

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



**BARIA VUNGTAU**  
**UNIVERSITY**  
CAP SAINT JACQUES

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN  
HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN  
TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI LIÊN ƯỚC VIỆT NAM**

<b>Trình độ đào tạo</b>	<b>: Đại học</b>
<b>Ngành</b>	<b>: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng</b>
<b>Chuyên ngành</b>	<b>: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng</b>
<b>Giảng viên hướng dẫn</b>	<b>: Th.S Võ Thị Hồng Minh</b>
<b>Sinh viên thực hiện</b>	<b>: Hoàng Thị Minh Ngọc</b>
<b>Mã sinh viên</b>	<b>: 19034620</b>
<b>Lớp</b>	<b>: DH19LG2</b>

*Bà Rịa – Vũng Tàu, năm 2023*

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



**BARIA VUNGTAU**  
**UNIVERSITY**  
CAP SAINT JACQUES

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN  
HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN  
TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI LIÊN ƯỚC VIỆT NAM**

<b>Trình độ đào tạo</b>	<b>: Đại học</b>
<b>Ngành</b>	<b>: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng</b>
<b>Chuyên ngành</b>	<b>: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng</b>
<b>Giảng viên hướng dẫn</b>	<b>: Th.S Võ Thị Hồng Minh</b>
<b>Sinh viên thực hiện</b>	<b>: Hoàng Thị Minh Ngọc</b>
<b>Mã sinh viên</b>	<b>: 19034620</b>
<b>Lớp</b>	<b>: DH19LG2</b>

*Bà Rịa – Vũng Tàu, năm 2023*

**PHIẾU GIAO ĐỀ TÀI ĐỒ ÁN TỐT NGHIỆP**

Họ và tên sinh viên: Hoàng Thị Minh Ngọc

Ngày sinh: 25/06/2001

MSSV: 19034620

Lớp: DH19LG2

E-mail: minhngocntp2001@gmail.com

Trình độ đào tạo: Đại học

Hệ đào tạo: Chính quy

Khoa: Kinh tế biển - Logistics

Chuyên ngành: Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng

1. Tên đề tài : “Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam”.

2. Nội dung:

- Lời mở đầu

- Chương 1: Cơ sở lý thuyết

- Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam

- Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam

- Kết luận

- Tài liệu tham khảo

- Phụ lục

3. Giảng viên hướng dẫn: Th.S Võ Thị Hồng Minh

4. Ngày giao đề tài:

5. Ngày hoàn thành đồ án tốt nghiệp: 12/01/2023

Vũng Tàu, ngày 12 tháng 01 năm 2023

**TRƯỞNG NGÀNH**

**GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN**

**Th.S Võ Thị Hồng Minh**

**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 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. 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 tên Hoàng Thị Minh Ngọc, tác giả khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam”.

Tôi xin cam đoan kết quả đạt được trong khóa luận là sản phẩm của riêng cá nhân, không sao chép lại của người khác. Trong toàn bộ nội dung của khóa luận, những điều được trình bày hoặc là của cá nhân hoặc là được tổng hợp từ nhiều nguồn tài liệu. Tất cả các tài liệu tham khảo đều có xuất xứ rõ ràng và được trích dẫn hợp pháp. Tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm và chịu mọi hình thức kỷ luật theo quy định cho lời cam đoan của mình.

Vũng Tàu, ngày 12 tháng 01 năm 2023

**Sinh viên thực hiện**

Hoàng Thị Minh Ngọc

## LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên em xin chân thành cảm ơn Ban Giám Hiệu Trường Đại Học Bà Rịa – Vũng Tàu đã tạo một môi trường học tập đầy năng động và sáng tạo để em có cơ hội được học tập đầy đủ nhất.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến quý thầy cô Khoa Kinh tế biển - Logistics đã tận tình truyền đạt cho em những kiến thức cơ bản về ngành Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng. Đặc biệt, em cũng xin gửi lời tri ân sâu sắc đến Thạc sĩ Võ Thị Hồng Minh là người trực tiếp hướng dẫn em trong quá trình hoàn thành báo cáo tốt nghiệp.

Bài báo cáo là kết quả của quá trình cố gắng không ngừng của bản thân và nhận được sự giúp đỡ, khích lệ từ thầy cô, bạn bè và gia đình. Tuy nhiên, với vốn kiến thức lý thuyết được học tại trường và những bài học thực tiễn trong quá trình thực tập đã giúp em thêm tự tin và động lực cố gắng hơn trong tương lai.

Chuyên đề báo cáo được hoàn thành trong thời gian ngắn nên không tránh khỏi những thiếu sót về mọi mặt. Em kính mong nhận được sự cảm thông và đóng góp ý kiến của quý thầy cô.

Em xin trân trọng cảm ơn!

Vũng Tàu, ngày 12 tháng 01 năm 2023

**Sinh viên thực hiện**

Hoàng Thị Minh Ngọc

## MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN .....	ii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT .....	viii
DANH MỤC CÁC BẢNG .....	ix
DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH .....	x
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. Cấu trúc đề tài .....	2
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT .....</b>	<b>4</b>
<b>1.1. Khái quát về nhập khẩu .....</b>	<b>4</b>
1.1.1. Khái niệm về nhập khẩu .....	4
1.1.2. Đặc điểm .....	4
<b>1.2. Khái quát giao nhận hàng nhập khẩu .....</b>	<b>5</b>
1.2.1. Khái niệm và phân loại giao nhận .....	5
1.2.2. Hoạt động của dịch vụ giao nhận .....	5
<b>1.3. Người giao nhận .....</b>	<b>6</b>
1.3.1. Khái niệm và phạm vi hoạt động .....	6
1.3.2. Vai trò của người giao nhận trong vận tải quốc tế .....	7
<b>1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận .....</b>	<b>8</b>
1.4.1. Môi trường bên ngoài .....	8
1.4.2. Môi trường bên trong .....	8
<b>1.5. Quy trình giao nhận hàng nhập khẩu .....</b>	<b>9</b>

1.5.1. Kí hợp đồng .....	9
1.5.2. Xin giấy phép nhập khẩu .....	9
1.5.3. Nhận và kiểm tra bộ chứng từ .....	9
1.5.4. Theo dõi tiến trình .....	9
1.5.5. Làm thủ tục hải quan .....	10
1.5.6. Lấy lệnh giao hàng (D/O – Delivery Order).....	10
1.5.7. Trả vỏ container rỗng .....	10
1.5.8. Thanh toán tiền hàng .....	10
1.5.9. Lưu giữ hồ sơ.....	10
<b>1.6. Các chứng từ liên quan.....</b>	<b>11</b>
1.6.1. Chứng từ Hải quan.....	11
1.6.2. Chứng từ với cảng và tàu.....	12
1.6.3. Chứng từ khác.....	14
<b>CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH VẬN TẢI LIÊN ƯỚC VIỆT NAM .....</b>	<b>23</b>
<b>2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam.....</b>	<b>23</b>
2.1.1. Giới thiệu chung về công ty.....	23
2.1.2. Quá trình phát triển của công ty .....	23
<b>2.2. Chức năng, nhiệm vụ và lĩnh vực hoạt động của công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam .....</b>	<b>25</b>
2.2.1. Chức năng của công ty .....	25
2.2.2. Nhiệm vụ của công ty.....	25
2.2.3. Lĩnh vực hoạt động kinh doanh của công ty .....	26

<b>2.3. Khách hàng và thị trường hoạt động của công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam.....</b>	<b>27</b>
2.3.1. Khách hàng của công ty.....	27
2.3.2. Thị trường hoạt động của công ty.....	28
<b>2.4. Cơ cấu tổ chức của công ty .....</b>	<b>28</b>
2.4.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty .....	28
2.4.2. Nhận xét về sơ đồ cơ cấu của công ty .....	29
2.4.3. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban .....	30
<b>CHƯƠNG 3. THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY .....</b>	<b>33</b>
<b>3.1. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng nhập khẩu.....</b>	<b>33</b>
<b>3.2. Thực trạng quy trình giao nhận hàng nhập khẩu tại công ty .....</b>	<b>33</b>
3.2.1. Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam thỏa thuận và kí kết hợp đồng với Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát .....	33
3.2.2. Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam nhận và kiểm bộ chứng từ từ Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát.....	35
3.2.3. Lấy lệnh giao hàng (D/O).....	41
3.2.4. Nhận kết quả phân luồng từ hải quan và đóng thuế .....	42
3.2.5. Đăng ký tờ khai hải quan.....	42
3.2.6. Lấy bộ lệnh đến đóng tiền tại thương vụ và in phiếu EIR.....	43
3.2.7. Thanh lý hải quan công .....	43
3.2.8. Giao hàng cho chủ hàng .....	43
3.2.9. Trả lại container rỗng và nhận lại tiền cược .....	44
3.2.10. Quyết toán và lưu hồ sơ.....	44
<b>3.3. Một số sự cố xảy ra trong quá trình giao nhận .....</b>	<b>45</b>

3.3.1. Hồ sơ khai Hải quan bị phân luồng vàng .....	45
3.3.2. Container bị hư hỏng trong quá trình giao nhận.....	45
3.3.3. Ảnh hưởng từ thời tiết dẫn khiến cho tàu đến muộn .....	45
<b>3.4. Ưu, nhược điểm của quy trình giao nhận hàng nhập khẩu của công ty .....</b>	<b>46</b>
3.4.1. Ưu điểm .....	46
3.4.2. Nhược điểm .....	47
<b>3.5. Tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam từ năm 2019 – 2021 .....</b>	<b>47</b>
3.5.1. Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam từ năm 2019 – 2021 .....	47
3.5.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam từ năm 2019 – 2021 .....	48
<b>2.6. Khảo sát các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả giao nhận của công ty YJC Việt Nam năm 2021 .....</b>	<b>50</b>
<b>CHƯƠNG 4: MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI LIÊN ƯỚC VIỆT NAM .....</b>	<b>58</b>
<b>4.1. Định hướng phát triển .....</b>	<b>58</b>
<b>4.2. Một số kiến nghị nhằm cải thiện quy trình giao nhận tại công ty .....</b>	<b>59</b>
4.2.1. Kiến nghị với cơ quan Nhà nước.....	59
4.2.2. Kiến nghị với cơ quan Hải quan.....	60
4.2.3. Kiến nghị với công ty .....	61
<b>4.3. Giải pháp đẩy mạnh hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam.....</b>	<b>62</b>
4.3.1. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.....	62

4.3.2. Đầu tư và nâng cấp, bảo trì các trang thiết bị, cơ sở hạ tầng.....	62
4.3.3. Đầu tư hơn cho hoạt động marketing để mở rộng thị trường.....	63
4.3.4. Đối với hoạt động giao nhận .....	63
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>65</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>66</b>



## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

<b>Từ viết tắt</b>	<b>Từ tiếng Anh</b>	<b>Từ tiếng Việt</b>
A/N	Arrival Notice	Giấy thông báo hàng đến
B/L	Bill of Lading	Vận đơn đường biển
C/O	Certificate of Original	Giấy chứng nhận xuất xứ nguồn gốc hàng hóa
CONT	Container	Container
D/O	Delivery Order	Lệnh giao hàng
PCS	Pieces	Cái
ECUS5- VNACCS	Vietnam Automated Cargo Clearance System	Hệ thống khai hải quan điện tử
EIR	Equipment Interchange Receipt	Phiếu xuất nhập bãi
ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian dự kiến tàu đến
TNHH		Trách nhiệm hữu hạn
T/T	Telegraphic Transfer	Chuyển tiền bằng điện
INV	Invoice	Hóa đơn thương mại
P/L	Packing List	Phiếu đóng gói hàng hóa
KGS	Kilograms	Kilogram
FCL	Full Container Load	Hàng nguyên container
LCL	Less Container Load	Hàng lẻ

## DANH MỤC CÁC BẢNG

<b>BẢNG</b>	<b>NỘI DUNG</b>	<b>TRANG</b>
3.1	Thông tin hàng hóa	37
3.2	Tình hình doanh thu của công ty từ năm 2019 – 2021	47
3.3	Cơ cấu doanh thu từ dịch vụ giao nhận hàng xuất khẩu - nhập khẩu từ năm 2019 – 2021	48
3.4	Kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2019 – 2021	48 - 49
3.5	Câu hỏi khảo sát các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả giao nhận của công ty YJC Việt Nam	50-51-52

## DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH

<b>Biểu đồ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Trang</b>
3.1	Kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2019 – 2021	49
3.2	Kết quả khảo sát yếu tố cơ sở vật chất - kỹ thuật – công nghệ	53
3.3	Kết quả khảo sát yếu tố chiến lược marketing	54
3.4	Kết quả khảo sát yếu tố chất lượng nguồn nhân lực	55
3.5	Kết quả khảo sát yếu tố sự cạnh tranh trên thị trường	56
3.6	Kết quả khảo sát các yếu tố khác	57

<b>Sơ đồ</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Trang</b>
2.1	Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam	28
3.1	Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam	33

<b>Hình ảnh</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Trang</b>
1.1	Mẫu giấy chứng nhận xuất xứ	16
1.2	Mẫu hóa đơn thương mại	17
1.3	Mẫu Packing list	18
1.4	Mẫu giấy chứng nhận trọng lượng	19
1.5	Mẫu giấy chứng nhận chất lượng	20
1.6	Mẫu chứng từ bảo hiểm	21
3.1	Hợp đồng thương mại	36
3.2	Hóa đơn thương mại	37
3.3	Danh mục hàng hóa	38
3.4	Thông tin hàng hóa	39
3.5	Thông báo hàng đến	40

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh nền kinh tế nước ta đang phát triển mạnh mẽ theo xu hướng công nghiệp hoá - hiện đại hoá, nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hoá để thu ngoại tệ cho đất nước. Ngoài ra, do chính sách thuế nhập khẩu vào Việt Nam còn cao và các quy định khắt khe khác nên hàng hóa nhập khẩu gặp nhiều khó khăn, trong khi đó nước ta đang được coi là nước “nhập siêu”. Tuy nhiên, sự phát triển của nền kinh tế quốc gia đòi hỏi một lượng lớn trang thiết bị kỹ thuật hiện có và các nhu cầu thiết yếu khác và vấn đề nhập khẩu hàng hoá vẫn được coi là có ý nghĩa sống còn. Vì vậy, để nhập được một lô hàng, người nhập cần phải có kiến thức chuyên môn cao, nghiệp vụ vững vàng để có thể nhập hàng mới vào Việt Nam một cách dễ dàng. “Hiểu nghiệp vụ và làm đúng quy trình” là nguyên tắc đầu tiên và quan trọng nhất để xuất nhập khẩu hàng hóa.

Trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, có nhiều phương thức khác nhau như: hàng nguyên container (FCL/FCL - Full Container Load), hàng lẻ (LCL/ LCL - Less Than Container Load), hàng rời, vận tải đa phương thức, ... vận chuyển FCL bằng đường biển được coi là một trong những phương thức khá phổ biến, bởi số lượng lớn cần vận chuyển hàng hóa nhập khẩu với giá thành rẻ, giá thành rẻ luôn là mong muốn của nhiều khách hàng.

Dịch vụ giao nhận hàng hóa là một chuỗi hoạt động toàn diện và hiệu quả của dịch vụ này có tầm quan trọng quyết định đến khả năng cạnh tranh công nghiệp và thương mại của mỗi quốc gia. Dịch vụ giao nhận hàng hóa phát triển là nhằm đảm bảo cho hoạt động sản xuất và các dịch vụ khác được đảm bảo về thời gian và chất lượng. Dịch vụ giao nhận phát triển tốt sẽ mang lại khả năng giảm giá thành, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ.

Từ những lí do trên, em đã nghiên cứu và quyết định chọn đề tài: **“Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam”** để làm đề tài nghiên cứu cho bài báo cáo tốt nghiệp.

## **2. Mục đích nghiên cứu**

Phân tích và đánh giá quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam, từ đó tìm ra ưu điểm và nhược điểm của quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty.

Đề ra các giải pháp và cách thực hiện nhằm hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

**Đối tượng nghiên cứu:** Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam.

**Đối tượng khảo sát:** Nhân viên Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam.

### **Phạm vi nghiên cứu:**

- Phạm vi không gian: Đề tài nghiên cứu “Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam”, vì vậy phạm vi nghiên cứu là Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam.

- Phạm vi thời gian: Thời gian thực hiện khảo sát 11/2021.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Báo cáo sử dụng các phương pháp chủ yếu sau:

- Phương pháp tổng hợp, phân tích
- Phương pháp điều tra khảo sát
- Phương pháp thống kê

## **5. Cấu trúc đề tài**

Ngoài lời mở đầu và kết luận thì bài báo cáo gồm 3 chương:

***Chương 1: Cơ sở lý thuyết***

Tại chương 1, tác giả tổng hợp các lý thuyết liên quan đến nhập khẩu, giao nhận hàng nhập khẩu, người giao nhận, các yếu tố ảnh hưởng đến giao nhận, quy trình giao nhận hàng nhập khẩu và các chứng từ liên quan đến đề tài báo cáo.

***Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam***

Tại chương 2, giới thiệu tổng quan về công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam đồng thời tác giả tiến hành thực hiện khảo sát và làm rõ thực trạng quy trình nghiệp vụ giao nhận ở công ty. Từ đó phân tích các điểm mạnh, điểm yếu trong quy trình giao nhận tạo tiền đề đưa ra giải pháp ở chương sau.

***Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam***

Tại chương 3, tác giả căn cứ vào kết quả phân tích và kết quả khảo sát trước đó để nêu ra các giải pháp cho những vấn đề còn tồn tại và đề ra các kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng quy trình giao nhận của công ty.

# CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT

## 1.1. Khái quát về nhập khẩu

### 1.1.1. Khái niệm về nhập khẩu

Nhập khẩu là hoạt động kinh doanh buôn bán trên phạm vi quốc tế, là sự trao đổi hàng hóa giữa các quốc gia trên nguyên tắc trao đổi ngang giá lấy tiền tệ là môi giới và thường tính trong một khoảng thời gian nhất định. Nhập khẩu không phải là hành vi buôn bán riêng lẻ mà nó là hệ thống các quan hệ buôn bán trong một nền kinh tế có cả tổ chức bên trong và bên ngoài.

### 1.1.2. Đặc điểm

Hoạt động nhập khẩu có những đặc điểm sau:

- Hoạt động nhập khẩu chịu sự điều chỉnh của nhiều nguồn luật như điều ước quốc tế và ngoại thương, luật quốc gia của các nước hữu quan, tập quán thương mại quốc tế.
- Các phương thức giao dịch mua bán trên thị trường quốc tế rất phong phú: Giao dịch thông thường, giao dịch qua trung gian, giao dịch tại hội chợ triển lãm,...
- Các phương thức thanh toán rất đa dạng: Thanh toán nhờ thu, hàng đổi hàng, L/C,...
- Tiền tệ dùng trong thanh toán thường là ngoại tệ mạnh có sức chuyển đổi cao như: USD, bảng Anh,...
- Điều kiện cơ sở giao hàng: Nhiều hình thức nhưng phổ biến là nhập khẩu theo điều kiện CIF, FOB,...
- Kinh doanh nhập khẩu là kinh doanh trên phạm vi quốc tế nên địa bàn rộng, thủ tục phức tạp, thời gian thực hiện lâu
- Kinh doanh nhập khẩu phụ thuộc vào kiến thức kinh doanh, trình độ quản lý, trình độ nghiệp vụ ngoại thương, sự nhanh nhạy nắm bắt thông tin
- Trong hoạt động nhập khẩu có thể xảy ra những rủi ro thuộc về hàng hoá; để đề phòng rủi ro, có thể mua bảo hiểm tương ứng
- Nhập khẩu là cơ hội để các doanh nghiệp có quốc tịch khác nhau hợp tác lâu dài. Thương mại quốc tế có ảnh hưởng trực tiếp đến quan hệ kinh tế - chính trị của các nước xuất khẩu góp phần phát triển kinh tế đối ngoại của quốc gia.

## **1.2. Khái quát giao nhận hàng nhập khẩu**

### **1.2.1. Khái niệm và phân loại giao nhận**

#### **a. Khái niệm**

Theo quy tắc mẫu của FIATA về dịch vụ giao nhận “Dịch vụ giao nhận được định nghĩa như là bất kỳ loại dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như cũng như các dịch vụ tư vấn hay có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả các vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hoá”. Có thể nói giao nhận là tập hợp các nghiệp vụ, thủ tục liên quan đến quá trình vận tải nhằm di chuyển hàng hóa từ nơi gửi hàng (Người gửi hàng) đến nơi nhận hàng (Người nhận hàng). Người giao nhận có thể tự thực hiện hoặc thông qua đại lý và thuê dịch vụ của người thứ ba khác.

#### **b. Phân loại**

- Căn cứ vào phạm vi hoạt động: gồm giao nhận nội địa và giao nhận quốc tế.
- Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh giao nhận thuần túy chỉ bao gồm thuần túy việc gửi hàng hoặc nhận hàng. Giao nhận tổng hợp là giao nhận bao gồm tất cả các hoạt động như xếp dỡ, bảo quản, vận chuyển.
- Căn cứ vào phương thức vận tải: Giao nhận bằng đường biển, hàng không, đường sắt, đường thủy, ô tô, buru điện, đường ống, vận tải liên hợp, vận tải đa phương thức.
- Căn cứ vào tính chất giao nhận: Giao nhận riêng là người kinh doanh xuất nhập khẩu tự tổ chức, không sử dụng dịch vụ giao nhận. Giao nhận chuyên nghiệp là hoạt động giao nhận của các tổ chức công ty chuyên kinh doanh dịch vụ giao nhận theo sự ủy thác của khách hàng.

### **1.2.2. Hoạt động của dịch vụ giao nhận**

Hoạt động của dịch vụ giao nhận bao gồm những nội dung:

- Nhận ủy thác giao nhận vận tải trong và ngoài nước bằng các phương tiện vận tải khác nhau các loại hàng hóa xuất nhập khẩu mậu dịch và phi mậu dịch;
- Làm đầu mối vận tải đa phương thức, đưa hàng hóa đi bất cứ đâu theo yêu cầu người gửi hàng;



- Thực hiện dịch vụ có liên quan đến giao nhận vận tải như ký hợp đồng với người chuyên chở, lưu cước tàu chợ, thuê tàu chuyên, phương tiện vận tải nội địa;
- Làm thủ tục liên quan gửi và nhận hàng, mua bảo hiểm cho hàng hóa xuất nhập khẩu, bảo quản, tái chế, thu gom hoặc chia lẻ hàng, giao hàng đến các địa điểm theo yêu cầu;
- Tư vấn cho các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu về vận tải và bảo hiểm, các tổn thất có thể xảy ra và khiếu nại, bồi thường.

### 1.3. Người giao nhận

#### 1.3.1. Khái niệm và phạm vi hoạt động

##### a. Khái niệm

Người kinh doanh dịch vụ giao nhận gọi là “Người giao nhận – Forwarder – Freight Forwarder – Forwarding Agent”, họ sắp xếp dịch vụ giao nhận vận tải cho chủ hàng xuất nhập khẩu. Người giao nhận có thể là chủ hàng, chủ tàu, người giao nhận chuyên nghiệp hoặc bất kỳ ai đảm nhận nghiệp vụ giao nhận.

##### b. Phạm vi hoạt động

##### ❖ Đại diện cho người gửi hàng (Người xuất khẩu)

- Chọn tuyến đường, phương thức vận tải, người vận chuyển phù hợp, lưu cước;
- Nhận hàng và cung cấp chứng từ liên quan, nghiên cứu kỹ điều khoản của thư tín dụng (L/C), luật pháp, luật lệ của nước xuất nhập khẩu, kể cả nước chuyển tải và chuẩn bị các chứng từ cần thiết;
- Đóng gói hàng hóa (Trừ khi hàng hóa đã được đóng gói trước khi giao cho người giao nhận), cân đo, kiểm đếm hàng hóa, nhắc nhở người gửi hàng về bảo hiểm và mua bảo hiểm (Nếu người gửi hàng yêu cầu);
- Vận chuyển hàng hóa tới cảng, làm thủ tục thông quan, giao hàng cho người vận chuyển, chi các khoản phí, lệ phí, cước phí;
- Nhận vận đơn từ người vận chuyển và giao cho người xuất khẩu và theo dõi quá trình vận chuyển hàng hóa tới cảng đích thông qua các hợp đồng với người vận chuyển và liên hệ với đại lý nước ngoài;
- Ghi chú tổn thất, mất mát hàng hóa, giúp người gửi hàng khiếu nại những mất mát, tổn thất này.

❖ Đại diện người nhận hàng (Người nhập khẩu)

- Thay mặt người nhận hàng giám sát việc vận chuyển hàng hóa khi người nhận hàng giành được quyền vận tải;
- Nhận hàng từ người vận chuyển, thanh toán cước phí;
- Thu xếp kho chuyển tải;
- Làm thủ tục thông quan và giao hàng cho người nhận hàng;
- Giúp người nhận hàng khiếu nại người vận chuyển nếu hàng hóa bị hư hại, tổn thất;
- Giúp người nhận hàng gửi hàng vào kho và phân phối hàng hóa;
- Các dịch vụ khác ngoài các dịch vụ trên, người giao nhận còn cung cấp các dịch vụ phụ trợ khác như gom hàng, tư vấn về thị trường xuất nhập khẩu, kênh thông tin hữu ích về thương mại quốc tế cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu mới vào ngành.

**1.3.2. Vai trò của người giao nhận trong vận tải quốc tế**

Ngày nay cùng với sự phát triển vận tải và buôn bán quốc tế, giao nhận tách khỏi vận tải và buôn bán trở thành ngành kinh tế độc lập. Do đó người giao nhận không chỉ là đại lý, người nhận ủy thác mà còn đóng vai trò như một bên chính. Vai trò này của người giao nhận được thể hiện:

- *Môi giới hải quan (Custom Brocker)*: Ban đầu người giao nhận chỉ hoạt động trong nước, làm thủ tục hải quan cho hàng nhập khẩu, sau này mở rộng ra phục vụ cả hàng xuất khẩu, dành chỗ chở hàng, lưu cước hăng tàu theo ủy thác của người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu nếu họ dành được quyền vận tải.
- *Đại lý (Agent)*: Người giao nhận làm trung gian cho người gửi hàng và người chuyên chở như là một đại lý của người gửi hàng hoặc người chuyên chở.
- *Lo liệu chuyển tải và tiếp gửi hàng hóa (Transshipment and on carriage)*: Nếu hàng hóa chuyển tải hoặc quá cảnh qua nước thứ ba, người giao nhận phải chuyển tải hàng hóa qua những phương tiện vận tải khác hoặc làm thủ tục quá cảnh hoặc giao hàng hóa tới tay người nhận.
- *Người chuyên chở (Carrier)*: Người giao nhận đóng vai trò là người chuyên chở, nghĩa là họ trực tiếp ký hợp đồng vận tải với người gửi hàng, chịu trách nhiệm về hàng hóa và chuyên chở chúng từ nơi gửi hàng tới nơi nhận hàng.

- *Người gom hàng (Cargo Consolidator)*: Người chuyên chở thực hiện công tác biển hàng lẻ (LCL) thành hàng nguyên container (FCL). Khi là người gom hàng người giao nhận có thể là người chuyên chở hoặc là đại lý.

- *Lưu kho hàng hóa (Warehousing)*: Khi cần lưu kho hàng hóa trước xuất khẩu hoặc sau nhập khẩu, người giao nhận sẽ thực hiện việc đó bằng kho có sẵn của mình hoặc đi thuê và phân phối hàng hóa nếu có yêu cầu.

- *Người kinh doanh vận tải đa phương thức (Multimodal Transport Operator)*: Khi người giao nhận cung cấp dịch vụ vận tải đi suốt hay còn gọi là “Vận tải từ cửa tới cửa” thì người giao nhận đóng vai trò là người kinh doanh vận tải liên hợp, là người chuyên chở và chịu trách nhiệm đối với hàng hóa.

#### **1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận**

##### **1.4.1. Môi trường bên ngoài**

###### **a. Môi trường vĩ mô**

- Cơ cấu, chính sách xuất nhập khẩu trong và ngoài nước;
- Luật lệ, tập quán thương mại quốc tế;
- Sự phát triển của khoa học kỹ thuật, công nghệ thông tin;
- Giá nguyên nhiên vật liệu, giá cước vận tải;
- Xu hướng toàn cầu hóa, hợp tác phát triển trong khu vực và trên thế giới.

###### **b. Môi trường vi mô**

- Khách hàng;
- Nhà cung cấp dịch vụ vận tải, đại lý giao nhận nước ngoài;
- Đối thủ cạnh tranh;
- Thị trường lao động;
- Đối thủ tiềm ẩn.

##### **1.4.2. Môi trường bên trong**

- Chiến lược kinh doanh của công ty;
- Chất lượng dịch vụ cung cấp;
- Hoạt động marketing của công ty;
- Chính sách nhân sự;

- Văn hóa doanh nghiệp.

## **1.5. Quy trình giao nhận hàng nhập khẩu**

### **1.5.1. Kí hợp đồng**

Hợp đồng giao nhận là một văn bản ký kết giữa khách hàng với công ty giao nhận, trong đó công ty giao nhận được ủy thác của khách hàng chịu trách nhiệm tổ chức toàn bộ quá trình vận chuyển, hoàn thành toàn bộ các thủ tục để đứng ra nhận hàng và giao lại cho khách hàng.

### **1.5.2. Xin giấy phép nhập khẩu**

Doanh nghiệp nhập khẩu cần chú ý theo dõi và cập nhập thông tin của nhà nước về danh mục hàng hóa cấm nhập, nhập khẩu có điều kiện,... để từ đó xem xét hàng hóa nhập khẩu có thuộc diện phải xin giấy phép nhập khẩu hay không. Doanh nghiệp có thể tham khảo doanh mục hàng hóa cấm nhập, nhập có điều kiện tại Quyết định số 46/2001/QĐ-ttg của Thủ tướng chính phủ về xuất nhập khẩu hàng hóa.

### **1.5.3. Nhận và kiểm tra bộ chứng từ**

Sau khi nhận đủ bộ chứng từ, nhân viên chứng từ tiến hành kiểm tra để xem bộ chứng từ có phù hợp hay chưa, có cần bổ sung thêm hay không để yêu cầu khách hàng bổ sung và biết được những thông tin cần thiết về lô hàng sắp nhận nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc làm hàng cũng như những hạn chế tối thiểu những chi phí phát sinh. Kiểm tra bộ chứng từ bao gồm hợp đồng thương mại, vận đơn, phiếu đóng gói, giấy chứng nhận xuất xứ, giấy thông báo hàng đến, giấy chứng nhận chất lượng/số lượng, giấy kiểm dịch và giấy vệ sinh,... Tất cả các chứng từ trên phải phù hợp, chính xác và trùng khớp với nhau giữa các thông số, dữ liệu nội dung.

### **1.5.4. Theo dõi tiến trình**

Thông thường, với hàng xuất nhập khẩu qua đường biển, thời gian vận chuyển hàng khá lâu nên chúng ta cần giám sát lịch hàng về để chủ động làm thủ tục thông quan hay chủ động trong sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, việc theo dõi lịch hàng về còn giúp chúng ta tiết kiệm chi phí, thời gian bởi nếu để lưu container, lưu hàng dưới cảng cũng sẽ mất một khoản tiền không nhỏ.

### **1.5.5. Làm thủ tục hải quan**

Thủ tục Hải quan cho hàng nhập khẩu được quy định tại Điều 16 Chương 3 Luật Hải quan ngày 29 tháng 06 năm 2001 bao gồm:

- Khai và nộp tờ khai hải quan, nộp, xuất trình chứng từ thuộc hồ sơ Hải quan;
- Đưa hàng hóa, phương tiện vận tải đến địa điểm được quy định cho việc kiểm tra thực tế hàng hóa, phương tiện vận tải;
- Nộp thuế và thực hiện nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.

### **1.5.6. Lấy lệnh giao hàng (D/O – Delivery Order)**

Khi lấy D/O cần đọc kỹ nội dung và yêu cầu ở A/N (Arrival Notice), kiểm tra điều kiện Incoterms, cước trả trước hay sau, chứng từ cần chuẩn bị, phí D/O và các loại phí, phụ phí khác nếu có, địa điểm lấy D/O,... để chủ động sắp xếp kế hoạch làm thủ tục tại cảng nhập hàng. Hiện nay D/O giấy đã chuyển thành EDO là được nhận lệnh điện tử qua email, fax.

### **1.5.7. Trả vỏ container rỗng**

Sau khi đã rút hàng xong, tài xế sẽ mang container trả về cảng hoặc ICD, theo những chỉ định được ghi rõ trên giấy mượn container. Sau đó nhân viên giao nhận sẽ đem giấy cước container, phiếu EIR và phiếu thu đến với đại lý hãng tàu để làm thủ tục nhận lại số tiền cước container.

### **1.5.8. Thanh toán tiền hàng**

Có nhiều phương thức thanh toán quốc tế khác nhau như: Phương thức thanh toán nhờ thu, phương thức thanh toán chuyển tiền, phương thức thanh toán tín dụng chứng,.... Mỗi phương thức đều có những ưu nhược điểm riêng và quy trình áp dụng riêng. Doanh nghiệp nhập khẩu cần thanh toán theo đúng phương thức và thời gian đã quy định trong hợp đồng.

### **1.5.9. Lưu giữ hồ sơ**

Sau khi đã hoàn thành xong thủ tục thông quan hàng nhập xong và hàng đã được giao cho khách hàng thì nhân viên chứng từ phải kiểm tra lại và sắp xếp chứng từ thành

1 bộ hoàn chỉnh. Người giao nhận sẽ trao trả lại những chứng từ cho khách hàng và lưu lại 1 bộ.

## **1.6. Các chứng từ liên quan**

### **1.6.1. Chứng từ Hải quan**

- 01 bản chính văn bản cho phép xuất khẩu của Bộ Thương mại hoặc Bộ Quản lý chuyên ngành (đối với hàng xuất khẩu có điều kiện) để đối chiếu với bản sao phải nộp
- 02 bản chính tờ khai hải quan hàng xuất khẩu
- 01 bản sao hợp đồng mua bán ngoại thương hoặc giấy tờ có giá trị tương đương như hợp đồng
- 01 bản giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và giấy chứng nhận đăng ký mã số doanh nghiệp (chỉ nộp một lần khi đăng ký làm thủ tục cho lô hàng đầu tiên tại mỗi điểm làm thủ tục hải quan)
- 02 bản chính bản kê chi tiết hàng hoá (đối với hàng không đồng nhất)

#### **a. Tờ khai hải quan**

Tờ khai hải quan là một văn bản do chủ hàng, chủ phương tiện khai báo xuất trình cho cơ quan hải quan trước khi hàng hoặc phương tiện xuất hoặc nhập qua lãnh thổ quốc gia. Thông lệ quốc tế cũng như pháp luật Việt Nam quy định việc khai báo hải quan là việc làm bắt buộc đối với phương tiện xuất hoặc nhập qua cửa khẩu quốc gia. Mọi hành vi vi phạm như không khai báo hoặc khai báo không trung thực đều bị cơ quan hải quan xử lý theo luật pháp hiện hành.

#### **b. Hợp đồng mua bán ngoại thương**

Hợp đồng mua bán ngoại thương là sự thoả thuận giữa những đương sự có trụ sở kinh doanh ở các nước khác nhau, theo đó bên xuất khẩu có nghĩa vụ chuyển vào quyền sở hữu của bên nhập khẩu một tài sản nhất định gọi là hàng hoá. Bên nhập khẩu có nghĩa vụ nhận hàng và trả tiền hàng.

c. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và giấy chứng nhận đăng ký mã số doanh nghiệp

Trước đây doanh nghiệp XNK phải nộp giấy phép kinh doanh XNK loại 7 chữ số do Bộ Thương mại cấp. Hiện giờ tất cả các doanh nghiệp có đủ một số điều kiện (về pháp lý, về vốn....) là có quyền xuất nhập khẩu trực tiếp.

#### d. Bản kê chi tiết hàng hoá (Cargo list)

Bản kê chi tiết hàng hoá là chứng từ về chi tiết hàng hoá trong kiện hàng. Nó tạo điều kiện thuận tiện cho việc kiểm tra hàng hoá. Ngoài ra nó có tác dụng bổ sung cho hoá đơn khi lô hàng bao gồm nhiều loại hàng có tên gọi khác nhau và phẩm cấp khác nhau.

### 1.6.2. Chứng từ với cảng và tàu

Được sự uỷ thác của chủ hàng, người giao nhận liên hệ với cảng và tàu để lo liệu cho hàng hóa được xếp lên tàu. Các chứng từ được sử dụng trong giai đoạn này gồm:

- Chỉ thị xếp hàng (Shipping Note)
- Biên lai thuyền phó (Master Receipt)
- Vận đơn đường biển (Ocean Bill of Lading)
- Bản lược khai hàng hoá (Cargo Manifest)
- Phiếu kiểm đếm (Dock sheet & Tally sheet)
- Sơ đồ xếp hàng (Ship's Stowage Plan)

#### a. Chỉ thị xếp hàng (Shipping Note)

Đây là chỉ thị của người gửi hàng cho công ty vận tải và cơ quan quản lý cảng, công ty xếp dỡ, cung cấp những chi tiết đầy đủ về hàng hoá được gửi đến cảng để xếp lên tàu và những chỉ dẫn cần thiết.

#### b. Biên lai thuyền phó (Master Receipt)

Biên lai thuyền phó là chứng từ do thuyền phó phụ trách về gửi hàng cấp cho người gửi hàng hay chủ hàng xác nhận tàu đã nhận xong hàng. Việc cấp biên lai thuyền phó là một sự thừa nhận rằng hàng đã được xếp xuống tàu, đã được xử lý một cách thích hợp và cẩn thận. Do đó trong quá trình nhận hàng người vận tải nếu thấy tình trạng bao bì không chắc chắn thì phải ghi chú vào biên lai thuyền phó. Dựa trên cơ sở biên lai thuyền phó, thuyền trưởng sẽ ký phát vận đơn đường biển là tàu đã nhận hàng để chuyên chở.

### c. Vận đơn đường biển (Ocean Bill of Lading)

Vận đơn đường biển là một chứng từ vận tải hàng hoá bằng đường biển do người chuyên chở hoặc đại diện của họ cấp cho người gửi hàng sau khi đã xếp hàng lên tàu hoặc sau khi đã nhận hàng để xếp. Vận đơn đường biển là một chứng từ vận tải rất quan trọng, cơ bản về hoạt động nghiệp vụ giữa người gửi hàng với người vận tải, giữa người gửi hàng với người nhận hàng. Nó có tác dụng như là một bằng chứng về giao dịch hàng hoá, là bằng chứng có hợp đồng chuyên chở.

Nội dung chi tiết trên B/L của từng hãng vận tải có thể khác nhau ít nhiều, bao gồm những nội dung chính như sau:

- Tên & logo của hãng vận tải
- Số vận đơn (B/L No.)
- Số lượng bản gốc (No. of Originals)
- Người gửi hàng (Shipper)
- Người nhận hàng (Consignee)
- Người thông báo (Notify Party)
- Tên tàu & Số chuyến (Vessel & Voyage No.)
- Cảng xếp (Port of Loading), cảng dỡ (Port of Discharge), cảng nhận hàng (Port of Delivery)
- Số container, chì (Container No.; Seal No.)
- Mô tả bao kiện, hàng hóa (Description of Packages and Goods)
- Trọng lượng toàn bộ (Gross Weight), Dung tích (Measurement)
- Cước và phí (Freight and Charges)
- Ngày và địa điểm phát hành B/L (Place and Date of Issue)
- Nội dung khác...

### d. Bản khai lược hàng hoá (Cargo Manifest)

Đây là bản lược kê các loại hàng xếp trên tàu để vận chuyển đến các cảng khác nhau do đại lý tại cảng xếp hàng căn cứ vào vận đơn lập nên. Bản lược khai phải chuẩn bị xong ngày sau khi xếp hàng, cũng có thể lập khi đang chuẩn bị ký vận đơn, dù sao cũng phải lập xong và ký trước khi làm thủ tục cho tàu rời cảng.



Bản lược khai cung cấp số liệu thống kê về xuất khẩu cũng như nhập khẩu và là cơ sở để công ty vận tải (tàu) dùng để đối chiếu lúc dỡ hàng.

e. Phiếu kiểm đếm (Dock sheet & Tally sheet)

Dock sheet là một loại phiếu kiểm đếm tại cầu tàu trên đó ghi số lượng hàng hoá đã được giao nhận tại cầu. Tally sheet là phiếu kiểm đếm hàng hoá đã xếp lên tàu do nhân viên kiểm đếm chịu trách nhiệm ghi chép. Công việc kiểm đếm tại tàu tùy theo quy định của từng cảng còn có một số chứng từ khác như phiếu ghi số lượng hàng, báo cáo hàng ngày....

Phiếu kiểm đếm là một chứng từ gốc về số lượng hàng hoá được xếp lên tàu. Do đó bản sao của phiếu kiểm đếm phải giao cho thuyền phó phụ trách về hàng hoá một bản để lưu giữ, nó còn cần thiết cho những khiếu nại tổn thất về hàng hoá sau này.

f. Sơ đồ xếp hàng (Ship's Stowage Plan)

Đây chính là bản vẽ vị trí sắp xếp hàng trên tàu. Nó có thể dùng các màu khác nhau đánh dấu hàng của từng cảng khác nhau để dễ theo dõi, kiểm tra khi dỡ hàng lên xuống các cảng. Khi nhận được bản đăng ký hàng chuyên chở do chủ hàng gửi tới, thuyền trưởng cùng nhân viên điều độ sẽ lập sơ đồ xếp hàng mục đích nhằm sử dụng một cách hợp lý các khoang, hầm chứa hàng trên tàu cân bằng trong quá trình vận chuyển.

### 1.6.3. Chứng từ khác

Ngoài các chứng từ xuất trình hải quan và giao dịch với cảng, tàu, người giao nhận được sự uỷ thác của chủ hàng lập hoặc giúp chủ hàng lập những chứng từ về hàng hoá, chứng từ về bảo hiểm, chứng từ về thanh toán... Trong đó có thể đề cập đến một số chứng từ chủ yếu sau:

- Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin)
- Hoá đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Phiếu đóng gói (Packing List)
- Giấy chứng nhận số lượng, trọng lượng (Certificate of Quantity & Weight)
- Giấy chứng nhận chất lượng (Certificate of Quality)
- Chứng từ bảo hiểm (Insurance Certificate/Policy)

a. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin)

Giấy chứng nhận xuất xứ là một chứng từ ghi nơi sản xuất hàng do người xuất khẩu kê khai, ký và được người của cơ quan có thẩm quyền của nước người xuất khẩu xác nhận. Chứng từ này cần thiết cho cơ quan hải quan để tuân theo chính sách của Nhà Nước vận dụng các chế độ ưu đãi khi tính thuế. Nó cũng cần thiết cho việc theo dõi thực hiện chế độ hạn ngạch. Đồng thời trong chừng mực nhất định, nó nói lên phẩm chất của hàng hoá bởi vì đặc điểm địa phương và điều kiện sản xuất có ảnh hưởng tới chất lượng hàng hoá.

Đến giữa năm 2022, Việt Nam đã tham gia 17 Hiệp Định Thương Mại Tự Do (FTA). Hiện nay phổ biến có những loại sau đây:

- C/O mẫu A (Mẫu C/O ưu đãi dùng cho hàng xuất khẩu của Việt Nam)
- CO form B (Mẫu C/O không ưu đãi dùng cho hàng xuất khẩu của Việt Nam)
- C/O mẫu D (các nước trong khối ASEAN)
- C/O mẫu E (ASEAN - Trung Quốc).
- C/O mẫu EAV (Việt Nam - Liên minh Kinh tế Á – Âu)
- C/O mẫu AK (ASEAN - Hàn Quốc)
- C/O mẫu KV (Việt Nam - Hàn Quốc)
- C/O mẫu AJ (ASEAN - Nhật Bản)
- C/O mẫu VJ (Việt Nam - Nhật Bản)
- C/O mẫu AI (ASEAN - Ấn Độ)
- C/O mẫu AANZ (ASEAN - Australia - New Zealand)
- C/O mẫu VC (Việt Nam - Chile)
- C/O mẫu S (Việt Nam - Lào; Việt Nam - Campuchia)

**CERTIFICATE OF ORIGIN (NON-PREFERENTIAL)**  
(Combined declaration and certificate)

Exporter THAVANAMPALLI (MANDALAM) CHITTOOR DIST ANDHRA PRADESH - 517 129, INDIA.		424761 																					
Consignee BLUE OCEAN INVESTMENT AND DEVELOPING TRADING JSC (BOCC,JSC) 16 NGO I DELA THANH, THO QUAN, DONG DA HANOI, VIETNAM.		<b>THE TAMIL CHAMBER OF COMMERCE</b> "SIVAKAMI COMPLEX" FIRST FLOOR 318 (174), THAMBU CHETTY STREET, GEORGE TOWN, CHENNAI - 600 001. Telephone : 25231930 Telefax : 25228419 E-mail : tamilchamber@yahoo.com Web : www.tamilchamber.org																					
Pre-carriage by	Place of Receipt by Pre-carrier																						
Vessel / Flight No. YOSSA BHUM V.198	Port of Loading CHENNAI,INDIA																						
Port of Discharge HAIPHONG, VIETNAM	Final Destination HAIPHONG, VIETNAM																						
Marks & Nos. / Container No.	No. & Kind of Pkgs.	Description of Goods	Origin Criteria																				
CONTAINER NO. FSCU347234 (0) SEAL NO:INMAA1102419	1X20FT CONTAINER ONLY 150 PACKAGES	NORTHERN OCEAN TRANSPORT CORPORATION 34 NGHIA TAN, CAUGIAY, HANOI, TEL.04 37916648	GR WT KGS NET WT KGS																				
LTD MADE IN INDIA BLUE OCEAN INVESTMENT AND DEVELOPMENT TRADING JOINT STOCK COMPANY(BOCC,JSC)		No. & Date of Invoice 10EXP000043 DATE: 15.02.2011																					
COMMODITY:INVERTERS AND PARTS-VARIOUS TYPES <table border="1"> <thead> <tr> <th>S.NO</th> <th>Description</th> <th>QTY</th> <th>Unit Price (US\$)</th> <th>Amount(US\$)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1)</td> <td>INVERTER 800VA/12V PLASTIC BLACK MODEL/RATING:HODIEN 800VAB</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2)</td> <td>INVERTER 1400VA/24V SHEET METAL BLACK MODEL/RATING:HODIEN1400VAB</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">TOTAL</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				S.NO	Description	QTY	Unit Price (US\$)	Amount(US\$)	1)	INVERTER 800VA/12V PLASTIC BLACK MODEL/RATING:HODIEN 800VAB				2)	INVERTER 1400VA/24V SHEET METAL BLACK MODEL/RATING:HODIEN1400VAB				TOTAL				
S.NO	Description	QTY	Unit Price (US\$)	Amount(US\$)																			
1)	INVERTER 800VA/12V PLASTIC BLACK MODEL/RATING:HODIEN 800VAB																						
2)	INVERTER 1400VA/24V SHEET METAL BLACK MODEL/RATING:HODIEN1400VAB																						
TOTAL																							
Certification It is hereby certified that on the basis of control carried out that the declaration by the exporter is correct. <b>Certificate No. TCC / 28849/02/11</b> for The Tamil Chamber of Commerce  Authorised Signatory		Declaration by the Exporter : The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct that all the goods were produced in India and that they comply with the origin requirements for exports to ..... (importing country) NAME OF THE AUTHORISED SIGNATORY & SEAL  SIGNATURE & DATE 																					

**Hình 1.1. Mẫu giấy chứng nhận xuất xứ**

(Nguồn: VinaLogs - Vận tải container)

b. Hoá đơn thương mại (Commercial Invoice)

Hóa đơn thương mại là một chứng từ thương mại được phát hành bởi người bán cho người mua để nhận được một số tiền nào đó mà người mua hàng hóa hay dịch vụ có nghĩa vụ phải thanh toán cho người bán hàng theo những điều kiện cụ thể.

**COMMERCIAL INVOICE**

BUYER NAME : \_\_\_\_\_ Invoice No: 73/INV-SINT  
Dated : 11 AUGUST, 2009

**ORIGINAL**

VESSEL'S NAME : EVER POWER VOY: 083B  
PORT OF LOADING : HOCHIMINH, VIETNAM  
PORT OF DISCHARGE : QINGDAO, CHINA

CONTRACT NO : 73/HT-SC/2009 Dated : 31 JULY, 2009

Number of container	Description of Goods / Commodity	Quantity MTS	Unit Price USD / MT	Amount USD
06 x 20'DC Containers	126MTS OF NATURAL RUBBER SVR10, GRADE A WITHOUT WHITE SPOTS & BAD SMELL, ORDER NO.R98077 N.W: 126,000.00 KGS	126.00	1,580.00	199,080.00
<b>Total</b>		<b>126.00</b>	<b>1,580.00</b>	<b>199,080.00</b>
<b>PAYMENT</b>	<b>BY 30% T/T IN ADVANCE ON 04 AUGUST, 2009</b>			<b>59,724.00</b>
	<b>THE BALANCE WILL BE PAID BY DP AT SIGHT</b>			<b>139,356.00</b>

*Say : United States Dollars One Hundred Thirty Nine Thousand Three Hundred And Fifty Six Only.*  
**Note :** D/P at sight through collecting bank:

**Hình 1.2. Mẫu hóa đơn thương mại**

(Nguồn: Xuất nhập khẩu Lê Ánh)

c. Phiếu đóng gói (Packing List)

Phiếu đóng gói là bảng kê khai tất cả các hàng hoá đựng trong một kiện hàng. Phiếu đóng gói được sử dụng để mô tả cách đóng gói hàng hoá ví dụ như kiện hàng được chia ra làm bao nhiêu gói, loại bao gói được sử dụng, trọng lượng của bao gói, kích cỡ bao gói, các dấu hiệu có thể có trên bao gói,... Phiếu đóng gói được đặt trong bao bì sao cho người mua có thể dễ dàng tìm thấy, cũng có khi để trong một túi gắn bên ngoài bao bì.

**ALPHAR CHEM CO., LIMITED**

Unit D, 15/F., Howard Factory Building, No.66, Tsun Yip Street, Kwun Tong, Kln, Hong Kong. Tel - Fax 086-25-85698168

**PACKING LIST**Invoice Number AL17007Date FEB, 14, 2017TO : [Minhkhohp.com](mailto:Minhkhohp.com)  
NO *Trang web về kiến thức Giao Nhận & Xuất Nhập Khẩu*

TEL: FAX:

Shipping Mark	CTN No.	Descriptions	Quantity
BUYER NAME: NAME OF PRODUCT: STANDARD : BATCH NO.: MANUFACTURING DATE : EXPIRY DATE: GW : NW: MANUFACTURER : ADDRESS: ORIGIN : CHINA STORAGE CONDITION	12 DRUMS	ACETYL SPIRAMYCIN BATCH NO:160713065 MANUFACTURING DATE :2016.07.20 EXPIRY DATE:2019.01.19	240 KGS
	11 DRUMS	ACETYL SPIRAMYCIN BATCH NO:160713066 MANUFACTURING DATE :2016.07.20 EXPIRY DATE:2019.01.19	220KGS
	11 DRUMS	ACETYL SPIRAMYCIN BATCH NO:160713069 MANUFACTURING DATE :2016.07.22 EXPIRY DATE:2019.01.21	220KGS
	10 DRUMS	ACETYL SPIRAMYCIN BATCH NO:160713070 MANUFACTURING DATE :2016.07.22 EXPIRY DATE:2019.01.21	200KGS
	6 DRUMS	ACETYL SPIRAMYCIN BATCH NO:160713071 MANUFACTURING DATE :2016.07.22 EXPIRY DATE:2019.01.21	120KGS
1612-AL16			

包装总计 Total: packed in: 50 DRUMS ONLY.

毛重

Gross Weight: \_\_\_\_\_ KGS/ \_\_\_\_\_ 1150 \_\_\_\_\_ KGS

净重

Net Weight: \_\_\_\_\_ KGS/ \_\_\_\_\_ 1000 \_\_\_\_\_ KGS

包装尺寸

Measurement: \_\_\_\_\_ CMS/ \_\_\_\_\_ 2.00 \_\_\_\_\_

for and on behalf of  
**ALPHAR CHEM CO., LIMITED**  
 艾爾法醫藥化工有限公司

.....  
 Authorized Signature(s)

Hình 1.3. Mẫu Packing list

(Nguồn: pcs.vn)

d. Giấy chứng nhận số lượng, trọng lượng (Certificate of Quantity & Weight)

Đây là một chứng thư mà người xuất khẩu lập ra, cấp cho người nhập khẩu nhằm xác định số lượng, trọng lượng hàng hoá đã giao. Tuy nhiên để đảm bảo tính trung lập trong giao hàng, người nhập khẩu có thể yêu cầu người xuất khẩu cấp giấy chứng nhận số lượng, trọng lượng do người thứ ba thiết lập như Công ty giám định, Hải quan hay người sản xuất.

**Vinacontrol** SINCE 1957

control Can Tho  
14/1 B Le Hong Phong Str.  
Binh Thuy Dist., Can Tho City  
Tel: (84-71) 3887111  
Fax: (84-71) 3887114  
vinacontrol.com.vn  
www.vinacontrol.com.vn

**XUẤT NHẬP KHẨU SÀI GÒN**

### CERTIFICATE OF WEIGHT

NO. : 16G11HX00205-02  
DATE : MAR. 08, 2016

Shipper : ALLIED DEVELOPMENT COMPANY  
101 PHAN DINH PHUNG ST., NINH KIEU DIST.,  
CAN THO CITY VIETNAM

Consignee : CHINA RESOURCES NG FUNG  
INTERNATIONAL DISTRIBUTION COMPANY LIMITED.  
4/F, YUEN FAT BUILDING, 89 YEN CHOW STREET WEST,  
WEST KOWLOON, HONGKONG.

Notify party : SAME AS CONSIGNEE  
Commodity : VIETNAM JASMINE RICE 5% BROKEN  
Quantity / Weight : 02 x 20DC CONTAINERS/ 2,000 BAGS/ 50.000 MTS NET WEIGHT  
Vessel / Voy. : VAN MANILA N018  
B/L No. : 0396A05247  
Port of Loading : HO CHI MINH, VIETNAM  
Port of Discharge : HONG KONG

#### RESULTS OF INSPECTION

We computed the number of bags stuff into containers and checked the weight of bags taken at random from the lot by platform scale and a number of empty. The following results were found:

**PACKING CONDITION:** packed in new pp bags with inner liner, containing 25 kg per net weight each bag.

- Gross weight of one bag : 25.10 kgs
- Weight of 1 empty bag : 0.10 kgs
- Net weight of one bag : 25.00 kgs

We computed the weight of the whole consignment as follows: 2,000 P.P. BAGS

- Gross weight of the whole lot: 50.200 MTS
- Net weight of the whole lot : 50.000 MTS

CONTAINER NO.	SEAL NO.	G.W. (MTS)	N.W. (MTS)
WHLU2792090	WHL9226830	25.100	25.000
WHLU2796290	WHL9226824	25.100	25.000
<b>TOTAL</b>		<b>50.200</b>	<b>50.000</b>

The actual surveyed weight of shipped goods as well as the packing condition.

**Place of inspection:** At the warehouse of factory.  
**Date of inspection:** Mar. 06, 2016

**SURVEYOR**  
*Phạm Tuấn Anh*  
VNC 1175

**MANAGER**  
*Nguyễn Trung Giang*  
VNC 1172

**THAY MẶT CÔNG TY**  
**Vinacontrol**  
G11


IMPROVE QUALITY, TOWARD SUCCESS

Hình 1.4. Mẫu giấy chứng nhận trọng lượng

(Nguồn: Xuất nhập khẩu Sài Gòn)

e. Giấy chứng nhận chất lượng (Certificate of Quality)

Là giấy chứng nhận chất lượng hàng hóa phù hợp với tiêu chuẩn của nước sản xuất hoặc các tiêu chuẩn quốc tế. Việc sở hữu giấy chứng nhận chất lượng hàng hóa nhằm chứng minh hàng hóa đạt chất lượng phù hợp với tiêu chuẩn công bố.



**Vinacontrol**  
SINCE 1957

**Vinacontrol Can Tho**  
14/10AB Le Hong Phong Str.,  
Binh Thuy Dist., Can Tho City  
Tel : (84.71) 3887911  
Fax : (84.71) 3887944  
vinacontrolct@hcm.vnn.vn  
www.vinacontrol.com.vn

**CERTIFICATE OF QUALITY**

NO. : 16G11HX00205-01  
DATE : MAR. 08, 2016

Shipper : ALLIED DEVELOPMENT COMPANY  
101 PHAN DINH PHUNG ST., NINH KIEU DIST.,  
CAN THO CITY VIETNAM

Consignee : CHINA RESOURCES NG FUNG  
INTERNATIONAL DISTRIBUTION COMPANY LIMITED.  
4/F, YUEN FAT BUILDING, 89 YEN CHOW STREET WEST,  
WEST KOWLOON, HONGKONG.

Notify party : SAME AS CONSIGNEE  
Commodity : VIETNAM JASMINE RICE 5% BROKEN  
Quantity / Weight : 02 x 20DC CONTAINERS/ 2,000 BAGS/ 50.000 MTS NET WEIGHT  
Vessel / Voy. : VAN MANILA N018  
B/L No. : 0396A05247  
Port of Loading : HO CHI MINH, VIETNAM  
Port of Discharge : HONG KONG

**RESULTS OF INSPECTION**

The representative sample of the lot was taken at random of bags and analysis in the laboratory.  
The results are as follows:

ITEMS	AS PER CONTRACT	ACTUAL RESULTS	METHODS
Broken (basic ¾)	5.0 % max	4.8 %	TCVN 5644:2008 TCVN 1643:2008
Purity	92 % min	94 %	
Moisture	14.0 % max	13.6 %	
Foreign matter	0.1 % max	0.1 %	
Damaged kernels	0.5 % max	0.3 %	
Immature kernels	0.2 % max	0.1 %	
Yellow kernels	0.3 % max	0.2 %	
Chalky kernels (basic ¾)	2.0 % max	1.4 %	
Glutinous kernels	0.4 % max	0.2 %	
Red and red streaked kernels	0.5 % max	0.3 %	
Paddy kernels	1 grains/ kg max	1 grains/ kg	
Average length of kernels	6.8 mm min	6.84 mm	
Milling degree	Well milled, double polished and sortexed	Well milled, double polished and sortexed	
Crop	Winter-Spring Crop, 2015	Winter-Spring Crop, 2015	


The rice to be free from live insects/ weevils and free from foreign/ bad odor.  
Others specifications as Vietnam export standard.  
Place of inspection: At the warehouse of factory.  
Date of inspection: Mar. 06, 2016

**SURVEYOR**




Phạm Xuân Anh  
VNC 1175

**MANAGER**



Nguyễn Trung Giang  
VNC 1172



THAY MẶT CÔNG TY  
**Vinacontrol**  
G11

IMPROVE QUALITY, TOWARD SUCCESS

Hình 1.5. Mẫu giấy chứng nhận chất lượng

(Nguồn: Xuất nhập khẩu Sài Gòn)

f. Chứng từ bảo hiểm

Người giao nhận theo yêu cầu của người xuất khẩu có thể mua bảo hiểm cho hàng hoá. Chứng từ bảo hiểm là những chứng từ do cơ quan bảo hiểm cấp cho các đơn vị xuất nhập khẩu để xác nhận về việc hàng hoá đã được bảo hiểm và là bằng chứng của hợp đồng bảo hiểm.

Chứng từ bảo hiểm thường được dùng là đơn bảo hiểm (Insurance Policy) hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Certificate).

PG INSURANCE		TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM PETROLIMEX PETROLIMEX INSURANCE CORPORATION	
30003780		Tru sở chính: T21, T22 - Tòa nhà MIPEC, số 229 Phố Tây Sơn, Quận Đống Đa, Hà Nội Điện thoại: (84.4) 37760867, 37760925 Fax : (84.4) 37760868, 37763283 Website: http://www.pjico.com.vn E-mail: pjico@petrolimex.com.vn	
		<b>ĐƠN BẢO HIỂM HÀNG HÓA</b> CARGO INSURANCE POLICY	
		<b>BẢN CHÍNH</b> ORIGINAL	
		Số-No 13/SGO/KV5/1110/0059.....	
Tên và địa chỉ người được bảo hiểm Name and address of the Insured		CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KỸ THUẬT TÙNG ANH 106 Tân Khai, Phường 4, Quận 11, Tp.HCM, Việt Nam. Tel: (84-8) 08 3968 1179 Fax: (84-8) 3962 1378	
Trên cơ sở yêu cầu của người được bảo hiểm, TÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM PETROLIMEX (PJICO) nhận bảo hiểm cho các hàng hóa được kê khai dưới đây theo điều kiện và/hoặc điều khoản được chỉ rõ trong đơn bảo hiểm này hoặc sửa đổi bổ sung nếu có. Base on request of the insured, Petrolimex Insurance Corporation hereby agree to insure the following cargo subject to condition(s) and/or clause(s) of insurance stated in this policy or endorsements if any			
Hàng hoá được bảo hiểm Goods insured	Vũ bọc xúc xích Số lượng : 45 thùng Number of packages: 2 Pallets in container ( TEMU6053580; PO 13112801)		
Số hợp đồng XNK hoặc số thư tín dụng Contract or L/C No	Invoice Number : 162669	Tên tàu vận chuyển hoặc số chuyến bay Name of Vessel or No. of flight UASC SHUAIBA 1346W	
Số vận tải đơn B/L No.	NYCHCM3D0001	Ngày khởi hành Sailing on or about	17/12/2013
Đi từ From	New York, NY	Chuyển tải Transhipment	Cho phép
Đến To	Cảng Cát Lái, TP.Hồ Chí Minh, Việt Nam		
Tổng số tiền bảo hiểm Total amount insured	100% INVOICE : 15,408.00 USD		Tỷ lệ phí bảo hiểm Rate 0.15%
Phí bảo hiểm Premium	USD 23.11	Thuế GTGT VAT	Tổng số tiền thanh toán Total amount of payment USD 23.11
Điều kiện bảo hiểm Condition of insurance	ĐIỀU KIỆN "A" ICC 1.1.1982. Loại trừ rủi ro do container không đủ tiêu chuẩn kỹ thuật. Không xảy ra tổn thất cho đến ngày cấp đơn		
Nơi và cơ quan giám định tổn thất In the event of loss, apply for survey to	PJICO		
Nơi và cơ quan giải quyết bồi thường Claim, if any, payable at	PJICO SÀI GÒN - D/c:186 Điện Biên Phủ, P.6, Q.3		
Ghi chú: Đơn bảo hiểm chỉ có hiệu lực khi tàu chuyên chở có bảo hiểm P & I Quốc tế hoặc tương đương và giấy chứng nhận còn hiệu lực trong suốt quá trình chở hàng.		Đơn bảo hiểm có giá trị từ ngày ký cấp Ký nhận được các thông tin chi tiết về chuyển hàng và người Quý Công Ty thông báo ngay trước khi tàu đến cảng đến, để chúng tôi kịp thời làm sửa đổi bổ sung Ngày.....tháng.....năm..... Date of issue.....10:00 AM 19/12/2013..	
Ký nhận (ghi rõ họ tên)		 TÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM PETROLIMEX SÀI GÒN TÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM PETROLIMEX T.P. HỒ CHÍ MINH	
Những điều cần chú ý in ở mặt sau		TRƯỞNG PHÒNG BH KHU VỰC 5 Ngô Minh Đăng	

Hình 1.6. Mẫu chứng từ bảo hiểm

(Nguồn: Thegioibaohiem.net)



g. Chứng từ phát sinh trong quá trình giao nhận hàng nhập khẩu

Khi nhận hàng nhập khẩu, NGN phải tiến hành kiểm tra, phát hiện thiếu hụt, mất mát, tổn thất để kịp thời giúp đỡ người nhập khẩu khiếu nại đòi bồi thường.

Một số chứng từ có thể làm cơ sở pháp lý ban đầu để khiếu nại đòi bồi thường, đó là:

- Biên bản kết toán nhận hàng với tàu (Report on receipt of cargo-ROROC)
- Biên bản kê khai hàng thừa thiếu (Certificate of shortlanded cargo-CSC)
- Biên bản hàng hư hỏng đổ vỡ (Cargo outum report- COR)
- Biên bản giám định phẩm chất (Survey report of quality)
- Biên bản giám định số trọng lượng (Survey report of quality)
- Biên bản giám định của công ty bảo hiểm
- Thư khiếu nại
- Thư dự kháng (Letter of reservation)

## **CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH VẬN TẢI LIÊN ƯỚC VIỆT NAM**

### **2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam**

#### ***2.1.1. Giới thiệu chung về công ty***

Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam là công ty có hoạt động hạch toán độc lập, tự chủ về mặt tài chính, có tư cách pháp nhân và hoạt động theo quy định hiện hành của Nhà nước được chính thức thành lập ngày 15/05/2009 theo giấy phép kinh doanh số 0308620956 do Sở Kế hoạch Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp với số vốn điều lệ 2.000.000.000 đồng.

- Tên công ty: CÔNG TY TNHH VẬN TẢI LIÊN ƯỚC VIỆT NAM
- Tên Tiếng Anh: LIEN UOC VIET NAM TRANSPORT COMPANY LIMITED
- Tên viết tắt: YJC VIET NAM
- Ngày cấp giấy phép: 15/05/2009
- Ngày hoạt động: 15/06/2009
- Mã số thuế: 0308620956
- Đại diện pháp luật: Nguyễn Thị Ngọc Anh
- Loại hình doanh nghiệp: Là Công ty TNHH
- Trụ sở chính: Lầu 4, tòa nhà Saigon Riverside Office Center, số 2A - 4A, đường Tôn Đức Thắng, phường Bến Nghé, quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại: 028 6686 5052
- Fax: (+ 848) 38360381
- Email: yjcvietnam@gmail.com
- Tình trạng hiện tại: Doanh nghiệp đang hoạt động

#### ***2.1.2. Quá trình phát triển của công ty***

Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã mở rộng quan hệ đối ngoại, giúp cho sự giao thương của Việt Nam với các nước trên thế giới ngày càng phát triển mạnh mẽ. Trong đó, các hoạt động xuất nhập khẩu đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong việc lưu thông và trao đổi hàng hóa của Việt Nam ra thị trường thế giới và

ngược lại, giúp người dân trong nước dễ dàng tiếp cận với hàng hóa của các nước tiên tiến để thúc đẩy kinh tế Việt Nam phát triển mạnh hơn.

Nhưng việc xuất khẩu hay nhập khẩu hàng hóa là quá trình có liên quan đến nhiều bên, nhiều cơ quan với những thủ tục khác nhau nên các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu hoặc những nhà kinh doanh có khối lượng hàng hóa nhỏ, họ không có khả năng tự vận chuyển hàng hóa vì họ không có chuyên môn và không am hiểu về quy trình thực hiện nên họ phải bỏ ra một khoảng tiền quá lớn thậm chí có thể lớn hơn cả giá trị hàng hóa cho việc vận chuyển sang một quốc gia khác. Vì lẽ đó, dịch vụ giao nhận vận tải càng chứng minh rõ vai trò và tầm quan trọng của mình trong việc thực hiện các nghiệp vụ Ngoại thương.

Ra đời và phát triển hòa theo xu hướng mở cửa hội nhập với các quốc gia trên thế giới, Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam (công ty YJC Việt Nam) đã gặp không ít thuận lợi và khó khăn để phát triển hoạt động kinh doanh của mình trong một thị trường rộng lớn và đa dạng. Với tinh thần học hỏi, trau dồi kinh nghiệm, công ty YJC Việt Nam đã dần tạo được sự tín nhiệm của khách hàng thông qua sự trách nhiệm và chất lượng dịch vụ ngày càng được nâng cao do doanh nghiệp cung cấp.

Nhân tố góp phần không nhỏ cho sự thành công của công ty là yếu tố con người. Đội ngũ nhân viên nhiều kinh nghiệm trong các hoạt động xuất nhập khẩu, giao nhận vận tải đã được tuyển chọn và đào tạo, luôn nhiệt tình, tận tâm và có trách nhiệm khi tư vấn cho khách hàng, đối tác trong việc chọn lựa được những phương án vận chuyển, kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất, với chi phí tiết kiệm nhất cũng như giảm thiểu đến tối đa những rủi ro cho khách hàng.

Với phương châm “Đảm bảo uy tín, phục vụ nhanh chóng, an toàn chất lượng” đội ngũ nhân viên trẻ luôn nỗ lực không ngừng nghỉ để tạo ra những dịch vụ ngày càng tốt hơn. Đồng thời, cũng tăng cường mở rộng mạng lưới hoạt động, thiết lập mối quan hệ bền chặt, lâu dài với các đối tác. Công ty cung cấp tất cả các dịch vụ vận chuyển giao nhận trong và ngoài nước với các dịch vụ đa dạng và liên kết chặt chẽ với nhau.

## **2.2. Chức năng, nhiệm vụ và lĩnh vực hoạt động của công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam**

### ***2.2.1. Chức năng của công ty***

Công ty YJC Việt Nam có chức năng cung cấp dịch vụ chủ chốt là làm thủ tục hải quan, khai thuế, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, vận tải và kho bãi, cụ thể là:

- Giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu hàng lẻ (LCL) hoặc hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển, hoặc đường hàng không;
- Tổ chức khai thác vận chuyển container hàng xuất nhập khẩu, hàng quá cảnh bằng các phương tiện;
- Kinh doanh các dịch vụ có liên quan để phục vụ nhu cầu vận tải của khách hàng;
- Công ty YJC Việt Nam còn liên hệ bán hàng, cung cấp dịch vụ vận tải, kho bãi đáp ứng nhu cầu của khách hàng;
- Khách hàng của Công ty YJC Việt Nam là các công ty có mối quan hệ thương mại liên quan đến dịch vụ nhất định mà công ty cung cấp hoặc trực tiếp hoặc thông qua đại lý.

### ***2.2.2. Nhiệm vụ của công ty***

Thực hiện đầy đủ quyền và nghĩa vụ đối với Đảng và Nhà nước, tuân thủ các chính sách, chế độ quản lý kinh tế, quản lý xuất nhập khẩu và giao dịch đối ngoại của nhà nước; bảo tồn và phát triển nguồn vốn.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tăng cường duy trì đầu tư điều kiện vật chất nhằm tạo ra nền tảng phát triển vững chắc và lâu dài cho công ty.

Đẩy mạnh các chiến lược tìm kiếm khách hàng, tăng cường hợp tác với công ty trong và ngoài nước để khai thác dịch vụ, thực hiện đầy đủ các cam kết trong hợp đồng giao nhận vận chuyển hàng hóa, hợp tác... với các tổ chức, các thành phần kinh tế.

Duy trì nâng cao chất lượng dịch vụ, tạo niềm tin và uy tín cho khách hàng.

Nâng cao trình độ cho nhân viên bằng cách trao đổi và đào tạo thường xuyên cho nhân viên về nghiệp vụ giao nhận trong và ngoài nước, luôn quan tâm, chăm lo giải quyết những vấn đề liên quan đến môi trường làm việc của công ty.

### ***2.2.3. Lĩnh vực hoạt động kinh doanh của công ty***

Công ty chuyên cung cấp về các dịch vụ như: thủ tục hải quan, vận tải (nội địa, quốc tế bằng đường biển) và kho bãi.

#### **❖ Dịch vụ khai thủ tục hải quan:**

- Dịch vụ thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu, xác định trước các loại thuế phải nộp;
- Phân loại hàng hóa và xác định trước mã HS của hàng hóa;
- Xin giấy phép xuất khẩu/nhập khẩu cho các mặt hàng đặc biệt;
- Thủ tục hải quan đối với hàng hoá tạm nhập - tái xuất, tạm xuất - tái nhập;
- Thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất nhập kho ngoại quan;
- Thủ tục hải quan đối với hàng quá cảnh;
- Thủ tục hải quan đối với hàng nguy hiểm (Dangerous Goods).

#### **❖ Dịch vụ vận tải nội địa:**

- Cung cấp dịch vụ vận tải xuyên suốt các tỉnh thành trong cả nước, với đội lái xe chuyên nghiệp, đảm bảo thời gian giao nhận hàng và an toàn hàng hóa.

- Toàn bộ phương tiện vận tải gồm xe tải thùng kín và đầu kéo container đều được gắn thiết bị định vị (GPS), lắp đặt thêm camera hành trình trên toàn bộ xe tải, giám sát sự di chuyển của xe cũng như phía trong thùng hàng. Những camera này sẽ chuyển dữ liệu âm thanh và hình ảnh về server lưu trữ theo thời gian thực, điều này đảm bảo an toàn cho tài sản của khách hàng.

#### **❖ Dịch vụ vận chuyển quốc tế:**

Cung cấp đa dạng các phương án vận chuyển phù hợp với nhu cầu thực tế của từng đơn hàng, từng khách hàng riêng biệt cụ thể như sau:

- Cung cấp dịch vụ cước bằng đường biển cho các đơn hàng vận chuyển xuất/nhập khẩu đi các nước trên thế giới. Tùy thuộc vào đặc tính hàng hóa, khối lượng, trọng lượng hàng hóa mà tính toán và lựa chọn phương án vận chuyển tối ưu nhất dựa vào các hình thức vận chuyển hàng lẻ đóng ghép container (LCL), vận chuyển hàng nguyên container (FCL), vận chuyển hàng rời (Bulk Cargo)...

- Cung cấp dịch vụ cước bằng đường hàng không: cho các đơn hàng vận chuyển xuất/ nhập khẩu đi các nước trên thế giới. Dựa vào đặc thù yêu cầu vận chuyển nhanh, hàng hóa nhỏ gọn sẽ sử dụng phương thức vận chuyển hàng không.

❖ Dịch vụ kho bãi:

- Bóc dỡ và phân loại hàng hoá.
- Đóng gói, kiểm kê và sắp xếp hàng hoá theo chủng loại.
- Báo cáo xuất nhập tồn định kỳ.
- Phân loại và đóng gói hồ sơ giấy tờ.
- Trích lục hồ sơ, giao hồ sơ tận nơi cho khách hàng.

### **2.3. Khách hàng và thị trường hoạt động của công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam**

#### ***2.3.1. Khách hàng của công ty***

Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam đang cung cấp dịch vụ cho các khách hàng là những doanh nghiệp hàng đầu trong các lĩnh vực vận tải quốc tế, viễn thông, điện, ắc-quy, băng từ, các hợp chất trong sản xuất nhựa, bảng mạch PC, ống kính nhựa, dây dẫn điện, thiết bị máy móc, linh kiện ô tô, thiết bị cơ khí và các ngành công nghiệp khác. Cụ thể một số doanh nghiệp điển hình như:

- Công ty TNHH Thương Mại Kỹ Thuật Thạch Quang

Địa chỉ: 195/12 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 17, Quận Bình Thạnh, TP Hồ Chí Minh

- Công ty TNHH sản xuất thương mại Đồ Gỗ Nguyễn Hữu

Địa chỉ: số 111 Phạm Văn Chiêu, Phường 14, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh

- Công ty TNHH Vector Infotech Viet Nam

Địa chỉ: phòng 8.01, Tòa nhà IPC, số 1489 Nguyễn Văn Linh, Phường Tân Phong, Quận 7, TP. Hồ Chí Minh

- Công ty TNHH Kỹ Thuật và dịch vụ Minh Phú

Địa chỉ: số 244/44 Dương Đình Hội, Phường Tăng Nhơn Phú, TP Thủ Đức, TP Hồ Chí Minh

- Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát

Địa chỉ: 480/23 Bình Quới, Phường 28, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh.

### 2.3.2. Thị trường hoạt động của công ty

Trong nước: các công ty vừa và nhỏ tập trung tại các tỉnh công nghiệp phát triển mạnh như: TPHCM, Hà Nội, Bình Dương, Đồng Nai, Hải Phòng,...

Ngoài nước: tập trung tại các khu vực:

+ Khu vực Đông Nam Á: gồm các nước trong khối ASEAN.

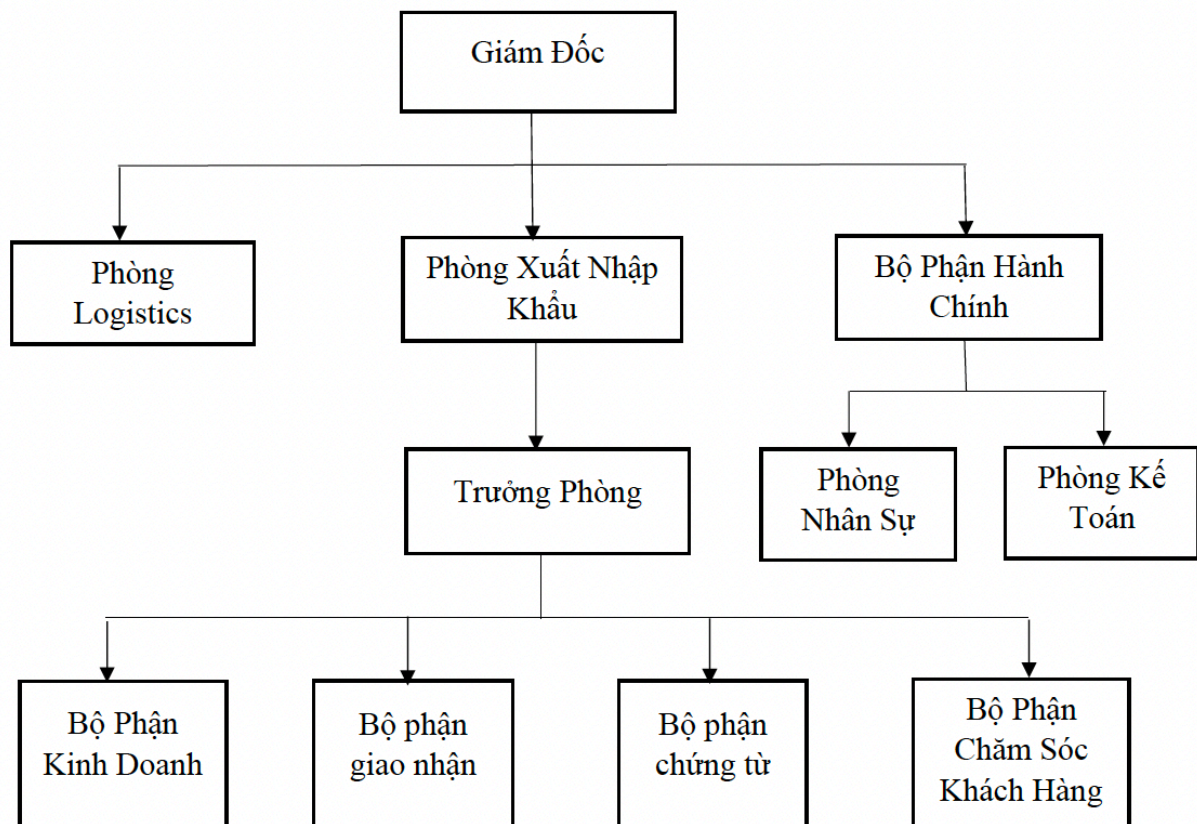
+ Khu vực Đông Bắc Á: chủ yếu Hồng Kông, Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan.

+ Khu vực châu Âu: khối EU.

+ Khu vực châu Mỹ: Hoa Kỳ, Canada, Cuba.

## 2.4. Cơ cấu tổ chức của công ty

### 2.4.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty



Sơ đồ 2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam

(Nguồn: Phòng Nhân Sự Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)

#### ***2.4.2. Nhận xét về sơ đồ cơ cấu của công ty***

Chúng ta có thể thấy bộ máy hoạt động của công ty được tổ chức hoàn chỉnh và các phòng ban với các nghiệp vụ chuyên môn của mình đã góp phần giúp Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam hoạt động rất hiệu quả và nhanh nhạy.

Ban lãnh đạo công ty có trình độ chuyên môn cao, luôn phân bổ công việc một cách hợp lý và hiệu quả; đã và đang có cái nhìn toàn diện, đúng đắn về cục diện kinh tế đất nước cũng như thế giới trong giai đoạn hiện nay.

Các phòng ban thì có những nghiệp vụ và chức năng riêng biệt nhưng vẫn có sự kết nối với nhau rất chặt chẽ, hỗ trợ nhau trong công việc cùng nhau đạt được hiệu quả, kết quả cao trong công ty.

Nhân viên công ty luôn trao dồi kiến thức và cập nhật thông tin về quy định hải quan, chuyên nghiệp và đáng tin cậy, có tinh thần trách nhiệm cao trong quá trình làm dịch vụ tạo nên sự tin cậy đối với khách hàng. Công ty đã đào tạo được một đội ngũ nhân viên năng động, luôn nhanh nhạy nắm bắt tình hình và xu hướng biến động giá cước trên thị trường để kịp thời điều chỉnh cho phù hợp. Đặc biệt là nhân viên hiện trường có nhiều kinh nghiệm và nhạy bén trong xử lý các vấn đề phát sinh khi làm hàng rất chuyên nghiệp. Bên cạnh đó, hầu hết những nhân viên của bộ phận xuất nhập khẩu đều có nghiệp vụ chuyên môn cao nên công việc được thực hiện một cách suôn sẻ, tránh được những sai sót và nhanh chóng xử lý những tình huống bất ngờ. Nhờ đó tạo lợi thế cạnh tranh cho công ty đối với các đối thủ.

Công ty nắm gần các ngân hàng, chi cục hải quan, công ty bảo hiểm,... đó là một thuận lợi trong quá trình làm các thủ tục, hỗ trợ cho quá trình làm dịch vụ hải quan, dịch vụ giao nhận cũng như các dịch vụ còn lại của công ty.

Mối quan hệ giữa hãng tàu và công ty luôn tốt đẹp do nhu cầu của công việc thường xuyên liên lạc để cập nhật giá các tuyến đường vận chuyển, việc lấy lệnh cũng như các việc khác được hoàn thành đúng hạn.

Tiếp cận nền công nghệ 4.0, công ty có hệ thống máy tính hiện đại hỗ trợ cho công việc khai báo hải quan trở nên trơn tru, phần mềm nhanh nhạy giúp cho việc khai báo hải quan phần nào tiết kiệm thời gian.



Với phương hướng phát triển cụ thể rõ ràng, trình độ quản lý chuyên nghiệp của ban giám đốc cùng năng lực và khả năng làm việc hiệu quả của nhân viên góp phần đem lại nhiều hợp đồng cho công ty. Bên cạnh đó, việc hoạch định xây dựng quy trình thủ tục hải quan hiệu quả cũng đóng góp một phần tích cực vào hiệu quả hoạt động chung của công ty.

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

#### **a. Giám đốc:**

- Điều hành mọi hoạt động của công ty, giám sát công việc của nhân viên.
- Tổ chức bồi dưỡng, đào tạo nhân viên cho công ty.
- Quản lý việc ký kết và theo dõi thực hiện các hợp đồng kinh doanh.
- Chịu trách nhiệm pháp lý về mọi hoạt động của công ty trước pháp luật, các cơ quan chức năng, các đối tượng bên ngoài khác: khách hàng, nhà cung cấp, ngân hàng,...
- Quyết định các chính sách, phương thức kinh doanh, công tác kế hoạch, tổ chức hoạch toán đối ngoại, tổ chức liên kết hợp tác kinh doanh, quyết định mô hình của bộ máy công ty.

#### **b. Phòng Logistics:**

- Giao dịch với các hãng tàu, các dịch vụ vận chuyển, container.
- Thực hiện công việc nhận và chỉnh sửa hoàn tất bộ chứng từ khai hải quan, bộ chứng từ thanh toán qua ngân hàng.
- Chuẩn bị giấy tờ thông quan cho hàng xuất khẩu và nhập khẩu.
- Phối hợp với các bộ phận trong các phòng ban khác để hoàn tất tốt công việc.

#### **c. Phòng Xuất Nhập Khẩu:**

Đứng đầu là Trưởng phòng Xuất nhập khẩu nên Trưởng phòng có quyền điều hành các phòng ban và hỗ trợ các phòng ban hoạt động tốt hơn.

- **Bộ phận kinh doanh:**

- Hỗ trợ Giám Đốc trong việc lập ra các kế hoạch kinh doanh theo các mục tiêu ngắn và dài hạn, đề xuất phương hướng chỉ đạo mạng lưới phát triển kinh doanh dịch vụ, chịu trách nhiệm về lĩnh vực kinh doanh của công ty.

- Nghiên cứu và khảo sát thị trường, tìm kiếm khách hàng mới.
- Duy trì phát triển mối quan hệ với khách hàng hiện tại, tư vấn và chăm sóc khách hàng.
- Chào cước vận tải đường biển, đường hàng không, nội địa, dịch vụ giao nhận hàng hóa, làm hải quan và kí kết hợp đồng kinh tế
  - Góp phần mở rộng thị phần, tạo dựng thương hiệu uy tín và mang lại nhiều hợp đồng có giá trị cho công ty.
  - Phối hợp với bộ phận chứng từ cung cấp các thông tin cần thiết để việc giao nhận hàng hóa được thuận lợi hơn.
  - Đồng thời lên kế hoạch lựa chọn phương án để giải quyết các vấn đề xảy ra trong quá trình làm việc nhằm phục vụ khách hàng một cách tối ưu nhất.
- Bộ phận chứng từ:
  - Nhận và kiểm tra bộ chứng từ từ khách hàng.
  - Sửa đổi chứng từ (nếu cần).
  - Dem hồ sơ chứng từ đăng kí kiểm tra chất lượng nhà nước.
  - Theo dõi chứng từ từ lúc ký hợp đồng cho đến khi hàng hóa đã được giao theo yêu cầu.
  - Thông báo thời gian tàu đi, tàu đến cho khách hàng.
  - Chịu trách nhiệm phát hành vận đơn, lệnh giao hàng, báo giá cước vận chuyển, cước làm thủ tục Hải quan và tư vấn cho khách hàng về các lĩnh vực có liên quan đến việc giao nhận.
  - Liên hệ thường xuyên với các hãng tàu, đại lý vận tải để nắm được tình hình vận chuyển các lô hàng để thông báo cho người gửi và người nhận hàng.
- Bộ phận giao nhận:
  - Làm các thủ tục hải quan, lấy lệnh giao hàng, trả cước hãng tàu, hãng hàng không.
  - Tìm kiếm và thiết lập duy trì mối quan hệ với đại lý, hãng tàu, nhà chuyên chở.
  - Liên hệ thuê container, thuê kho bãi, giao nhận hàng hóa cho khách.
- Bộ phận chăm sóc khách hàng:
  - Đối với những khách hàng mới, tiềm năng: bộ phận sẽ cung cấp những thông tin cần thiết về giá cả, hãng tàu để khách hàng có nhiều lựa chọn. Giải đáp những thắc mắc

trong quá trình vận chuyên hàng hóa. Thể hiện sự chuyên nghiệp trong công việc nhằm tạo sự tin cậy cho khách hàng.

- Đối với những khách hàng lâu năm: lắng nghe những ý kiến đóng góp và tạo sự ưu tiên, giúp khách hàng hài lòng.

- Đối với những đối thủ cạnh tranh: phải thường xuyên theo dõi và cập nhật thông tin để giữ khách hàng cũ và tìm kiếm khách hàng mới.

d. Bộ phận hành chính:

- Phòng nhân sự:

- Nghiên cứu và đề xuất mô hình, cơ cấu tổ chức công ty cho phù hợp với từng thời kỳ kinh doanh của doanh nghiệp.

- Lập kế hoạch phát triển nguồn nhân lực của công ty trong từng giai đoạn.

- Thực hiện công tác quản lý nhân sự bao gồm tuyển dụng, tiếp nhận điều động lao động.

- Theo dõi sự biến động nhân sự và quản lý hồ sơ cán bộ, quản lý hợp đồng lao động, đề xuất thực hiện công việc về lương, thưởng...

- Phòng kế toán:

- Điều hành, quản lý việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn

- Lập báo cáo tài chính hàng tháng, quý, năm và nộp đúng, đủ các khoản thuế phải nộp cho Chi cục thuế theo đúng quy định của pháp luật.

- Tổ chức lưu giữ, bảo quản và giữ bí mật các số liệu kế toán của công ty; kiểm tra tính hợp pháp của bộ chứng từ trước khi lập phiếu thu và phiếu chi.

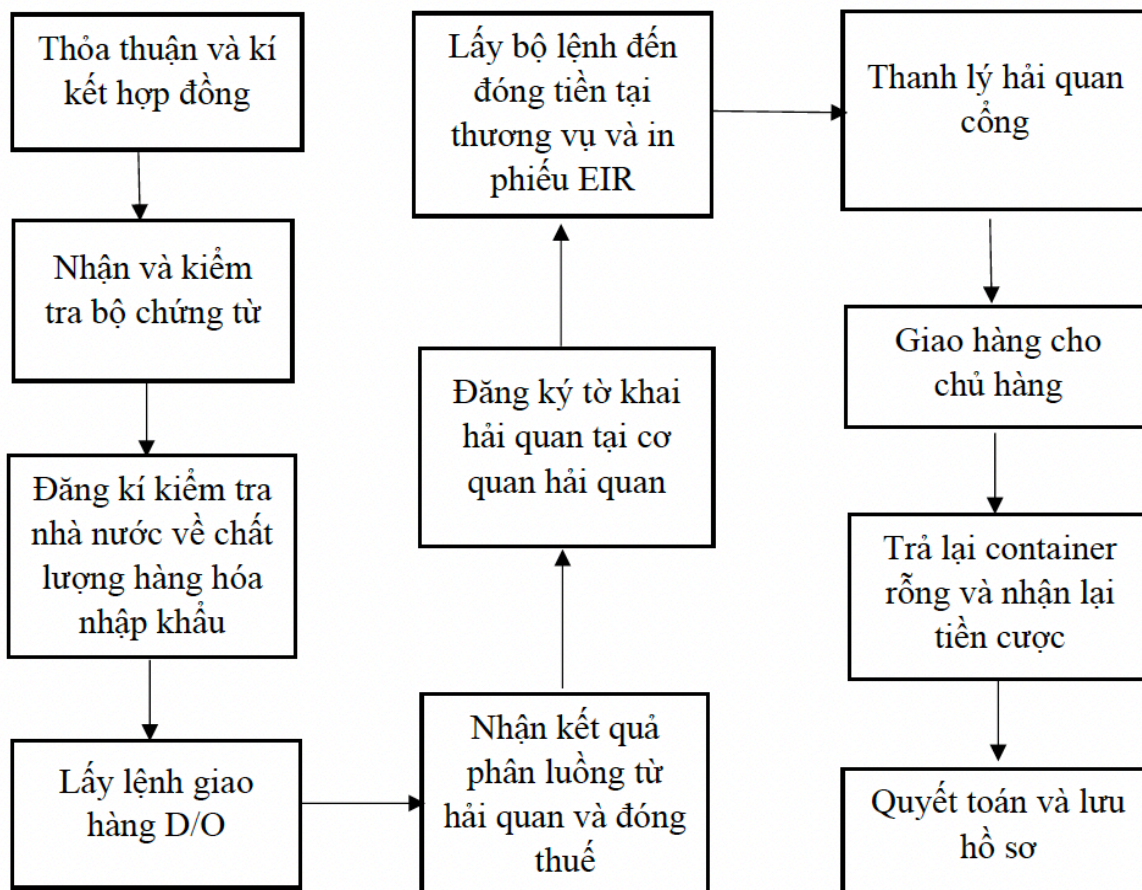
- Lập kế hoạch thu chi tài chính cho phù hợp với kế hoạch kinh doanh của công ty, tổ chức thanh toán và đảm bảo việc quản lý tài sản, nguồn vốn của công ty, kiểm tra tài chính của công ty.

- Phân tích chi phí, theo dõi và truy đòi các khoản nợ phải trả, phải thu và các khoản thanh toán do phát sinh trong quá trình kinh doanh.

- Thanh toán lương, thưởng và các khoản phụ cấp cho nhân viên theo lệnh của giám đốc, thanh toán BHYT, BHXH, BHTN cho người lao động theo quy định.

## CHƯƠNG 3. THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU TẠI CÔNG TY

### 3.1. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng nhập khẩu



Sơ đồ 3.1: Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam

(Nguồn: Tác giả tổng hợp)

### 3.2. Thực trạng quy trình giao nhận hàng nhập khẩu tại công ty

#### 3.2.1. Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam thỏa thuận và kí kết hợp đồng với Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát

##### a. Thỏa thuận và kí kết hợp đồng

Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát mua một lô hàng “Kính an toàn xe ô tô” từ Công ty DONGGUAN BENSON AUTOMOBILE GLASS CO., LTD.

Sau khi hàng về đến nơi và nhận được bộ chứng từ gửi hàng từ phía đối tác, Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát liên hệ với Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam. Hai bên thỏa thuận và kí kết hợp đồng giao nhận, Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam thay mặt Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát thực hiện các quy trình nghiệp vụ giao nhận để nhận lô hàng này.

Sau quá trình thỏa thuận thành công giữa hai bên về giá cả, thời gian giao nhận hàng hóa, hoàn tất các điều khoản trên thì hai bên ký kết hợp đồng với nhau. Hợp đồng dịch vụ được công ty soạn thảo bao gồm các điều khoản cơ bản để được thể hiện được các quyền và nghĩa vụ của hai bên. Ngoài phí dịch vụ phải trả cho Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam, công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát có nghĩa vụ thanh toán các khoản chi phí trong quá trình thực hiện quy trình nghiệp vụ như phí nâng container rỗng, phụ phí xếp dỡ (THC), phí làm hàng (Handle charge), phí sửa chữa container,...

Do hai bên đã hợp tác với nhau nhiều lần trước đó nên hợp đồng giao nhận thường được dùng lại mẫu của hợp đồng cũ.

#### b. Trách nhiệm của mỗi bên

##### ❖ Bên cung cấp dịch vụ (Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)

- Có trách nhiệm cung cấp dịch vụ cho Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát đầy đủ và hoàn thành tất cả các thủ tục hải quan tại cảng cũng như quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu chuyên chở về đến kho riêng theo yêu cầu của khách hàng trong thời hạn quy định.

- Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam chịu mọi trách nhiệm thông báo sớm nhất khi có trường hợp xấu để công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát kịp thời điều chỉnh cho phù hợp.

##### ❖ Bên thuê dịch vụ (Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát)

- Có trách nhiệm cung cấp thông tin bộ chứng từ chi tiết, đầy đủ, chính xác và kịp thời cho Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam, đảm bảo trách nhiệm thanh toán đầy đủ cho Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam khi lô hàng đã hoàn tất trong thời hạn quy định.

- Có trách nhiệm bồi thường thiệt hại, trả các chi phí phát sinh cho Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam nếu Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam đã thực hiện đúng chỉ dẫn của Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát, hoặc trong trường hợp do bên thuê gây ra.

### **3.2.2. Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam nhận và kiểm bộ chứng từ từ Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát**

a. Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam nhận bộ chứng từ

Sau khi đại diện hai bên công ty thỏa thuận về chi phí, nhân viên Sales của Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam sẽ yêu cầu Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát bàn giao và nhận bộ chứng từ. Bộ chứng từ bao gồm:

- Hợp đồng thương mại (Sale Contract)
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Danh mục hàng hóa (Packing List)
- Giấy báo hàng đến (Arrival Notice)
- Giấy giới thiệu của Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát

b. Kiểm tra bộ chứng từ

Ngay khi nhận được bộ chứng từ, bộ phận chứng từ tiến hành kiểm tra tính đồng bộ, đầy đủ và chính xác số liệu, thông tin bộ chứng từ đó. Việc kiểm tra bộ chứng từ bao gồm:

- Hợp đồng thương mại 01 bản sao y bản chính: số hợp đồng: LTP-211208
- Hóa đơn thương mại 01 bản gốc: số hóa đơn: DG-AS-XEI210701-1
- Packing list 01 bản gốc
- Giấy báo nhận hàng từ đại lý hãng tàu Công ty TNHH Yang Ming Shipping (Việt Nam)
- Giấy giới thiệu của Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát 01 bản gốc

Kiểm tra chi tiết bộ chứng từ như sau:

#### **❖ Hợp đồng thương mại (Sales Contract)**

Kiểm tra số hợp đồng, ngày hợp đồng, tên và địa chỉ bên mua, tên và địa chỉ bên bán, thông tin hàng hóa, điều kiện giao hàng, thời gian và địa điểm giao hàng.

<b>SALES CONTRACT</b>	
NO: LTP-211208	
SELLER: DONGGUAN BENSON AUTOMOBILE GLASS CO., LTD	
LUDONG VILLAGE, HUMEN TOWN, DONGGUAN CITY, GUANGDONG, 523935, P. R. CHINA	
Tel: +86-769-81615365    Fax: +86-769-82615376	
BUYER: HO KINH DOANH KINH XE HOI LONG THANH PHAT (VO BOI CO)	
TAX CODE: 8127462271	
480/23 Binh Quoi Street, Ward 28, Binh Thanh District, Ho Chi Minh City, Vietnam.	
INVOICE NO. DG-AS-XE1210701-1	
INVOICE AMOUNT: USD 26175	
DATE: 2021-12-08	

### ***Hình 3.1. Hợp đồng thương mại***

*(Nguồn: Phòng xuất nhập khẩu Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)*

- Số và ngày hợp đồng: LTP-211208
- Ngày hợp đồng: 08 tháng 12 năm 2021

#### **Thông tin bên bán và bên mua:**

- Bên bán: DONGGUAN BENSON AUTOMOBILE GLASS CO., LTD. LuDong Village, Humen town, DongGuan city, Guangdong, 523935, P.R.China

Tel: +86-769-81615365                      Fax: +86-769-82615376

- Bên mua: HO KINH DOANH KINH XE HOI LONG THANH PHAT  
480/23 Binh Quoi Street, Ward 28, Binh Thanh District, Ho Chi Minh city,  
Vietnam

Tel: +84-909-552116

Thông tin hàng hóa:

**Bảng 3.1. Thông tin hàng hóa**

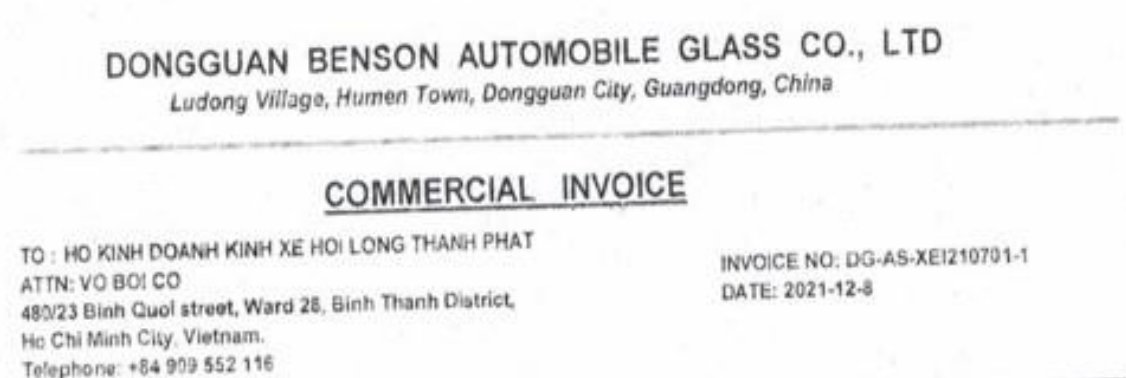
<b>Products</b>	<b>Quantity (PCS)</b>	<b>Amount (USD)</b>
Various autoglass	3613	26,175
Total	3613	26,175

*(Nguồn: Phòng xuất nhập khẩu Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)*

- Điều kiện giao hàng: CIF VIETNAM (Incoterms 2010)
- Cảng bốc hàng: SHEKOU
- Cảng dỡ hàng: CAT LAI – HOCHIMINH
- Thời gian giao hàng: 11/12/2021
- Phương thức thanh toán: Thanh toán bằng điện chuyển tiền với tổng giá trị là 100% gửi tiền cho người bán.

❖ **Hóa đơn thương mại (INV)**

Kiểm tra số và ngày hóa đơn, thông tin hàng hóa, điều kiện cơ sở giao hàng, phương thức thanh toán và nơi xuất khẩu hàng hóa.



**Hình 3.2. Hóa đơn thương mại**

*(Nguồn: Phòng xuất nhập khẩu Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)*

- Số hóa đơn: DG-AS-XEI210701-1
- Ngày hóa đơn: 08/12/2021
- Tên và địa chỉ các bên mua bán: (Đúng như trên chứng từ)
- Mô tả hàng hóa: 106 mặt hàng kính xe ô tô.



- Điều kiện cơ sở giao hàng: HOCHIMINH (CAT LAI), VIETNAM
- Phương thức thanh toán: (Đúng như trên chứng từ)
- Nơi xuất khẩu: GUANGDONG, CHINA

❖ **Vận đơn đường biển (B/L)**

Kiểm tra số và ngày trên vận đơn, thông tin người gửi/người nhận, tên tàu, cảng xếp/dỡ hàng, tên hàng, trọng lượng, số lượng, số container, số seal.

- Số và ngày vận đơn: YMLUI226123457, 11/12/2021
- Thông tin số container, số seal: CAIU7486986, YMAL016047
- Thông tin về người gửi/người nhận hàng (Đúng như trên chứng từ)
- Tên tàu: YM CREDENTIAL 023S
- Cảng xếp: SHEKOU, SHENZHEN
- Cảng dỡ: CAT LAI, HOCHIMINH
- Tên hàng, số lượng, trọng lượng: (Đúng như trên chứng từ)
- Ngày phát hành: 11/12/2021.
- Cước thể hiện phải khớp với điều kiện cơ sở giao hàng trên chứng từ và hàng hóa.

❖ **Danh mục hàng hóa (P/L)**

Danh mục hàng hóa bao gồm: số và ngày P/L cũng là số và ngày invoice, thông tin bên bán, thông tin bên mua, mô tả hàng hóa, tên hàng, số lượng hàng, khối lượng.



**Hình 3.3. Danh mục hàng hóa**

(Nguồn: Phòng xuất nhập khẩu Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)

- Số invoice: DG-AS-XEI210701-1
- Ngày invoice: 08/12/2021

Thông tin hàng hóa:

105	SIDELITES CRO21 RD/LH	TOUGHENLITE	GTN	936	522	0	#1	18	19
106	SIDELITES CRO21 FD/RH	TOUGHENLITE	GTN	1235	508	0	#1	28	31
107	REAR WINDSHIELD CRO21 RW/HX	TOUGHENLITE	GTN					443	478
108	PU SEALANT	BENSON				1000		26384	28490
						3613			

GOODS ARE PACKED IN 100 PACKAGES

FOR AND ON BEHALF OF  
DONGGUAN BENSON AUTOMOBILE GLASS CO., LTD.



AUTHORIZED SIGNATURE


**Hình 3.4. Thông tin hàng hóa**

(Nguồn: Phòng xuất nhập khẩu Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)

- Tên hàng: (Đúng như trên chứng từ)
- Quantity: 3613 PCS
- Net Weight: 26.384 KGS
- Gross Weight: 28.490 KGS
- Tên và địa chỉ người xuất nhập khẩu: (Đúng như trên chứng từ)
- Tên mặt hàng và số lượng hàng hóa: (Đúng như trên chứng từ)

❖ **Giấy thông báo hàng đến (A/N)**

Giấy thông báo hàng đến cần kiểm tra những thông tin như: tên tàu, số chuyến, số vận đơn, thời gian tàu đến, cảng bốc, cảng dỡ, thông tin người gửi, thông tin người nhận, tên hàng, số lượng, trọng lượng.

 <b>YANG MING</b> Công ty TNHH Yang Ming Shipping (Việt Nam) Địa chỉ: Tầng 19, Tòa nhà Rec Tower, Số 9 Đường Đoàn Văn Bơ, Phường 12, Quận 4, Tp.Hồ Chí Minh, Việt Nam Điện thoại: (84-28) 38254589 Fax: (84-28) 38254269 Email: ymvr.lnb@vn.yangming.com		<b>ARRIVAL NOTICE</b> <b>GIẤY BÁO NHẬN HÀNG</b>	
<b>Vessel/Voyage</b> YM CREDENTIAL 023S		<b>B/L No</b> YMLUI226123457	<b>ETA(D/M/Y)</b> 14/12/2021
<b>Place of Receipt</b> SHEKOU		<b>Port of Loading</b> SHEKOU	
<b>Port of Discharge</b> CAT LAI		<b>Place of Delivery</b> CAT LAI/HOCHIMINH	
<b>Terminal Name : CAT LAI PORT TERMINAL</b>			
<b>PARTY SHIPPER</b> DONGGUAN BENSON AUTOMOBILE GLASS CO., LTD. LUDONG VILLAGE, HUMEN TOWN DONGGUAN CITY, GUANGDONG PROVINCE, 523935, P.R. CHINA		<b>REMARKS :</b> Lưu ý ETA chỉ là ngày dự kiến, vui lòng tra lại thông báo hàng đến khi nhận được email. <b>DEADLINE MANIFEST:</b> 15:00 PM 13/DEC/2021 .CODE: 21111269 Tel: 38254589 ext: 659 HP: 0366556253.	
<b>CONSIGNEE</b> HO KINH DOANH KINH XE HAI LONG THANH PHAT VO BOI CO 480/23 BINH QUOI STREET, WARD 28, BINH THANH DISTRICT, HO CHI MINH CITY, VIETNAM. **			
<b>NOTIFY</b> SAME AS CONSIGNEE			
<b>NOTIFY2</b>			
<b>CONTAINER NO/CARGO MARKINGS/CARGO DESCRIPTION</b>		<b>KGS(GROSS)</b>	<b>CBM</b>
CAIU7846986 FCL 40HQ (100 PACKAG) SEAL: YMLUI016047		28490.000	48.000
<b>STC : 100 PACKAGES</b>		28490.000	48.000

**Hình 3.5. Thông báo hàng đến**

(Nguồn: Phòng xuất nhập khẩu Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)

- Tên tàu: YM CREDENTIAL 023S
- Số vận đơn: YMLUI226123457
- Dự kiến thời gian tàu đến: 14/12/2021
- Người gửi hàng, người nhận hàng: (Đúng như trên chứng từ)
- Tên hàng, Số lượng, trọng lượng: (Đúng như trên chứng từ)
- Cảng xếp (SHEKOU – SHENZHEN), cảng dỡ (CAT LAI – HO CHIMINH)

Đồng thời kiểm tra các chứng từ có liên quan đến lô hàng này. Trong quá trình kiểm tra, nếu có phát hiện sai sót thì báo ngay cho bên bán để kịp thời sửa chữa, bổ sung, tránh làm mất thời gian, ảnh hưởng đến thời gian giao nhận.

### c. Đăng ký kiểm tra nhà nước về chất lượng hàng hóa nhập khẩu

Sau khi nhận bộ chứng từ và kiểm tra kỹ bộ chứng từ thì chuẩn bị bộ hồ sơ đăng ký kiểm tra chất lượng hàng hóa nhập khẩu gồm:

- Giấy đăng ký kiểm tra nhà nước về chất lượng hàng hóa nhập khẩu
- Hợp đồng (Sales contract)
- Hóa đơn thương mại (INV)
- Danh mục hàng hóa (P/L)
- Vận đơn đường biển (B/L)
- Tờ khai hàng hóa nhập khẩu

Dem bộ hồ sơ đã chuẩn bị đăng ký tại địa chỉ: 35/12 Đường D5, Phường 25, Quận Bình Thạnh, Thành Phố Hồ Chí Minh để làm tờ khai đăng ký, đăng ký xong đợi kết quả và nộp hồ sơ theo thông số 3317/21/50PT.

### **3.2.3. Lấy lệnh giao hàng (D/O)**

- Nhân viên giao nhận xem trước số tiền phải đóng cho lô hàng được trên ghi thông báo hàng đến và nhận tạm ứng từ phòng kế toán.
- Nhân viên giao nhận xuất trình các chứng từ nêu trên cho đại lý hãng tàu YANG MINH SHIPPING VIET NAM, thông tin về đại lý này đã được ghi rõ trên thông báo hàng đến và tiến hành đóng các cước phí và chi phí liên quan đến việc vận chuyển lô hàng.
- Lúc này, đại lý YANG MINH SHIPPING VIET NAM giao cho nhân viên giao nhận 1 bộ lệnh.
- Chỉ có đại lý nào book tàu trực tiếp qua hãng tàu thì mới được quyền mở container để đưa hàng vào kho hàng lẻ và yêu cầu cảng giao hàng. Trong quá trình book tàu, đại lý YANG MINH SHIPPING đã book qua đại lý YANG MINH SHIPPING bên China book tàu trực tiếp qua hãng tàu. Như vậy khi hàng về Việt Nam thì chỉ YANG MINH SHIPPING Việt Nam được mở container và mới có quyền yêu cầu cảng Cát Lái giao hàng, do đó bộ lệnh do YANG MINH SHIPPING VIET NAM lập.
- Khi đến cảng Cát Lái nhận hàng, bắt buộc nhân viên giao nhận phải xuất trình bộ lệnh này cho cảng Cát Lái.

- Nhân viên giao nhận kí nhận “đã nhận đủ bộ D/O” và lưu giữ hóa đơn (Mỗi bộ lệnh gồm 4 bản giống hệt nhau).

**Lưu ý:** sau khi nộp các khoản phí, nhân viên công ty YJC Việt Nam yêu cầu đại lý xuất hóa đơn đỏ về cho công ty khách hàng Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát. Thông tin xuất hóa đơn phải chính xác với thông tin thực tế của công ty trên B/L, từ tên công ty, số điện thoại, mã số thuế, địa chỉ,...

#### ***3.2.4. Nhận kết quả phân luồng từ hải quan và đóng thuế***

Truyền dữ liệu cho cơ quan Hải Quan và lấy phản hồi trong ứng dụng ECUS5 VNACCS: sau khi đã nhập thông tin đầy đủ vào những ô yêu cầu và kiểm tra chính xác những thông tin đã nhập trùng khớp với thông tin trên chứng từ, click vào “khai trước thông tin” để lấy số tờ khai phản hồi từ Hải Quan, hệ thống sẽ trả lời cho doanh nghiệp và cấp số tiếp nhận tờ khai. Tờ khai được hệ thống cấp số tiếp nhận: 104415138920. Sau đó click vào “Khai chính thức tờ khai” và nhận khai báo thành công.

Kết quả Hải Quan phân luồng cho lô hàng này là Luồng vàng. Vì vậy nhân viên Công ty YJC Việt Nam phải lấy bộ hồ sơ nộp Hải Quan Cảng Cát Lái kiểm tra. Nhưng không cần kiểm hóa lô hàng.

Nhân viên Công ty YJC Việt Nam mang tờ khai hải quan đến chi nhánh Ngân hàng Agribank tại Cát Lái đóng thuế giá trị gia tăng cho lô hàng này. Cụ thể số tiền cần đóng là 22.802.850 VND.

Làm thủ tục đóng thuế, cần phải chuẩn bị 1 mẫu “bảng kê thuế”, sau khi điền đầy đủ các thông tin trong bảng kê, nộp vào cửa tiếp nhận hồ sơ và chờ nhân viên ngân hàng kiểm tra thông tin và thực hiện đóng thuế. Sau khi đóng thuế, nhân viên Công ty YJC Việt Nam sẽ nhận lại “ Giấy nộp tiền vào ngân sách Nhà nước”.

#### ***3.2.5. Đăng ký tờ khai hải quan***

Sau khi đóng thuế, nhân viên Công ty YJC Việt Nam đến khu làm thủ tục Hải Quan tại cổng B cảng Cát Lái, chuẩn bị bộ hồ sơ bao gồm:

- Hợp đồng thương mại (Sales contract) : LTP-211208
- 1 bộ tờ khai kết quả phân luồng
- Vận đơn (B/L): YMLUI226123457

- Hóa đơn thương mại (INV): DG-AS-XEI210701-1
- Danh mục hàng hóa (P/L): DG-AS-XEI210701-1
- 1 giấy giới thiệu có đóng dấu và ký tên của Đại diện Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát, điền đầy đủ thông tin người đóng mở tờ khai.
- Nộp bộ hồ sơ vào cửa số 6.

Lúc này, cán bộ hải quan thứ nhất sẽ tiếp nhận và xử lý thông tin, kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ.

### ***3.2.6. Lấy bộ lệnh đến đóng tiền tại thương vụ và in phiếu EIR***

Nhân viên giao nhận vào phòng thương vụ lấy số thứ tự và nộp vào khay của nhân viên gồm: giấy cước container và D/O đã đóng dấu “giao thẳng” và ghi sẵn mã số thuế của Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hơi Long Thành Phát. Phòng thương vụ thu các khoản phí và ra hóa đơn đóng dấu đã đóng tiền và sẽ gửi lại một D/O. Nhân viên giao nhận đóng tiền và kiểm tra lại các thông tin có sai sót gì không. Trên phiếu EIR có ghi đúng số container, số seal chưa rời sau đó đi thanh lý hải quan tại Hải quan giám sát.

### ***3.2.7. Thanh lý hải quan cổng***

Việc thanh lý tờ khai được thực hiện tại hải quan giám sát cổng. Để được thanh lý tờ khai, nhân viên giao nhận xuất trình tờ khai nhập khẩu bản lưu người khai, phiếu EIR và lệnh giao hàng. Hải quan giám sát cổng sẽ kiểm tra, đối chiếu các nội dung cho thống nhất với nhau.

Những thông tin cần đối chiếu: số tờ khai, ngày đăng ký tờ khai, tên hàng, số container, số seal. Việc kiểm tra không có sai sót thì cán bộ hải quan sẽ ký tên đóng dấu lên phiếu EIR đồng thời giữ lại một lệnh giao hàng, trả lại phiếu EIR đã có chữ ký để khi chở hàng ra khỏi cổng đưa cho bảo vệ và tờ khai nhập khẩu đã xác nhận thông quan.

### ***3.2.8. Giao hàng cho chủ hàng***

Khi đã có phiếu EIR, nhân viên giao nhận trình phiếu EIR cho phòng điều động để lấy phiếu điều động nhân viên lái xe nâng. Từ phiếu điều động, nhân viên giao nhận liên hệ với đội trưởng đội xe nâng, nhân viên giao nhận dẫn đội xe nâng ra bãi để tiến hành bốc container lên xe. Nhân viên điều động sẽ ghi lại biển số xe, thời gian và thời điểm hoàn tất việc bốc container sau đó ký tên xác nhận. Nhân viên điều động giữ lại

một liên và trả lại ba liên còn lại cho nhân viên giao nhận. Sau khi hàng được bốc xong, nhân viên giao nhận viết phiếu gửi hàng (Trucking bill) gửi cho lái xe 2 bản, một bản còn lại nhân viên giao nhận giữ. Trong phiếu gửi hàng có ghi các thông tin liên quan như tên chủ hàng, tên người lái xe, tên tàu, số vận đơn, địa điểm gửi hàng, địa điểm nhận hàng. Ngoài ra còn ghi chú hàng còn nguyên cont nguyên seal.

Cho xe chở hàng đến địa điểm giao hàng mà Công ty Hộ Kinh Doanh Kính Xe Hoi Long Thành Phát yêu cầu, trình Trucking bill cho chủ hàng ký tên. Lúc này 2 bản mà chủ xe giữ, 1 bản đưa cho chủ hàng, 1 bản đưa cho nhân viên giao nhận. Nhân viên lập biên bản bàn giao cho người nhận. Biên bản có 2 bản nội dung giống nhau, mỗi bên ký tên và giữ 1 bản.

Sau đó tài xế mang container trả về địa điểm mà hãng tàu đã quy định trong giấy xin mượn container, điều độ cảng xác nhận tình trạng container vào phiếu hạ rỗng.

### ***3.2.9. Trả lại container rỗng và nhận lại tiền cọc***

Sau khi giao hàng cho khách hàng, tài xế mang container trả về địa điểm mà hãng tàu đã quy định trong giấy xin mượn container. Ở đó, container sẽ được kiểm tra xem có móp méo, hư hại gì không như: sàn dính dầu, xước, thùng ván sàn, thùng container,... thì bắt buộc phải đóng phí sửa container mới được phép hạ rỗng. Sau đó, nhân viên giao nhận liên hệ với hãng tàu và mang theo giấy hạ container rỗng để biết được phí sửa chữa chính xác hết bao nhiêu để đóng thêm tiền sửa chữa hoặc nhận lại số tiền sửa chữa còn dư.

### ***3.2.10. Quyết toán và lưu hồ sơ***

Sau khi hoàn thành xong thủ tục thông quan và chuyển hàng về kho cho khách hàng xong thì người giao nhận phải kiểm tra và sắp xếp lại các chứng từ thành 1 bộ hoàn chỉnh, người giao nhận sẽ trao trả chứng từ lại cho khách hàng và công ty cũng lưu lại một bộ.

Đồng thời kèm theo đó là 2 bản Debit Note - Giấy báo nợ (1 bản dành cho khách hàng, 1 bản dành cho công ty), trên đó gồm: các khoản phí mà công ty đã nộp cho khách hàng có hóa đơn đỏ, phí dịch vụ vận chuyển hàng hóa, các chi phí phát sinh (nếu có)...

sau đó Giám đốc ký tên và đóng dấu vào giấy báo nợ này. Người giao nhận mang toàn bộ chứng từ cùng với Debit Note quyết toán với khách hàng.

### **3.3. Một số sự cố xảy ra trong quá trình giao nhận**

#### ***3.3.1. Hồ sơ khai Hải quan bị phân luồng vàng***

Trong quá trình khai báo hải quan, nhân viên Công ty YJC Việt Nam đã khai báo sai thông tin trên tờ khai so với chứng từ, hồ sơ gốc dẫn đến thông tin về tên hàng hóa không rõ ràng và không phù hợp với mã số hàng hoá đã được quy định. Khi làm thủ tục thông quan, hàng hóa bị phân luồng vàng, nhân viên bộ phận chứng từ phải chuẩn bị hồ sơ chi tiết liên quan và nộp về cho cơ quan Hải quan kiểm tra. Sau khi kiểm tra, không phát hiện các sai sót thì lô hàng sẽ được xác nhận thông quan. Quá trình này có thể làm tốn thêm thời gian và chi phí phát sinh khác cho công ty.

#### ***3.3.2. Container bị hư hỏng trong quá trình giao nhận***

Trong quá trình xếp dỡ và vận chuyển không thể tránh khỏi va chạm hoặc sự cố, dẫn đến hư hỏng container. Khi trả container rỗng, nhân viên cần kiểm tra kỹ, ghi chú và chụp hình tình trạng thực tế của container. Khi phát hiện hư hỏng, nhân viên giao nhận liên hệ với hãng tàu và mang theo giấy hạ container rỗng để biết được phí sửa chữa chính xác hết bao nhiêu. Sau đó nhân viên thông báo đến khách hàng về chi phí sửa chữa container, đồng thời xin giảm chi phí sửa chữa container từ hãng tàu (nếu có thể). Nhân viên đóng thêm tiền sửa chữa hoặc nhận lại số tiền sửa chữa container còn dư sau khi xác nhận được mức phí sửa chữa cuối cùng từ hãng tàu.

#### ***3.3.3. Ảnh hưởng từ thời tiết dẫn khiến cho tàu đến muộn***

Thời tiết xấu như có bão, sóng lớn hay biển động,... cũng là một trong những nguyên nhân ảnh hưởng đến hoạt động vận chuyển hàng hóa, nó có thể gây ra tai nạn như rơi rớt container, va chạm giữ tàu biển, tàu bị rò rỉ,... Khi tàu trễ ETA, hãng tàu sẽ gửi thông báo đến cho công ty YJC Việt Nam, nhân viên gửi Delay Notice cho khách hàng để thay đổi thời gian giao nhận hàng. Nhân viên phải thường xuyên kiểm tra ETA và cập nhật liên tục để có thể chuẩn bị nhận hàng ngay khi tàu về đến cảng, giảm thời gian giao hàng muộn cho khách hàng.



### **3.4. Ưu, nhược điểm của quy trình giao nhận hàng nhập khẩu của công ty**

#### **3.4.1. Ưu điểm**

Ban lãnh đạo công ty có trình độ chuyên môn cao, luôn phân bổ công việc một cách hợp lí. Đã và đang có cái nhìn toàn diện, đúng đắn về cục diện kinh tế đất nước cũng như thế giới trong giai đoạn hiện nay.

Nhân viên công ty luôn am hiểu và cập nhật thông tin về quy định hải quan, chuyên nghiệp và đáng tin cậy; có tinh thần trách nhiệm cao trong quá trình làm dịch vụ tạo nên sự tin cậy đối với khách hàng. Công ty đã đào tạo được một đội ngũ nhân viên năng động, luôn nhanh nhạy nắm bắt tình hình và xu hướng biến động giá cước trên thị trường để kịp thời điều chỉnh cho phù hợp. Bên cạnh đó, hầu hết những nhân viên của bộ phận hải quan đều có nghiệp vụ chuyên môn cao nên công việc được thực hiện một cách suôn sẻ, tránh được những sai sót và nhanh chóng xử lí những tình huống bất ngờ. Nhờ đó tạo lợi thế cạnh tranh cho công ty.

Công ty nắm gần các ngân hàng, chi cục hải quan, công ty bảo hiểm,...đó là một thuận lợi trong quá trình làm các thủ tục, hỗ trợ cho quá trình làm dịch vụ hải quan cũng như các dịch vụ còn lại của công ty.

Tiếp cận nền công nghệ 4.0, công ty có hệ thống máy tính hiện đại hỗ trợ cho công việc khai báo hải quan trở nên trơn tru, phần mềm nhanh nhạy giúp cho việc khai báo hải quan phần nào tiết kiệm thời gian.

- Với phương hướng phát triển cụ thể rõ ràng, trình độ quản lý chuyên nghiệp của ban giám đốc cùng năng lực và khả năng làm việc hiệu quả của nhân viên góp phần đem lại nhiều hợp đồng cho công ty. Bên cạnh đó, việc hoạch định xây dựng quy trình thủ tục hải quan hiệu quả cũng đóng góp một phần tích cực vào hiệu quả hoạt động chung của công ty.

Quy trình thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu rõ ràng, thanh toán theo phương thức chuyển tiền T/T nhanh gọn, tiết kiệm và an toàn vì công ty biết chọn lựa những đối tác uy tín và làm việc lâu năm.

Công ty thường xuyên cập nhật mới các văn bản liên quan đến quy định hải quan về hàng hóa, kịp thời nắm bắt thông tin thuận lợi cho quá trình thực hiện nghiệp vụ, quy

trình thủ tục hải quan điện tử tạo sự tiện lợi cho nghiệp vụ duy trì khách hàng tiềm năng, thu hút nhiều khách hàng mới.

### **3.4.2. Nhược điểm**

Việc lập tờ khai hàng hóa nhập khẩu cũng rất quan trọng nhất là việc áp mã thuế. Tuy nhiên cũng có những trường hợp nhân viên chứng từ áp mã thuế sai hoặc cộng tiền thuế sai, do đó gây khó khăn cho người giao nhận, làm chậm tiến trình làm việc.

Do một số khách hàng không hiểu tính phức tạp trong quá trình khai báo hải quan và nhận hàng nên gây khó dễ và áp lực cho nhân viên.

Thị trường Logistics cung cấp các dịch vụ thủ tục hải quan, giao nhận hàng xuất - nhập khẩu ngày càng được đông đảo nên thu hút nhiều công ty tham gia, gây sức cạnh tranh lớn cho công ty.

Hoạt động marketing và công tác tìm kiếm khách hàng mới của công ty chưa thực sự hiệu quả, còn nhiều hạn chế so với các công ty giao nhận khác. Việc tìm kiếm khách hàng chủ yếu thông qua internet chưa mang lại kết quả tích cực khi có quá nhiều công ty dịch vụ giao nhận lớn nhỏ trên thị trường, khó khăn trong việc thu hút khách hàng.

## **3.5. Tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam từ năm 2019 – 2021**

### **3.5.1. Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam từ năm 2019 – 2021**

**Bảng 3.2. Tình hình doanh thu của công ty từ năm 2019 – 2021**

<b>Dịch vụ</b>	<b>Năm 2019</b>	<b>Năm 2020</b>	<b>Năm 2021</b>
Xuất nhập khẩu	3,679	7,247	8,559
Dịch vụ khác	599	1,571	2,408
Tổng cộng	4,278	8,818	10,967

(Đơn vị tính: tỷ đồng)

(Nguồn: Phòng kế toán Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)

**Bảng 3.3. Cơ cấu doanh thu từ dịch vụ giao nhận hàng xuất khẩu - nhập khẩu từ năm 2019 – 2021**

Chi tiết	Năm 2019	Tỷ trọng	Năm 2020	Tỷ trọng	Năm 2021	Tỷ trọng
Hàng xuất khẩu	1,184	32.18	3,297	45.5	6,775	79.2
Hàng nhập khẩu	2,495	67.82	3,950	54.5	1,784	20.8
Tổng cộng	3,679	100	7,247	100	8,559	100

(Đơn vị tính theo năm: tỷ đồng; theo tỷ trọng: %)

(Nguồn: Phòng kế toán Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)

❖ **Nhận xét:**

Dựa vào bảng 3.2, có thể thấy tỷ trọng doanh thu từ dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu tăng trưởng theo hướng trái ngược nhau. Trong khi hàng hóa xuất khẩu có xu hướng tăng nhanh trong giai đoạn từ năm 2019 – 2021 và tăng mạnh trong năm 2021 (chiếm 79.2% trong cơ cấu doanh thu gói dịch vụ xuất - nhập khẩu), thì hàng nhập khẩu có xu hướng giảm mạnh từ 67.82% trong năm 2019 thì đến năm 2021 lại giảm xuống còn 20.8%. Nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi lớn như vậy là do năm 2021 là năm mà cả thế giới chống dịch bệnh covid 19 và Việt Nam cũng vậy. Nhưng do chính phủ có chiến lược nên đã giúp nước ta hạn chế dịch bệnh hoành hành, đồng thời các công ty cũng xuất khẩu các thiết bị y tế, gạo qua Philipines, Thái Lan hỗ trợ nên góp phần làm cho năm 2021 công ty nhận nhiều đơn hàng về xuất khẩu khiến doanh thu về hàng xuất khẩu tăng nhanh.

**3.5.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam từ năm 2019 – 2021**

**Bảng 3.4. Kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2019 – 2021**

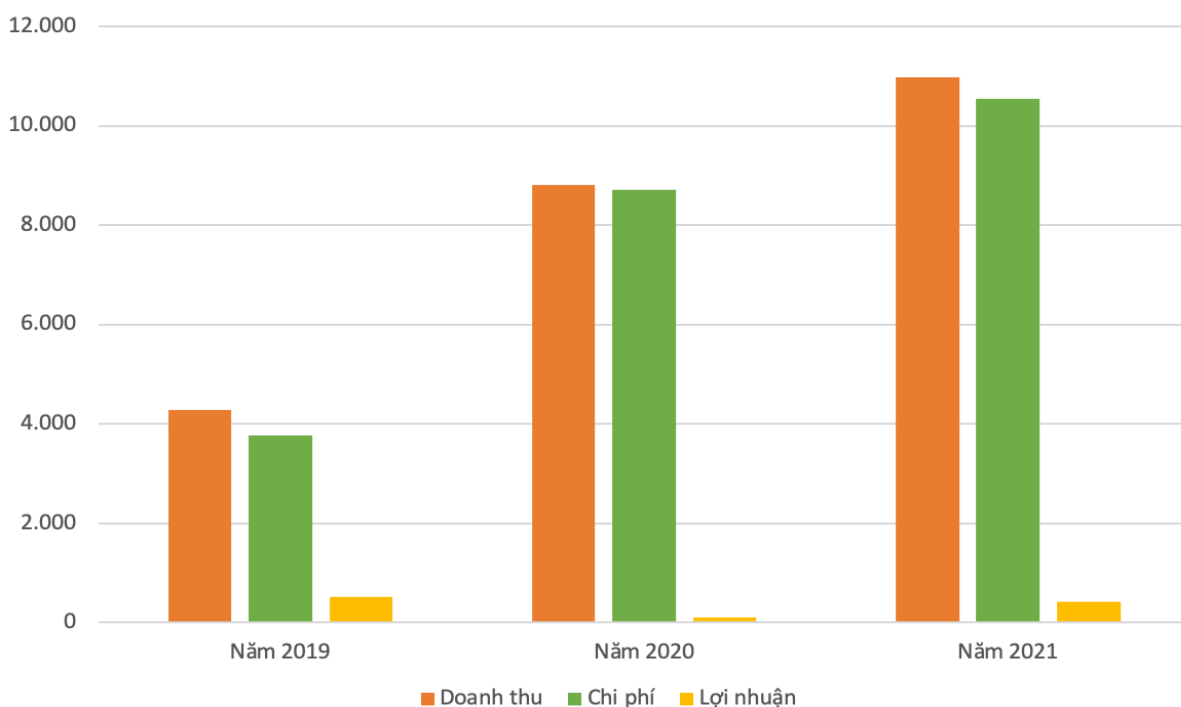
Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	So sánh	
				2020/2019	2021/2020
Doanh thu	4,278	8,818	10,967	106.12%	19.6%

Chi phí	3,765	8,704	10,542	131.2%	17.43%
Lợi nhuận	514	113	424	-78%	73.35%

(Đơn vị tính theo năm: tỷ đồng)

(Nguồn: Phòng kế toán Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)

### Kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2019 – 2021



### Biểu đồ 3.1. Kết quả kinh doanh của công ty giai đoạn 2019 – 2021

(Nguồn: Phòng kế toán Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam)

#### ❖ Xét về mặt doanh thu:

Dựa vào bảng 3.4 cũng như biểu đồ 3.1, ta thấy doanh thu tăng mạnh qua các năm 2019 – 2021; so với năm 2019 thì năm 2021 doanh thu tăng từ 4,278 tỷ đồng tăng lên 10,967 tỷ đồng (tăng 6,689 tỷ đồng). Điều này cho thấy công ty ngày càng được sự tin tưởng của khách hàng làm cho doanh thu tăng lên đáng kể qua các năm.

#### ❖ Xét về mặt chi phí:

Ta thấy chi năm 2020 chi phí công ty bỏ ra tăng cao hơn so với năm 2019 từ 3,765 tỷ đồng tăng lên 8,704 tỷ đồng (tăng 4,939 tỷ đồng). Nguyên nhân dẫn đến sự tăng đột ngột về chi phí là do năm 2020 Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam nhận được nhiều hợp đồng có giá trị lớn, do công ty còn khá non trẻ, còn thiếu về kinh

nghiệm về làm hợp đồng với lô hàng lớn khiến trong quá trình làm chứng từ cũng như khai báo hải quan sai phạm nên dẫn đến phát sinh nhiều chi phí. Qua đến năm 2021 chi phí cũng tăng lên nhưng tăng nhẹ do công ty cũng đã rút được kinh nghiệm từ những sai phạm từ năm 2020 nên chi phí năm 2021 phát sinh ít hơn năm 2020 rất nhiều.

❖ **Xét về mặt lợi nhuận:**

Dựa vào bảng 3.4 có thể thấy lợi nhuận năm 2020 giảm xuống nhiều, nếu như năm 2019 lợi nhuận là 514 triệu đồng thì năm 2020 giảm xuống còn 113 triệu đồng; nguyên nhân là do chi phí phát sinh trong năm 2020 tăng lên làm cho lợi nhuận năm 2020 giảm mạnh. Đến năm 2021 thì lợi nhuận tăng lên 424 triệu đồng, điều này chứng tỏ công ty đang dần khẳng định cho khách hàng thấy sự phát triển của công ty.

**2.6. Khảo sát các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả giao nhận của công ty YJC Việt Nam năm 2021**

Quy mô khảo sát được thực hiện với các nhân viên Phòng xuất nhập khẩu của công ty trong tháng 11/2021.

Tỷ lệ nhân viên tham gia đánh giá theo các bộ phận làm việc khác nhau và kinh nghiệm làm việc được thống kê như sau:

❖ *Kinh nghiệm làm việc*

- Dưới 1 năm: 36,7%
- Từ 1-3 năm: 33,3%
- Trên 4 năm: 30%

❖ *Bộ phận làm việc*

- Bộ phận kinh doanh: 26,7%
- Bộ phận giao nhận: 23,3%
- Bộ phận chứng từ: 23,3%
- Bộ phận chăm sóc khách hàng: 26,7%

**Bảng 3.5. Câu hỏi khảo sát các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả giao nhận của công ty YJC Việt Nam**

(1. Rất hài lòng; 2. Hài lòng; 3. Bình thường; 4. Không hài lòng; 5. Rất không hài lòng)

Các yếu tố	Câu hỏi đánh giá	Mức độ hài lòng				
		1	2	3	4	5
<b>Cơ sở vật chất – kỹ thuật – công nghệ</b>	1. Công ty được trang bị các thiết bị hiện đại, kỹ thuật cao phục vụ cho quá trình vận chuyển hàng hóa	25	40,6	34,4	0	0
	2. Ứng dụng công nghệ thông tin, sử dụng các hệ thống phần mềm trong nước và quốc tế	21,9	46,9	31,3	0	0
	3. Dữ liệu thông tin khách hàng và hàng hóa được bảo mật cao	25	50	12,5	12,5	0
<b>Chiến lược marketing</b>	4. Chiến lược truyền thông thương hiệu tốt khiến nhiều khách hàng biết đến công ty	25,8	25,8	35,5	12,9	0
	5. Chiến lược dịch vụ chăm sóc khách hàng luôn được ưu tiên hàng đầu	18,8	56,3	15,6	9,4	0
	6. Thường xuyên đổi mới, sáng tạo các chiến lược về giá và dịch vụ để nâng cao chất lượng	28,1	37,5	31,3	0	3,1
<b>Chất lượng nguồn nhân lực</b>	7. Người quản lý có tầm nhìn xa, kết nối nhân viên làm việc rất hiệu quả	34,4	43,8	15,6	6,3	0
	8. Ban lãnh đạo công ty luôn quan tâm và lắng nghe ý kiến đóng góp từ nhân viên	28,1	31,3	28,1	9,4	3,1
	9. Nhân viên có trình độ nghiệp vụ cao, ít xảy ra sai sót trên chứng từ	40,6	34,4	21,9	3,1	0
<b>Sự cạnh tranh trên thị trường</b>	10. Định hướng phát triển của công ty phù hợp với các chính sách của Nhà nước và quốc tế	28,1	34,4	34,4	3,1	0

Các yếu tố	Câu hỏi đánh giá	Mức độ hài lòng				
		1	2	3	4	5
	11. Các doanh nghiệp khác có nhiều lợi thế về nhân lực và kỹ thuật hơn công ty	28,1	34,4	31,3	6,3	0
	12. Chi phí luôn phù hợp với chất lượng dịch vụ mà khách hàng sử dụng	37,5	31,3	15,6	15,6	0
Các yếu tố khác	13. Nhân viên có lòng tin với dịch vụ của công ty và sẵn sàng cống hiến làm việc lâu dài	28,1	50	15,6	6,3	0
	14. Công ty luôn cập nhật thay đổi phương thức làm việc để đạt hiệu suất cao nhất	25	40,6	31,3	3,1	0

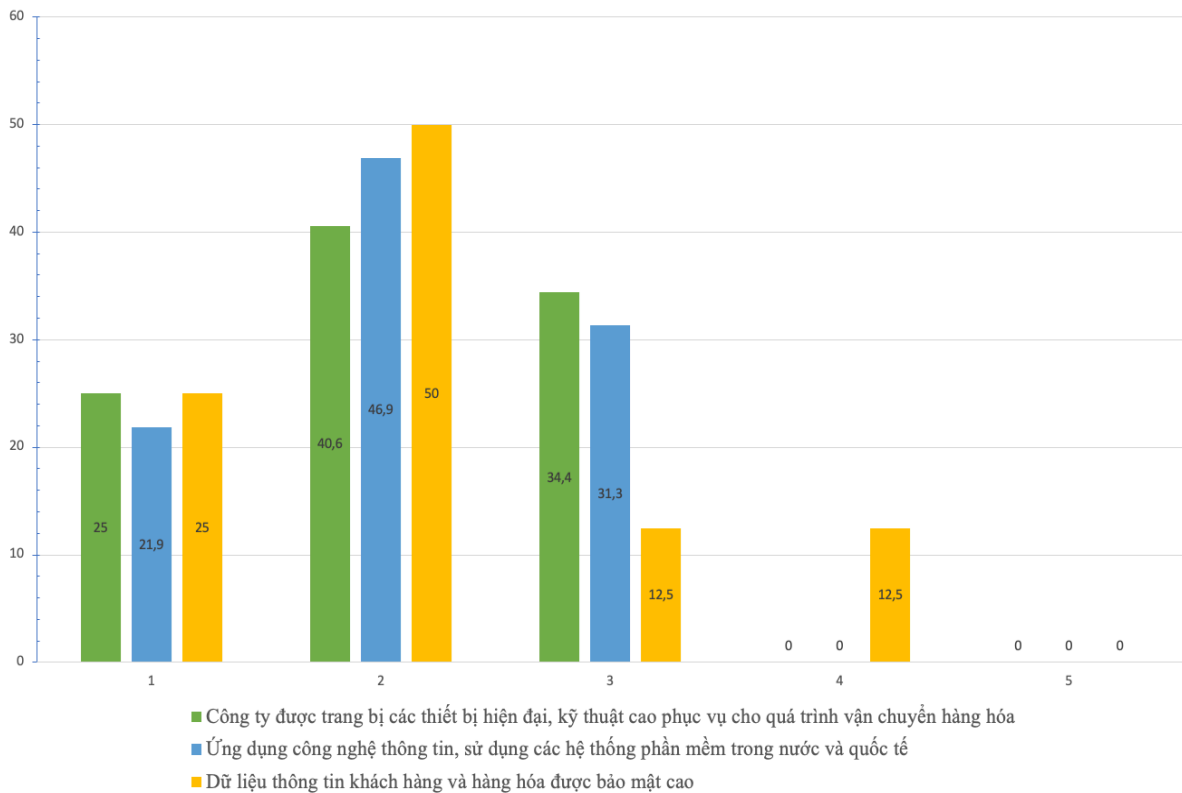
(Đơn vị tính: %)

❖ **Nhận xét về yếu tố cơ sở vật chất – kỹ thuật – công nghệ:**

Theo biểu đồ 3.2 bên dưới, mức độ hài lòng được đánh giá khá cao đối với yếu tố cơ sở vật chất – kỹ thuật – công nghệ. Từ đó cho thấy được tác động của yếu tố cơ sở vật chất – kỹ thuật – công nghệ đối với hiệu quả giao nhận của công ty mang lại những kết quả tích cực.

Tuy nhiên về khả năng bảo mật thông tin khách hàng và hàng hoá vẫn còn những hạn chế, mức độ không hài lòng chiếm 12,5 %. Nguyên nhân là do những sai phạm kỹ thuật trong quá trình làm việc nên thông tin của khách hàng bị rò rỉ ra bên ngoài.

### CƠ SỞ VẬT CHẤT – KỸ THUẬT – CÔNG NGHỆ



**Biểu đồ 3.2. Kết quả khảo sát yếu tố cơ sở vật chất - kỹ thuật – công nghệ**

(Nguồn: Tác giả thu thập từ khảo sát)

#### ❖ Nhận xét về yếu tố chiến lược marketing:

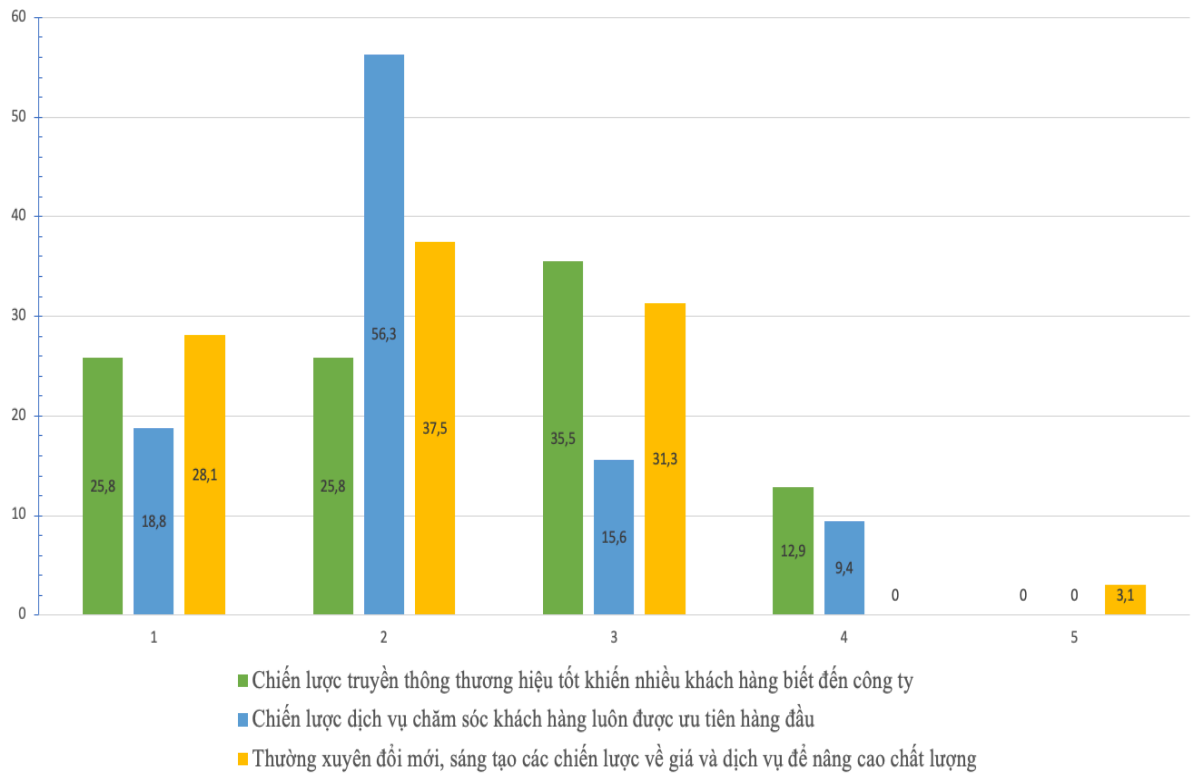
Từ biểu đồ 3.3 trên, kết quả cho thấy yếu tố chiến lược marketing vẫn còn nhiều hạn chế khi các khía cạnh về chiến lược truyền thông, chăm sóc khách hàng hay về giá cả đều có mức độ không hài lòng (12,9% và 9,4%) và rất không hài lòng (3,1%).

Khía cạnh chăm sóc khách hàng cần được cải thiện nhiều hơn để thoả mãn tất cả nhu cầu do khách hàng đưa ra, tạo niềm tin bền vững để khách hàng tiếp tục gắn bó hợp tác lâu dài cùng công ty.

Chiến lược về giá của công ty có mức độ đánh giá khá cao tuy nhiên vẫn chưa đạt được hiệu quả tốt nhất.



## CHIẾN LƯỢC MARKETING



**Biểu đồ 3.3. Kết quả khảo sát yếu tố chiến lược marketing**

*(Nguồn: Tác giả thu thập từ khảo sát)*

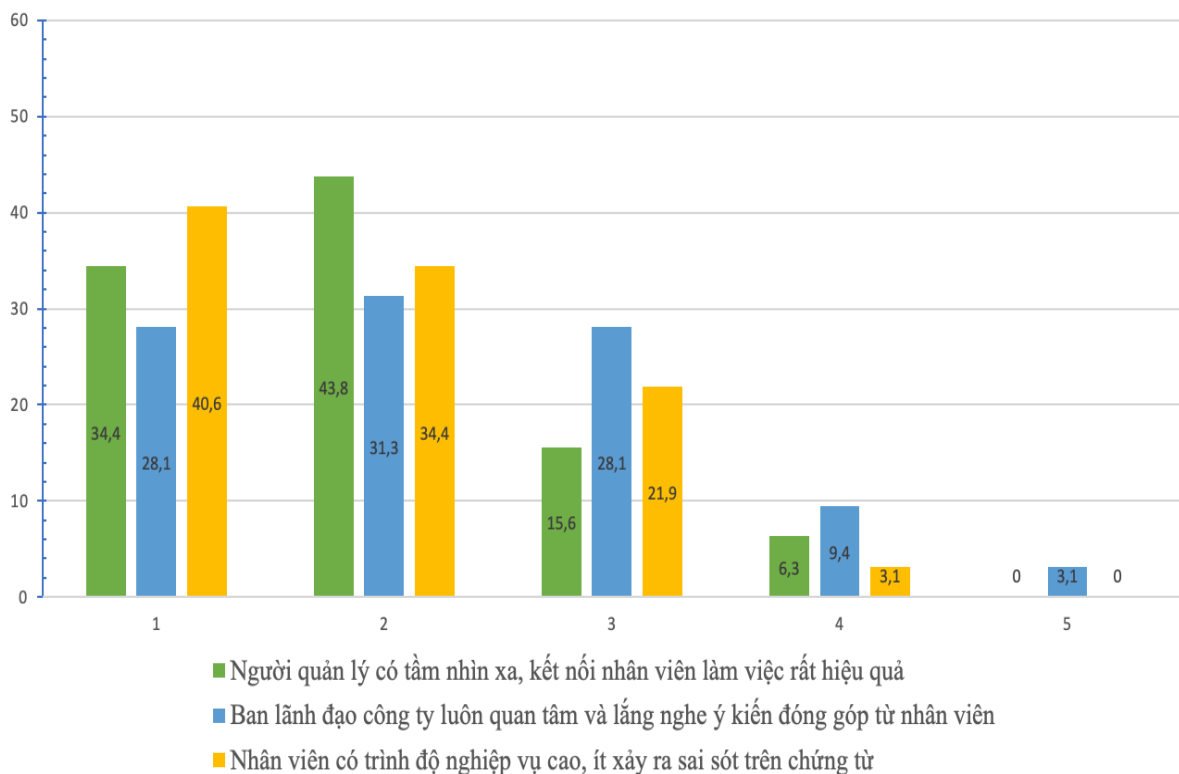
### ❖ Nhận xét về yếu tố chất lượng nguồn nhân lực:

Nhân viên có trình độ nghiệp vụ cao là nhân tố có đánh giá mức độ hài lòng tăng dần, nhân tố này ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả giao nhận rất nhiều.

Kết quả khảo sát của nhân tố người quản lý và ban lãnh đạo ở biểu đồ 3.4 có mức độ không hài lòng lần lượt là 6,3% và 9,4% . Về phía Ban lãnh đạo cần có những giải pháp khắc phục như lắng nghe đóng góp của nhân viên nhiều hơn, xây dựng các chính sách chăm sóc quyền lợi cho nhân viên nhằm tạo lòng trung thành và thúc đẩy hiệu suất làm việc của nhân viên.

Công ty cần tổ chức các khoá bồi dưỡng năng lực chuyên môn và năng lực quản lý điều hành cho những nhân viên có tiềm năng, phục vụ cho quá trình làm việc tại công ty.

## CHẤT LƯỢNG NGUỒN NHÂN LỰC



**Biểu đồ 3.4. Kết quả khảo sát yếu tố chất lượng nguồn nhân lực**

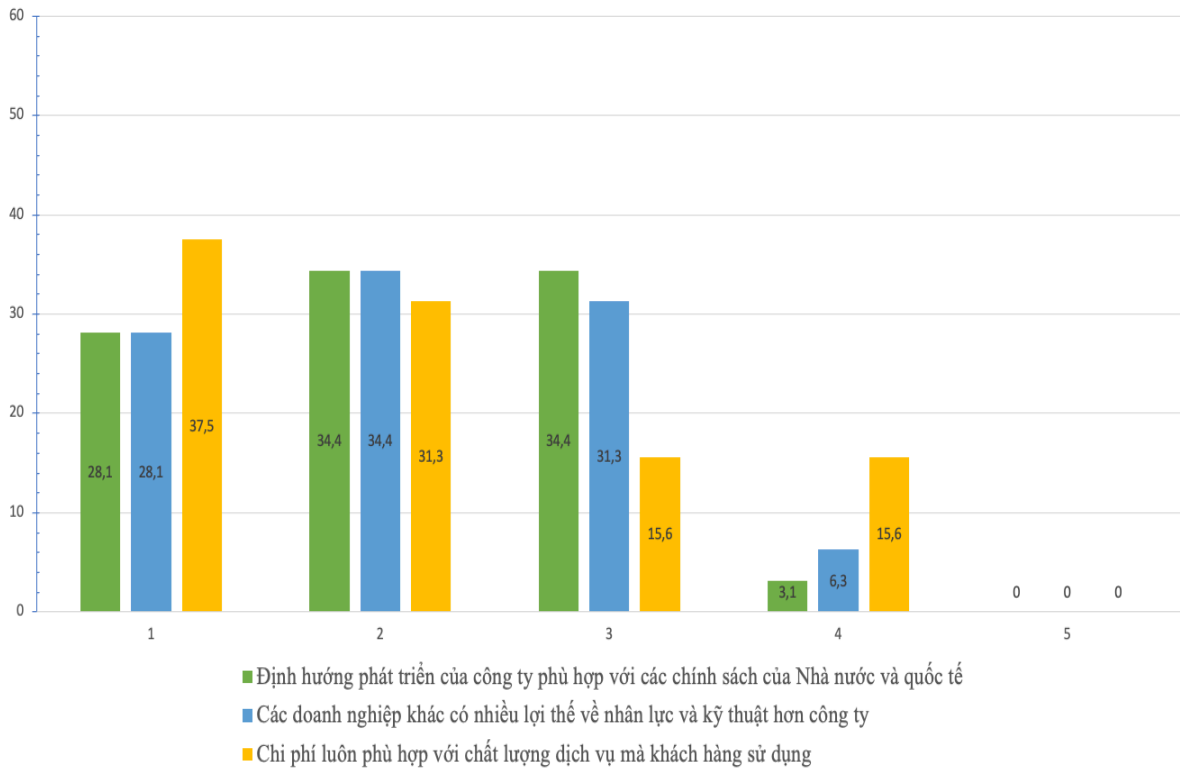
(Nguồn: Tác giả thu thập từ khảo sát)

### ❖ Nhận xét về yếu tố sự cạnh tranh trên thị trường:

Tại biểu đồ 3.5, về chi phí dịch vụ mà công ty cung cấp chưa phù hợp, mức độ không hài lòng chiếm đến 15,6%. Nguyên nhân là do những lỗi phát sinh trong quá trình làm chứng từ kéo dài thời gian xử lý hoặc thông báo muộn đến khách hàng, hoặc trong quá trình vận chuyển làm hư hỏng hàng hoá... nhưng chưa có lời giải thích cụ thể hoặc chủ động bồi thường thiệt hại cho khách hàng sau những sai phạm.

Thị trường cạnh tranh gay gắt khi ngày càng có nhiều doanh nghiệp về dịch vụ giao nhận hàng hoá, công ty cần đầu tư cho kỹ thuật công nghệ mới và bồi dưỡng chuyên sâu cho nhân viên nhằm tạo được nhiều lợi thế hơn các doanh nghiệp đối thủ. Từ đó, nâng cao chất lượng và hiệu quả của quy trình giao nhận một cách nhanh chóng.

## SỰ CẠNH TRANH TRÊN THỊ TRƯỜNG



**Biểu đồ 3.5. Kết quả khảo sát yếu tố sự cạnh tranh trên thị trường**

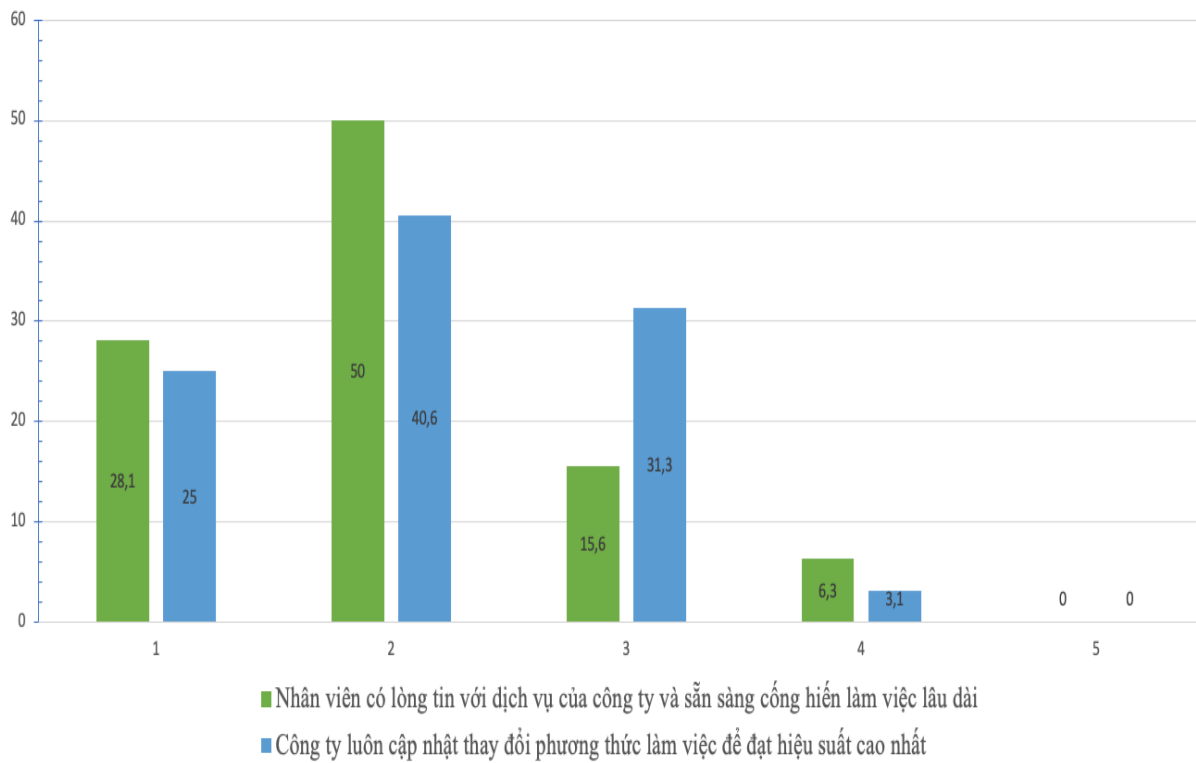
(Nguồn: Tác giả thu thập từ khảo sát)

### ❖ Nhận xét về các yếu tố khác:

Nhân tố “Nhân viên có lòng tin với dịch vụ của công ty và sẵn sàng cống hiến làm việc lâu dài” được đánh giá mức độ hài lòng khá cao (28,1% và 50%), từ đó giúp công ty cắt giảm được thời gian và chi phí để tuyển dụng và đào tạo nhân viên mới. Tuy nhiên phần trăm nhân viên chưa thực sự hài lòng vẫn còn (15,6% và 6,3%), cần cải thiện thay đổi đối với chính sách quyền lợi cho nhân viên.

Nhân tố “Công ty luôn cập nhật thay đổi phương thức làm việc để đạt hiệu suất cao nhất” cũng có đánh giá tích cực lần lượt là 25% rất hài lòng và 40,6% hài lòng. Thường xuyên thay đổi phương thức làm việc có thể tạo môi trường năng động cho nhân viên sáng tạo và có cảm hứng cống hiến cho công việc nhiều hơn.

## CÁC YẾU TỐ KHÁC



**Biểu đồ 3.6. Kết quả khảo sát các yếu tố khác**

*(Nguồn: Tác giả thu thập từ khảo sát)*

## **CHƯƠNG 4: MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI LIÊN ƯỚC VIỆT NAM**

### **4.1. Định hướng phát triển**

Nền kinh tế ngày càng phát triển thì khu vực dịch vụ sẽ ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong nền kinh tế quốc dân. Trong điều kiện thuận lợi như vậy, dịch vụ hải quan - một ngành dịch vụ có nhiều khả năng và điều kiện phát triển. Tuy nhiên sự phát triển lâu bền và vững vàng thì chỉ có được khi có một đường lối phát triển đúng đắn, phù hợp đặc biệt với một công ty như YJC Việt Nam. Hơn thế nữa trong sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường thì việc đề ra một phương hướng phát triển hợp lý lại càng cần thiết.

Ý thức được tầm quan trọng của việc đề ra phương hướng chiến lược phát triển, ban lãnh đạo công ty đã hết sức chú tâm nghiên cứu tình hình công ty, khả năng, tiềm năng của công ty mình cũng như khuynh hướng, xu hướng phát triển của nền kinh tế trong nước và quốc tế, sự biến động và phát triển của thị trường trong và ngoài nước để đề ra được phương hướng phát triển thích hợp. Phương hướng phát triển của công ty chú trọng vào những điểm sau:

- Tăng cường công tác quản lý, đổi mới công tác chỉ đạo, điều hành trong ban giám đốc và các phòng ban mà vẫn đảm bảo được sự tự do phát huy năng lực của nhân viên.
- Thực hiện giao khoán cho các đơn vị trực thuộc trên cơ sở giao chỉ tiêu kinh tế, cho phép các đơn vị được tự do hạch toán, kế toán nhằm đẩy mạnh hiệu quả sản xuất kinh doanh của các đơn vị nhưng đến cuối kỳ hoặc theo định kỳ sẽ phải báo cáo cho công ty về tình hình kinh doanh.
- Tiếp tục quan tâm tìm kiếm và mở rộng thị trường đồng thời củng cố duy trì các mối làm ăn sẵn có, mở rộng mạng lưới dịch vụ và kết hợp linh hoạt các hình thức kinh doanh.
- Hoạt động dịch vụ của công ty phải đặt yêu cầu hiệu quả, an toàn, thuận lợi cho khách hàng lên đầu. Chất lượng dịch vụ cần phải được quan tâm trước hết.

## **4.2. Một số kiến nghị nhằm cải thiện quy trình giao nhận tại công ty**

### **4.2.1. Kiến nghị với cơ quan Nhà nước**

Muốn kinh tế của một quốc gia phát triển thì không chỉ riêng các công ty doanh nghiệp tăng cường đẩy mạnh mô hình kinh doanh chiến lược đầu tiên mà Nhà nước cũng phải có những chính sách cải cách hợp lý với tình hình thế giới sao cho phù hợp. Cho nên Nhà nước cần phải:

- Đầu tư nâng cao cơ sở hạ tầng cho các cảng, sân bay, hãng tàu,... Hiện nay, Nhà nước đang có chính sách mở cửa, nền kinh tế đang phát triển, quá trình xuất - nhập khẩu của các công ty tăng với cơ sở hạ tầng của các cảng, sân bay bây giờ sẽ gây khó khăn cho doanh nghiệp. Do đó, cần đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng cho các cảng biển, sân bay và những tuyến đường bộ nối vào các cảng tại Thành phố Hồ Chí Minh để giảm tình trạng tắc nghẽn vào giờ cao điểm là điều rất cần thiết.

- Trong lĩnh vực giao nhận thì việc phải làm việc với các đối tác nước ngoài là điều khó tránh khỏi, do đó việc có những thông tin xác thực về các đối tác này rất quan trọng để tránh rủi ro lừa đảo, vì vậy chính phủ cần phải có mối quan hệ ngoại giao tốt với nước ngoài để xây dựng hệ thống thông tin về các doanh nghiệp nước ngoài, giúp Việt Nam dễ dàng hợp tác cũng như giải quyết tranh chấp.

- Hiện nay Nhà nước đang tiến hành áp dụng hệ thống thông quan tự động mới (VNACSS/VCIS) do đó các chi cục Hải quan cần xem xét chỉ đạo thống nhất, có hướng dẫn cụ thể, rõ ràng cho doanh nghiệp.

- Nhà nước cũng nên đưa ra các hình thức xử lý triệt để những hành vi nhũng nhiễu, quan liêu gây khó khăn cho doanh nghiệp mà đâu đó vẫn còn tồn tại trong Hải quan, phát triển hệ thống chính sách khuyến khích, đầu tư cho ngành vận tải đường biển.

- Hệ thống pháp luật, đặc biệt là luật về kinh doanh xuất - nhập khẩu luôn là điều mà doanh nghiệp xuất - nhập khẩu quan tâm. Tuy nhiên, hệ thống pháp luật hiện nay vẫn chưa thật sự đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp, vẫn chưa đi sâu đi sát với thực tiễn; vì vậy Nhà nước nên có những chính sách mới, ban hành các văn bản luật và phải thay đổi từ từ tránh thay đổi quá nhanh, quá nhiều việc làm cho việc cập nhật và áp dụng của doanh nghiệp càng trở nên khó khăn hơn.

- Tăng cường hợp tác quốc tế, thúc đẩy và có những chính sách hỗ trợ hoạt động xuất nhập khẩu trong nước tạo điều kiện cho các công ty giao nhận ngày càng phát triển.
- Đơn giản và đồng bộ hóa các thủ tục chứng từ để tiết kiệm thời gian và chi phí cho các doanh nghiệp tránh tình trạng chậm trễ trong việc giao nhận.
- Nhà nước cần phải xây dựng bộ máy Hải quan trung thực, tập trung công việc, nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ Hải quan tạo cung cách làm việc mang tính khoa học và giải quyết mọi việc một cách nhanh chóng và chính xác giảm những phiền hà và đẩy nhanh quá trình thông quan hàng hóa xuất - nhập khẩu.
- Cần quản lý chặt chẽ hơn việc thành lập công ty Logistics nhằm tránh tình trạng muốn phát triển nhanh chóng mà hạ giá vô lý trong ngành công nghiệp còn non trẻ này của Việt Nam. Thay vào đó cùng nhau tạo nên thế cân bằng, cùng nhau cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp nước ngoài có tiềm năng về vốn, công nghệ, kinh nghiệm và con người.

Việt Nam ra nhập ASEAN, AFTA, APEC, WTO,... đã nâng tầm vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế, tạo điều kiện cho kinh tế Việt Nam phát triển. Nhưng số nước có quan hệ kinh tế với Việt Nam không nhiều, chúng ta cần thiết lập mối quan hệ tin tưởng, hai bên cùng có lợi với các quốc gia khác đặc biệt là trong hoạt động đầu tư nước ngoài. Từ đó, gián tiếp thúc đẩy việc xuất nhập khẩu hàng hóa, tạo điều kiện cho ngành giao nhận phát triển. Hơn nữa, việc cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài sẽ tạo động lực cho doanh nghiệp nỗ lực phấn đấu và trưởng thành hơn.

#### ***4.2.2. Kiến nghị với cơ quan Hải quan***

- Lực lượng Hải quan cần tăng cường hợp tác Quốc tế với các cơ quan hải quan khác để trao đổi thông tin, phát hiện kịp thời những hành vi gian lận của cá nhân, doanh nghiệp và kịp thời ngăn chặn.
- Tăng cường kiểm tra, giám sát, quản lý có hiệu quả các hoạt động xuất - nhập khẩu, tạo điều kiện cho thương mại và sản xuất phát triển.
- Công khai mọi thủ tục Hải quan để doanh nghiệp biết và làm đúng, đồng thời có cơ sở giám sát, điều tra việc làm của nhân viên Hải quan.
- Quy định thời gian tối đa (2-5 ngày) cho việc làm thủ tục Hải quan của một lô hàng xuất – nhập khẩu.

- Đầu tư mua sắm các trang thiết bị hiện đại hóa công tác Hải quan như máy scan (kiểm tra hàng hóa xuất - nhập khẩu), tối ưu hệ thống máy tính để quá trình thông quan diễn ra nhanh hơn,...

- Đội ngũ cán bộ trong ngành phải có kỹ năng chuyên sâu về nghiệp vụ hải quan, thủ tục thông quan, kiểm tra và giám sát hàng hóa đặc biệt chú trọng trau dồi trình độ ngoại ngữ để đáp ứng công việc tốt hơn.

#### **4.2.3. Kiến nghị với công ty**

##### **a. Giảm thiểu sai sót khi kiểm tra chứng từ**

Việc kiểm tra chứng từ là bước vô cùng quan trọng trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Nếu xảy ra sai sót cho bước này sẽ dẫn đến trì hoãn công việc của các bước còn lại. Những giải pháp dưới đây được đưa ra để hạn chế tối đa những sai sót trong kiểm tra chứng từ:

- Nâng cao trình độ nhân viên giao nhận, yêu cầu nhân viên giao nhận kiểm tra kỹ chứng từ trước khi mang hoặc nhận chứng từ từ khách hàng, hãng tàu hoặc trước khi đến làm việc tại cảng.

- Nhân viên giao nhận cần có bước chuẩn bị tốt trước khi tiến hành giao nhận, xem xét và đối chiếu đầy đủ các chứng từ, tính toán thời gian và lộ trình phù hợp hơn nhằm tiết kiệm chi phí, công sức.

##### **b. Giảm thiểu sai sót khi khai hải quan điện tử và làm thủ tục hải quan tại cảng**

Công ty nên chia nhóm làm việc: Một nhân viên đã có kinh nghiệm và làm việc tốt trong việc khai báo hải quan điện tử sẽ hỗ trợ một hoặc hai nhân viên trẻ chưa có kinh nghiệm trong việc khai báo hải quan điện tử.

Giải pháp cho vấn đề gặp khó khăn khi làm thủ tục hải quan tại cảng:

- Nhân viên chứng từ phải luôn trong tình trạng cẩn thận hết mức để đảm bảo chứng từ đúng. Nhân viên giao nhận phải nắm thật rõ, có thể ghi chú vào giấy các thủ tục, trình tự làm hàng tại cảng để tiết kiệm thời gian và công sức.

- Nhân viên chứng từ phải cập nhật kiến thức xuất nhập khẩu và nắm rõ luật, thường xuyên cập nhật những thay đổi về chính sách nhà nước. Nếu cán bộ Hải quan có tình làm sai luật và gây khó dễ về những hành vi tiêu cực, nhân viên giao nhận có thể



tiếp cận “Máy đánh giá trực tuyến cán bộ nhà nước” để phản hồi với cảng và đánh giá thái độ làm việc của Hải quan.

**c. Giải pháp điều chỉnh giá dịch vụ theo từng nhóm khách hàng**

Công ty nên lập ra các chính sách ưu đãi giá phù hợp cho từng đối tượng khách hàng phù hợp. Đối với khách hàng thân thiết công ty nên áp dụng chính sách ưu đãi về phí như giảm giá dịch vụ hoặc hỗ trợ phí làm hàng cho khách. Còn đối với khách hàng mới, công ty nên chào giá tương đối gần với giá thị trường, giá không nên cao quá và tạo điều kiện tốt cho khách hàng tin tưởng dịch vụ công ty. Bằng cách khi gửi E-mail cho khách, nhân viên kinh doanh nên đính kèm theo bảng giá giới thiệu về công ty, bảng giá dịch vụ cụ thể để khách hàng tham khảo.

**4.3. Giải pháp đẩy mạnh hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển tại công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam**

***4.3.1. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực***

- Nâng cao trình độ nghiệp vụ cho nhân viên, đặc biệt là trình độ ngoại ngữ bằng cách tổ chức các lớp tập huấn, các khóa ngắn hạn trong công ty hay hỗ trợ thêm chi phí cho nhân viên học thêm ngoại ngữ;
- Xây dựng các cơ chế tuyển dụng, bổ nhiệm người có năng lực đảm nhận các vị trí chủ chốt theo hướng trẻ hóa cán bộ, tuyển dụng thêm nhân viên có chuyên môn giỏi;
- Cần có chế độ đãi ngộ tương xứng với các nhân viên tùy theo năng lực;
- Tạo bầu không khí làm việc năng động đoàn kết và thoải mái trong công ty để tạo ra hiệu quả cao trong công việc. Có thể tổ chức các buổi liên hoan hay dã ngoại cho toàn thể nhân viên trong công ty vào các dịp lễ như 8/3, 30/4, 1/5...
- Tạo điều kiện thuận lợi nhất có thể cho nhân viên phát huy hết khả năng, nhiệt huyết và tư duy sáng tạo đối với công việc.

***4.3.2. Đầu tư và nâng cấp, bảo trì các trang thiết bị, cơ sở hạ tầng***

- Thường xuyên kiểm tra các thiết bị phục vụ để góp phần làm giảm nguy cơ phát sinh chi phí sửa chữa, giảm chất lượng dịch vụ gây trở ngại trong công việc.

- Đăng kí kiểm định hệ thống mạng, hệ thống máy tính để kịp thời phát hiện ra các sự cố làm chậm đơn hàng, tránh mất dữ liệu hay làm gián đoạn công việc ảnh hưởng đến việc thực hiện hợp đồng.

#### ***4.3.3. Đầu tư hơn cho hoạt động marketing để mở rộng thị trường***

- Để tìm kiếm được khách hàng mới, duy trì và củng cố các mối quan hệ với khách hàng cũ đòi hỏi công ty phải có chiến lược marketing hoàn hảo.

- Đầu tư cho đội ngũ marketing, nâng cấp và hoàn thiện hệ thống website giúp khách hàng cập nhật đầy đủ thông tin để có thể truy cập tìm hiểu và sử dụng các dịch vụ công ty.

- Tăng cường cho nhân viên trực tiếp đến các đơn vị xuất nhập khẩu trong thành phố và các tỉnh lân cận để xây dựng các mối quan hệ, báo giá thuyết phục khách hàng. Thường xuyên đi gặp trực tiếp khách hàng trao đổi để tìm hiểu về những nhu cầu cũng như đòi hỏi của khách hàng với dịch vụ công ty.

#### ***4.3.4. Đối với hoạt động giao nhận***

- Để phát triển hoạt động kinh doanh trong thời gian tới, công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam cần chọn cho mình hướng đi riêng và chiến lược marketing dịch vụ thích hợp. Việc xây dựng và triển khai thực hiện chiến lược marketing dịch vụ hàng hải của công ty phải tận dụng các cơ hội bên ngoài lẫn bên trong, đồng thời phát huy điểm mạnh, khắc phục điểm yếu đến mức thấp nhất. Muốn như thế công ty cần phải có bộ phận nghiên cứu thị trường chuyên nghiệp và nghiêm túc, đưa ra các kết quả đáng tin cậy nhằm hỗ trợ đắc lực trong việc ra quyết định của Ban lãnh đạo. Muốn cạnh tranh và giành lại thị phần với các đối thủ cùng ngành, công ty phải quảng bá rộng rãi hơn, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ tại công ty để mở rộng thêm thị trường hoạt động, thu hút và tạo lòng tin đối với khách hàng. Bên cạnh đó phải giữ mức giá cạnh tranh mà vẫn đáp ứng tốt nhu cầu khách hàng, giữ vững và duy trì mối quan hệ với khách hàng cũ, tạo ra chất lượng dịch vụ tốt tạo niềm tin cho khách hàng.

- Công ty có thể thực hiện cắt giảm chi phí cho vận chuyển hàng hóa bằng cách lựa chọn nhà vận chuyển một cách tối ưu, có sự so sánh và chọn lọc.

- Thời gian là yếu tố khá quan trọng ảnh hưởng đến sự cạnh tranh của công ty với các đối thủ cùng ngành trong việc đem lại khách hàng cho công ty, nhân viên giao nhận

cần nắm rõ các tuyến đường và thời gian để việc giao nhận diễn ra nhanh chóng, tiết kiệm chi phí. Đồng thời chủ động liên lạc với khách hàng, phối hợp nhịp nhàng để nắm rõ thông tin lô hàng: chuẩn bị các giấy tờ, chứng từ của lô hàng đầy đủ, chính xác, tránh tình trạng sai sót làm chậm trễ quá trình giao nhận, chú trọng thời gian lưu kho bãi để tránh tình trạng tồn kém chi phí. Thông báo cho công ty và khách hàng biết tiến độ giao nhận hàng.

## KẾT LUẬN

Trong những năm hoạt động vừa qua của Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam đã đạt được những thành tựu đáng kể và giành được vị thế không nhỏ trong hoạt động giao nhận hàng hóa trong nước. Dù trải qua rất nhiều những khó khăn thách thức của thị trường nhưng công ty vẫn rất cố gắng duy trì mức tăng trưởng và lợi nhuận qua từng năm. Tất cả những điều này là do sự nỗ lực rất lớn của giám đốc và toàn thể nhân viên.

Tuy nhiên trước tình hình ngày càng có nhiều doanh nghiệp cạnh tranh trong nước lẫn quốc tế như hiện nay thì để có thể giữ được vị trí của mình với đối tác và có thể phát triển mạnh hơn nữa thì Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam cần có những chiến lược, định hướng đúng đắn.

Qua tìm hiểu và thực hiện đề tài **“Một số giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công Ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam”** đã giúp em nắm vững được những kiến thức cơ bản cũng như thu nhận thêm các kiến thức và kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực logistics. Bài báo cáo đã nêu rõ quy trình giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển, đồng thời đã nêu lên những ưu, nhược điểm của quy trình, qua đó đưa ra các đề xuất, kiến nghị nhằm góp phần hoàn thiện quy trình hơn.

Trong thời gian ngắn ngủi, với trình độ bản thân còn nhiều hạn chế mặc dù đã cố gắng thu thập các thông tin và số liệu có được về quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container ở công ty để nghiên cứu và làm tài liệu nhưng nội dung trình bày không thể tránh được những sai sót và hạn chế nhất định.

Em rất mong sự góp ý, nhận xét của thầy cô để báo cáo của em được hoàn thành tốt hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Thanh Hùng (2019). Giáo trình Vận tải – Giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. NXB Trường Cao Đẳng Kinh Tế Đối Ngoại.
2. Đoàn Thị Hồng Vân (2013). Logistics những vấn đề cơ bản. NXB Lao động - Xã hội.
3. Michael. H. Hugos (2017). Essentials of Supply Chain Management (*Phan Đình Mạnh dịch*). NXB Thế giới.
4. Một số tài liệu, số liệu do Công ty TNHH Vận Tải Liên Ước Việt Nam cung cấp.
5. Nguồn: <https://www.container-transportation.com/chung-tu-xuat-nhap-khau.html>
6. Nguồn: <https://hoixuatnhapkhau.com/quy-trinh-thong-quan-thuc-te-hang-nhap-tai-tcs/>
7. Nguồn: <https://xuatnhapkhauleanh.edu.vn/quy-trinh-giao-nhan-hang-hoa-nhap-khau.html>