

TRƯỜNG ĐẠI HỌC BÀ RỊA-VŨNG TÀU
KHOA KINH TẾ BIỂN – LOGISTICS



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN
HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY
TIẾP VẬN QUỐC TẾ CÁI MÉP**

Trình độ đào tạo:	Đại học
Hệ đào tạo:	Chính quy
Ngành/Chuyên ngành:	Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng
Khóa học:	2021
Lớp:	DH21LG3
Giảng viên hướng dẫn:	Th.S Nguyễn Thị Kim Hiệp
Sinh viên thực hiện:	Trần Văn Anh Sơn
Mã sinh viên:	21031271

PHIẾU GIAO ĐỀ TÀI KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

(Đính kèm Quy định về việc tổ chức, quản lý các hình thức tốt nghiệp ĐH ban hành kèm theo

Quyết định số /QĐ-BVU ngày / / của Hiệu trưởng Trường Đại

học Bà Rịa - Vũng Tàu)

Họ và tên sinh viên : Trần Văn Anh Sơn
Ngày sinh : 13/11/2003
MSSV : 21031271
Lớp : DH21LG3
Email : sontran.010803@gmail.com
Điện thoại : 0354427253
Trình độ đào tạo : Đại học
Hệ đào tạo : Chính quy
Ngành : Logistics
Chuyên ngành : Logistics và quản lý chuỗi cung ứng

Tên đề tài: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TIẾP VẬN QUỐC TẾ CÁI MÉP

- 1. Giảng viên hướng dẫn:** ThS. Nguyễn Thị Kim Hiệp
- 2. Ngày giao đề tài:** 01/12/2024
- 3. Ngày hoàn thành khóa luận tốt nghiệp:** 07/01/2025

Thành phố Vũng Tàu, ngày 07 tháng 01 năm 2025

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

(Ký và ghi rõ họ tên)

SINH VIÊN THỰC HIỆN

(Ký và ghi rõ họ tên)

TRƯỞNG BỘ MÔN

(Ký và ghi rõ họ tên)

TRƯỞNG KHOA

(Ký và ghi rõ họ tên)

**NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN
ĐỒ ÁN/ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

I. Thông tin chung

- Họ và tên giảng viên hướng dẫn:

.....

Học hàm, học vị: Chuyên ngành:

.....

Đơn vị công tác:

.....

- Họ và tên sinh viên: MSSV:

Lớp: Khoa:

.....

Tên đề tài:

.....

.....

.....

- Tổng quát về ĐA/KLTN:

+ Số trang:

Số chương:

+ Số bảng số liệu:

Số hình vẽ:

+ Số tài liệu tham khảo:

II. Nhận xét về ĐA/KLTN

2.1. Nhận xét về hình thức:.....

.....

.....

.....

2.2. Tính cấp thiết của đề tài:

.....

.....

.....

2.3. Mục tiêu và nội dung:

.....

.....

.....
2.4. Tổng quan tài liệu:

.....
.....
.....

2.5. Phương pháp nghiên cứu:

.....
.....
.....

2.6. Các kết quả nghiên cứu đạt được:

.....
.....
.....
.....

2.7. Trích dẫn tài liệu:

.....
.....

2.8. Kết luận và đề nghị:

.....
.....
.....

2.8. Tính sáng tạo và ứng dụng:

.....
.....
.....

2.9. Các vấn đề cần bổ sung, chỉnh sửa:

.....
.....
.....
.....

III. Phần nhận xét tinh thần và thái độ làm việc của sinh viên

.....

.....

IV. Đánh giá

1. Đồ án/khóa luận tốt nghiệp đạt/chưa đạt yêu cầu:

2. Đề nghị: Được bảo vệ: ☐

Không được bảo vệ: ☐

Điểm:/10 (làm tròn đến một chữ số thập phân)

....., ngày tháng năm 20.....

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

(Ký và ghi rõ họ tên)

**NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN
ĐỒ ÁN/ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

I. Thông tin chung

- Họ và tên giảng viên phản biện:

.....

Học hàm, học vị: Chuyên ngành:

.....

Đơn vị công tác:

.....

- Họ và tên sinh viên: MSSV:

Lớp: Khoa:

.....

Tên đề tài:

.....

.....

.....

- Tổng quát về ĐA/KLTN:

+ Số trang:

Số chương:

+ Số bảng số liệu:

Số hình vẽ:

+ Số tài liệu tham khảo:

II. Nhận xét về ĐA/KLTN

2.1. Nhận xét về hình thức:.....

.....

.....

.....

2.2. Tính cấp thiết của đề tài:

.....

.....

.....

2.3. Mục tiêu và nội dung:

.....

.....

.....
2.4. Tổng quan tài liệu:

.....
.....
.....

2.5. Phương pháp nghiên cứu:

.....
.....
.....

2.6. Các kết quả nghiên cứu đạt được:

.....
.....
.....
.....

2.7. Trích dẫn tài liệu:

.....
.....

2.8. Kết luận và đề nghị:

.....
.....
.....

2.8. Tính sáng tạo và ứng dụng:

.....
.....
.....

2.9. Các vấn đề cần bổ sung, chỉnh sửa:

.....
.....
.....
.....

III. Câu hỏi (Giảng viên phản biện có đặt từ 1 - 3 câu hỏi liên quan đến nội dung của ĐA/KLTN để sinh viên trả lời tại Hội đồng bảo vệ ĐA/KLTN)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

IV. Đánh giá

1. Đồ án/khóa luận tốt nghiệp đạt/chưa đạt yêu cầu:

2. Đề nghị: Được bảo vệ: ☐

 Không được bảo vệ: ☐

Điểm:/10 (làm tròn đến một chữ số thập phân)

....., ngày tháng năm 20.....

GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan rằng khóa luận này là kết quả nghiên cứu của riêng tôi, được thực hiện dưới sự hướng dẫn tận tình của Th.S Nguyễn Thị Kim Hiệp. Nội dung trình bày trong khóa luận hoàn toàn trung thực và không sao chép từ bất kỳ nguồn nào mà không trích dẫn.

Các số liệu và bảng biểu sử dụng để phân tích và minh họa cho khóa luận được thu thập từ nhiều nguồn tài liệu đáng tin cậy, và đã được ghi rõ trong mục tài liệu tham khảo hoặc chú thích dưới các bảng biểu.

Bên cạnh đó, các tài liệu dùng để diễn giải và bổ sung cho các luận điểm trong khóa luận, kể cả ở phần phụ lục, đều được trích dẫn đầy đủ nhằm đảm bảo tính minh bạch và khoa học của nghiên cứu.

Bà Rịa - Vũng Tàu, ... tháng ... năm 2024

Sinh viên thực hiện

(Ký tên, ghi rõ họ tên)

Trần Văn Anh Sơn

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên, em xin phép gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Ban Giám hiệu Trường Đại học Bà Rịa – Vũng Tàu, cùng Khoa Kinh tế Biển – Logistics, đã tạo ra một môi trường học tập và nghiên cứu thuận lợi, giúp em tiếp cận những kiến thức mới mẻ và mở rộng hiểu biết trên nhiều lĩnh vực. Em cũng xin gửi lời tri ân đến các thầy cô đã tận tâm giảng dạy và truyền đạt những kiến thức chuyên môn quý báu trong khoảng gian em học tập tại trường, góp phần giúp em xây dựng nền tảng vững chắc cho sự nghiệp sau này.

Với lòng biết ơn sâu sắc, em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới Giảng viên hướng dẫn – Cô Nguyễn Thị Kim Hiệp, người đã luôn hỗ trợ và hướng dẫn em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận. Em vô cùng biết ơn sự tận tình, sự chỉ bảo của cô về nội dung, những góp ý chỉnh sửa và lời khuyên quý giá của cô, giúp em hoàn thiện bài luận này. Những kiến thức và kinh nghiệm cô chia sẻ sẽ là hành trang quý báu, hỗ trợ em trong công việc tương lai.

Bên cạnh đó, em xin gửi lời cảm ơn đến Ban Giám đốc Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép và Phòng Chứng từ, đã tạo điều kiện thuận lợi và hỗ trợ em trong quá trình hoàn thành khóa luận.

Mặc dù em đã có thời gian thực tập tại công ty và nỗ lực hết mình, nhưng vì thời gian hạn chế và kinh nghiệm thực tế còn thiếu sót, em nhận thức rằng đề tài của mình có thể chưa hoàn toàn hoàn hảo. Em rất mong nhận được sự thông cảm và những ý kiến đóng góp từ quý thầy cô để bài báo cáo được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chúc quý thầy cô luôn mạnh khỏe, hạnh phúc và tiếp tục đào tạo thành công nhiều thế hệ học trò ưu tú. Em cũng xin chúc Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép phát triển bền vững và chúc các anh chị, cô chú trong công ty sức khỏe, hạnh phúc và thành công trong sự nghiệp.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	
MỤC LỤC	i
ĐỊNH NGHĨA VÀ DANH SÁCH TỪ VIẾT TẮT	iv
DANH MỤC CÁC HÌNH	v
DANH MỤC BẢNG	vi
LỜI MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Mục đích nghiên cứu	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.	2
4. Phương pháp nghiên cứu.	2
5. Kết cấu đề tài	3
CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TIẾP VẬN CÁI MÉP	4
1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty	4
1.2 Quá trình hình thành và phát triển đến nay	4
1.3 Chức năng, nhiệm vụ.....	5
1.3.1 Chức năng.....	5
1.3.2 Nhiệm vụ	6
1.4 Cơ cấu tổ chức kinh doanh của công ty	7
1.5 Mối quan hệ giữa các phòng ban trong công ty	9
1.6 Sứ mệnh và tầm nhìn.....	9
1.6.1 Sứ mệnh	9
1.6.2 Tầm nhìn.....	10
TÓM TẮT CHƯƠNG 1	11
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....	12
2.1 Khái quát chung về nghiệp vụ giao nhận	12
2.1.1 Định nghĩa chung về giao nhận.....	12
2.1.2 Đặc điểm của hoạt động giao nhận.....	12
2.1.3 Phân loại hoạt động giao nhận	13
2.1.4 Quyền và nghĩa vụ của người giao nhận.....	13
2.1.5 Trách nhiệm của người giao nhận	13
2.2 Giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu tại cảng biển	16
2.2.1 Cơ sở pháp lý, nguyên tắc giao nhận hàng hoá XNK tại cảng biển.....	16

2.2.2 Nhiệm vụ của các cơ quan tham gia giao nhận hàng hoá XNK.....	17
2.3 Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.....	19
TÓM TẮT CHƯƠNG 2	27
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY TIẾP VẬN QUỐC TẾ CÁI MÉP.....	28
3.1 Các bước thực hiện quy trình nhập khẩu hàng hóa của Công ty	28
3.1.1 Chào giá với khách hàng.....	28
3.1.2. Tiếp nhận yêu cầu và ký kết hợp đồng dịch vụ	29
3.1.3. Liên hệ với hãng tàu đặt chỗ	30
3.1.4. Kéo cont rỗng và đóng hàng	30
3.1.5. Làm thủ tục Hải quan	31
3.1.6 Hạ cont tại cảng và nhận vận đơn đường biển	40
3.1.7 Xin giấy chứng nhận xuất xứ (C/O).....	41
3.1.8 Lưu và chuyển hồ sơ.....	43
3.2 Kết quả kinh doanh của công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép.....	44
3.3 Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình	45
3.3.1 Nhân tố bên trong.....	45
3.3.2 Nhân tố bên ngoài	46
3.4 Nhận xét quy trình.....	49
3.4.1 Điểm mạnh.....	49
3.4.2 Điểm yếu	50
TÓM TẮT CHƯƠNG 3	55
CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TIẾP VẬN QUỐC TẾ CÁI MÉP	56
4.1 Chiến lược phát triển của công ty	56
4.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép.	58
4.2.1 Giải pháp nâng cao trình độ chuyên môn nguồn nhân lực	58
4.2.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả quá trình lấy cont rỗng và đóng hàng.....	60
4.2.3 Giải pháp trong việc chuẩn bị, kiểm tra chứng từ.....	61
4.2.4 Giải pháp tối thiểu hóa các chi phí, nâng cao cơ sở vật chất và đầu tư trang thiết bị	62
4.3 Kiến nghị	63
4.3.1 Kiến nghị đối với Công ty.....	63
4.3.2 Kiến nghị cho Cơ quan nhà nước.....	64

4.3.2 Kiến nghị cho Cơ quan hải quan.....	65
KẾT LUẬN	66
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	
PHỤ LỤC	

ĐỊNH NGHĨA VÀ DANH SÁCH TỪ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	GIẢI NGHĨA
FIATA	Liên đoàn các hiệp hội giao nhận quốc tế (International Federation of Freight Forwarder Associations)
CPTPP	Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương
EVFTA	Hiệp định thương mại tự do Liên minh châu Âu - Việt Nam
UKVFTA	Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - Vương quốc Anh
FWD	Forwarder những cá nhân, đơn vị cung cấp các dịch vụ vận tải cho doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa.
NK/XK	Nhập khẩu/Xuất khẩu
GATT	Hiệp định chung về Mậu dịch và Thuế quan
LCL	Hàng lẻ, hay hàng consol
FCL	Hàng nguyên container
MTO	Người kinh doanh vận tải đa phương thức
ETD	Thời gian dự kiến tàu chạy
VICT	Bến cảng container quốc tế Việt Nam
C/O	Certificate of Origin (Chứng nhận xuất xứ nguồn gốc)
B/L	Bill of Lading (Vận đơn đường biển)
D/O	Delivery Order (Lệnh giao hàng)
P/L	Packing List (Phiếu đóng gói)
EIR	Phiếu giao nhận
Phí THC	Phụ phí xếp dỡ
DEM/DET	Phí lưu container tại cảng/Phí lưu container tại kho riêng
CMI	Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép
TK	Tờ khai
DN	Doanh nghiệp
Fumi	Giấy Chứng Nhận Hun Trùng (Fumigation Certificate)

DANH MỤC CÁC HÌNH

STT	DANH MỤC HÌNH	TRANG
1	Hình 1.1 Logo Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép	4
2	Hình 3.1 Giao diện phần mềm khai báo Hải quan ECUS5 VNACCS	31
3	Hình 3.2 Chọn đăng ký mới mở tờ khai hàng xuất khẩu	32
4	Hình 3.3 Giao diện khai hàng xuất khẩu – Thông tin chung	32
5	Hình 3.4 Khai thông tin vận đơn	33
6	Hình 3.5 Khai thông tin hóa đơn	33
7	Hình 3.6 Nhập các thông tin về địa điểm xếp hàng lên xe và danh sách container	34
8	Hình 3.7 Giao diện khai danh sách hàng	35
9	Hình 3.8 Tra cứu biểu thuế - Mã HS	35
10	Hình 3.9 Tra cứu Mã HS	36
11	Hình 3.10 File excel danh sách hàng	36
12	Hình 3.11 In bảng kê mã vạch, phương tiện chứa hàng	38
13	Hình 3.12 Tra cứu cont hạ bãi	40
14	Hình 3.13 Mẫu bộ hồ sơ xin cấp C/O	42

DANH MỤC CÁC BẢNG

STT	DANH MỤC BẢNG	TRANG
1	Bảng 1.1: Cơ cấu doanh thu nhuận (tỷ đồng)	34

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

STT	DANH MỤC SƠ ĐỒ	TRANG
1	Sơ đồ 1.1: Sơ đồ Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép	7
2	Sơ đồ 2.1: Sơ đồ quy trình xuất khẩu đường biển	19
3	Sơ đồ 2.2 Sơ đồ quá trình xử lý phân luồng hải quan	23
4	Sơ đồ 3.1: Sơ đồ thực hiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép	28

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài.

Trong hơn 35 năm đổi mới và định vị nền kinh tế, từ bước ngoặt lịch sử năm 1986 đến các dấu mốc hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam đã và đang từng bước khẳng định vị thế của mình trên trường quốc tế. Trải qua nhiều biến động lịch sử, những thành tựu nền kinh tế Việt Nam đã và đang đạt được cho thấy mức độ hồi phục nhanh và sự phát triển vượt bậc thời gian qua. Tính đến năm 2024, Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), Hiệp định thương mại tự do Liên minh châu Âu - Việt Nam (EVFTA) và Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - Vương quốc Anh (UKVFTA) là ba dấu mốc lớn đánh dấu mức độ hội nhập sâu rộng của nền kinh tế Việt Nam lên trên “dòng chảy chung” của thị trường kinh tế thế giới.

“Thế giới phẳng” tạo cơ hội cho ngoại thương phát triển. Hoạt động ngoại thương đóng vai trò quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế nay lại được thể hiện rõ nét hơn thông qua kim ngạch xuất nhập khẩu ở từng năm. Bên cạnh cơ hội phát triển, ngoại thương cũng đối mặt với những thách thức hội nhập không nhỏ khi các nền tảng công nghệ như Internet of Things (IoT), trí tuệ nhân tạo, tiền ảo hay Blockchain đang bùng nổ và gia tăng với tốc độ chóng mặt. Như vậy, đối với doanh nghiệp Việt Nam, để “đi tắt - đón đầu” xu hướng hoà mình vào dòng chảy kinh tế toàn cầu, việc trang bị đầy đủ các kiến thức tổng quát đến chi tiết về nền kinh tế nước nhà - trong mối tương quan với nền kinh tế thế giới là việc hết sức cần thiết.

Vận tải hàng hóa quốc tế là một hoạt động không thể thiếu của việc xuất nhập khẩu hàng hóa, chúng là những hoạt động không thể tách rời, có mua bán hàng hóa giữa các quốc gia khác nhau là sẽ có hoạt động vận tải quốc tế, chúng có tác động qua lại và thống nhất với nhau. Trên thực tế hoạt động xuất nhập khẩu được diễn ra liên tục và ngày càng phát triển sâu rộng, điều đó đồng nghĩa với sẽ có rất nhiều nhà kinh doanh xuất nhập khẩu không thể thực hiện đầy đủ và hiệu quả việc vận chuyển hàng hóa qua lại giữa các nước do sự hạn chế trong chuyên môn và nghề nghiệp. Chính vì vậy, đó là nguyên nhân dịch vụ giao nhận hàng hóa nói chung và dịch vụ giao nhận hàng hóa bằng đường biển nói riêng ra đời và phát triển mạnh mẽ.

Nhận thấy tầm quan trọng của thương mại nói chung và hoạt động xuất nhập khẩu tại Công ty nói riêng đối với sự phát triển kinh tế, em đã có cơ hội tiếp cận thực tế nghiệp vụ xuất khẩu. Với sự hỗ trợ từ phía Công ty cùng những kiến thức tích lũy được trong

quá trình học tập tại Trường, em xin chọn đề tài: **“Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép”**. Hy vọng bài báo cáo sẽ mang đến cho quý Thầy, Cô và bạn đọc có cái nhìn tổng quan về quy trình xuất khẩu thực tế tại Công ty.

2. Mục đích nghiên cứu

Khóa luận này tập trung nghiên cứu về:

- *Cơ sở lý luận về quy trình xuất khẩu hàng hóa.*
- *Thực trạng hoạt động xuất khẩu của Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép.*
- *Giải pháp và đề xuất một số kiến nghị.*

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép.

Phạm vi nghiên cứu: Phạm vi nghiên cứu tập trung vào việc tìm hiểu cách thức hoạt động thực tế tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép, dựa trên các số liệu kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2021 - 2023. Đồng thời, nghiên cứu cũng khai thác các tài liệu chuyên ngành về giao nhận và xuất khẩu thông qua nguồn sách báo, tạp chí và internet để làm cơ sở phân tích và đánh giá.

4. Phương pháp nghiên cứu.

Phương pháp quan sát:

Tiến hành theo dõi, ghi nhận các quy trình và hoạt động liên quan đến xuất khẩu hàng hóa tại công ty. Từ đó, phân tích dữ liệu thu thập được để đánh giá hiệu quả, xác định điểm mạnh và hạn chế trong hoạt động xuất khẩu từ đó đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả giao nhận hàng xuất khẩu.

Phương pháp phân tích, xử lý số liệu:

+ Nguồn dữ liệu trên Internet: Thu thập các thông tin từ website của Tổng cục Thống kê, Tổng cục Hải quan, website của công ty,... cũng như các văn bản pháp luật, văn bản quy định của Nhà nước, của các Bộ, Ban, Ngành..., các công trình nghiên cứu trước đó, các giáo trình, luận văn, tạp chí, hội thảo, chuyên đề nghiên cứu của ngành để thấy nhận định đánh giá của các tổ chức, chuyên gia về năng lực cạnh tranh dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển.

+ Nguồn dữ liệu từ nội bộ Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép: báo cáo tài chính, báo cáo kết quả kinh doanh, các văn bản và quyết định của công ty.

5. Kết cấu đề tài

Ngoài lời mở đầu, mục lục, các danh mục bảng biểu, hình, từ viết tắt, khóa luận bao gồm 4 chương sau:

Chương 1: Khái quát sơ lược về Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép – CMI.

Chương 2: Cơ sở lý luận về quy trình giao nhận xuất khẩu hàng hóa.

Chương 3: Thực trạng quy trình giao nhận xuất khẩu tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép.

Chương 4: Một số giải pháp đề xuất và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả tổ chức quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép.

Khóa luận được thực hiện thông qua việc nghiên cứu các văn bản, chứng từ liên quan cũng như thông tin được thu thập trực tiếp và ghi nhận từ thực nghiệm.

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN TIẾP VẬN CÁI MÉP

1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Quốc tế Cái Mép Thông tin sơ lược về công ty



Hình 1.1 Logo Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép

(Nguồn: Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép)

Tên công ty: Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép

Tên quốc tế: CAI MEP INTERNATIONAL LOGISTICS CO,LTD

Tên viết tắt: CMI LOGISTICS

Địa chỉ: 25HA Khu phố Vạn Hạnh, Phường Phú Mỹ, Thị xã Phú Mỹ, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu, Việt Nam.

Điện thoại: (0254) 3891909

Fax: 0938901909

Mã số thuế: 3502309735

Ngày hoạt động: 14/06/2016

Loại hình công ty: Công ty trách nhiệm hữu hạn ngoài NN.

Email: sales@cmilogistics.com.vn

Website: www.cmilogistics.com.vn

Quản lý bởi: Chi cục Thuế thị xã Phú Mỹ.

1.2 Quá trình hình thành và phát triển đến nay

Công ty TNHH tiếp vận Quốc tế Cái Mép (CMI) được thành lập từ năm 2016 trên cơ sở kế thừa kinh nghiệm, quan hệ xã hội và uy tín sẵn có từ các thành viên sáng lập. Bước qua năm hoạt động thứ 5, CMI đã nhận được rất nhiều sự ủng hộ từ phía khách hàng trong lĩnh vực logistics nói chung tại Việt Nam.

Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép được thành lập với mục tiêu trở thành một trong những đại lý giao nhận và chuyên nghiệp tại tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu cũng như khu vực phía Nam và hướng đến trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

Ngày nay, Công Ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép đã trở nên quen thuộc trên thị trường và được xem là công ty khá thành công trong lĩnh vực giao nhận vận tải.

Với hơn 100 nhân viên, Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép đã và đang phát triển cung cấp các sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng với chất lượng cao nhất nhưng chi phí thấp nhất có thể. Tính chuyên nghiệp và dịch vụ chất lượng cao chỉ có thể có ở những công ty có đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp. Bởi vậy, Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép đầu tư rất nhiều vào khâu đào tạo đội ngũ nhân sự. Hiện nay, hầu hết các nhân viên văn phòng của công ty đều có những chứng chỉ hành nghề chuyên nghiệp và có một số vị trí đã đạt được bằng cấp cao.

Công ty TNHH Tiếp Vận Cái Mép không chỉ cung cấp các dịch vụ đơn thuần mà hơn thế nữa, công ty còn cung cấp và tư vấn cho khách hàng các giải pháp vận tải hiệu quả và kinh tế.

Tóm lại, với đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp làm việc nhiệt tình, có tinh thần trách nhiệm cao và có hệ thống cơ sở vật chất, kho bãi đầy đủ. Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép tự tin có thể tư vấn cho khách hàng giải pháp vận chuyển tốt nhất, nhanh nhất với giá cả cạnh tranh nhất.

1.3 Chức năng, nhiệm vụ

1.3.1 Chức năng

❖ Ngành nghề kinh doanh của Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép:

- Logistics và dịch vụ Logistics.
- Vận tải – Công ty và Đại lý.
- Giao nhận và vận tải hàng hóa.

❖ CMI Logistics cung cấp dịch vụ giao nhận, kho vận, dịch vụ kho bãi container, dịch vụ thông quan hàng hóa, dịch vụ kiểm hóa hàng hóa, vận tải hàng hóa toàn cầu bằng đường biển và đường hàng không.

❖ Các sản phẩm dịch vụ của CMI Logistics:

- Dịch vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không.
- Dịch vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường biển.
- Dịch vụ vận tải nội địa

- Dịch vụ gom hàng lẻ - LCL consol box.
- Dịch vụ khai báo Hải quan.
- Dịch vụ kho bãi: kho ngoại quan, kho CFS
- Cung cấp chuỗi dịch vụ giao nhận vận chuyển Door to door.
- Dịch vụ vận chuyển hàng rời.

Là một công ty chuyên cung cấp dịch vụ, vì vậy thỏa mãn nhu cầu của khách hàng luôn là mục tiêu hàng đầu của Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép cam kết:

- Giao hàng hóa đúng hẹn, giá cả luôn thấp nhất có thể.
- Luôn cải tiến chất lượng dịch vụ để đáp ứng ngày càng tốt hơn, phù hợp hơn với nhu cầu của quý khách hàng.
- Luôn cải tiến chất lượng dịch vụ để đáp ứng ngày càng tốt hơn, phù hợp hơn với các nhu cầu của quý khách hàng.
- Luôn đào tạo và nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ nhân viên – đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của công việc. Chính sách chất lượng luôn luôn được củng cố và thực hiện một cách tốt nhất để nâng cao sự cạnh tranh, tạo tiền đề hoạt động tốt, đưa công ty ngày càng phát triển vững mạnh.

Vì vậy, mục tiêu hàng đầu và xuyên suốt trong toàn bộ quá trình hoạt động kinh doanh được ban giám đốc và toàn thể nhân viên công ty đặc biệt quan tâm và thực hiện ngày càng tốt hơn đó là sự hài lòng của khách hàng về dịch vụ mà công ty cung cấp.

1.3.2 Nhiệm vụ

Nhiệm vụ của Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép:

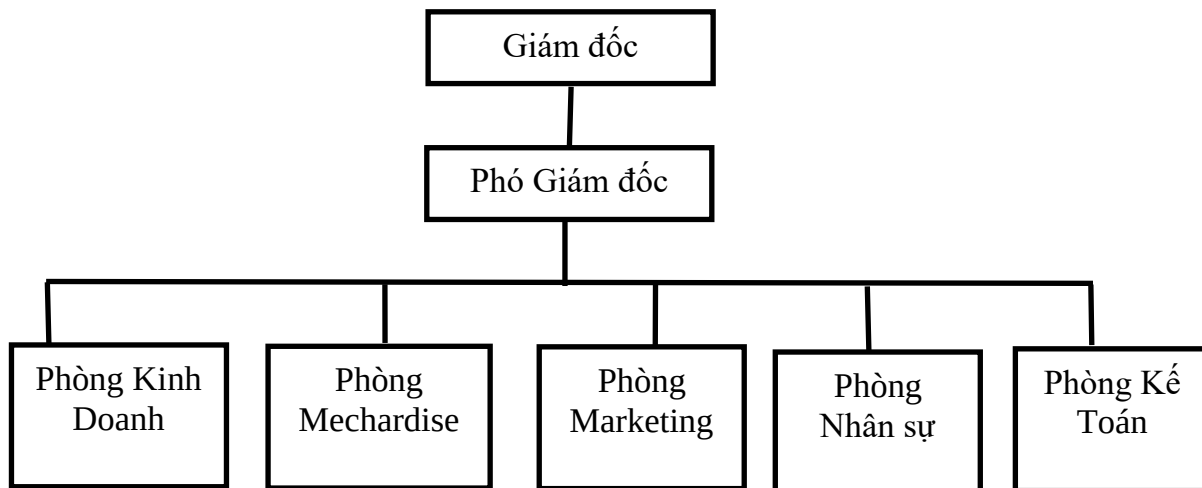
Dựa trên những chức năng chính của mình cùng với tình hình tổ chức nhân sự trong từng thời điểm nhất định, công ty luôn đề ra những kế hoạch, những nhiệm vụ hợp lý và linh hoạt để đảm bảo tính hiệu quả trong hoạt động. Tuy nhiên công ty đã đề ra những nhiệm vụ trọng tâm và thực hiện xuyên suốt trong quá trình hoạt động và phát triển, cụ thể là:

- Đảm bảo tổ chức hoạt động kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng kí, chịu trách nhiệm đối với khách hàng và trước pháp luật về những sản phẩm dịch vụ mà công ty cung cấp.
- Trên cơ sở kết quả hoạt động năm vừa qua, từ đó dự đoán khả năng phát triển nhu cầu của các đối tượng phục vụ trong năm kế hoạch, xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm, tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh sau khi đã được Giám đốc công ty phê

duyet. Có những chiến lược và chính sách phát triển công ty phù hợp với chức năng và đặc điểm riêng của mình.

- Chấp hành nghiêm túc các chế độ, chính sách, pháp luật của Đảng, Nhà nước và tập quán quốc tế về lĩnh vực có liên quan đến công tác giao nhận vận tải, các qui định về tài chính, tài sản cố định, tài sản lưu động của công ty. Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ với Nhà nước và cơ quan chức năng ban ngành như Chi cục Thuế, Chi cục Hải quan.
- Bảo đảm an ninh trật tự, an toàn xã hội, vệ sinh môi trường và phòng cháy chữa cháy trong khu vực hoạt động của công ty.
- Quản lý toàn bộ cán bộ, công nhân viên theo chính sách, chế độ hiện hành của Nhà nước, không ngừng cải thiện điều kiện lao động sinh hoạt cho nhân viên.
- Thêm vào đó, để cạnh tranh với nhiều nhà cung cấp dịch vụ logistics chuyên nghiệp và có uy tín trong thời buổi hội nhập kinh tế thị trường hiện nay, công ty đã xác định đầu tư vào con người bằng việc gửi nhân viên, cán bộ đi đào tạo chuyên môn, cùng với việc đẩy mạnh các dịch vụ trọn gói cho khách hàng. Nâng cao chất lượng dịch vụ là giải pháp then chốt để cạnh tranh trên thị trường.

1.4 Cơ cấu tổ chức kinh doanh của Công ty TNHH Quốc tế Cái Mép



Sơ đồ 1.2: Sơ đồ Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Quốc tế Cái Mép

(Nguồn: Phòng Nhân sự Công ty)

Giám Đốc: Là người đại diện pháp luật của công ty, trực tiếp chịu trách nhiệm chính và có quyền hạn cao nhất trong công ty, trực tiếp điều hành mọi hoạt động kinh doanh đồng thời luôn theo dõi và kiểm tra việc thực hiện công việc của các bộ phận.

Phó Giám Đốc: là người quản lý các khối hoạt động của công ty, giám sát hoạt động các phòng ban, các nhóm công nghiệp và khách hàng.

Phòng Kinh doanh: Chịu trách nhiệm phát triển thị trường, và toàn bộ doanh số của công ty. Phát triển bán hàng, xây dựng các mối quan hệ, tìm kiếm và phát triển các khách hàng tiềm năng, lên kế hoạch và tư vấn khách hàng mua sản phẩm. Ngoài ra còn phải chịu trách nhiệm hoàn thiện hợp đồng, nắm rõ quy trình sale và duy trì được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng cũ, kết nối với khách hàng mới và tạo ra những nhóm khách hàng thân thiết cho công ty.

Phòng Merchandise: Chịu trách nhiệm kiểm soát tồn kho hàng hoá và kế hoạch nhập hàng hàng năm. Tiếp nhận đơn hàng, hỗ trợ khách hàng trong quá trình lên đơn hàng. Theo dõi phản hồi của khách hàng, đàm phán về hợp đồng. Làm việc với các bộ phận kỹ thuật, mua hàng. Làm việc với các phòng sản xuất, đội kỹ thuật và quản lý chất lượng để đảm bảo đơn hàng được giao kịp thời và đạt tiêu chuẩn chất lượng. Tính toán chi phí cho hàng hóa và dịch vụ liên quan. Báo cáo lên cấp trên các chỉ số liên quan đến đơn hàng.

Phòng Marketing: Chịu trách nhiệm về hình ảnh, truyền thông của công ty và với khách hàng bên ngoài. Xây dựng và phát triển các mối quan hệ cũng như dịch vụ chăm sóc khách hàng. Chạy quảng cáo tiếp cận nguồn khách hàng mới cũng như xử lý các vấn đề liên quan đến sản phẩm cũng như hình ảnh công ty. Nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm, lên kế hoạch và thực hiện các chiến lược Marketing, chạy quảng cáo và tìm khách hàng tiềm năng, lập kế hoạch marketing cho từng chương trình, xây dựng chính sách quảng bá thương hiệu, quản lý nội dung các bài viết truyền thông trên các phương tiện đại chúng và hệ thống kênh digital (Mạng xã hội, Website,...)

Phòng Nhân sự: Chịu trách nhiệm quản lý và điều phối nhân sự công ty cũng như việc tuyển dụng và tổ chức các buổi đào tạo theo yêu cầu của các phòng ban. Xử lý bảng lương và quản lý các thiết bị tài sản. Thực hiện tiếp đón khách mời mỗi khi công ty có sự kiện hay hoạt động nội bộ. Tham gia tổ chức các sự kiện của công ty và hoạt động vui chơi cho nhân viên nhằm duy trì và phát triển văn hóa nội bộ công ty. Trực tiếp nhận giao dịch của khách hàng, xử lý các vấn đề phát sinh liên quan

Phòng Kế toán: Chịu trách nhiệm quản lý dòng tiền của công ty, cân đối dòng tiền để đảm bảo các hoạt động của công ty được thực hiện. Tham gia trong việc quản lý, tổ chức thực hiện các công tác tài chính kế toán của công ty. Giúp giám đốc nắm được các chế độ kế toán hiện hành và có hướng hoạt động đúng đắn. Tham gia cố vấn cho cấp quản lý, phối hợp hoạt động với các bộ phận khác trong công ty.

1.5 Môi quan hệ giữa các phòng ban trong công ty

Phòng Kinh doanh: là bộ phận không thể thiếu của mỗi công ty, là bộ phận nắm nhiều thông tin về đối tác, khách hàng cũng như các thông tin quý giá khác rất cần thiết cho bộ phận nghiên cứu và phát triển. Tất cả góp phần định hướng chiến lược, tiếp thị trước khi đưa sản phẩm ra thị trường. Các phòng ban sẽ liên kết chặt chẽ để có thể vận hành tổ chức thành thể thống nhất.

Phòng Marketing: đây là phòng đảm nhận về định vị thị trường, phân khúc khách hàng giúp công ty đưa ra những chiến lược về giá cả và hoạt động phân phối. Từ đây, các bộ phận khác trong công ty sẽ lên kế hoạch triển khai dựa trên dự báo đó. Đặc biệt là sự liên kết giữa phòng Marketing và phòng Kinh doanh, phòng marketing sẽ đưa ra các chương trình khuyến mãi để tìm kiếm khách hàng về cho phòng kinh doanh. Hoặc phòng kinh doanh sẽ liên kết với marketing để thu thập dữ liệu về sản phẩm cũng như là khách hàng.

Phòng Nhân sự: ngoài việc đào tạo, tuyển dụng nhân sự thì phòng nhân sự còn có kết hợp với các phòng ban khác hướng đến mục tiêu kinh doanh. Ví dụ khi phòng Marketing định hướng các chiến lược trong năm, thì phòng Nhân sự sẽ hợp tác, triển khai thu hút những nhân tài giỏi giúp công ty có thể đạt được kết quả như mong muốn.

Phòng Kế toán: có thể nói đây là bộ phận không thể thiếu trong bất kỳ công ty nào. Nó có mối liên hệ rất chặt chẽ với các phòng ban khác trong công ty. Ví dụ phòng Marketing đưa ra những chiến lược quảng cáo cho sản phẩm mới của công ty thì phải liên kết với phòng Kế toán để có thể chi trả hoặc mua sắm các nguyên vật liệu cần thiết,...

1.6 Sứ mệnh và tầm nhìn

1.6.1 Sứ mệnh

Sứ mệnh của CMI là trở thành đối tác đáng tin cậy và hàng đầu trong lĩnh vực logistics, luôn đặt khách hàng là trung tâm của mọi hoạt động. Chúng tôi cam kết mang đến các giải pháp logistics toàn diện và hiệu quả, giúp khách hàng tối ưu hóa chuỗi cung ứng và gia tăng giá trị kinh doanh.

- Mục tiêu hàng đầu của CMI là đáp ứng và vượt qua mong đợi của khách hàng thông qua dịch vụ chất lượng, kịp thời và đáng tin cậy. CMI hiểu rằng sự thành công của khách hàng chính là sự thành công của công ty.

- CMI cam kết minh bạch trong mọi giao dịch và quan hệ với đối tác, khách hàng tiềm năng. Sự minh bạch này giúp xây dựng lòng tin và mối quan hệ bền vững, lâu dài.

- Luôn nỗ lực cải tiến quy trình kinh doanh, áp dụng công nghệ mới và tối ưu hóa hoạt động để mang lại hiệu quả cao nhất. Chúng tôi không ngừng tìm kiếm các giải pháp sáng tạo để nâng cao chất lượng dịch vụ và đáp ứng nhu cầu thay đổi của thị trường.
- Luôn coi con người là tài sản quý giá nhất. Việc đào tạo liên tục và nâng cao kỹ năng chuyên môn cho nhân viên không chỉ giúp họ phát triển sự nghiệp mà còn góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ của công ty.

Với những cam kết và giá trị cốt lõi này, Công ty CMI mong muốn trở thành biểu tượng của sự chuyên nghiệp, tận tâm và sáng tạo trong ngành logistics, mang lại lợi ích tối đa cho khách hàng và cộng đồng.

1.6.2 Tầm nhìn

Kể từ khi thành lập, CMI luôn hướng tới việc trở thành công ty hàng đầu trong ngành logistics, nổi bật với chất lượng dịch vụ cao nhất và sự phát triển bền vững. CMI cam kết luôn nhận ra và đáp ứng kỳ vọng của khách hàng thông qua sự đổi mới liên tục và cải tiến không ngừng.

Ngoài ra, CMI đặt mục tiêu xây dựng một môi trường làm việc tích cực và sáng tạo cho nhân viên, thúc đẩy sự phát triển cá nhân và chuyên môn. Điều này không chỉ giúp nâng cao hiệu quả làm việc mà còn tạo ra động lực mạnh mẽ cho đội ngũ nhân viên đóng góp vào sự thành công chung của công ty. Bên cạnh đó, CMI không ngừng nỗ lực trong việc bảo vệ môi trường. Công ty luôn tuân thủ chặt chẽ các quy định về môi trường và thực hiện các biện pháp tiên tiến để giảm thiểu tác động tiêu cực. Tầm nhìn của CMI là trở thành một doanh nghiệp xanh, không chỉ tạo ra giá trị kinh tế mà còn góp phần bảo vệ hành tinh.

Cuối cùng, CMI khát vọng mở rộng mạng lưới và tầm ảnh hưởng toàn cầu, đồng thời giữ vững cam kết về chất lượng và trách nhiệm xã hội. Bằng việc áp dụng công nghệ hiện đại và duy trì mối quan hệ tốt đẹp với các đối tác chiến lược, CMI mong muốn góp phần vào sự phát triển của ngành logistics thế giới.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Chương 1 đã mang đến cái nhìn toàn diện về Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Tiếp Vận Cái Mép, một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong ngành logistics tại Việt Nam. Được thành lập vào năm 2016, công ty đã trải qua một quá trình phát triển đáng kể, từ những ngày đầu thành lập với quy mô nhỏ, đến nay đã trở thành một tổ chức có tầm ảnh hưởng trong ngành.

Cơ cấu tổ chức của công ty được xây dựng chặt chẽ với sự phân công rõ ràng giữa các bộ phận như vận hành, quản lý kho bãi, dịch vụ khách hàng và phát triển kinh doanh. Điều này không chỉ giúp tối ưu hóa quy trình làm việc mà còn đảm bảo chất lượng dịch vụ cao nhất cho khách hàng. Công ty Tiếp Vận Cái Mép cung cấp một loạt các dịch vụ đa dạng bao gồm vận chuyển đường bộ, đường biển, và đường hàng không. Hệ thống kho bãi hiện đại, cùng với mạng lưới đối tác rộng khắp trong và ngoài nước, đã giúp công ty đáp ứng được những yêu cầu khắt khe của khách hàng về thời gian và chi phí vận chuyển. DN cũng chú trọng đến việc phát triển nguồn nhân lực, với các chương trình đào tạo và phát triển kỹ năng liên tục cho nhân viên. Điều này không chỉ giúp nâng cao chất lượng dịch vụ mà còn tạo ra một môi trường làm việc chuyên nghiệp và năng động.

Kết thúc chương này, chúng ta có thể thấy rõ Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Tiếp Vận Cái Mép đã và đang nỗ lực không ngừng để khẳng định vị thế của mình trong ngành logistics. Sự phát triển của công ty không chỉ dựa vào việc mở rộng quy mô và cải tiến dịch vụ, mà còn nhờ vào chiến lược phát triển bền vững và cam kết mang lại giá trị tốt nhất cho khách hàng. Chương 1 là nền tảng quan trọng giúp chúng ta có tầm nhìn về sự hành trình phát triển và những thành tựu nổi bật của công ty.

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

2.1 Khái quát chung về nghiệp vụ giao nhận

2.1.1 Định nghĩa chung về giao nhận

“Trong thương mại quốc tế, hàng hóa cần được vận chuyển đến nhiều quốc gia khác nhau, từ nước của người bán đến nước của người mua. Trong trường hợp này, người giao nhận vận tải (freight Forwarder: Transitaire) là người tổ chức vận chuyển hàng hóa và thực hiện các thủ tục liên quan đến việc vận chuyển.

Theo quy định mẫu của FIATA về dịch vụ giao nhận hàng hóa, dịch vụ giao nhận hàng hóa được định nghĩa là bất kỳ dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, xếp hàng, đóng gói hoặc phân phối hàng hóa và các dịch vụ liên quan khác hoặc liên quan đến các dịch vụ trên. Các vấn đề về hải quan, tài chính, bảo hiểm, thanh toán và thu thập các chứng từ liên quan đến hàng hóa.

Theo pháp luật thương mại Việt Nam, dịch vụ giao nhận hàng hóa là hoạt động thương mại trong đó người kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa nhận hàng từ người gửi hàng, tổ chức vận chuyển, lưu kho, lưu kho và xử lý chứng từ và các dịch vụ liên quan khác để giao hàng cho người nhận hàng. Người nhận được ủy quyền bởi chủ hàng, người vận chuyển và các nhà giao nhận vận tải khác.

Tóm lại, chuyển tải là một chuỗi các thao tác, thủ tục liên quan đến quá trình vận chuyển hàng hóa từ nơi xuất xứ (người gửi hàng) đến nơi nhận hàng (người nhận hàng). Người giao nhận vận tải có thể cung cấp dịch vụ trực tiếp hoặc thông qua đại lý và thuê dịch vụ từ bên thứ ba khác.” [1]

2.1.2 Đặc điểm của hoạt động giao nhận

Dịch vụ giao nhận hàng hóa không tạo ra sản phẩm vật chất mà chỉ tác động làm cho đối tượng lao động ở đây là hàng hóa thay đổi vị trí về mặt không gian chứ không phải là sự tác động về mặt kỹ thuật làm thay đổi hàng hóa đó.

Mang tính thụ động: Dịch vụ này phụ thuộc vào nhu cầu khách hàng, các quy định của người vận chuyển, các ràng buộc về pháp luật, tập quán của nước người xuất khẩu, nước người nhập khẩu, nước thứ ba, ...

Mang tính thời vụ: Dịch vụ giao nhận là dịch vụ phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu nên nó phụ thuộc rất lớn vào lượng hàng hóa xuất nhập khẩu mà hoạt động xuất nhập khẩu mang tính thời vụ nên hoạt động giao nhận hàng hóa cũng mang tính thời vụ.

Hoạt động giao nhận hàng hóa phụ thuộc vào cơ sở vật chất và trình độ của người giao nhận.

2.1.3 Phân loại hoạt động giao nhận

Theo Đặng Đình Đào, Trần Văn Bảo và Nguyễn Minh Sơn (2011) các hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu được căn cứ vào các mục sau: [2]

Căn cứ vào phạm vi hoạt động:

- Giao nhận quốc tế: Là hoạt động giao nhận vận tải có sự chuyển dịch qua biên giới của một quốc gia.
- Giao nhận nội địa: Là hoạt động giao nhận vận tải nằm trong lãnh thổ của một quốc gia.

Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh:

- Giao nhận thuần túy: Là hoạt động giao nhận chỉ bao gồm việc gửi hàng đi hoặc nhận hàng đến.
- Giao nhận tổng hợp: Là hoạt động giao nhận ngoài hoạt động giao nhận thuần túy còn bao gồm việc xếp dỡ, bảo quản hàng hóa, vận chuyển đường ngắn, lưu kho, lưu bãi, ...

Căn cứ vào phương tiện vận tải:

Giao nhận hàng hóa bằng đường biển, giao nhận hàng hóa hàng không, giao nhận đường sắt, giao nhận bưu điện, giao nhận đường ống, giao nhận đường ô tô, giao nhận vận tải liên hợp, vận tải đa phương thức.

2.1.4 Quyền và nghĩa vụ của người giao nhận

Theo luật thương mại quy định, người giao nhận có những quyền và nghĩa vụ sau đây:

- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo hợp đồng.
- 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.
- Sau khi ký kết hợp đồng, nếu thấy không thể thực hiện hợp đồng không thỏa thuận về thời gian thực hiện nghĩa vụ với khách hàng thì phải thông báo cho khách hàng để xin chỉ dẫn thêm.
- Phải thực hiện nghĩa vụ của mình trong thời gian hợp lý nếu trong hợp đồng không thỏa thuận về thời gian thực hiện nghĩa vụ với khách hàng.
- Người giao nhận được hưởng tiền công và các khoản thu nhập hợp lý khác.

2.1.5 Trách nhiệm của người giao nhận

2.1.5.1 Khi là đại lý của chủ hàng

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

- Giao nhận không đúng chỉ dẫn.
- Thiếu sót trong việc mua bảo hiểm cho hàng hóa mặc dù đã có hướng dẫn.
- Thiếu sót trong khi làm thủ tục hải quan.
- Gởi hàng cho nơi đến sai quy định (wrong destination).
- Giao hàng không phải là người nhận.
- Giao hàng mà không thu tiền từ người nhận hàng.
- Tái xuất không làm đúng những thủ tục cần thiết về việc không hoàn thuế.
- Những thiệt hại về tài sản và người của người thứ ba mà anh ta gây nên. Tuy nhiên, người giao nhận không chịu trách nhiệm về hành vi hoặc lỗi lầm của người thứ ba như người chuyên chở hoặc người giao nhận khác nếu anh ta chứng minh được là đã lựa chọn cẩn thận.
- Khi làm đại lý người giao nhận phải tuân thủ “Điều kiện Kinh doanh tiêu chuẩn” (Standard Trading Conditions) của mình.

2.1.5.2 Khi là người chuyên chở (Principal)

Khi là người chuyên chở, người giao nhận đóng vai trò như một nhà thầu độc lập, nhân danh mình và chịu trách nhiệm cung cấp các dịch vụ vận tải mà khách hàng yêu cầu, như vận chuyển hàng hóa, lưu kho, bốc xếp, phân phối, hoặc các dịch vụ liên quan đến vận tải khác. Người giao nhận không chỉ là người kết nối giữa khách hàng và các dịch vụ vận chuyển mà còn có thể tham gia trực tiếp vào quá trình vận tải.

Chịu trách nhiệm về hành vi và lỗi lầm của người khác: Người giao nhận phải chịu trách nhiệm về những hành vi và sai sót của những bên thứ ba như người chuyên chở hoặc các đơn vị giao nhận khác mà họ thuê để thực hiện hợp đồng vận tải. Điều này có nghĩa là nếu người giao nhận thuê một công ty vận tải hoặc một dịch vụ khác để thực hiện các công việc vận chuyển, thì người giao nhận sẽ chịu trách nhiệm với khách hàng như thể những sai sót này là của chính mình.

Quy định về quyền lợi, nghĩa vụ và trách nhiệm: Quyền lợi, nghĩa vụ và trách nhiệm của người giao nhận được điều chỉnh bởi các quy định và luật lệ của các phương thức vận tải (ví dụ như đường biển, đường bộ, đường sắt). Người giao nhận sẽ thu phí từ khách hàng theo mức giá của dịch vụ mà anh ta cung cấp, chứ không phải là tiền hoa

hồng. Điều này có nghĩa là người giao nhận có thể cung cấp các dịch vụ vận tải độc lập mà không phải chịu sự chi phối của bên trung gian.

Vai trò của người giao nhận khi là người chuyên chở: Người giao nhận có thể đóng vai trò là người chuyên chở không chỉ khi anh ta trực tiếp vận chuyển hàng hóa bằng các phương tiện vận tải của mình (gọi là Performing Carrier), mà còn khi người giao nhận phát hành các chứng từ vận tải hoặc cam kết đảm nhận trách nhiệm của người chuyên chở (Contracting Carrier). Người giao nhận sẽ thay mặt khách hàng ký hợp đồng vận chuyển hoặc phát hành chứng từ vận tải, và khi đó anh ta chịu trách nhiệm pháp lý đối với việc vận chuyển hàng hóa.

Khi cung cấp các dịch vụ liên quan đến vận tải: Nếu người giao nhận thực hiện các dịch vụ như đóng gói, lưu kho, bốc xếp, hoặc phân phối hàng hóa, và nếu các dịch vụ này được thực hiện bằng phương tiện của chính người giao nhận hoặc theo cam kết rõ ràng của họ về việc chịu trách nhiệm như một người chuyên chở, thì người giao nhận sẽ chịu trách nhiệm pháp lý giống như một người chuyên chở. Tuy nhiên, trong trường hợp này, các điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn sẽ không được áp dụng mà thay vào đó sẽ áp dụng các công ước quốc tế (ví dụ như Công ước về vận chuyển hàng hóa quốc tế) hoặc các quy ước do Phòng Thương mại quốc tế ban hành, vì các dịch vụ này có tính chất đặc biệt và được điều chỉnh bởi các quy định quốc tế.

Trường hợp miễn trách nhiệm của người giao nhận: Mặc dù người giao nhận có trách nhiệm đối với các dịch vụ vận tải, nhưng họ không phải chịu trách nhiệm về mất mát, hư hỏng hoặc các vấn đề phát sinh với hàng hóa trong các trường hợp sau:

+ *Do lỗi của khách hàng hoặc của người được khách hàng ủy thác*: Nếu lỗi xảy ra do khách hàng hoặc người mà khách hàng ủy thác thực hiện công việc nào đó, người giao nhận không chịu trách nhiệm. Ví dụ, nếu khách hàng cung cấp thông tin sai lệch về hàng hóa hoặc không tuân thủ quy định về vận chuyển, lỗi này không thuộc trách nhiệm của người giao nhận.

+ *Khách hàng đóng gói và ghi ký mã hiệu không phù hợp*: Nếu khách hàng đóng gói hàng hóa không đúng cách hoặc ghi ký mã hiệu không chính xác, dẫn đến việc hàng hóa bị hư hỏng hoặc mất mát trong quá trình vận chuyển, thì người giao nhận sẽ không chịu trách nhiệm.

+ *Do đặc tính nội tại hoặc bản chất của hàng hóa*: Một số hàng hóa có đặc tính hoặc tính chất đặc biệt (ví dụ như hàng dễ vỡ, hàng hóa dễ bị hư hỏng do nhiệt độ) mà không thể

tránh khỏi việc bị hư hỏng trong quá trình vận chuyển. Nếu mất mát hoặc hư hỏng xảy ra do bản chất của hàng hóa, người giao nhận không chịu trách nhiệm.

+ *Do chiến tranh hoặc đình công*: Trong trường hợp xảy ra các sự kiện như chiến tranh, đình công, hay các sự kiện chính trị hoặc xã hội nghiêm trọng khác, nếu gây ra mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa, người giao nhận không chịu trách nhiệm do đó là các tình huống bất khả kháng.

+ *Do các trường hợp bất khả kháng*: Các tình huống bất khả kháng, như thiên tai (bão, lũ lụt), hoặc các sự kiện không thể kiểm soát được khác (như dịch bệnh, thảm họa thiên nhiên), có thể dẫn đến việc hư hỏng hoặc mất mát hàng hóa. Trong các trường hợp này, người giao nhận không bị coi là có trách nhiệm pháp lý.

+ *Về mất mát lợi ích do chậm trễ hoặc giao nhận sai địa chỉ*: Người giao nhận không chịu trách nhiệm đối với việc khách hàng không nhận được lợi ích xứng đáng do sự chậm trễ trong việc giao hàng hoặc giao nhận sai địa chỉ mà không phải do lỗi của người giao nhận. Nếu sự chậm trễ hoặc sai địa chỉ không phải do sự thiếu sót của người giao nhận (ví dụ do lực lượng vận chuyển bị trì hoãn vì lý do bất khả kháng), thì người giao nhận không chịu trách nhiệm về các khoản lợi ích mất mát này.

2.2 Giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu tại cảng biển

2.2.1 Cơ sở pháp lý, nguyên tắc giao nhận hàng hoá XNK tại cảng biển

❖ Cơ sở pháp lý

Việc giao nhận hàng hóa XNK phải dựa trên cơ sở pháp lý như các quy phạm pháp luật Quốc tế và của Việt Nam...

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

Ví dụ: Công ước Vienne 1980 về buôn bán quốc tế.

- Các văn bản quy phạm pháp luật của nhà nước Việt Nam về giao nhận vận tải; Các loại hợp đồng và L/C mới đảm bảo quyền lợi của chủ hàng XNK.

❖ Nguyên tắc

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

- Việc giao nhận hàng hóa XNK tại các cảng biển là do cảng tiến hành 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 (không lưu kho tại cảng) thì có thể do các chủ hàng hoặc người được chủ hàng ủy thác giao nhận trực tiếp với người vận tải (tàu) (quy định mới từ năm 1991). Trong trường hợp đó, chủ hàng hoặc người được chủ hàng ủy thác phải kết toán trực tiếp với người vận tải và chỉ thỏa thuận với cảng về địa điểm thoát dỡ, thanh toán các chi phí có liên quan.
- Việc xếp dỡ hàng hóa trong phạm vi cảng là do cảng tổ chức thực hiện. Trường hợp chủ hàng muốn đưa phương tiện vào xếp dỡ thì phải thỏa thuận với cảng và phải trả các lệ phí, chi phí liên quan cho cảng .
- Khi được ủy thác giao nhận hàng hóa XNK với tàu, cảng nhận hàng bằng phương thức nào thì phải giao hàng bằng phương thức đó.
- Cảng không chịu trách nhiệm về hàng hóa khi hàng đã ra khỏi bãi, cảng.
- Khi nhận hàng tại cảng thì chủ hàng hoặc người được ủy thác phải xuất trình những chứng từ hợp lệ xác định quyền được nhận hàng và phải nhận được một cách liên tục trong một thời gian nhất định những hàng hóa ghi trên chứng từ.
- Việc giao nhận có thể do cảng làm theo ủy thác hoặc chủ hàng trực tiếp làm.

2.2.2 Nhiệm vụ của các cơ quan tham gia giao nhận hàng hoá XNK

2.2.2.1 Nhiệm vụ của cảng

- Ký kết hợp đồng xếp dỡ, giao nhận, bảo quản, lưu kho hàng hóa với chủ hàng. Hợp đồng có hai loại:
 - + Hợp đồng ủy thác giao nhận.
 - + Hợp đồng thuê mướn: chủ hàng thuê cảng xếp dỡ vận chuyển, lưu kho, bảo quản hàng hóa.
- Giao hàng xuất khẩu cho tàu và nhận hàng nhập khẩu từ tàu nếu được ủy thác.
- Kết toán với tàu về việc giao nhận hàng hóa và lập các chứng từ cần thiết khác để bảo vệ quyền lợi của các chủ hàng.
- Giao hàng nhập khẩu cho các chủ hàng trong nước theo sự ủy thác của chủ hàng xuất nhập khẩu.
- Tiến trình việc xếp dỡ, vận chuyển, bảo quản, lưu kho trong khu vực cảng.
- Chịu trách nhiệm về những tổn thất của hàng hóa do mình gây nên trong quá trình giao nhận vận chuyển xếp dỡ.
- Hàng hóa lưu kho bãi của cảng bị hư hỏng, tổn thất thì cảng phải bồi thường nếu có biên bản hợp lệ và nếu cảng không chứng minh được là cảng không có lỗi.

- Cảng không chịu trách nhiệm về hàng hóa trong các trường hợp sau:
- + Không chịu trách nhiệm về hàng hóa khi hàng đã ra khỏi kho bãi của cảng.
- + Không chịu trách nhiệm về hàng hóa ở bên trong nếu bao kiện, dấu xi vẫn nguyên vẹn.
- + Không chịu trách nhiệm về hư hỏng do ký mã hiệu hàng hóa sai hoặc không rõ (dẫn đến nhầm lẫn mất mát).

2.2.2.2 Nhiệm vụ của các chủ hàng XNK

- Ký kết hợp đồng giao nhận với Cảng trong trường hợp hàng qua cảng.
- Tiến hành giao nhận hàng hóa trong trường hợp hàng hóa không qua cảng hoặc tiến hành giao nhận hàng hóa XNK với cảng trong trường hợp hàng qua cảng.
- Ký kết hợp đồng bốc dỡ, vận chuyển bảo quản, lưu kho hàng hóa với cảng.
- Cung cấp cho cảng những thông tin về hàng hóa và tàu.
- Cung cấp các chứng từ cần thiết cho cảng để cảng giao nhận hàng hóa:
 - Đối với hàng xuất khẩu: Gồm các chứng từ:
 - + Lược khai hàng hóa (cargo manifest): lập sau vận đơn cho toàn tàu, do đại lý tàu biển làm được cung cấp 24h trước khi tàu đến vị trí hoa tiêu.
 - + Sơ đồ xếp hàng (cargo plan) do thuyền phó phụ trách hàng hóa lập, được cung cấp 8h trước khi bốc hàng xuống tàu.
 - Đối với hàng nhập khẩu: Gồm các chứng từ: Gồm các chứng từ:
 - + Lược khai hàng hóa.
 - + Sơ đồ xếp hàng.
 - + Chi tiết hầm tàu (hatch list).
 - + Vận đơn đường biển trong trường hợp ủy thác cho cảng nhận hàng.

Các chứng từ này đều phải cung cấp trước 24h trước khi tàu đến vị trí hoa tiêu.

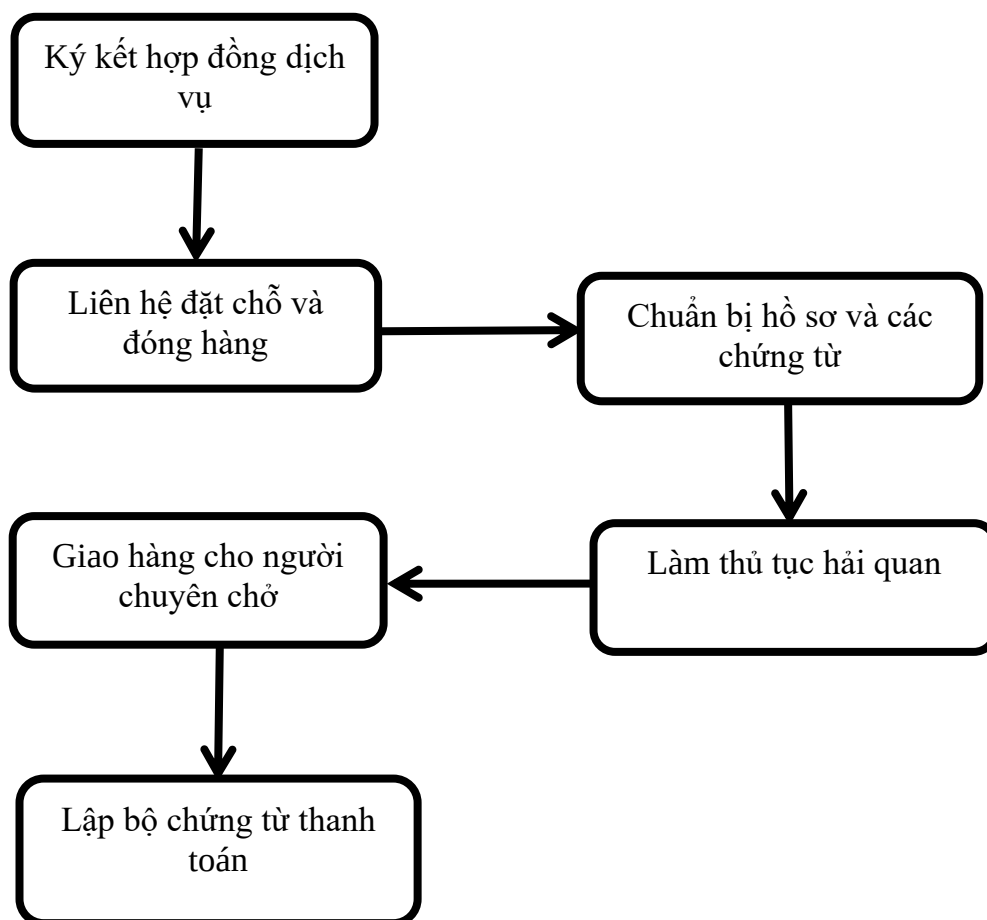
- Theo dõi quá trình giao nhận để giải quyết các vấn đề phát sinh.
- Lập các chứng từ cần thiết trong quá trình giao nhận để có cơ sở khiếu nại các bên có liên quan và thanh toán các chi phí cho cảng.

Nhiệm vụ của Hải quan

- Tiến hành thủ tục hải quan, thực hiện các việc kiểm tra, giám sát kiểm soát Hải quan đối với tàu biển và hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Đảm bảo thực hiện các quy định của Nhà nước về xuất nhập khẩu, về thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu.

- Tiến hành các biện pháp phát hiện, ngăn chặn, điều tra và xử lý hành vi buôn lậu, gian lận thương mại hoặc vận chuyển trái phép hàng hóa, ngoại hối, tiền Việt Nam qua cảng biển.

2.3 Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ quy trình xuất khẩu đường biển

(Nguồn: Vinatrain, Hệ thống đào tạo thực tế)

Bước 1: Ký kết hợp đồng dịch vụ

Sau khi tìm hiểu và xem xét nhu cầu của khách hàng, nhân viên kinh doanh sẽ tiến hành đơn giản lựa chọn dịch vụ phù hợp nhất với chức năng của công ty. Những yếu tố như nhu cầu sử dụng hoạt động, điều kiện kinh doanh, quy mô hàng hóa sẽ được xem xét để đưa ra một lựa chọn dịch vụ phù hợp nhất.

Khi khách hàng được chấp nhận mức giá đưa ra và các đồng ý giao dịch thì hai bên sẽ ký hợp đồng dịch vụ. Hợp đồng này sẽ bao gồm các điều kiện và quy định chi tiết về dịch vụ cung cấp, giá cả, thời gian giao hàng và các điều khoản khác.

Sau khi ký hợp đồng, công ty sẽ giao nhận hàng hóa cho khách hàng và thực hiện các thủ tục liên tục có liên quan đến lô hàng xuất khẩu. Thủ tục này có thể bao gồm các công việc làm thủ tục hải quan, bảo hiểm hàng hóa và các thủ tục khác liên quan đến quá trình xuất khẩu.

Bước 2: Liên hệ đặt chỗ đóng hàng

Sau khi hợp đồng dịch vụ được ký kết, chủ hàng sẽ gửi một Booking Request đến công ty giao nhận để xác nhận lại toàn bộ các thông tin chi tiết liên quan đến lô hàng cần xuất khẩu. Các thông tin được nêu rõ trong Booking Request bao gồm: người gửi hàng, người nhận hàng, trọng lượng hàng hóa, loại container được sử dụng, địa điểm đóng hàng, cảng hạ container chứa hàng để thực hiện thông quan xuất khẩu, cảng đích đến, ngày tàu chạy và các thông tin quan trọng khác.

Nhân viên của công ty giao nhận, sau khi nhận được Booking Request từ chủ hàng, sẽ tiến hành gửi yêu cầu này đến hãng tàu để đặt chỗ cho lô hàng trên chuyến tàu tương ứng. Hãng tàu sau đó sẽ xử lý và gửi lại Booking Confirmation, hay còn gọi là Lệnh cấp container rỗng, để xác nhận rằng lô hàng đã được sắp xếp chỗ trên tàu. Trên Booking Confirmation, các thông tin quan trọng được thể hiện bao gồm: số booking, tên tàu sẽ chuyên chở lô hàng, cảng xếp hàng (Port of Loading), cảng dỡ hàng (Port of Discharge), cảng chuyển tải (nếu có), địa điểm bãi cấp container rỗng, thời gian và giờ giới hạn cắt máng (Closing Time), cùng các thông tin cần thiết khác.

Sau khi nhận được Booking Confirmation từ hãng tàu, nhân viên kinh doanh của công ty giao nhận sẽ chuyển toàn bộ thông tin này cho nhân viên giao nhận, kèm theo các chi tiết về lô hàng xuất khẩu và thời gian dự kiến đóng hàng. Nhiệm vụ của nhân viên giao nhận là theo dõi sát sao quá trình chuẩn bị lô hàng, đồng thời phối hợp chặt chẽ với khách hàng để đưa container rỗng đến đúng địa điểm quy định nhằm phục vụ việc đóng hàng vào container.

Trong quá trình lấy container rỗng, tài xế xe container cần đặc biệt chú ý kiểm tra cẩn thận chất lượng của container được bàn giao. Việc kiểm tra bao gồm đảm bảo container phải sạch sẽ, không có hư hại hoặc dấu hiệu không đạt tiêu chuẩn kỹ thuật, và container phải đủ khả năng chịu được các điều kiện vận chuyển trên biển. Sau khi kiểm tra và xác nhận, tài xế mới được ký vào biên bản bàn giao container. Trong trường hợp container không đáp ứng tiêu chuẩn, tài xế cần báo lại ngay để tránh tình trạng hàng hóa trong container bị hư hại trong quá trình vận chuyển xuất khẩu. Điều này giúp đảm bảo

toàn bộ lô hàng xuất khẩu được vận chuyển an toàn, đúng tiến độ, và hạn chế tối đa các rủi ro phát sinh.

Bước 3: Chuẩn bị hồ sơ các chứng từ

Để hoàn thiện và đảm bảo tính hợp lệ cho một bộ hồ sơ hàng hóa trong quá trình xuất khẩu hoặc nhập khẩu, cần chuẩn bị đầy đủ các chứng từ quan trọng sau đây. Những chứng từ này không chỉ đóng vai trò là cơ sở pháp lý trong giao dịch quốc tế mà còn hỗ trợ trong việc thông quan hàng hóa một cách suôn sẻ:

- Hợp đồng ngoại thương
- Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List)
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Tờ khai hải quan
- Booking Note/Booking Confirmation
- Giấy chứng nhận hun trùng
- Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O)
- Giấy chứng nhận chất lượng/số lượng (Certificate of Quality/Quantity)
- Đối với hàng hóa bắt buộc phải có hạn ngạch thì phải có Quota và bản kê danh mục hàng.

Bước 4: Làm thủ tục hải quan

Khoản 23 Điều 4 Luật Hải quan 2014 quy định, khi làm thủ tục hải quan các công việc mà người khai và công chức phải thực hiện theo quy định cần:

- Khai và nộp tờ khai hải quan, nộp hoặc xuất trình chứng từ thuộc hồ sơ hải quan theo quy định.
- Đưa hàng hóa, phương tiện vận tải đến nơi quy định để kiểm tra thực tế hàng hóa, phương tiện vận tải.
- Nộp thuế và thực hiện các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật về thuế, phí, lệ phí và quy định khác của pháp luật có liên quan.

Khai báo tờ khai hàng hóa xuất khẩu và lô hàng sẽ được phân luồng. Hiện nay, hàng hóa sẽ được phân loại thành 3 luồng:

- Luồng xanh: hàng hóa được miễn kiểm tra chi tiết hồ sơ và miễn kiểm tra thực tế hàng hóa.
- Luồng vàng: lô hàng sẽ bị kiểm tra chi tiết hồ sơ nhưng được miễn kiểm tra thực tế hàng hóa

- Luồng đỏ: lô hàng bị kiểm tra cả chi tiết hồ sơ và thực tế hàng hóa.

Theo quy định tại Khoản 23 Điều 4 Luật Hải quan 2014, khi thực hiện thủ tục hải quan, cả người khai hải quan và công chức hải quan đều phải tuân thủ các yêu cầu cụ thể như sau:

- Khai và nộp tờ khai hải quan: Người khai hải quan cần chuẩn bị đầy đủ thông tin cần thiết để lập tờ khai hải quan và thực hiện việc nộp tờ khai này theo đúng quy định. Ngoài ra, các chứng từ thuộc bộ hồ sơ hải quan, bao gồm nhưng không giới hạn các loại giấy tờ như hóa đơn thương mại, chứng từ vận tải, giấy chứng nhận xuất xứ, và các chứng từ khác liên quan, cần được nộp hoặc xuất trình khi có yêu cầu.

- Đưa hàng hóa và phương tiện vận tải đến nơi quy định để kiểm tra: Người khai hải quan hoặc đại diện hợp pháp có trách nhiệm đưa hàng hóa, phương tiện vận tải đến các địa điểm do cơ quan hải quan quy định để tiến hành kiểm tra thực tế hàng hóa và phương tiện vận tải. Việc kiểm tra này nhằm xác định tính hợp pháp, chính xác của thông tin khai báo cũng như tính phù hợp của hàng hóa với các quy định pháp luật.

- Nộp thuế và thực hiện nghĩa vụ tài chính: Người khai hải quan phải nộp đầy đủ các loại thuế xuất khẩu, nhập khẩu và thực hiện các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định pháp luật hiện hành. Điều này bao gồm cả các khoản phí, lệ phí và các nghĩa vụ tài chính khác phát sinh từ các quy định liên quan. Việc thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính là điều kiện tiên quyết để lô hàng được thông quan.

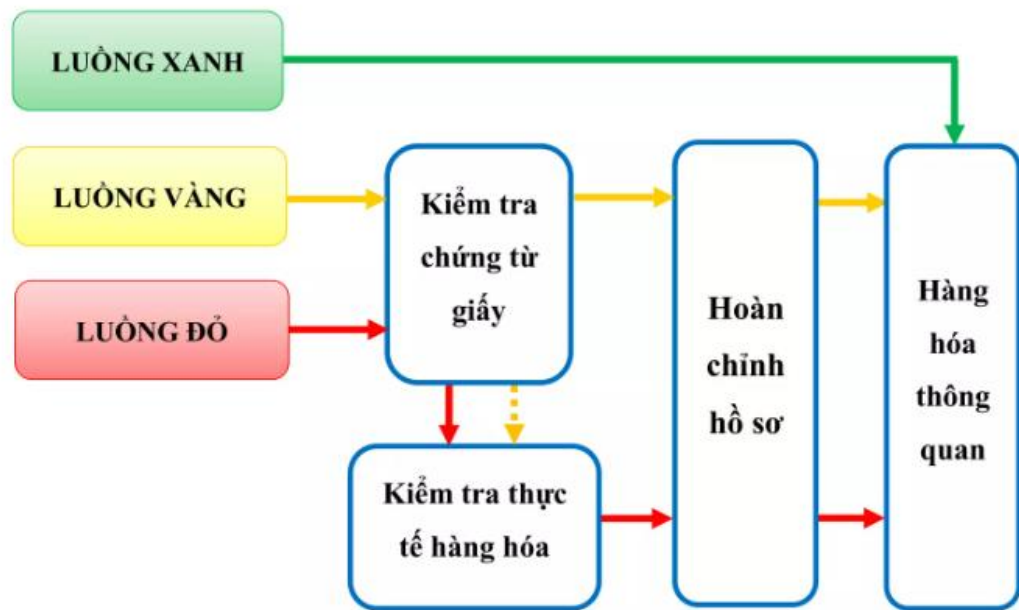
Khi khai báo tờ khai hải quan cho hàng hóa xuất khẩu hoặc nhập khẩu, lô hàng sẽ được hệ thống hải quan điện tử phân luồng để xác định mức độ kiểm tra. Hiện nay, hàng hóa được phân loại thành ba luồng như sau:

- Luồng xanh: Đây là luồng dành cho những lô hàng được hệ thống hải quan đánh giá là ít có rủi ro. Hàng hóa thuộc luồng này sẽ được miễn kiểm tra chi tiết hồ sơ và cũng không cần kiểm tra thực tế. Quá trình thông quan lô hàng trong trường hợp này diễn ra nhanh chóng, đơn giản.

- Luồng vàng: Lô hàng được phân vào luồng vàng sẽ phải trải qua quá trình kiểm tra chi tiết hồ sơ. Các chứng từ trong bộ hồ sơ hải quan sẽ được kiểm tra kỹ lưỡng để đảm bảo thông tin khai báo chính xác và hợp lệ. Tuy nhiên, hàng hóa thuộc luồng này được miễn kiểm tra thực tế, giúp giảm bớt thời gian và chi phí cho người khai hải quan.

- Luồng đỏ: Đây là luồng áp dụng cho các lô hàng bị đánh giá có rủi ro cao. Đối với những lô hàng này, cả hồ sơ hải quan lẫn hàng hóa thực tế sẽ được kiểm tra chi tiết. Quá

trình kiểm tra thường đòi hỏi nhiều thời gian và sự phối hợp chặt chẽ giữa các bên liên quan để đảm bảo tính minh bạch và hợp pháp của hàng hóa.



Sơ đồ 2.2 Sơ đồ quá trình xử lý phân luồng hải quan

(Nguồn: Vinatrain, Hệ thống đào tạo thực tế)

Việc phân luồng giúp cơ quan hải quan quản lý hiệu quả hơn, tập trung nguồn lực vào những lô hàng có mức độ rủi ro cao, đồng thời tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp tuân thủ tốt quy định pháp luật.

Bước 5: Giao hàng cho người chuyên chở

Đối với hàng xuất khẩu phải lưu kho, lưu bãi của cảng

Việc giao hàng gồm 2 bước lớn: chủ hàng ngoại thương (hoặc người cung cấp trong nước) giao hàng xuất khẩu cho cảng, sau đó cảng tiến hành giao hàng cho tàu.

a) Giao hàng XK cho cảng

- Giao Danh mục hàng hoá XK (Cargo List) và đăng ký với phòng điều độ để bố trí kho bãi và lên phương án xếp dỡ.
- Chủ hàng hoặc người được chủ hàng ủy thác liên hệ với phòng thương vụ để ký kết hợp đồng lưu kho, bốc xếp hàng hóa với cảng.
- Lấy lệnh nhập kho và báo với hải quan và kho hàng.
- Giao hàng vào kho, bãi của cảng.

b) Giao hàng XK cho tàu

- Chuẩn bị trước khi giao hàng cho tàu:
- + Kiểm nghiệm, kiểm dịch (nếu cần), làm thủ tục hải quan.

- + Báo cho cảng ngày giờ dự kiến tàu đến (ETA), chấp nhận Thông báo sẵn sàng (NOR) của tàu.
- + Giao cho cảng Danh mục hàng hoá XK để cảng bố trí phương tiện xếp dỡ trên cơ sở Cargo List này, thuyền phó phụ trách hàng hoá sẽ lên Sơ đồ xếp hàng (Cargo plan, Stowage plan) trên tàu.
- + Ký hợp đồng xếp dỡ với Cảng.
- Tổ chức xếp và giao hàng cho tàu:
 - + Trước khi xếp phải vận chuyển hàng từ kho ra Cảng, lấy Lệnh xếp hàng, ấn định số máng xếp hàng, bố trí xe và công nhân và người áp tải (nếu cần).
 - + Tiến hành giao hàng cho tàu. Việc xếp hàng lên tàu do công nhân cảng làm. Hàng sẽ được giao cho tàu dưới sự giám sát của đại diện của hải quan. Trong quá trình giao hàng, nhân viên kiểm đếm của cảng phải ghi số lượng hàng giao vào Phiếu kiểm đếm (Tally report), cuối ngày phải ghi vào bản báo cáo hàng ngày (Dailly Report), và khi cấp xong một tàu, vào báo cáo sau cùng (Final Report). Phía tàu cũng có nhân viên kiểm đếm và ghi kết quả vào Phiếu kiểm đếm (Tally Sheet).
 - + Khi giao nhận một lô hoặc toàn tàu, cảng phải lấy Biên lai thuyền phó (Mate's Receipt) để lập vận đơn đường biển đã xếp hàng (Shipped on board hay On board Bill of Lading). Sau khi xếp hàng lên tàu, căn cứ vào số lượng hàng đã xếp ghi trong Tally Sheet, cảng sẽ lập Bản tổng kết xếp hàng lên tàu (General Loading Report) và cùng ký xác nhận với tàu. Đây cũng là cơ sở để lập B/L.

Đối với hàng xuất khẩu không lưu kho lưu bãi tại cảng

Đây là các hàng hoá XK do chủ hàng ngoại thương vận chuyển từ các kho riêng của mình hoặc từ phương tiện vận tải của mình để giao trực tiếp cho tàu. Các bước giao nhận cũng diễn ra như đối với hàng qua cảng. Sau khi đã đăng ký với cảng và ký kết hợp đồng xếp dỡ, hàng cũng sẽ được giao nhận trên cơ sở tay ba (cảng, tàu và chủ hàng). Số lượng hàng hoá sẽ được giao nhận, kiểm đếm và ghi vào Tally Sheet có chữ ký xác nhận của ba bên.

Đối với hàng xuất khẩu đóng trong container

a) Nếu gửi hàng nguyên container (FCL/FCL): Full container load

- Chủ hàng hoặc người được chủ hàng uỷ thác điền vào Phiếu lưu khoang tàu (Booking Note) và đưa cho đại diện hãng tàu hoặc đại lý tàu biển để xin ký cùng với Danh mục hàng XK (Cargo List).

- Sau khi ký Booking Note, hãng tàu sẽ cấp lệnh giao vỏ container để chủ hàng mượn và giao phiếu đóng gói (Packing List) và Seal (dấu niêm phong).
- Chủ hàng lấy container rỗng về địa điểm đóng hàng của mình.
- Chủ hàng mời đại diện hải quan, kiểm nghiệm, kiểm dịch, giám định (nếu có) đến kiểm tra và giám sát việc đóng hàng vào container.
- Sau khi đóng xong, nhân viên hải quan sẽ niêm phong kẹp chì container. Chủ hàng điều chỉnh lại Packing List và Cargo List, nếu cần.
- Chủ hàng vận chuyển và giao container cho tàu tại bãi chứa container (CY: Container Yard) quy định hoặc hải quan cảng, trước khi hết thời gian quy định (closing time) của từng chuyến tàu (thường là 8 tiếng trước khi bắt đầu xếp hàng) và lấy Mate's Receipt.
- Sau khi hàng đã được xếp lên tàu thì mang Mate's Receipt để đổi lấy vận đơn.

b) Nếu gửi hàng lẻ (LCL/LCL): Less than container load

- Chủ hàng gửi Booking Note cho hãng tàu hoặc đại lý của hãng tàu, cung cấp cho họ những thông tin cần thiết về hàng xuất khẩu. Sau khi Booking Note được chấp nhận, chủ hàng sẽ thỏa thuận với hãng tàu về ngày, giờ, địa điểm giao nhận hàng.
- Chủ hàng hoặc người được chủ hàng uỷ thác mang hàng đến giao cho người chuyên chở hoặc đại lý tại trạm hàng lẻ (CFS: Container Freight Station) hoặc ICD.
- Các chủ hàng mời đại diện hải quan để kiểm tra, kiểm hoá và giám sát việc đóng hàng vào container của người chuyên chở hoặc người gom hàng. Sau khi hải quan niêm phong, kẹp chì container, chủ hàng hoàn thành nốt thủ tục để bốc container lên tàu và yêu cầu thuyền trưởng cấp vận đơn.
- Người chuyên chở xếp container lên tàu và vận chuyển đến nơi đến.
- Tập hợp bộ chứng từ để thanh toán.

Bước 6: Lập bộ chứng từ thanh toán.

- Căn cứ vào hợp đồng mua bán và L/C, cán bộ giao nhận phải lập hoặc lấy các chứng từ cần thiết để tập hợp thành bộ chứng từ thanh toán, xuất trình cho ngân hàng để thanh toán tiền hàng.
- Bộ chứng từ thanh toán theo L/C thường gồm: B/L, Hối phiếu, Hoá đơn thương mại, Giấy chứng nhận phẩm chất, Giấy chứng nhận xuất xứ, Phiếu đóng gói, Giấy chứng nhận trọng lượng, số lượng.
- Thông báo cho người mua về việc giao hàng và mua bảo hiểm cho hàng hoá nếu cần.

- Thanh toán các chi phí cần thiết cho cảng như chi phí bốc hàng, vận chuyển, bảo quản, lưu kho.
- Tính toán thưởng phạt xếp dỡ, nếu có.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Chương 2 đã cung cấp một nền tảng lý thuyết toàn diện và chi tiết về quy trình nhập khẩu hàng hóa, một hoạt động có vai trò thiết yếu trong lĩnh vực logistics và thương mại quốc tế. Mở đầu chương, các khái niệm cơ bản về nghiệp vụ giao nhận được trình bày thông qua việc định nghĩa, làm rõ đặc điểm, và phân loại các hoạt động giao nhận. Bên cạnh đó, chương cũng đi sâu phân tích quyền và nghĩa vụ của người giao nhận – đối tượng trung tâm trong chuỗi cung ứng, cùng với trách nhiệm pháp lý cụ thể khi người giao nhận đảm nhận vai trò là đại lý của chủ hàng hoặc trực tiếp là người chuyên chở (Principal). Những nội dung này không chỉ nhấn mạnh vai trò của người giao nhận mà còn làm rõ mối quan hệ và trách nhiệm liên quan giữa các bên trong chuỗi logistics.

Chương tiếp tục với phần nội dung về giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu tại cảng biển – một trong những điểm nút quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Các cơ sở pháp lý và nguyên tắc thực hiện giao nhận hàng hóa được làm rõ, tạo tiền đề cho việc tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế và quy định trong nước. Đồng thời, chương cũng phân tích nhiệm vụ cụ thể của các bên tham gia giao nhận, từ cảng biển với vai trò trung gian quan trọng trong việc xử lý và lưu trữ hàng hóa, đến các chủ hàng xuất nhập khẩu, những người có trách nhiệm chuẩn bị và thực hiện các thủ tục liên quan. Sự phối hợp giữa các bên không chỉ đảm bảo tính hiệu quả mà còn giảm thiểu rủi ro trong quá trình giao nhận hàng hóa.

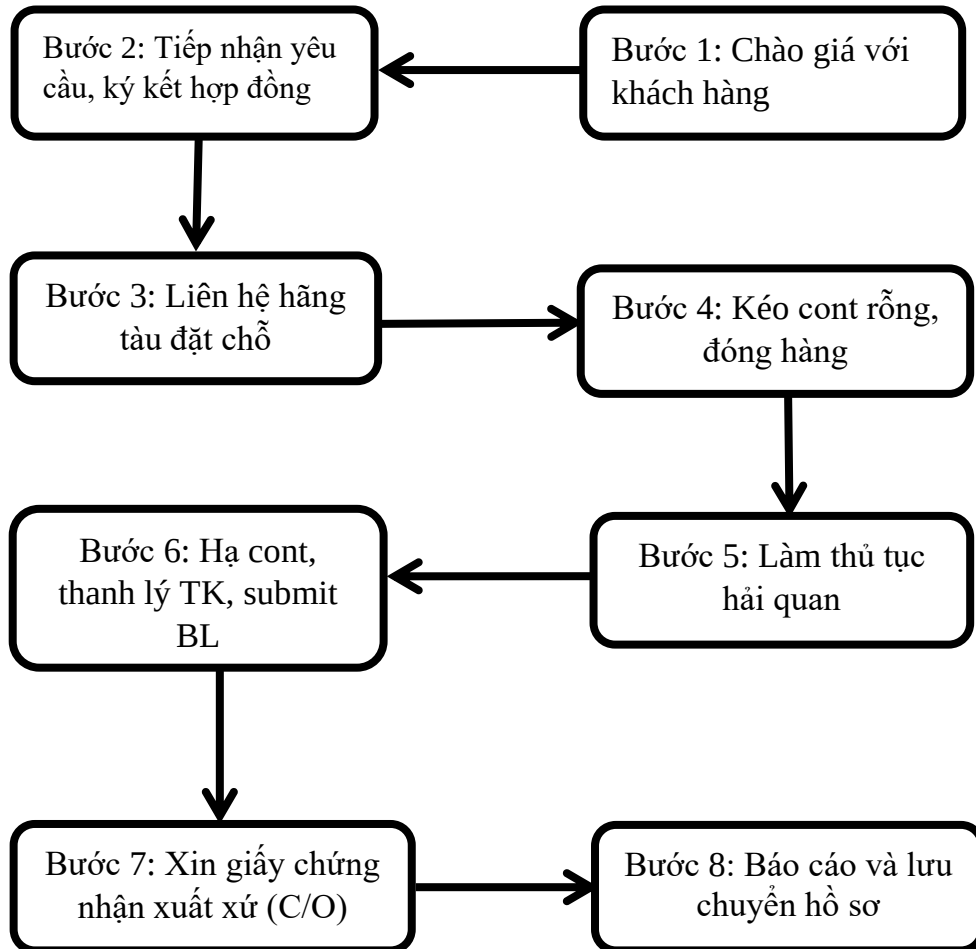
Phần cuối chương trình bày chi tiết quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, từ khâu chuẩn bị các chứng từ, sắp xếp phương tiện vận chuyển, đến việc hoàn tất thủ tục hải quan và bàn giao hàng hóa. Quy trình này không chỉ đòi hỏi sự am hiểu về nghiệp vụ mà còn yêu cầu kỹ năng quản lý và tổ chức hiệu quả để đảm bảo tiến độ, chất lượng và tính minh bạch trong từng giai đoạn.

Qua những nội dung của chương 2 cho thấy, chương này đã xây dựng một nền tảng lý luận vững chắc và toàn diện, giúp người đọc hiểu rõ bản chất, vai trò và cách thức tổ chức quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Đây là tài liệu tham khảo quan trọng, không chỉ dành cho nghiên cứu lý thuyết mà còn mang tính ứng dụng cao, hỗ trợ các doanh nghiệp và cá nhân trong việc tối ưu hóa hoạt động giao nhận, nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY TIẾP VẬN QUỐC TẾ CÁI MÉP.

3.1 Các bước thực hiện quy trình nhập khẩu hàng hóa của Công ty

Quy trình hoạt động xuất khẩu tại Công Ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép



Sơ đồ 3.1: Sơ đồ thực hiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép

(Nguồn: Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép)

Dựa trên một hợp đồng dịch vụ hải quan giữa công ty CMI và công ty NITORI về lô hàng đồ nội thất xuất khẩu kinh doanh nguyên container, thực trạng quy trình giao nhận hàng xuất khẩu theo FCL bằng đường biển sẽ được trình bày như sau đây:

3.1.1 Chào giá với khách hàng

Bước đầu tiên trong quá trình để có được một hợp đồng dịch vụ hải quan là sự phối hợp chặt chẽ giữa nhân viên kinh doanh và khách hàng nhằm tìm hiểu rõ nhu cầu cụ thể cũng như mong muốn của khách hàng. Nhân viên kinh doanh sẽ tiến hành tư vấn chi tiết, đưa ra các giải pháp và dịch vụ phù hợp nhất dựa trên đặc điểm hàng hóa, yêu cầu về

thời gian, cũng như ngân sách của khách hàng. Điều này không chỉ đảm bảo sự phù hợp mà còn giúp xây dựng lòng tin và thể hiện sự chuyên nghiệp của công ty.

Sau khi đã thống nhất được loại dịch vụ phù hợp, nhân viên kinh doanh sẽ thực hiện bước chào giá, trong đó cung cấp thông tin rõ ràng và minh bạch về chi phí dịch vụ. Giá chào có thể bao gồm các yếu tố như phí thủ tục hải quan, chi phí vận chuyển, lưu kho, hoặc bất kỳ phụ phí nào liên quan. Đối với khách hàng quen thuộc hoặc có khối lượng giao dịch lớn, giá chào có thể kèm theo các ưu đãi hoặc chiết khấu để tăng sức hấp dẫn và củng cố mối quan hệ hợp tác lâu dài.

Khi khách hàng đã xem xét và chấp nhận mức giá cũng như các thỏa thuận liên quan, hai bên sẽ tiến hành bước ký kết hợp đồng. Đây là giai đoạn quan trọng, đảm bảo rằng các điều khoản đã được thống nhất bằng văn bản, bao gồm chi tiết dịch vụ, trách nhiệm của các bên, thời gian thực hiện, và phương thức thanh toán. Việc ký kết hợp đồng không chỉ đánh dấu sự hợp tác chính thức giữa hai bên mà còn tạo cơ sở pháp lý vững chắc, giúp hạn chế các rủi ro phát sinh và đảm bảo quá trình cung cấp dịch vụ diễn ra thuận lợi.

3.1.2. Tiếp nhận yêu cầu và ký kết hợp đồng dịch vụ

Sau khi khách hàng đã chấp nhận giá của dịch vụ và các thỏa thuận thì hai bên sẽ bắt đầu ký kết hợp đồng. Vì công ty NITORI là khách hàng quen thuộc lâu năm và thường xuyên có các lô hàng xuất đi nên công ty đã ký kết hợp đồng dài hạn với công ty CMI. Khi công ty NITORI có nhu cầu xuất hàng hóa, đại diện công ty NITORI sẽ liên lạc trực tiếp với nhân viên phòng Giao nhận của công ty CMI thông qua email hoặc điện thoại.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán giữa công ty NITORI và công ty XY, công ty NITORI đã ủy thác cho công ty CMI thay mặt mình làm thủ tục Hải quan và các thủ tục liên quan đến lô hàng xuất này. Công ty NITORI sẽ gửi bộ chứng từ liên quan bao gồm Sale Contract (Hợp đồng ngoại thương), Commercial Invoice (Hóa đơn thương mại) và Packing List (Chi tiết đóng gói hàng hóa) yêu cầu làm thủ tục khai thuê hải quan thông quan. Ở bộ chứng từ khách hàng gửi, cần có sự nhất quán ở những thông tin sau:

- Số Invoice, số hợp đồng và số Packing List: 29542
- Ngày Invoice và ngày Packing List: 12/05/2024
- Tên và địa chỉ công ty người bán: NITORI FURNITURE EPE, Việt Nam.
- Tên và địa chỉ công ty người mua: Công ty XY, Norway.

- Tên hàng, mô tả hàng, số lượng: Furniture, nos (Đồ nội thất bằng gỗ), 178 PCS (178 cái).
- Tổng thành tiền: 19992 USD
- Tên cảng chất hàng: HOCHIMINH PORT
- Tên cảng dỡ hàng: STAVANGER, NORWAY
- Nơi hạ bãi: CÁT LÁI, TP.HCM
- Số lượng container dự kiến: 01 Điều kiện giao hàng: FOB

3.1.3. Liên hệ với hãng tàu đặt chỗ

Tùy theo yêu cầu của khách hàng mà có nhờ công ty CMI liên hệ hãng tàu để đặt chỗ cho lô hàng hay không. Công ty NITORI đã tự liên hệ hãng tàu MAERSK đặt chỗ nên công ty NITORI gửi Booking Confirmation (Xác nhận đặt chỗ) cho nhân viên chứng từ.

Trường hợp nếu khách hàng có nhờ công ty CMI đặt chỗ cho lô hàng xuất khẩu. Nhân viên kinh doanh sẽ căn cứ vào những thông tin mà khách hàng cung cấp đề với hãng tàu hỏi giá và lịch trình tàu chạy phù hợp vì mỗi hãng tàu có lịch trình tàu chạy, tuyến tàu chạy cũng như thế mạnh riêng trên các tuyến đường. Ví dụ như hãng tàu MAERSK có thể mạnh trên các tuyến đi châu Âu. Trong khi đó các hãng tàu Evergreen, NYK lại có thể mạnh trên các tuyến đi châu Á. Sau khi nhận được giá và lịch trình của hãng tàu, nhân viên kinh doanh sẽ căn cứ vào đó để chào giá cho khách hàng. Sau khi đã thỏa thuận được được giá cả và thời gian tàu chạy, số lượng container, nhân viên kinh doanh sẽ tiến hành booking qua hãng tàu thì khi đó sẽ nhận được Lệnh đặt chỗ (Booking Note) hay còn gọi là Booking Confirmation của hãng tàu gửi qua. Nhân viên kinh doanh sẽ liên hệ kiểm tra lại mọi thông tin trên Booking Note như: số Booking, tên tàu/số chuyến, cảng xếp hàng, cảng giao hàng số lượng container (dựa vào Sale Contract theo đúng yêu cầu. của Shipper), bãi hạ, Shipping Instruction (DOC CUT - thời gian trễ nhất để công ty gửi Sỉ cho hãng tàu lập Vận đơn đường biển), CY CUT. Sau khi có Booking Confirmation của hãng tàu, nhân viên kinh doanh sẽ gửi cho nhân viên phòng Giao nhận để sắp xếp đóng hàng và làm các thủ tục thông quan xuất khẩu.

3.1.4. Kéo cont rỗng và đóng hàng

Nhân viên chứng từ xác nhận thời gian đóng cont, thời gian đóng hàng phù hợp với kế hoạch của khách hàng rồi liên hệ phòng Vận tải nội địa để sắp xếp thời gian xin

hãng tàu duyệt lệnh cấp container rỗng để đóng hàng theo đúng thời gian kế hoạch của khách hàng.

Nhân viên phòng vận tải sẽ đem 2 bản Booking Note đến phòng điều độ của hãng tàu tại Cát Lái để xin duyệt lệnh cấp container. Sau khi đã đổi được lệnh duyệt cấp cont và có được vị trí nhận container, nhân viên hiện trường đến văn phòng điều độ của hãng tàu ở cảng Cát Lái để nhận seal (chì) sau đó giao cho nhân viên tài xế đến bãi chỉ định của hãng tàu xuất trình lệnh cấp container rỗng với phòng thương vụ cảng và kéo container rỗng vận chuyển về kho của công ty NITORI để đóng hàng. Khi tài xế lấy được cont/seal, có được tare weight, max payload... sẽ chụp hình gửi về cho phòng điều độ, khách hàng sẽ cung cấp SI cho hãng tàu. Sau khi đóng hàng xong, tài xế sẽ chở container có hàng hạ bãi tại đúng cảng chờ xếp hàng theo trên Booking Confirmation.

3.1.5. Làm thủ tục Hải quan

3.1.5.1 Khai hải quan qua phần mềm điện tử

Dựa vào Booking Note và bộ chứng từ, nhân viên chứng từ phòng Giao nhận sẽ tiến hành khai báo hải quan qua phần mềm khai báo điện tử ECUS5 - VNACCS. Khi khai hải quan điện tử, hệ thống mạng hải quan sẽ gửi tự động số tờ khai và phân luồng hàng hóa.

Bước 1. Khởi động và đăng nhập hệ thống ECUSS - VNACCS.



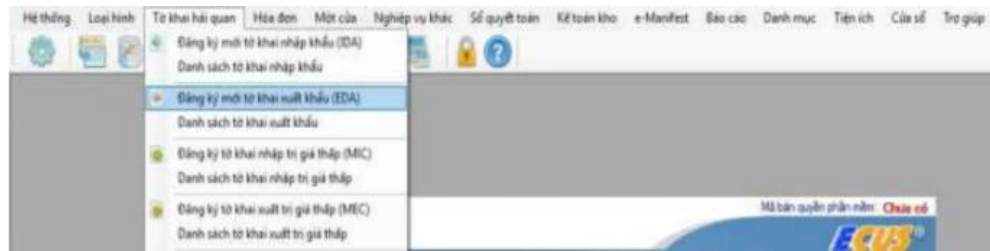
Hình 3.1 Giao diện phần mềm khai báo Hải quan ECUS5 VNACCS

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Bước 2. Khai báo thông tin doanh nghiệp Với các doanh nghiệp lần đầu tiên khai báo thì vào “Hệ thống” chọn mục “6. Danh sách khách hàng (Với đại lý)” để thêm mới thông tin doanh nghiệp cần khai báo. Đối với công ty NITORI, công ty CMI đã có thông tin từ trước nên không cần khai thông tin doanh nghiệp, chỉ cần chọn tên doanh nghiệp thì hệ

thông sẽ tự động ra thông tin. Nhấp vào “Đóng”, tên công ty khai báo sẽ hiện ra bên góc phải giao diện phần mềm.

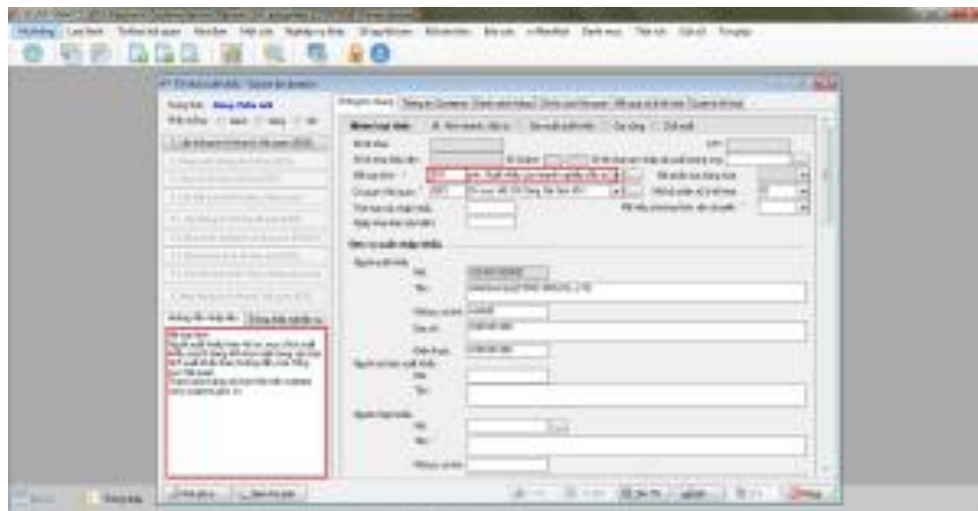
Bước 3. Vào “Tờ khai xuất nhập khẩu” chọn “Đăng ký mới tờ khai xuất khẩu (EDA)”.



Hình 3.2 Chọn đăng ký mới mở tờ khai hàng xuất khẩu

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Vì sản phẩm của công ty NITORI được xuất khẩu để kinh doanh nên ta chọn loại hình kinh doanh và tiến hành khai báo. Màn hình nhập dữ liệu cho tờ khai hàng xuất khẩu hiện ra như sau:



Hình 3.3 Giao diện khai hàng xuất khẩu – Thông tin chung

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Bước 4. Dựa vào Invoice, Packing List và Booking, nhân viên chứng từ sẽ điền các thông tin cần thiết để hoàn thành thủ tục khai báo Hải quan điện tử.

(1) Mục "Thông tin chung"

Nhóm loại hình: Kinh doanh đầu tư

Mã loại hình: B11. Vì lô hàng xuất khẩu của công ty NITORI là xuất kinh doanh.

Cơ quan Hải quan: 02CI - Chi cục HQ CK Cảng SG (là đơn vị hải quan khai báo và thông quan cho lô hàng).

Mã hiệu phương thức vận chuyên: “2” nghĩa là vận chuyển bằng đường biển (có container), là hàng nguyên container.

Đơn vị xuất nhập khẩu:

Thông tin người xuất khẩu hệ thống sẽ điền tự động vì đã đăng ký thông tin doanh nghiệp vào hệ thống, nên có thể bổ sung hoặc chỉnh sửa.

Thông tin người nhập khẩu: nhập vào thông tin đối tác của công ty NITORI, cũng có thể chọn đối tác thường xuyên của công ty từ danh mục có sẵn từ những lần khai trước bằng cách nhấp vào dấu 3 chấm. Lưu ý khi nhập thông tin người nhập khẩu phải nhập vào dạng chữ in hoa không dấu.

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

Vận đơn

Số vận đơn:

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

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

Địa điểm nhận hàng cuối cùng:

Địa điểm xếp hàng:

Phương tiện vận chuyển:

Ngày hàng đi dự kiến:

Ký hiệu và số hiệu:

Hình 3.4 Khai thông tin vận đơn

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Vận đơn:

- Số vận đơn để trống vì lô hàng xuất khẩu nên khi khai báo chưa có vận đơn. Số lượng kiện (bắt buộc): 245, đơn vị là CT
- Tổng trọng lượng hàng (Gross): 11,310; đơn vị là KGM
- Mã địa điểm lưu kho hàng chờ thông quan dự kiến: 02CI - TONG CTY TAN CANG SG (tra bảng mã hải quan hoặc xem trên Booking)
- Địa điểm nhận hàng cuối cùng (bắt buộc): NOSVG — STAVANGER
- Địa điểm xếp hàng: VNCLI - CANG CAT LAI (HCM)
- Phương tiện vận chuyển: 9999 - MS TIGER 1732
- Ngày hàng đi dự kiến: 15/05/2024

Thông tin hóa đơn

Phân loại hình thức hóa đơn:

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử:

Ngày phát hành:

Mã phân loại giá hóa đơn:

Tổng trị giá hóa đơn:

Trị giá tính thuế:

Số hóa đơn:

Phương thức thanh toán:

Điều kiện giá hóa đơn:

Mã đồng tiền của hóa đơn:

Mã đồng tiền trị giá tính thuế:

Hình 3.5 Khai thông tin hóa đơn

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Thông tin hóa đơn:

Phân loại hình thức hóa đơn: ô này có các sự lựa chọn sau:

A - Hóa đơn.

B - Chứng từ thay thế hóa đơn.

C - Hóa đơn điện tử (trong trường hợp đăng ký hóa đơn điện tử trên VINACCS)

Số hóa đơn: 29542

Ngày phát hành: 12/05/2024

Mã phân loại hóa đơn

A - Giá hóa đơn cho hàng hóa phải trả tiền.

B - Giá hóa đơn cho hàng hóa không phải trả.

C - Giá hóa đơn cho hàng hóa bao gồm phải trả tiền và không phải trả tiền.

D - Các trường hợp khác.

Điều kiện giá hóa đơn: FOB.

Mã đồng tiền của hóa đơn: USD.

Tổng trị giá hóa đơn: 19992

Thông tin vận chuyển:

Ngày khởi hành vận chuyển: 13/05/2024

Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế: 02CI - TONG CTY TAN CANG SG

Ngày đến (địa điểm đích): 13/05/2024

Sau khi nhập đầy đủ các thông tin, bấm “Ghi” và chuyển qua tab tiếp theo.

(2) Mục “Thông tin container”

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

Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng

Mã: (1) 02CIS01 (2) (3) (4) (5)

Tên: TONG CTY TAN CANG SG

Địa chỉ: 1295 NGUYỄN THỊ ĐỊNH, P CÁT LÁI, Q2

Số Container:

1	INKU2694638	2		3		4		5	
6		7		8		9		10	
11		12		13		14		15	

Hình 3.6 Nhập các thông tin về địa điểm xếp hàng lên xe và danh sách container

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Sau khi điền xong các mục trên, bấm “Ghi” và chuyển sang mục tiếp theo.

(3) Mục “Danh sách hàng”

Nhập các thông tin hàng hóa trực tiếp từ danh sách hàng theo các tiêu chí: tên hàng (mô tả chi tiết), mã HS, xuất xứ, lượng, đơn vị tính, đơn giá hóa đơn, riêng trị giá hóa đơn sẽ được hệ thống tính bằng cách lấy lượng hàng nhân với đơn giá hóa đơn.

STT	Mã hàng	Tên hàng (mô tả chi tiết)	Mã HS	Xuất xứ	Lượng	Đơn vị tính
1		Bàn 220x100 cm (220 x 100 x 76) cm làm bằng gỗ tràm vườn trồng - mỗi 100%	94036090	VIETNAM	67	PCE
2		Mặt bàn phụ 100 (100 x 45 x 6) cm làm bằng gỗ tràm vườn trồng - mỗi 100%	94039090	VIETNAM	67	PCE
3		Bàn ăn Surrey 180 cm (180 x 90 x 75) cm làm bằng gỗ tràm vườn trồng - mỗi 100%	94036090	VIETNAM	32	PCE
4		Mặt bàn phụ 90 cm (90 x 45 x 5) cm làm bằng gỗ tràm vườn trồng - mỗi 100%	94039090	VIETNAM	12	PCE

Tổng TGKB: 19.992.5 Tổng TGTT: 0 Tổng tiền thuế: 0 Tổng lượng: 178

Hình 3.7 Giao diện khai danh sách hàng

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Tra cứu mã HS của hàng hóa:

Vào website của Tổng Cục Hải Quan Việt Nam

Sau đó chọn “Tra cứu biểu thuế - Mã HS”



Hình 3.8 Tra cứu biểu thuế - Mã HS

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Sau khi vào, chọn mục xuất khẩu và gõ tìm kiếm loại hàng hóa mà chúng ta cần tra cứu sau đó “Enter”. Hệ thống sẽ lọc ra danh sách các mã HS liên quan đến từ khóa cần tìm và ta sẽ tra mã HS trong danh sách đó. Cách này giúp ta giới hạn danh sách mã HS liên quan đến hàng hóa cần tìm nhưng, thực tế vẫn rất khó tra được mã HS chúng ta cần bởi vì hệ thống không trả kết quả mã HS một cách chọn lọc.

Hình 3.9 Tra cứu Mã HS

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Một số lưu ý khi khai báo danh sách hàng trên Ecuss như sau:

Thứ nhất, trên danh sách hàng có ô “Trị giá tính thuế” và ô “TS XK(%)” có màu xám nên không phải nhập dữ liệu của hai ô này vì theo VNACCS thì Trị giá tính thuế và thuế suất sẽ do hệ thống của Hải quan trả về. Song đối với trường hợp đây là lô hàng xuất khẩu kinh doanh nên không có thuế suất. Ngoại trừ những mặt hàng đặc biệt mới có thuế xuất khẩu được quy định trong biểu thuế xuất nhập khẩu.

Thứ hai, chúng ta còn có thể nhập danh sách hàng từ file Excel. Để nhập danh sách từ file Excel, ta cần chuẩn bị dữ liệu từ file Excel với các cột dữ liệu tương ứng với các cột dữ liệu trên dòng hàng.

	A	B	C	D	E	F
1	Mã hàng	Tên hàng (mô tả chi tiết)	Mã HS	Xuất xứ	Lượng	Đơn vị tính
2		Bàn 220x100 (200x100x76)cm làm bằng gỗ - mới 100%	94034000	VIETNAM	67	PCE
3		Mặt bàn phụ 100 (100x45x6)cm làm bằng gỗ - mới 100%	94034000	VIETNAM	67	PCE
4		Mặt bàn ăn 180 (180x90x75)cm làm bằng gỗ - mới 100%	94034000	VIETNAM	32	PCE
5		Mặt bàn phụ 90 (90x45x5) cm làm bằng gỗ - mới 100%	94034000	VIETNAM	12	PCE

Hình 3.10 File excel danh sách hàng

(Nguồn: tác giả tổng hợp)

Sau đó nhấn “F6” hệ thống sẽ ra cửa sổ “Nhập danh sách hàng từ file Excel”. Ta chỉ cần tải file Excel lên, chọn tên sheet trong file Excel mà có chứa thông tin hàng hóa đang cần nhập tại ô “Chọn tên sheet”, thiết lập dòng đầu tiên trên file Excel có dữ liệu dòng hàng và thiết lập các cột dữ liệu tương ứng tên cột dữ liệu trên file Excel rồi bấm nút “Ghi” để chương trình tải dữ liệu từ file Excel vào danh sách hàng của tờ khai. Sau khi hoàn tất các bước khai báo, bấm “Ghi” lần nữa để lưu thông tin khai báo.

Bước 5. Vào "2. Khai trước thông tin tờ khai (IDA)"

Khai ở bước này, hệ thống sẽ yêu cầu chọn thông tin doanh nghiệp khai báo tương ứng với chữ ký số và nhập mật khẩu chữ ký số. Sau khi nhập đúng mật khẩu hệ thống sẽ trả về số tờ khai.

+ Khai trình ký: Trên phần mềm Vinaccs bấm chọn vào chức năng khai trình ký, cài đặt thông số tài khoản trình ký trên Ecus, đồng thời cài đặt tài khoản tương ứng bên phần mềm nhận trình ký của khách hàng được gọi là Ecus Signbasic. Sau đó tiến hành khai báo bình thường. Khi truyền dữ liệu trình ký thì khách hàng có thể mở xem file trực tiếp, nếu xét thấy thông tin đã đúng thì tiến hành ký duyệt chứng từ và gửi thông tin lại. Lúc này bên máy CMI hiện thông tin khai báo thành công.

+ Đối với công ty NITORI, vì chữ ký số của công ty NITORI đã được ủy quyền cho công ty CMI và được lưu vào hệ thống nên chọn cách khai trực tiếp, ta chỉ cần chọn đúng chữ ký số của công ty NITORI trên danh sách các chữ ký số được cài hiện ra. Sau đó nhập vào mã PIN, hệ thống sẽ trả lại tờ khai nhập đã có số tờ khai. Kiểm tra các thông tin trả về đã chính xác chưa sau đó ta chọn tiếp nghiệp vụ “3. Khai chính thức tờ khai (EDC)” để đăng ký chính thức tờ khai này với cơ quan hải quan. Trường hợp nếu kiểm tra các thông tin hệ thống trả về có thiếu sót, ta quay lại mục “1.Lấy thông tin tờ khai từ hải quan (EDB)” để sửa đổi thông tin khai báo và tiếp tục các bước cho đến khi thông tin chính xác.

Bước 6. Khai chính thức tờ khai (EDC)

Chọn *3. Khai chính thức tờ khai (EDC)” hệ thống sẽ hiện kết quả với nội dung “Khai báo tờ khai thành công” thì ta chuyển sang bước tiếp theo.

Bước 7, Nhấn vào "4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan"

Lô hàng này của công ty NITORI nhận được kết quả phân luồng xanh. Nhân viên chứng từ in ra “Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)” kèm với “Danh sách mã vạch” giao cho nhân viên hiện trường để làm các thủ tục thanh lý tiếp theo.

Để in "Danh sách mã vạch" ta vào trang <https://pus.customs.gov.vn/> và chọn “In bảng kê mã vạch phương tiện chứa hàng” để in mã vạch thanh lý tờ khai.



Hình 3.11 In bảng kê mã vạch, phương tiện chứa hàng

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

3.1.5.2 Đăng ký tờ khai hải quan tại cảng

Sau khi khai hải quan điện tử, nhân viên hiện trường sẽ tiến hành làm thủ tục đnawg ký tờ khai ở Chi cục Hải quan. Bước này chỉ áp dụng đối với những lô hàng phân luồng vàng hoặc đỏ.

Đối với lô hàng được phân luồng vàng hầu hết chỉ kiểm tra chi tiết hồ sơ và được miễn kiểm tra thực tế hàng hóa. Tuy nhiên, thỉnh thoảng sẽ có trường hợp chuyển từ kiểm tra hồ sơ sang kiểm tra thực tế hàng hóa. Cán bộ hải quan sẽ tiếp nhận hồ sơ đăng ký hải quan và kiểm tra bộ hồ sơ của doanh nghiệp. Nếu không phát hiện thêm bất kỳ hành vi vi phạm nào, cán bộ sẽ tiến hành thông quan trên hệ thống cơ quan Hải quan. Lúc này, tờ khai hàng hóa xuất khẩu từ trạng thái “thông báo kết quả phân luồng” sẽ chuyển sang trạng thái “thông quan”. Nhân viên chứng từ sẽ tiến hành in tờ khai và “Danh sách mã vạch”.

Trường hợp lô hàng phân luồng đỏ sẽ kiểm tra chi tiết hồ sơ và thực tế hàng hóa. Vậy nên các bước kiểm tra hồ sơ như trên thì tiếp theo sẽ kiểm tra thực tế hàng hóa, thường thì sẽ có 3 mức độ kiểm tra thực tế kiểm tra toàn bộ lô hàng; kiểm tra thực tế 10% lô hàng, nếu không phát hiện vi phạm thì kết thúc kiểm tra, nếu phát hiện vi phạm thì tiếp tục kiểm tra cho tới khi kết luận được mức độ vi phạm; kiểm tra thực tế 5% lô hàng, nếu

không phát hiện vi phạm thì kết thúc kiểm tra, nếu phát hiện vi phạm thì tiếp tục kiểm tra cho tới khi kết luận được mức độ vi phạm.

Lô hàng này được phân luồng xanh nên sẽ được miễn kiểm tra hồ sơ và thực tế hàng hóa, không cần đăng ký tờ khai, và được chấp nhận thông quan trực tiếp từ hệ thống khai hải quan điện tử. Nhân viên hiện trường sẽ nhận lại tờ khai “tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)” và “Danh sách mã vạch” từ nhân viên chứng từ để thực hiện các thủ tục thanh lý và vào sổ tàu.

Sau khi khai hải quan điện tử, nhân viên hiện trường sẽ tiến hành làm thủ tục đăng ký tờ khai tại Chi cục Hải quan. Bước này chỉ áp dụng đối với các lô hàng phân luồng vàng hoặc đỏ.

3.1.5.3 Báo hun trùng

Sản phẩm nội thất gỗ của NITORI xuất khẩu được đóng gói trong container, tuy nhiên, trong quá trình vận chuyển trên biển, lô hàng này rất dễ đối mặt với các vấn đề như ẩm mốc, mối mọt và các yếu tố khác có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến chất lượng sản phẩm. Để đảm bảo an toàn và duy trì chất lượng hàng hóa trong suốt hành trình, việc xử lý khử trùng bề mặt là một bước không thể thiếu. Quá trình này giúp tiêu diệt các vi sinh vật, côn trùng hoặc nấm mốc tiềm ẩn, đảm bảo sản phẩm đáp ứng các tiêu chuẩn kiểm dịch của quốc gia nhập khẩu.

Nhân viên chứng từ sẽ chịu trách nhiệm liên hệ với Công ty giám định khử trùng VIETNAMCONTROL để sắp xếp và yêu cầu dịch vụ khử trùng cho container và hàng hóa. Việc liên hệ được thực hiện thông qua email chính thức, trong đó cần cung cấp đầy đủ và chính xác các thông tin cần thiết để tránh nhầm lẫn hoặc chậm trễ. Các thông tin bao gồm: số container (cont), thời gian dự kiến hạ container tại cảng (ETA), địa điểm cảng nơi container sẽ được hạ, thời gian CUT OFF – closing time của lô hàng, và thông tin về quốc gia nhập khẩu mà container sẽ được vận chuyển đến.

Việc cung cấp đầy đủ và chi tiết các thông tin này không chỉ giúp VIETNAMCONTROL chuẩn bị kịp thời các thiết bị và quy trình cần thiết cho việc khử trùng mà còn đảm bảo quy trình được thực hiện đúng tiến độ, không làm ảnh hưởng đến lịch trình xuất khẩu của lô hàng. Đây là bước quan trọng để đảm bảo hàng hóa không chỉ an toàn trong vận chuyển mà còn đáp ứng đầy đủ các yêu cầu kiểm dịch quốc tế, góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình thông quan và giao hàng tại quốc gia nhập khẩu.

3.1.6 Hạ cont tại cảng và nhận vận đơn đường biển

3.1.6.1 Thanh lý tờ khai, khai eport

Sau khi hoàn thành xong thủ tục hải quan, nhân viên hiện trường sẽ đến bộ phận thanh lý của hải quan để thanh lý tờ khai và vào sổ tàu. Căn cứ trên Booking thì bãi hạ container ở cảng Cát Lái, vậy nên kiểm tra cont đã hạ bãi hay chưa bằng cách vào trang web của công ty Tân cảng Sài Gòn là “eport.saigonnewport.com.vn” chọn mục “Thông tin container” sau đó nhập số cont vào khung “Container” rồi bấm “Tìm kiếm”, nếu hiện ra thông tin của container nghĩa là cont đã hạ bãi.

Hình 3.12 Tra cứu cont hạ bãi

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Nếu cont đã hạ thì nhân viên hiện trường chuẩn bị hồ sơ gồm “Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (Thông quan)” (2 bản) và “Danh sách mã vạch” (2 bản), một bản hải quan đóng dấu xác nhận còn một bản hải quan giữ. Nhân viên cầm bộ hồ sơ này vào văn phòng Hải quan giám sát Cát Lái tại Chi cục hải quan khu vực I để tiến hành thanh lý cont đã có mặt tại cảng. Sau khi cán bộ hải quan kiểm tra xác nhận cont có tại cảng cát lái thì sẽ đóng dấu mục xác nhận thanh lý là hàng đã qua khu vực giám sát vào “danh sách mã vạch” và giữ lại 1 bản để bảo lưu hồ sơ hải quan. Nhân viên hiện trường sẽ nhận lại 1 bản mang qua bên “đăng ký xuất tàu” của tổng công ty tân cảng sài gòn để vào sổ tàu cho kịp giờ cắt máng. Nhân viên cảng cát lái sẽ xác nhận vào sổ tàu căn cứ theo tờ khai đã thanh lý. Sau đó nhân viên cảng cát lái sẽ in phiếu xác nhận vào sổ tàu. Nhân viên hiện trường bắt buộc phải kiểm tra mọi thông tin trên phiếu đăng ký vào sổ tàu như số tờ khai, tên công ty, số cont, số seal, cảng chuyển tải, cảng đích... trước khi ký vào phiếu và ghi số

điện thoại lại. Nhân viên cảng cát lái sẽ giao lại cho nhân viên hiện trường 1 liên phiếu xác nhận đăng ký vào sổ tàu cùng với tờ khai. Như vậy các thủ tục hải quan đã hoàn thành.

Sau khi hoàn thành các thủ tục hải quan, công ty CMI báo cho hãng tàu là đã hoàn tất mọi thủ tục để hãng tàu tiến hành nhận container đã chứa hàng và sắp xếp container lên tàu.

3.1.6.2 Nhận vận đơn đường biển (B/L)

Vận đơn đường biển (B/L) là chứng từ do hãng tàu cấp cho người gửi hàng nhằm xác nhận việc hàng hóa đã được tiếp nhận để vận chuyển.

Tùy theo trường hợp mà khách hàng có nhờ mình làm bill hay không. Nếu có nhân viên chứng từ sẽ gửi chi tiết làm B/L cho đại lý hãng tàu trước thời gian quy định (xem thời gian CUT OFF trên Booking hoặc SI, VGM) để hãng tàu phát hành bill. Sau khi nhận được thông tin, đại lý hãng tàu sẽ gửi một vận đơn nháp để nhân viên chứng từ kiểm tra. Để tránh sai sót, nhân viên chứng từ sẽ gửi vận đơn nháp cho khách hàng xem trước, nếu khách hàng đồng ý các thông tin trên vận đơn nháp thì nhân viên chứng từ sẽ gửi email xác nhận với đại lý hãng tàu phát hành vận đơn chính thức. Sau đó nhân viên hiện trường sẽ thay mặt công ty khách hàng đến đại lý hãng tàu để lấy bộ vận đơn gốc. Công ty NITORI đã tự liên hệ hãng tàu phát hành vận đơn nên nhân viên chứng từ của công ty CMI nhận B/L từ công ty NITORI đã gửi đề hoàn thành thủ tục xin C/O.

3.1.7 Xin giấy chứng nhận xuất xứ (C/O)

Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) là chứng từ quan trọng do cơ quan có thẩm quyền cấp nhằm xác nhận nguồn gốc, xuất xứ của hàng hóa được sản xuất ở đâu. C/O thường có ý nghĩa đối với nhà nhập khẩu là giúp hưởng ưu đãi về thuế nhập khẩu nên nhà nhập khẩu thường yêu cầu nhà xuất khẩu phải có chứng nhận xuất xứ. Hiện nay có nhiều mẫu C/O, tùy từng loại hàng và đi đến nước nào mà mình xác định chọn mẫu C/O phù hợp. Đối với lô hàng của công ty NITORI xuất khẩu từ Việt Nam sang Norway nên làm C/O form A để được hưởng ưu đãi thuế quan phổ cập GSP, nơi cấp là Phòng Thương Mại và Công Nghiệp Việt Nam (VCCI).

Bước 1: Nhân viên chứng từ chuẩn bị bộ hồ sơ xin cấp C/O bao gồm:

- Đơn xin cấp C/O
- Mẫu C/O
- Hóa đơn thương mại (Invoice)

- Tờ khai hàng hóa xuất khẩu đã thông quan và danh sách mã vạch (bản gốc + sao y)
- Phiếu đóng hàng (Packing list)
- Bill of Lading (sao y bản chính)

Thông tin hồ sơ	Danh mục hàng hóa	File đính kèm	Chứng từ thương mại	Ý kiến của ban bộ xử lý hồ sơ
Bộ hồ sơ gồm có				
☒ Đơn xin cấp ☒ Mẫu C/O ☒ Hóa đơn thương mại (Invoice) ☒ Tờ khai hàng hóa xuất khẩu ☐ Tờ khai hàng hóa nhập khẩu ☐ Bản định mức tiêu hao nguyên liệu ☐ C/O của nguyên liệu (bản gốc) ☒ Phiếu đóng hàng (Packing list) ☐ C/O bản gốc (trường hợp cấp lại)	☐ Bản giải trình chuyển đổi mã số hàng hóa ☐ Bản giải trình quy trình sản xuất ☐ Bản giải trình tỉ lệ % ☐ Hóa đơn VAT (bản gốc) ☐ Bảng kê thu mua ☐ Công văn đề nghị cấp lại ☐ Các chứng từ khác ☒ Vận tải đơn (Bill of Lading)			

Hình 3.13 Mẫu bộ hồ sơ xin cấp C/O

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

Bước 2: Nhân viên chứng từ phòng giao nhận làm đơn xin C/O điện tử trực tuyến Đầu tiên vào trang " <https://covcci.com.vn/>" và đăng nhập vào hệ thống tại ô "KHAIBÁO C/O ONLINE" ở phía bên trái bằng cách nhập Mã số thuế (MST) và mật khẩu (VCCI sẽ cung cấp mật khẩu cũng chính là Mã số thuế của doanh nghiệp, sau đó doanh nghiệp có thể đổi lại mật khẩu để đảm bảo tính bảo mật). Sau khi đăng nhập thành công, sẽ xuất hiện mẫu form xin cấp C/O. Điền đầy đủ thông tin vào các vị trí trống và đánh dấu vào các tùy chọn yêu cầu trên form.

Chú ý cần chọn đúng loại form C/O mà mình cần xin cấp để bước tiếp theo kê khai C/O hệ thống sẽ hiển thị luôn loại form đó.

Ở mục "Người xuất khẩu" hệ thống sẽ tự động điền thông tin của công ty xuất khẩu theo Mã số thuế và mật khẩu đã đăng nhập.

Chúng ta tiếp tục điền thông tin công ty nhập khẩu. Chọn mũi tên ở dòng "Công ty nhập khẩu" sẽ xuất hiện một danh sách, chúng ta chỉ cần chọn tên công ty cần thiết thì hệ thống sẽ tự điền thông tin. Nếu hệ thống chưa tồn tại công ty nhập khẩu cần khai báo thì chúng ta cần thêm mới doanh nghiệp vào hệ thống. Lưu ý ở mục này bắt buộc phải nhập tên lô hàng xuất khẩu.

Tiếp tục khai báo mã hàng hóa bằng cách nhập chính xác Mã HS, tên hàng, số lượng, trị giá vào bảng... Sau đó tiếp tục chọn "Nước nhập" và nhập các thông tin còn lại như ngày tháng năm (ngày làm đơn), số vận đơn, số tờ khai...

Sau khi hoàn thành việc khai báo nhấn nút "Xác nhận" ở cuối mẫu form, hệ thống sẽ lưu thông tin và thông báo "Đăng ký thành công" xuất hiện. Tiếp theo, nhấn "Kê khai form", mẫu kê khai sẽ xuất hiện. Cách khai báo điện tử tương tự như trên giấy. Chúng ta khai báo theo các tiêu chí cụ thể trên form. Tên công ty xuất khẩu, công ty nhập khẩu và tên các quốc gia sẽ được hệ thống tự động điền vào từ form kê khai đăng ký.

Bước 3: Nhân viên hiện trường mang bộ hồ sơ đến VCCI 155 Nguyễn Thái Học, Phường 7, TP. Vũng Tàu để làm thủ tục cấp C/O. Nhân viên hiện trường đóng dấu Original lên bản chính và dấu Copy lên các bản sao sau đó nộp cho cán bộ nhận C/O. Nhân viên hiện trường chờ cán bộ kiểm tra, nhận lại phiếu nộp/nhận hồ sơ có chữ ký của cán bộ kiểm tra và tờ khai gốc, nếu bộ hồ sơ không phù hợp thì cán bộ kiểm tra sẽ yêu cầu hoàn chỉnh hồ sơ, nhân viên hiện trường phải điều chỉnh hồ sơ đến khi nào được chấp nhận thì mới được cấp C/O.

3.1.8 Lưu và chuyển hồ sơ

Nhân viên chứng từ gửi trực tiếp bộ hồ sơ gồm: Invoice, Packing List, tờ khai thông quan, danh sách mã vạch, C/O, Fumi kèm theo biên bản bàn giao cho công ty NITORI. Sau khi nhận được bộ hồ sơ, công ty NITORI ký vào biên bản bàn giao và scan gửi lại file cho nhân viên chứng từ lưu hồ sơ. Trường hợp khác, nhân viên chứng từ sẽ chuyển hồ sơ cho kế toán.

❖ Chuyển hồ sơ gốc cho bộ phận kế toán

Nhân viên chứng từ sẽ chuyển bộ hồ sơ gốc hoàn chỉnh bao gồm: tờ khai gốc và các chứng từ khác liên quan đến lô hàng cho phòng kế toán thông qua sổ bàn giao chứng từ để phòng kế toán làm phiếu thanh toán công nợ để khách hàng thanh toán cho công ty.

❖ Lưu hồ sơ vào đúng tên công ty và theo số Job

- Tờ khai Hải quan
- Booking Confirmation
- Invoice, Packing List và B/L
- C/O, chứng thư hun trùng
- Biên bản bàn giao chứng từ hoặc sổ bàn giao chứng từ gốc.

3.2 Kết quả kinh doanh của công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép

Bảng 1.1: Cơ cấu doanh thu thuần (tỷ đồng)

Chỉ tiêu \ Năm	2021	2022	2023
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	169.03	151.48	166.05
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	152.55	30.99	33.69
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	16.47	20.75	14.72
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	11.34	18.80	14.55
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	10.38	15.29	11.91

(Nguồn: Tổng hợp từ Báo cáo tài chính của Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép năm 2021, 2022, 2023)

Nhận xét:

Qua phân tích kết quả kinh doanh của Công ty Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép trong ba năm 2021, 2022 và 2023, có thể thấy rõ rằng công ty đã trải qua những biến động đáng kể. Năm 2021 đánh dấu một giai đoạn ổn định với doanh thu và lợi nhuận cao. Tuy nhiên, năm 2022 chứng kiến sự giảm sút mạnh mẽ do các yếu tố kinh tế và thị trường, nhưng công ty đã kịp thời điều chỉnh chiến lược và kiểm soát chi phí để giảm thiểu tác động tiêu cực.

Năm 2023, công ty cho thấy dấu hiệu phục hồi khi doanh thu thuần tăng lên gần mức của năm 2021, mặc dù lợi nhuận vẫn chưa đạt được mức mong đợi. Sự phục hồi này phản ánh nỗ lực không ngừng của công ty trong việc tối ưu hóa quy trình kinh doanh và cải thiện hiệu quả hoạt động.

Nhìn chung, Công ty Tiếp Vận Quốc Tế Cái Mép đã thể hiện khả năng thích ứng và phục hồi trước các biến động kinh tế. Tuy nhiên, để đạt được sự phát triển bền vững và cải thiện kết quả kinh doanh trong tương lai, công ty cần tiếp tục tập trung vào các chiến lược tối ưu hóa chi phí, nâng cao hiệu quả vận hành và duy trì sự ổn định trong doanh thu. Chỉ khi đó, công ty mới có thể khẳng định vị thế của mình trong ngành logistics và đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế chung.

3.3 Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình

3.3.1 Nhân tố bên trong

Nguồn nhân lực: Có thể nói nhân tố con người luôn là yếu tố quan trọng nhất và quyết định đến hiệu quả của hoạt động xuất khẩu tại công ty. Một nhân viên có kinh nghiệm, nắm chắc chuyên môn nghiệp vụ xuất khẩu sẽ hoàn tất quy trình nhanh gọn nhất và hạn chế tối đa những rủi ro thường gặp. CMI có đội ngũ cán bộ công nhân viên trình độ cao, ý thức tốt và chủ động cao trong việc giải quyết vấn đề phát sinh nên mang lại hiệu quả rất lớn. Và ngược lại, khi hiệu quả được nâng cao thì nguồn nhân lực trong công ty cũng có điều kiện tốt hơn để hoàn thiện và nâng cao trình độ.

Trình độ tổ chức quản lý: Trong giai đoạn hiện nay khi mà đã và đang sẽ có nhiều doanh nghiệp tham gia vào lĩnh vực xuất nhập khẩu, với những tiềm lực vô cùng mạnh mẽ thì đòi hỏi đội ngũ lãnh đạo phải linh hoạt, nhạy bén và biết nắm bắt thời cơ. Đối với khâu xuất khẩu, cán bộ có trình độ quản lý tốt sẽ tìm được đúng khách hàng, đúng thời điểm, đúng yêu cầu.

Cơ sở vật chất và công nghệ thông tin: CMI sở hữu kho bãi rộng tại nhiều địa điểm khác nhau. Các kho bãi này được trang bị tiên tiến để quản lý hàng hóa hiệu quả, bao gồm việc quản lý kho, chuyển đổi, quản lý hàng tồn kho, gọn gàng, nhãn dán và nhiều hơn nữa. Công ty có mạng lưới vận tải mạnh mẽ, bao gồm dịch vụ vận chuyển toàn bộ xe và dịch vụ vận chuyển nhỏ hơn, từ cửa đến cửa hoặc cảng đến cửa. Mạng lưới này giúp đảm bảo khả năng vận chuyển linh hoạt và hiệu quả cho khách hàng. Ngoài ra, Công ty còn áp dụng các công nghệ tiên tiến như, Internet vạn vật (IoT) và blockchain để tối ưu hóa quy trình quản lý và vận hành. Công nghệ này giúp tăng cường tính minh bạch, giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa chi phí. Với cơ sở vật chất và công nghệ thông tin hiện đại, Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép - CMI không chỉ đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng mà còn tạo ra sự khác biệt trong ngành logistics, giúp khách hàng tối ưu hóa chuỗi cung ứng và nâng cao giá trị kinh doanh.

Văn hoá doanh nghiệp: Đây có thể xem là tài sản vô hình, quyết định đến sự lâu bền của doanh nghiệp. Nó giữ vai trò như sợi dây gắn kết những thành viên trong doanh nghiệp với nhau, tạo ra tiếng nói chung và từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Ban giám đốc luôn quan tâm, đề xuất nhiều chính sách về việc làm, nghỉ phép, lễ, tết cho nhân viên và cam kết tạo điều kiện cần thiết, lương thưởng xứng đáng để nhân viên phát huy hết khả năng của mình. Bên cạnh đó, công ty thường xuyên có những buổi

team building để gắn kết nhân viên, nâng cao tinh thần tập thể và sẽ cống hiến hết mình cho công ty.

3.3.2 Nhân tố bên ngoài

Nhân tố về khách hàng: Vì hàng hóa được chỉ định trực tiếp từ khách hàng trong nước, đặc biệt đây là nhóm khách hàng quan trọng, lâu năm và có mối quan hệ hợp tác thân thiết với công ty, nên việc đảm bảo sự hài lòng của họ luôn được đặt lên ưu tiên hàng đầu trong mọi hoạt động. Công ty không ngừng nỗ lực để đáp ứng tốt nhất các yêu cầu, kỳ vọng của khách hàng thông qua việc cung cấp dịch vụ với chất lượng cao, chuyên nghiệp và đáng tin cậy. Điều này bao gồm việc tối ưu hóa các quy trình xử lý để tiết kiệm thời gian cho khách hàng, đồng thời giảm thiểu chi phí một cách hiệu quả, giúp mang lại lợi ích tối đa cho đối tác. Sự tập trung vào yếu tố trải nghiệm khách hàng không chỉ củng cố niềm tin và duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài, mà còn khẳng định cam kết của công ty trong việc nâng cao giá trị và hiệu quả trong dịch vụ mà mình cung cấp.

Chính sách về thuế xuất khẩu của Chính phủ: Nhằm góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, Nghị quyết số 81/2023/QH15 của Quốc hội về Quy hoạch tổng thể quốc gia thời kỳ 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2050 có những nội dung quan trọng tác động đến định hướng phát triển lĩnh vực logistics tại Việt Nam. Phát triển 04 vùng động lực quốc gia: vùng động lực phía Bắc, vùng động lực phía Nam, vùng động lực miền Trung và vùng động lực đồng bằng sông Cửu Long với các cực tăng trưởng tương ứng của mỗi vùng là Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Cần Thơ. Phát triển các hành lang kinh tế ưu tiên trong giai đoạn đến năm 2030: Hành lang kinh tế Bắc - Nam và 02 hành lang kinh tế Đông - Tây là Lào Cai - Hà Nội - Hải Phòng Quảng Ninh và Mộc Bài - Thành phố Hồ Chí Minh - Vũng Tàu. Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (IATA) đang thúc đẩy, thông qua Dự án ONE Record, quá trình số hóa hoàn toàn thông tin hàng hóa vận chuyển bằng đường hàng không giữa các thành viên của Hiệp hội bằng cách sử dụng một tiêu chuẩn chung vào cuối năm 2025, chấm dứt những “khoảng trống thông tin và dữ liệu” mà các chủ hàng phải đối mặt trước đây. Do vậy, hoạt động kinh doanh, dịch vụ vận chuyển nói chung và CMI nói riêng sẽ chịu ảnh hưởng khi Nghị định này được ban hành. Riêng với Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép, việc đầu tư và dịch vụ vận chuyển hàng hoá và tìm kiếm khách hàng được thực hiện dựa trên chiến lược dài hạn nên Công ty luôn cố gắng theo dõi sát sao những thay đổi về mặt chính sách của Nhà nước

đến ngành logistics để có thời gian điều chỉnh kế hoạch vận chuyển phù hợp và thích ứng kịp thời với biến động của thị trường.

Hạn ngạch xuất khẩu: Hạn ngạch xuất khẩu là một biện pháp được chính phủ áp dụng nhằm giới hạn số lượng hàng hóa được phép xuất khẩu ra thị trường quốc tế trong một khoảng thời gian nhất định. Biện pháp này không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến sản lượng xuất khẩu mà còn tác động đến giá cả hàng hóa trên cả thị trường quốc tế và trong nước. Khi hạn ngạch xuất khẩu được áp dụng, lượng hàng hóa có thể xuất khẩu bị giới hạn, dẫn đến sự khan hiếm hàng hóa trên thị trường quốc tế, từ đó làm tăng giá cả hàng xuất khẩu. Đồng thời, nguồn cung dư thừa trong nước có thể khiến giá hàng hóa nội địa giảm, gây ảnh hưởng tiêu cực đến doanh thu của các doanh nghiệp xuất khẩu. Việc thay đổi hạn ngạch xuất khẩu thường dựa trên các yếu tố khách quan như nhu cầu thị trường, chính sách thương mại quốc gia hoặc các thỏa thuận quốc tế. Tuy nhiên, hạn ngạch này có thể tạo ra nhiều thách thức cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Thứ nhất, nó làm giảm khả năng tiếp cận thị trường quốc tế của doanh nghiệp, khiến họ gặp khó khăn trong việc mở rộng quy mô hoạt động và xây dựng thương hiệu trên thị trường quốc tế. Thứ hai, sự hạn chế trong số lượng xuất khẩu làm giảm tính cạnh tranh của các doanh nghiệp trong việc tận dụng cơ hội khi nhu cầu toàn cầu tăng cao. Mặt khác, hạn ngạch xuất khẩu cũng có thể gây áp lực lên hoạt động sản xuất trong nước. Khi lượng hàng hóa không thể xuất khẩu được tích tụ trong nước, các doanh nghiệp phải đối mặt với nguy cơ dư thừa hàng tồn kho, giảm hiệu quả kinh doanh và gia tăng chi phí bảo quản. Do đó, hạn ngạch xuất khẩu là một công cụ quan trọng trong chính sách thương mại, nhưng cần được áp dụng linh hoạt và phù hợp để không gây ra những tác động tiêu cực vượt quá lợi ích mà nó mang lại."

Tỷ giá hối đoái (TGHĐ): Các phương tiện thanh toán quốc tế được mua và bán trên thị trường hối đoái bằng tiền tệ quốc gia của một nước theo một giá cả nhất định. Vì vậy, giá cả của một đơn vị tiền tệ nước này thể hiện bằng một số đơn vị tiền tệ của nước kia được gọi là tỷ giá hối đoái. Việc quyết định sẽ áp dụng loại TGHĐ nào, cao hay thấp đều sẽ có ảnh hưởng trực tiếp lên hoạt động xuất nhập khẩu. Ngoài ra, việc phá giá đồng nội tệ hay chính là TGHĐ cao lên sẽ có tác dụng khuyến khích xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu. Ngược lại, một khi TGHĐ thấp sẽ làm hạn chế xuất khẩu và đẩy mạnh việc nhập khẩu.

Nhân tố về kinh tế: Trong trường hợp một quốc gia nhập khẩu hàng hóa từ bên ngoài, nhu cầu của quốc gia đó đối với sản phẩm hoặc dịch vụ sẽ được đáp ứng. Tuy nhiên, nếu lượng hàng hóa nhập khẩu vượt quá số dư cần thiết và giới hạn hợp lý, điều này có thể gây ra những tác động tiêu cực đối với các doanh nghiệp địa phương. Sự cạnh tranh từ hàng hóa nhập khẩu có thể làm suy giảm khả năng tiêu thụ các sản phẩm nội địa, gây ảnh hưởng lớn đến các nhà sản xuất trong nước. Cụ thể, các doanh nghiệp địa phương có thể phải đối mặt với việc xuất khẩu ít hơn các sản phẩm của mình do mất thị phần vào tay hàng nhập khẩu. Đồng thời, tình trạng dư thừa hàng hóa nhập khẩu có thể dẫn đến sự mất cân bằng trong cung cầu, từ đó làm tăng giá cả thị trường. Ngoài ra, nhu cầu đối với các sản phẩm sản xuất tại địa phương sẽ giảm đi đáng kể khi người tiêu dùng chuyển sang ưu tiên sử dụng các sản phẩm nhập khẩu. Điều này không chỉ ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp địa phương mà còn gây ra nhiều hệ lụy cho nền kinh tế nói chung, đặc biệt là trong các ngành sản xuất vốn phụ thuộc lớn vào thị trường nội địa. Dựa vào những đánh giá, phân tích như trên, Ban lãnh đạo CMI có đủ cơ sở cũng như những tín hiệu lạc quan của thị trường để tin vào kịch bản khả quan cho tình hình hoạt động xuất khẩu vào năm tới.

Nhân tố cạnh tranh: Trong một thời kỳ, nếu có nhiều doanh vận tải xuất hiện nội địa hay kể cả thị trường xuất nhập khẩu để sản xuất cùng một loại hàng thì việc cạnh tranh sẽ có ảnh hưởng rất lớn tới giá cả, doanh số bán hàng, ảnh hưởng tới mức tiêu thụ hàng và kéo theo ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh. Khi có nhiều doanh nghiệp nhập khẩu cùng quan tâm đến một loại hàng hóa, giá nhập khẩu cũng tăng lên làm tăng các khoản chi phí, giảm bớt hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp cùng trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, các nhà sản xuất nước ngoài khi thâm nhập thị trường nội địa cũng trở thành một đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước. Họ cạnh tranh với nhau thông qua giá cả, chất lượng, mẫu mã, sự uy tín,... Khi thu hút được nhiều khách hàng về phía mình, các sản phẩm nước ngoài sẽ làm giảm thị phần của sản phẩm được sản xuất trong nước từ nguyên liệu nhập khẩu, từ đó làm giảm doanh số bán hàng của các doanh nghiệp kinh doanh nhập khẩu.

Trong bối cảnh thị trường đầy cạnh tranh, các doanh nghiệp logistics hiện nay còn phải chú trọng đến yếu tố bền vững và thân thiện với môi trường. Việc áp dụng các giải pháp vận chuyển xanh, sử dụng năng lượng tái tạo và giảm thiểu khí thải nhà kính không chỉ đáp ứng yêu cầu pháp lý ngày càng khắt khe mà còn tạo ra lợi thế cạnh tranh về mặt

hình ảnh và thương hiệu. Hơn nữa, mối quan hệ với các đối tác và nhà cung cấp cũng đóng vai trò quan trọng, giúp tối ưu hóa chuỗi cung ứng và đảm bảo nguồn hàng hóa luôn thông suốt. Do đó, chiến lược kinh doanh của Công ty phải cân bằng giữa hiệu quả kinh tế và trách nhiệm xã hội để đạt được sự phát triển bền vững.

3.4 Nhận xét quy trình

3.4.1 Điểm mạnh

Quy trình xuất khẩu của Công ty hiếm khi gặp phải rủi ro nhờ tính chất đơn giản và sự bài bản trong cách thức thực hiện. Điều này có được nhờ đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao, giàu kinh nghiệm, luôn đảm bảo xử lý công việc một cách nhanh chóng và hiệu quả. Hơn nữa, mối quan hệ hợp tác lâu dài và sự phối hợp ăn ý với các nhà sản xuất đã tạo điều kiện thuận lợi cho các bên hiểu rõ yêu cầu và kỳ vọng của nhau, từ đó giảm thiểu tối đa các sai sót hoặc trở ngại trong quá trình thực hiện xuất khẩu. Điều này không chỉ giúp công ty đảm bảo tiến độ mà còn nâng cao chất lượng dịch vụ và uy tín trong mắt đối tác.

Có một lượng khách hàng thân thiết nhất định: định vị trên thị trường kinh doanh gần 10 năm, bằng sự uy tín và phong cách làm việc nghiêm túc, chuẩn mực nên CMI đã là đối tác đáng tin cậy của rất nhiều khách hàng. Một số đối tác kinh doanh thương mại lớn với CMI. Công ty luôn nhận được sự tin tưởng và tín nhiệm của khách hàng nên việc thỏa thuận ký kết hợp đồng giữa các bên liên quan diễn ra nhanh chóng và thuận lợi hơn.

Ban quản trị luôn tạo điều kiện thuận lợi và mang lại nhiều phúc lợi cho nhân viên nên đội ngũ công nhân của Công ty luôn trong trạng thái làm việc tốt nhất, năng động và được đào tạo bài bản, có kiến thức, kỹ năng nghiệp vụ để phục vụ tốt cho công việc. Công ty cũng thường xuyên tổ chức các buổi teambuilding, các cuộc thi thể thao để gắn kết nhân viên và giúp họ có môi trường làm việc thoải mái, chủ động hơn.

Sau hơn một thời gian hình thành và phát triển, với vô vàn kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh hàng xuất nhập khẩu nên ban quản trị thông hiểu luật kinh tế quốc tế và hiểu sâu về kinh tế ngoại thương. Công ty đã xây dựng và ngày càng hoàn thiện các khâu quản lý hoạt động xuất nhập khẩu, đặc biệt trong thời kỳ cạnh tranh gay gắt. Quan trọng hơn đó là do sự nỗ lực không ngừng nghỉ của đội ngũ cán bộ công nhân viên toàn công ty nhằm phát triển công ty đạt được chỉ tiêu đặt ra cũng như theo kịp bước phát triển của thị trường, đặc biệt phòng Giao nhận xuất nhập khẩu nhân viên trẻ, năng động, có tinh thần tập thể và trách nhiệm với công việc, luôn tìm tòi, học hỏi.

Hầu hết các lô hàng xuất của Công ty đều được mua bảo hiểm hàng hoá đường biển. Bằng cách này, phía Công ty sẽ phòng tránh được những rủi ro về hao hụt hay hư hỏng hàng hoá của các khách hàng và cũng có thể kiểm tra xác thực thông tin của tàu dựa trên bảo hiểm tàu mà bên bán cấp. Việc áp dụng phần mềm khai hải quan điện tử ECUS, khai EPORT và thực hiện đơn xin C/O trên hệ thống trang web đã giúp giảm đáng kể thời gian cho công việc khai hải quan cũng như hạn chế sai sót so. Điều này giúp quá trình thông quan và kiểm tra lô hàng hạ bãi diễn ra nhanh chóng và thuận tiện hơn. Nhờ công ty tạo dựng được uy tín lâu dài và có mối quan hệ thân thiết với cán bộ hải quan, việc giải quyết các thủ tục hải quan được thực hiện một cách nhanh chóng và hiệu quả, tiết kiệm đáng kể thời gian trong quá trình xử lý. Bên cạnh đó, khách hàng của công ty chủ yếu là khách hàng quen thuộc và các khách hàng tiềm năng lâu dài, nên nguồn hàng luôn ổn định. Việc cung cấp chứng từ đầy đủ và kịp thời giúp quy trình diễn ra thuận lợi, thậm chí đôi khi có thể lược bỏ một số bước không cần thiết để rút ngắn thời gian cho toàn bộ quy trình.

Văn phòng công ty được trang bị đầy đủ máy móc thiết bị hiện đại như: máy vi tính, máy fax, máy photocopy, máy scan, máy in, đặc biệt là toàn bộ hệ thống máy vi tính đều được nối mạng internet để tiếp cận thông tin: thông tin thị trường, tỷ giá hối đoái, tìm kiếm địa chỉ, giờ tàu đi, tàu đến để biết hàng của mình đã tới chưa, cập nhập các văn bản về thuế mới ban hành... Công nghệ thông tin ngày càng phát triển, gần như toàn bộ quy trình xuất khẩu của Công ty và các bên liên quan đều được thực hiện trên máy tính nên có thể dễ dàng quản lý và lưu trữ hồ sơ chứng từ một cách nhanh chóng, đầy đủ và chính xác. Việc liên lạc và trao đổi với các bên liên quan như nhà sản xuất, đại lý hãng tàu hay ngân hàng đều được đơn giản hoá và có sự nhất quán hơn khi xử lý công việc

3.4.2 Điểm yếu

Trong lô hàng xuất tại công ty, các sai sót của nhân viên trong quá trình khai sai thông tin cho cont lấy, lấy cont sớm phát sinh phí DEM/DET, không có rỗng, quên thanh lý vào sổ tàu, chuẩn bị các chứng từ không khớp với nhau... Cụ thể như sau:

- Sai sót của nhân viên:

Việc khai báo sai số container, số seal hoặc cảng chuyển tải có thể xảy ra do nhân viên không kiểm tra kỹ dữ liệu trước khi nhập vào eport. Điều này có thể là do thiếu sự chú ý trong quá trình làm việc hoặc do sai sót trong việc ghi chép các thông tin từ các chứng từ hoặc hệ thống.

Nhân viên có thể lấy container sớm mà không tính toán trước thời gian miễn phí lưu container của cảng hoặc hãng tàu, gây ra tình trạng phát sinh phí lưu container (DEM/DET). Điều này có thể do sự thiếu hiểu biết về lịch trình tàu, không theo dõi chính xác thời gian khi nào container cần được trả lại cho cảng hoặc không có sự phối hợp giữa các bộ phận trong công ty để xác định chính xác thời gian và công việc liên quan. Việc lấy container sớm mà không tính toán đầy đủ có thể xuất phát từ việc thiếu lịch trình cụ thể, không theo dõi sát sao lịch trình tàu, hoặc từ sự thiếu tổ chức trong việc quản lý thời gian của các bộ phận phụ trách vận chuyển và giao nhận.

Nhân viên có thể quên không thanh lý vào sổ tàu do sự quá tải công việc hoặc thiếu sự theo dõi sát sao trong quy trình. Điều này có thể xảy ra khi công ty thiếu các biện pháp kiểm tra, giám sát quy trình chặt chẽ, khiến cho các bước quan trọng trong việc xác nhận và hoàn tất thủ tục không được thực hiện đúng lúc.

Nhân viên hiện trường vất vả hơn khi đảm nhận thêm phần khai báo hải quan. Do tính chất công việc phải thường xuyên đi lại, phần lớn thời gian sẽ ở cảng để kiểm đến, giám sát hàng hoá nên sẽ khá bất tiện do phần mềm khai hải quan được cài đặt trên máy tính để bàn tại Công ty. Những ngày như vậy, nhân viên hiện trường sẽ phải sử dụng TeamViewer kết nối máy tính để bàn và khai báo hải quan từ xa. Việc chạy đi chạy lại Công ty, cảng và hãng tàu để lo thủ tục, giấy tờ cũng sẽ tốn sức hơn.

Về nhân sự hiện nay Công ty chưa có nhiều nhân viên thành thạo tiếng Anh, tiếng Trung và tiếng Nhật trong khi các khách chủ yếu đến từ các nước này. Điều này tạo ra cản trở và mất đi lợi thế giao thương với nhà cung ứng nước ngoài cũng như sự bất đồng ngôn ngữ gây ra sự nhầm lẫn, gian lận thương mại và gây rủi ro cho Công ty.

- Sai sót trong việc kéo cont rỗng

Việc thiếu container rỗng là một vấn đề thường xuyên do không kiểm tra tình trạng sẵn có của container tại cảng hoặc depot trước khi yêu cầu. Nếu không liên hệ với hãng tàu hoặc depot để đảm bảo container sẵn có, điều này sẽ gây trì hoãn trong việc chuẩn bị hàng hóa và có thể dẫn đến việc không có đủ container để xếp hàng, làm tăng thời gian lưu kho và phát sinh chi phí. Thêm vào đó, sự thiếu chuẩn bị hoặc thiếu sự chủ động trong việc quản lý kho hàng và container tại cảng cũng có thể gây khó khăn trong việc chuẩn bị kịp thời các container rỗng cần thiết.

Vẫn xảy ra trường hợp tài xế lấy cont rỗng không đạt yêu cầu (cont không sạch, cont bị rỉ sét...), buộc phải vệ sinh lại cont hoặc đổi cont khác, làm mất nhiều thời gian và

phát sinh thêm chi phí. Một tài xế thường đảm nhận 2 - 3 rơ-mooc, nên đôi khi xe không đến đúng thời gian như kế hoạch đóng hàng, ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ và gây phát sinh chi phí lưu hàng lâu hơn, tăng ca cho tài xế hoặc thuê thêm nhân viên ngoài.

- Sai sót trong khi giám sát đóng hàng, đóng gói hàng hóa

Quá trình giám sát đóng hàng và đóng gói hàng hóa thường gặp nhiều sai sót do thiếu sự phối hợp chặt chẽ và kiểm tra kỹ lưỡng. Một trong những vấn đề phổ biến là khâu đóng gói hàng hóa mất nhiều thời gian, mang tính bị động và khó kiểm soát. Hậu quả của việc giám sát không hiệu quả có thể dẫn đến tình trạng hàng hóa bị thất thoát, hư hỏng, hoặc trọng lượng không chính xác. Những vấn đề này làm cho hàng hóa thực tế không khớp với thông tin khai báo trên chứng từ, gây rủi ro lớn khi làm thủ tục hải quan hoặc giao hàng cho khách hàng.

Ngoài ra, sai sót trong khâu giám sát đóng hàng cũng bao gồm việc không kiểm tra kỹ tình trạng container trước khi đóng hàng lên cont, thiếu sự tuân thủ quy trình đóng hàng như không đai dây, kiểm tra sàn cont trước khi xe nâng mang hàng vào trong cont,... dẫn đến việc sử dụng cont bị lủng, ẩm mốc, có mùi hôi,... dẫn đến việc gây mất ổn định trong container, làm tăng nguy cơ hàng hóa bị va đập hoặc biến dạng trong quá trình vận chuyển đặc biệt đối với hàng gỗ nội thất của NITORI.

- Sai sót trong việc kiểm tra, chuẩn bị chứng từ và thủ tục hải quan

Việc thiếu sự đồng nhất và chính xác trong nội dung các chứng từ như B/L, tờ khai hải quan và C/O, P/L... sai lệch về số lượng hàng hóa, loại hàng hóa, hoặc thông tin về đơn vị nhập khẩu và xuất khẩu, gây nghi ngờ từ phía cơ quan hải quan. Một trong những lỗi phổ biến là áp sai mã HS, dẫn đến việc áp dụng sai mức thuế nhập khẩu hoặc phải chịu các biện pháp kiểm tra bổ sung từ hải quan. Những lỗi này không chỉ khiến lô hàng bị giữ lại để kiểm tra thực tế, làm chậm quá trình thông quan, mà trong một số trường hợp còn có thể khiến doanh nghiệp bị phạt do vi phạm quy định về khai báo. Điều này làm phát sinh chi phí lưu kho, chi phí bổ sung và ảnh hưởng nghiêm trọng đến tiến độ giao hàng cũng như uy tín của công ty trước khách hàng và đối tác.

Bên cạnh đó, trong giai đoạn thanh lý tờ khai và vào sổ tàu, sự chủ quan của nhân viên trong việc kiểm tra thông tin quan trọng như tên tàu, số chuyến hoặc cảng chuyển tải cũng có thể dẫn đến sai sót. Những lỗi này không chỉ làm rớt container mà còn phát sinh thêm chi phí đền bù và gây tổn thất lớn cho Công ty. Việc sai sót trong khâu chuẩn bị

chứng điều này không chỉ ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ, mà còn khiến Công ty có nguy cơ phải đền bù hợp đồng cho khách hàng.

- Một số khó khăn khác

Việc khai hải quan điện tử đôi khi mất nhiều thời gian do đường truyền không ổn định và thường xuyên gặp các lỗi phát sinh từ phần mềm ECUS. Sự cố mất điện tại địa phương đặt trụ sở công ty cũng gây khó khăn trong việc khai báo và truyền dữ liệu điện tử, kéo dài thời gian thực hiện quy trình. Máy in tại công thường xảy ra trục trặc làm ảnh hưởng đến quá trình in ấn

Quá trình vận tải còn gặp nhiều trở ngại như giá nhiên liệu tăng liên tục. Bên cạnh đó, cơ sở hạ tầng trong nước vẫn còn tình trạng kẹt xe, gây phát sinh thêm các phụ phí vận tải. Hạ tầng cơ sở vật chất và trang thiết bị tại phòng Giao nhận của công ty đang gặp nhiều hạn chế, gây ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả công việc. Các thiết bị như máy in, máy scan giấy tờ, và máy vi tính phục vụ cho công tác xử lý chứng từ hiện nay vừa thiếu về số lượng vừa không đảm bảo chất lượng, nhiều thiết bị đã cũ kỹ, hoạt động không ổn định và đôi khi xảy ra hỏng hóc trong quá trình sử dụng. Điều này khiến cho việc xử lý các đơn hàng, đặc biệt là các đơn hàng có khối lượng lớn hoặc yêu cầu gấp, gặp khó khăn và mất nhiều thời gian hơn so với dự kiến. Bên cạnh đó, tình trạng mất điện diễn ra khá thường xuyên tại công ty cũng gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến quá trình làm việc của đội ngũ nhân viên. Không chỉ làm gián đoạn việc sử dụng các thiết bị văn phòng, mất điện còn làm chậm trễ việc xử lý các thủ tục và giao dịch với đối tác, đặc biệt trong các tình huống yêu cầu nhanh chóng về thời gian. Đội ngũ nhân viên phải tạm ngừng công việc hoặc tìm cách khắc phục bằng những phương pháp thủ công, dẫn đến giảm năng suất lao động và tăng áp lực công việc. Ngoài ra, việc thiếu các trang bị hỗ trợ hiện đại như hệ thống quản lý tài liệu điện tử hoặc phần mềm chuyên dụng cũng làm giảm hiệu quả trong việc lưu trữ và tra cứu thông tin. Điều này không chỉ ảnh hưởng đến quá trình quản lý chứng từ mà còn gây khó khăn trong việc phối hợp giữa các phòng ban và đảm bảo tính liên tục của công việc.

Mặc dù đại lý hãng tàu thường xuyên cập nhật ngày ETD và các thông tin liên quan đến lịch trình xuất khẩu khi có sự thay đổi bất ngờ, nhưng sai sót vẫn có thể xảy ra nếu nhân viên Công ty không kiểm tra thông tin thường xuyên. Trường hợp cập nhật không chính xác hoặc chậm trễ có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến lịch trình xuất hàng, gây ra việc giao hàng trễ hoặc phát sinh thêm các loại phụ phí không mong muốn. Do đó,

nhân viên chứng từ cần liên tục theo dõi thông tin do đại lý hãng tàu cung cấp hàng ngày để đảm bảo không bỏ sót các thay đổi quan trọng, từ đó kịp thời xử lý và điều chỉnh kế hoạch xuất khẩu.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Chương 3 cung cấp góc nhìn chi tiết, chuyên sâu và toàn diện về thực trạng quy trình giao nhận hàng xuất khẩu tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép, với nội dung được chia thành ba phần chính: các bước thực hiện quy trình xuất khẩu, kết quả kinh doanh của công ty và các vấn đề phát sinh trong hoạt động xuất khẩu.

Trước hết, phần trình bày các bước thực hiện quy trình xuất khẩu đã mô tả cụ thể từng giai đoạn, từ khâu chuẩn bị chứng từ, đặt chỗ với hãng tàu, kiểm tra hàng hóa đến thủ tục hải quan và bàn giao hàng hóa tại cảng xuất khẩu. Các nội dung này không chỉ làm rõ tính phức tạp của quy trình mà còn nhấn mạnh các yêu cầu về kỹ thuật, pháp lý và quản lý cần thiết để đảm bảo quy trình diễn ra suôn sẻ và hiệu quả. Phần mô tả chi tiết này giúp người đọc hình dung rõ hơn về cách thức tổ chức và triển khai quy trình xuất khẩu tại công ty.

Tiếp theo, phần phân tích kết quả kinh doanh của công ty trong những năm gần đây cung cấp bức tranh toàn cảnh về tình hình tài chính của Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép. Bài luận cho thấy sự biến động về doanh thu và lợi nhuận qua các năm, đồng thời nhấn mạnh những thành tựu mà công ty đã đạt được cũng như những thách thức đang tồn tại. Ngoài ra, phần này cũng chỉ ra mối quan hệ chặt chẽ giữa hiệu quả kinh doanh và hoạt động của quy trình giao nhận hàng xuất khẩu, qua đó khẳng định tầm quan trọng của việc tối ưu hóa quy trình này đối với sự phát triển bền vững của công ty.

Cuối cùng, chương 3 làm rõ các vấn đề phát sinh cũng như hạn chế trong quá trình thực hiện quy trình xuất khẩu, bao gồm các lỗi từ phía nhân viên do thiếu kinh nghiệm hoặc thiếu sự giám sát chặt chẽ, chi phí vận chuyển và lưu kho cao do giá cả thị trường biến động, sự phức tạp và thay đổi liên tục của các thủ tục hải quan, cũng như các rủi ro vận chuyển như hàng hóa bị hư hỏng hoặc chậm tiến độ. Những vấn đề này không chỉ ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả kinh doanh mà còn làm giảm uy tín của công ty trong mắt khách hàng và đối tác quốc tế.

Nhìn chung, Chương 3 đã làm rõ những điểm mạnh và điểm yếu trong quy trình giao nhận hàng xuất khẩu hiện tại của công ty. Thông qua việc phân tích và đánh giá chi tiết, chương không chỉ giúp công ty xác định các vấn đề cần khắc phục mà còn tạo tiền đề để đề xuất các giải pháp cụ thể nhằm cải thiện quy trình, giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa hiệu quả hoạt động. Đây là bước đệm quan trọng để công ty nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững trong môi trường kinh doanh quốc tế đầy thách thức.

CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TIẾP VẬN QUỐC TẾ CÁI MÉP

4.1 Chiến lược phát triển của công ty

Thị trường Việt Nam hiện nay ngày càng xuất hiện nhiều doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Logistics, dẫn đến sự cạnh tranh giữa các công ty ngày càng trở nên gay gắt và khốc liệt. Để có thể đứng vững trên thị trường nội địa cũng như từng bước mở rộng và khẳng định vị thế trên thị trường quốc tế, công ty đã đưa ra các chiến lược phát triển cụ thể như sau:

- Công ty tập trung triển khai các chiến lược marketing nhằm mở rộng thị trường tiềm năng, tận dụng cơ hội từ các thị trường mới nổi, và thu hút thêm nhiều khách hàng quốc tế. Điều này bao gồm việc sử dụng các công cụ truyền thông hiện đại, quảng cáo trực tuyến, và tham gia các hội chợ triển lãm quốc tế nhằm tăng cường nhận diện thương hiệu trên quy mô toàn cầu.
- Công ty CMI luôn chú trọng duy trì chế độ đãi ngộ hấp dẫn dành cho nhân viên nhằm tạo động lực làm việc và thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao. Bên cạnh đó, công ty sẽ cải thiện cơ cấu tổ chức, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp, thúc đẩy sự phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban trong nội bộ công ty và các chi nhánh khác nhau, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động chung.
- Để đảm bảo sự phát triển bền vững, công ty chú trọng vào việc xây dựng các kế hoạch kinh doanh mang tính chiến lược cho nhiều năm tiếp theo. Đồng thời, công ty tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ logistics, khai thác hiệu quả các thế mạnh vốn có như hệ thống cơ sở vật chất hiện đại và đội ngũ cán bộ, nhân viên dày dặn kinh nghiệm. Qua đó, CMI đặt mục tiêu trở thành nhà cung cấp dịch vụ logistics hàng đầu tại Việt Nam và khu vực.
- Công ty tiếp tục duy trì và phát triển các hoạt động xã hội tích cực như công tác từ thiện, tổ chức các sự kiện giao lưu cộng đồng, và tham gia các chương trình trách nhiệm xã hội. Những hoạt động này không chỉ giúp công ty tạo được ấn tượng tốt trong lòng công chúng mà còn góp phần xây dựng hình ảnh thương hiệu uy tín, chuyên nghiệp, đồng thời quảng bá công ty theo hướng tích cực nhất.

Mục tiêu và định hướng phát triển từ năm 2025 đến năm 2030:

Mục tiêu quy mô: Trở thành công ty dịch vụ giao nhận uy tín nhất khu vực Phú Mỹ – Bà Rịa Vũng Tàu.

Mục tiêu về tài chính:

- Doanh thu: Tăng trưởng trung bình từ 30% đến 40%/năm
- Lãi ròng trên vốn: Trung bình 20% đến 30%/năm

Mục tiêu đối tác chiến lược: Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép (CMI) đã xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài và bền vững với các đối tác chiến lược như KOA, NITORI, MALAYA, VGSI và nhiều đối tác uy tín khác. Những đối tác này đã đồng hành cùng Công ty trong suốt thời gian qua, góp phần quan trọng vào sự phát triển và mở rộng thị trường của công ty.

Công ty sẽ tập trung vào những dịch vụ chính sau đây:

- Dịch vụ vận tải đường biển và đường bộ chiếm 45% - 50% tổng doanh thu.
- Dịch vụ cung cấp kho bãi, xếp dỡ hàng hóa chiếm 30% - 40% tổng doanh thu.
- Các dịch vụ khác chiếm 10% - 25% tổng doanh thu.

Căn cứ vào mục tiêu và chiến lược phát triển từ năm 2025 đến 2030, Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép cần thực hiện một số nhiệm vụ quan trọng sau:

Tiếp tục phát triển và nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ nhân viên, đặc biệt chú trọng đến việc đào tạo và nâng cao kỹ năng cho đội ngũ có chuyên môn về logistics và vận tải, nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của ngành.

Tăng cường đầu tư vào máy móc, xe đầu kéo và các thiết bị phục vụ công việc chuyên môn, nhằm nâng cao hiệu quả công việc và cải thiện chất lượng dịch vụ.

Xây dựng chiến lược phát triển công ty bền vững, cả về chất lượng lẫn số lượng, để đáp ứng yêu cầu mở rộng và phát triển trong tương lai, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Trong đó, đặc biệt chú trọng xây dựng đội ngũ lãnh đạo có năng lực và phẩm chất quản lý xuất sắc, cũng như nâng cao năng lực làm việc của công nhân trực tiếp tham gia vào quy trình tại hiện trường.

Đảm bảo đầy đủ các chế độ đãi ngộ cho công nhân viên, bao gồm tiền lương, tiền thưởng, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp và các chế độ bảo hộ lao động theo quy định của nhà nước, nhằm tạo ra môi trường làm việc ổn định và phát triển.

Xây dựng chính sách phù hợp để người lao động phát huy tối đa năng lực của mình, khuyến khích họ học hỏi và nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ. Đồng thời,

tạo cơ hội cho những lao động giỏi có cơ hội thăng tiến và phát triển nghề nghiệp, góp phần tạo dựng sự gắn bó lâu dài với công ty.

Thông qua những nỗ lực này, Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép sẽ không chỉ nâng cao năng lực cạnh tranh mà còn tạo ra một môi trường làm việc tích cực, gắn kết và phát triển bền vững cho tất cả các nhân viên trong công ty.

Chiến lược phát triển của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu:

Quy trình giao nhận của công ty tương đối ổn định, rõ ràng, đáp ứng nhu cầu cơ bản của khách hàng. Tuy nhiên, để phù hợp với xu hướng phát triển của thị trường và đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, quy trình cần được nâng cấp và hoàn thiện hơn nữa. Cụ thể như sau:

Doanh nghiệp cần tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ đa phương thức để đáp ứng tốt nhất nhu cầu vận chuyển hàng hóa trên thị trường trong nước và quốc tế. Sự chuyên môn hóa này sẽ giúp công ty củng cố lợi thế cạnh tranh, giành được lòng tin của khách hàng, củng cố vị thế trong lĩnh vực logistics.

Để đảm bảo quy trình giao hàng luôn an toàn và hiệu quả, doanh nghiệp cần đẩy mạnh ứng dụng các công nghệ quản lý logistics tiên tiến như hệ thống theo dõi hàng hóa theo thời gian thực, tuyến đường vận chuyển tối ưu, giải pháp quản lý kho bãi hiện đại. Đồng thời, tích hợp chặt chẽ với thương mại điện tử để tạo nên hệ sinh thái logistics hoàn chỉnh, đáp ứng nhanh chóng và chính xác nhu cầu của khách hàng trong thời đại số.

Doanh nghiệp cần liên tục cải tiến mọi khâu trong quy trình giao hàng để đạt hiệu quả hoạt động cao hơn. Bao gồm tối ưu hóa phân bổ nguồn lực, giảm thiểu các quy trình dư thừa, nâng cao chất lượng dịch vụ thông qua những kết quả tích cực đối với các dịch vụ giao hàng hiện có.

4.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép.

4.2.1 Giải pháp nâng cao trình độ chuyên môn nguồn nhân lực

Đối với nhân viên:

Bộ phận nhân viên của Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép – CMI đều có chuyên môn cao, nghiệp vụ tốt và kinh nghiệm dồi dào. Tuy nhiên, phần lớn trong số đó vẫn còn mắc phải một khuyết điểm chung đó là vấn đề ngoại ngữ do Công ty thường xuyên phải làm việc với đối tác nước ngoài. Theo đó, ban giám đốc cần khuyến khích,

tạo động lực cho nhân viên trau dồi thêm về ngoại ngữ, đặc biệt là tiếng Trung và tiếng Nhật để công việc thuận lợi hơn và tiếp cận được nhiều nguồn cung ứng lớn hơn.

Những nhân viên giàu kinh nghiệm, có chuyên môn vững vàng cần chia sẻ và truyền đạt kiến thức, kỹ năng cho các nhân viên trẻ và những người mới gia nhập công ty. Điều này giúp nhân viên nhanh chóng thích nghi với công việc, đồng thời cải thiện hiệu quả và chất lượng nghiệp vụ.

Để khuyến khích tinh thần học tập, phát triển kỹ năng chuyên môn và trình độ ngoại ngữ, công ty nên tổ chức các cuộc thi đánh giá năng lực và trao thưởng cho những nhân viên xuất sắc. Ngoài ra, việc tạo cơ hội cho nhân viên tham gia các buổi hội thảo, giao lưu về nghiệp vụ giao nhận cũng rất cần thiết. Những hoạt động này không chỉ giúp nhân viên hiểu rõ hơn về toàn bộ quy trình giao nhận vận tải mà còn giúp họ tích lũy kinh nghiệm, mở rộng mối quan hệ, tạo điều kiện thuận lợi trong việc tìm kiếm đối tác mới cho công ty.

Đối với đội ngũ lãnh đạo và trưởng phòng, việc thường xuyên cập nhật các thông tư, quy định và luật pháp mới nhất là vô cùng quan trọng. Sự hiểu biết pháp luật để dễ dàng tư vấn thêm cho khách hàng về hàng hoá, giải đáp thắc mắc, lắng nghe phản hồi từ phía khách hàng. Những thông tin này cần được truyền đạt kịp thời đến nhân viên, giúp quá trình giao nhận hàng hóa diễn ra thuận lợi, hạn chế sai sót và ngăn chặn các chi phí phát sinh do vi phạm quy định pháp luật.

Thông qua những nỗ lực đồng bộ này, công ty không chỉ nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự mà còn đảm bảo hiệu quả hoạt động và sự phát triển bền vững trong tương lai.

Nâng cao tiêu chuẩn tuyển dụng

Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép (CMI) cần đặc biệt chú trọng vào việc sàng lọc kỹ lưỡng trong quá trình tuyển dụng nhân viên. Công ty nên tập trung vào việc lựa chọn những ứng viên không chỉ có trình độ chuyên môn vững vàng, mà còn có lòng yêu nghề, sự nhiệt huyết, và tinh thần học hỏi. Điều này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả công việc và phát triển bền vững cho công ty. Cụ thể:

+ Ở vị trí nhân viên chứng từ cần phải có kiến thức chuyên môn thực sự, khả năng giao tiếp tốt với khách hàng, đại lý trong và ngoài nước. Kỹ năng thành thạo vi tính và ngoại ngữ là yêu cầu bắt buộc để đảm bảo việc lập bộ chứng từ chính xác và tránh sai sót, từ đó không gây chậm trễ trong việc giao hàng, ảnh hưởng đến uy tín công ty.

+ Ngoài trình độ chuyên môn, nhân viên kinh doanh trực tiếp tiếp xúc với khách hàng cần có khả năng giao tiếp tốt bằng tiếng Anh hoặc các ngôn ngữ khác tùy thuộc vào khách hàng quốc tế. Họ cũng cần có mối quan hệ rộng rãi với các hãng tàu, khả năng thuyết phục và đàm phán hiệu quả để thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ của công ty, tạo ra sự tin tưởng và gắn bó lâu dài.

+ Đối với nhân viên giao nhận, ngoài kiến thức chuyên môn về logistics, yêu cầu sức khỏe tốt, đam mê công việc và khả năng làm việc dưới áp lực cao là rất quan trọng. Bên cạnh đó, mối quan hệ tốt với hải quan sẽ giúp công việc làm thủ tục hải quan diễn ra nhanh chóng và thuận lợi, tránh các rủi ro phát sinh trong quá trình giao nhận hàng hóa.

+ Ngoài ra, công ty nên ưu tiên tuyển dụng những sinh viên đã thực tập tại công ty, vì họ đã có thời gian làm quen với môi trường làm việc và văn hóa công ty. Những sinh viên này đã có cái nhìn tổng quát về quy trình làm việc, từ đó việc đào tạo, phát triển kỹ năng sẽ nhanh chóng và hiệu quả hơn. Việc này cũng giúp công ty tiết kiệm chi phí và thời gian đào tạo, đồng thời tạo ra một đội ngũ nhân viên chất lượng và gắn bó lâu dài.

4.2.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả quá trình lấy container rỗng và đóng hàng

Lấy container rỗng đúng chuẩn yêu cầu:

Phòng vận tải cần thông báo rõ ràng và kịp thời cho tài xế về các tiêu chuẩn yêu cầu đối với container cho từng loại hàng hóa. Container phải đáp ứng đủ các tiêu chuẩn an toàn và vệ sinh để hàng hóa có thể được vận chuyển mà không bị ảnh hưởng đến chất lượng.

Tài xế cần phải có kinh nghiệm và am hiểu quy trình kiểm tra container. Việc kiểm tra phải được thực hiện một cách cẩn thận và kỹ lưỡng từ các bộ phận quan trọng của container như sàn, vách, nóc, các góc trong và ngoài của container. Mọi vết nứt, rách hoặc sự hư hại nào phải được báo cáo ngay lập tức để không sử dụng container không đạt yêu cầu. Container phải sạch sẽ, nguyên vẹn, không bị rỉ sét và đủ khả năng chịu đựng quá trình vận chuyển đường biển mà không làm ảnh hưởng đến hàng hóa.

Điều động xe kịp thời:

Lệnh cấp container rỗng cần được gửi đi từ trước, giúp tài xế có đủ thời gian xác định chính xác vị trí kho bãi để lấy container và chuẩn bị xe vận chuyển. Điều này giúp sắp xếp xe vận chuyển được kịp thời và chính xác, đảm bảo quá trình đóng hàng có thể thực hiện theo đúng tiến độ đã định. Việc điều động xe kịp thời không chỉ giúp tiết kiệm thời gian mà còn giảm thiểu khả năng phát sinh các sai sót hoặc gián đoạn trong quá trình

giao nhận hàng hóa, từ đó đảm bảo sự hài lòng của khách hàng và hiệu quả công việc chung.

Giảm sai sót trong khâu đóng hàng:

Để đảm bảo quá trình đóng hàng diễn ra suôn sẻ và không gặp phải sai sót, việc lập kế hoạch đóng hàng chi tiết cho từng đơn hàng là vô cùng quan trọng. Mỗi đơn hàng cần có một kế hoạch đóng gói rõ ràng, phân bổ cụ thể các công đoạn từ việc đóng gói đến việc sắp xếp hàng hóa trong container sao cho hợp lý và tiết kiệm không gian. Mỗi nhân viên tham gia vào quá trình này phải có trách nhiệm kiểm tra kỹ lưỡng các khâu liên quan.

Nhân viên hiện trường cần phải duy trì sự tập trung và nghiêm túc khi thực hiện công việc tại cảng hoặc tại nơi đóng hàng. Đây là công việc có tính chất rất quan trọng vì sự chính xác của công việc sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ giao nhận hàng hóa của khách hàng.

Trong trường hợp bao bì đóng gói bị hư hỏng, rách hoặc không đạt yêu cầu, nhân viên cần phải báo ngay cho khách hàng để có phương án xử lý kịp thời. Điều này giúp ngăn ngừa việc vận chuyển hàng hóa trong tình trạng không an toàn hoặc dễ bị hư hại. Đồng thời, một bước kiểm tra quan trọng khác là xác nhận trọng lượng hàng hóa để đảm bảo rằng trọng lượng thực tế của hàng hóa khớp với các chứng từ đã được cung cấp. Mọi sự sai lệch về trọng lượng cần được xử lý kịp thời để tránh ảnh hưởng đến quy trình vận chuyển và các thủ tục hải quan.

Nhân viên hiện trường cũng cần phải có sự khéo léo và linh hoạt trong việc giải quyết các tình huống phát sinh trong quá trình đóng hàng. Mỗi tình huống bất ngờ có thể tác động đến tiến độ công việc, vì vậy nhân viên cần nhanh chóng tìm ra giải pháp phù hợp, đảm bảo quá trình làm việc không bị gián đoạn và công việc được hoàn thành đúng hạn.

4.2.3 Giải pháp trong việc chuẩn bị, kiểm tra chứng từ

Trong quá trình làm thủ tục, chứng từ cần phải thực hiện nhanh chóng, chính xác, có sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận với nhau nhằm tránh việc vận chuyển hàng hóa sai cảng, sai địa chỉ người nhận.

Chứng từ đóng vai trò nền tảng pháp lý quan trọng trong mọi thủ tục giao nhận hàng hóa, do đó việc đảm bảo tính chính xác và kịp thời của chứng từ là yếu tố then chốt. Nhân viên bộ phận chứng từ cần không chỉ kiểm tra và rà soát các giấy tờ mà khách hàng

cung cấp mà còn phải theo dõi sát sao, cập nhật thường xuyên các thay đổi liên quan đến quy trình và xác định chính xác thời gian thực hiện phù hợp với từng bước công việc.

Trong thực tế, dù việc liệt kê các loại giấy tờ thủ tục ban đầu ít xảy ra sai sót, nhưng những tình huống phát sinh trong quá trình giao nhận có thể dẫn đến yêu cầu bổ sung hoặc điều chỉnh chứng từ. Điều này đòi hỏi chứng từ phải được cung cấp đầy đủ và phù hợp tại từng thời điểm để đảm bảo các hoạt động tiếp theo diễn ra thuận lợi. Để thực hiện tốt công tác này, công ty cần phân công nhiệm vụ chuẩn bị và kiểm tra chứng từ cho các nhân viên giao nhận có kinh nghiệm.

Nhân viên cần kiểm tra kỹ lưỡng giấy tờ từ khách hàng, nhắc nhở khách hàng kiểm tra nội dung trước khi chuyển giao, và nếu phát hiện sai sót, phải liên hệ ngay để yêu cầu chỉnh sửa hoặc bổ sung kịp thời. Đồng thời, nhân viên cũng cần thường xuyên cập nhật các chính sách, quy định mới của nhà nước liên quan đến lĩnh vực giao nhận, đảm bảo tuân thủ đúng pháp luật và giảm thiểu rủi ro.

Ngoài ra, công ty nên xây dựng các biểu mẫu thông tin cơ bản, đơn giản và tiện lợi để nhân viên có thể dễ dàng điền trực tiếp khi tiếp cận khách hàng mới, từ đó lưu trữ và quản lý thông tin hiệu quả. Thực hiện các giải pháp này sẽ giúp công ty nâng cao chất lượng xử lý chứng từ, đảm bảo quy trình giao nhận hàng hóa nhanh chóng, chính xác và ít sai sót.

4.2.4 Giải pháp tối thiểu hóa các chi phí, nâng cao cơ sở vật chất và đầu tư trang thiết bị

Công ty cần thực hiện nhiều biện pháp để tối ưu hóa chi phí vận hành và nâng cao chất lượng dịch vụ. Đầu tiên, cần hạn chế các khoản chi bất thường bằng cách đưa ra mức khoán hợp lý trong vận chuyển nội địa và kiên quyết không bồi dưỡng cho các trường hợp có thể tự khắc phục mà không ảnh hưởng đến thời gian và chất lượng dịch vụ. Đồng thời, công ty cần không ngừng cập nhật và xử lý thông tin liên quan đến lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Trong quá trình bốc dỡ và vận chuyển hàng hóa, việc giảm thiểu các rủi ro như đổ vỡ, hư hỏng sẽ giúp tránh khiếu nại từ khách hàng, tiết kiệm chi phí điều chỉnh và nâng cao uy tín của công ty. Để hạn chế các sai sót như giao nhầm hoặc cầu nhầm hàng, các bộ phận liên quan cần tăng cường trao đổi thông tin và phối hợp chặt chẽ, đồng thời đội ngũ hiện trường phải giám sát kỹ lưỡng, kết hợp với ý thức làm việc cao của từng nhân viên.

Ngoài ra, công ty cần chuẩn bị nguồn vốn lớn và xây dựng kế hoạch đầu tư rõ ràng, hợp lý để tránh tình trạng đầu tư không hiệu quả. Một số hạng mục đầu tư cơ sở vật chất cần chú trọng bao gồm xe đầu kéo, bổ sung máy in, máy scan tại các phòng ban để đáp ứng nhu cầu in ấn chứng từ lớn; nâng cấp máy tính nhằm tránh tình trạng giật, đứng máy; sử dụng phần mềm quản lý và bảo mật có bản quyền để hạn chế lỗi hệ thống. Đồng thời, công ty cần đầu tư thêm máy phát điện để khắc phục sự cố mất điện, nâng cao năng suất làm việc. Hệ thống kho bãi cũng cần được mở rộng và nâng cấp để đáp ứng nhu cầu lưu trữ hàng hóa và cung cấp dịch vụ thuê kho bãi cho khách hàng, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty.

4.3 Kiến nghị

4.3.1 Kiến nghị đối với Công ty

Thứ nhất, xây dựng chiến lược kinh doanh cho thời kì 2025-2030 và những năm tiếp sau, chú trọng mục tiêu nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận đồng thời đa dạng hóa các loại hình dịch vụ giao nhận trên cơ sở khai thác triệt để những thế mạnh sẵn có trong kinh doanh như hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật, về đội ngũ cán bộ được đào tạo và có kinh nghiệm.

Thứ hai, trong các buổi họp ban lãnh đạo Công ty nên khuyến khích nhân viên đưa ra ý kiến đóng góp, chú ý những khó khăn và quan tâm tới các ý tưởng cũng như đề xuất từ phía nhân viên. Vì đó chính là một nhân tố hết sức quan trọng tác động đến thái độ làm việc tích cực và giữ được mối quan hệ thân thiết. Tạo môi trường làm việc thật thoải mái, không áp lực cùng với việc đưa ra những chính sách khen thưởng và khuyến khích để tạo động lực cho nhân viên luôn nỗ lực hết mình hoàn thành tốt công việc và nhất là ý định gắn bó lâu dài với Công ty. Tuyển dụng thêm những nhân viên có năng lực kinh nghiệm trong lĩnh vực giao nhận xuất khẩu, am hiểu tiếng Anh, tiếng Trung, tiếng Nhật...

Thứ ba, một yếu tố nữa ảnh hưởng đến quá trình làm hàng đó là việc ứng tiền trước để tiến hành quá trình làm hàng. Vì là công ty giao nhận nên công ty luôn đảm nhận thực hiện nhiều lô hàng hàng do vậy khi có trường hợp nhiều lô hàng làm cùng lúc, Công ty cần xây dựng quỹ dự phòng để dự phòng những trường hợp phát sinh khi không có đủ tiền mặt phục vụ cho quá trình làm hàng. Liên tục cập nhật các văn bản pháp luật, các quy định mới của Nhà nước để phổ biến cho nhân viên, cập nhật cuốn Biểu thuế xuất nhập khẩu để tránh những sai sót không đáng có xảy ra.

Thứ tư, Công ty cần chú trọng việc đầu tư thêm phương tiện vận tải nhằm nâng cao quy mô xe vận tải nhẹ và các xe nâng hàng nhằm nâng cao khả năng giải quyết công việc, tăng khả năng cạnh tranh. Giảm khả năng phụ thuộc vào việc phải thuê thêm xem ngoài khi lưu lượng hàng hóa vận chuyển quá nhiều, giảm chi phí, tiết kiệm thời gian.

4.3.2 Kiến nghị cho Cơ quan nhà nước

Thứ nhất, những bất cập về thủ tục hành chính trong quy trình xuất khẩu còn phức tạp và mất nhiều thời gian, chi phí của doanh nghiệp. Do đó, cơ quan nhà nước nên đơn giản hoá và hài hoà các thủ tục, chứng từ có liên quan. Theo đó, cần kết nối chia sẻ thông tin giữa các cơ quan, tổ chức kiểm tra cũng như rà soát lại danh mục hàng hóa phải quản lý, kiểm tra chuyên ngành để có thể giảm bớt các thủ tục hành chính, loại trừ bớt những mặt hàng không nhất thiết phải kiểm tra. Và nhà nước nên áp dụng triệt để bằng cách có thể xác nhận chứng từ thông qua phần mềm điện tử mà doanh nghiệp không cần phải in ra và đem đến cơ quan ban hành xác nhận trừ các trường hợp nghi ngờ.

Thứ hai, nhà nước cần có chính sách điều hành xuất nhập khẩu phù hợp, gia tăng lượng hàng xuất nhập khẩu, khuyến khích các doanh nghiệp xuất nhập khẩu sử dụng giao nhận vận tải của các doanh nghiệp trong nước, hạn chế tình trạng nhập CIF bán FOB. Cung cấp văn bản, thông tư hướng dẫn cụ thể, rõ ràng cho các doanh nghiệp kịp thời, công bố rộng rãi trên các phương tiện truyền thông đại chúng. Các cơ quan ban ngành khác có liên quan luôn tận tình giúp đỡ, giải đáp thắc mắc cho người làm thủ tục để hoàn thành các thủ tục nhanh chóng, kịp thời.

Thứ ba, cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cần liên tục cập nhật danh sách các mặt hàng mới xuất hiện trên thị trường để điều chỉnh mức thuế suất hợp lý vì thực tế có rất nhiều mặt hàng mới do không cập nhật nên thường áp mã vào hàng loại khác với thuế suất đó thường không hợp lý và sẽ gây tổn thất lên ngân sách nhà nước.

Thứ tư, các phương tiện vận tải, hệ thống cảng biển, kho bãi cũng cần được đầu tư để tăng khả năng hội nhập của ngành vận tải biển, tạo điều kiện cho doanh nghiệp giành quyền chủ động thuê tàu và bảo hiểm với các đối tác nước ngoài. Hỗ trợ ngành công nghiệp đóng tàu để Việt Nam có thể sản xuất những con tàu lớn có thể vận chuyển hàng hoá đến tất cả các nước trong khu vực mà không qua chuyển tải. Xây dựng các cảng nước sâu, các cảng biển quốc tế để có thể trở thành nơi chuyển tải trong khu vực và trên thế giới.

4.3.2 Kiến nghị cho Cơ quan hải quan

Thứ nhất, tổng Cục Hải quan cần rút ngắn bớt thời gian thủ tục, cụ thể là 10% thời gian thông quan, giải phóng hàng, liên quan đến thời gian tác nghiệp của cơ quan hải quan. Theo đó, cần giảm bớt tỷ lệ hàng hoá luồng vàng, luồng đỏ, cắt giảm danh mục kiểm tra chuyên ngành, giảm tỷ lệ các lô hàng phải lấy mẫu phân tích giám định, tăng tỷ lệ số lượng tờ khai hải quan làm thủ tục thông qua đại lý hải quan và giảm bớt tỷ lệ số cuộc kiểm tra sau thông quan.

Thứ hai, cơ quan hải quan có thể tập trung đẩy mạnh việc áp dụng công nghệ thông tin, tối ưu hệ thống hải quan điện tử, đưa 50% thủ tục hành chính còn lại lên thực hiện trên Cổng thông tin một cửa quốc gia. Ngoài ra, có thể cắt giảm một số chứng từ thuộc bộ hồ sơ hải quan, chuyển đổi sang chứng từ dưới dạng dữ liệu điện tử, chứng từ chứng nhận xuất xứ hàng hóa nộp điện tử. Chuyển đổi dần sang hình thức quản trị thông minh trên hệ thống điện tử, thực hiện quản lý doanh nghiệp, toàn bộ các khâu của hàng hoá xuất nhập khẩu, phương tiện xuất nhập cảnh.

Thứ ba, các cán bộ hải quan cần nâng cao tinh thần trách nhiệm trong công tác quản lý, nâng cao chất lượng đối thoại, tháo gỡ kịp thời khó khăn, vướng mắc cho doanh nghiệp, tránh tình trạng quan liêu, lợi dụng chức quyền để các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh tránh những tổn thất chi phí không đáng có trong khâu thủ tục hành chính.

KẾT LUẬN

Khóa luận đã đi sâu phân tích một cách toàn diện các khía cạnh liên quan đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép, cung cấp những góc nhìn sâu sắc từ lý thuyết đến thực tiễn. Trước hết, nội dung khóa luận bắt đầu bằng việc giới thiệu lịch sử hình thành và phát triển của công ty, vai trò, chức năng và nhiệm vụ chính trong lĩnh vực logistics, giúp làm rõ vị trí và tầm quan trọng của công ty trong chuỗi cung ứng quốc tế. Tiếp theo, cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng hóa được trình bày một cách hệ thống, cung cấp nền tảng lý thuyết cần thiết để hiểu rõ các bước trong quy trình xuất khẩu bằng đường biển, bao gồm các quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của các bên liên quan. Khóa luận đã phân tích chi tiết thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu của công ty, từ các bước thực hiện như lấy container rỗng, đóng hàng, chuẩn bị chứng từ, đến việc xử lý các vấn đề phát sinh như sai sót từ nhân viên, chi phí vận chuyển cao, và thủ tục hải quan phức tạp. Qua đó, các điểm mạnh và điểm yếu của quy trình hiện tại được làm rõ, đặc biệt là các yếu tố cản trở hiệu quả hoạt động và ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của công ty.

Trên cơ sở các phân tích thực trạng, khóa luận đã đề xuất một loạt giải pháp cụ thể và thực tiễn nhằm nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Các giải pháp này bao gồm việc nâng cao trình độ chuyên môn và kỹ năng cho đội ngũ nhân viên thông qua đào tạo bài bản, cải tiến quy trình lấy container rỗng và đóng hàng để giảm thời gian và chi phí, cải thiện việc chuẩn bị và kiểm tra chứng từ nhằm hạn chế sai sót, và đầu tư vào cơ sở vật chất, trang thiết bị hiện đại nhằm tối ưu hóa hiệu suất. Bên cạnh đó, khóa luận còn đưa ra các kiến nghị quan trọng với công ty, như xây dựng chiến lược phát triển bền vững, áp dụng công nghệ vào quản lý, và cải thiện các quy trình nội bộ. Đồng thời, các kiến nghị gửi đến cơ quan nhà nước và cơ quan hải quan cũng được đề xuất, nhằm cải thiện chính sách, đơn giản hóa thủ tục, và tạo môi trường pháp lý thuận lợi hơn cho doanh nghiệp hoạt động.

Những nội dung này không chỉ cung cấp một bức tranh toàn diện về hoạt động giao nhận xuất khẩu tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép, mà còn đề xuất những giải pháp và kiến nghị thiết thực để nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm thiểu rủi ro, và tăng cường năng lực cạnh tranh của công ty trên thị trường quốc tế. Qua đó, bài khóa luận góp phần làm rõ tầm quan trọng của việc cải tiến quy trình giao nhận hàng hóa trong bối cảnh ngành logistics ngày càng cạnh tranh và yêu cầu tiêu chuẩn hóa cao hơn, hướng đến sự phát triển bền vững và thành công lâu dài cho công ty.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Đỗ Văn Tính. *Lý thuyết về hoạt động giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu*.
- [2] Đặng Đình Đào, Trần Văn Bảo và Nguyễn Minh Sơn (2011). *Giáo trình quản trị Logistics*.
- [3] Đinh Thu Phương. *Giáo trình Nghiệp vụ giao nhận vận tải quốc tế*.
- [4] Viện Nghiên cứu và Phát triển Logistics Việt Nam (2017). *Tài liệu Diễn đàn Đào tạo Nguồn nhân lực logistics Việt Nam 2017*.
- [5] Đinh Nguyễn Tường Vi (2023). *Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận thép cán nóng nhập khẩu tại Công ty Ngọc Phước*. Khóa luận tốt nghiệp, Ngành Logistics và Quản Lý Chuỗi Cung Ứng, Trường Đại học Bà Rịa Vũng Tàu.
- [6] Lê Nhật Anh (2021). *Thực trạng và giải pháp quy trình giao nhận nhập khẩu mặt hàng thép nguyên container (FCL) tại Công ty Cổ Phần Kim Khí Thành Phố Hồ Chí Minh – VNSTEEL*. Báo cáo tập sự nghề nghiệp, Ngành Kinh Doanh Quốc tế, Trường Đại học Tôn Đức Thắng.
- [7] Nguyễn Nhất Trọng (2022). *Nâng cao hiệu quả của quy trình giao nhận hàng hóa quốc tế tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép*, Khóa luận tốt nghiệp, Ngành Kinh tế Biển, Trường Đại học Giao Thông Vận Tải TP Hồ Chí Minh.
- [8] Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép - CMI (2021). *Báo cáo tài chính và Báo cáo thường niên 2021*.
- [9] Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép - CMI (2022). *Báo cáo tài chính và Báo cáo thường niên 2022*.
- [10] Công ty Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép - CMI (2023). *Báo cáo tài chính và Báo cáo thường niên 2023*.
- [11] Catalog CMI Logistics <https://www.cmilogistics.com.vn/about-us>.
- [12] Báo Nam Định (2023). *Tận dụng cơ hội từ các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới, (tiếp cận Ngày 9 Tháng 2 Năm 2023)*, <https://namdinh.gov.vn/portal/Pages/2023-1-3/Tan-dung-co-hoi-tu-cac-hiep-dinh-thuong-mai-tu-do-bly66a.aspx>.
- [13] <https://eport.saigonnewport.com.vn/>.
- [14] <https://covcci.com.vn/>.
- [15] <https://www.cmilogistics.com.vn/home>.

PHỤ LỤC

Bộ chứng từ xuất khẩu tại Công ty TNHH Tiếp Vận Quốc tế Cái Mép.

1. Sale Contract



VIVABLAST
INDUSTRIAL ASSETS LIFE SOLUTIONS

SALES CONTRACT

SHIPPER/ SELLER:
VIVABLAST (VIETNAM) CO. LTD.
Lot B1, Street 2, Binh Chieu Industrial Zone,
Binh Chieu Ward, Thu Duc City, Ho Chi Minh City, Vietnam
VAT Code: 0 3 0 0 7 9 1 4 2 6
Tel.: +84 28 3896 5006/7/8 - Ext. 114
Fax: +84 28 3896 5004
Cell: +84 918 303 805
Email: sang.vo@vivablast.com

PO Number: 3019 | 0024 | 0023
Invoice Date: 03-Dec-2024
Port of Loading: Vung Tau, Vietnam
Port of Discharge: Brisbane, Queensland, Australia
Transportation Mode: Seaway
Incoterms as per PO: CIF at Brisbane
Payment terms: Within 30 days net

NOTIFY PARTY/ BUYER:
GC WIND SERVICES PTY LTD
404 Ourlimbah Road
Tweed Heads NSW2485, Australia
ABN: 68 646 366 323

CONSIGNEE/ SHIPPED TO ADDRESS :
VSY GLASS - BRISBANE
298 Staplyton Jacobs Well Road
Staplyton QLD 4207
Australia

Item	Description	Origin Country	UOM	Quantity	Unit Rate	Amount
01	Met mast tower Section 1 - 32mm leg	Vietnam	Sets	28	\$ 575.66	\$ 16,118.48
02	Met mast tower Section 2 - 27mm leg	Vietnam	Sets	28	\$ 483.97	\$ 13,551.16
03	Met mast tower Section 3 - 24mm leg	Vietnam	Sets	56	\$ 436.74	\$ 24,457.44
04	Met mast tower Section - Steel frame to carry met mast section	Vietnam	Sets	12	\$ 226.87	\$ 2,722.44
(I) TOTAL CIF at Brisbane, Australia						\$ 66,849.62
Amount in words: US Dollars Fifty-Six Thousand Eight Hundred Forty-Nine Dollars and Fifty-Two.						

Beneficiary Bank Information

Beneficiary Name: VIVABLAST VIETNAM CO., LTD.
Account Number (EUR): 115002910051
Bank Name: VIETINBANK - BRANCH 7, HCMC
Bank Address: 346 Bui Huu Nghia, Binh Thanh Dist.,
Ho Chi Minh City, Vietnam
SWIFT Code: ICBVNVX924

*** Total Amount excluding any bank charges from payment transfer.
All bank charges shall be borne by Payee



Signature & Stamp

VIVABLAST (VIETNAM) CO., LTD.



VIVABLAST (VIETNAM) Co., Ltd
Street 2, Binh Chieu Industrial Zone
Thu Duc City, Ho Chi Minh City, Vietnam

Tel: +84 (0) 28 38 965 006 / 7 / 8
Fax: +84 (0) 28 38 965 004
Email: vivablast@vivablast.com
www.vivablast.com



3. Packing List



PACKING LIST
& DELIVERY NOTE

SHIPPER/ SELLER:
VIVABLAST (VIETNAM) CO. LTD.
Lot 81, Street 2, Binh Chieu Industrial Zone,
Binh Chieu Ward, Thu Duc City,
Ho Chi Minh City, Vietnam
VAT Code: 03 00 7 9 1 4 2 6
Tel.: +84 28 3896 5006/7/8 - Ext. 103
Fax: +84 28 3896 5004
Cell: +84 918 303 805

Invoice Number: 22412007
Invoice Date: 03-Dec-2024
PO Number: 3019 | 0024 | 0023
Port of Loading: Vung Tau, Vietnam
Port of Discharge: Brisbane, Queensland, Australia
Transportation Mode: Seaway
Country of Origin: Vietnam
Incoterms as per PO: CIF at Brisbane, Australia
Payment terms: Within 30 days

CONSIGNEE/ BUYER:
GC WIND SERVICES PTY LTD
40A Ourimbah Road
Tweed Heads NSW 2485, Australia
ABN.: 68 646 366 323
Attn.: Mr. Dylan Doherty
Email: dylan.doherty@gcwindservices.com.au
Cell: +61 422 379 885

Container Quantity: 1 x 40HC Container
Total Volume: 55.35 m3
Total Gross Weight: 10,237.20 Kgs
Total Net Weight: 9,837.20 Kgs
Total Packages: 4 Packages

Commodity Name	Package	Dimension (mm)			CBM (m3)	Net Weight (Kgs)	Gross Weight (Kgs)
		L	W	H			
MET MAST TOWER SECTIONS	Package No. 1	2980	2200	2100	13.77	2,891.20	2,991.20
	Package No. 2	3000	2200	2100	13.86	2,462.80	2,562.80
	Package No. 3	3000	2200	2100	13.86	2,241.60	2,341.60
	Package No. 4	3000	2200	2100	13.86	2,241.60	2,341.60
CONTAINER #CMAU6513411 SEAL #R1832873					55.35	9,837.20	10,237.20
*** Details of each Package as the attached list							

VIVABLAST (VIETNAM) CO. LTD. 	ACKNOWLEDGEMENT & TIME RECEIVED
----------------------------------	---------------------------------

BORIS PAUL GUY VIVARES
GENERAL DIRECTOR

VIVABLAST (VIETNAM) Co., Ltd
Street 2, Binh Chieu Industrial Zone
Thu Duc City, Ho Chi Minh City, Vietnam



Tel: +84 (0) 28 38 965 006 / 7 / 8
Fax: +84 (0) 28 38 965 004
Email: vivablast@vivablast.com
www.vivablast.com

4. Booking Confirmation

PFR0717_001 v5.154
Page 1 of 3
Run 16-OCT-24 18:41

Booking Confirmation



CMA CGM VIETNAM JSC
NO 81-85 HAM NGHI STREET,
NGUYEN THAI BINH WARD, DISTRICT 1
HO CHI MINH CITY
Phone:
Fax:
Contact: Thirupathiraja Rajendran
Customer Service:

Attn:
VISY GLOBAL LOGISTICS VIETNAM CO
Mai Kathy
UNIT 1002 10TH FLOOR CENTREPOINT
TOWER 106 NGUYEN VAN TROI WARD 8
PHU NHUAN DIST
HO CHI MINH CITY

EU Commodity Status:

Booking Number: **AHA0297276** Bkg Pty Ref: Booking Date: **24-JUL-24**
Vessel/Voyage: **CMA CGM ALHAMBRA / 0UF37S1NC**
Connecting Vessel / Voyage: **MYNY / 0PY53S1NL/450S**
Receipt: **HO CHI MINH CITY**
Alternate Base Port:
Alternate Base Pool:
Feeder Vessel/Voyage: **/**
Port Of Loading: **VUNG TAU**
Loading Terminal: **GEMALINK PORT**
Ramp Cut-Off Date/Time:
ETD:
SI Cut-Off Date/Time: **05-DEC-2024 11:59**
VGM Cut-Off Date/Time: **05-DEC-2024 11:59**
Port Cut-Off Date/Time: **04-DEC-2024 19:00**
ETD: **06-DEC-2024 03:00**
ETA: **08-DEC-2024 08:00**
ETA: **27-DEC-2024 14:00**
Transshipment: **SINGAPORE**
Port Of Discharge: **BRISBANE**
Final Place Of Delivery: **FPD ETA:**
(All times are in local time)

Remarks:

Merchant Haulage	By: Road	Eqp Available Date:	05-DEC-24	Time:
Quantity:	1 x 40'HC	HS Commodity:	Ceramic articles, n.e.s. (excl	

Net Weight: 25000 KGM Gross Weight: 28900 KGM
Container Number:
Quote: OGA:VISY
Service Contract:
HAZ: N
FUM: N
Reefer: N
OverSized Cargo: N
Flexitank: N
Preferred Depot: SOWATCO LONG BINH PORT
Address: NO 1352/36 NGUYEN XIEN STREET,
LONG BINH WARD, DISTRICT 9,
HOCHIMINH CITY, VIETNAM
HO CHI MINH CITY
700000 VIET NAM
Contact:MR PHAM HAI ANH
Phone No: 0916.093979/(84

5. Tờ Khai Hàng Hóa Xuất Khẩu

<EXP>
1/4

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai **306957865560**

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Mã phân loại kiểm tra **1**

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai

Ngày đăng ký **03/12/2024 15:10:54**

Thời hạn tái nhập/ tái xuất **/ /**

Số tờ khai đầu tiên **- / 306957865560**

Mã loại hình **011 2**

Mã số thuế đại diện **7308**

Mã bộ phận xử lý tờ khai **00**

Ngày thay đổi đăng ký **/ /**

Người xuất khẩu

Mã **6300791426**

Tên **CÔNG TY TNHH VIVARUAST VIỆT NAM**

Mã bưu chính **700000**

Địa chỉ **Lô 01, Đường số 2, Khu Công nghiệp Bình Chiểu, Phường Bình Chiểu, TP. Thủ Đức, TP. HCM, Việt Nam**

Số điện thoại **(028) 38 965 006**

Người ủy thác xuất khẩu

Mã

Tên

Người nhập khẩu

Mã

Tên **GC WIND SERVICES PTY LTD**

Mã bưu chính

Địa chỉ **40A OURIMBAH ROAD**

Mã nước **AU**

TWEEK HEADS NSW 2485

Đại lý Hải quan

Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn **22400034480386**

Số lượng **4 PK**

Tổng trọng lượng hàng (Gross) **10.237,2 KGM**

Địa điểm lưu kho **SIC1020**

Địa điểm nhận hàng cuối cùng **AUINIK**

Địa điểm xếp hàng **VNGTTL**

Phương tiện vận chuyển dự kiến **9999**

Ngày hàng đi dự kiến **06/12/2024**

Ký hiệu và số hiệu

Page 1

Giấy phép xuất khẩu

1

2

3

4

5

Số hóa đơn **A**

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử

Ngày phát hành **03/12/2024**

Phương thức thanh toán **KC**

Tổng trị giá hóa đơn **USD - 56.849,52 - A**

Tổng trị giá tính thuế **USD - 56.849,52**

Tỷ giá tính thuế **USD - 25.175 -**

Tổng hệ số phân bổ trị giá **56.849,52 -**

Phân loại không cần quy đổi VND

Tổng số tiền thuế xuất khẩu

Số tiền bảo lãnh

Người nộp thuế **1**

Mã xác định thời hạn nộp thuế **0**

Tổng số tiền lệ phí

Phân loại nộp thuế **A**

VND

Tổng số trang của tờ khai **4**

Tổng số dòng hàng của tờ khai **4**

Số đính kèm khai báo điện tử **1**

Phân ghi chú **PTTT:TT**

Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp

Số quản lý người sử dụng **60040**

Mục thông báo của Hải quan

Tên trường đơn vị Hải quan **CCT CC HQ CK công Cảnh Sát (Vũng Tàu)**

Ngày hoàn thành kiểm tra **03/12/2024 15:10:54**

Ngày cấp phép xuất nhập **03/12/2024 15:10:54**

Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành) **03/12/2024**

Địa điểm

Ngày đến

Ngày khởi hành

Thông tin trung chuyển

1

2

3

Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế **SIC1020**

Ngày khởi hành **03/12/2024**

6. Danh Sách Mã Vạch

15:18 3/12/24

Cục Hải quan Bà Rịa - Vũng Tàu
CC HQ CK cảng Cái Mép (Vũng Tàu)

Ngày 03 tháng 12 năm 2024

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

1. Chỉ cục hải quan giám sát: CC HQ CK cảng Cái Mép (Vũng Tàu) - 51CIS20: GEMALINK - 2

2. Đơn vị XNK: CÔNG TY TNHH VIVABLAST VIỆT NAM

3. Mã số thuế: 0300791426

4. Số tờ khai: 306957865560

5. Trạng thái tờ khai: Thông quan

9. Số quản lý hàng hóa: 122400034480336
6. Ngày tờ khai: 03/12/2024 - 06/12/2024

7. Loại hình: Xuất kinh doanh

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	CMAU6513411	NA			

Kết xuất dữ liệu lúc: 03/12/2024 03:18 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.

7. Fumigation Certificate

 VI F VIETNAMCONTROL THE VIETNAMCONTROL INSPECTION FUMIGATION JOINT-STOCK COMPANY Licence by: Plant Protection Department Office: Vietnamcontrol Building, 94 Nguyen Cuu Van Street, Ward 17, Binh Thanh District, HCMC, VN Tel: (84)-28. 39117095 Email: info@vietnamcontrol.com Web: https://vietnamcontrol.com	
 VN - 029 MB ISPM15 Standards	FUMIGATION CERTIFICATE LICENCE No.: 029/BVTV-KD
No.: VIC/24. FU2062 Date: DEC 06, 2024 We hereby certify that the cargo with following details: > Shipper > Consignee > Name of the commodity > Target of fumigation > Weight > Quantity > Means of conveyance > Has been fumigated with > Dosage > Duration of exposure > Place of fumigation > Date of fumigation > Shipped on board > Result of fumigation : VIVABLAST (VIETNAM) CO. LTD. LOT B1, STREET 2, BINH CHIEU INDUSTRIAL ZONE, BINH CHIEU WARD, THU DUC CITY, HO CHI MINH CITY, VIETNAM VAT CODE: 0300791426 : GC WIND SERVICES PTY LTD 404 OURIMBAH ROAD TWEED HEADS WEST NSW 2485 AUSTRALIA ABN: 68 646 366 323 ATTN: MR DYLAN DOHERTY EMAIL: DYLAN.DOHERTY@GCWINDSERVICES.COM.AU CELL: +61 422 379 885 : MET MAST TOWER SECTION 1 - 32MM LEG MET MAST TOWER SECTION 2 - 27MM LEG MET MAST TOWER SECTION 3 - 24MM LEG MET MAST TOWER SECTION - STEEL FRAME TO CARRY MET MAST SECTION HS 73089099 : WOODEN PACKAGE : 10237.2 KGS : 4 PACKAGES : CMA CGM ALHAMBRA / 0UF37S1NC FROM: VUNG TAU, VIETNAM TO: BRISBANE, AUSTRALIA : METHYL BROMIDE (CH₃Br) : 80 G/M³ : 48 HOURS ABOVE 21°C (NAP) : HO CHI MINH PORT : DEC 02, 2024 : DEC 06, 2024 : CONTAINER HAVE BEEN FUMIGATED	
CONTAINER NO / SEAL NO.: CMAU6513411 / R1832873 HOCHIMINH CITY MANAGER  Nguyễn Hoàng Minh	
Serial No:	
VIETNAMCONTROL - BA NAI BRANCH Address: 11 Lot 1, Lane 37, Le Thanh Son, O Tho Hoa Ward, Dong Da District, Ho Chi Minh City, Vietnam Tel: (84)-281 234270 Email: info.ba nai@vietnamcontrol.com VIETNAMCONTROL - BAU PHUONG BRANCH Address: 10/10 Lot 227/227M Nguyen Van - Cat Bi Alayuan, Dong Kien Ward, Ngon Quyen District, Hai Phong City, Vietnam Tel: (84)-203 359251 Email: info.bau phuong@vietnamcontrol.com VIETNAMCONTROL - DA NANG BRANCH Address: 10/10 Nguyen Quyen Tru - An Hai Ba Ward Son Tra District, Da Nang City, Vietnam Tel: (84)-236 368948 Email: info.da nang@vietnamcontrol.com VIETNAMCONTROL - QUY NHOA BRANCH Address: 10/10 Lot 10 Nguyen Van - Cat Bi Alayuan, Dong Kien Ward, Ngon Quyen District, Hai Phong City, Vietnam Tel: (84)-203 359251 Email: info.quy nhua@vietnamcontrol.com VIETNAMCONTROL - PHU MY BRANCH Address: 10/10 Lot 10 Nguyen Van - Cat Bi Alayuan, Dong Kien Ward, Ngon Quyen District, Hai Phong City, Vietnam Tel: (84)-203 359251 Email: info.phu my@vietnamcontrol.com VIETNAMCONTROL - QUANG NINH BRANCH Address: 10/10 Lot 10 Nguyen Van - Cat Bi Alayuan, Dong Kien Ward, Ngon Quyen District, Hai Phong City, Vietnam Tel: (84)-203 359251 Email: info.quang ninh@vietnamcontrol.com	

8. Bill Of Lading

Shipper VIVABLAST (VIETNAM) CO. LTD. LOT B1, STREET 2, BINH CHIEU INDUSTRIAL ZONE, BINH CHIEU WARD, THU DUC CITY, HO CHI MINH CITY, VIETNAM VAT CODE: 0 3 0 0 7 9 1 4 2 6		House Bill of Lading		House Bill of Lading Number S00134929	
Consignee (If To Order' so Indicate) GC WIND SERVICES PTY LTD 404 OURIMBAH ROAD TWEED HEADS WEST NSW 2485 AUSTRALIA ABN: 68 646 366 323 ATTN: MR DYLAN DOHERTY EMAIL: DYLAN.DOHERTY@GCWINDSERVICES.COM.AU CELL: +61 422 379 885		Visy Global Logistics (Vietnam) Co., Ltd. 10 th FL, CentrePoint Building, 106 Nguyen Van Troi, Ward 8, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City NVOC: 028217N			
Notify Party (No claim shall attach for failure to notify) SAME AS CONSIGNEE		Received by the Carrier, the Goods as specified below in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Waybill to which the Merchant agrees by accepting this Waybill, any local privileges and customs notwithstanding. The particulars given below as stated by the shipper and the weigh, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier.			
Vessel CMA CGM ALHAMBRA / 0UF37SINC		Port of Loading VUNG TAU, VIET NAM		Excess Value Declaration Refer to clause 6(2)(i)-(ii) on reverse side	
Port of Discharge BRISBANE, AUSTRALIA	Destination (if on carriage) BRISBANE, AUSTRALIA	Freight Payable at VUNG TAU, VIET NAM		No. of Originals 3 (THREE)	
Marks and Numbers		Number and Kind of packages/Description		Gross Weight	Measurement
		1 x 40HC CONTAINER STC 4 Package(s) Met mast tower Section 1 - 32mm leg Met mast tower Section 2 - 27mm leg Met mast tower Section 3 - 24mm leg Met mast tower Section - Steel frame to carry met mast section HS 73089099		10237.2 KG	55.35 M3
Container Seals CMAU6513411 R1832873		Type 40HC	weight 10237.2 KG	Tare 0 KG	Gross 10237.2 KG
				Volume 55.35 M3	Packages Mode 4 PKG CY/CY*
Consol Ref: C00113953 *Shipper Load Count and Sealed					
INCOTERM: CIF SHIPPED ON BOARD 06-Dec-24		Temp Control Instructions		Country of Origin Viet Nam	
Bill of Lading must be surrendered to: VISY GLOBAL FORWARDING 85 MCKELLAR WAY EPPING VIC 3076 AUSTRALIA Ph: +61 3 9541 3837 Fax: +61 3 9541 3864 Place and Date of issue VUNG TAU, VIET NAM 06-Dec-24 Signed on behalf of VISY GLOBAL LOGISTICS VIETNAM- the carrier		Freight Details, Charges, etc.			
Place of Receipt VUNG TAU, VIET NAM		Place of Delivery BRISBANE, AUSTRALIA			
		Total No. of Packages (in words) ONE CONTAINER(S)			

9. Certificate Of Origin

ORIGINAL

1. Goods Consigned from (Exporter's name, address and country) VIVABLAST (VIETNAM) CO., LTD LOT B1, STREET 2, BINH CHIEU INDUSTRIAL ZONE, BINH CHIEU WARD, THU DUC CITY, HO CHI MINH CITY, VIET NAM. VIET NAM			Certificate No. VN-AU 24/82/831978		Form AANZ
2. Goods Consigned to (Importer's/ Consignee's name, address, country) GC WIND SERVICES PTY LTD 48A OURIMBAH ROAD TWEED HEADS NSW 2485 AUSTRALIA			AGREEMENT ESTABLISHING THE ASEAN – AUSTRALIA – NEW ZEALAND FREE TRADE AREA (AANZFTA) CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) Issued in VIET NAM (Country) (see Overleaf Notes)		
3. Means of transport and route (if known) BY SEA Shipment Date: 86/12/2024 Vessel's name/Aircraft etc.: CMA CGM ALHAMBRA 8UF3751NC Port of Discharge: BRISBANE - QL (AUSTRALIA)					
4. For Official Use ☐ Preferential Treatment Given Under AANZFTA ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorised Signatory of the Importing Country					
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and kind of packages; description of goods including HS Code (6 digits) and brand name (if applicable). Name of company issuing third party invoice (if applicable)	8. Origin Conferring Criterion (see Overleaf Notes)	9. Quantity (Gross weight or other measurement), and value (FOB) where RVC is applied (see Overleaf Notes)	10. Invoice number(s) and date of invoice(s)
1	N/M	NET MAST TOWER SECTION 1 - 32MM LEG HS CODE: 73889099	RVC	28.00 SET	22412087 DATE: 83/12/2024
2	N/M	NET MAST TOWER SECTION 2 - 27MM LEG HS CODE: 73889099	RVC	28.00 SET	22412087 DATE: 83/12/2024
3	N/M	NET MAST TOWER SECTION 3 - 24MM LEG HS CODE: 73889099	RVC	56.00 SET	22412087 DATE: 83/12/2024
4	N/M	NET MAST TOWER SECTION - STEEL FRAME TO CARRY NET MAST SECTION HS CODE: 73889099	RVC	12.00 SET	22412087 DATE: 83/12/2024
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in VIET NAM (country) and that they comply with the rules of origin, as provided in Chapter 3 of the Agreement Establishing the ASEAN - Australia - New Zealand Free Trade Area for the goods exported to AUSTRALIA (importing country) VUNG TAU, 18/12/2024 Place and date, name, signature and company of authorised signatory			12. Certification On the basis of control carried out, it is hereby certified that the information herein is correct and that the goods described comply with the origin requirements specified in the Agreement Establishing the ASEAN – Australia – New Zealand Free Trade Area.  PHẠM HOÀNG THÁI HO CHI MINH, 19/12/2024 Place and date, signature and stamp of Authorised Issuing Authority/Body 		
13. ☐ Back-to-back Certificate of Origin ☐ Subject of third-party invoice ☒ Issued retroactively ☐ De Minimis ☐ Accumulation					