công ty TNHH Giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương luôn mong muốn nâng cao trình độ cũng như cập nhật các tin tức thường xuyên để có thể hoàn thiện quy trình giao nhận một cách tốt nhất, giảm thiểu các sai sót, luôn hoàn thành các thủ tục một cách nhanh chóng để mang đến cho khách hàng những dịch vụ tốt nhất. Ngoài ra, công ty còn mong muốn mở rộng ra nhiều dịch vụ để phụ thuộc vào bất kì đơn vị khác cũng như hạn chế những vấn đề có thể xảy ra như tốn thời gian cho việc vận chuyển hàng hóa đến kho bãi,...

Nâng cao trình độ chuyên môn cho nhân viên

Hiện tại, mặc dù công ty có bộ phận giao nhận nhưng vẫn không đủ chuyên môn để có thể giải quyết các vấn đề lớn, vì vậy công ty vẫn phải thuê một đơn vị khác để giải quyết những vấn đề khó khăn xảy ra. Từ đó, công ty mất khá nhiều thời gian cũng như chi phí cho việc này.

Vì vậy, công ty cần phải luôn đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn, tay nghề cho nhân viên bằng cách thường xuyên tổ chức các buổi học nhằm nâng cao chuyên môn, các buổi tập huấn giúp nhân viên tiếp xúc và xử lý các tình huống góp phần hoàn thiện hơn các kỹ năng cần thiết; đào tạo tại chỗ, gửi nhân viên đi đào tạo tại các trường có kinh nghiệm giảng dạy về xuất nhập khẩu,...

Đưa ra các tiêu chuẩn trong thao tác định mức thời gian để thực hiện từng công việc cụ thể. Kiểm tra chất lượng toàn bộ quy trình, đặc biệt là các nhân viên giao nhận, vì công việc của những nhân viên này gắn liền với sự thành công của từng hợp đồng ký kết.

Học hỏi kinh nghiệm của các công ty lớn trong nước và thế giới nhằm hoàn thiện quy trình dịch vụ giao nhận một cách tốt nhất

Công ty nên học hỏi kinh nghiệm của các công ty giao nhận hàng đầu thế giới để giúp công ty hoạt động theo hướng ngày càng phát triển trong lĩnh vực giao nhận.

Việc học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau chính là một trong những yếu tố mang lại sự thành công đáng kể cho doanh nghiệp nhất là công ty hiện nay. Vì vậy, không ngừng học hỏi, chọn lọc và phát huy những bài học từ các công ty giao nhận hàng đầu sẽ là một giải pháp tốt nhất để giúp công ty hoạt động ngày một tốt hơn.

Ngày nay, trong quá trình hội nhập kinh tế thị trường, trước tình trạng chung của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay thì trong bất cứ ngành nghề kinh doanh nào, việc liên kết cũng được xem là giải pháp cho các doanh nghiệp trước các cuộc đầu tư ô ạt của các tập đoàn, doanh nghiệp nước ngoài vào Việt Nam. Trước tình hình này, việc công ty liên kết với các đối tác làm ăn với mình là điều cần thiết, bởi trong điều kiện thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, doanh nghiệp nào muốn đứng vững thì cần phải liên kết, điều này giúp cho các doanh nghiệp hỗ trợ nhau phát triển theo hướng hai bên cùng có lợi: chia sẻ rủi ro trong kinh doanh, tăng vốn huy động, trao đổi, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau,...

3.2. Cơ sở đề xuất giải pháp

Dựa vào các yếu tố sau đây:

- Các đặc điểm dịch vụ tại công ty
- Tình hình dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty;
- Quy trình hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty;
- Phân tích và nhận xét các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL tại công ty;
- Đề ra các biện pháp hoàn thiện về quy trình dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty.

3.3. Các giải pháp hoàn thiện quy trình dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Giao nhận XNK Hoàng Dương

Giải pháp đối với giai đoạn nhận và kiểm tra chứng từ

Để việc nhận và kiểm tra chứng từ được nhanh chóng và chính xác hơn đặc biệt là việc kiểm tra chứng từ vì đây là khâu quan trọng để lên các chứng từ khai báo hải quan điện tử. Sau đây là một số giải pháp thiết thực mà công ty đưa ra:

- Theo dõi tiến trình lô hàng của các công ty thuê dịch vụ để nắm rõ tình hình của lô hàng để sắp xếp hợp lý các công việc cần làm ngay khi nhận được chứng từ.
- Yêu cầu các công ty thuê dịch vụ gửi các chứng từ càng sớm càng tốt.
- Yêu cầu các công ty thuê dịch vụ phải kịp thời thông báo cho công ty TNHH Giao nhận XNK Hoàng Dương khi có bất cứ sự thay đổi nào trên chứng từ.
- Xây dựng các biện pháp cụ thể nhằm ứng phó với các vấn đề phát sinh khi chứng từ gặp trục trặc.
- Tuyển dụng thêm các nhân viên chứng từ mới để kiểm tra các chứng từ nhanh chóng và chính xác hơn, tiết kiệm thời gian và chi phí cho khách hàng.

Giải pháp đối với giai đoạn thỏa thuận thỏa thuận dịch vụ với khách hàng

Công ty TNHH Giao nhận XNK Hoàng Dương cần có kế hoạch xây dựng giá dịch vụ cạnh tranh và hiệu quả hơn. Đặc biệt công ty cần có kế hoạch xây dựng chính sách giá phù hợp với những khách hàng thân thiết và quan trọng. Một số các giải pháp về chính sách giá dịch vụ được đề xuất như sau:

- Miễn phí các chi phí phát sinh nếu có trục trặc xảy ra trong quá trình làm dịch vụ tại công ty TNHH Giao nhận XNK Hoàng Dương
- Chiết khấu giá cho các khách hàng thân thiết.
- Khi thỏa thuận giá, công ty TNHH Giao nhận XNK Hoàng Dương tách riêng các phụ phí ra khỏi giá dịch vụ nhằm tạo công ty cảm giác không gánh nặng về giá dịch vụ.

- Sử dụng giá dịch vụ trọn gói (combo giá) để công ty hưởng những ưu đãi tốt nhất về dịch vụ và giá.
- Xây dựng các chính sách chăm sóc khách hàng trước và sau dịch vụ đặc biệt là sau dịch vụ để công ty cảm thấy số tiền dịch vụ chi trả cho công ty TNHH Giao nhận XNK Hoàng Dương là hoàn toàn hợp lý.
- Cắt giảm các chi phí không đáng có nhằm tạo giá dịch vụ tốt nhất cho công ty.

Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa

Để giúp cho quy trình giao nhận hàng hóa của công ty ngày càng phát triển thì nhân viên giao nhận cần có bước chuẩn bị tốt trước khi tiến hành giao nhận hàng tại cảng, xem xét và đối chiếu đầy đủ các chứng từ, tính toán thời gian và lộ trình phù hợp hơn nhằm tiết kiệm chi phí, công sức. Bên cạnh đó, việc áp mã tính thuế cần phải hết sức lưu ý, nhân viên giao nhận nắm rõ công dụng, tính chất, đặc điểm hàng hóa, các phương pháp, qui tắc để áp mã chính xác, nhằm tránh sai sót, mất nhiều thời gian và chi phí cho việc chỉnh sửa. công ty cần đảm bảo cho đội ngũ giao nhận về phương tiện đi lại, bảo hiểm xã hội, vấn đề lương - thưởng... để có thể hoàn thành tốt công việc của mình.

Khâu giao nhận là không tốn không ít chi phí hàng tháng của công ty, vì thế cần phải làm sao để quản lý, kiểm soát chặt chẽ quy trình này nhằm tiết kiệm chi phí, cũng như theo sát được quá trình vận chuyển hàng hóa của các lô hàng sau khi đã được thông quan, công ty cần phải có nguồn vốn để chuyên cung cấp cho nhân viên giao nhận đi làm hàng. Bên cạnh đó phải hướng dẫn cụ thể các trường hợp hàng đặc biệt gặp vấn đề tại khâu Hải quan để nhân viên giao nhận nắm rõ và có hướng giải quyết với Cơ quan hải quan để hoàn thành các thủ tục nhanh chóng xuất được hàng.

Có kế hoạch xoay vòng nguồn vốn của công ty, phải duy trì lúc nào công ty cũng có đủ tiền mặt để cho nhân viên giao nhận tạm ứng đi làm hàng. Có kế hoạch xây dựng quỹ dự phòng dự trữ cho khoảng thời gian công ty nhận làm dịch vụ cho nhiều lô hàng cùng lúc. Xây dựng quỹ dự phòng là biện pháp lâu dài, trước mắt công ty cần đàm phán với bên khách hàng ứng tiền trước để làm dịch vụ, trong

trường hợp khách hàng chưa thanh toán ngay được mà thấy có thể ứng tiền công ty để làm dịch vụ cho lô hàng thì nên làm để giữ chân khách hàng. Bên cạnh đó hỏi thúc phòng kế toán nhanh thu lại những khoản công nợ mà khách hàng chưa quyết toán để có tiền mặt thực hiện những lô hàng tiếp theo.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Qua chương 3, bài báo cáo đã đưa ra được các thuận lợi cũng như khó khăn của công ty đang gặp phải, từ đó đưa ra các biện pháp để giải quyết những vấn đề khó khăn của công ty nhằm cải thiện được dịch vụ và hoàn thiện quá trình tổ chức.

Từ đây chúng ta có thể thấy rõ được thực trạng về quy trình giao nhận hàng FCL xuất khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương và rút ra được nhiều giải pháp để có thể giúp công ty trở nên ngày càng phát triển hơn trong tương lai.

KẾT LUẬN

Tuy công ty TNHH Giao Nhận Dịch Vụ XNK Hoàng Dương là một công ty gia đình với quy mô nhỏ nhưng những gì mà công ty TNHH giao nhận dịch vụ XNK Hoàng Dương làm được cho thấy sự nỗ lực không ngừng nhằm đạt kết quả tốt nhất. Muốn phát triển thì bất cứ ở môi trường nào cũng có sự cạnh tranh, vì thế các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải cải tổ và hoàn thiện mình để đủ sức cạnh tranh và hòa nhập với nền kinh tế thế giới. Dịch vụ giao nhận hàng hóa đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động thương mại quốc tế hiện nay. Khi kim ngạch xuất nhập khẩu ngày càng cao thì nhu cầu về dịch vụ giao nhận hàng hóa quốc tế càng lớn nên giao nhận hàng hóa trên trường quốc tế ngày càng trở nên sôi nổi và cạnh tranh gay gắt. Vì vậy công ty muốn tăng sức cạnh tranh của mình trên thị trường giao nhận hàng hóa quốc tế thì phải nỗ lực nhiều hơn nữa trong thời gian tới.

Qua bài khóa luận này, với vốn kiến thức em đã học được tại trường Đại học Nguyễn Tất Thành, em đã phân tích những điểm mạnh, điểm yếu cũng như đề xuất các giải pháp cho công ty. Điều này giúp cho công ty có thêm nhiều cơ sở để khắc phục được các thiếu sót cũng như giúp công ty hoàn thiện hơn trong quá trình làm quy trình dịch vụ giao nhận, mang lại cho khách hàng những dịch vụ tốt nhất.