

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG

-----□□□-----



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP
KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG
BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS
PORTSERCO**

SINH VIÊN THỰC HIỆN: VÕ THỊ NHƯ QUỲNH

MÃ SỐ SINH VIÊN: 2254050021

KHÓA HỌC: 2022 – 2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG

-----□□□-----



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP
KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG
BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS
PORTSERCO**

Giảng viên hướng dẫn: THS. Trần Thúy Kiều

Sinh viên thực hiện: VÕ THỊ NHƯ QUỲNH

Mã số sinh viên: 2254050021

Khóa học: 2022 - 2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

**BỘ MÔN LOGISTICS VÀ
QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG**

Đà Nẵng, ngày tháng năm 2026

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025 – 2026

Thông tin tác giả thực hiện

- Họ và tên sinh viên : VÕ THỊ NHƯ QUỲNH
- Chuyên ngành : Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2022 – 2026

1. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN
CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS
PORSERCO”.

2. Các số liệu ban đầu thực hiện Khóa luận tốt nghiệp

3. Các bảng biểu

4. Cán bộ hướng dẫn

- Ths. Trần Thúy Kiều

5. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 02/03/2026

6. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 25/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

Trần Thúy Kiều

**BỘ MÔN LOGISTICS VÀ
QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG**

Đà Nẵng, ngày tháng năm 2026

MẪU ĐƠN KHAI BÁO SỬ DỤNG AI

Khai báo của Sinh viên về việc Sử dụng Trí tuệ Nhân tạo Tạo sinh có Trách nhiệm

Tôi, Võ Thị Như Quỳnh cam đoan rằng tôi đã sử dụng có trách nhiệm các công cụ Trí tuệ Nhân tạo Tạo sinh (GenAI) trong quá trình chuẩn bị Khóa luận này.

Bằng việc ký vào đơn này, tôi xác nhận các nội dung sau:

1. Khai báo sử dụng AI

Vui lòng cho biết bạn có sử dụng bất kỳ công cụ AI tạo sinh nào (ví dụ: ChatGPT, Gemini, v.v.) trong việc tạo ra bài làm này hay không:

- ☒ **Có**, tôi có sử dụng các công cụ AI trong bài đánh giá này.
- ☐ **Không**, tôi không sử dụng bất kỳ công cụ AI nào.

2. Chi tiết về việc sử dụng AI (Nếu bạn chọn "Có" ở trên)

• **Các công cụ AI đã sử dụng:**

ChatGPT, Gemini, Grok

• **Mục đích sử dụng AI (ví dụ: tìm ý tưởng, soạn thảo, tóm tắt, chỉnh sửa):**

Hỗ trợ tìm ý tưởng, trong quá trình xây dựng nội dung, tham khảo cách diễn đạt, chỉnh sửa câu văn và hỗ trợ trình bày nội dung khóa luận.

• **Các phần cụ thể có sự hỗ trợ của AI:**

Hỗ trợ diễn đạt, chỉnh sửa và hoàn thiện nội dung tại phần mở đầu, chương cơ sở lý luận, chương phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển, phần nhận xét – đánh giá và giải pháp trong khóa luận.

• **Tôi xác nhận rằng tôi đã xem xét kỹ lưỡng và xác thực tất cả nội dung do AI tạo ra về tính chính xác, tính nguyên bản và sự phù hợp.**

o ☒ **Có**

3. Liêm chính, Trách nhiệm Học thuật và Tuân thủ Đạo đức và Pháp luật

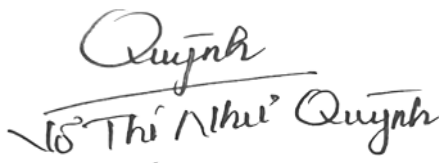
- Tôi chịu trách nhiệm hoàn toàn về nội dung của bài nộp này và xác nhận rằng AI chỉ được sử dụng như một công cụ hỗ trợ, không phải là tác giả chính cho bài làm của tôi.
- Tôi xác nhận rằng AI không được sử dụng để ngụy tạo, làm giả hoặc thao túng dữ liệu.
- Tôi đã đảm bảo rằng không có dữ liệu bí mật hoặc riêng tư nào được chia sẻ với các công cụ AI mà không có sự cho phép thích hợp.
- Tôi đã tuân thủ tất cả các yêu cầu pháp lý liên quan đến bảo vệ dữ liệu và sở hữu trí tuệ, đồng thời đã trích dẫn nguồn một cách thích hợp.
- Bài đánh giá này phản ánh nỗ lực trí tuệ cá nhân của tôi, và trách nhiệm đối với bài làm này hoàn toàn thuộc về cá nhân tôi.

Cam kết

- Tôi hiểu rằng bất kỳ sự thiếu tuân thủ nào đối với việc sử dụng AI có trách nhiệm, bao gồm việc không khai báo sử dụng AI hoặc trình bày sai sự thật, có thể dẫn đến việc Khóa luận tốt nghiệp của tôi bị từ chối mà không cần xem xét thêm.
- Bằng việc ký vào đơn này, tôi khẳng định rằng bài nộp này phản ánh trung thực bài làm của tôi và tôi đã tuân thủ các nguyên tắc sử dụng AI có trách nhiệm.

Chữ ký:

Ngày :


Nguyễn Thị Như Quỳnh

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Ngày nay, cùng với xu thế toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế, hoạt động thương mại giữa các quốc gia ngày càng phát triển mạnh mẽ. Khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu không ngừng gia tăng đã tạo ra nhiều cơ hội thúc đẩy tăng trưởng kinh tế cho các quốc gia, trong đó có Việt Nam. Kể từ khi Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), hoạt động ngoại thương đã có những bước phát triển đáng kể, mở rộng quan hệ hợp tác kinh tế với nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới. Trong bối cảnh đó, hoạt động nhập khẩu đóng vai trò quan trọng trong việc cung ứng nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị và hàng hóa phục vụ cho sản xuất và tiêu dùng trong nước.

Cùng với sự phát triển của hoạt động xuất nhập khẩu, dịch vụ logistics và giao nhận hàng hóa quốc tế cũng ngày càng khẳng định vai trò quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Trong đó, vận tải container bằng đường biển là một trong những phương thức vận chuyển phổ biến do có khả năng vận chuyển khối lượng hàng hóa lớn với chi phí hợp lý. Tuy nhiên, quá trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển thường bao gồm nhiều công đoạn như tiếp nhận và kiểm tra chứng từ, khai báo hải quan, làm thủ tục tại cảng và tổ chức giao hàng cho khách hàng. Nếu quy trình này chưa được tổ chức hợp lý, sẽ dễ dẫn đến sai sót chứng từ, chậm trễ trong quá trình giao nhận và phát sinh các chi phí không cần thiết.

Nắm bắt nhu cầu của thị trường, nhiều doanh nghiệp logistics đã không ngừng phát triển và cung cấp các dịch vụ giao nhận nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trong quá trình vận chuyển và lưu thông hàng hóa. Portserco là một trong những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực giao nhận và logistics, cung cấp các dịch vụ liên quan đến vận tải và giao nhận hàng hóa quốc tế. Mặc dù đã đạt được nhiều kết quả tích cực trong quá trình hoạt động, quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển của công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần được cải thiện nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ.

Xuất phát từ thực tế đó, cùng với quá trình thực tập và tìm hiểu tại công ty, em đã quyết định lựa chọn đề tài “ **Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco**” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục đích nghiên cứu

Tổng quan về công ty, đồng thời đánh giá tình hình kinh doanh và phân tích chi tiết hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển tại công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Tìm hiểu các tiêu chí đánh giá cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container, từ đó nhận diện những điểm mạnh và những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động này.

Dựa trên phân tích và đánh giá, sẽ đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện và hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

3. Đối tượng nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển tại công ty Cổ phần Logistics Portserco.

4. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi nội dung: Các vấn đề về quy trình và hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Phạm vi không gian: Nghiên cứu được tiến hành tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Phạm vi thời gian: Nghiên cứu số liệu thực trạng chủ yếu từ giai đoạn 2022-2024.

5. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập dữ liệu

Phương pháp thu thập dữ liệu sơ cấp: Trong quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco, bằng việc quan sát thực tế, học hỏi từ các nhân viên trực tiếp thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển, cũng như lắng nghe và trao đổi kinh nghiệm, em đã tổng hợp chi tiết các dữ liệu và thông tin quan trọng liên quan đến từng bước trong quy trình. Cụ thể bao gồm các công đoạn như: nhận thông báo hàng đến, kiểm tra chứng từ, lấy lệnh giao hàng khai báo hải quan, thông quan hàng hóa và tổ chức nhận container tại cảng. Đồng thời, em cũng nhận diện các vấn đề phát sinh trong thực tế như chậm trễ chứng từ, sai sót khai báo, chi phí lưu container và cách thức xử lý chúng một cách hiệu quả.

Phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp: Dữ liệu được thu thập từ các tài liệu nội bộ của doanh nghiệp, bao gồm lịch sử hình thành và phát triển của công ty, quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu, các chứng từ sử dụng trong hoạt động giao nhận (Bill of Lading, Delivery Order, Invoice, Packing List, tờ khai hải quan...) và các quy định pháp lý hiện hành liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu và vận tải biển.

Đồng thời, nguồn dữ liệu thứ cấp còn được khai thác từ các báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn gần đây, giúp làm rõ thực trạng và hiệu quả của quy trình giao nhận tại doanh nghiệp.

6. Kết cấu đề tài

CHƯƠNG I: Cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

CHƯƠNG II: Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

CHƯƠNG III: Hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình học tập và hoàn thiện báo cáo khóa luận tốt nghiệp, em đã nhận được sự giúp đỡ nhiệt tình từ nhiều cá nhân và tập thể. Nhân dịp này, em xin được bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc nhất.

Em xin chân thành cảm ơn Ban Giám hiệu Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, Ban Chủ nhiệm Khoa Kinh tế cùng toàn thể quý thầy cô giáo đã tận tình giảng dạy, trang bị cho em những kiến thức nền tảng vững chắc và tạo mọi điều kiện thuận lợi để em hoàn thành chương trình thực tập.

Đặc biệt, em xin gửi lời tri ân sâu sắc đến Cô ThS. Trần Thúy Kiều – người đã trực tiếp hướng dẫn, định hướng nghiên cứu, góp ý chi tiết và động viên em trong suốt quá trình thực hiện báo cáo này.

Em cũng xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành đến Ban Lãnh đạo Công ty Cổ phần Logistics Portserco, toàn thể anh chị em cán bộ, nhân viên đã nhiệt tình đón tiếp, hướng dẫn thực tế, chia sẻ kinh nghiệm quý báu giúp em có cái nhìn thực tiễn sâu sắc về ngành nghề.

Em xin kính chúc quý thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng và Khoa Kinh tế luôn mạnh khỏe, tràn đầy nhiệt huyết, tiếp tục đạt được nhiều thành tựu xuất sắc trong sự nghiệp giáo dục và đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cho đất nước.

Em cũng xin gửi lời chúc tốt đẹp nhất đến toàn thể lãnh đạo và cán bộ, nhân viên Công ty Cổ phần Logistics Portserco luôn dồi dào sức khỏe, đoàn kết, sáng tạo và ngày càng phát triển bền vững, tiếp tục khẳng định vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực logistics và dịch vụ vận tải quốc tế.

Trong quá trình thực hiện khóa luận, dù đã cố gắng hoàn thiện bài khóa luận một cách tốt nhất, nhưng do kiến thức và kinh nghiệm thực tế còn hạn chế nên khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu từ quý thầy cô và các anh chị tại đơn vị thực tập để bài khóa luận được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Võ Thị Như Quỳnh

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	i
1.Lý do chọn đề tài.....	i
2.Mục đích nghiên cứu	i
3.Đối tượng nghiên cứu	ii
4.Phạm vi nghiên cứu	ii
5.Phương pháp nghiên cứu	ii
6.Kết cấu đề tài.....	iii
LỜI CẢM ƠN	iv
MỤC LỤC	v
DANH MỤC HÌNH ẢNH	xi
DANH MỤC BẢNG	xi
DANH MỤC BIỂU ĐỒ	xii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	xiii
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....	1
1.1.Tổng quan về giao nhận hàng hóa	1
1.1.1.Khái niệm về giao nhận hàng hóa.....	1
1.1.2.Phân loại về giao nhận hàng hóa.....	1
<i>1.1.2.1.Căn cứ và phạm vi hoạt động.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2.2.Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2.3.Căn cứ vào phương thức vận tải</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2.4.Căn cứ vào tính chất giao nhận</i>	<i>1</i>
1.2.Tổng quan người giao nhận hàng hóa	2
1.2.1.Khái niệm về người giao nhận hàng hóa.....	2
1.2.2.Nhiệm vụ của người giao nhận hàng hóa	2
1.2.3.Vai trò của người giao nhận trong thương mại quốc tế.....	2
<i>1.2.3.1.Môi giới hải quan</i>	<i>2</i>
<i>1.2.3.2.Đại lý.....</i>	<i>2</i>
<i>1.2.3.3.Người gom hàng.....</i>	<i>3</i>
<i>1.2.3.4.Người chuyên chở.....</i>	<i>3</i>
<i>1.2.3.5.Người kinh doanh vận tải đa phương thức.....</i>	<i>3</i>
1.2.4.Quyền hạn, nghĩa vụ của người giao nhận hàng hóa	3

1.2.5.Trách nhiệm của người giao nhận	3
1.3.Nhập khẩu hàng hóa	4
1.3.1.Khái niệm về nhập khẩu hàng hóa	4
1.3.2.Các loại hình nhập khẩu	5
1.3.2.1.Nhập khẩu trực tiếp.....	5
1.3.2.2.Nhập khẩu gián tiếp	5
1.3.2.3.Nhập khẩu tại chỗ.....	5
1.3.3.Vai trò của nhập khẩu	5
1.3.3.1.Đối với nền kinh tế	5
1.3.3.2.Đối với doanh nghiệp	6
1.3.3.3.Đối với xã hội	6
1.4.Khái quát về hàng nguyên container (FCL)	6
1.4.1.Định nghĩa về hàng nguyên container (FCL)	6
1.4.2.Uu điểm, nhược điểm của hình thức nguyên container (FCL).....	6
1.4.2.1.Uu điểm của hình thức nguyên container (FCL)	6
1.4.2.2.Nhược điểm của hình thức nguyên container (FCL).....	7
1.5.Đường biển	7
1.5.1.Khái niệm về đường biển	7
1.5.2.Uu điểm, nhược điểm của đường biển	7
1.5.2.1.Uu điểm của đường biển	7
1.5.2.2.Nhược điểm của đường biển.....	8
1.5.3.Phương thức thuê tàu.....	8
1.5.3.1.Phương thức thuê tàu chợ	8
1.5.3.2.Phương thức thuê tàu chuyển.....	9
1.5.3.3.Phương thức thuê tàu định hạn	10
1.6.Nội dung của giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển.....	11
1.6.1.Khái niệm và vai trò của hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển.....	11
1.6.1.1.Khái niệm về hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển.....	11
1.6.1.2.Vai trò của hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển.....	12

1.6.2. Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển.....	12
1.7. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ	21
1.7.1. Các quy định pháp lý	21
1.7.1.1. Pháp luật quốc tế.....	21
1.7.1.2. Pháp luật Việt Nam.....	23
1.7.2. Hệ thống chứng từ	24
1.7.2.1. Hợp đồng thương mại (Sales Contract)	24
1.7.2.2. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)	24
1.7.2.3. Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List).....	24
1.7.2.4. Các loại vận đơn	25
1.7.2.5. Tờ khai hải quan (Customs Declaration).....	25
1.7.2.6. Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O - Certificate of Origin).....	25
1.7.2.7. Giấy chứng nhận kiểm dịch (Phytosanitary Certificate)	26
1.7.3. Điều kiện thương mại quốc tế	26
1.7.3.1. Giới thiệu về Incoterm 2020.....	26
1.7.3.2. Các nhóm điều kiện trong Incoterms.....	26
1.7.3.3. Tác động của Incoterms đến quá trình giao nhận	27
1.8. Các yếu tố ảnh hưởng và quản trị rủi ro trong giao nhận.....	28
1.8.1. Các yếu tố ảnh hưởng trong giao nhận	28
1.8.1.1. Hạ tầng logistics và năng lực vận tải.....	28
1.8.1.2. Chính sách vĩ mô	28
1.8.1.3. Biến động cước vận tải biển và chi phí logistics.....	28
1.8.1.4. Yếu tố kinh tế - chính trị	29
1.8.2. Quản trị rủi ro trong giao nhận	29
1.8.2.1. Rủi ro chứng từ.....	29
1.8.2.2. Rủi ro vận hành	29
1.8.2.3. Rủi ro chi phí	29
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS PORTSERCO.	31
2.1. Tổng quan về công ty Cổ phần Logistics Portserco.	31
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	31

2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh.....	32
2.1.2.1. Tầm nhìn.....	32
2.1.2.2. Sứ mệnh.....	32
2.1.3. Ngành nghề kinh doanh.....	32
2.1.3.1. Vận tải đa phương thức.....	33
2.1.3.2. Dịch vụ kho bãi và hàng hải.....	33
2.1.3.3. Kinh doanh thương mại.....	33
2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận.....	34
2.1.4.1. Cơ cấu tổ chức.....	34
2.1.4.2. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận.....	34
2.1.5. Các nguồn lực của doanh nghiệp.....	39
2.1.5.1. Nguồn lực vô hình.....	39
2.1.5.2. Nguồn lực vật chất.....	39
2.1.5.3. Nguồn nhân lực.....	44
2.1.5.4. Nguồn lực tài chính.....	46
2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty.....	52
2.2.1. Phân tích các Lĩnh vực kinh doanh và thị trường.....	52
2.2.1.1. Các dịch vụ logistics chính.....	52
2.2.1.2. Đối thủ cạnh tranh.....	53
2.2.1.3. Khách hàng.....	55
2.2.2. Kết quả kinh doanh.....	57
2.2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2022 – 2024.....	57
2.2.2.2. Doanh thu.....	59
2.2.2.3. Chi phí.....	61
2.2.2.4. Lợi nhuận.....	63
2.3. Thực trạng vấn đề nghiên cứu.....	65
2.3.1. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Portserco.	65
2.3.2. Phân tích chi tiết quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Portserco.....	68
2.3.2.1. Nhận thông tin chi tiết hàng từ đại lý và yêu cầu từ khách hàng.....	68
2.3.2.2. Kiểm tra bộ chứng từ.....	70
2.3.2.3. Lấy lệnh giao hàng (lệnh D/O).....	73

2.3.2.4.Khai báo hải quan điện tử.....	75
2.3.2.5.Phân luồng hải quan	80
2.3.2.6.Làm thủ tục thông quan lô hàng.....	82
2.3.2.7.Xuất phiếu EIR và thanh lý hải quan công.....	83
2.3.2.8.Giao hàng cho khách hàng và quyết toán hồ sơ	85
2.3.2.9.Trả container rỗng và hoàn tiền cước container.....	87
2.4.Đánh giá.....	89
2.4.1.So sánh giữa quy trình lý thuyết và quy trình thực tế tại công ty	89
2.4.1.1.Điểm giống nhau	89
2.4.1.2.Điểm khác nhau.....	89
2.4.2.Uưu điểm và nhược điểm của các bước trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco.....	91
2.4.2.1.Uưu điểm	91
2.4.2.2.Nhược điểm.....	92
2.4.3.Nguyên nhân dẫn đến hiệu quả của quy trình.....	93
2.4.3.1.Nhân tố tác động khách quan.....	93
2.4.3.2.Nhân tố chủ quan từ doanh nghiệp	93
CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS PORTSERCO.	95
3.1.Định hướng và mục tiêu.....	95
3.1.1.Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh.....	95
3.1.1.1.Nghiên cứu môi trường kinh doanh.....	95
3.1.1.2.Dự báo môi trường kinh doanh	96
3.1.2.Định hướng và mục tiêu phát triển chung của công ty trong thời gian tới.....	98
3.1.2.1.Định hướng phát triển chung của công ty trong thời gian tới	98
3.1.2.2.Mục tiêu phát triển chung của công ty trong thời gian tới.....	99
3.2.Hoàn thiện quy trình	101
3.2.1.Cải tiến quy trình.....	102
3.2.1.1.Nâng cao chất lượng và xử lý dịch vụ khách hàng.	102
3.2.1.2.Kiểm tra và xử lý chứng từ.....	106
3.2.1.3.Hoàn thiện khâu vận chuyển và giao nhận hàng hóa	109

3.2.1.4.Sự phối hợp giữa các bộ phận.....	113
3.2.2.Đầu tư trang thiết bị và đổi mới công nghệ.	118
3.2.2.1.Hướng tới Logistics và phát triển bền vững.....	118
3.2.3.Quản trị	120
3.2.3.1.Duy trì và mở rộng quan hệ với khách hàng, đối tác.....	120
3.2.3.2.Cải thiện công tác Marketing.....	123
3.3.Bài học kinh nghiệm	125
KẾT LUẬN	128
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	129
PHỤ LỤC	129

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1. Logo công ty cổ phần Logistics Portserco.	31
Hình 2.2. Ngành nghề kinh doanh của Portserco.	33
Hình 2.3. Văn phòng chính của Portserco.	40
Hình 2.4. Kho, bãi 1, Khu Sơn Hà của Portserco.	40
Hình 2.5. Kho, bãi 1, Khu Sơn Hải của Portserco.	41
Hình 2.6. Cây xăng dầu của Portserco	41

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1. Tình hình cơ sở hạ tầng của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.	42
Bảng 2. Tình hình trang thiết bị của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.	43
Bảng 3. Phân bố nhân sự của Công ty Cổ phần Logistics Portserco	45
Bảng 4. Bảng cân đối kế toán – Phần tài sản của Công ty Cổ phần Logistics Portserco trong năm 2022-2024	48
Bảng 5. Bảng cân đối kế toán – Phần nguồn vốn của Công ty Cổ phần Logistics Portserco trong năm 2022-2024	52
Bảng 6. Đối thủ cạnh tranh của Portserco.	55
Bảng 7. Khách hàng của Công ty Portserco.	57
Bảng 8. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Logistics Portserco trong năm 2022-2024	58
Bảng 9. Doanh thu của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024	60
Bảng 10. Chi phí của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024	61
Bảng 11. Lợi nhuận của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024	63
Bảng 12. Quy trình hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco.	68
Bảng 13. Điểm khác nhau giữa quy trình lý thuyết và quy trình thực tế tại công ty.	90

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1. Cơ cấu lao động của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.....	46
Biểu đồ 2.2. Trình độ chuyên môn của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.	46
Biểu đồ 2.3. So sánh doanh thu của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024	60
Biểu đồ 2.4. So sánh chi phí của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024	62
Biểu đồ 2.5. So sánh lợi nhuận của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024	64

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1.4.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức công ty Cổ phần Logistics Portserco.....	34
Sơ đồ 2.3.1 . Quy trình hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.....	65
Sơ đồ 3.2. Sơ đồ tóm tắt các nhóm giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa	102

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Tiếng Anh	Tiếng Việt
LCL	Less than Container Load	Hàng lẻ
FCL	Full Container Load	Hàng nguyên container
BL	Bill of Lading	Vận đơn đường biển
T/T	Telegraphic Transfer	Chuyển khoản
L/C	Letter of Credit	Thư tín dụng
C/O	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ
D/O	Delivery Order	Lệnh giao hàng
EDO	Electronic Delivery Order	Lệnh giao hàng điện tử
ICD	Inland Container Depot	Cảng cạn
FWD	Forwarder	Người giao nhận
EIR	Equipment Interchange Receipt	Phiếu giao nhận container
HS	Harmonized System	Mã phân loại hàng hóa
THC	Terminal Handling Charge	Phí xếp dỡ tại cảng
ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian tàu dự kiến cập cảng
WTO	World Trade Organization	Tổ chức Thương mại Thế giới
CRM	Customer Relationship	Hệ thống quản lý quan hệ khách hàng
XNK		Xuất nhập khẩu
Sở KHDT		Sở Kế hoạch Đầu tư
CCDV		Chi phí dịch vụ
HDKD		Hoạt động kinh doanh
Thuế TNDN		Thuế thu nhập doanh nghiệp

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

1.1. Tổng quan về giao nhận hàng hóa

1.1.1. Khái niệm về giao nhận hàng hóa

Theo Luật Thương mại Việt Nam: “ Giao nhận hàng hóa là hành vi thương mại, theo đó người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa nhận hàng từ người gửi, tổ chức vận chuyển, lưu kho, làm các thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người nhận uỷ thác của chủ hàng, của người vận tải hoặc của người giao nhận khác.”

1.1.2. Phân loại về giao nhận hàng hóa

1.1.2.1. Căn cứ và phạm vi hoạt động

- Giao nhận quốc tế
- Giao nhận nội địa

1.1.2.2. Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh

- Giao nhận thuần túy là hoạt động chỉ bao gồm thuần túy việc gửi hàng đi hoặc nhận hàng đến.
- Giao nhận tổng hợp là hoạt động giao nhận bao gồm tất cả các hoạt động như xếp, dỡ, bảo quản, vận chuyển,...

1.1.2.3. Căn cứ vào phương thức vận tải

- Giao nhận đường biển.
- Giao nhận đường thủy.
- Giao nhận đường sắt.
- Giao nhận ô tô.
- Giao nhận bưu điện.
- Giao nhận đường ống.
- Giao nhận vận tải liên hợp (Combined Transportation – CT), vận tải đa phương thức (Multimodal Transportation – MT).

1.1.2.4. Căn cứ vào tính chất giao nhận

- Giao nhận riêng là hoạt động do người kinh doanh xuất nhập khẩu tự tổ chức, không sử dụng lao vụ của Freight Forwarder (giao nhận dịch vụ).

- Giao nhận chuyên nghiệp là hoạt động giao nhận các tổ chức công ty chuyên kinh doanh dịch vụ giao nhận (chuyên nghiệp – Freight Forwarding) theo sự ủy thác của khách hàng (dịch vụ giao nhận).

1.2. Tổng quan người giao nhận hàng hóa

1.2.1. Khái niệm về người giao nhận hàng hóa

Người kinh doanh dịch vụ giao nhận gọi là người giao nhận. Người giao nhận có thể là chủ hàng, chủ tàu, công ty xếp dỡ, hay kho hàng, người giao nhận chuyên nghiệp hay bất cứ người nào khác có đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa.

1.2.2. Nhiệm vụ của người giao nhận hàng hóa

- Tổ chức chuyên chở hàng hóa từ nơi sản xuất đến các điểm đầu mỗi vận tải và ngược lại.
- Tổ chức xếp/dỡ hàng hóa lên xuống các phương tiện vận tải tại các điểm đầu mỗi vận tải.
- Lập các chứng từ có liên quan đến giao nhận vận chuyển nhằm bảo vệ quyền lợi của chủ hàng.
- Theo dõi và giải quyết những khiếu nại về hàng hóa trong quá trình giao nhận vận tải, đồng thời thanh toán các chi phí có liên quan đến giao nhận.

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

Do sự phát triển của vận tải container, vận tải đa phương thức, người giao nhận không chỉ làm đại lý, người nhận ủy thác mà còn cung cấp dịch vụ về vận tải và đóng vai trò như một bên chính – Người chuyên chở. Vai trò này thể hiện qua các chức năng sau:

1.2.3.1. Môi giới hải quan

Người giao nhận chỉ hoạt động trong nước với nhiệm vụ làm thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu, như môi giới hải quan. Sau đó, mở rộng phạm vi hoạt động phục vụ cả hàng xuất khẩu và chở hàng trong vận tải quốc tế hoặc lưu cước với các hãng tàu theo sự ủy thác của người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu tùy theo quy định của hợp đồng mua bán.

1.2.3.2. Đại lý

Trước đây, người giao nhận không dám đảm nhận vai trò của người chuyên chở và chỉ hoạt động như một cầu nối giữa người gửi hàng và người chuyên chở như là một đại lý của người chuyên chở hoặc của người gửi hàng. Bây giờ, người giao nhận chấp nhận ủy thác từ chủ hàng hoặc người chuyên chở để thực hiện các công việc khác nhau như:

nhận hàng, giao hàng, lập chứng từ, làm thủ tục hải quan, lưu kho trên cơ sở hợp đồng ủy thác.

1.2.3.3. Người gom hàng

Dịch vụ này đã xuất hiện rất sớm ở Châu Âu, chủ yếu phục vụ cho đường sắt. Đặc biệt trong vận tải hàng hóa bằng container, dịch vụ gom hàng càng không thể thiếu được nhằm biến hàng lẻ (LCL) thành hàng nguyên container (FCL). Khi là người gom hàng, người giao nhận có thể đóng vai trò là chuyên chở hoặc chỉ là đại lý.

1.2.3.4. Người chuyên chở

Ngày nay, người giao nhận đóng vai trò là người chuyên chở, tức là trực tiếp ký hợp đồng vận tải với chủ hàng và chịu trách nhiệm chuyên chở hàng hóa từ nơi gửi hàng đến nơi nhận hàng. Người giao nhận đóng vai trò là người ký hợp đồng nếu người giao nhận ký hợp đồng mà không tiếp tục chuyên chở. Trong trường hợp người giao nhận trực tiếp chuyên chở thì họ chính là người chuyên chở thực tế. Dù là hình thức chuyên chở như thế nào thì người giao nhận vẫn phải chịu trách nhiệm về hàng hóa.

1.2.3.5. Người kinh doanh vận tải đa phương thức

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 đã đóng vai trò là người kinh doanh vận tải liên hợp. MTO (Người kinh doanh vận tải đa phương thức) cũng là người chuyên chở và chịu trách nhiệm đối với hàng hóa trong suốt quá trình vận tải.

1.2.4. Quyền hạn, nghĩa vụ của người giao nhận hàng hóa

Điều 167 Luật Thương mại quy định, người giao nhận có những quyền và nghĩa vụ sau đây:

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

1.2.5. Trách nhiệm của người giao nhận

➤ ***Khi người giao nhận là đại lý***

- Phải thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng và phải chịu trách nhiệm về những sơ suất, lỗi lầm và thiếu sót như:
 - Giao nhận không đúng chỉ dẫn.
 - Thiếu sót trong khi làm thủ tục hải quan.
 - Thiếu sót trong việc mua bảo hiểm cho hàng hóa, mặc dù đã có hướng dẫn.
 - Chở hàng sai đến nơi quy định.
 - Tái xuất không theo những thủ tục cần thiết hoặc không hoàn lại thuế.
 - Giao hàng mà không thu tiền từ người nhận hàng.

Người giao nhận còn phải chịu trách nhiệm về những thiệt hại về người hoặc tài sản mà anh ta đã gây ra cho người thứ ba trong hoạt động của mình. Tuy nhiên, người giao nhận không chịu trách nhiệm về hành vi hoặc lỗi lầm của người thứ ba như người chuyên chở hoặc người giao nhận khác... nếu như chứng minh được là đã lựa chọn cẩn thận. Khi đại lý thì người giao nhận phải tuân thủ “Điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn” của mình.

➤ ***Khi đóng vai trò là người chuyên chở***

Khi người giao nhận cung cấp các dịch vụ liên quan đến vận tải như đóng gói, lưu kho, bốc xếp hay phân phối... thì người giao nhận sẽ chịu trách nhiệm như người chuyên chở nếu người giao nhận thực hiện các dịch vụ trên bằng phương tiện của mình, hoặc người giao nhận đã cam kết một cách rõ ràng hay ngụ ý là họ chịu trách nhiệm như một người chuyên chở. Được áp dụng các Công ước quốc tế hoặc các quy tắc do Phòng thương mại quốc tế ban hành. Tuy nhiên, người giao nhận không phải chịu trách nhiệm về những mất mát, hư hỏng của hàng hóa phát sinh từ những trường hợp sau:

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

1.3. Nhập khẩu hàng hóa

1.3.1. Khái niệm về nhập khẩu hàng hóa

Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng khác nhau theo quy định pháp luật (Luật Thương mại Việt Nam 2005).

1.3.2. Các loại hình nhập khẩu

1.3.2.1. Nhập khẩu trực tiếp

Nhập khẩu trực tiếp là phương thức nhập khẩu mà nhà nhập khẩu giao dịch trực tiếp với nhà xuất khẩu để đàm phán ký kết hợp mua bán hàng hóa quốc tế và trở thành chủ thể của giao dịch này.

Hoạt động này phải tuân thủ những quy định về pháp luật như quyền thương nhân, hàng hóa được phép nhập khẩu, thực hiện đúng quy định về thông quan nhập khẩu, quy định về chất lượng hàng hóa hay kiểm dịch, vệ sinh an toàn và bảo vệ môi trường.

1.3.2.2. Nhập khẩu gián tiếp

Do nhiều nguyên nhân khác nhau làm cho doanh nghiệp không thể có mối liên hệ trực tiếp với thị trường, bạn hàng, do vậy họ sử dụng các hình thức nhập khẩu qua người thứ 3... Những nguyên nhân gặp phải trong kinh doanh thường là do tính chất của hàng hóa, do không am hiểu thị trường, không có thời gian nghiên cứu thâm niên thị trường, do các quy định của luật pháp,...

1.3.2.3. Nhập khẩu tại chỗ

Hàng hóa nhập khẩu tại chỗ thường là sản phẩm, nguyên vật liệu để sản xuất hàng xuất khẩu hay gia công. Hoạt động này được hưởng ưu đãi về thuế và hải quan.

Để thực hiện nhập khẩu tại chỗ cần có hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế hoặc hợp đồng gia công với thương nhân nước ngoài. Hợp đồng này độc lập với hợp đồng bán hàng của nhà xuất khẩu tại chỗ. Quá trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu tại chỗ được tiến hành tuân thủ theo những quy định về hoạt động xuất nhập khẩu tại chỗ. Nhập khẩu tại chỗ sẽ góp phần tiết kiệm các chi phí vận chuyển và giao nhận hàng hóa, đồng thời đáp ứng được thời gian giao hàng phục vụ quá trình sản xuất. Nhập khẩu tại chỗ sẽ góp phần làm giảm chi phí vận chuyển và giao hàng hóa, đồng thời đáp ứng được thời gian giao hàng phục vụ quá trình sản xuất.

1.3.3. Vai trò của nhập khẩu

1.3.3.1. Đối với nền kinh tế

- Bổ sung kịp thời những hàng hoá còn thiếu mà trong nước không sản xuất được hoặc sản xuất không đủ tiêu dùng làm cân đối kinh tế, đảm bảo cho sự phát triển ổn định và bền vững, khai thác tối đa khả năng và tiềm năng của nền kinh tế.
- Đa dạng hoá hàng tiêu dùng trong nước, phong phú chủng loại hàng hoá, mở rộng khả năng tiêu dùng, nâng cao mức sống của người dân.

- Xoá bỏ tình trạng độc quyền toàn khu vực và trên thế giới, xoá bỏ nền kinh tế lạc hậu tự cung, tự cấp. Tiến tới sự hợp tác giữa các quốc gia là cầu nối thông suốt của nền kinh tế tiên tiến trong và ngoài nước.
- Thúc đẩy sản xuất trong nước không ngừng vươn lên, không ngừng tìm tòi nghiên cứu để sản xuất ra hàng hoá có chất lượng cao, đảm bảo, tăng cường sức cạnh tranh với hàng ngoại.
- Tạo ra quá trình chuyển giao công nghệ, điều này tạo ra sự phát triển vượt bậc của nền sản xuất hàng hoá, tạo ra sự cân bằng giữa các quốc gia về trình độ sản xuất, tiết kiệm chi phí và thời gian.

1.3.3.2. Đối với doanh nghiệp

- Tiếp cận nguồn cung cấp nguyên liệu, thành phẩm và công nghệ từ các quốc gia khác giúp mở rộng quy mô sản xuất và mở rộng thị trường tiêu thụ.
- Cho phép doanh nghiệp mang đến cho khách hàng một loại sản phẩm đa dạng, đáp ứng nhu cầu và sở thích của khách hàng tạo ra lợi ích cạnh tranh và khả năng thu hút và giữ chân khách hàng.

1.3.3.3. Đối với xã hội

- Mở rộng lựa chọn và tạo điều kiện cho người tiêu dùng có thể chọn mua những sản phẩm đa dạng từ các quốc gia khác nhau, đáp ứng nhu cầu và sở thích cá nhân.
- Nhập khẩu hàng hóa từ các quốc gia xuất khẩu chất lượng giúp người tiêu dùng có thể tiếp cận những sản phẩm tốt, cung cấp các lựa chọn tốt hơn và nâng cao chất lượng cuộc sống.
- Tạo ra cơ hội việc làm và đào tạo nhân lực trong lĩnh vực logistics và thương mại quốc tế.

1.4. Khái quát về hàng nguyên container (FCL)

1.4.1. Định nghĩa về hàng nguyên container (FCL)

FCL (Full Container Load) là xếp hàng nguyên container, người gửi hàng và người nhận hàng chịu trách nhiệm đóng hàng vào và dỡ hàng ra khỏi container. Khi người gửi hàng có khối lượng hàng đồng nhất đủ để chứa đầy một container hoặc nhiều container, người ta thuê một hoặc nhiều container để gửi hàng.

1.4.2. Ưu điểm, nhược điểm của hình thức nguyên container (FCL)

1.4.2.1. Ưu điểm của hình thức nguyên container (FCL)

An toàn và độ bảo mật cao: Hàng hóa khi vận chuyển theo phương thức FCL được đóng trong container riêng biệt và niêm phong trước khi vận chuyển, góp phần đảm bảo tính an toàn, nguyên vẹn và bảo mật của hàng hóa trong toàn bộ quá trình giao nhận.

Không có sự phân chia và làm chậm tiến độ: Do container chỉ chứa hàng của một khách hàng duy nhất, không có sự phân chia hoặc làm chậm tiến độ do phải giao nhận hàng của nhiều người.

Khả năng kiểm soát hàng hóa tốt hơn: Với FCL, người gửi hàng có quyền kiểm soát và quản lý hàng hóa trong container. Họ có thể tự do sắp xếp, đóng gói và định vị hàng hóa, để đảm bảo việc vận chuyển hiệu quả và tránh thiệt hại.

Giảm nguy cơ hư hỏng: Với FCL, hàng hóa không bị tiếp xúc trực tiếp với hàng hóa của người khác. Như vậy sẽ giảm được nguy cơ va chạm hoặc hư hỏng trong quá trình vận chuyển.

1.4.2.2. Nhược điểm của hình thức nguyên container (FCL)

Chi phí cao: So với LCL, FCL đòi hỏi chi phí cao hơn. Người gửi sẽ phải trả tiền cho việc thuê toàn bộ container, kể cả khi hàng hoá không lấp đầy toàn bộ không gian.

Hạn chế cho các lô hàng nhỏ: FCL thường không phù hợp cho các lô hàng nhỏ hoặc có khối lượng hàng hóa ít.

1.5. Đường biển

1.5.1. Khái niệm về đường biển

Theo Công ước của Liên Hợp Quốc về chuyên chở hàng hóa bằng đường biển, 1978 thì: "Vận tải đường biển là phương thức mà theo đó người chuyên chở đảm nhận việc chuyên chở hàng hóa bằng đường biển từ một cảng này đến một cảng khác để thu tiền cước".

1.5.2. Ưu điểm, nhược điểm của đường biển

1.5.2.1. Ưu điểm của đường biển

Khối lượng vận chuyển lớn. Khối lượng vận chuyển bằng đường biển có thể gấp hàng trăm, hàng nghìn lần so với vận chuyển bằng đường hàng không.

Vận tải đường biển có thể phục vụ chuyên chở tất cả các loại hàng hóa trong thương mại quốc tế. Đặc biệt, vận tải đường biển rất thích hợp và hiệu quả trong việc chuyên chở các loại hàng rời có khối lượng lớn và giá trị thấp như: than đá, quặng, ngũ cốc, phốt phát và dầu mỏ.

Chi phí đầu tư xây dựng các tuyến đường hàng hải thấp: các tuyến đường hải hầu hết là những tuyến đường giao thông tự nhiên không đòi hỏi nhiều vốn, nguyên vật liệu,

sức lao động để xây dựng, duy trì, bảo quản, trừ việc xây dựng các cảng biển và kênh đào quốc tế.

Giá thành vận tải đường biển rất thấp: giá thành vận tải đường biển vào loại thấp nhất trong tất cả các phương thức vận tải do trọng tải tàu biển lớn, cự ly vận chuyển trung bình lớn, biên chế ít nên năng suất lao động trong vận tải đường biển cao. Tiêu thụ nhiên liệu trên một tấn trọng tải thấp, chỉ cao hơn đường sông một ít. Nhiều tiến bộ khoa học- kỹ thuật trong vận tải và thông tin được áp dụng, nên giá thành vận tải đường biển có xu hướng ngày càng hạ hơn.

1.5.2.2. Nhược điểm của đường biển

Vận tải đường biển phụ thuộc nhiều vào thiên nhiên, điều kiện hàng hải. Các tàu biển thường gặp rất nhiều rủi ro hàng hải như: mắc cạn, đắm, cháy, đâm va nhau, đâm va phải đá ngầm, mất tích,..

Tốc độ của các loại tàu biển tương đối thấp. Tốc độ của các tàu biển chỉ khoảng 14-20 hải lý/giờ. Tốc độ này là thấp so với tốc độ của máy bay, tàu hỏa. Tuy nhiên, đối với các tàu chở hàng người ta phải duy trì một tốc độ kinh tế nhằm giảm giá thành vận tải.

1.5.3. Phương thức thuê tàu

1.5.3.1. Phương thức thuê tàu chợ

Khái niệm

Tàu chợ là loại tàu chở hàng chạy thường xuyên trên một tuyến đường nhất định, ghé vào các cảng quy định và theo một lịch trình định trước.

Thuê tàu chợ là việc chủ hàng liên hệ với chủ tàu hoặc đại lý của chủ tàu yêu cầu dành chỗ trên tàu để chuyên chở hàng hóa từ một cảng này đến một cảng khác.

Đặc điểm

Tàu chạy giữa các cảng theo một lịch trình công bố trước.

Chứng từ điều chỉnh các mối quan hệ trong thuê tàu chợ là Vận đơn đường biển. Vận đơn đường biển là bằng chứng của một hợp đồng vận tải hàng hóa bằng đường biển.

Khi thuê tàu chợ, chủ hàng không được tự do thỏa thuận các điều kiện, điều khoản chuyên chở mà phải tuân thủ các điều kiện in sẵn của Vận đơn đường biển.

Cước phí trong thuê tàu chợ thường bao gồm cả chi phí xếp dỡ hàng hóa và được tính toán theo biểu cước của hãng tàu. Biểu cước này có hiệu lực trong thời gian tương đối dài, chủ tàu đóng vai trò là người chuyên chở. Người chuyên chở là một bên của hợp

đồng vận tải và là người phải chịu trách nhiệm về hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển.

Các chủ tàu chợ thường cùng nhau thành lập các Công hội tàu chợ hoặc Công hội cước phí để khống chế thị trường và nâng cao khả năng cạnh tranh. Các công ty thuộc Công hội gọi là Conference Lines.

Có thể sử dụng phương thức thuê tàu chợ, khi chủ hàng có hàng bách hóa, số lượng tùy ý và cảng xếp dỡ nằm trong lịch trình của tàu.

1.5.3.2. Phương thức thuê tàu chuyên

Khái niệm

Tàu chuyên là tàu chuyên chở hàng hóa giữa hai hoặc nhiều cảng theo yêu cầu của chủ hàng trên cơ sở một hợp đồng thuê tàu.

Thuê tàu chuyên là việc chủ hàng liên hệ với chủ tàu hoặc đại diện của chủ tàu yêu cầu thuê toàn bộ con tàu để chuyên chở hàng hóa từ một hoặc nhiều cảng xếp đến một hoặc nhiều cảng xếp đến một hoặc nhiều cảng dỡ theo yêu cầu của chủ hàng.

Đặc điểm

Tàu không chạy theo lịch trình cố định như tàu chợ, mà theo yêu cầu của chủ hàng.

Văn bản điều chỉnh mối quan hệ giữa các bên trong thuê tàu chuyên là Hợp đồng thuê tàu chuyên và Vận đơn đường biển. Hợp đồng thuê tàu chuyên được ký kết giữa người thuê tàu và người chuyên chở (chủ tàu hoặc người quản lý tàu), trong đó người chuyên chở cam kết chuyên chở hàng hóa để giao cho người nhận hàng ở cảng đến, còn người thuê tàu cam kết trả tiền cước chuyên chở theo mức hai bên đã thỏa thuận.

Khi xếp hàng lên tàu hoặc khi nhận hàng để xếp, người chuyên chở sẽ cấp Vận đơn đường biển. Vận đơn này điều chỉnh mối quan hệ giữa người chuyên chở với người gửi hàng, giữa người chuyên chở với người nhận hàng hoặc người cầm B/L.

Người thuê tàu có thể tự do thỏa thuận, mặc cả về các điều kiện chuyên chở và giá cước trong hợp đồng thuê tàu.

Giá cước trong thuê tàu chuyên có thể gồm cả chi phí xếp dỡ hoặc không là do thỏa thuận của hai bên. Giá cước được tính theo trọng lượng hàng, thể tích hàng hoặc theo giá thuê bao cho một chuyến.

Chủ tàu có thể đóng vai là người chuyên chở hoặc không.

Tàu chuyên thường được dùng khi thuê chở dầu và hàng khối lượng lớn như: than đá, quặng, ngũ cốc, bốc xít, phốt phát, xi măng, phân bón... và người thuê tàu phải có một khối lượng hàng hóa tương đối lớn đủ xếp một tàu.

Các hình thức thuê tàu chuyển

Thuê chuyển một, tức là thuê tàu để chở hàng từ một cảng đến một nơi cảng khác.

Thuê chuyển khứ hồi, tức là thuê tàu chở hàng từ một cảng này đến một cảng khác, rồi lại chở hàng từ cảng đó về cảng khởi hành.

Thuê chuyển một liên tục, tức là thuê tàu chở hàng từ một cảng này đến cảng khác nhiều chuyến liên tiếp nhau. Ví dụ thuê tàu chở than từ Cẩm Phả đi Kobe (Nhật), chở xong chuyến này lại chở tiếp chuyến khác.

Thuê tàu theo hợp đồng có khối lượng lớn hàng hóa. Các chủ hàng có khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu lớn, ổn định trên một tuyến đường nhất định, thường ký hợp đồng với chủ tàu để thuê chuyên chở một số chuyến nhất định trong một năm hay một khối lượng hàng hóa nhất định trên một tuyến đường trong một thời gian nhất định. Giá cước thuê tàu trong trường hợp này cũng được tính theo trọng lượng hoặc thể tích, nhưng với mức cước rẻ hơn giá thị trường.

1.5.3.3. Phương thức thuê tàu định hạn

Khái niệm

Thuê tàu định hạn hay còn gọi là thuê tàu theo thời hạn là việc chủ tàu cho người thuê tàu thuê toàn bộ con tàu, có thể gồm cả một thuyền bộ (Thuyền trưởng và tập thể thủy thủ) hoặc không, để kinh doanh chuyên chở hàng hóa trong một thời gian nhất định, còn người thuê tàu phải trả tiền thuê tàu và các chi phí hoạt động của con tàu.

Đặc điểm

Người thuê tàu được quyền quản lý và sử dụng con tàu trong đó một thời gian nhất định. Người thuê tàu phải tìm hàng hóa để chuyên chở trong thời gian thuê.

Văn bản điều chỉnh mối quan hệ giữa chủ tàu và người thuê tàu là hợp đồng thuê tàu định hạn.

Hợp đồng thuê tàu định hạn mang tính chất là một hợp đồng thuê tài sản được ký kết giữa chủ tàu và người thuê tàu, quy định những nội dung: tên chủ tàu, người thuê tàu, tên tàu, trọng tải, dung tích đăng ký, dung tích chứa hàng, khả năng đi biển của tàu, thời gian và địa điểm giao tàu, trả tàu, thời gian thuê, vùng biển được phép kinh doanh, tiền thuê, phân chia một số chi phí hoạt động của tàu như: nhiên liệu, nước ngọt,..

Người thuê tàu phải trả cho chủ tàu tiền thuê, chứ không phải tiền cước. Tiền thuê tàu được tính theo ngày hoặc tháng cho toàn bộ tàu hoặc theo một đơn vị trọng tải hay dung tích của tàu. Ngoài tiền thuê tàu, người thuê tàu còn phải chịu các chi phí hoạt động của con tàu như: nhiên liệu, nước ngọt, cảng phí, đại lý phí, hoa hồng môi giới, vật liệu chèn lót...

Chủ tàu không đóng vai trò là người chuyên chở. Khi đi chở thuê theo chuyến thì người thuê tàu sẽ đóng vai trò là người chuyên chở, chứ không phải là chủ tàu.

Với những đặc điểm trên, người thuê tàu thường sử dụng phương thức thuê tàu định hạn khi thị trường thuê tàu nhộn nhịp, giá cước có xu hướng tăng, việc thuê tàu chuyển khó khăn.

Các hình thức thuê tàu định hạn

Thuê toàn bộ: là thuê toàn bộ con tàu cùng thuyền bộ (Thuyền trưởng, sĩ quan, thủy thủ). Trong hình thức này có hai cách:

- Thuê theo thời hạn: tức là thuê trong một thời gian, có thể là 6 tháng, một năm, nhiều năm,..
- Thuê định hạn chuyến: tức là thuê kiểu định hạn, nhưng chỉ một chuyến.

Thuê định hạn trọn: chủ tàu cho người thuê tàu thuê con tàu mà không có thuyền trưởng trong trường hợp này, người thuê tàu phải biên chế một thuyền bộ mới có thể khai thác con tàu được.

1.6. Nội dung của giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển

1.6.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển

1.6.1.1. Khái niệm về hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển

Vận tải đường biển ra đời khá sớm so với các phương thức vận tải khác và ngày càng khẳng định vai trò quan trọng trong hệ thống vận tải quốc tế. Sự phát triển của vận tải biển không chỉ góp phần thúc đẩy hoạt động giao thương giữa các quốc gia mà còn tạo động lực cho tăng trưởng kinh tế và hội nhập quốc tế. Hiện nay, đây là phương thức vận tải phổ biến nhất trên thế giới, đảm nhận hơn 90% khối lượng hàng hóa vận chuyển quốc tế.

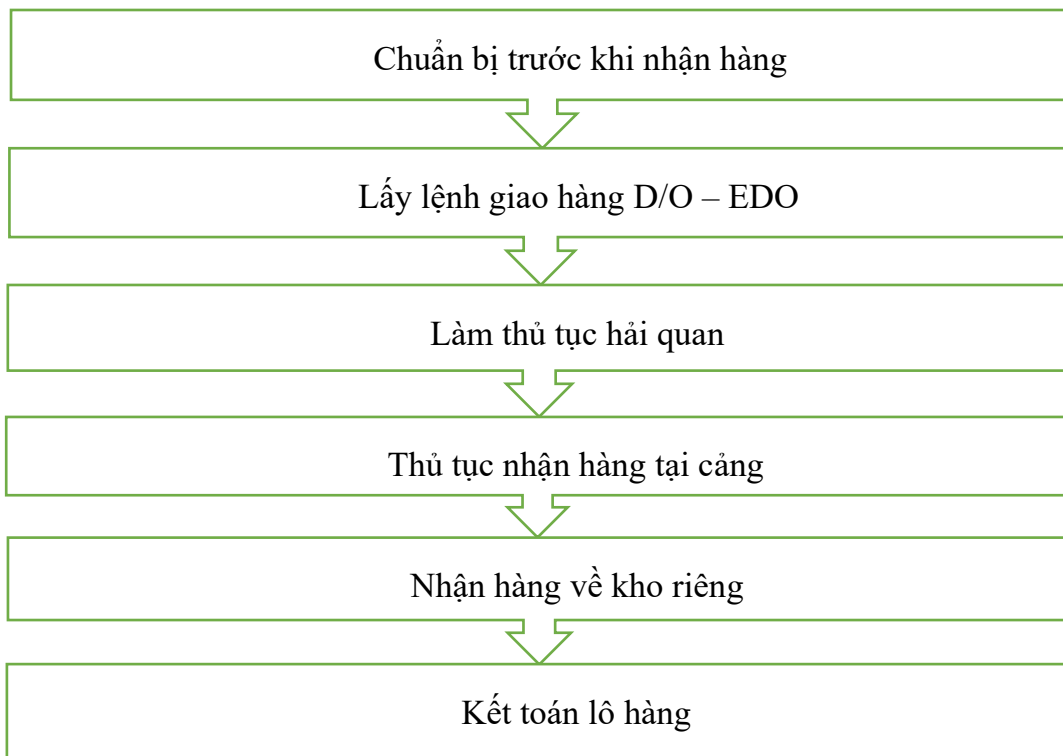
Trong hoạt động xuất nhập khẩu, hình thức vận chuyển hàng nguyên container (FCL – Full Container Load) được sử dụng phổ biến đối với các lô hàng có số lượng lớn. Đây là hình thức vận chuyển mà toàn bộ container được sử dụng để chứa hàng hóa của một chủ hàng duy nhất, không ghép chung với hàng hóa của các chủ hàng khác. Việc sử dụng container riêng biệt giúp nâng cao tính an toàn, bảo mật cũng như tối ưu hiệu quả trong quá trình vận chuyển.

Ngày nay, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của thương mại quốc tế, các tàu vận tải hiện đại và hệ thống container với sức chứa lớn liên tục vận chuyển hàng hóa giữa các quốc gia trên thế giới. Phần lớn các mặt hàng có khối lượng lớn, đặc biệt là hàng hóa xuất nhập khẩu, đều được vận chuyển bằng container. Có thể hiểu một cách khái quát, hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển là toàn bộ quá trình tổ chức, thực hiện và phối hợp các công đoạn nhằm đưa hàng hóa được đóng trong container từ quốc gia xuất khẩu đến quốc gia nhập khẩu thông qua phương thức vận tải biển.

1.6.1.2. Vai trò của hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển

Với sự ra đời của vận tải đa phương thức, trong đó các tổ chức giao nhận đặc biệt là hoạt động giao nhận hàng hóa đường biển mang lại hiệu quả to lớn cho hoạt động thương mại thế giới. Với dịch vụ vận chuyển hàng hóa nguyên container bằng đường biển, người xuất nhập khẩu không cần lo lắng về vấn đề vận chuyển mà chỉ cần tập trung vào quá trình sản xuất cũng như tiêu thụ sản phẩm. Nó giúp đơn giản hóa thủ tục hải quan cũng như thủ tục hành chính khác, không những làm giảm chi phí, tăng sức cạnh tranh cho hàng hóa ngoại thương mà còn rút ngắn thời gian và đảm bảo an toàn trong vận chuyển, giúp cho lưu thông hàng hóa diễn ra nhanh chóng hơn, tận dụng được thời cơ kinh doanh quốc tế. Do đó hoạt động giao nhận hàng nguyên container đã tác động gián tiếp đến trình độ phát triển của quốc gia từ đó làm cơ sở phát triển lực lượng sản xuất trong nước nói riêng và đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy thương mại quốc tế và phát triển kinh tế toàn cầu nói chung.

1.6.2. Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển



Sơ đồ 1.2.2. Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển (Nguồn: Tài liệu Vận tải – Giao nhận hàng hóa XNK NXB Khoa Học và Kỹ Thuật năm 2003)

Bước 1: Chuẩn bị trước khi nhận hàng

Trong quy trình nhập khẩu hàng hóa FCL bằng đường biển, bước đầu tiên là chuẩn bị trước khi nhận hàng. Đây là một giai đoạn quan trọng, nhằm đảm bảo hàng hóa khi cập cảng có thể được thông quan nhanh chóng, đúng pháp luật và không phát sinh chi phí không cần thiết. Các công việc chính cần thực hiện bao gồm:

➤ Kiểm tra việc thanh toán hoặc mở L/C

❖ *Nếu thanh toán bằng T/T (chuyển khoản):*

- Kiểm tra với phòng kế toán xem đã chuyển tiền chưa (toàn bộ hoặc một phần, tùy theo hợp đồng).
- Kiểm tra chứng từ thanh toán như điện chuyển tiền, ủy nhiệm chi, xác nhận từ ngân hàng.

❖ *Nếu thanh toán bằng L/C (thư tín dụng):*

- Kiểm tra xem L/C đã được ngân hàng mở chưa, đúng thời hạn chưa.
- Rà soát nội dung L/C: tên hàng, giá trị, cảng đến, danh sách chứng từ yêu cầu, thời hạn hiệu lực...
- Nếu có sửa đổi, cần kiểm tra lại và xin người bán chấp thuận.

→ Nếu thanh toán chậm hoặc sai thông tin, người bán có thể từ chối giao hàng hoặc không cung cấp chứng từ. Điều này sẽ khiến hàng bị kẹt tại cảng, phát sinh chi phí lưu container, lưu bãi.

➤ **Nắm thông tin về hàng hóa và lịch trình tàu**

- Liên hệ với người bán hoặc đơn vị giao nhận (Forwarder) để lấy thông tin:
 - ✓ Tên tàu, số chuyến (Voyage Number)
 - ✓ Cảng bốc hàng và cảng dỡ hàng
 - ✓ Ngày dự kiến tàu cập cảng (ETA)
 - ✓ Số container, số seal, loại cont (20', 40', thường hay lạnh)
 - ✓ Chung loại hàng hóa, trọng lượng, thể tích

➤ **Kiểm tra quy định hải quan đối với mặt hàng nhập khẩu**

- Đảm bảo hàng hóa đủ điều kiện pháp lý để được thông quan. Tránh bị giữ hàng tại cảng do thiếu giấy phép hoặc không thực hiện đúng quy trình kiểm tra chuyên ngành.
- Tra cứu mã HS của mặt hàng trên biểu thuế xuất nhập khẩu hoặc hệ thống hải quan Kiểm tra xem hàng có thuộc các diện sau không:
 - ✓ Kiểm tra chất lượng
 - ✓ Kiểm dịch
 - ✓ Xin giấy phép nhập khẩu

➤ **Nhận các chứng từ liên quan đến lô hàng**

 Hợp đồng mua bán hàng hóa “Sales Contract”

Đây là chứng từ hợp pháp giữa người bán và người mua, quy định điều khoản giao dịch bao gồm giá cả, điều kiện giao hàng, phương thức thanh toán và thời gian giao hàng.

Thông tin cơ bản trong Hợp đồng mua bán bao gồm:

- ✓ Tiêu đề hợp đồng thường là “Contract” hoặc “Sale Contract”
- ✓ Số và ký hiệu hợp đồng
- ✓ Thời gian ký kết hợp đồng (đây là thời điểm mà cả hai bên mua bán đồng ý về việc ký kết hợp đồng).
- ✓ Thông tin người bán
- ✓ Thông tin người mua
- ✓ Thông tin hàng hóa: tên hàng hóa, số lượng, chất lượng và đơn giá

- ✓ Thông tin về hình thức giao hàng: cảng xuất phát(người bán), cảng đích (người mua), thời gian, hình thức vận chuyển.
- ✓ Cách đóng gói: quy cách đóng gói, bao bì nhãn hiệu theo thỏa thuận.
- ✓ Phương thức thanh toán: thanh toán theo thỏa thuận giữ hai bên có thể là chuyển khoản ngân hàng, hoặc thư tín dụng.
- ✓ Các điều khoản: bảo hành, khiếu nại bất khả kháng.
- ✓ Hợp đồng đã ký được bao nhiêu bản
- ✓ Ngôn ngữ hợp đồng sử dụng
- ✓ Chữ ký người đại diện mỗi bên

Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

Do người bán phát hành cho người mua, ghi rõ giá trị hàng hóa, điều kiện giao hàng và các thông tin về bên bán và bên mua.

Thông tin cơ bản có trong hóa đơn thương mại:

- ✓ Người phát hành: được phát hành bởi người xuất khẩu
- ✓ Số hóa đơn: ghi số hóa đơn theo thông lệ lưu chứng từ của công ty
- ✓ Ngày hóa đơn: phải trước hoặc bằng ngày ký vận đơn
- ✓ Thông tin người nhập khẩu: tên công ty, địa chỉ, số điện thoại, người đại diện
- ✓ Mã và số (Mark & No): thông tin mã hàng và số
- ✓ Mô tả hàng hóa (Description of goods): ghi chính xác tên hàng hóa
- ✓ Đơn vị (Unit): đơn vị đo theo từng mặt hàng
- ✓ Số lượng (quantity): ghi rõ số lượng hàng
- ✓ Đơn giá (Unit Price): 2 bên thỏa thuận giá
- ✓ Tổng giá trị (Amount): số lượng nhân đơn giá ra được tổng giá trị hàng hóa.

Phiếu đóng gói (Packing List)

Phiếu đóng gói là chứng từ quan trọng trong xuất nhập khẩu do người bán phát hành sau khi hàng hóa được đóng gói và ghi lại thông tin chi tiết về cách đóng gói và số lượng hàng hóa.

Phiếu đóng gói bao gồm:

- ✓ Thông tin người nhập khẩu
- ✓ Thông tin người xuất khẩu
- ✓ Thông tin về hàng hóa: tên hàng hóa, mô tả hàng hóa, khối lượng
- ✓ Đóng gói: số lượng kiện hàng
- ✓ Trọng lượng tịnh (net weight)
- ✓ Tổng trọng lượng(gross weight)
- ✓ Ngày phát hành

- ✓ Cảng xuất
- ✓ Cảng dỡ

Vận đơn đường biển (Bill of Lading)

Vận đơn đường biển là chứng từ vận tải hàng hóa do người chuyên chở hoặc đại diện người chuyên chở cấp phát cho người gửi hàng sau khi hàng hóa được xếp lên tàu.

Nội dung trong vận đơn bao gồm:

- ✓ Số vận đơn (Number of bill of lading): bao gồm dãy ký tự chữ và số thể hiện mã số của vận đơn cụ thể, mã số duy nhất và không trùng lặp
- ✓ Người gửi hàng (Shipper): thông tin về người xuất khẩu bao gồm tên công ty, địa chỉ, số điện thoại, người đại diện
- ✓ Người nhận hàng (Consignee): thông tin về người nhập khẩu bao gồm tên công ty, địa chỉ, số điện thoại, người đại diện
- ✓ Địa chỉ thông báo (Notify party): là bên mà hãng tàu sẽ gửi thông báo khi hàng đến cảng đích
- ✓ Tên tàu và số chuyến (Vessel voy no): tên tàu và số chuyến đi
- ✓ Cảng xếp hàng (Port of loading): ghi tên cảng xếp hàng bên nước xuất khẩu
- ✓ Cảng dỡ hàng (Port of discharge): ghi tên cảng dỡ hàng bên nước nhập khẩu
- ✓ Tên hàng (Name of goods): tên hàng hóa cụ thể được thể hiện trên vận đơn
- ✓ Số kiện (Number of packages): thông tin số lượng kiện hàng
- ✓ Mô tả kiện và hàng hóa (Description of packages and goods): thể hiện thông tin chi tiết về cách đóng gói, số lượng, kích thước và các đặc điểm quan trọng khác của hàng hóa Trọng lượng thực tế (Measurement gross weight): tổng trọng lượng thực tế của lô hàng bao gồm cả khối lượng hàng hóa và bao bì đóng gói.
- ✓ Ngày và nơi phát hành (Date and Place of Issue): thông tin ngày phát hành trên vận đơn.

Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (Certificate of Origin)

C/O là chứng từ chứng nhận quốc gia xuất xứ của hàng hóa giúp nhận được các ưu đãi thuế quan theo các hiệp định thương mại tự do hoặc kiểm soát xuất xứ.

Nội dung cơ bản của C/O:

- ✓ Thông tin nhà xuất khẩu
- ✓ Thông tin nhà nhập khẩu

- ✓ Cảng xếp hàng
- ✓ Cảng dỡ hàng
- ✓ Mô tả hàng hóa
- ✓ Cách đóng gói
- ✓ Tiêu chí về xuất xứ hàng hóa

Kiểm tra các chứng từ khách hàng gửi xem những thông tin có trong chứng từ có trùng khớp hay không, có đầy đủ những thông tin cần thiết không. Trong trường hợp, thông tin giữa các chứng từ không trùng khớp với nhau thì nhân viên chứng từ sẽ liên hệ với khách hàng để bổ sung đầy đủ và chính xác hơn.

Bước 2: Lấy lệnh giao hàng D/O – EDO

Trước khi tàu cập cảng từ 2–3 ngày, hãng tàu hoặc công ty giao nhận sẽ gửi Thông báo hàng đến cho doanh nghiệp. Đây là văn bản quan trọng xác nhận lịch trình hàng về và hướng dẫn các bước nhận hàng. Thông báo này thường bao gồm các thông tin:

- ✓ Tên hãng tàu hoặc Forwarder phát hành thông báo
- ✓ Số vận đơn tương ứng với lô hàng
- ✓ Thông tin người gửi và người nhận hàng
- ✓ Thời gian hàng đến và cảng đến

Sau khi nhận được Arrival Notice, doanh nghiệp sẽ tiến hành làm thủ tục lấy lệnh giao hàng. Lệnh giao hàng có thể tồn tại dưới hai hình thức:

- ✓ D/O: Lệnh giao hàng giấy, được phát hành trực tiếp tại văn phòng hãng tàu hoặc Forwarder
- ✓ Hoặc EDO: Lệnh giao hàng điện tử, được gửi qua email hoặc thông qua hệ thống điện tử của hãng tàu.

Hiện nay, nhiều hãng tàu lớn đã chuyển sang sử dụng EDO để tiết kiệm thời gian, giảm thủ tục hành chính và hỗ trợ doanh nghiệp thuận lợi hơn trong việc nhận hàng.

Trong cả hai trường hợp, để lấy được D/O hoặc EDO, doanh nghiệp cần:

- Đóng đầy đủ các loại phí: phí D/O, phí THC (phụ phí xếp dỡ hàng hóa tại cảng), phí chứng từ,...
- Chuẩn bị hồ sơ theo yêu cầu từ hãng tàu hoặc Forwarder
- Làm giấy mượn container (nếu cần), đóng tiền cọc và nhận Giấy mượn cont hoặc Giấy hạ rỗng để phục vụ công tác kéo container về kho

Lưu ý

- Nếu hàng về trực tiếp từ hãng tàu, doanh nghiệp chỉ cần 01 bộ EDO hoặc D/O do hãng tàu phát hành.

- Nếu hàng đi qua Forwarder, cần có 02 bộ: một của hãng tàu và một do Forwarder phát hành.

Sau khi có được EDO hoặc D/O, doanh nghiệp cần kiểm tra kỹ các thông tin

- ✓ Nội dung có khớp với vận đơn B/L không
- ✓ Thời hạn hiệu lực
- ✓ Dấu xác nhận giao thẳng (nếu có)
- ✓ Các hóa đơn thanh toán liên quan đã được hoàn tất

Việc chuẩn bị đầy đủ và chính xác trong bước lấy lệnh giao hàng giúp đảm bảo quá trình thông quan và nhận hàng diễn ra nhanh chóng, đúng lịch trình.

Bước 3: Làm thủ tục hải quan

Chuẩn bị hồ sơ hải quan: bộ hồ sơ hải quan đối với hàng mẫu dịch, gồm các giấy tờ sau: Tờ khai hải quan hàng nhập khẩu, Phiếu tiếp nhận hồ sơ, Giấy giới thiệu của cơ quan, Giấy phép kinh doanh, Hợp đồng ngoại thương hoặc đơn đặt hàng, Bản kê chi tiết, Vận đơn, Điện giao hàng (nếu là B/L surrendered), Lệnh giao hàng, Giấy chứng nhận xuất xứ, Giấy chứng nhận phẩm chất hoặc kiểm dịch nếu có, hóa đơn thương mại

- Khai và tính thuế: chủ hàng tự khai và áp mã tính thuế
- Đăng ký tờ khai: Hải quan nhận hồ sơ, kiểm tra doanh nghiệp còn nợ thuế quá 90 ngày không. Nếu hồ sơ đầy đủ và không nợ thuế, nhân viên hải quan sẽ ký xác nhận và chuyển hồ sơ qua đội trưởng hải quan để phúc tập tờ khai. Sau đó bộ phận thu thuế sẽ kiểm tra, vào sổ sách, máy tính và ra thông báo thuế. Chủ hàng nhận thông báo thuế và phiếu tiếp nhận hồ sơ, còn bộ hồ sơ chuyển qua bộ phận kiểm hóa
- Nếu luồng xanh: miễn kiểm tra
- Nếu luồng vàng: kiểm tra hồ sơ giấy

Nộp chứng từ tại chi cục Hải quan gồm: tờ khai hải quan (in từ phần mềm VNACCS/VCIS); Hợp đồng ngoại thương; Hóa đơn thương mại; Phiếu đóng gói; Vận đơn; C/O (nếu có)

Kiểm tra nợ thuế quá 90 ngày: Hải quan sẽ tra cứu doanh nghiệp có nợ thuế quá hạn trên 90 ngày không, nếu còn nợ tờ khai sẽ có thể bị từ chối thông quan cho đến khi hoàn thành nghĩa vụ thuế.

Kiểm tra HS, trị giá, thuế suất: Hải quan sẽ kiểm tra mã HS đã khai đúng với bản chất của hàng hóa không (nếu chưa phù hợp sẽ yêu cầu doanh nghiệp chỉnh sửa, bổ sung hoặc giải trình); nếu trị giá thấp hoặc có dấu hiệu bất thường hải quan sẽ ấn định lại trị giá tính thuế; đối chiếu mã HS với thuế suất đã khai nếu sai thuế suất (quá thấp so với quy định) sẽ yêu cầu nộp thuế bổ sung.

- Nếu luồng đỏ: kiểm tra hồ sơ và kiểm tra thực tế hàng hóa

Đăng ký kiểm hóa: đối với hàng nguyên container, có thể kiểm hóa tại cảng hay đưa về ICD ngoài cảng. Trước khi kiểm hóa, cán bộ hải quan thường đối chiếu D/O với Manifest

Tiến hành kiểm hóa: các nhân viên hải quan sẽ tiến hành kiểm tra thực tế hàng hóa tại kho cảng, tại bãi container, ICD hay kho riêng tùy từng loại hàng

Những chứng từ cần chuẩn bị để khai thực tế ngoài cảng đối với hàng luồng vàng và luồng đỏ gồm:

- ✓ Giấy giới thiệu: đối với những FWD đại diện cho doanh nghiệp nhập khẩu
- ✓ Các chứng từ đã được đính kèm: Invoice, Packing List, Bill of Lading Kiểm tra thuế: Sau khi kiểm hóa, hồ sơ sẽ được chuyển sang bộ phận theo dõi và thu thuế để kiểm tra việc áp mã tính thuế, loại thuế áp dụng, thuế suất áp dụng, giá tính thuế, tỷ giá tính thuế.... Sau khi kiểm tra thuế xong lãnh đạo hải quan sẽ ký và đóng dấu “đã hoàn thành thủ tục hải quan”

Nhận thông báo thuế, đóng thuế và các lệ phí hải quan.

Bước 4: Thủ tục nhận hàng tại cảng

Sau khi hoàn tất các thủ tục hải quan và đã có đầy đủ chứng từ cần thiết, doanh nghiệp sẽ tiến hành thủ tục nhận hàng tại cảng để lấy container hàng về kho. Quy trình này bao gồm hai phần chính: thực hiện thủ tục tại phòng thương vụ cảng và văn phòng hải quan công.

Tại phòng thương vụ cảng

Doanh nghiệp hoặc nhân viên giao nhận đến quầy thương vụ của cảng để thực hiện thủ tục in phiếu EIR đây là phiếu xác nhận container đã đủ điều kiện được đưa ra khỏi cảng. Để nhận được phiếu này, người đến cảng cần nộp các khoản phí liên quan, gồm:

- ✓ Phí nâng hạ container
- ✓ Phí chuyển bãi kiểm hóa (nếu có)
- ✓ Phí lưu container (nếu phát sinh)

Sau khi hoàn tất, phòng thương vụ sẽ cấp cho doanh nghiệp phiếu EIR là cơ sở pháp lý để lấy container ra khỏi cảng.

Tại văn phòng hải quan công

Người nhận hàng tiếp tục nộp các chứng từ liên quan cho cán bộ hải quan công để thực hiện đối chiếu và xác nhận container đã đủ điều kiện ra khỏi khu vực giám sát hải quan. Các chứng từ cần thiết gồm:

- ✓ Tờ khai hải quan điện tử đã thông quan (bản gốc)
- ✓ Tờ khai hải quan đã thông quan (bản photocopy)
- ✓ Lệnh giao hàng có xác nhận đóng dấu giao thẳng
- ✓ Danh sách container được chất lên tàu
- ✓ Phiếu giao nhận container (EIR)

Sau khi kiểm tra và đối chiếu xong, cán bộ hải quan sẽ thực hiện: Đóng dấu xác nhận vào tờ khai hải quan với nội dung “Hàng đã qua khu vực giám sát”. Đóng dấu xác nhận vào phiếu giao nhận container. Nhân viên giao nhận sau đó sẽ mang phiếu EIR đã được xác nhận đến khu vực nâng container, làm thủ tục xuất bãi và tiến hành đưa container hàng về kho của công ty.

Bước 5: Nhận hàng về kho riêng

➤ *Nhận container tại cảng hoặc ICD*

- ✓ Sử dụng phiếu EIR do cảng hoặc ICD cấp để lấy container ra khỏi bãi
- ✓ Kiểm tra thực tế container trước khi rời cảng
- ✓ Tình trạng bên ngoài container có móp, méo, rách hay thủng
- ✓ Tình trạng seal niêm phong có đảm bảo seal đúng số không có dấu hiệu cạy phá
- ✓ Vận chuyển container về kho riêng
- ✓ Sử dụng phương tiện vận tải như xe đầu kéo để vận chuyển container về kho
- ✓ Quản lý vận chuyển container cần lưu ý thời gian trả rỗng container theo quy định của hãng tàu để tránh phát sinh phí lưu kho

➤ *Làm thủ tục hạ rỗng tại Depot/ICD/Cảng*

Sau khi rút hàng xong tại kho, container rỗng sẽ được trả lại đúng địa điểm chỉ định. Khi trả container rỗng cần thực hiện:

❖ *Đóng các loại phí:*

- ✓ Phí hạ rỗng: phí đưa container rỗng xuống bãi tại Depot/ICD/Cảng
- ✓ Phí vệ sinh container: áp dụng khi container bị dơ, bẩn, có mùi hoặc có chất thải bên trong container
- ✓ Phí gỡ tem (nếu có): nếu chủ hàng có dán tem hoặc nhãn bên ngoài container
- ✓ Phí cược container: nếu hãng tàu yêu cầu đặt cọc vỏ khi nhận container

❖ *Kết toán phí cược container với hãng tàu*

Sau khi trả container rỗng hoàn tất, chủ hàng thực hiện thủ tục kết toán phí cược với hãng tàu gồm những hồ sơ như:

- ✓ Phiếu hạ rỗng container
- ✓ Hóa đơn thanh toán tại Depot/ICD/Cảng
- ✓ Giấy xác nhận không phát sinh hư hỏng container

Hãng tàu sẽ xem xét hồ sơ và hoàn trả tiền cược nếu: container được trả đúng hạn, container không hư hỏng. Thời gian hoàn tiền cược tùy hãng tàu thường trong vòng 7-30 ngày làm việc.

Bước 6: Kết toán lô hàng

➤ Gom và hoàn thiện bộ chứng từ trả cho khách hàng

Sau khi hàng được đưa về kho và xử lý xong container, nhân viên giao nhận tiến hành gom toàn bộ các chứng từ:

- ✓ Các chứng từ : Hợp đồng mua bán (Contract); Hóa đơn thương mại (Invoice); Phiếu đóng gói (Packing List); Vận đơn (Bill of Lading); Chứng nhận xuất xứ (C/O). Các chứng từ hải quan: Tờ khai hải quan, Bản kiểm hóa (nếu có), biên lai nộp thuế.
- ✓ Các chứng từ giao nhận/vận chuyển: phiếu EIR, phiếu hạ rỗng container, biên lai thu phí (cược container, phí vệ sinh, phí lưu bãi..)

Bàn giao cho khách hàng scan bản mềm gửi qua email, chuẩn bị bản cứng đầy đủ, lập phiếu bàn giao chứng từ phải ký xác nhận hai bên.

➤ Thu công nợ

Sau khi bàn giao chứng từ, nhân viên kế toán sẽ tiến hành:

- ✓ Lập bảng tổng hợp chi phí thực tế phát sinh (thu hộ phí cảng, cược container, phí dịch vụ).
- ✓ Gửi hóa đơn và công nợ kèm xác nhận chi phí
- ✓ Theo dõi thanh toán của khách hàng (chuyển khoản hay tiền mặt)

Nếu chậm thanh toán sẽ nhắc công nợ và báo cáo cấp trên.

1.7. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ

1.7.1. Các quy định pháp lý

1.7.1.1. Pháp luật quốc tế

- **Quy tắc Hague**

Quy tắc này áp dụng cho tất cả các vận đơn phát hành ở một nước tham gia Công ước Brussel 1924.

Quy tắc này không áp dụng cho hợp đồng thuê tàu, nhưng nếu vận đơn được phát hành trong trường hợp chuyên chở theo một hợp đồng thuê tàu, thì vận đơn phải tuân thủ theo Quy tắc này.

○ **Quy tắc Hague – Visby**

Quy tắc này áp dụng cho mọi vận đơn liên quan đến chuyên chở hàng hóa giữa các cảng nếu:

- Vận đơn phát hành ở một nước tham gia Quy tắc này, hoặc
- Chuyên chở hàng hóa từ một nước tham gia, hoặc
- Vận đơn quy định rằng Quy tắc này hay hoặc luật lệ bất kỳ nước nào chấp nhận Quy tắc này là nguồn luật điều chỉnh hợp đồng.

Các nước đã phê chuẩn hoặc gia nhập Quy tắc Hague – Visby (tính đến 25/3/1996) gồm: Australia, Bỉ, Đan Mạch, Ba Lan, Ai Cập, Pháp, Grudia, Phần Lan, Ecuador, Singapore, Silanca, Thụy Điển, Italy, Nhật, Thụy Sĩ, Libăng, New Zealand, Hà Lan, Luxembourg, Tây Ban Nha, Syria, Na Uy, Mexico, Cộng hòa Ả Rập Syria, Tonga.

○ **Quy tắc Hamburg**

Quy tắc này áp dụng cho tất cả các hợp đồng chuyên chở hàng hóa bằng đường giữa hai nước, nếu:

- Cảng xếp hàng hoặc cảng dỡ hàng quy định trong hợp đồng nằm ở một nước tham gia Công ước, hoặc
- Một trong các cảng dỡ hàng lựa chọn quy định trong hợp đồng là cảng dỡ hàng thực tế và cảng đó nằm ở một nước tham gia Công ước, hoặc Vận đơn đường biển hoặc chứng từ khác chứng minh cho một hợp đồng vận tải đường biển được phát hành ở một nước tham gia Công ước, hoặc
- Vận đơn đường biển hoặc chứng từ khác chứng minh cho một hợp đồng vận tải đường biển quy định rằng Quy tắc này hoặc luật lệ của bất cứ nước nào công nhận Công ước này là nguồn luật điều chỉnh hợp đồng.
- Các điều khoản của Quy tắc này sẽ áp dụng mà không phụ thuộc vào quốc tịch của tàu, của người chuyên chở, người chuyên chở thực tế, người gửi hàng, người nhận hàng hoặc bất kỳ người liên quan nào. Quy tắc này không áp dụng cho hợp đồng thuê tàu. Tuy vậy, nếu một vận đơn được phát hành

theo một hợp đồng thuê tàu, thì các điều khoản của Quy tắc này sẽ được áp dụng cho vận đơn nếu vận đơn đó điều chỉnh mối quan hệ giữa người chuyên chở với người cầm vận đơn không phải là người thuê tàu.

Các nước đã phê chuẩn Công ước Hamburg gồm: Áo, Barbadoa, Bostwana, Burkina Fasco, Cameroon, Chile, CH Séc, Ai Cập, Guynea, Gambia, Gruzia, Hungari, Kenya, Lebanon, Lesotho, Malawi, Morroco, Nigeria, Rumania, Senegal, Sierra Leone, Tazania, Tunisia, Uganda, Zambia và 29 nước khác đã ký nhưng chưa phê chuẩn.

1.7.1.2. Pháp luật Việt Nam

Nhà nước Việt Nam đã ban hành nhiều văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến vận tải, bốc dỡ, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu như: Bộ Luật Hàng hải Việt Nam 1990, Luật Hải quan, Quyết định số 2073/QĐ-GT ngày 6/10/1991, Quyết định số 2106/QĐ-GTVT ngày 23/8/1997 của Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải (thay thế Quyết định số 2073/QĐ-GT)... Các văn bản hiện hành đã quy định những nguyên tắc giao nhận, bốc dỡ, bảo quản hàng hóa XNK tại các cảng biển Việt Nam như sau:

- Việc giao nhận hàng hóa được tiến hành theo các phương pháp do các bên lựa chọn, thỏa thuận trong hợp đồng trên cơ sở có lợi nhất.
- Nguyên tắc chung là nhận hàng bằng phương pháp nào thì giao nhận theo phương pháp ấy. Phương pháp giao nhận bao gồm:
 - Giao nhận nguyên bao kiện, bó, tấm, cây, chiếc.
 - Giao nhận nguyên hầm, cặp chì.
 - Giao nhận theo số lượng, trọng lượng, thể tích bằng cách cân, đo, đếm.
 - Giao nhận theo móm nước của phương tiện.
 - Giao nhận theo nguyên container niêm phong cặp chì...
- Trách nhiệm giao nhận hàng hoá là của người chủ hàng hoặc của người được chủ hàng ủy thác (cảng) với người vận chuyển (tàu). Chủ hàng phải tổ chức giao nhận hàng hóa đảm bảo định mức xếp dỡ của cảng.
- Nếu chủ hàng không tự giao nhận được phải ủy thác cho cảng trọng việc giao nhận với tàu và giao nhận với chủ hàng nội địa.
- Người nhận hàng phải xuất trình chứng từ hợp lệ xác nhận quyền được nhận hàng và phải có chứng từ thanh toán các chi phí cho cảng.
- Người nhận hàng phải nhận hàng với khối lượng hàng hóa ghi trên chứng từ, liên tục trong một thời gian nhất định.

- Cảng không chịu trách nhiệm về hàng hóa ở bên trong, nếu bao, kiện hoặc dấu xi chì vẫn còn nguyên vẹn và không chịu trách nhiệm về những hư hỏng, mất mát mà người nhận phát hiện ra sau khi đã ký nhận với cảng.
- Việc bốc dỡ hàng hóa trong phạm vi cảng do cảng tổ chức thực hiện. Trong trường hợp chủ hàng hoặc người vận chuyển muốn đưa người và phương tiện vào cảng để bốc dỡ thì phải được cảng đồng ý và phải trả các chi phí liên quan cho cảng.
- Cảng có trách nhiệm bảo quản hàng hóa lưu tại kho, bãi cảng theo đúng kỹ thuật và thích hợp với từng vận đơn, từng lô hàng. Nếu phát hiện thấy tổn thất của hàng hóa đang lưu kho, bãi, cảng phải báo ngay cho chủ hàng biết, đồng thời áp dụng các biện pháp cần thiết để ngăn ngừa, hạn chế tổn thất.
- Việc bốc dỡ, giao nhận, bảo quản hàng hóa tại cảng được thực hiện trên cơ sở hợp đồng ký kết giữa cảng và chủ hàng hoặc người vận chuyển hoặc người được ủy thác.

1.7.2. Hệ thống chứng từ

1.7.2.1. Hợp đồng thương mại (Sales Contract)

Hợp đồng thương mại là một chứng từ quan trọng để làm cơ sở cho các chứng từ còn lại. Vì vậy, cần phải chú ý kiểm tra chính xác các nội dung được ghi trên hợp đồng, chẳng hạn:

- Thông tin bên bán và bên mua
- Tên hàng hoá, xuất xứ, số lượng, chất lượng
- Giá cả, điều khoản incoterm, hình thức và các điều khoản thanh toán
- Quy cách đóng gói, giao hàng và các chứng từ được yêu cầu.

1.7.2.2. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

Về Invoice, đây là một trong những chứng từ quan trọng để tiến hành thanh toán, đóng thuế và khai hải quan. Đây là chứng từ thể hiện yêu cầu của người bán đối với người mua trong việc thanh toán số tiền hàng đã ghi như trên hoá đơn. Ngoài ra, Invoice còn nói rõ đặc điểm, đơn giá và tổng trị giá của hàng hoá, các phương thức thanh toán, phương thức vận tải cũng được thể hiện rõ. Vì vậy, cần phải kiểm tra kỹ lưỡng các thông tin như: Số lượng, đơn giá, phương thức thanh toán, điều kiện giao hàng để đối chiếu lại xem có phù hợp với hợp đồng hay không trước khi tiến hành nhập liệu hoặc khai báo thủ tục hải quan.

1.7.2.3. Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List)

Về Packing List, đây là chứng từ thể hiện các cách thức đóng gói hàng hóa, kê khai các thông tin về hàng hoá trong kiện hàng giao thương. Vì vậy, cần phải kiểm tra cẩn thận như:

- Số lượng kiện hàng
- Trọng lượng tịnh (net weight), tổng trọng lượng(gross weight)
- Quy trình đóng gói,... trên packing list với hàng hóa thực tế.

1.7.2.4. Các loại vận đơn

Đây những chứng từ do người vận chuyển xác nhận đã nhận hàng để chuyên chở, được xem như là bằng chứng xác nhận hợp đồng vận tải đã được ký kết và nêu rõ nội dung của hợp đồng đó.

Các loại vận đơn đường biển:

- Vận đơn gốc (Original Bill of Lading): vận đơn được phát hành bởi hãng tàu hoặc Forwarder, luôn được phát 3 bản gốc, người nhận hàng phải xuất trình bản gốc để nhận hàng.
- Vận đơn điện giao hàng (Surrendered Bill of Lading): là vận đơn được phát hành khi người gửi hàng đã nộp bản gốc cho hãng tàu và yêu cầu hãng tàu giao cho người nhận mà không cần xuất trình bản gốc.
- Vận đơn đường biển (Seaway Bill): là vận đơn mà hãng tàu hoặc forwarder phát hành, vận đơn này không thể chuyển nhượng, không phát hành bản gốc và không có chức năng chứng minh quyền sở hữu hàng hóa.
- Vận đơn chủ (Master Bill of Lading-MBL): do hãng tàu phát hành
- Vận đơn nhà (House Bill of Lading-HBL): do công ty giao nhận vận tải (forwarder) phát hành.

1.7.2.5. Tờ khai hải quan (Customs Declaration)

Tờ khai hải quan là văn bản mà chủ hàng hoặc chủ phương tiện phải kê khai đầy đủ thông tin chi tiết về lô hàng khi tiến hành xuất khẩu hoặc nhập khẩu. Lệnh tờ khai hải quan là một trong những bước bắt buộc phải thực hiện khi muốn hàng hóa được thông quan.

1.7.2.6. Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O - Certificate of Origin)

Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O - Certificate of Origin) giúp cho hàng hóa được chứng minh có xuất xứ rõ ràng, hợp pháp tới thuế quan và những quy định khác của pháp luật trong xuất nhập khẩu.

Có 2 loại C/O chính

- C/O không ưu đãi: đây là C/O bình thường, nó được xác nhận với xuất xứ của sản phẩm cụ thể từ một nước nào đó như:
 - C/O thường: Form B.
 - C/O dệt may: Form Textile (Form T).
 - C/O cà phê: Form ICO.
 - C/O khác: Form Mexico, Peru, Venezuela 30
- C/O ưu đãi: đây là loại C/O cho phép sản phẩm được giảm hoặc miễn giảm thuế sang những nước mở rộng đặc quyền này. Như Form A, D, E, VJ, VK, VC,...

1.7.2.7. Giấy chứng nhận kiểm dịch (Phytosanitary Certificate)

Tùy vào từng loại mặt hàng mà xem xét có cần giấy kiểm dịch để hoàn tất hồ sơ xuất nhập khẩu hay không, thông thường là các giấy phép kiểm dịch thực vật và động vật được chứng nhận bởi cơ quan kiểm dịch. Mục đích của giấy chứng nhận này là để kiểm tra và ngăn chặn sự lây lan của dịch bệnh trên hàng hóa sang các quốc gia khác trên thế giới.

1.7.3. Điều kiện thương mại quốc tế

1.7.3.1. Giới thiệu về Incoterm 2020

○ Khái niệm

Incoterms là bộ quy tắc do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) phát hành để giải thích các điều kiện thương mại quốc tế.

○ Mục đích

- Incoterms là cung cấp một bộ quy tắc quốc tế để giải thích những điều kiện thương mại thông dụng nhất trong ngoại thương.
- Incoterms làm rõ sự phân chia trách nhiệm, chi phí và rủi ro trong quá trình chuyển hàng từ người bán đến người mua.

○ Phạm vi áp dụng

Incoterms chỉ giới hạn trong những vấn đề liên quan tới quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng mua bán hàng hóa đối với giao nhận hàng hóa được bán.

1.7.3.2. Các nhóm điều kiện trong Incoterms

○ Nhóm các quy tắc áp dụng cho phương thức vận tải

- EXW – Ex Word
- FCA – Free Carier
- CPT – Cariage Paid To
- CIP – Carriage and Insurance Paid To
- DAF – Delivered At Frontier
- DDU – Delivered Duty Unpaid
- DDP – Delivered Duty Paid
- **Nhóm các quy tắc áp dụng riêng cho vận tải đường biển và đường thủy nội địa**
 - FAS – Free Alongside Ship
 - FOB – Free on Board
 - CFR – Cost and Freight
 - CIF – Cost, Insurance and Freight
 - DES – Delivered Ex Ship
 - DEQ – Delivered Ex Quay

1.7.3.3. *Tác động của Incoterms đến quá trình giao nhận*

○ **Phân chia trách nhiệm chi phí**

Incoterms do Phòng Thương Mại Quốc tế (International Chamber of Commerce) ban hành quy định rõ ràng trách nhiệm của người bán và người mua trong từng khâu của quá trình giao nhận hàng hóa. Cụ thể, tùy theo điều kiện giao hàng, các bên sẽ chịu trách nhiệm khác nhau đối với việc thuê phương tiện vận tải, làm thủ tục hải quan, mua bảo hiểm và tổ chức giao nhận.

Sự phân chia này kéo theo việc phân bổ chi phí tương ứng như cước vận tải quốc tế, phí bốc xếp, phí lưu container, phí chứng từ và bảo hiểm hàng hóa. Điều này tác động trực tiếp đến doanh nghiệp giao nhận, bởi họ phải xác định đúng đối tượng chịu phí để thực hiện thu – chi chính xác. Đồng thời, điều kiện Incoterms cũng ảnh hưởng đến mức độ chủ động trong thuê dịch vụ giao nhận; ví dụ, nhập khẩu theo FOB giúp doanh nghiệp chủ động chọn forwarder, trong khi CIF làm giảm quyền kiểm soát do người bán chỉ định vận chuyển.

○ ***Chuyển giao rủi ro***

Incoterms còn quy định thời điểm chuyển giao rủi ro hàng hóa, từ đó ảnh hưởng đến trách nhiệm của các bên khi xảy ra mất mát hoặc hư hỏng. Việc xác định chính xác điểm chuyển giao rủi ro giúp doanh nghiệp giao nhận phối hợp xử lý sự cố một cách phù hợp, đồng thời đảm bảo quyền lợi cho khách hàng.

Đáng chú ý, điều kiện Incoterms còn ảnh hưởng đến việc lựa chọn dịch vụ giao nhận và mức độ chủ động của doanh nghiệp nhập khẩu. Chẳng hạn, trong trường hợp nhập khẩu theo điều kiện FOB, doanh nghiệp nhập khẩu có quyền chủ động lựa chọn forwarder, đàm phán cước vận tải và kiểm soát tốt hơn lịch trình vận chuyển. Ngược lại, với điều kiện CIF, quyền chủ động này bị hạn chế do người bán chỉ định đơn vị vận chuyển, từ đó có thể ảnh hưởng đến chi phí và chất lượng dịch vụ giao nhận.

1.8. Các yếu tố ảnh hưởng và quản trị rủi ro trong giao nhận

1.8.1. Các yếu tố ảnh hưởng trong giao nhận

1.8.1.1. Hạ tầng logistics và năng lực vận tải

Hạ tầng logistics đóng vai trò nền tảng trong việc đảm bảo dòng chảy hàng hóa được thông suốt. Hệ thống cảng biển, kho bãi, phương tiện vận tải và công nghệ quản lý quyết định trực tiếp đến tốc độ xử lý hàng hóa. Trong thực tế, tại nhiều quốc gia đang phát triển, bao gồm Việt Nam, hạ tầng logistics vẫn chưa đồng bộ, dẫn đến tình trạng tắc nghẽn tại cảng, thiếu container rỗng hoặc chậm trễ trong khâu vận chuyển nội địa. Điều này làm kéo dài thời gian giao nhận và phát sinh chi phí ngoài dự kiến. Ngoài ra, năng lực khai thác cảng và trình độ ứng dụng công nghệ như hệ thống quản lý cảng, cũng ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả vận hành.

1.8.1.2. Chính sách vĩ mô

Hoạt động giao nhận chịu sự điều chỉnh chặt chẽ của các chính sách thương mại, quy định hải quan và pháp luật quốc tế. Sự thay đổi trong thuế quan, thủ tục hải quan hoặc các hiệp định thương mại có thể làm thay đổi đáng kể quy trình và chi phí giao nhận. Bên cạnh đó, các yếu tố địa chính trị như xung đột thương mại, chiến tranh hoặc lệnh trừng phạt kinh tế có thể làm gián đoạn tuyến vận tải, buộc doanh nghiệp phải thay đổi lộ trình hoặc phương thức vận chuyển. Điều này không chỉ làm tăng chi phí mà còn kéo dài thời gian giao hàng và giảm tính ổn định của chuỗi cung ứng.

1.8.1.3. Biến động cước vận tải biển và chi phí logistics

Cước vận tải biển là một trong những yếu tố biến động mạnh nhất trong logistics quốc tế. Trong những năm gần đây, giá cước chịu ảnh hưởng lớn từ cung – cầu thị trường, giá nhiên liệu, tình trạng thiếu container và các sự kiện bất ổn toàn cầu. Khi cước vận tải tăng cao đột biến, doanh nghiệp giao nhận gặp khó khăn trong việc kiểm

soát chi phí và duy trì lợi nhuận. Đồng thời, sự biến động này cũng ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms), từ đó tác động đến quyền chủ động trong việc thuê tàu và lựa chọn đối tác giao nhận.

1.8.1.4. Yếu tố kinh tế - chính trị

Các yếu tố vĩ mô như lạm phát, biến động tỷ giá, dịch bệnh, thiên tai và xung đột quốc tế có thể gây ảnh hưởng sâu rộng đến hoạt động logistics. Ví dụ, biến động tỷ giá làm thay đổi chi phí nhập khẩu, trong khi dịch bệnh hoặc thiên tai có thể làm gián đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu. Đây là những yếu tố khó dự đoán và nằm ngoài khả năng kiểm soát của doanh nghiệp, nhưng lại có tác động lớn đến hiệu quả hoạt động giao nhận.

1.8.2. Quản trị rủi ro trong giao nhận

1.8.2.1. Rủi ro chứng từ

Chứng từ là cơ sở pháp lý quan trọng trong giao nhận hàng hóa quốc tế. Các sai sót như khai sai thông tin trên vận đơn, hóa đơn thương mại hoặc giấy chứng nhận xuất xứ có thể dẫn đến việc hàng hóa bị giữ lại tại cảng, bị phạt hoặc thậm chí không được thông quan. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ sự thiếu chính xác trong quá trình lập chứng từ hoặc thiếu hiểu biết về quy định pháp luật của các bên liên quan. Do đó, doanh nghiệp cần xây dựng quy trình kiểm tra chứng từ chặt chẽ và nâng cao trình độ chuyên môn của nhân viên.

1.8.2.2. Rủi ro vận hành

Hoạt động vận hành trong logistics luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro do phụ thuộc vào nhiều bên như hãng tàu, cảng biển, đơn vị vận tải nội địa. Các sự cố như chậm tàu, hủy chuyến, tắc nghẽn cảng hoặc điều kiện thời tiết xấu có thể làm gián đoạn quá trình giao nhận. Những rủi ro này không chỉ ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng mà còn làm giảm uy tín của doanh nghiệp đối với khách hàng. Vì vậy, việc theo dõi lịch trình vận tải, duy trì liên lạc với các bên liên quan và xây dựng phương án dự phòng là rất cần thiết.

1.8.2.3. Rủi ro chi phí

Chi phí phát sinh là một trong những rủi ro phổ biến nhất trong giao nhận. Các khoản phí như lưu container, lưu bãi, phí lưu kho hoặc phí phạt do chậm trễ có thể tăng nhanh nếu quá trình giao nhận không được kiểm soát tốt. Trong nhiều trường hợp, chỉ cần chậm vài ngày cũng có thể khiến chi phí tăng đáng kể, ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Do đó, việc quản lý thời gian giao nhận, theo dõi deadline free time và phối hợp chặt chẽ với khách hàng là yếu tố then chốt để hạn chế rủi ro này.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày một cách hệ thống những cơ sở lý luận cơ bản liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế, đặc biệt là giao nhận hàng hóa nguyên container (FCL) bằng đường biển. Trên cơ sở đó, các khái niệm, đặc điểm, vai trò cũng như quy trình giao nhận đã được làm rõ, góp phần xây dựng nền tảng lý thuyết vững chắc cho việc nghiên cứu các nội dung ở những chương tiếp theo.

Ngoài ra, chương này cũng đã phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận, bao gồm hạ tầng logistics, chính sách vĩ mô, biến động chi phí vận tải và các yếu tố kinh tế – chính trị toàn cầu. Đồng thời, nội dung về quản trị rủi ro đã chỉ ra những rủi ro phổ biến trong thực tiễn như rủi ro chứng từ, rủi ro vận hành và rủi ro chi phí, từ đó nhấn mạnh tầm quan trọng của việc xây dựng hệ thống quản trị rủi ro chủ động trong doanh nghiệp.

Tổng thể, các nội dung được trình bày trong chương 1 là cơ sở quan trọng để làm tiền đề cho việc phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại doanh nghiệp ở các chương tiếp theo.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS PORTSERCO.

2.1. Tổng quan về công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS PORTSERCO

Tên giao dịch tiếng anh: PORTSERCO LOGISTICS JOINT STOCK COMPANY.

Logo công ty:



Hình 2.1. Logo công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Địa chỉ: Số 59 Ba Đình, Phường Thạch Thang, Quận Hải Châu, Thành Phố Đà Nẵng.

Tel: 0236 3822 113 Fax: 0236 3863 736

Mail: portserco@portserco.com

Website: <http://portserco.com/>

Mã chứng khoán: PRC

Mã số thuế: 0400438101

Vốn điều lệ: 12.000.000.000 đồng (Mười hai tỷ đồng)

Số ĐKKD: 0400438101 ngày 26/12/2002 do Sở KHDT TP. Đà Nẵng cấp.

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Logistics Portserco có tiền thân là Xí nghiệp Dịch vụ tổng hợp Cảng Đà Nẵng, được thành lập ngày 15 tháng 8 năm 1993, có chức năng cung cấp các sản phẩm dịch vụ hậu cần cảng về kho bãi, giao nhận và vận chuyển hàng hóa; kinh doanh thương mại nhiên liệu, dầu nhớt, các loại thiết bị, vật tư kỹ thuật. Ngày 26 tháng 9 năm 2002 đơn vị chuyển sang mô hình cổ phần theo quyết định số 3086/2002/QĐ-BGTVT của Bộ Giao thông vận tải với tên gọi là Công ty cổ phần dịch vụ tổng hợp Cảng Đà Nẵng và tên giao dịch tiếng Anh là Portserco. Năm 2010 Công ty đã niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX) với mã chứng khoán là PRC. Để thực

hiện mục tiêu trở thành doanh nghiệp Logistics hàng đầu tại miền Trung- cung cấp dịch vụ Logistics 3PL cho khách hàng, đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 đã quyết định đổi tên Công ty thành Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Công ty đã hòa nhập với nền kinh tế thị trường và được khách hàng tín nhiệm. Portserco đã trở thành một thương hiệu có uy tín trong ngành Logistics và đã nhận được nhiều Bằng khen của cấp Bộ, Ngành, Thành phố; giải thưởng Sao vàng đất Việt của Hội doanh nhân trẻ Việt Nam.

Phát huy thành quả đạt được trong hơn hai mươi năm qua, Portserco đẩy mạnh việc đầu tư hạ tầng, ứng dụng công nghệ mới, phát triển bền vững, mở rộng mạng lưới toàn cầu, không ngừng hoàn thiện chuỗi cung ứng góp phần xứng đáng vào phát triển kinh tế đất nước và phục vụ nhu cầu con người một cách thuận lợi.

2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh

2.1.2.1. Tầm nhìn

Nhận thức việc luân chuyển hàng hóa, giao lưu văn hóa phục vụ đời sống con người ngày càng cấp thiết trong thế giới phẳng, chúng tôi góp phần đáp ứng nhu cầu một cách kịp thời, thuận tiện.

2.1.2.2. Sứ mệnh

Portserco cam kết ứng dụng công nghệ hiện đại, phát triển bền vững, hội nhập quốc tế để cung cấp sản phẩm dịch vụ logistics 3PL nhằm kết nối nhà sản xuất và người tiêu dùng trên toàn thế giới một cách nhanh chóng, đơn giản, hiệu quả.

2.1.3. Ngành nghề kinh doanh



Hình 2.2. Ngành nghề kinh doanh của Portserco.

2.1.3.1. Vận tải đa phương thức

- Vận chuyển container, thiết bị, hàng tổng hợp trên các tuyến nội địa và quốc tế bằng đường bộ, đường sắt, hàng không.
- Đặc biệt vận tải hàng hóa từ các cảng biển miền Trung Việt Nam đến các nhà máy, công trình trong nước và Hành lang kinh tế Đông – Tây và ngược lại.

2.1.3.2. Dịch vụ kho bãi và hàng hải

- Cung cấp các sản phẩm dịch vụ hậu cần cảng về lưu kho bãi và bảo quản hàng hóa với trang thiết bị tiêu chuẩn.
- Cho thuê, lưu kho, bốc dỡ hàng hóa.
- Giao nhận, vận chuyển hàng hóa đến khắp nơi trên thế giới.
- Đại lý làm thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa, khai thuê hải quan.
- Đại lý hàng hải và môi giới tàu biển.
- Vệ sinh, khử mùi container, khử trùng hàng hóa theo yêu cầu.

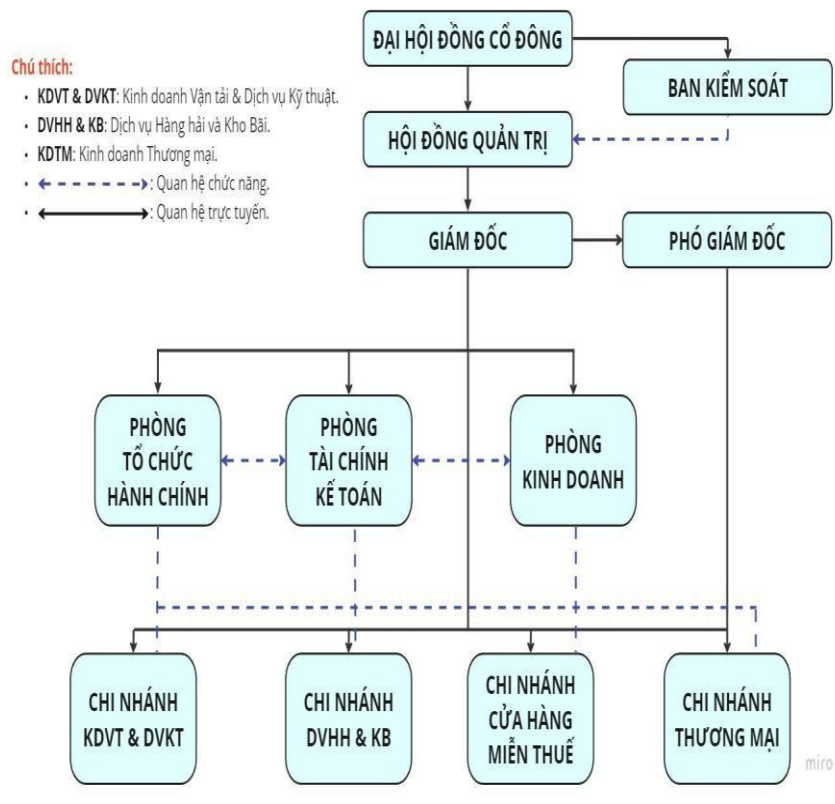
2.1.3.3. Kinh doanh thương mại

- Là nhà phân phối dầu nhờn công nghiệp Castrol khu vực Miền Trung và Tây nguyên.
- Kinh doanh xăng dầu.

- Kinh doanh phụ tùng - vật tư kỹ thuật cho các phương tiện vận tải thủy - bộ.

2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

2.1.4.1. Cơ cấu tổ chức



Sơ đồ 2.1.4.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức công ty Cổ phần Logistics Portserco.

2.1.4.2. Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận

• Phòng kinh doanh

Chức năng: Tham mưu cho Giám đốc Công ty về công tác kinh doanh của Công ty bao gồm công tác Marketing, chính sách bán hàng, chăm sóc khách hàng, công tác quản lý, tổ chức và điều hành các hoạt động kinh doanh dịch vụ Logistics nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh cao nhất, không ngừng nâng cao uy tín của Công ty trên thị trường, đảm bảo sự phát triển bền vững của Công ty.

Nhiệm vụ:

- Xây dựng kế hoạch và triển khai công tác nghiên cứu thị trường. Tổng hợp và đánh giá kết quả nghiên cứu thị trường để xây dựng chiến lược kinh doanh, phương án đầu tư và kế hoạch phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả trên từng lĩnh vực ngành nghề.

- Xây dựng chính sách bán hàng, chính sách khách hàng phù hợp với từng thời kỳ kinh doanh của Công ty. Xây dựng chương trình và tổ chức thăm khách hàng theo định kỳ.
 - Xây dựng kế hoạch kinh doanh dài hạn, trung hạn và ngắn hạn theo Nghị quyết của Đại hội cổ đông và Hội đồng quản trị để trình lãnh đạo Công ty phê duyệt. Đề xuất các biện pháp triển khai hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất.
 - Tổng hợp, phân tích đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh theo tháng, quý, năm, theo nhóm dịch vụ và theo đối tượng khách hàng để báo cáo lãnh đạo Công ty theo định kỳ.
- ***Phòng tài chính kế toán***

Chức năng: Tham mưu cho Giám đốc Công ty công tác Quản trị tài chính và công tác thống kê - kế toán của Doanh nghiệp, đảm bảo việc bảo toàn và phát triển vốn, tuân thủ nghiêm túc luật pháp và điều lệ của Công ty.

Nhiệm vụ:

- Lập báo cáo theo định kỳ Tháng - Quý – Năm theo quy định.
 - Lập kế hoạch tài chính định kỳ, huy động và quản lý các nguồn vốn, có kế hoạch sử dụng các nguồn vốn đạt hiệu quả cao nhất.
 - Kiểm soát chi phí sản xuất kinh doanh, tính toán giá thành hợp lý tăng khả năng cạnh tranh trong kinh doanh của Công ty.
 - Chấp hành nghiêm túc chuẩn mực kế toán, thực hiện đúng chế độ tài chính của nhà nước thực hiện chế độ báo biểu theo quy định, chính sách thuế. Kiến nghị kịp thời khi phát hiện thấy vướng mắc giữa thực tế hoạt động của doanh nghiệp và chủ trương của nhà nước.
 - Thực hiện việc đối chiếu và thu hồi công nợ với các khách hàng theo thanh lý hợp đồng đã ký kết.
- ***Phòng tổ chức hành chính***

Chức năng: Phòng Tổ chức hành chính có chức năng tham mưu cho Giám đốc Công ty về công tác quản trị nguồn nhân lực, quản trị lao động - tiền lương và quản trị hành chính; các công tác khác theo sự phân công hoặc ủy quyền, đảm bảo đúng theo quy định của Pháp luật và Điều lệ của Công ty.

Nhiệm vụ:

- Quản lý lao động, tổng hợp, phân tích đánh giá chất lượng lao động tại Công ty, đề xuất việc quy hoạch lao động hợp lý, cân đối và phát triển nhân lực.
 - Xây dựng quy chế và tiêu chuẩn tuyển dụng lao động, tổ chức đào tạo – đào tạo lại, huấn luyện nâng cao tay nghề và tổ chức thực hiện việc nâng lương, nâng bậc hàng năm cho người lao động.
 - Nghiên cứu xây dựng, sửa đổi, bổ sung các nội quy, quy chế, các hợp đồng lao động; quản lý theo dõi việc thực hiện và đề xuất biện pháp xử lý các trường hợp phát sinh theo luật định.
 - Xây dựng định mức tiền lương, quy chế phân phối tiền lương, thưởng phù hợp với luật pháp, điều lệ và tình hình thực tế của Công ty.
- ***Chi nhánh kinh doanh vận tải và dịch vụ kỹ thuật***

Chức năng: Chi nhánh Kinh doanh vận tải và Dịch vụ kỹ thuật là đơn vị có chức năng sản xuất, kinh doanh theo Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động chi nhánh số: 0400438101-008, đăng ký lần đầu ngày 02/3/2011 và thay đổi lần 1 ngày 15 tháng 04 năm 2016, do Phòng Đăng ký Kinh doanh Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Đà Nẵng cấp.

Nhiệm vụ:

- Quản lý và khai thác có hiệu quả tài sản, tiền vốn và lao động của Công ty giao.
 - Tổ chức thực hiện các dịch vụ gia công chế tạo sản phẩm cơ khí, sửa chữa thiết bị vận tải đường bộ, thiết bị nâng cẩu, máy công cụ, thi công xây dựng và sửa chữa công trình công nghiệp và dân dụng loại vừa và nhỏ.
 - Tổ chức thực hiện việc vận chuyển, xếp dỡ hàng hoá theo yêu cầu của Công ty. Quan hệ tốt với khách hàng, thực hiện việc phối hợp hiệu quả với các nhà cung cấp khác, không ngừng nâng cao năng suất và chất lượng dịch vụ.
 - Thực hiện nghiêm túc quy trình công việc, các định mức về chi phí trong sản xuất kinh doanh, thực hành tiết kiệm và chống lãng phí. Chi nhánh phấn đấu hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh doanh hàng năm và đảm bảo kinh doanh an toàn.
- ***Chi nhánh dịch vụ hàng hải và kho bãi***

Chức năng: Chi nhánh Dịch vụ Hàng hải và Kho bãi là đơn vị có chức năng tổ chức hoạt động kinh doanh theo Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động chi nhánh số: 0400438101-006, đăng ký lần đầu ngày 02/3/2011 và thay đổi lần 1 ngày 15 tháng 4

năm 2019, do Phòng Đăng ký Kinh doanh Sở kế hoạch và Đầu tư Thành phố Đà Nẵng cấp.

Nhiệm vụ:

- Quản lý và khai thác có hiệu quả tài sản, tiền vốn và lao động của Công ty giao.
- Tổ chức thực hiện các dịch vụ Đại lý Hàng hải, Khai thác Cảng biển, dịch vụ Kho - Bãi, nhận uỷ thác giao nhận kiểm đếm hàng hóa và dịch vụ thông quan hàng hoá, thực hiện các dịch vụ khác khi có yêu cầu. Chi nhánh phấn đấu hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh doanh hàng năm và đảm bảo kinh doanh an toàn.
- Duy trì sự ổn định của thị trường, quan hệ tốt với khách hàng. Thường xuyên đánh giá thị trường và khách hàng, đề xuất các biện pháp nhằm tăng thị phần và phát triển thị trường, đa dạng hoá sản phẩm hàng hoá- dịch vụ.
- Chấp hành nghiêm túc các quy định của nhà nước trong kinh doanh và nội quy - quy chế của Công ty.

● ***Chi nhánh kinh doanh thương mại***

Chức năng: Chi nhánh Kinh doanh Thương mại là đơn vị có chức năng tổ chức hoạt động kinh doanh theo Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động Chi nhánh số: 0400438101-007, đăng ký lần đầu ngày 02/3/2011 và thay đổi lần 2 ngày 14 tháng 4 năm 2016 do Phòng Đăng ký Kinh doanh Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Đà Nẵng cấp. Chi nhánh hoạt động theo cơ chế khoán chi phí trên cơ sở kế hoạch kinh doanh hàng năm được Giám đốc Công ty giao.

Nhiệm vụ:

- Quản lý và khai thác có hiệu quả tài sản, tiền vốn và lao động được Công ty giao.
- Triển khai các hoạt động kinh doanh theo kế hoạch hàng năm của Công ty giao trên các lĩnh vực: Kinh doanh Dầu Công nghiệp Castrol - BP, kinh doanh vật tư, phụ tùng máy móc thiết bị, kinh doanh và đại lý xăng - dầu, Dịch vụ ăn uống và các nhiệm vụ kinh doanh khác. Chi nhánh phấn đấu hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh doanh và đảm bảo kinh doanh an toàn, có lãi.
- Duy trì sự ổn định của thị trường, quan hệ tốt với khách hàng. Thường xuyên đánh giá thị trường và khách hàng, đề xuất các biện pháp nhằm tăng thị phần và phát triển thị trường, đa dạng hoá sản phẩm hàng hoá - dịch vụ.

- Chấp hành nghiêm các quy định của nhà nước trong kinh doanh và nội quy - quy chế của Công ty, pháp luật Nhà nước.
- ***Chi nhánh cửa hàng miễn thuế***

Chức năng: Chi nhánh là đơn vị có chức năng tổ chức hoạt động kinh doanh trên lĩnh vực: Hàng hóa miễn thuế theo Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động Chi nhánh số 0400438101- 001 và đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 21 tháng 4 năm 2016, do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Đà Nẵng cấp và những quy định của Pháp luật hiện hành.

Nhiệm vụ:

- Thực hiện hoạt động kinh doanh theo chức năng, đảm bảo tính hiệu quả cao, chú trọng phát triển thị trường và không ngừng tăng quy mô kinh doanh.
- Chấp hành nghiêm túc các quy định của nhà nước trong kinh doanh và nội quy- quy chế của Công ty.
- Lập báo cáo định kỳ tháng- quý - năm theo quy định của Công ty và của Nhà nước hoặc đột xuất theo yêu cầu của Lãnh đạo Công ty.
- Trưởng Chi Nhánh có trách nhiệm cung cấp, giải trình về số liệu liên quan đến DFS khi các cơ quan chức năng có thẩm quyền yêu cầu và trực tiếp chịu trách nhiệm pháp lý toàn bộ hoạt động của Chi Nhánh Cửa Hàng Miễn Thuế trước pháp luật.

Nhận xét

Cơ cấu tổ chức của công ty là cơ cấu trực tuyến, được bố trí một cách rõ ràng. Với loại hình cơ cấu tổ chức trực tuyến thể hiện được sự quản lý của các cấp từ Đại hội đồng cổ đông xuống Ban giám đốc và các phòng ban. Từ đó, các nhà quản lý của công ty có thể dễ dàng điều hành, nắm bắt tình hình hoạt động của toàn công ty. Các bộ phận trong công ty mang nhiệm vụ, quyền hạn, trách nhiệm khác nhau nhưng luôn phối hợp chặt chẽ nhằm hoàn thành đúng mục tiêu mà công ty đề ra, mang lại hiệu quả kinh doanh cho công ty.

Ưu điểm

- Đảm bảo được hiệu lực điều hành của Đại hội đồng cổ đông.
- Thông tin mệnh lệnh của cấp trên được truyền theo chiều dọc của cơ cấu tổ chức, đảm bảo thông tin được truyền đi một cách chính xác và nhanh chóng.

Nhược điểm

- Người quản lý phải thường xuyên giải quyết mối quan hệ giữa bộ phận trực tuyến và chức năng.
- Lãnh đạo chức năng có nhiều ý kiến khác nhau, nên thường xuyên phải thảo luận căng thẳng, đưa ra quyết định không kịp thời dẫn tới hiệu quả kinh doanh sụt giảm.
- Giữa các bộ phận trong công ty chưa có nhiều cơ hội tương tác với nhau, khả năng nâng cao nghiệp vụ thấp, kiến thức học tập bị hạn chế.

2.1.5. Các nguồn lực của doanh nghiệp

2.1.5.1. Nguồn lực vô hình

Trong quá trình phát triển hơn hai thập kỷ, Công ty Cổ phần Logistics Portserco đã khẳng định vị thế vững chắc trên thị trường logistics miền Trung nhờ sự hòa nhập sâu sắc với nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và lòng tin bền vững từ khách hàng, đối tác. Công ty không chỉ trở thành một thương hiệu uy tín trong lĩnh vực hậu cần cảng, giao nhận và vận tải Đa phương thức đã nhận nhiều giải danh giá từ các cấp bộ, ngành, thành phố Đà Nẵng. Đa phương thức cũng nhận giải Sao Vàng Đất Việt do Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam trao.

Dù đã nhận được nhiều bằng khen và danh hiệu cao quý, Portserco luôn coi trọng nhất chính là sự tín nhiệm lâu dài từ khách hàng và đối tác trong suốt hành trình từ ngày thành lập 26/09/2002 đến nay. Chính sự tin tưởng này đã tạo nên giá trị vô hình lớn nhất của công ty. Portserco có hơn 20 năm kinh nghiệm làm việc với cảng Tiên Sa. Portserco hiểu rõ thị trường logistics khu vực, từ hàng hóa miền Trung đến nhu cầu quá cảnh quốc tế. Uy tín Portserco ngày càng mạnh. Thương hiệu Portserco lan tỏa trong nước và với đối tác quốc tế.

Portserco tận dụng thành tựu đã có. Portserco đầu tư nâng cấp kho bãi hiện đại. Portserco áp dụng công nghệ số để quản lý chuỗi cung ứng. Portserco hướng tới logistics bền vững. Portserco mở rộng kết nối toàn cầu. Công ty cam kết không ngừng hoàn thiện dịch vụ, tối ưu hóa quy trình vận hành để đóng góp thiết thực vào sự phát triển kinh tế quốc gia, đồng thời mang lại sự tiện lợi và hiệu quả cao nhất cho mọi khách hàng và đối tác.

2.1.5.2. Nguồn lực vật chất



Hình 2.3. Văn phòng chính của Portserco.



Hình 2.4. Kho, bãi 1, Khu Sơn Hà của Portserco.



Hình 2.5. Kho, bãi 1, Khu Sơn Hải của Portserco.



Hình 2.6. Cây xăng dầu của Portserco.

- **Cơ sở hạ tầng**

STT	Tên TSCĐ	Diện tích	Ghi chú
1	Văn phòng chính	130m ²	59 Ba Đình, Đà Nẵng
2	Kho, bãi 1	Kho 4000 m ² , bãi 3800 m ²	Kho Sơn Hà
3	Kho, bãi 2	Kho 1000 m ² , bãi 10800 m ²	Kho Sơn Hải
4	Cây xăng dầu	130 m ²	02 Yết Kiêu, Đà Nẵng

Bảng 1. Tình hình cơ sở hạ tầng của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Văn phòng chính của Công ty chủ yếu phục vụ cho công tác hành chính và văn phòng. Hai hệ thống kho, bãi chủ yếu phục vụ việc lưu xe, hàng hóa, tọa lạc tại Đà Nẵng. Ngoài ra Công ty còn có một cây xăng dầu chủ yếu phục vụ việc bán xăng đem lại thu nhập thương mại cho Công ty.

- **Trang thiết bị**

STT	Tên trang thiết bị	Số lượng (chiếc)	Tải trọng
Đầu kéo sơmi rơmooc			
A	Sở hữu của công ty	26	30 tấn
B	Liên doanh công ty	77	30 tấn
Xe sơmi Ben			
A	Sở hữu và đồng sở hữu của công ty	27	30 tấn
B	Liên doanh công ty	32	30 tấn
Xe thùng và xe ben			
A	Sở hữu của công ty		
1	Xe thùng Asisa	02	20 tấn
2	Xe ben	10	20 tấn
B	Liên doanh công ty	84	20 tấn
Phương tiện, thiết bị xếp dỡ			
	Sở hữu công ty		
1	Xe cầu kato	01	25 tấn
2	Xe nâng Toyota	03	2,3 tấn
3	Xe múc lật	01	2,5 tấn
B	Liên doanh công ty		
1	Các loại xe cầu	08	25-80 tấn
2	Các loại xe nâng	04	2-5 tấn

Bảng 2. Tình hình trang thiết bị của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Trang thiết bị thuộc sở hữu và đồng sở hữu của Công ty hình thành từ 100% vốn hoặc một phần vốn góp do Công ty bỏ ra. Trang thiết bị liên doanh là trang thiết bị Công

ty ký kết hợp đồng với công ty vận tải khác trong một khoảng thời gian nhất định và có thể được tái ký kết hay gia hạn thêm để thuê phương tiện khi cần. Trang thiết bị thuộc sở hữu của Công ty hoặc đồng sở hữu được lưu bãi tại 2 kho bãi của công ty tại Đà Nẵng, trang thiết bị liên doanh thì không. Khi có hợp đồng vận tải và cần huy động xe thì bộ phận hiện trường sẽ thực hiện việc huy động. Nếu thiếu phương tiện, bộ phận hiện trường sẽ huy động thêm phương tiện từ các công ty liên doanh. Xe đang trên đường ở các vùng khác thì lưu xe trên đường.

Nhận xét:

Những nội dung trên cho thấy Công ty Cổ phần Logistics Portserco có năng lực cơ sở vật chất và hạ tầng logistics tương đối toàn diện, đáp ứng đa dạng nhu cầu lưu trữ, bảo quản và vận chuyển hàng hóa của khách hàng. Hệ thống kho bãi chuyên dụng với diện tích lớn, được quản lý chuyên nghiệp, giúp công ty đảm bảo chất lượng hàng hóa trong suốt quá trình lưu kho và xuất nhập. Bên cạnh đó, việc đầu tư đồng bộ vào đội xe vận tải, phương tiện xếp dỡ hiện đại cùng đội ngũ lao động có tay nghề cao đã giúp Portserco chủ động trong khai thác dịch vụ, đảm bảo tiến độ và an toàn trong quá trình vận chuyển, xếp dỡ. Ngoài hoạt động logistics cốt lõi, việc sở hữu và khai thác cây xăng dầu cùng dịch vụ phân phối nhiên liệu và vật tư phụ tùng góp phần hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động vận tải, đồng thời đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh và nâng cao năng lực phục vụ tổng thể của công ty.

2.1.5.3. Nguồn nhân lực

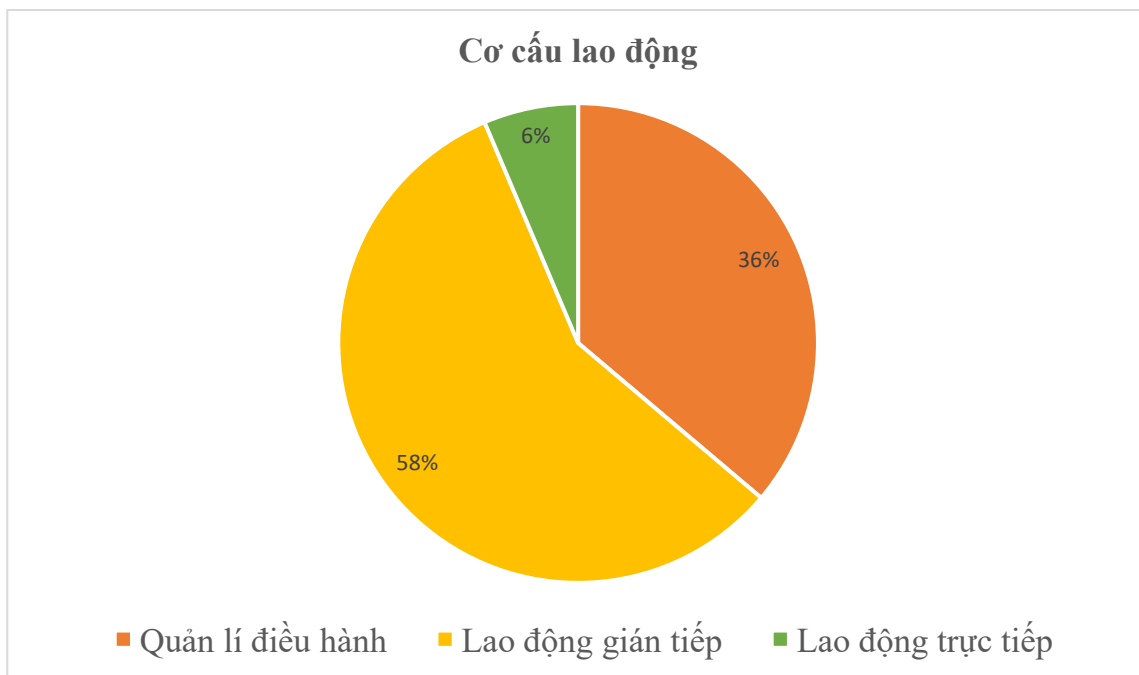
Phòng chức năng	Các vị trí trong phòng	Số lượng nhân sự
Phòng Kinh doanh	○ Trưởng, phó phòng ○ Bộ phận Marketing ○ Bộ phận bán hàng ○ Tổ hiện trường	9
Phòng Tổ chức hành chính	○ Phụ trách phòng ○ Nhân sự - Lao động – Tiền lương, văn thư ○ Kỹ thuật – VSATLĐ ○ Lái xe ○ Tạp vụ ○ Tổ bảo vệ	8
Phòng Tài chính kế toán	○ Kế Toán Trưởng ○ Thanh toán, tổng hợp ○ Ngân hàng - công nợ ○ Phân tích tài chính	4
Chi nhánh kinh doanh vận tải và dịch vụ kỹ thuật	○ Giám đốc chi nhánh kinh doanh vận tải và dịch vụ ○ Thống kê - kế toán tổng hợp ○ Điều độ vận tải - kỹ thuật ○ Thống kê ○ Công nhân cơ khí ○ Công nhân lái xe	16
Chi nhánh dịch vụ hàng hải và kho bãi	○ Giám đốc chi nhánh ○ Thống kê - kế toán tổng hợp ○ Đại lý hàng hải , khai thác cảng ○ Quản lý kho bãi - giao nhận	7
Chi nhánh kinh doanh thương mại	○ Giám đốc chi nhánh ○ Thống kê - hỗ trợ bán hàng ○ Nhân viên bán hàng Castrol - hỗ trợ ○ Nhân viên cung ứng vật tư - nhiên liệu	3

Bảng 3. Phân bố nhân sự của Công ty Cổ phần Logistics Portserco

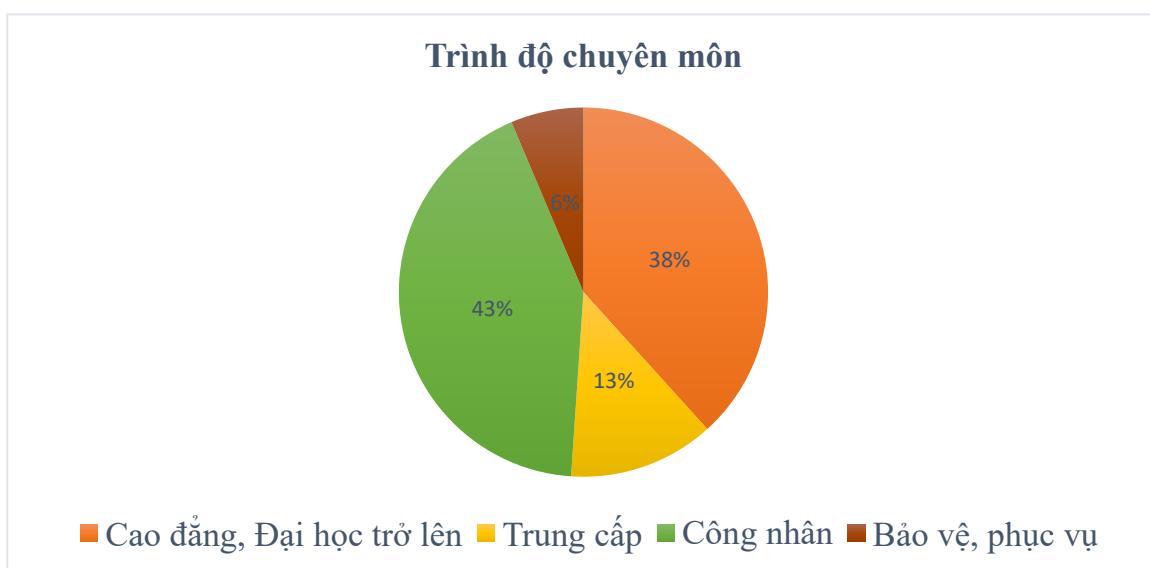
Tổng cộng số lao động hiện có: 47 người. Trong đó:

a) Lao động quản lý (văn phòng công ty): 17 người.

- b) Lao động điều hành trực tiếp (các đơn vị trực thuộc): 27 người.
- c) Lao động phục vụ, bán hàng, bảo vệ và sản xuất trực tiếp: 3 người.



Biểu đồ 2.1. Cơ cấu lao động của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.



Biểu đồ 2.2. Trình độ chuyên môn của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

2.1.5.4. Nguồn lực tài chính

STT	TÀI SẢN	Mã số	2022(VND)	2023(VND)	2024(VND)
A	TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	81.802.467.981	33.857.913.509	26.470.278.811
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	110	41.725.599.465	2.571.771.187	4.260.018.339
1	Tiền	111	1.725.599.465	2.571.771.187	4.260.018.339
2	Các khoản tương đương tiền	112	40.000.000.000	-	-
II	Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	16.000.000.000	6.000.000.000	-
1	Chứng khoán kinh doanh	121	-	-	-
2	Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	16.000.000.000	6.000.000.000	-
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	130	19.677.790.491	21.275.462.412	20.006.933.947
1	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	20.817.035.691	22.208.382.506	21.360.411.839
2	Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	71.464.400	126.172.827	302.106.023
3	Phải thu ngắn hạn khác	136	1.138.444.228	733.176.206	784.955.031
4	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	(2.349.153.828)	(1.792.269.127)	(2.440.538.946)
IV	Hàng tồn kho	140	4.206.263.838	3.708.219.084	1.779.157.860
1	Hàng tồn kho	141	4.206.263.838	3.708.219.084	1.779.157.860
2	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	-	-	-
V	Tài sản ngắn hạn khác	150	192.814.187	302.460.826	424.168.665
1	Chi phí trả trước ngắn hạn	151	191.481.706	242.892.899	312.892.177
2	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	1.332.481	-	111.276.488
B	TÀI SẢN DÀI HẠN	200	23.986.507.376	23.037.520.092	26.346.202.745
I	Các khoản phải thu dài hạn	210	-	-	-
II	Tài sản cố định	220	11.375.975.343	10.021.467.530	13.555.908.957

1	Tài sản cố định hữu hình	221	4.627.578.184	3.785.334.463	7.832.039.982
	- Nguyên giá	222	25.445.874.897	26.056.547.780	29.502.197.391
	- Giá trị hao mòn lũy kế	223	(20.818.296.713)	(22.271.213.317)	(21.670.157.409)
2	Tài sản cố định thuê tài chính	224	3.228.197.159	2.715.933.067	2.203.668.975
	- Nguyên giá	225	3.868.527.273	3.868.527.273	3.868.527.273
	- Giá trị hao mòn lũy kế	226	(640.330.114)	(1.152.594.206)	(1.164.858.298)
3	Tài sản cố định vô hình	227	3.520.200.000	3.520.200.000	3.520.200.000
	- Nguyên giá	228	3.520.200.000	3.520.200.000	3.520.200.000
	- Giá trị hao mòn lũy kế	229	-	-	-
III	Bất động sản đầu tư	230	-	-	-
IV	Tài sản dở dang dài hạn	240	11.219.784.630	11.565.448.630	11.570.874.029
1	Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241	-	-	-
2	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	11.219.784.630	11.565.448.630	11.570.874.029
V	Đầu tư tài chính dài hạn	250	66.000.000	66.000.000	66.000.000
1	Đầu tư vào công ty con	251	-	-	-
2	Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253	66.000.000	66.000.000	66.000.000
VI	Tài sản dài hạn khác	260	1.324.747.403	1.384.603.932	1.153.419.759
1	Chi phí trả trước dài hạn	261	1.324.747.403	1.384.603.932	1.153.419.759
2	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	-	-	-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270	105.788.975.357	56.895.433.601	52.816.481.556

Bảng 4. Bảng cân đối kế toán – Phần tài sản của Công ty Cổ phần Logistics Portserco trong năm 2022-2024

Nhận xét

Dựa trên Bảng cân đối kế toán giai đoạn 2022–2024, cơ cấu tài sản của Công ty Cổ phần Logistics Portserco có nhiều biến động đáng kể. Tổng tài sản của công ty giảm

từ 105,79 tỷ đồng năm 2022 xuống còn 52,82 tỷ đồng năm 2024, chủ yếu do sự sụt giảm mạnh của tài sản ngắn hạn.

Trong đó, tiền và các khoản tương đương tiền giảm mạnh từ 41,73 tỷ đồng năm 2022 xuống còn 4,26 tỷ đồng năm 2024 do công ty không còn duy trì các khoản đầu tư ngắn hạn như trước. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn cũng giảm dần và không còn ghi nhận vào năm 2024. Bên cạnh đó, các khoản phải thu ngắn hạn vẫn duy trì ở mức cao, cho thấy doanh nghiệp tiếp tục áp dụng chính sách bán chịu nhằm duy trì quan hệ với khách hàng, tuy nhiên cũng tiềm ẩn rủi ro về công nợ. Hàng tồn kho giảm liên tục qua các năm, phản ánh khả năng quản lý và luân chuyển hàng hóa được cải thiện.

Ở chiều ngược lại, tài sản dài hạn có xu hướng tăng nhẹ, đặc biệt là tài sản cố định hữu hình trong năm 2024. Điều này cho thấy công ty đang chú trọng đầu tư cơ sở vật chất và phương tiện phục vụ hoạt động logistics. Ngoài ra, chi phí xây dựng cơ bản dở dang duy trì ở mức cao cho thấy doanh nghiệp vẫn đang triển khai các dự án đầu tư dài hạn nhằm mở rộng năng lực hoạt động trong tương lai.

Nhìn chung, cơ cấu tài sản của công ty đang có xu hướng chuyển dịch từ tài sản ngắn hạn sang tài sản dài hạn, thể hiện định hướng đầu tư và phát triển bền vững trong dài hạn.

NGUỒN VỐN	Mã số	2022 (VND)	2023 (VND)	2024 (VND)
C. NỢ PHẢI TRẢ	300	28.390.107.469	21.981.407.718	17.127.211.324
I. Nợ ngắn hạn	310	20.990.153.255	15.455.020.784	14.856.391.670
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	3.834.057.892	3.658.989.021	7.010.375.643
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	19.770.000	113.931.300	19.850.127
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	13.709.717.522	885.572.391	1.266.888.684
4. Phải trả người lao động	314	1.096.495.130	1.261.665.590	1.872.649.066
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	1.145.354.991	929.705.110	419.696.945
6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318	301.112.576	83.120.000	36.920.000
7. Phải trả ngắn hạn khác	319	107.783.379	100.738.548	62.474.244
8. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	671.567.280	8.325.004.339	4.088.542.476
9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322	104.294.485	96.294.485	79.294.485
II. Nợ dài hạn	330	7.399.954.214	6.526.386.934	2.270.819.654
1. Phải trả người bán dài hạn	331	-	-	-

2. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338	7.399.954.214	6.526.386.934	2.270.819.654
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400	77.398.867.888	34.914.025.883	35.689.270.232
I. Vốn chủ sở hữu	410	77.398.867.888	34.914.025.883	35.689.270.232
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	12.000.000.000	12.000.000.000	12.000.000.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a	12.000.000.000	12.000.000.000	12.000.000.000
- Cổ phiếu ưu đãi	411b	-	-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	69.054.079	69.054.079	69.054.079
3. Vốn khác của chủ sở hữu	414	1.633.524.798	1.633.524.798	1.633.524.798
4. Quỹ đầu tư phát triển	418	13.033.203.023	13.033.203.023	13.033.203.023
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	50.663.085.988	8.178.243.983	8.953.488.332
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a	818.342.323	8.063.085.988	6.978.243.983
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b	49.844.743.665	115.157.995	1.975.244.349

TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440	105.788.975.357	56.895.433.601	52.816.481.556
------------------------	-----	-----------------	----------------	----------------

Bảng 5. Bảng cân đối kế toán – Phần nguồn vốn của công ty cổ phần Logistics Portserco trong năm 2022-2024

Nhận xét

Qua bảng cân đối kế toán giai đoạn 2022–2024 có thể thấy cơ cấu nguồn vốn của Công ty Cổ phần Logistics Portserco có nhiều biến động đáng chú ý. Tổng nguồn vốn giảm mạnh từ 105,79 tỷ đồng năm 2022 xuống 56,90 tỷ đồng năm 2023 và tiếp tục giảm còn 52,82 tỷ đồng năm 2024, cho thấy doanh nghiệp đang thu hẹp quy mô tài chính và tái cơ cấu nguồn vốn.

Nợ phải trả có xu hướng giảm dần qua các năm, từ 28,39 tỷ đồng năm 2022 xuống còn 17,13 tỷ đồng năm 2024. Đặc biệt, nợ dài hạn giảm mạnh, phản ánh việc công ty chủ động thanh toán các khoản vay nhằm giảm áp lực tài chính và nâng cao khả năng tự chủ vốn. Tuy nhiên, khoản phải trả người bán ngắn hạn lại tăng đáng kể trong năm 2024, cho thấy doanh nghiệp có xu hướng tận dụng nguồn vốn chiếm dụng từ nhà cung cấp để phục vụ hoạt động kinh doanh.

Vốn chủ sở hữu vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn nhưng giảm mạnh so với năm 2022. Nguyên nhân chủ yếu đến từ sự sụt giảm của lợi nhuận sau thuế chưa phân phối khi kết quả kinh doanh năm 2023 giảm đáng kể. Sang năm 2024, lợi nhuận có dấu hiệu phục hồi, giúp vốn chủ sở hữu tăng nhẹ trở lại.

Nhìn chung, cơ cấu nguồn vốn của Portserco giai đoạn 2022–2024 cho thấy doanh nghiệp đang từng bước giảm phụ thuộc vào nợ vay, đồng thời duy trì sự ổn định của nguồn vốn chủ sở hữu. Dù gặp khó khăn trong năm 2023, công ty đã có tín hiệu cải thiện tích cực trong năm 2024, tạo nền tảng cho hoạt động kinh doanh trong thời gian tới.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty

2.2.1. Phân tích các Lĩnh vực kinh doanh và thị trường

2.2.1.1. Các dịch vụ logistics chính

- **Kinh doanh vận tải đa phương thức**

Công ty Cổ phần Logistics Portserco cung cấp dịch vụ vận chuyển container, thiết bị và phân phối hàng hoá của các nhà sản xuất trong nước và ngoài nước thông qua mạng lưới phân phối bằng đường bộ, đường sắt, hàng không và đường biển rộng khắp trên lãnh thổ Việt Nam. Đem đến cho hàng triệu gia đình Việt Nam các mặt hàng tiêu dùng như: chăm sóc gia đình, chăm sóc cá nhân, hàng hóa thông minh và nhiều sản

phẩm khác. Đặc biệt vận tải hàng hóa từ các cảng biển miền Trung Việt Nam đến các nhà máy, công trình trong nước và hành lang kinh tế Đông - Tây, và ngược lại.

Với đội xe vận tải đường bộ của công ty kết hợp với mạng lưới đối tác đang phối hợp công ty cung cấp cho khách hàng các dịch vụ vận chuyển đến bất kỳ địa điểm nào, đáp ứng tất cả các yêu cầu vận chuyển và dịch vụ hậu cần từ khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở đến khi đến tay người nhận cuối cùng.

Công ty cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam đến thị trường ở Châu Á, Châu Âu và Châu Mỹ bằng đường biển, vận tải đa phương thức và dịch vụ bảo hiểm hàng hóa. Về hàng hóa vận chuyển công ty đảm nhận tất cả các loại hàng hóa chất lượng cao từ hàng may mặc, nội thất, gỗ, nhôm, thép, giày dép, thủ công mỹ nghệ.

- **Kinh doanh dịch vụ kho bãi và hàng hải**

Hiện tại công ty có kho $4000m^2$, bãi $3800m^2$ tại khu Sơn Hà và kho $1000m^2$, bãi $10800m^2$ tại khu Sơn Hải dùng để kinh doanh kho bãi, cho thuê, lưu kho, bốc dỡ, luân chuyển phục vụ cho việc tập kết hàng hóa xuất nhập khẩu của các đơn vị ký gửi, các loại hàng bách hóa, hàng nhập đã thông quan cho phân phối, và cả hàng xuất chờ kiểm hóa Hải quan. Thực hiện các quy trình bảo quản hàng hoá theo đúng yêu cầu kỹ thuật, tính chất của từng loại hàng hóa.

Ngoài ra công ty cung cấp dịch vụ xin giấy phép xuất khẩu hàng hóa, giấy chứng nhận xuất xứ, giấy chứng nhận kiểm dịch mua bảo hiểm hàng hóa. Công ty hỗ trợ và cung cấp cho khách hàng các dịch vụ lập bộ chứng từ hải quan, thực hiện tất cả các thủ tục hải quan cho hàng hoá xuất nhập khẩu theo bất cứ phương thức nào. Với đội ngũ nhân viên khai thuê hải quan của công ty là những người có giấy chứng nhận khai thuê hải quan với nhiều năm kinh nghiệm có thể đảm bảo rằng hàng hóa của khách hàng sẽ được thông quan hải quan Việt Nam với thời gian nhanh chóng, linh hoạt.

- **Kinh doanh thương mại**

Là nhà phân phối dầu nhờn công nghiệp Castrol khu vực Miền Trung và Tây Nguyên. Ngoài ra công ty còn kinh doanh xăng dầu, phụ tùng – vật tư kỹ thuật cho các phương tiện vận tải đường thủy - bộ.

2.2.1.2. *Đối thủ cạnh tranh*

Nhóm đối thủ cạnh tranh chính bao gồm các doanh nghiệp lớn như Vosco (Công ty CP Vận tải biển Việt Nam), Vietranstimex và Viconship. Những công ty này có mạng lưới quốc gia, nguồn lực mạnh, cạnh tranh gián tiếp ở vận tải biển, đại lý tàu và container. Vosco mạnh về vận tải biển, Vietranstimex nổi bật vận tải đa phương thức và hàng siêu

trọng, còn Viconship ưu thế khai thác container, tạo áp lực dài hạn khi họ mở rộng về miền Trung.

Ngược lại, nhóm đối thủ theo khu vực gây cạnh tranh trực tiếp tại Đà Nẵng và miền Trung, gồm Danalog (Logistics Cảng Đà Nẵng), Dịch vụ Cảng Hải Phòng, Dịch vụ Cảng Sài Gòn, Dịch vụ Cảng Quy Nhơn và Công ty VTB Đà Nẵng. Danalog là đối thủ lớn nhất nhờ gắn trực tiếp với cảng Tiên Sa, dịch vụ tương đồng toàn diện. Các đơn vị còn lại tranh giành thị phần địa phương ở hậu cần cảng, kho CFS và vận tải nội địa.

Tiêu chí so sánh	Vosco (Vận tải biển VN)	Vietranstimex	Viconship	Danalog (Logistics Cảng Đà Nẵng)
Mô hình hoạt động	Doanh nghiệp vận tải biển, sở hữu đội tàu lớn.	Logistics tích hợp, vận tải đa phương thức, hàng siêu trường siêu trọng.	Khai thác container, logistics cảng biển.	Doanh nghiệp logistics gắn trực tiếp với Cảng Tiên Sa.
Dịch vụ cung cấp chính	- Vận tải biển - Đại lý tàu biển.	- Vận tải đa phương thức - Hàng siêu trường, siêu trọng - Giao nhận logistics	- Khai thác container - Kho bãi, CFS - Logistics cảng	- Khai thác cảng. - Bốc xếp hàng hóa. - Kho bãi, CFS. - Giao nhận, vận tải nội địa.
Phạm vi hoạt động	Toàn quốc và quốc tế	Toàn quốc, quốc tế	Toàn quốc, mở rộng miền Trung	Chủ yếu tại Đà Nẵng và miền Trung.
Mức độ cạnh tranh với PORTSERCO	Cạnh tranh gián tiếp về vận tải biển và đại lý tàu	Cạnh tranh gián tiếp ở vận tải đa phương thức	Cạnh tranh gián tiếp – dài hạn khi mở rộng về miền Trung	Cạnh tranh trực tiếp, dịch vụ tương đồng.
Điểm mạnh	Đội tàu lớn, năng lực vận tải biển mạnh	Chuyên môn cao về hàng siêu trọng, dự án lớn	Thế mạnh container, hệ thống logistics rộng	Gắn trực tiếp với Cảng Tiên Sa, dịch vụ toàn diện.
Điểm hạn chế so với Portserco	Ít tập trung dịch vụ logistics địa phương	Chi phí cao, ít phù hợp khách hàng vừa và nhỏ	Chưa am hiểu sâu thị trường địa phương	Cạnh tranh cao về giá và thị phần địa phương

Bảng 6. Đối thủ cạnh tranh của Portserco.

2.2.1.3. Khách hàng

Trong quá trình hoạt động gần bó lâu năm với cảng Tiên Sa tại Đà Nẵng, Công ty Cổ phần Logistics Portserco chủ yếu phục vụ các khách hàng là doanh nghiệp tổ chức ở khu vực miền Trung và Tây Nguyên. Những khách hàng này thường là các công ty sản xuất, kinh doanh trong lĩnh vực nguyên vật liệu xây dựng, khoáng sản, nông sản, thức ăn thủy sản và một số hàng container xuất nhập khẩu. Công ty hiện có hơn 50 khách hàng lớn, cùng với đó là nhiều đối tác mới đang mở rộng hợp tác.

Cụ thể, một số khách hàng tiêu biểu mà Portserco đang phục vụ bao gồm:

- Tập đoàn Prime, cùng các doanh nghiệp lớn như Công ty CP Đồng Tâm Miền Trung, Công ty CP Xi măng Hải Vân, Công ty CP Xi măng Cosevco, Công ty CP Xi măng Ngũ Hành Sơn, Công ty CP Thép Đà Nẵng Ý, Công ty CP Thép Thái Bình Dương – những đơn vị này thường vận chuyển nguyên vật liệu xây dựng và khoáng sản qua cảng.
- Công ty CP Kỹ nghệ Khoáng sản Quảng Nam, một trong những doanh nghiệp hàng đầu về chế biến cát trắng tại Việt Nam, với nhu cầu logistics lớn về vận chuyển khoáng sản.
- Công ty TNHH Khoáng sản Transcend Việt Nam, chuyên sản xuất thủy tinh và sản phẩm từ thủy tinh, thường xuyên sử dụng dịch vụ kho bãi CFS và vận tải container.
- Công ty CP Phát triển Thủy sản Huế, tập trung vào chế biến và bảo quản thủy sản, cùng với các lô hàng thức ăn thủy sản.
- Công ty CP Nông sản Thực phẩm Quảng Ngãi, chuyên sản xuất tinh bột sắn, tinh bột biến tính và cồn ethanol, là khách hàng quen thuộc với hàng nông sản xuất khẩu.
- Ngoài ra, Portserco còn hợp tác với một số đối tác quốc tế như Acutech (Thái Lan) và SMT (Lào) cho hàng quá cảnh qua hành lang Đông-Tây, cũng như các hãng tàu biển cập cảng Tiên Sa.

Khách hàng	Đặc điểm khách hàng	Dịch vụ
Khách hàng doanh nghiệp	- Nhu cầu sử dụng dịch vụ cảng và logistics thường xuyên, ổn định, khối lượng hàng hóa lớn. - Chủ yếu là doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh vật liệu xây dựng, xi măng, thép, khoáng sản, nông sản, thủy sản và hàng container xuất nhập khẩu. - Tiêu biểu: Tập đoàn Prime, Đồng Tâm Miền Trung, Xi măng Hải Vân, Cosevco, Ngũ Hành Sơn, Thép Đà Nẵng Ý, Thép Thái Bình Dương, Khoáng sản Quảng Nam, Transcend Việt Nam, Thủy sản Huế, Nông sản Thực phẩm Quảng Ngãi. - Yêu cầu cao về tiến độ bốc xếp, an toàn hàng hóa và tính chính xác trong khai thác cảng.	- Bốc xếp hàng hóa tại cảng biển. - Lưu kho, kho bãi CFS. - Giao nhận và vận chuyển hàng hóa. - Hỗ trợ dịch vụ logistics liên quan đến xuất nhập khẩu.
Khách hàng đối tác logistics và hãng tàu	- Bao gồm các hãng tàu biển và doanh nghiệp logistics trong và ngoài nước. - Có nhu cầu sử dụng cầu bến, bốc xếp, lưu kho và các dịch vụ hỗ trợ cảng. - Có xu hướng hợp tác lâu dài để tối ưu chi phí và nâng cao hiệu quả khai thác.	- Dịch vụ cầu bến. - Bốc xếp container, hàng rời. - Dịch vụ hỗ trợ tàu biển cập cảng.
Khách hàng cá nhân và tổ chức nhỏ	- Nhu cầu gửi, nhận hàng hóa không thường xuyên, khối lượng nhỏ. - Ưu tiên sự nhanh chóng, thuận tiện và chi phí hợp lý.	- Bốc xếp hàng hóa. - Lưu kho ngắn hạn. - Hỗ trợ giao nhận hàng hóa qua cảng.

Bảng 7. Khách hàng của Portserco.

2.2.2. Kết quả kinh doanh

2.2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2022 – 2024

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2024 (VND)	Năm 2023 (VND)	Năm 2022 (VND)
Doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ	01	130.366.771.058	100.898.749.027	107.396.199.704
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	21.365.655	-	
Doanh thu thuần về bán hàng & CCDV	10	130.345.405.403	100.898.749.027	107.396.199.704
Giá vốn hàng bán	11	119.500.242.131	93.853.469.570	100.200.082.999
Lợi nhuận gộp về bán hàng & CCDV	20	10.845.163.272	7.045.279.457	7.196.116.705
Doanh thu hoạt động tài chính	21	92.927.109	1.218.810.963	778.928.027
Chi phí tài chính	22	587.816.965	986.408.757	1.628.247.384
Chi phí bán hàng	25	1.593.108.369	1.237.894.510	1.282.405.197
Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	6.706.898.913	5.904.510.440	6.470.247.650
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	30	2.050.266.134	135.276.713	(1.405.855.499)
Thu nhập khác	31	335.529.864	31.818.182	64.158.127.857
Chi phí khác	32	29.910.287	51.936.900	75.903.122
Lợi nhuận khác	40	305.619.577	(20.118.718)	64.082.224.735
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	2.355.885.711	115.157.995	62.676.369.236
Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	380.641.362	-	12.831.625.571
Lợi nhuận sau thuế TNDN	60	1.975.244.349	115.157.995	49.844.743.665

Bảng 8. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Logistics Portserco trong năm 2022-2024

Nhận xét:

Dựa trên số liệu bảng kết quả kinh doanh năm 2022-2024, có thể thấy doanh thu thuần của Công ty Cổ phần Logistics Portserco đã phục hồi và tăng trưởng ấn tượng, từ mức 107.396 tỷ đồng năm 2022 giảm nhẹ xuống 100.898 tỷ đồng năm 2023 (giảm

khoảng 6%), nhưng bật tăng mạnh lên 130.345 tỷ đồng năm 2024 (tăng 29.2% so với năm 2023). Sự tăng trưởng này phản ánh khả năng công ty đã tận dụng tốt sự phục hồi của hoạt động xuất nhập khẩu qua cảng Tiên Sa và các dịch vụ hậu cần cảng trong bối cảnh kinh tế dần ổn định sau đại dịch.

Tuy nhiên, dù doanh thu tăng, lợi nhuận gộp vẫn biến động khi giảm nhẹ năm 2023 (xuống 7.045 tỷ đồng) trước khi tăng mạnh lên 10.845 tỷ đồng năm 2024 (tăng 54%). Nguyên nhân chính có thể đến từ việc giá vốn hàng bán tăng nhanh theo doanh thu (tăng 27.3% năm 2024), chủ yếu do chi phí vận tải, nhiên liệu và bốc xếp container vẫn ở mức cao dù giá dầu thế giới đã hạ nhiệt phần nào so với đỉnh điểm cuộc chiến Nga-Ukraine. Chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng cũng tăng đáng kể năm 2024 (tăng lần lượt 13.6% và 28.7%), có thể do công ty mở rộng hoạt động, đầu tư thêm nhân sự và cơ sở vật chất để đón đầu sản lượng cảng tăng.

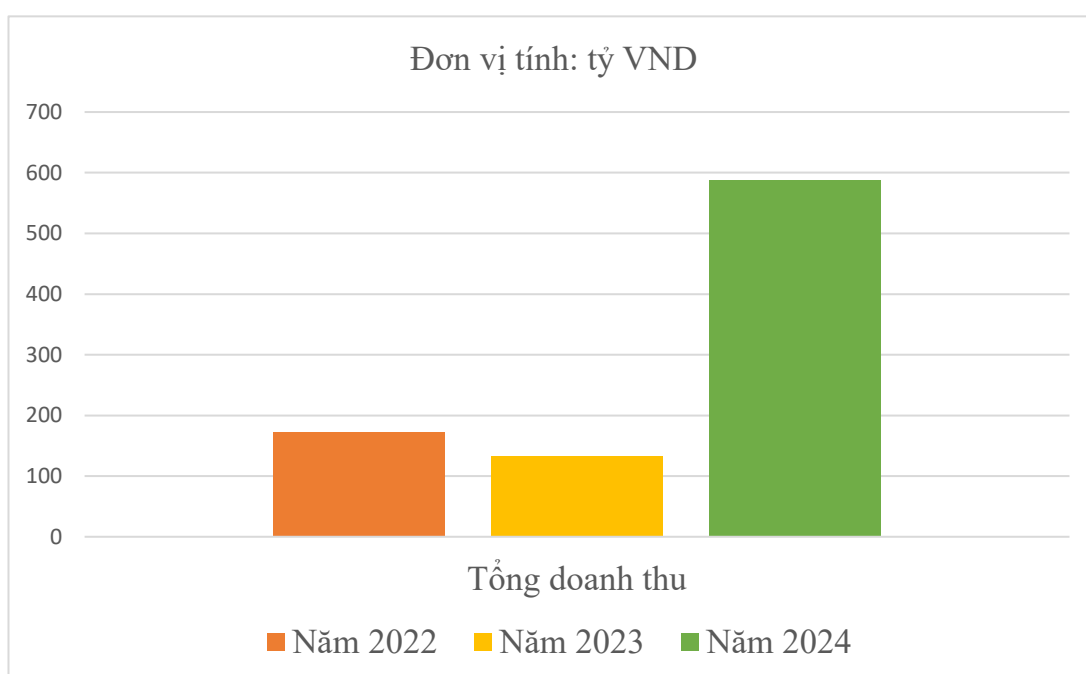
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh chính cải thiện rõ rệt, từ mức lỗ 1.405 tỷ đồng năm 2022 chuyển sang lãi nhỏ 135 triệu đồng năm 2023 và tăng vọt lên 2.050 tỷ đồng năm 2024, cho thấy nỗ lực kiểm soát chi phí và tối ưu hiệu quả vận hành đã mang lại kết quả tích cực. Thu nhập khác và chi phí khác giảm mạnh (đặc biệt năm 2023 thu nhập khác chỉ còn rất nhỏ so với mức đột biến từ chuyển nhượng tài sản năm 2022), khiến tổng lợi nhuận kế toán trước thuế giảm mạnh năm 2023 nhưng phục hồi tốt năm 2024 lên 2.355 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế cuối cùng đạt 1.975 tỷ đồng năm 2024, tăng mạnh so với 115 triệu đồng năm 2023 và 49.844 tỷ đồng năm 2022 (năm 2022 cao bất thường chủ yếu nhờ chuyển nhượng dự án).

Nhìn chung, giai đoạn 2022-2024 cho thấy Portserco đã vượt qua giai đoạn khó khăn hậu đại dịch và biến động giá nhiên liệu, từng bước cải thiện hiệu quả hoạt động kinh doanh cốt lõi. Công tác quản trị doanh nghiệp ngày càng hiệu quả, thể hiện qua việc khai thác tốt cơ sở vật chất, kiểm soát chi phí và nâng cao năng suất lao động, tạo nền tảng vững chắc để công ty đón đầu cơ hội từ sự phát triển hạ tầng cảng biển Đà Nẵng và tăng trưởng logistics miền Trung trong những năm tới.

2.2.2.2. *Doanh thu*

Chỉ tiêu	Mã số	2022 (Tỷ VND)	2023 (Tỷ VND)	2024 (Tỷ VND)	2023/2022 (%)	2024/2023 (%)
Tổng doanh thu		172.333.256	133.935.742	558.823.744	-22%	317%
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	107.396.199.704	100.898.749.027	130.366.771.058	-6%	29%
Doanh thu hoạt động tài chính	10	778.928.027	1.218.810.963	92.927.109	57%	7.523%
Thu nhập khác	31	64.158.127.857	31.818.182	335.529.864	-50%	954%

Bảng 9. Doanh thu của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024



Biểu đồ 2.3. So sánh doanh thu của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024

Nhận xét:

Doanh thu tổng thể của Portserco có xu hướng giảm trong năm 2023 và tăng mạnh trong năm 2024. Cụ thể, năm 2023 doanh thu giảm khoảng 22% so với năm 2022. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ sự suy giảm của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, nhu cầu thị trường chưa phục hồi hoàn toàn sau giai đoạn biến động, đồng thời hoạt động logistics và vận chuyển vẫn chịu ảnh hưởng bởi chi phí đầu vào cao và sự gián đoạn trong chuỗi cung ứng.

Tuy nhiên, đến năm 2024, doanh thu của công ty tăng đột biến khoảng 317% so với năm 2023. Sự tăng trưởng mạnh mẽ này chủ yếu đến từ thu nhập khác và doanh thu hoạt động tài chính tăng cao, cho thấy công ty đã có những nguồn thu bổ sung ngoài

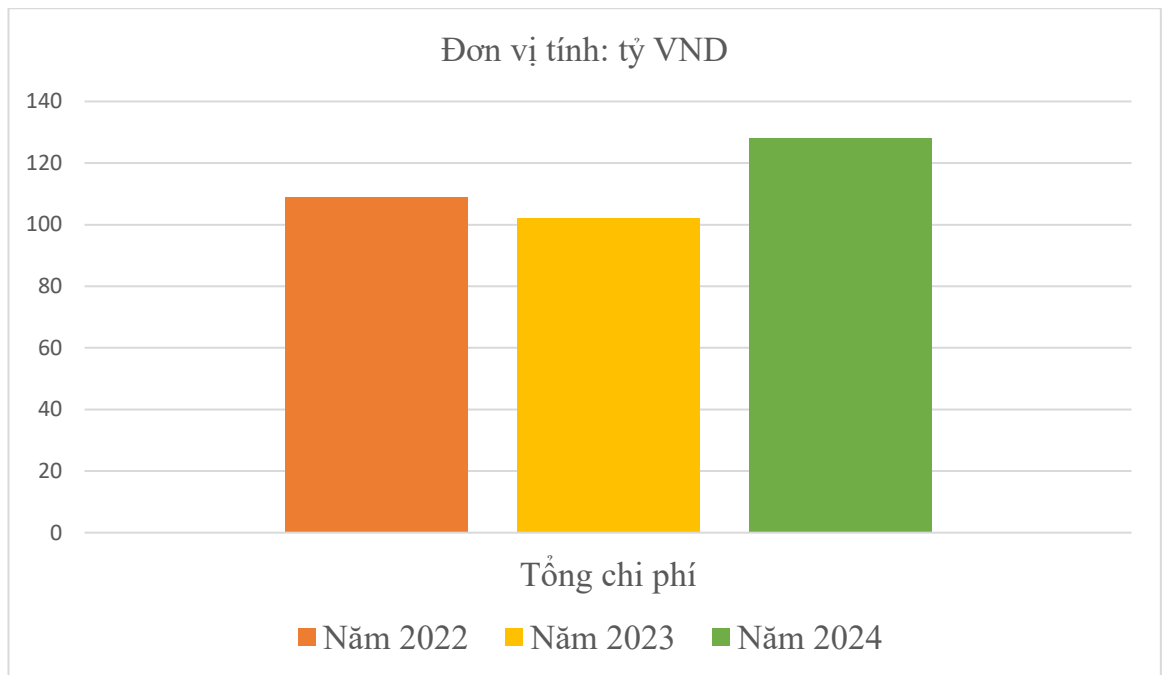
hoạt động kinh doanh cốt lõi. Bên cạnh đó, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng ghi nhận mức tăng trưởng trở lại, phản ánh nỗ lực của Portserco trong việc mở rộng hoạt động, tận dụng cơ hội thị trường và cải thiện hiệu quả kinh doanh.

Nhìn chung, giai đoạn 2022–2024 cho thấy doanh thu của Portserco có sự biến động rõ rệt, trong đó năm 2023 là giai đoạn suy giảm ngắn hạn, còn năm 2024 đánh dấu sự phục hồi và tăng trưởng mạnh. Điều này cho thấy khả năng thích ứng linh hoạt của công ty trước những biến động của môi trường kinh doanh.

2.2.2.3. Chi phí

Chỉ tiêu	Mã số	2022 (Tỷ VND)	2023 (Tỷ VND)	2024 (Tỷ VND)	Chênh lệch 2023/2022 (%)	Chênh lệch 2024/2023 (%)
Tổng chi phí		109.656.886.352	102.034.220.177	128.417.976.665	-7%	26%
Giá vốn hàng bán	11	100.200.082.999	93.853.469.570	119.500.242.131	-6%	27%
Chi phí tài chính	22	1.628.247.384	986.408.757	587.816.965	-39%	-40%
Chi phí bán hàng	25	1.282.405.197	1.237.894.510	1.593.108.369	-3%	29%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	6.470.247.650	5.904.510.440	6.706.898.913	-9%	14%
Chi phí khác	32	75.903.122	51.936.900	29.910.287	-32%	-42%

Bảng 10. Chi phí của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024



Biểu đồ 2.4. So sánh chi phí của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024

Nhận xét:

Với những biến động tích cực về doanh thu trong năm 2024, chi phí của Portserco trong giai đoạn 2022–2024 cũng có nhiều thay đổi đáng chú ý. Cụ thể, năm 2023, tổng chi phí của công ty giảm khoảng 7% so với năm 2022, cho thấy Portserco đã có những điều chỉnh nhất định trong việc kiểm soát và tiết giảm chi phí trong bối cảnh hoạt động sản xuất – kinh doanh còn gặp nhiều khó khăn.

Xét theo cơ cấu chi phí, trong giai đoạn từ năm 2022 đến năm 2023, Portserco ghi nhận sự giảm mạnh của chi phí tài chính, từ khoảng 1,63 tỷ đồng xuống còn gần 0,99 tỷ đồng, tương ứng mức giảm khoảng 39%. Điều này phản ánh việc công ty đã giảm bớt các khoản chi liên quan đến lãi vay, chi phí tín dụng hoặc các chi phí tài chính khác. Bên cạnh đó, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng giảm từ 6,47 tỷ đồng năm 2022 xuống 5,9 tỷ đồng năm 2023, cho thấy những nỗ lực trong việc tinh gọn bộ máy quản lý và nâng cao hiệu quả điều hành doanh nghiệp.

Tuy nhiên, đến năm 2024, tổng chi phí của Portserco tăng trở lại khoảng 26% so với năm 2023. Nguyên nhân chủ yếu đến từ sự gia tăng đáng kể của giá vốn hàng bán, khi chi phí này tăng từ 93,85 tỷ đồng lên 119,5 tỷ đồng, phản ánh sự mở rộng quy mô hoạt động cũng như sự biến động của giá nguyên vật liệu và chi phí đầu vào. Đồng thời, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng trở lại, cho thấy công ty đã đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh, tiếp thị và quản lý nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường.

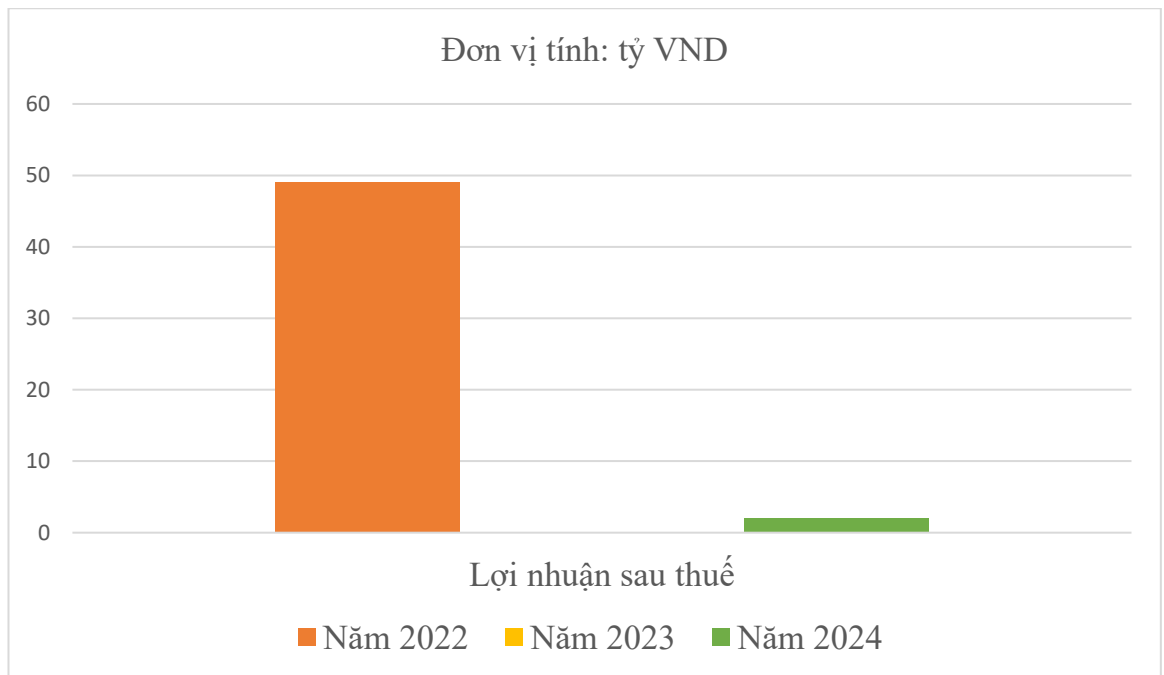
Nhìn chung, sự biến động chi phí của Portserco trong giai đoạn 2022-2024 phản ánh quá trình thích ứng của doanh nghiệp trước những thay đổi của môi trường kinh

doanh. Các yếu tố như biến động giá nguyên liệu, chi phí logistics, cũng như chiến lược mở rộng hoạt động đã tác động đáng kể đến cơ cấu và quy mô chi phí của công ty trong giai đoạn này.

2.2.2.4. Lợi nhuận

Chỉ tiêu	Mã số	2022 (Tỷ VND)	2023 (Tỷ VND)	2024 (Tỷ VND)	Chênh lệch 2023/2022 (%)	Chênh lệch 2024/2023 (%)
Lợi nhuận gộp về bán hàng	20	7.196.116.705	7.045.279.457	10.845.163.272	-2%	54%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	(1.405.855.499)	135.276.713	2.050.266.134	109,6%	1.415%
(Lỗ)/lợi nhuận khác	40	64.082.224.735	(20.118.718)	305.619.577	-100%	-1.619%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	62.676.369.236	115.157.995	2.355.885.711	-99,8%	1.946%
Lợi nhuận sau thuế	60	49.844.743.665	115.157.995	1.975.244.349	-99,8%	1.615%

Bảng 11. Lợi nhuận của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024



Biểu đồ 2.5. So sánh lợi nhuận của công ty trong 3 năm 2022, 2023, 2024

Nhân xét:

Dựa trên số liệu lợi nhuận giai đoạn 2022–2024, có thể nhận thấy lợi nhuận của Portserco biến động rất mạnh, phản ánh rõ những khó khăn và quá trình phục hồi của doanh nghiệp trong bối cảnh môi trường kinh doanh nhiều bất ổn.

Năm 2022, Portserco ghi nhận lợi nhuận sau thuế đạt khoảng 49,8 tỷ đồng, cho thấy đây vẫn là một năm doanh nghiệp duy trì được kết quả kinh doanh tích cực. Mức lợi nhuận này phần nào phản ánh nỗ lực của công ty trong việc duy trì hoạt động sản xuất – kinh doanh giữa bối cảnh chi phí logistics tăng cao, chuỗi cung ứng toàn cầu còn chịu ảnh hưởng kéo dài từ dịch Covid-19 và biến động giá nhiên liệu.

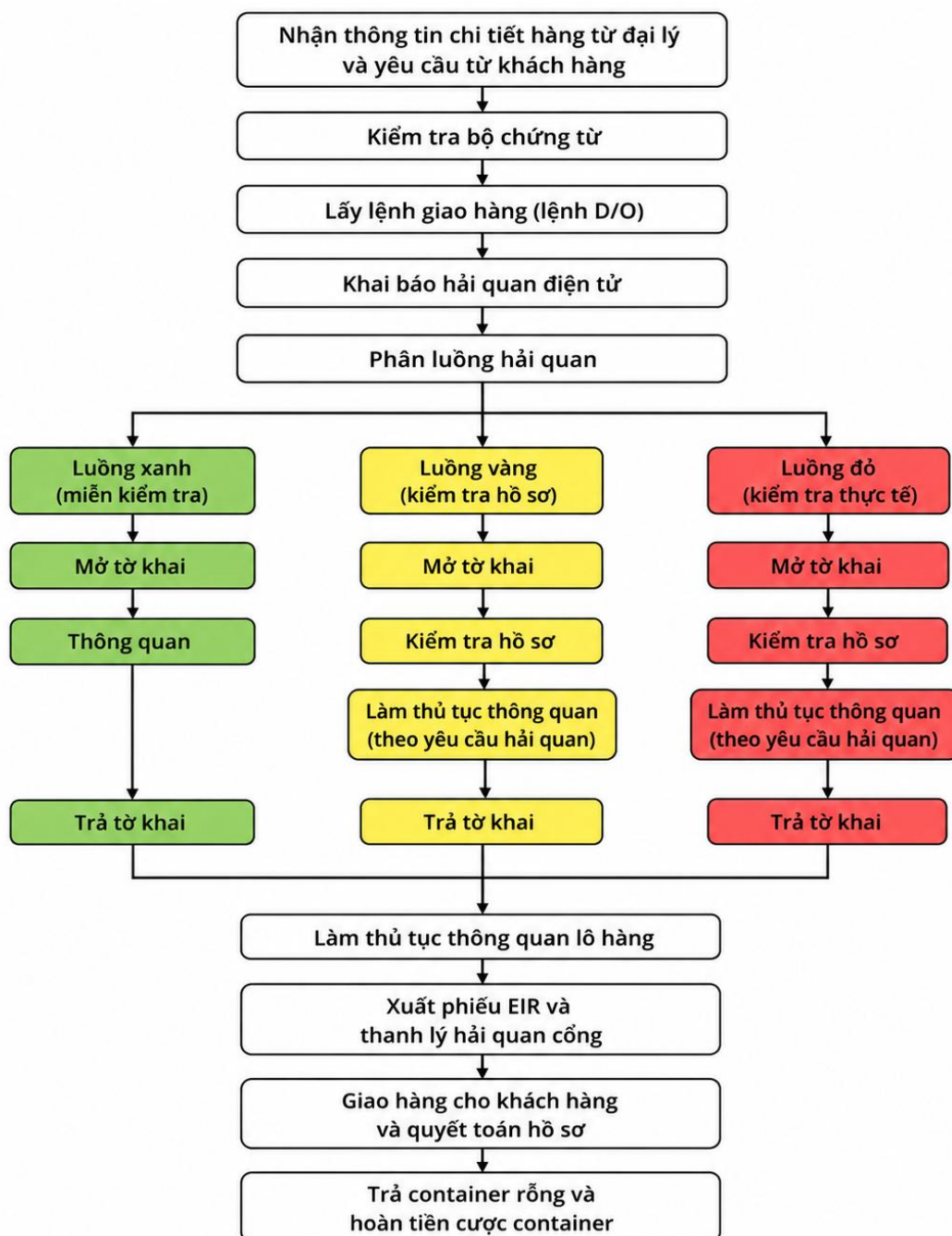
Sang năm 2023, lợi nhuận của Portserco giảm sút nghiêm trọng, chỉ còn khoảng 115 triệu đồng, tương đương mức giảm gần 99,8% so với năm 2022. Đây là một sự sụt giảm rất lớn, cho thấy doanh nghiệp đã phải đối mặt với nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh. Nguyên nhân có thể đến từ sự suy giảm nhu cầu thị trường, áp lực cạnh tranh gay gắt trong ngành logistics, chi phí vận hành gia tăng trong khi doanh thu không tăng tương ứng, cùng với hiệu quả hoạt động kinh doanh chưa cao. Mặc dù vậy, việc vẫn duy trì được lợi nhuận dương cho thấy Portserco đã có những biện pháp kiểm soát chi phí và điều chỉnh hoạt động nhằm hạn chế thua lỗ.

Bước sang năm 2024, tình hình lợi nhuận của Portserco có dấu hiệu phục hồi rõ rệt. Lợi nhuận sau thuế đạt khoảng 1,98 tỷ đồng, tăng mạnh so với năm 2023 (tăng hơn 1.600%). Sự cải thiện này cho thấy doanh nghiệp đã từng bước vượt qua giai đoạn khó khăn, có thể nhờ vào việc tối ưu hóa chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, cũng như tận dụng sự phục hồi dần của thị trường và nhu cầu vận tải – logistics. Tuy

mức lợi nhuận năm 2024 vẫn còn khá khiêm tốn so với năm 2022, nhưng xu hướng tăng trở lại là một tín hiệu tích cực, cho thấy Portserco đang đi đúng hướng trong quá trình ổn định và phát triển hoạt động kinh doanh.

2.3. Thực trạng vấn đề nghiên cứu

2.3.1. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Portserco.



Sơ đồ 2.3.1 . Quy trình hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Quy trình	Người thực hiện	Chứng từ đi kèm
1. Nhận thông tin chi tiết hàng từ đại lý và yêu cầu từ khách hàng.	Nhân viên kinh doanh	- Email. - Master Bill of Lading (MBL) - Lệnh giao hàng (D/O) - Hợp đồng mua bán hàng hóa (Sale Contract) - Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice) - Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List) - Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O)
2. Kiểm tra bộ chứng từ.	Nhân viên chứng từ	- Commercial Invoice - Bill of Lading - Certificate of Origin (Form D) - Delivery Order (D/O) - Sales Contract - Packing List
3. Lấy lệnh giao hàng.	Nhân viên giao nhận	- Giấy giới thiệu của Công ty Portserco - Bản sao Bill of Lading (hoặc Original B/L nếu yêu cầu) - Giấy báo hàng đến - Các chứng từ hỗ trợ khác (nếu hãng tàu yêu cầu)
4. Khai báo hải quan điện tử.	Nhân viên chứng từ	- Commercial Invoice - Bill of Lading (B/L) - Packing List - Sales Contract - Certificate of Origin (C/O Form D) - Delivery Order (D/O) - Giấy báo hàng đến (Arrival Notice)

5. Phân luồng hải quan.	Nhân viên chứng từ	- Tờ khai hải quan điện tử - Hợp đồng mua bán (Sales Contract) - Commercial Invoice - Packing List - Bill of Lading (B/L) - Delivery Order (D/O) - Certificate of Origin – Form D - Giấy giới thiệu của Công ty Portserco - Giấy báo hàng đến (Arrival Notice) - Chứng từ nộp thuế và lệ phí hải quan - Các chứng từ chuyên ngành khác (nếu có)
6. Làm thủ tục thông quan lô hàng.	Nhân viên giao nhận	- Hợp đồng mua bán - Commercial Invoice - Packing List - Bill of Lading - Delivery Order - Certificate of Origin – Form D - Giấy giới thiệu của Công ty Portserco - Giấy báo hàng đến - Chứng từ nộp thuế và lệ phí hải quan - Chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm hoặc chứng từ kiểm dịch (nếu có)

		- Các chứng từ bổ sung khác phục vụ giải trình với cơ quan hải quan
7. Xuất phiếu EIR và thanh lý hải quan cảng.	Nhân viên giao nhận	- Delivery Order (D/O) có xác nhận của hãng tàu - Phiếu EIR - Tờ khai hải quan đã thông quan - Giấy giới thiệu của Công ty Portserco - Phiếu xuất kho cảng (nếu có) - Hóa đơn và biên lai thu phí nâng hạ, lưu container - Chứng từ thanh toán các khoản phí tại cảng
8. Giao hàng cho khách hàng và quyết toán hồ sơ.	Nhân viên giao nhận, kế toán	- Phiếu EIR - Tờ khai hải quan đã thông quan - Delivery Order (D/O) - Biên bản giao nhận hàng hóa - Phiếu xuất kho cảng - Phiếu giao container - Hóa đơn và chứng từ thanh toán các chi phí liên quan - Debit Note - Biên nhận thanh toán của khách hàng - Bộ chứng từ nhập khẩu hoàn chỉnh của lô hàng
9. Trả container rỗng và hoàn tiền cước container.	Nhân viên giao nhận	- Phiếu giao nhận container. - Giấy nhận container. - Biên lai thu tiền cước container.

Bảng 12. Quy trình hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

2.3.2. Phân tích chi tiết quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty Portserco.

2.3.2.1. Nhận thông tin chi tiết hàng từ đại lý và yêu cầu từ khách hàng

Nhân viên kinh doanh của Portserco tiếp nhận yêu cầu giao nhận hàng hóa nhập khẩu từ khách hàng NHAT LAM IMEX CO., LTD. Sau khi thống nhất báo giá dịch vụ, ký hợp đồng giao nhận với khách hàng, Portserco phối hợp chặt chẽ với đại lý nước ngoài tại Malaysia để theo dõi toàn bộ tiến trình xuất hàng.

Khi hàng hóa đã được xếp lên tàu YM HORIZON 377N (Voy. 377N) tại cảng Port Klang, Malaysia. Đại lý nước ngoài (đại lý của hãng tàu Yang Ming và/hoặc người xuất khẩu Able Dairies) tiến hành hoàn tất bộ chứng từ với hãng tàu và gửi toàn bộ hồ sơ gốc qua email cho Portserco. Bộ chứng từ bao gồm: Bill of Lading, Hợp đồng mua bán hàng hóa – Sale Contract, hóa đơn thương mại – Commercial Invoice, Packing List, Giấy chứng nhận xuất xứ - CO.

Ưu điểm

Quy trình tiếp nhận thông tin từ đại lý và khách hàng giữ vai trò quan trọng trong việc đảm bảo sự phối hợp đồng bộ giữa các bên tham gia vào chuỗi giao nhận hàng hóa. Thông qua việc tiếp nhận đầy đủ và kịp thời các thông tin liên quan đến lô hàng, doanh nghiệp có thể nhanh chóng nắm bắt đặc điểm hàng hóa, yêu cầu dịch vụ cũng như các điều kiện vận chuyển cần thiết để triển khai các nghiệp vụ tiếp theo một cách hiệu quả và chính xác.

Việc được cung cấp đầy đủ bộ chứng từ ngay từ giai đoạn đầu giúp doanh nghiệp thuận lợi trong công tác kiểm tra, đối chiếu thông tin và xác định rõ trách nhiệm pháp lý của các bên liên quan. Đây cũng là cơ sở quan trọng nhằm hạn chế những sai sót, tranh chấp có thể phát sinh trong quá trình vận chuyển và giao nhận hàng hóa.

Không những vậy, việc tiếp nhận thông tin sớm từ đại lý còn tạo điều kiện để công ty chủ động xây dựng kế hoạch thực hiện, bố trí nhân sự phù hợp và chuẩn bị trước các thủ tục cần thiết trước khi hàng cập cảng. Nhờ đó, hiệu quả xử lý công việc được nâng cao, đồng thời góp phần cải thiện chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Bên cạnh khía cạnh nghiệp vụ, quy trình này còn hỗ trợ doanh nghiệp kiểm soát tốt tình hình công nợ và dòng tiền thông qua các chứng từ thanh toán liên quan. Điều này giúp công tác theo dõi, quản lý tài chính được thực hiện một cách rõ ràng, chặt chẽ và hiệu quả hơn.

Nhược điểm

Một trong những hạn chế của quy trình là sự phụ thuộc tương đối lớn vào đối tác nước ngoài trong việc cung cấp thông tin và chứng từ liên quan đến lô hàng. Khi đại lý gửi thông tin không đầy đủ hoặc chậm trễ, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong quá trình xử lý nghiệp vụ, đồng thời dễ rơi vào tình trạng bị động ở các khâu tiếp theo của quy trình giao nhận.

Việc sử dụng email làm phương thức trao đổi thông tin chủ yếu cũng tiềm ẩn nhiều bất cập trong quá trình làm việc. Thông tin thường bị phân tán qua nhiều thư điện tử khác nhau, gây khó khăn cho việc theo dõi, kiểm soát lịch sử trao đổi và làm tăng nguy cơ nhầm lẫn khi xử lý đồng thời nhiều lô hàng.

Quy trình này còn yêu cầu nhân viên phải có trình độ chuyên môn và kỹ năng nghiệp vụ tốt để kiểm tra, đối chiếu và xử lý chứng từ một cách chính xác. Trong trường hợp thiếu kinh nghiệm thực tế, nhân viên có thể đọc hiểu sai nội dung chứng từ, dẫn đến sai sót trong khai báo hải quan hoặc thanh toán, từ đó ảnh hưởng đến tiến độ và hiệu quả giao nhận hàng hóa.

Ngoài ra, các khoản chi phí phát sinh được thể hiện thông qua Debit Note và Credit Note nếu không được kiểm soát chặt chẽ có thể làm gia tăng rủi ro tài chính cho doanh nghiệp, đồng thời ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh và công tác quản lý chi phí.

2.3.2.2. Kiểm tra bộ chứng từ

Sau khi tiếp nhận bộ chứng từ từ đại lý nước ngoài qua email, nhân viên bộ phận chứng từ của Portserco tiến hành kiểm tra, đối chiếu tính đầy đủ, chính xác và thống nhất của các thông tin trong bộ chứng từ so với hợp đồng thương mại. Đây là khâu rất quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ thông quan và giao hàng.

Dưới đây là bộ chứng từ của lô hàng này:

1. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

- Số Invoice: ARINV 613305
- Ngày phát hành: 01/06/2023
- Người xuất khẩu : ABLE DAIRIES SDN BHD (Malaysia)
- Người nhập khẩu: IMEX CO., LTD (NHAT LAM IMEX CO., LTD)
- Tên hàng hóa: CONG - SWEETENED CONDENSED CREAMER (EASY OPENER) 24x1KG = 1 CARTON
- Số lượng: 1.000 cartons (1 FCL)
- Đơn giá: 28,250 USD
- Tổng giá trị: 28,280 USD (bao gồm MITI Form D charges 30 USD)
- Điều kiện giao hàng: CIF Da Nang
- Phương thức thanh toán: 100% TT against copy of B/L

2. Vận đơn đường biển (Original Bill of Lading)

- Số B/L: YMLUI470212324
- Ngày On Board: 03/06/2023
- Người gửi hàng : ABLE DAIRIES SDN BHD, Malaysia
- Người nhận hàng : NHAT LAM IMEX CO., LTD, No 376, Xa Dan Street, Nam Dong Ward, Dong Da District, Hanoi, Vietnam (Tax ID: 0104076740)
- Notify Party: NHAT LAM IMEX CO., LTD
- Tàu & Chuyến: YM HORIZON 377N
- Cảng xếp hàng: PORT KLANG, MALAYSIA
- Cảng dỡ hàng: DA NANG, VIETNAM
- Số Container & Seal: BMOU1273634 / YMAN841357
- Loại Container: 1×20'GP (FCL/FCL)
- Mô tả hàng hóa: 1,000 CARTONS OF CONG BRAND SWEETENED CONDENSED CREAMER (24X1KG) (EASY OPENER)
- Trọng lượng: Gross 26,600.000 KGS / Net 24,000.000 KGS
- Thể tích: 25.000 CBM
- Điều kiện cước: Freight Prepaid

3. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin - Form D)

- Số C/O: K1-202306-CCF-765074-D-053441 (hoặc tương ứng theo hình)
- Loại Form: Form D (Malaysia – Việt Nam, ASEAN)
- Ngày cấp: 07/06/2023
- Người xuất khẩu: ABLE DAIRIES SDN BHD
- Người nhập khẩu: NHAT LAM IMEX CO., LTD
- Tên hàng hóa: CONG BRAND SWEETENED CONDENSED CREAMER
- Số lượng: 26,600 Kilograms
- HS Code: 1901.90
- Xuất xứ: Malaysia

4. Hợp đồng mua bán (Sales Contract)

- Số Contract: SC 609593
- Ngày: 2023

- Bên bán: ABLE DAIRIES SDN BHD (Malaysia)
- Bên mua: NHAT LAM IMEX CO., LTD (Việt Nam)
- Tên hàng hóa: CONG – SWEETENED CONDENSED CREAMER (EASY OPENER) 24x1KG
- Số lượng: 1.000 cartons
- PO No.: CM-12/2022
- Điều kiện: CIF Da Nang

5. Packing List (Phiếu đóng gói)

- Số tham chiếu: SC609593
- Container No: BMOU1273634
- Seal No: YMAN841357
- Mô tả hàng hóa: 1×20'GP CONTAINER STC 1.000 CARTONS CONG BRAND SWEETENED CREAMER (24×1KG EASY OPENER).
- Trọng lượng: Net 24,000.00 kg / Gross 26,600.00 kg
- Thể tích: 25.00 CBM
- Số lượng: 1.000 cartons
- Ngày sản xuất / Hạn sử dụng: 22-May-2023 / 22-May-2024

Hồ sơ sẽ không được xem là hợp lệ nếu không đáp ứng các điều kiện sau:

- Chứng từ không đủ số lượng, thiếu thông tin hoặc thông tin trên các chứng từ không phù hợp.
- Đối với bộ hồ sơ được xem là đầy đủ hợp lệ, nó sẽ phải bao gồm đủ số lượng chứng từ và đầy đủ thông tin cần thiết để lên tờ khai hải quan. Hơn nữa, thông tin trên các chứng từ phải được khớp nhau.
- Trong trường hợp bộ hồ sơ bị thiếu hoặc không hợp lệ, sẽ liên hệ với bộ phận Sales và yêu cầu khách hàng bổ sung hoặc chỉnh sửa cho đến khi bộ hồ sơ đủ điều kiện và trở nên hợp lệ.

Ưu điểm

Quy trình kiểm tra chứng từ đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo tính chính xác và đồng bộ giữa các loại chứng từ liên quan. Việc đối chiếu kỹ lưỡng các thông tin cốt yếu như bên gửi hàng, bên nhận hàng, số container, số seal và lịch trình tàu giúp phát hiện kịp thời, hạn chế tối đa sai sót trong quá trình xử lý lô hàng.

Việc phát hiện sớm các sai lệch ngay từ giai đoạn đầu cho phép doanh nghiệp có những điều chỉnh kịp thời, từ đó giảm thiểu đáng kể rủi ro như chậm trễ thông quan, phát sinh chi phí lưu bãi hoặc ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng.

Quy trình này còn góp phần xác định rõ ràng trách nhiệm của các bên tham gia. Khi sai sót xuất phát từ phía đại lý, việc quy định trách nhiệm bồi hoàn chi phí sẽ bảo vệ quyền lợi hợp pháp của doanh nghiệp đồng thời thúc đẩy tính minh bạch trong hợp tác.

Đặc biệt, việc chủ động liên hệ và phối hợp điều chỉnh chứng từ thể hiện thái độ trách nhiệm cao cùng năng lực chuyên môn vững vàng, góp phần nâng cao uy tín và chất lượng dịch vụ của công ty trong mắt đối tác và khách hàng.

Nhược điểm

Tuy nhiên, quy trình này phụ thuộc đáng kể vào năng lực và sự cẩn trọng của nhân viên chứng từ. Trong trường hợp kinh nghiệm còn hạn chế, việc bỏ sót lỗi hoặc đánh giá chưa chính xác thông tin vẫn có thể xảy ra.

Mặt khác, quá trình trao đổi với đại lý để điều chỉnh chứng từ đôi khi kéo dài do khác biệt về múi giờ hoặc cách thức làm việc, từ đó ảnh hưởng đến tiến độ xử lý chung của lô hàng.

Trong một số tình huống, dù đã phát hiện sai sót nhưng việc chỉnh sửa không thể thực hiện ngay, đặc biệt khi thời gian tàu cập cảng đã cận kề, dẫn đến nguy cơ phát sinh chi phí hoặc gián đoạn quy trình giao nhận.

Bên cạnh đó, khi phải xử lý nhiều bộ chứng từ cùng lúc, áp lực công việc có thể khiến nhân viên dễ xảy ra nhầm lẫn nếu không có sự kiểm soát và phân bổ công việc hợp lý.

2.3.2.3. Lấy lệnh giao hàng (lệnh D/O)

Trước ngày dự kiến tàu đến, sẽ liên lạc với hãng tàu Yang Ming qua email: ymdad@vn.yangming.com để xác nhận thời gian tàu đến và cập cảng dỡ và thoả thuận cụ thể những phí sau: phí lấy lệnh, phí đặt cược cont xem đơn hàng của mình đã đạt đầy đủ tiêu chuẩn lấy lệnh hay là không.

Đối với lô hàng nhập khẩu 1 container sữa đặc Cong Brand của khách hàng NHAT LAM IMEX CO., LTD, hãng tàu Yang Ming Line đã phát hành Delivery Order (Lệnh giao hàng) với các thông tin chính sau:

- Hãng tàu: Yang Ming Line
- Số B/L: YMLUI470212324

- Tàu & Chuyển: YM HORIZON 377N
- Người nhận hàng: NHAT LAM IMEX CO., LTD
- Cảng dỡ: DANANG (Tien Sa Port)
- Container: BMOU1273634, Seal YMAN841357
- Trọng lượng: 26,600 kg / 25 CBM
- Điều kiện đặc biệt:
 - 14 ngày miễn Demurrage tại Đà Nẵng
 - 14 ngày miễn Detention tại Đà Nẵng
- Ngày phát hành: Tháng 6/2023

Nhân viên giao nhận của Portserco sau khi nhận được Giấy báo hàng đến sẽ tiến hành kiểm tra, đối chiếu lại toàn bộ thông tin với bộ chứng từ đã kiểm tra ở bước trước (B/L, Invoice, Packing List, C/O...). Sau đó, nhân viên chuẩn bị hồ sơ và trực tiếp đến văn phòng đại lý hãng tàu Yang Ming tại Đà Nẵng để thực hiện thủ tục đổi lệnh.

Hồ sơ mang theo thường bao gồm:

- ✓ Giấy giới thiệu của Công ty Portserco
- ✓ Bản sao Bill of Lading (hoặc Original B/L nếu yêu cầu)
- ✓ Giấy báo hàng đến
- ✓ Các chứng từ hỗ trợ khác (nếu hãng tàu yêu cầu)

Vì lô hàng này là nguyên container khách hàng hoặc Portserco thay mặt sẽ thực hiện:

- Đóng tiền cước container tại hãng tàu Yang Ming.
- Thanh toán các khoản phí liên quan theo hóa đơn D/O.
- Phí vệ sinh container
- Đóng dấu chuyển thẳng (nếu khách hàng yêu cầu vận chuyển thẳng từ cảng về kho mà không qua bãi).

Việc đóng tiền được thực hiện qua hình thức chuyển khoản từ tài khoản của công ty.

Sau đó, nhận D/O và hóa đơn cho các chi phí vừa đóng tiền.

Sau khi trình bày các giấy tờ xác nhận và thanh toán các khoản phí tại hãng tàu Yang Ming nhân viên giao nhận ký xác nhận và ghi số điện thoại lên bản sao D/O để chứng minh đã nhận D/O.

Ưu điểm

Quy trình liên hệ với hãng tàu trước ngày tàu cập cảng và thực hiện thủ tục đổi lệnh giao hàng được triển khai tương đối chặt chẽ, góp phần nâng cao hiệu quả xử lý lô hàng nhập khẩu nguyên container. Việc chủ động xác nhận lịch tàu, thời gian cập cảng và các khoản phí liên quan với hãng tàu Yang Ming giúp doanh nghiệp nắm bắt kịp thời tình trạng lô hàng, hạn chế phát sinh sai sót hoặc chậm trễ trong quá trình nhận hàng.

Công tác kiểm tra và đối chiếu thông tin giữa Giấy báo hàng đến với bộ chứng từ nhập khẩu như B/L, Invoice, Packing List hay C/O giúp đảm bảo tính chính xác và đồng nhất của hồ sơ. Điều này hỗ trợ doanh nghiệp phát hiện sớm các sai lệch để xử lý kịp thời trước khi làm thủ tục nhận hàng tại cảng.

Bên cạnh đó, quy trình đổi lệnh giao hàng được quy định rõ ràng với các loại chứng từ cần thiết giúp nhân viên dễ dàng thực hiện, giảm thiểu sai sót trong quá trình làm việc. Việc đối chiếu vận đơn trước khi đổi lệnh cũng góp phần đảm bảo tính chính xác của thông tin lô hàng.

Nhược điểm

Mặc dù quy trình đổi lệnh giao hàng được thực hiện tương đối đầy đủ, tuy nhiên vẫn tồn tại một số hạn chế nhất định. Việc nhân viên giao nhận phải trực tiếp đến văn phòng hãng tàu để thực hiện thủ tục đổi lệnh khiến doanh nghiệp mất nhiều thời gian di chuyển và phụ thuộc vào thời gian làm việc của hãng tàu. Trong trường hợp lượng khách hàng đến giao dịch đông hoặc phát sinh sai sót chứng từ, thời gian xử lý có thể bị kéo dài, ảnh hưởng đến tiến độ nhận hàng.

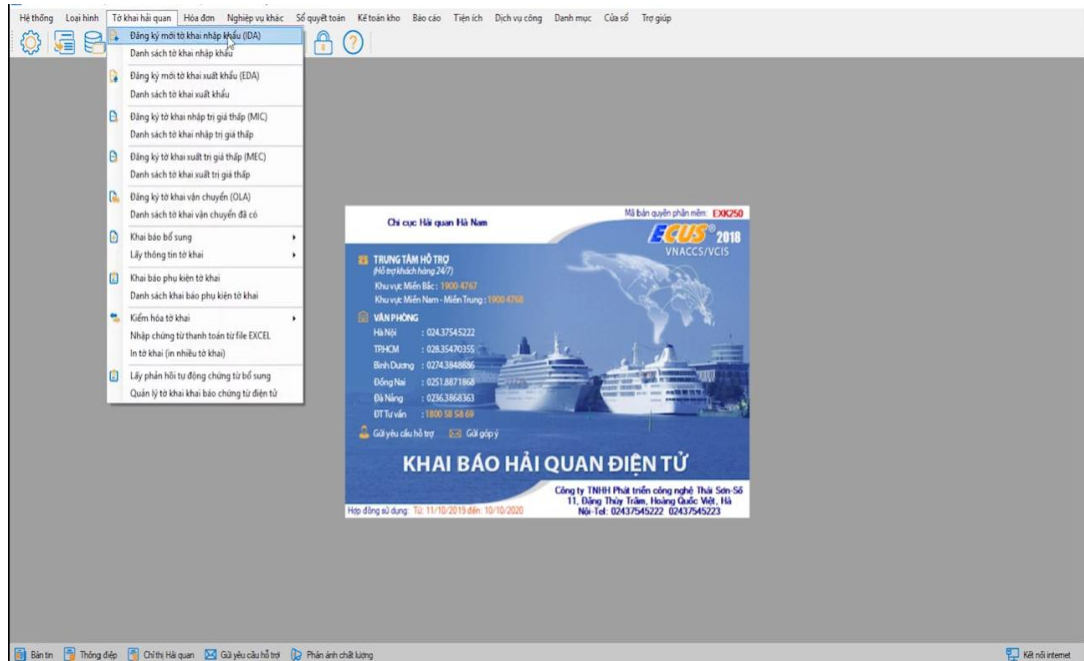
Ngoài ra, quy trình yêu cầu nhiều loại chứng từ giấy và trải qua nhiều bước kiểm tra thủ công nên vẫn tiềm ẩn nguy cơ nhầm lẫn thông tin hoặc thiếu sót hồ sơ. Nếu phát sinh sai lệch giữa các chứng từ như số container, số seal hoặc thông tin người nhận hàng, doanh nghiệp sẽ mất thêm thời gian điều chỉnh với hãng tàu và các bên liên quan.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp vẫn phải thanh toán nhiều khoản chi phí như phí lấy lệnh, phí vệ sinh container, tiền cược container và các phụ phí khác theo quy định của hãng tàu. Các khoản chi phí này có thể làm gia tăng tổng chi phí logistics của lô hàng nhập khẩu, đặc biệt trong trường hợp thời gian nhận hoặc trả container kéo dài vượt thời gian miễn lưu container mà hãng tàu quy định.

2.3.2.4. Khai báo hải quan điện tử

Khai báo điện tử trên hệ thống ECUS:

- Nhân viên đăng nhập phần mềm khai hải quan điện tử ECUS bằng tài khoản đã được công ty đăng ký.
- Chọn đăng ký tờ khai nhập khẩu mới (IDA).



- Nhập thông tin chi tiết theo từng phần:

- o Thông tin chung: Mã loại hình, cơ quan hải quan (Chi cục Hải quan cửa khẩu Đà Nẵng), người nhập khẩu (Tax ID 0104076740), người xuất khẩu, tổng trọng lượng hàng (26.600 kg), phương tiện vận chuyển, ngày dự kiến tàu đến, điểm dỡ hàng (Tiên Sa Port - Đà Nẵng)...

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

Trang chủ | **Dung thêm mới** | Phân bổ | Xanh | Vàng | Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (DB)

2. Khai thác thông tin tờ khai (DC)

3. Khai thác thông tin tờ khai (DC)

4. Lấy kết quả phân bổ, thông quan

5.1. Lấy thông tin tờ khai để sửa (DC)

5.2. Khai thác thông tin tờ khai để sửa (DC)

5.3. Khai thác thông tin tờ khai để sửa (DC)

5.4. Lấy kết quả phân bổ, thông quan

6. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (DB)

Hướng dẫn nhập liệu | Thông điệp nghiệp vụ

Bạn đang ở bước nhập mới tờ khai, để nhập mới tờ khai có 2 cách bạn có thể nhập mới tờ khai theo các chỉ tiêu yêu cầu của Hải quan sau đó ghi lại các nghiệp vụ khai báo tờ khai là Hải quan như (DA, DC, ...), sẽ sáng lên để bạn khai báo tờ Hải quan. Trường hợp bạn đã khai báo tờ khai theo nghiệp vụ (DA, hoặc hóa đơn (IVA) tờ hải quan rồi bạn có thể thực hiện gọi là tờ khai từ Hải quan với (đổi lại) bằng cách chọn nhập vụ "Lấy thông tin từ khai từ Hải quan (DB)".

Thông tin chung | Thông tin chung 2 | Danh sách hàng | Chi tiết của Hải quan | Kết quả xử lý tờ khai | Quản lý tờ khai

Nhóm loại hình: ☐ Kinh doanh, đầu tư ☐ Sản xuất xuất khẩu ☐ Ga công ☐ Chế xuất

Số tờ khai: STT:
Số tờ khai đầu tiên: Số tờ khai tạm nhập tái xuất cùng ứng:
Mã loại hình: Mã phân loại hàng hóa:
Cơ quan Hải quan: Phân loại cơ chế thuế:
Ngày khai báo (tức kiến): Mã bộ phận xử lý tờ khai:
Thời hạn tái xuất: Mã hiệu phương thức vận chuyển:

Đơn vị xuất nhập khẩu

Người nhập khẩu:
Mã:
Tên:
Mã bưu chính:
Địa chỉ:
Điện thoại:
Người ủy thác nhập khẩu:
Mã:
Tên:
Mã bưu chính:
Địa chỉ:
Mã nước:
Người ủy thác xuất khẩu:
Mã người khai Hải quan:

Vận đơn

☐ Khai báo số định danh theo để an ninh lý giám sát Hải quan tự động tại Cảng biển.
☐ Khai báo số định danh theo quyết định 2051/QĐ-BTC, Cảng hàng không quốc tế Nội Bài.

Gửi giúp ý...

- Thông tin chung 2: Số hóa đơn, ngày phát hành, tổng giá trị hóa đơn (28.280 USD), Incoterm CIF Đà Nẵng, phương thức thanh toán...

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

Trang chủ | **Dung thêm mới** | Phân bổ | Xanh | Vàng | Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (DB)

2. Khai thác thông tin tờ khai (DC)

3. Khai thác thông tin tờ khai (DC)

4. Lấy kết quả phân bổ, thông quan

5.1. Lấy thông tin tờ khai để sửa (DC)

5.2. Khai thác thông tin tờ khai để sửa (DC)

5.3. Khai thác thông tin tờ khai để sửa (DC)

5.4. Lấy kết quả phân bổ, thông quan

6. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (DB)

Hướng dẫn nhập liệu | Thông điệp nghiệp vụ

Bạn đang ở bước nhập mới tờ khai, để nhập mới tờ khai có 2 cách bạn có thể nhập mới tờ khai theo các chỉ tiêu yêu cầu của Hải quan sau đó ghi lại các nghiệp vụ khai báo tờ khai là Hải quan như (DA, DC, ...), sẽ sáng lên để bạn khai báo tờ Hải quan. Trường hợp bạn đã khai báo tờ khai theo nghiệp vụ (DA, hoặc hóa đơn (IVA) tờ hải quan rồi bạn có thể thực hiện gọi là tờ khai từ Hải quan với (đổi lại) bằng cách chọn nhập vụ "Lấy thông tin từ khai từ Hải quan (DB)".

Thông tin chung | **Thông tin chung 2** | Danh sách hàng | Chi tiết của Hải quan | Kết quả xử lý tờ khai | Quản lý tờ khai

Số hợp đồng: Ngày hết hạn: Khai báo thông tin HS theo yêu cầu của Hải quan

Thông tin vận đơn và giấy phép

Mã vận đơn pháp quy khác:
Giấy phép nhập khẩu: 1. 2. 3. 4.

Hóa đơn thương mại

Phân loại hình thức hóa đơn:
Số tiếp nhận hóa đơn điện tử: Số hóa đơn:
Ngày phát hành: Phương thức thanh toán:
Mã phân loại giá hóa đơn: Điều kiện giá hóa đơn:
Tổng trị giá hóa đơn: Mã đóng tiền của hóa đơn:

Tờ khai trị giá

Mã phân loại khai trị giá: Số tiếp nhận tờ khai trị giá tổng hợp:
Mã tiền tệ: Giá cơ sở để hiệu chỉnh giá:

Các khoản điều chỉnh:

Phi vận chuyển:	Mã loại:	Mã tiền:	Phi VC:
(1)			
(2)			
(3)			
(4)			
(5)			

Phi bảo hiểm: Mã loại: Mã tiền: Phi BH: Số đăng ký:

Chi tiết khai trị giá:

Tổng hệ số phân bổ trị giá: Người nộp thuế:

Gửi giúp ý...

- Thuế và bảo lãnh, Thông tin đính kèm: Điền số vận đơn, số container BMOU1273634, số seal YMAN841357, số hợp đồng, ngày hợp đồng.

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

Trang chủ | **Đăng thêm mới** | Phân luồng: Xanh | Vàng | Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (DB)

2. Khai trước thông tin tờ khai (IDA)

3. Khai chính thức tờ khai (DC)

4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan

5.1. Lấy thông tin tờ khai để sửa (DD)

5.2. Khai trước thông tin tờ khai sửa (DA01)

5.3. Khai chính thức tờ khai sửa (DD)

5.4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan sửa

5. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (D)

Hướng dẫn nhập liệu | Thông điệp nghiệp vụ

Người nộp thuế: Nhập mới trong các trường sau:
 "1": Người nộp thuế là người nộp thuế
 "2": Người nộp thuế là đại lý hải quan

Thông tin chung | Thông tin chung 2 | Danh sách hàng | Chứng của Hải quan | Kết quả xử lý tờ khai | Quản lý tờ khai

(1) (2) (3) (4) (5)

Chi tiết khai từ giá:

Tổng hệ số phân bổ từ giá: Người nộp thuế: 100

Thuế và bảo lãnh:

Mã lý do để nghị BP: Mã ngân hàng mã thuế thay: Năm phát hành hạn mức: Kỳ hiệu, chứng từ hạn mức: Số chứng từ hạn mức: Mã xác định thời hạn nộp thuế: Mã ngân hàng bảo lãnh: Năm phát hành bảo lãnh: Kỳ hiệu, chứng từ bảo lãnh: Số chứng từ bảo lãnh:

Thông tin di linh kiện:

Số di linh kiện khai báo điện tử: Phân loại di linh kiện: Số di linh kiện:

(1) (2) (3)

Thông tin vận chuyển:

Ngày được phép nhập khẩu đầu tiên: Ngày khởi hành vận chuyển: Ngày đến: Ngày khởi hành: (1) (2) (3)

Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế:

Thông tin khác:

Phân ghi chủ: DGC2019/VN/PM/13102019/13102020/1

Trợ giúp

- Danh sách hàng: HS Code 190190, xuất xứ Malaysia, số lượng 1.000 cartons, đơn giá, mô tả hàng hóa chi tiết.

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

Trang chủ | **Đăng thêm mới** | Phân luồng: Xanh | Vàng | Đỏ

1. Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (DB)

2. Khai trước thông tin tờ khai (IDA)

3. Khai chính thức tờ khai (DC)

4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan

5.1. Lấy thông tin tờ khai để sửa (DD)

5.2. Khai trước thông tin tờ khai sửa (DA01)

5.3. Khai chính thức tờ khai sửa (DD)

5.4. Lấy kết quả phân luồng, thông quan sửa

5. Xem thông tin tờ khai từ Hải quan (D)

Hướng dẫn nhập liệu | Thông điệp nghiệp vụ

Bạn đang ở bước nhập mới tờ khai, để nhập mới tờ khai có 2 cách bạn có thể nhập mới tờ khai theo các chỉ tiêu yêu cầu của Hải quan sau đó ghi lại, các nghiệp vụ khai báo tờ khai từ Hải quan như IDA, IDC, sẽ nâng lên để bạn khai báo từ Hải quan. Trường hợp bạn đã khai báo từ Hải quan rồi bạn có thể thực hiện gọi lại tờ khai từ Hải quan với (call up) bằng cách chọn nhập vụ "Lấy thông tin tờ khai từ Hải quan (DB)".

Thông tin chung | Thông tin chung 2 | Danh sách hàng | Chứng của Hải quan | Kết quả xử lý tờ khai | Quản lý tờ khai

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

Thêm mới | Chi tiết | Xóa | Thiết lập cột dữ liệu | Phân bổ phí | Tiến ích

STT	Mã hàng	Tên hàng (mô tả chi tiết)	Mã HS	Xuất xứ	Lượng	Đơn vị tính	Đơn giá hóa đơn	Trị giá hóa đơn	Đơn giá sinh thuế	Trị giá sinh thuế	Mã biểu thuế N
1											

Tổng TGRB: 0 Tổng GTGT: 0 Tổng tiền thuế: 0 Tổng lượng: 0

Trợ giúp

Khai trước thông tin tờ khai (IDA)

Sau khi khai xong thông tin về lô hàng nhập khẩu trên phần mềm ECUS5 VNACCS, chọn ghi lại. Khai trước thông tin tờ khai (IDA) để gửi thông tin.

Phần mềm sẽ yêu cầu cầu xác nhận chữ ký số khi khai báo, sau khi chọn chữ ký số từ danh sách thì nhập vào mã PIN của chữ ký số, chữ ký số do công ty cấp và đã đăng ký trên hệ thống của hải quan Việt Nam.

Nếu thành công hệ thống sẽ trả về số tờ khai và bản copy tờ khai bao gồm các thông tin về thuế được hệ thống tự động tính.

Khai chính thức tờ khai (IDC)

Sau khi khai báo thành công, tiến hành đăng ký tờ khai chính thức với cơ quan hải quan Việc đảm bảo tính chính xác của chứng từ và dữ liệu khai báo hải quan là vô cùng cần thiết. Khi làm thủ tục hải quan, bất kỳ sai sót nào cũng có thể khiến hồ sơ bị trả lại. Trong trường hợp đó, đòi hỏi nhân viên phải kiểm tra và chỉnh sửa để khai báo lại. Nếu hồ sơ đầy đủ và thông tin khai báo chuẩn xác, doanh nghiệp mới có thể tiến hành các bước tiếp theo, bao gồm nhận kết quả phân luồng và thông báo thuế từ hải quan.

Ưu điểm

Quy trình khai báo hải quan điện tử trên phần mềm ECUS5 VNACCS được thực hiện tương đối khoa học và đồng bộ, giúp rút ngắn thời gian xử lý thủ tục cho lô hàng nhập khẩu. Việc khai báo trực tiếp trên hệ thống điện tử hỗ trợ doanh nghiệp truyền dữ liệu nhanh chóng đến cơ quan hải quan, hạn chế tình trạng nộp hồ sơ thủ công như trước đây.

Thông tin khai báo được phân chia theo từng mục cụ thể như thông tin chung, thông tin hóa đơn, thuế và danh sách hàng hóa nên tạo thuận lợi cho nhân viên giao nhận trong quá trình nhập liệu và kiểm tra dữ liệu. Hệ thống đồng thời tự động tính thuế và phản hồi số tờ khai ngay sau khi khai báo thành công, giúp doanh nghiệp chủ động theo dõi và thực hiện các bước tiếp theo của quy trình thông quan.

Việc sử dụng chữ ký số đã đăng ký với cơ quan hải quan góp phần nâng cao tính bảo mật và giá trị pháp lý của tờ khai điện tử. Hồ sơ được lưu trữ trên hệ thống điện tử cũng giúp doanh nghiệp thuận tiện trong việc tra cứu, chỉnh sửa hoặc đối chiếu thông tin khi cần thiết.

Quy trình khai báo điện tử còn giúp giảm đáng kể chi phí in ấn, lưu trữ chứng từ giấy và hạn chế tiếp xúc trực tiếp giữa doanh nghiệp với cơ quan hải quan, từ đó nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động xuất nhập khẩu.

Nhược điểm

Quy trình khai báo hải quan điện tử yêu cầu nhân viên thực hiện phải có kiến thức chuyên môn và kỹ năng sử dụng phần mềm ECUS5 VNACCS tương đối thành thạo. Sai sót trong quá trình nhập dữ liệu như nhầm mã HS, sai số container, số seal hoặc trị giá hóa đơn có thể dẫn đến việc tờ khai bị từ chối hoặc phải khai sửa đổi nhiều lần.

Hệ thống khai báo điện tử phụ thuộc lớn vào đường truyền mạng và tình trạng vận hành của hệ thống hải quan. Trường hợp phần mềm gặp lỗi, nghẽn mạng hoặc hệ thống

VNACCS bảo trì có thể làm gián đoạn quá trình khai báo và ảnh hưởng đến tiến độ thông quan hàng hóa.

Khối lượng thông tin cần khai báo khá nhiều nên nhân viên giao nhận phải kiểm tra kỹ lưỡng giữa dữ liệu nhập trên hệ thống với bộ chứng từ thực tế. Nếu thông tin không đồng nhất, doanh nghiệp có thể mất thêm thời gian chỉnh sửa, bổ sung hồ sơ hoặc thực hiện khai hủy, khai lại tờ khai.

2.3.2.5. Phân luồng hải quan

Nhân viên chứng từ mang bộ chứng từ gốc (hoặc bản sao y) đến Chi cục Hải quan cửa khẩu Đà Nẵng để đăng ký tờ khai chính thức. Hải quan sẽ kiểm tra hồ sơ, xác định nghĩa vụ thuế và phân loại lô hàng theo một trong ba luồng:

Trường hợp 1: Luồng Xanh (Miễn kiểm tra hồ sơ và hàng hóa)

Lô hàng được thông quan nhanh chóng. Nhân viên chỉ cần nộp bộ chứng từ theo quy định (Tờ khai, Hợp đồng, Invoice, B/L, D/O, Packing List, C/O Form D, Giấy giới thiệu...). Sau khi hải quan kiểm tra và tính thuế (nếu có), nhân viên mua tem lệ phí và nhận lại tờ khai đã được thông quan.

Trường hợp 2: Luồng Vàng (Kiểm tra hồ sơ)

Hải quan kiểm tra chi tiết tính hợp lệ của bộ chứng từ. Nhân viên giao nhận phối hợp cung cấp thêm giải trình (nếu yêu cầu). Sau khi hải quan xác nhận không có nghi vấn, tờ khai được thông quan. Nếu phát hiện vấn đề, hồ sơ có thể bị chuyển sang luồng Đỏ.

Trường hợp 3: Luồng Đỏ (Kiểm tra hồ sơ + Kiểm hóa thực tế)

Ngoài việc kiểm tra hồ sơ như luồng Vàng, hải quan sẽ yêu cầu kiểm tra thực tế hàng hóa. Nhân viên giao nhận phải:

- Phối hợp đăng ký chuyển container ra bãi kiểm hóa.
- Làm thủ tục cắt seal container.
- Giám sát việc hải quan kiểm tra hàng hóa theo yêu cầu.
- Niêm phong lại container sau khi kiểm hóa xong.

Lô hàng này của công ty được phân luồng vàng. Vì vậy lô hàng này sẽ được miễn kiểm tra chi tiết hàng hóa và chỉ kiểm tra chi tiết hồ sơ.

Quá trình kiểm tra giá và thuế (nếu có) sẽ được thực hiện bởi đội thuế, từ đó tính toán và thông báo số tiền thuế cần đóng. Việc áp dụng thuế hoặc không áp dụng thuế phụ thuộc vào loại hàng nhập về. Số tiền thuế sẽ được cơ quan hải quan thông báo và

nhân viên sẽ tiến hành tính lại kỹ càng để đảm bảo tránh sai sót trong việc tính toán số tiền thuế. Sau đó, thực hiện việc lấy tờ khai đã thông quan và nộp phiếu nhận tại bộ phận trả tờ khai hải quan để lấy tờ khai hải quan và đóng lệ phí hải quan và thuế (nếu có).

Ưu điểm

Quy trình phân luồng hải quan được xây dựng theo cơ chế quản lý rủi ro, giúp cơ quan hải quan kiểm soát hàng hóa nhập khẩu hiệu quả và phù hợp với từng mức độ rủi ro của lô hàng. Những lô hàng có hồ sơ minh bạch, doanh nghiệp chấp hành tốt quy định pháp luật thường được ưu tiên phân luồng Xanh hoặc luồng Vàng, từ đó rút ngắn thời gian thông quan và giảm áp lực lưu kho bãi.

Việc phân chia thành ba luồng riêng biệt giúp cơ quan hải quan nâng cao hiệu quả kiểm tra, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp trong hoạt động xuất nhập khẩu.

Quá trình kiểm tra hồ sơ và tính thuế được thực hiện tương đối chặt chẽ, góp phần đảm bảo tính chính xác của nghĩa vụ thuế và hạn chế thất thu ngân sách nhà nước. Việc nhân viên giao nhận chủ động kiểm tra lại số tiền thuế trước khi nộp cũng giúp giảm nguy cơ sai sót trong quá trình thanh toán và thông quan lô hàng.

Hồ sơ sau khi được hải quan xác nhận thông quan sẽ tạo điều kiện để doanh nghiệp nhanh chóng thực hiện các bước tiếp theo như thanh lý công, lấy hàng và giao hàng cho khách đúng tiến độ.

Nhược điểm

Quy trình phân luồng hải quan vẫn phụ thuộc nhiều vào công tác kiểm tra chứng từ thủ công của cơ quan hải quan nên thời gian xử lý hồ sơ đôi khi chưa thực sự ổn định. Những thời điểm lượng tờ khai lớn hoặc phát sinh yêu cầu bổ sung hồ sơ có thể làm kéo dài thời gian thông quan hàng hóa.

Lô hàng bị phân luồng Vàng tuy không phải kiểm hóa thực tế nhưng doanh nghiệp vẫn phải chuẩn bị đầy đủ chứng từ gốc hoặc bản sao y để phục vụ quá trình kiểm tra hồ sơ. Sai sót nhỏ trong thông tin khai báo hoặc sự không thống nhất giữa các chứng từ có thể khiến tờ khai bị yêu cầu sửa đổi hoặc chuyển sang luồng Đỏ để kiểm tra thực tế hàng hóa.

Trường hợp lô hàng bị phân luồng Đỏ sẽ phát sinh thêm nhiều thủ tục như chuyển container ra bãi kiểm hóa, cắt seal, giám sát kiểm hóa và niêm phong lại container. Những công việc này làm tăng chi phí nâng hạ container, lưu bãi và chi phí nhân công, đồng thời ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng cho khách hàng.

Việc tính thuế nhập khẩu và các khoản thuế liên quan đòi hỏi nhân viên giao nhận phải có kiến thức chuyên môn và khả năng kiểm tra số liệu cẩn thận. Nếu tính sai mã HS hoặc trị giá tính thuế, doanh nghiệp có thể phát sinh chênh lệch thuế, bị xử phạt hoặc mất thêm thời gian điều chỉnh hồ sơ với cơ quan hải quan.

2.3.2.6. Làm thủ tục thông quan lô hàng

Trong quy trình nhận hàng hóa nhập khẩu của Công ty Cổ phần Logistics Portserco thì có thể cho rằng đây là bước rất quan trọng. Trong quá trình này, có thể xảy ra nhiều khó khăn và trở ngại. Vì vậy, việc hợp tác chặt chẽ với các bộ phận khác là điều cần thiết để tránh những rủi ro bất ngờ.

Chuẩn bị bộ hồ sơ hải quan bao gồm:

- ✓ Tờ khai hải quan (khai điện tử)
- ✓ Hợp đồng mua bán
- ✓ Hóa đơn thương mại
- ✓ Packing List
- ✓ Vận đơn đường biển
- ✓ Giấy chứng nhận xuất xứ Form D (ASEAN)
- ✓ Các chứng từ chuyên ngành (nếu có): Chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm, kiểm dịch động thực vật đối với hàng thực phẩm nhập khẩu.

Ngoài ra cần chuẩn bị sẵn những chứng từ khác khi cần có thể xuất trình để giải thích với cán bộ hải quan. Tiếp theo, mang bộ hồ sơ đến hải quan tiếp nhận để được phân công cán bộ kiểm tra hồ sơ và nộp bộ hồ sơ tới người được phân công kiểm tra hồ sơ.

Sau đó, hải quan sẽ tiếp nhận và kiểm tra chứng từ:

- Nếu hồ sơ đạt chuẩn, hải quan sẵn sàng thông quan hàng hóa.
- Nếu hồ sơ cần điều chỉnh hoặc bổ sung thông tin, liên hệ về phòng kinh doanh để được hỗ trợ.
- Hải quan sẽ trả lại: một hồ sơ điện tử đã thông quan hoặc cho phép đưa hàng về công ty lưu giữ.
- Thực hiện thanh toán các khoản phí cần thiết như lệ phí tờ khai...

Ưu điểm

Quy trình chuẩn bị và kiểm tra hồ sơ mở tờ khai nhập khẩu được thực hiện tương đối đầy đủ và chặt chẽ, giúp đảm bảo tính chính xác và hợp lệ của bộ chứng từ trước khi nộp cho cơ quan hải quan. Việc rà soát kỹ các chứng từ như hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, vận đơn, Packing List hay C/O góp phần hạn chế sai sót trong quá trình thông quan hàng hóa.

Bộ hồ sơ được chuẩn bị đầy đủ ngay từ đầu giúp nhân viên giao nhận chủ động trong quá trình làm việc với cơ quan hải quan, đồng thời giảm nguy cơ phải bổ sung hoặc điều chỉnh nhiều lần. Việc chuẩn bị sẵn các chứng từ liên quan để giải trình khi cần thiết cũng hỗ trợ quá trình kiểm tra hồ sơ diễn ra thuận lợi và nhanh chóng hơn.

Quy trình tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ của cơ quan hải quan được phân công cụ thể cho từng cán bộ phụ trách, giúp nâng cao tính chuyên môn hóa và trách nhiệm trong quá trình xử lý hồ sơ. Trường hợp hồ sơ đạt yêu cầu, doanh nghiệp có thể nhanh chóng hoàn tất thủ tục thông quan hoặc đưa hàng về kho bảo quản theo quy định.

Nhược điểm

Quy trình mở tờ khai nhập khẩu yêu cầu nhiều loại chứng từ khác nhau nên nhân viên giao nhận phải dành nhiều thời gian để kiểm tra, sắp xếp và đối chiếu thông tin giữa các chứng từ. Sai sót nhỏ trong quá trình chuẩn bị hồ sơ có thể dẫn đến việc hồ sơ bị yêu cầu sửa đổi hoặc bổ sung, ảnh hưởng đến tiến độ thông quan hàng hóa.

Một số mặt hàng nhập khẩu, còn phải bổ sung thêm các chứng từ chuyên ngành như giấy chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm hoặc kiểm dịch động thực vật. Việc xin cấp các loại chứng từ này đôi khi mất nhiều thời gian và phụ thuộc vào tiến độ xử lý của cơ quan chức năng liên quan.

Quá trình kiểm tra hồ sơ vẫn chịu ảnh hưởng bởi yếu tố thủ công trong khâu đối chiếu và xử lý chứng từ nên thời gian xử lý có thể kéo dài vào những thời điểm lượng hồ sơ tăng cao. Trường hợp hồ sơ cần giải trình hoặc điều chỉnh, doanh nghiệp phải phối hợp nhiều bộ phận để bổ sung thông tin theo yêu cầu của cơ quan hải quan.

Chi phí phát sinh trong quá trình mở tờ khai như lệ phí hải quan, phí chứng từ hoặc các chi phí liên quan đến chỉnh sửa hồ sơ cũng làm gia tăng tổng chi phí thực hiện thủ tục nhập khẩu của doanh nghiệp.

2.3.2.7. Xuất phiếu EIR và thanh lý hải quan công

Sau khi lô hàng được thông quan thành công, nhân viên giao nhận của tiếp tục thực hiện các thủ tục cuối cùng tại cảng để đưa container ra khỏi khu vực giám sát hải quan. Đây là bước chuyển tiếp quan trọng giữa thủ tục hải quan và vận chuyển hàng hóa ra

khỏi cảng. Sau khi tờ khai hải quan được thông quan, nhân viên giao nhận tiến hành các công việc sau:

1. Xuất phiếu EIR (Equipment Interchange Receipt)

- Lấy phiếu EIR tại phòng thương vụ (ở cảng) nộp D/O (có dấu giao thẳng của Hãng tàu) và đóng tiền nâng/hạ, lưu container để xuất phiếu EIR.
- Phiếu EIR giúp điều nhân viên điều xe nâng tiến hành bốc hàng lên xe.
- Sau khi nhận hàng thì phải lấy bộ lệnh đến đóng tiền tại thương vụ, in EIR hoặc phiếu xuất kho để hoàn tất nghĩa vụ nhận hàng từ cảng nhận hàng.

2. Thanh lý hải quan công

Sau khi có Phiếu EIR, nhân viên giao nhận tiến hành thanh lý hải quan tại cổng cảng bằng cách nộp bộ chứng từ gồm:

- Lệnh giao hàng đã được hãng tàu xác nhận
- Phiếu EIR
- Tờ khai hải quan đã được thông quan (có dấu hải quan)
- Giấy giới thiệu công ty (nếu cần)

Bộ phận Hải quan giám sát cổng cảng sẽ kiểm tra toàn bộ thông tin, đối chiếu số container, số seal, số tờ khai và đóng dấu “Đã thanh lý” hoặc xác nhận cho phép container được đưa ra khỏi khu vực giám sát hải quan. Đây là bước cuối cùng để container được phép rời cảng hợp pháp.

Ưu điểm

Quy trình xuất phiếu EIR và thanh lý hải quan công được thực hiện theo trình tự rõ ràng, giúp đảm bảo container chỉ được đưa ra khỏi khu vực giám sát khi đã hoàn tất đầy đủ thủ tục hải quan và nghĩa vụ tài chính liên quan. Việc kiểm tra và đối chiếu thông tin giữa lệnh giao hàng, phiếu EIR và tờ khai hải quan góp phần hạn chế sai sót trong quá trình nhận hàng tại cảng.

Phiếu EIR đóng vai trò quan trọng trong việc xác nhận tình trạng bàn giao container giữa cảng, hãng tàu và doanh nghiệp nhận hàng. Chứng từ này hỗ trợ nhân viên giao nhận phối hợp với bộ phận điều xe nâng và phương tiện vận tải để thực hiện bốc dỡ container nhanh chóng, thuận tiện và đúng quy trình.

Công tác thanh lý hải quan tại cổng cảng giúp cơ quan hải quan kiểm soát chặt chẽ hàng hóa trước khi container được đưa ra khỏi khu vực giám sát. Việc đối chiếu số container, số seal và thông tin tờ khai giúp hạn chế tình trạng thất thoát hàng hóa hoặc đưa nhầm container ra khỏi cảng.

Quy trình này còn giúp doanh nghiệp hoàn tất nghĩa vụ nhận hàng một cách hợp pháp và minh bạch, tạo điều kiện thuận lợi cho việc vận chuyển container về kho khách hàng đúng kế hoạch. Hồ sơ sau khi được xác nhận thanh lý cũng là căn cứ quan trọng phục vụ công tác lưu trữ và đối chiếu chứng từ sau này.

Nhược điểm

Quy trình xuất phiếu EIR và thanh lý hải quan công yêu cầu nhân viên giao nhận phải thực hiện nhiều bước thủ tục tại các bộ phận khác nhau trong cảng nên mất khá nhiều thời gian di chuyển và chờ xử lý hồ sơ. Những thời điểm cảng có lượng container lớn hoặc phương tiện ra vào đông có thể làm kéo dài thời gian nhận hàng.

Việc thực hiện thanh toán các khoản phí như phí nâng hạ container, lưu bãi hoặc các khoản phụ phí khác làm gia tăng chi phí logistics của doanh nghiệp. Trường hợp phát sinh thời gian lưu container vượt quy định còn có thể phát sinh thêm phí lưu container và lưu bãi tại cảng.

Công tác đối chiếu thủ công giữa các chứng từ như D/O, phiếu EIR, số container và số seal vẫn tiềm ẩn nguy cơ nhầm lẫn hoặc sai sót thông tin. Nếu phát hiện sai lệch, doanh nghiệp phải mất thêm thời gian điều chỉnh hồ sơ hoặc liên hệ với hãng tàu và cơ quan hải quan để xử lý.

Hoạt động thanh lý hải quan công phụ thuộc vào quy trình kiểm tra của hải quan giám sát và tình hình thực tế tại cảng. Trường hợp hệ thống quản lý gặp sự cố hoặc phát sinh yêu cầu kiểm tra bổ sung có thể ảnh hưởng đến tiến độ đưa container ra khỏi cảng và kế hoạch giao hàng cho khách hàng.

2.3.2.8. Giao hàng cho khách hàng và quyết toán hồ sơ

Sau khi hoàn tất thủ tục xuất phiếu EIR và thanh lý hải quan công tại cảng, nhân viên giao nhận của Portserco tiến hành giai đoạn giao hàng thực tế và quyết toán hồ sơ — đây là bước cuối cùng trong quy trình giao nhận hàng nhập khẩu. Quy trình được thực hiện như sau:

1. Giao hàng cho khách hàng

Sau khi có xác nhận thanh lý hải quan công, nhân viên giao nhận ngay lập tức điều động xe đầu kéo vào cảng Tiên Sa - Đà Nẵng để nhận container.

- Xe container được đưa vào vị trí lấy hàng theo hướng dẫn của cảng.
- Nhân viên giao nhận kiểm tra tình trạng seal, tình trạng container và ký biên bản bàn giao với cảng.
- Container được vận chuyển an toàn về đúng địa điểm kho của khách hàng theo thỏa thuận trong hợp đồng giao nhận

Trong suốt quá trình vận chuyển, nhân viên giao nhận sẽ theo dõi sát sao qua tài xế để đảm bảo:

- Hàng hóa được giao đúng thời gian đã cam kết.
- Container không bị va chạm, nghiêng ngã hoặc hư hỏng.
- Hàng hóa đến nơi trong tình trạng nguyên vẹn (seal còn nguyên, không ẩm ướt, không biến dạng).

Khi đến kho khách hàng, nhân viên phối hợp với đại diện NHAT LAM IMEX kiểm đếm hàng hóa, mở seal (nếu khách hàng yêu cầu), và ký biên bản giao nhận hoàn tất.

2. Quyết toán hồ sơ

Sau khi giao hàng thành công, nhân viên giao nhận tiến hành thu thập và kiểm tra lại toàn bộ chứng từ gốc của lô hàng, sắp xếp thành một bộ hồ sơ hoàn chỉnh.

Portserco sau đó lập Debit Note gửi khách hàng, trong đó ghi rõ:

- Các khoản chi phí Portserco đã ứng trước (phí cảng, phí hãng tàu, phí vận chuyển nội địa...).
- Phí dịch vụ giao nhận theo hợp đồng.
- Các chi phí phát sinh khác (nếu có).

Debit Note sau khi được lãnh đạo Công ty Portserco ký duyệt và đóng dấu sẽ được gửi cho khách hàng NHAT LAM IMEX CO., LTD để thanh toán.

- Khi khách hàng xác nhận và thanh toán đầy đủ, bộ chứng từ kèm Debit Note sẽ được lưu trữ tại công ty để phục vụ công tác quản lý, và bàn giao cho bộ phận chăm sóc khách hàng.

Ưu điểm

Quy trình giao hàng cho khách hàng và quyết toán hồ sơ được thực hiện tương đối đầy đủ và chặt chẽ, giúp đảm bảo lô hàng được bàn giao đúng địa điểm, đúng thời gian và đúng tình trạng như thỏa thuận trong hợp đồng giao nhận. Việc điều động xe đầu kéo ngay sau khi hoàn tất thanh lý hải quan góp phần rút ngắn thời gian lưu container tại cảng và hạn chế phát sinh thêm chi phí lưu bãi.

Công tác kiểm tra tình trạng seal và container trước khi nhận hàng giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt tình trạng hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển. Hoạt động theo dõi phương tiện vận chuyển thông qua tài xế cũng hỗ trợ nhân viên giao nhận kịp thời xử lý các tình huống phát sinh, đảm bảo hàng hóa được giao đến kho khách hàng an toàn và nguyên vẹn.

Quá trình phối hợp với khách hàng trong việc kiểm đếm hàng hóa và ký biên bản giao nhận giúp nâng cao tính minh bạch và hạn chế tranh chấp liên quan đến số lượng hoặc tình trạng hàng hóa sau khi giao nhận. Đây đồng thời cũng là cơ sở xác nhận doanh nghiệp đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng theo hợp đồng.

Công tác quyết toán hồ sơ và lập Debit Note được thực hiện rõ ràng, thể hiện đầy đủ các khoản chi phí đã phát sinh trong quá trình giao nhận. Việc tổng hợp, lưu trữ chứng từ sau khi hoàn tất thanh toán giúp doanh nghiệp thuận tiện trong công tác quản lý, đối chiếu công nợ và phục vụ hoạt động chăm sóc khách hàng sau giao dịch.

Nhược điểm

Quá trình vận chuyển container từ cảng về kho khách hàng phụ thuộc nhiều vào tình hình giao thông, điều kiện thời tiết và lịch trình của phương tiện vận tải. Trường hợp xảy ra ùn tắc giao thông, sự cố phương tiện hoặc chậm trễ trong quá trình lấy container có thể ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng đã cam kết với khách hàng.

Việc kiểm tra tình trạng container, seal và hàng hóa chủ yếu vẫn được thực hiện thủ công nên tiềm ẩn nguy cơ bỏ sót các dấu hiệu hư hỏng hoặc sai lệch. Nếu phát hiện tổn thất hàng hóa sau khi bàn giao, doanh nghiệp có thể mất thêm thời gian phối hợp với khách hàng, hãng tàu hoặc đơn vị bảo hiểm để xử lý khiếu nại.

Quy trình quyết toán hồ sơ liên quan đến nhiều khoản chi phí phát sinh trong suốt quá trình giao nhận nên đòi hỏi nhân viên phải kiểm tra và tổng hợp số liệu cẩn thận. Sai sót trong việc lập Debit Note hoặc đối chiếu công nợ có thể ảnh hưởng đến quá trình thanh toán giữa doanh nghiệp và khách hàng.

Khối lượng chứng từ cần lưu trữ sau khi hoàn tất lô hàng khá lớn, bao gồm chứng từ hải quan, hóa đơn, biên bản giao nhận và các chứng từ thanh toán liên quan. Việc quản lý hồ sơ chưa được số hóa hoàn toàn có thể gây khó khăn trong quá trình tra cứu hoặc đối chiếu thông tin về sau.

2.3.2.9. Trả container rỗng và hoàn tiền cược container

Sau khi hàng hóa được dỡ hết khỏi container tại kho của khách hàng hoặc kho của công ty, nhân viên giao nhận của Portserco tiến hành thực hiện bước cuối cùng của quy trình - trả container rỗng và hoàn tất thủ tục hoàn tiền cược container.

- Nhân viên sắp xếp lịch vận chuyển container rỗng về đúng địa điểm trả vỏ theo quy định ghi giấy mượn container của hãng tàu Yang Ming.
- Trong quá trình vận chuyển, nhân viên yêu cầu tài xế chú ý giữ gìn tình trạng container (không va đập, không để bẩn, không hư hỏng thêm).

- Giữ lại phiếu giao nhận có xác nhận tình trạng container của nhân viên kho bãi trả vỏ.
- Sau đó, mang phiếu giao nhận này cùng với giấy mượn container và biên lai thu tiền tới hãng tàu Yang Ming để lấy lại tiền cọc tại hãng tàu.

Ưu điểm

Trước hết, quy trình trả container rỗng giúp doanh nghiệp hoàn tất nghĩa vụ với hãng tàu, đảm bảo tuân thủ đúng các quy định về thời gian và địa điểm trả vỏ. Điều này góp phần hạn chế phát sinh chi phí lưu container ngoài thời hạn.

Việc kiểm tra và xác nhận tình trạng container tại bãi trả vỏ giúp xác định rõ trách nhiệm giữa các bên liên quan. Nhờ đó, doanh nghiệp có cơ sở đối chiếu trong trường hợp xảy ra tranh chấp về hư hỏng container.

Quy trình hoàn tiền cọc container được thực hiện dựa trên các chứng từ cụ thể, giúp đảm bảo tính minh bạch và rõ ràng trong việc hoàn trả chi phí. Đây cũng là cơ sở giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt dòng tiền sau khi kết thúc lô hàng.

Bên cạnh đó, việc hoàn tất bước này đánh dấu sự kết thúc toàn bộ quy trình giao nhận, giúp doanh nghiệp tổng kết hồ sơ và đánh giá hiệu quả thực hiện một cách đầy đủ.

Nhược điểm

Quá trình trả container rỗng phụ thuộc nhiều vào lịch tiếp nhận container của bãi trả vỏ và tình trạng giao thông thực tế. Trường hợp bãi quá tải hoặc phương tiện vận chuyển gặp sự cố có thể làm chậm thời gian trả container và phát sinh thêm phí detention.

Công tác kiểm tra tình trạng container chủ yếu được thực hiện bằng phương pháp thủ công nên vẫn tồn tại nguy cơ phát sinh tranh chấp về các lỗi hư hỏng container giữa doanh nghiệp và hãng tàu. Nếu container bị móp méo, trầy xước hoặc mất vệ sinh, doanh nghiệp có thể phải chịu thêm chi phí sửa chữa hoặc vệ sinh container trước khi được hoàn tiền cọc.

Việc thực hiện thủ tục hoàn tiền cọc yêu cầu nhân viên giao nhận phải chuẩn bị đầy đủ chứng từ và trực tiếp làm việc với hãng tàu. Trường hợp thiếu chứng từ hoặc thông tin trên các giấy tờ không đồng nhất có thể kéo dài thời gian hoàn trả tiền cọc container.

Khoản tiền cọc container thường có giá trị tương đối lớn nên việc chậm hoàn tiền có thể ảnh hưởng đến dòng tiền và công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp, đặc biệt đối với các doanh nghiệp có số lượng container nhập khẩu nhiều trong cùng thời điểm.

2.4. Đánh giá

2.4.1. So sánh giữa quy trình lý thuyết và quy trình thực tế tại công ty

Dựa trên cơ sở lý thuyết đã được học và quá trình thực tập thực tế tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco, em nhận thấy quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty nhìn chung được thực hiện khá đầy đủ và bám sát với quy trình lý thuyết. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai thực tế vẫn tồn tại một số điểm khác biệt nhất định do ảnh hưởng từ môi trường hoạt động thực tế của ngành logistics.

2.4.1.1. Điểm giống nhau

Cả quy trình lý thuyết và quy trình thực tế tại công ty đều thực hiện theo các bước nghiệp vụ cơ bản như: tiếp nhận thông tin lô hàng và bộ chứng từ, kiểm tra chứng từ, lấy lệnh giao hàng, khai báo hải quan điện tử, làm thủ tục nhận hàng tại cảng, vận chuyển container về kho khách hàng, trả container rỗng và hoàn tất hồ sơ thanh toán. Đồng thời, các chứng từ sử dụng trong quá trình giao nhận như Hợp đồng ngoại thương, Hóa đơn thương mại, Phiếu đóng gói, Vận đơn đường biển và Giấy chứng nhận xuất xứ đều được áp dụng tương tự như trong quy trình lý thuyết. Điều này cho thấy công ty thực hiện hoạt động giao nhận theo đúng trình tự nghiệp vụ và quy định của cơ quan hải quan.

2.4.1.2. Điểm khác nhau

Tiêu chí	Quy trình giao nhận theo lý thuyết	Quy trình giao nhận thực tế tại công ty
Tính chất quy trình	Quy trình được xây dựng theo hướng chuẩn hóa, các bước nghiệp vụ được thực hiện tuân tự và liên tục theo mô hình lý tưởng, ít đề cập đến các yếu tố phát sinh ngoài dự kiến.	Quy trình thực tế mang tính linh hoạt cao và chịu tác động từ nhiều yếu tố khách quan trong hoạt động logistics quốc tế như lịch tàu, tiến độ gửi chứng từ, tình trạng hàng hóa và yêu cầu từ các bên liên quan.
Xử lý tình huống phát sinh	Nội dung lý thuyết chủ yếu tập trung vào trình tự nghiệp vụ cơ bản và chưa phản ánh đầy đủ các rủi ro trong thực tiễn giao nhận hàng hóa nhập khẩu.	Trong quá trình thực hiện thường phát sinh các vấn đề như chậm gửi chứng từ từ đại lý nước ngoài, thay đổi lịch tàu, sai lệch thông tin giữa các chứng từ hoặc phát sinh chi phí lưu container, lưu bãi. Điều này đòi hỏi nhân viên giao nhận phải chủ động theo dõi lô hàng, thường xuyên phối hợp với hãng tàu, đại lý và cơ quan hải quan để xử lý kịp thời nhằm đảm bảo tiến độ giao hàng cho khách hàng.
Mức độ ứng dụng công nghệ	Lý thuyết thường đề cập đến việc áp dụng hệ thống khai báo điện tử nhằm tối ưu hóa thời gian và thủ tục giao nhận.	Công ty đã áp dụng khai báo hải quan điện tử và sử dụng lệnh giao hàng điện tử đối với một số hãng tàu. Tuy nhiên, trên thực tế vẫn còn tồn tại một số công đoạn xử lý thủ công như đối lệnh, đóng dấu xác nhận, thanh lý công và luân chuyển chứng từ giấy giữa các bộ phận, làm cho thời gian xử lý hồ sơ đôi khi còn kéo dài.
Cơ cấu phối hợp công việc	Quy trình lý thuyết chủ yếu mô tả các bước nghiệp vụ chung và chưa thể hiện rõ cơ chế phối hợp giữa các bộ phận trong doanh nghiệp.	Quy trình thực tế có sự phân công nhiệm vụ cụ thể giữa phòng kinh doanh, bộ phận chứng từ, bộ phận giao nhận và kế toán. Việc chuyên môn hóa công việc góp phần nâng cao hiệu quả xử lý nghiệp vụ và hạn chế sai sót trong quá trình thực hiện.
Hiệu quả phối hợp nghiệp vụ	Ít đề cập đến khó khăn trong quá trình phối hợp xử lý giữa các bộ phận và các bên liên quan.	Trong một số trường hợp phát sinh vấn đề về chứng từ hoặc kiểm hóa thực tế, việc phối hợp giữa các bộ phận đôi khi chưa thật sự đồng bộ, dẫn đến ảnh hưởng đến tiến độ xử lý lô hàng.
Đánh giá tổng quát	Mang tính khái quát và định hướng học thuật, giúp hình dung trình tự cơ bản của hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu.	Quy trình giao nhận tại công ty tương đối hoàn chỉnh và phù hợp với thực tế hoạt động. Tuy nhiên, do chịu ảnh hưởng từ nhiều bên liên quan như hãng tàu, đại lý nước ngoài, cơ quan hải quan và khách hàng nên vẫn tồn tại một số khó khăn cần tiếp tục hoàn thiện trong thời gian tới.

Bảng 13. Điểm khác nhau giữa quy trình lý thuyết và quy trình thực tế tại công ty.

2.4.2. Ưu điểm và nhược điểm của các bước trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

2.4.2.1. Ưu điểm

Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Portserco được xây dựng tương đối chặt chẽ, khoa học và có tính liên kết cao giữa các công đoạn. Từ khâu tiếp nhận thông tin lô hàng, kiểm tra chứng từ, khai báo hải quan, nhận hàng tại cảng đến giao hàng cho khách hàng và trả container rỗng đều được thực hiện theo trình tự rõ ràng. Điều này giúp doanh nghiệp dễ dàng kiểm soát tiến độ xử lý lô hàng, hạn chế sai sót và nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận liên quan.

Đáng chú ý, công tác kiểm tra và đối chiếu chứng từ được thực hiện cẩn thận ở nhiều bước trong quy trình đã góp phần đảm bảo tính chính xác, thống nhất và hợp lệ của bộ hồ sơ nhập khẩu. Việc kiểm tra kỹ các thông tin trên Invoice, Bill of Lading, Packing List, C/O hay tờ khai hải quan giúp doanh nghiệp hạn chế được các rủi ro phát sinh như sai sót trong khai báo, chậm thông quan hoặc tranh chấp liên quan đến hàng hóa và trách nhiệm giữa các bên.

Một điểm tích cực khác là việc áp dụng hình thức khai báo hải quan điện tử trên hệ thống ECUS5 VNACCS đã góp phần nâng cao tính hiện đại và chuyên nghiệp trong hoạt động giao nhận. Quy trình khai báo điện tử không chỉ hỗ trợ rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ mà còn giúp doanh nghiệp dễ dàng quản lý dữ liệu, theo dõi tình trạng tờ khai và thực hiện chỉnh sửa khi cần thiết. Qua đó, hiệu quả làm việc của nhân viên chứng từ cũng được cải thiện đáng kể.

Song song với đó, sự phối hợp giữa Portserco với khách hàng, đại lý nước ngoài, hãng tàu, cảng biển và cơ quan hải quan được thực hiện tương đối đồng bộ, tạo điều kiện thuận lợi cho việc xử lý lô hàng diễn ra liên tục và hiệu quả. Trong trường hợp phát sinh vấn đề, doanh nghiệp có thể chủ động trao đổi và phối hợp với các bên liên quan để xử lý kịp thời, góp phần đảm bảo tiến độ giao hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ.

Không chỉ dừng lại ở đó, quy trình giao hàng và theo dõi vận chuyển được thực hiện khá nghiêm ngặt nhằm đảm bảo hàng hóa được giao đúng thời gian, đúng địa điểm và giữ nguyên tình trạng ban đầu. Việc theo dõi tình trạng container, seal và quá trình vận chuyển giúp hạn chế rủi ro hư hỏng hoặc thất thoát hàng hóa, từ đó nâng cao mức độ hài lòng và niềm tin của khách hàng đối với doanh nghiệp.

Một ưu điểm đáng ghi nhận khác là công tác quyết toán và lưu trữ hồ sơ sau khi hoàn tất lô hàng được thực hiện tương đối đầy đủ và rõ ràng. Việc lập Debit Note, tổng

hợp các khoản chi phí phát sinh và lưu trữ bộ chứng từ giúp doanh nghiệp thuận lợi trong việc quản lý công nợ, kiểm soát dòng tiền cũng như phục vụ cho công tác đối chiếu, kiểm tra và xử lý các vấn đề phát sinh trong tương lai.

2.4.2.2. *Nhược điểm*

Mặc dù quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Portserco được triển khai tương đối bài bản, tuy nhiên trong quá trình thực hiện vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần được khắc phục để nâng cao hiệu quả hoạt động.

Hiện nay, quy trình vẫn còn phụ thuộc khá nhiều vào chứng từ giấy và các thao tác xử lý thủ công trong nhiều công đoạn như kiểm tra chứng từ, đối lệnh giao hàng, thanh lý hải quan công hay trả container rỗng. Điều này không chỉ làm gia tăng khối lượng công việc cho nhân viên mà còn tiềm ẩn nguy cơ xảy ra sai sót trong quá trình xử lý, đặc biệt khi phải xử lý nhiều lô hàng cùng lúc.

Một hạn chế khác là tiến độ thực hiện quy trình chịu sự tác động từ nhiều bên liên quan như đại lý nước ngoài, hãng tàu, cảng biển và cơ quan hải quan. Khi xảy ra tình trạng chậm gửi chứng từ, sai lệch thông tin hoặc phát sinh sự cố trong quá trình xử lý, toàn bộ tiến độ giao nhận hàng hóa có thể bị ảnh hưởng, dẫn đến nguy cơ phát sinh thêm chi phí lưu kho, lưu bãi và ảnh hưởng đến kế hoạch giao hàng của khách hàng.

Đồng thời, quy trình khai báo hải quan điện tử và xử lý chứng từ đòi hỏi nhân viên phải có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm nghiệp vụ cũng như sự cẩn trọng cao trong quá trình làm việc. Chỉ cần một sai sót nhỏ trong việc nhập liệu, khai báo mã HS hoặc đối chiếu thông tin chứng từ cũng có thể khiến hồ sơ bị trả lại hoặc phải chỉnh sửa nhiều lần, làm kéo dài thời gian thông quan hàng hóa.

Đối với các lô hàng bị phân vào luồng Vàng hoặc luồng Đỏ, doanh nghiệp phải thực hiện thêm nhiều thủ tục kiểm tra hồ sơ và kiểm hóa thực tế hàng hóa. Điều này làm gia tăng thời gian xử lý, phát sinh thêm chi phí nhân công, nâng hạ container và chi phí lưu bãi, đồng thời ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ giao hàng của doanh nghiệp.

Một vấn đề khác là một số công đoạn trong quy trình như đối lệnh giao hàng, xuất phiếu EIR, thanh lý hải quan công và trả container rỗng vẫn phải thực hiện trực tiếp tại cảng hoặc văn phòng hãng tàu. Việc di chuyển nhiều giữa các địa điểm vừa làm mất thời gian, vừa gây áp lực lớn cho nhân viên giao nhận, đặc biệt trong những giai đoạn cao điểm hoặc khi lượng hàng hóa tăng mạnh.

Ngoài ra, công tác lưu trữ và quản lý hồ sơ phần lớn vẫn mang tính thủ công nên việc tra cứu, đối chiếu thông tin đôi khi còn mất nhiều thời gian. Bên cạnh đó, quá trình

hoàn tiền cước container từ phía hãng tàu trong một số trường hợp còn chậm, ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn và hiệu quả quản lý dòng tiền của doanh nghiệp.

2.4.3. Nguyên nhân dẫn đến hiệu quả của quy trình

2.4.3.1. Nhân tố tác động khách quan

Thứ nhất, các yếu tố vĩ mô của nền kinh tế có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động nhập khẩu và giao nhận hàng hóa bằng đường biển. Sự biến động của tỷ giá, chi phí vận tải biển, giá nhiên liệu và tình hình kinh tế thế giới có thể làm thay đổi chi phí logistics, từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả thực hiện quy trình của doanh nghiệp.

Thứ hai, chính sách pháp luật và quy định của Nhà nước về hải quan thường xuyên thay đổi, đòi hỏi doanh nghiệp phải cập nhật kịp thời. Các quy định liên quan đến kiểm tra chuyên ngành, thuế nhập khẩu, xuất xứ hàng hóa... nếu không được nắm bắt đầy đủ sẽ ảnh hưởng đến tiến độ thông quan và làm phát sinh chi phí.

Thứ ba, hoạt động giao nhận hàng hóa còn chịu sự chi phối của cơ quan hải quan, hãng tàu và cảng biển. Các yếu tố như tình trạng ùn tắc cảng, quá tải hệ thống, hoặc quy định riêng của từng hãng tàu có thể làm kéo dài thời gian xử lý, gây ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng.

Thứ tư, sự phụ thuộc vào đại lý nước ngoài trong việc cung cấp chứng từ và thông tin lô hàng cũng là một yếu tố khách quan. Khi chứng từ gửi chậm hoặc có sai sót từ phía đại lý, toàn bộ quy trình xử lý tại doanh nghiệp sẽ bị gián đoạn.

Thứ năm, sự phát triển của công nghệ và hệ thống điện tử trong ngành hải quan và logistics tuy mang lại nhiều thuận lợi nhưng cũng tiềm ẩn rủi ro. Các lỗi hệ thống khai báo điện tử, bảo trì hệ thống hoặc sự cố kỹ thuật có thể ảnh hưởng đến quá trình khai báo và thông quan hàng hóa.

2.4.3.2. Nhân tố chủ quan từ doanh nghiệp

Thứ nhất, năng lực của đội ngũ nhân viên trong một số khâu vẫn còn chưa đồng đều, đặc biệt trong việc xử lý chứng từ và khai báo hải quan. Điều này có thể dẫn đến sai sót trong quá trình nhập liệu hoặc kiểm tra thông tin, ảnh hưởng đến tiến độ xử lý lô hàng.

Thứ hai, quy trình hiện tại vẫn còn phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công, chưa được tự động hóa hoàn toàn. Việc kiểm tra, đối chiếu và xử lý chứng từ chủ yếu do con người thực hiện nên dễ xảy ra sai sót và mất nhiều thời gian khi khối lượng công việc lớn.

Thứ ba, công tác phối hợp và trao đổi thông tin giữa các bộ phận đôi khi chưa thực sự tối ưu. Trong một số trường hợp, việc truyền đạt thông tin chưa kịp thời có thể làm chậm tiến độ xử lý hoặc gây gián đoạn trong quy trình.

Thứ tư, việc ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý và theo dõi quy trình chưa đồng bộ. Mặc dù đã sử dụng phần mềm khai báo hải quan, nhưng các khâu khác như quản lý chứng từ, theo dõi lô hàng và kết nối dữ liệu giữa các bộ phận vẫn còn hạn chế.

Thứ năm, doanh nghiệp vẫn còn phụ thuộc vào các phương thức làm việc truyền thống trong một số công đoạn như lấy lệnh giao hàng, thanh lý hải quan và trả container, dẫn đến việc tốn thời gian di chuyển và giảm hiệu quả làm việc.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Tóm lại, Chương 2 đã trình bày một cách toàn diện thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty thông qua việc khái quát về quá trình hình thành, cơ cấu tổ chức, nguồn lực và tình hình hoạt động kinh doanh trong thời gian qua. Trên cơ sở đó, chương đã đi sâu phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL tại công ty, từ đó chỉ ra những ưu điểm như quy trình tương đối rõ ràng, đảm bảo đáp ứng nhu cầu khách hàng, cũng như những hạn chế còn tồn tại trong từng khâu thực hiện. Đồng thời, các nguyên nhân dẫn đến những hạn chế này cũng được làm rõ, tạo cơ sở thực tiễn quan trọng để đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại công ty trong chương tiếp theo.

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LOGISTICS PORTSERCO.

3.1. Định hướng và mục tiêu

3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

3.1.1.1. Nghiên cứu môi trường kinh doanh

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp logistics nói chung và Công ty Cổ phần Logistics Portserco nói riêng chịu tác động mạnh mẽ từ nhiều yếu tố khác nhau. Việc nghiên cứu môi trường kinh doanh một cách toàn diện sẽ giúp doanh nghiệp nhận diện rõ cơ hội phát triển cũng như những thách thức cần đối mặt, từ đó làm cơ sở xây dựng chiến lược và giải pháp phù hợp.

Trước hết, xét về môi trường kinh tế quốc tế, hoạt động thương mại toàn cầu hiện đang có xu hướng tăng trưởng chậm lại sau giai đoạn phục hồi mạnh của năm 2025. Theo World Trade Organization (WTO), tốc độ tăng trưởng thương mại hàng hóa thế giới dự kiến chỉ đạt khoảng 1,9% trong năm 2026, giảm đáng kể so với mức 4,6% của năm 2025. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ tác động của các biện pháp thuế quan, căng thẳng địa chính trị tại khu vực Trung Đông và sự biến động của giá năng lượng toàn cầu. Điều này gây ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động vận chuyển hàng hóa quốc tế, đặc biệt là vận tải container đường biển, khi chi phí logistics và thời gian vận chuyển có nguy cơ gia tăng do gián đoạn chuỗi cung ứng và thay đổi tuyến vận tải. Tuy nhiên, thương mại quốc tế vẫn duy trì vai trò quan trọng trong nền kinh tế toàn cầu, tiếp tục tạo nhu cầu lớn đối với dịch vụ giao nhận và vận tải biển quốc tế.

Tuy nhiên, môi trường này cũng tồn tại nhiều biến động khó lường. Giá cước vận tải biển có sự dao động mạnh theo từng thời điểm, đặc biệt trong các giai đoạn cao điểm hoặc khi xảy ra xung đột địa chính trị, gây ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí dịch vụ của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, tình trạng ùn tắc tại các cảng lớn, thiếu hụt container rỗng hoặc thay đổi lịch tàu vẫn xảy ra, khiến thời gian vận chuyển có thể kéo dài so với kế hoạch ban đầu. Những yếu tố này làm gia tăng rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL.

Đối với môi trường trong nước, ngành logistics Việt Nam đang duy trì tốc độ phát triển tương đối cao. Theo Vietnam Logistics Business Association, tốc độ tăng trưởng của ngành logistics tại Việt Nam trong những năm gần đây đạt khoảng 14–16%/năm, với quy mô thị trường ước tính khoảng 40–42 tỷ USD mỗi năm. Điều này cho thấy nhu cầu về dịch vụ vận tải, giao nhận và logistics ngày càng gia tăng, tạo điều kiện thuận lợi

cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa nhập khẩu phát triển. Đồng thời, hệ thống cơ sở hạ tầng cảng biển, kho bãi và giao thông vận tải cũng đang được đầu tư và cải thiện, góp phần nâng cao năng lực thông quan và vận chuyển hàng hóa.

Tuy nhiên, sự phát triển nhanh của ngành cũng kéo theo mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt. Hiện nay, Việt Nam có hơn 4.000 doanh nghiệp logistics, trong đó phần lớn là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều này tạo ra áp lực lớn về giá dịch vụ, buộc các doanh nghiệp phải liên tục tối ưu chi phí và nâng cao chất lượng phục vụ để giữ chân khách hàng. Ngoài ra, yêu cầu của khách hàng ngày càng cao, không chỉ dừng lại ở việc vận chuyển mà còn đòi hỏi dịch vụ nhanh chóng, chính xác và minh bạch trong toàn bộ quá trình giao nhận.

Bên cạnh đó, yếu tố pháp lý và thủ tục hải quan cũng ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động của doanh nghiệp. Mặc dù hệ thống hải quan điện tử đã được triển khai rộng rãi, giúp rút ngắn thời gian thông quan, nhưng trên thực tế vẫn tồn tại tình trạng tờ khai bị phân vào luồng vàng hoặc luồng đỏ, làm kéo dài thời gian xử lý và phát sinh chi phí. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao chất lượng khai báo và kiểm soát chặt chẽ chứng từ.

Xét về nội bộ doanh nghiệp, hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL tại Portserco vẫn còn một số hạn chế nhất định. Thời gian xử lý lô hàng còn phụ thuộc vào nhiều khâu trung gian, sự phối hợp giữa các bộ phận chưa thực sự đồng bộ, và vẫn xảy ra sai sót trong quá trình xử lý chứng từ. Những yếu tố này làm giảm hiệu quả hoạt động và ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

3.1.1.2. Dự báo môi trường kinh doanh

Dựa trên kết quả nghiên cứu môi trường kinh doanh, có thể nhận định rằng trong thời gian tới, hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL bằng đường biển sẽ chịu tác động từ nhiều yếu tố với mức độ ảnh hưởng khác nhau. Các yếu tố này không tồn tại riêng lẻ mà có sự tương tác lẫn nhau, từ đó tạo ra cả cơ hội phát triển lẫn áp lực cạnh tranh đối với Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Thứ nhất, về xu hướng thị trường, ngành vận tải container đường biển toàn cầu được dự báo sẽ bước vào giai đoạn cạnh tranh và biến động mạnh từ năm 2026 do tình trạng dư thừa công suất vận tải. Theo nhận định của Lars Jensen, năng lực đội tàu container toàn cầu đang tăng nhanh hơn đáng kể so với nhu cầu vận chuyển hàng hóa. Riêng trong năm 2026, khoảng 1,4 triệu TEU tàu mới dự kiến được bàn giao, trong khi tổng đơn đặt hàng tàu container hiện đã vượt hơn 30% quy mô đội tàu đang hoạt động. Đồng thời, nếu các tuyến vận tải qua Biển Đỏ và kênh đào Suez được khai thác ổn định

trở lại, nguồn cung vận tải có thể tiếp tục tăng do thời gian hành trình được rút ngắn đáng kể.

Trong khi đó, nhu cầu vận tải container toàn cầu năm 2026 chỉ được dự báo tăng khoảng 3%, khiến giá cước vận tải biển có xu hướng giảm và cạnh tranh giữa các hãng tàu ngày càng gay gắt. Điều này có thể tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nhập khẩu khi chi phí vận chuyển giảm, nhưng đồng thời cũng làm gia tăng áp lực đối với các doanh nghiệp logistics trong việc tối ưu chi phí, nâng cao chất lượng dịch vụ và duy trì hiệu quả hoạt động. Bên cạnh đó, sự dịch chuyển sản xuất của nhiều doanh nghiệp quốc tế sang khu vực Đông Nam Á và sự tăng trưởng mạnh của các tuyến vận tải nội khối châu Á tiếp tục mở ra cơ hội phát triển cho hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container tại Việt Nam. Vì vậy, xu hướng thị trường trong giai đoạn tới vừa tạo ra cơ hội mở rộng hoạt động kinh doanh, vừa đặt ra yêu cầu cấp thiết đối với Portserco trong việc nâng cao năng lực vận hành, khả năng thích ứng và hiệu quả quản lý quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL.

Thứ hai, về mức độ cạnh tranh trong ngành, thị trường logistics sẽ bước vào giai đoạn cạnh tranh theo chiều sâu thay vì chỉ cạnh tranh về giá như trước đây. Các doanh nghiệp lớn với lợi thế về vốn và công nghệ sẽ tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ và tối ưu hóa quy trình để tạo khác biệt. Trong khi đó, các doanh nghiệp vừa và nhỏ buộc phải tìm kiếm lợi thế cạnh tranh riêng, chẳng hạn như chuyên môn hóa dịch vụ hoặc tối ưu chi phí. Điều này tạo ra áp lực buộc Portserco phải định vị lại năng lực của mình, không chỉ dừng ở việc cung cấp dịch vụ giao nhận mà còn phải nâng cao giá trị gia tăng trong từng khâu của quy trình FCL.

Thứ ba, về yếu tố công nghệ, chuyển đổi số sẽ trở thành xu hướng mang tính quyết định đối với sự phát triển của doanh nghiệp logistics. Trong thời gian tới, việc ứng dụng công nghệ không chỉ giúp tăng tốc độ xử lý mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc giảm sai sót và nâng cao khả năng kiểm soát. Các doanh nghiệp ứng dụng tốt công nghệ có thể rút ngắn thời gian xử lý từ 20–30%, đồng thời giảm đáng kể chi phí vận hành. Đối với Portserco, nếu không đẩy mạnh số hóa dữ liệu và quy trình, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc cạnh tranh với các đối thủ đã triển khai hệ thống quản lý hiện đại. Ngược lại, nếu tận dụng tốt công nghệ, đây sẽ là cơ hội để công ty cải thiện toàn diện hiệu quả hoạt động.

Thứ tư, về hành vi và yêu cầu của khách hàng, thị trường đang chuyển dịch từ “dịch vụ cơ bản” sang “dịch vụ chất lượng cao và tích hợp”. Khách hàng ngày càng yêu cầu nhiều hơn về tốc độ, độ chính xác và khả năng minh bạch thông tin. Không chỉ dừng lại ở việc vận chuyển hàng hóa, họ còn mong muốn được cung cấp thông tin theo thời gian thực, được tư vấn tối ưu chi phí và hỗ trợ xử lý các vấn đề phát sinh. Điều này khiến

vai trò của doanh nghiệp logistics không còn đơn thuần là trung gian vận chuyển mà trở thành một đối tác trong chuỗi cung ứng. Vì vậy, Portserco cần thay đổi cách tiếp cận, chuyển từ “làm dịch vụ” sang “cung cấp giải pháp”, nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

Thứ năm, về các yếu tố rủi ro, môi trường kinh doanh trong thời gian tới vẫn tiềm ẩn nhiều biến động khó lường. Giá cước vận tải biển có thể biến động mạnh, đặc biệt trong các giai đoạn cao điểm, với mức tăng có thể lên đến 20–40%. Ngoài ra, các yếu tố như tắc nghẽn cảng, thay đổi lịch tàu hoặc gián đoạn chuỗi cung ứng có thể làm kéo dài thời gian vận chuyển từ 3–7 ngày. Những rủi ro này không chỉ làm tăng chi phí mà còn ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp nếu không được xử lý kịp thời. Do đó, Portserco cần xây dựng các phương án dự phòng linh hoạt, đồng thời nâng cao khả năng kiểm soát và ứng phó với các tình huống phát sinh.

Thứ sáu, về nguồn nhân lực, sự phát triển của ngành logistics kéo theo nhu cầu ngày càng cao về nhân sự có chuyên môn. Tuy nhiên, nguồn nhân lực chất lượng cao vẫn còn hạn chế, dẫn đến tình trạng cạnh tranh trong tuyển dụng và giữ chân nhân viên. Điều này có thể ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nếu không có chiến lược phát triển nhân sự phù hợp. Đối với Portserco, việc nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân viên, đặc biệt trong các khâu chứng từ và khai báo hải quan, sẽ là yếu tố quan trọng giúp nâng cao chất lượng dịch vụ và giảm thiểu sai sót.

3.1.2. Định hướng và mục tiêu phát triển chung của công ty trong thời gian tới

3.1.2.1. Định hướng phát triển chung của công ty trong thời gian tới

Trong bối cảnh ngành logistics tại Việt Nam đang phát triển nhanh chóng nhưng cũng tiềm ẩn nhiều áp lực cạnh tranh, Công ty Cổ phần Logistics Portserco xác định định hướng phát triển theo hướng nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu hóa quy trình vận hành và tăng cường năng lực cạnh tranh trên thị trường. Định hướng này không chỉ tập trung vào mở rộng quy mô mà còn chú trọng đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động và phát triển bền vững trong dài hạn.

Trước hết, công ty định hướng hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) theo hướng chuyên nghiệp, đồng bộ và kiểm soát chặt chẽ hơn. Hiện nay, quy trình xử lý lô hàng vẫn còn phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công và sự phối hợp giữa các bộ phận chưa thực sự hiệu quả, dẫn đến thời gian xử lý kéo dài và phát sinh sai sót. Do đó, trong thời gian tới, Portserco định hướng chuẩn hóa từng bước trong quy trình, từ khâu tiếp nhận thông tin khách hàng, kiểm tra chứng từ, khai báo hải quan đến vận chuyển và giao hàng. Việc xây dựng quy trình rõ ràng, có sự phân công

trách nhiệm cụ thể sẽ giúp nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận, hạn chế tình trạng chông chéo và giảm thiểu rủi ro trong quá trình thực hiện.

Bên cạnh đó, công ty định hướng nâng cao chất lượng dịch vụ theo hướng lấy khách hàng làm trung tâm. Thay vì chỉ cung cấp dịch vụ giao nhận đơn thuần, Portserco hướng tới việc cung cấp các giải pháp logistics tổng thể, bao gồm tư vấn quy trình nhập khẩu, tối ưu chi phí vận chuyển và hỗ trợ khách hàng xử lý các vấn đề phát sinh. Việc chuyển đổi từ “cung cấp dịch vụ” sang “cung cấp giải pháp” sẽ giúp công ty tạo ra giá trị gia tăng cao hơn, từ đó nâng cao mức độ hài lòng và tăng khả năng giữ chân khách hàng.

Một định hướng quan trọng khác là đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động quản lý và vận hành. Công ty hướng tới việc giảm dần sự phụ thuộc vào xử lý thủ công, thay thế bằng các hệ thống phần mềm quản lý hiện đại như hệ thống quản lý khách hàng (CRM), quản lý chứng từ điện tử và theo dõi lô hàng theo thời gian thực. Việc ứng dụng công nghệ không chỉ giúp rút ngắn thời gian xử lý mà còn nâng cao độ chính xác và khả năng kiểm soát thông tin. Đồng thời, đây cũng là cơ sở để công ty nâng cao tính minh bạch và chuyên nghiệp trong hoạt động cung cấp dịch vụ.

Về định hướng thị trường, Portserco không chỉ tập trung duy trì các khách hàng hiện tại mà còn hướng tới mở rộng thị trường ra các khu vực tiềm năng như miền Trung và miền Bắc. Đây là những khu vực có tốc độ phát triển kinh tế nhanh, nhu cầu nhập khẩu hàng hóa ngày càng tăng. Ngoài ra, công ty cũng định hướng mở rộng hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước, bao gồm các hãng tàu, doanh nghiệp vận tải và các công ty logistics khác, nhằm nâng cao năng lực cung ứng dịch vụ và mở rộng mạng lưới hoạt động.

Bên cạnh đó, công ty định hướng phát triển nguồn nhân lực theo hướng chuyên môn hóa và nâng cao chất lượng. Trong bối cảnh yêu cầu công việc ngày càng cao, đội ngũ nhân viên cần được trang bị kiến thức chuyên môn vững vàng và kỹ năng xử lý tình huống linh hoạt. Do đó, Portserco định hướng xây dựng các chương trình đào tạo định kỳ, đồng thời tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp để nâng cao năng suất lao động và hiệu quả công việc.

Tổng thể, định hướng phát triển của Portserco trong thời gian tới không chỉ tập trung vào mở rộng quy mô mà còn chú trọng đến việc nâng cao chất lượng hoạt động, tối ưu hóa quy trình và tăng cường khả năng thích ứng với những biến động của môi trường kinh doanh.

3.1.2.2. Mục tiêu phát triển chung của công ty trong thời gian tới

Trên cơ sở các định hướng đã đề ra, Công ty Cổ phần Logistics Portserco xây dựng hệ thống mục tiêu phát triển cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và từng bước mở rộng quy mô kinh doanh trong thời gian tới.

Trước hết, về mục tiêu doanh thu và lợi nhuận, Công ty đặt mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định ở mức khoảng 10–12%/năm. Đồng thời, công ty hướng tới cải thiện biên lợi nhuận thông qua việc kiểm soát chi phí, đặc biệt là các chi phí phát sinh trong quá trình giao nhận như chi phí lưu container, lưu bãi và chi phí phát sinh do sai sót chứng từ. Việc tối ưu hóa chi phí không chỉ giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn tạo điều kiện để công ty có thể cạnh tranh tốt hơn về giá dịch vụ.

Đối với hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu FCL – lĩnh vực cốt lõi của công ty, Portserco đặt mục tiêu nâng cao hiệu quả xử lý lô hàng thông qua việc rút ngắn thời gian xử lý trung bình khoảng 20–25%. Đồng thời, công ty hướng tới giảm tỷ lệ sai sót trong khâu chứng từ xuống dưới 5%, qua đó hạn chế tình trạng tờ khai bị phân vào luồng kiểm tra và giảm thiểu rủi ro phát sinh. Việc đạt được các mục tiêu này sẽ góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng mức độ hài lòng của khách hàng.

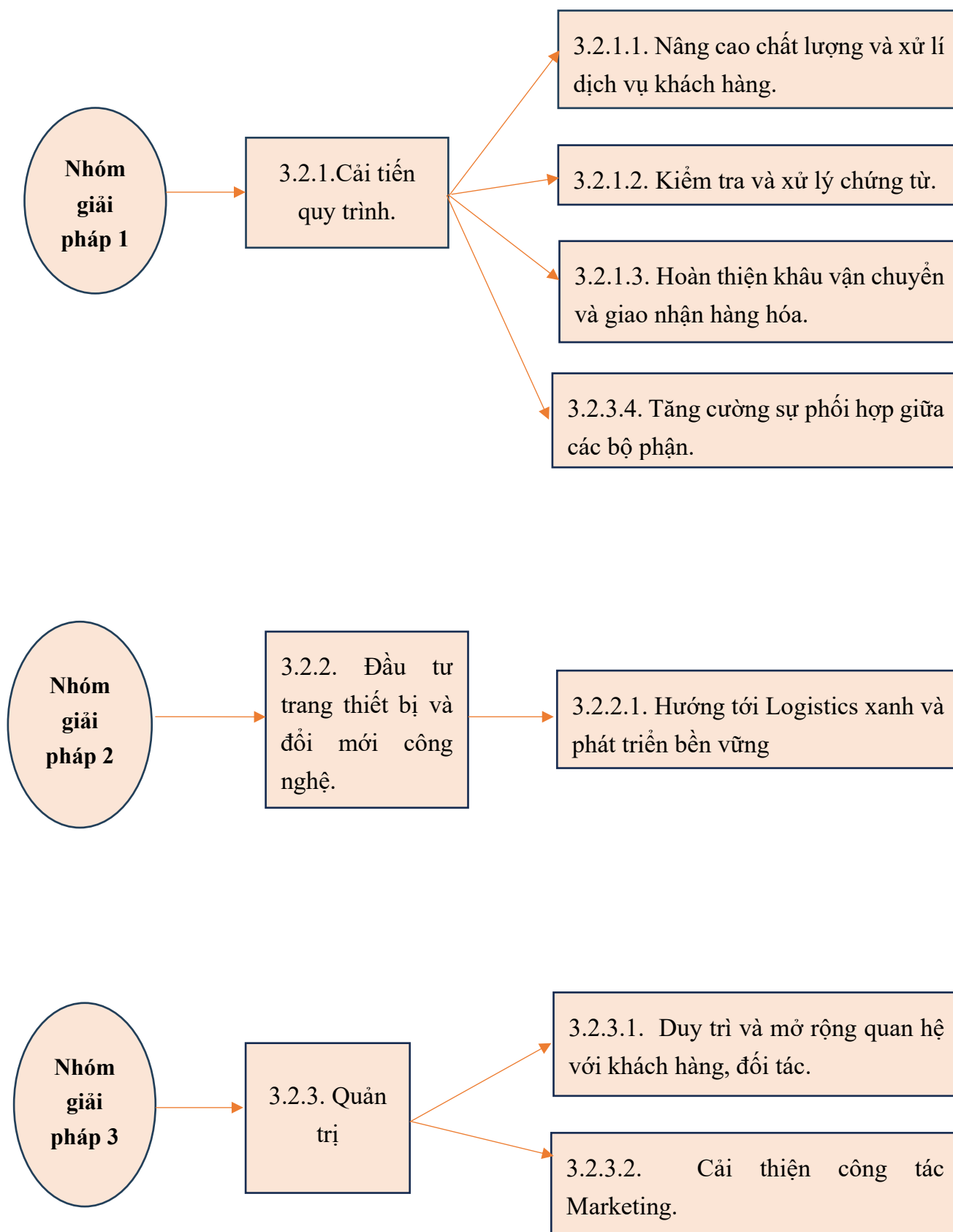
Bên cạnh đó, về mục tiêu thị trường, công ty đặt mục tiêu tăng số lượng khách hàng mới khoảng 15–20% mỗi năm, đồng thời duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng hiện tại. Việc mở rộng thị trường sẽ được thực hiện thông qua việc nâng cao chất lượng dịch vụ, đẩy mạnh hoạt động marketing và tăng cường hợp tác với các đối tác trong chuỗi cung ứng. Ngoài ra, công ty cũng hướng tới mở rộng phạm vi hoạt động sang các khu vực mới nhằm gia tăng thị phần và giảm thiểu rủi ro phụ thuộc vào một thị trường nhất định.

Đối với mục tiêu về ứng dụng công nghệ, Portserco đặt mục tiêu số hóa khoảng 70–80% dữ liệu liên quan đến khách hàng, chứng từ và quy trình giao nhận trong vòng 3–5 năm tới. Việc này sẽ giúp công ty nâng cao khả năng quản lý, giảm thiểu sai sót và tăng hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận. Đồng thời, công ty cũng hướng tới việc triển khai các hệ thống theo dõi lô hàng theo thời gian thực nhằm nâng cao tính minh bạch và chất lượng dịch vụ.

Ngoài ra, về mục tiêu phát triển nguồn nhân lực, công ty đặt mục tiêu nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân viên thông qua các chương trình đào tạo định kỳ và đào tạo chuyên sâu. Đồng thời, công ty hướng tới xây dựng đội ngũ nhân sự có năng lực, đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu. Việc phát triển nguồn nhân lực không chỉ giúp nâng cao hiệu quả hoạt động mà còn tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Tóm lại, hệ thống mục tiêu phát triển của Công ty Cổ phần Logistics Portserco được xây dựng một cách toàn diện, bao gồm cả mục tiêu về tài chính, hoạt động, thị trường, công nghệ và nhân lực. Việc thực hiện hiệu quả các mục tiêu này sẽ giúp công ty nâng cao năng lực cạnh tranh, cải thiện chất lượng dịch vụ và từng bước khẳng định vị thế trên thị trường logistics trong thời gian tới.

3.2. Hoàn thiện quy trình



Sơ đồ 3.2. Sơ đồ tóm tắt các nhóm giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa

3.2.1. Cải tiến quy trình

3.2.1.1. Nâng cao chất lượng và xử lý dịch vụ khách hàng.

Vấn đề

Trong bối cảnh thị trường logistics và xuất nhập khẩu ngày càng cạnh tranh gay gắt, việc duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng hiện hữu đóng vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự ổn định và tăng trưởng bền vững của Công ty Cổ phần Logistics Portserco. Không chỉ cạnh tranh về giá cả, các doanh nghiệp logistics hiện nay còn phải chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ, tốc độ xử lý nghiệp vụ và khả năng đáp ứng linh hoạt trước yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Tuy nhiên, trên thực tế, chất lượng dịch vụ của công ty vẫn còn phụ thuộc khá nhiều vào yếu tố con người, trong khi hệ thống quản lý và lưu trữ thông tin khách hàng chưa được số hóa đồng bộ, chủ yếu thực hiện theo phương thức thủ công nên còn tồn tại nhiều hạn chế nhất định.

Hiện nay, dữ liệu khách hàng và thông tin liên quan đến quá trình giao nhận hàng hóa vẫn còn phân tán giữa nhiều bộ phận như kinh doanh, chứng từ, giao nhận và kế toán. Việc thiếu một hệ thống quản lý tập trung khiến quá trình theo dõi lịch sử giao dịch, cập nhật tiến độ lô hàng cũng như tiếp nhận và xử lý phản hồi từ khách hàng gặp nhiều khó khăn. Trong một số trường hợp, thông tin chưa được truyền đạt kịp thời giữa các phòng ban dẫn đến sai sót trong xử lý nghiệp vụ hoặc chậm trễ trong việc phản hồi khách hàng. Điều này không chỉ làm giảm hiệu quả phối hợp nội bộ mà còn ảnh hưởng đến tính chuyên nghiệp, độ chính xác và mức độ hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ của công ty.

Bên cạnh đó, việc chưa đẩy mạnh ứng dụng các nền tảng công nghệ số trong hoạt động quản trị và vận hành cũng khiến doanh nghiệp chưa khai thác hiệu quả các lợi ích mà chuyển đổi số mang lại. Nhiều quy trình nghiệp vụ hiện vẫn phụ thuộc vào chứng từ giấy và thao tác thủ công, làm gia tăng thời gian xử lý, chi phí lưu trữ và nguy cơ thất lạc hồ sơ. Đồng thời, điều này cũng khiến công ty gặp khó khăn trong việc nâng cao năng suất lao động và tối ưu hóa quy trình làm việc trong bối cảnh ngành logistics đang từng bước chuyển dịch theo hướng hiện đại, tự động hóa và số hóa toàn diện.

Ngoài ra, việc sử dụng nhiều chứng từ giấy trong quá trình giao nhận hàng hóa còn chưa phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế xanh và kinh tế tuần hoàn đang được khuyến khích trong lĩnh vực logistics hiện nay. Trong khi nhiều doanh nghiệp đã từng bước áp dụng chứng từ điện tử, hệ thống quản lý dữ liệu trực tuyến và các giải pháp hạn chế giấy tờ nhằm tiết kiệm chi phí cũng như giảm tác động đến môi trường, thì Công ty Cổ phần Logistics Portserco vẫn cần tiếp tục hoàn thiện cơ sở hạ tầng công nghệ và đổi mới phương thức quản lý để nâng cao năng lực cạnh tranh, cải thiện chất lượng dịch vụ và đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng.

Giải pháp

Để nâng cao chất lượng dịch vụ và hiệu quả xử lý thông tin khách hàng, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần triển khai hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM) theo hướng số hóa toàn diện, qua đó từng bước tiếp cận mô hình kinh tế số trong hoạt động quản trị và cung cấp dịch vụ.

Cụ thể, hệ thống CRM cho phép lưu trữ và quản lý tập trung toàn bộ dữ liệu khách hàng như thông tin doanh nghiệp, mã số thuế, lịch sử giao dịch, tình trạng lô hàng, lịch trình tàu và tiến độ giao nhận. Thông tin được cập nhật theo thời gian thực và liên thông giữa các bộ phận, giúp nâng cao khả năng phối hợp và giảm thiểu sai sót trong quá trình xử lý nghiệp vụ.

Ngoài ra, hệ thống có thể tích hợp các chức năng quản lý báo giá, hợp đồng, công nợ, hóa đơn và tự động nhắc việc đối với các mốc thời gian quan trọng như lịch tàu, thời hạn thanh toán hoặc thời gian trả container. Điều này không chỉ nâng cao tính chuyên nghiệp trong cung cấp dịch vụ mà còn cải thiện đáng kể trải nghiệm khách hàng.

Đáng chú ý, việc ứng dụng CRM và chuyển đổi sang quản lý dữ liệu điện tử còn góp phần giảm thiểu sử dụng chứng từ giấy, từ đó hướng đến mục tiêu phát triển theo mô hình kinh tế xanh thông qua tiết kiệm tài nguyên và giảm phát thải. Đồng thời, dữ liệu được lưu trữ và tái sử dụng nhiều lần trong các khâu nghiệp vụ khác nhau cũng thể hiện nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong quản trị thông tin, giúp tối ưu hóa nguồn lực và nâng cao hiệu quả vận hành.

Như vậy, việc triển khai hệ thống CRM không chỉ giúp Portserco đồng bộ hóa dữ liệu, nâng cao chất lượng dịch vụ và khả năng kiểm soát quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container bằng đường biển, mà còn tạo nền tảng để doanh nghiệp thích ứng với xu hướng chuyển đổi số và phát triển bền vững trong ngành logistics hiện nay.

Điều kiện

Để triển khai hiệu quả giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ và xử lý thông tin khách hàng thông qua hệ thống CRM, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần đảm bảo đồng bộ nhiều yếu tố về công nghệ, con người, tài chính và tổ chức quản lý.

Trước hết, doanh nghiệp cần xây dựng nền tảng hạ tầng công nghệ thông tin đủ mạnh, bao gồm hệ thống máy chủ, phần mềm quản lý và đường truyền internet ổn định nhằm đảm bảo việc vận hành hệ thống CRM diễn ra liên tục, an toàn và bảo mật. Đây là điều kiện quan trọng để thực hiện chuyển đổi số trong quản trị khách hàng, phù hợp với xu hướng phát triển của kinh tế số trong ngành logistics.

Song song đó, nguồn nhân lực đóng vai trò quyết định đến hiệu quả triển khai hệ thống. Công ty cần có đội ngũ nhân viên có khả năng sử dụng công nghệ, đồng thời tổ chức đào tạo, hướng dẫn nhằm giúp các bộ phận như kinh doanh, chứng từ và kế toán có thể khai thác tối đa các chức năng của CRM trong công việc hàng ngày.

Bên cạnh yếu tố con người và công nghệ, doanh nghiệp cần có sự chuẩn bị về tài chính thông qua việc xây dựng kế hoạch ngân sách hợp lý cho toàn bộ quá trình triển khai, từ đầu tư phần mềm, đào tạo nhân sự đến duy trì và nâng cấp hệ thống. Điều này đảm bảo tính ổn định và lâu dài của giải pháp.

Ngoài ra, việc thiết lập các quy định nội bộ liên quan đến quản lý và sử dụng dữ liệu trên hệ thống CRM là cần thiết nhằm đảm bảo tính thống nhất, chính xác và khả năng chia sẻ thông tin giữa các phòng ban. Khi dữ liệu được chuẩn hóa và cập nhật thường xuyên, hiệu quả phối hợp trong quy trình giao nhận sẽ được nâng cao rõ rệt.

Đồng thời, để hướng đến phát triển bền vững, doanh nghiệp cần định hướng giảm thiểu việc sử dụng chứng từ giấy, tăng cường áp dụng chứng từ điện tử và lưu trữ dữ liệu số. Điều này không chỉ góp phần tiết kiệm chi phí mà còn phù hợp với mô hình kinh tế xanh và kinh tế tuần hoàn trong hoạt động logistics hiện đại.

Cách thức thực hiện

Việc triển khai giải pháp cần được thực hiện theo lộ trình rõ ràng, bắt đầu từ việc đánh giá thực trạng hệ thống quản lý thông tin khách hàng hiện tại. Thông qua quá trình này, doanh nghiệp có thể xác định những hạn chế trong việc lưu trữ, xử lý và chia sẻ dữ liệu, từ đó lựa chọn giải pháp CRM phù hợp với quy mô và đặc thù hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển.

Trên cơ sở đó, công ty tiến hành xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu khách hàng tập trung, trong đó toàn bộ thông tin như hồ sơ khách hàng, lịch sử giao dịch, tình trạng lô hàng, lịch trình tàu và chứng từ liên quan được số hóa và tích hợp vào cùng một nền tảng. Việc này giúp tạo ra dòng chảy thông tin xuyên suốt giữa các bộ phận, hạn chế tình trạng phân tán dữ liệu như trước đây.

Khi hệ thống được thiết lập, doanh nghiệp triển khai áp dụng vào thực tế hoạt động, yêu cầu các bộ phận sử dụng thống nhất trong quá trình xử lý nghiệp vụ. Việc cập nhật dữ liệu cần được thực hiện theo thời gian thực nhằm đảm bảo tính chính xác và kịp thời của thông tin, từ đó nâng cao khả năng kiểm soát tiến độ lô hàng và chất lượng phục vụ khách hàng.

Song song với đó, công ty cần đẩy mạnh ứng dụng chứng từ điện tử thay thế dần chứng từ giấy trong các khâu nghiệp vụ. Giải pháp này không chỉ giúp giảm chi phí in ấn, lưu trữ mà còn góp phần bảo vệ môi trường, phù hợp với định hướng phát triển kinh

tế xanh. Đồng thời, dữ liệu điện tử có thể được tái sử dụng trong nhiều quy trình khác nhau, qua đó thể hiện rõ nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong quản trị thông tin.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần thiết lập cơ chế theo dõi và đánh giá hiệu quả của hệ thống CRM thông qua các tiêu chí cụ thể như thời gian xử lý đơn hàng, mức độ hài lòng của khách hàng và tỷ lệ sai sót trong nghiệp vụ. Việc đánh giá định kỳ sẽ giúp công ty kịp thời điều chỉnh và hoàn thiện hệ thống, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh trong bối cảnh chuyển đổi số ngày càng sâu rộng.

3.2.1.2. Kiểm tra và xử lý chứng từ

Vấn đề

Trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco, khâu kiểm tra và xử lý chứng từ vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế, ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả thực hiện nghiệp vụ cũng như chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Đây là một trong những công đoạn quan trọng vì toàn bộ quá trình khai báo hải quan, nhận hàng và giao hàng đều phụ thuộc trực tiếp vào tính chính xác và đầy đủ của bộ chứng từ. Tuy nhiên, hiện nay hoạt động kiểm tra chứng từ tại công ty vẫn chủ yếu dựa vào kinh nghiệm thực tế và khả năng xử lý của từng nhân viên, trong khi chưa xây dựng được một quy trình kiểm tra thống nhất và đồng bộ giữa các bộ phận liên quan.

Trong quá trình xử lý hồ sơ, các chứng từ quan trọng như vận đơn, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói hay thông tin mã HS đôi khi vẫn xảy ra tình trạng sai lệch hoặc thiếu đồng nhất về nội dung. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc kiểm tra thủ công, đối chiếu nhiều bước bằng mắt thường và chưa có hệ thống hỗ trợ kiểm soát dữ liệu hiệu quả. Khi phát sinh sai sót, nhân viên phải mất thêm thời gian liên hệ với khách hàng, hãng tàu hoặc đối tác nước ngoài để điều chỉnh chứng từ, làm kéo dài thời gian xử lý hồ sơ và ảnh hưởng đến tiến độ thông quan của lô hàng.

Những sai sót trong chứng từ không chỉ gây khó khăn cho quá trình khai báo hải quan mà còn có thể khiến tờ khai bị phân vào luồng vàng hoặc luồng đỏ để kiểm tra thêm. Điều này làm thời gian thông quan kéo dài từ một đến hai ngày, thậm chí lâu hơn đối với những lô hàng cần bổ sung hoặc chỉnh sửa hồ sơ nhiều lần. Việc chậm thông quan dẫn đến phát sinh thêm các khoản chi phí như lưu container, lưu bãi, phí nâng hạ và các chi phí liên quan khác, từ đó làm gia tăng áp lực chi phí vận hành cho doanh nghiệp. Đồng thời, việc giao hàng không đúng tiến độ cũng ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín của công ty và làm giảm mức độ hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ.

Bên cạnh đó, công tác xử lý và lưu trữ chứng từ tại công ty hiện vẫn chủ yếu thực hiện theo phương thức thủ công, chưa được số hóa đồng bộ giữa các phòng ban. Dữ liệu chưa được liên kết tập trung khiến việc tra cứu thông tin, cập nhật tiến độ xử lý hồ sơ hoặc chia sẻ dữ liệu giữa các bộ phận còn mất nhiều thời gian. Điều này cho thấy doanh nghiệp vẫn chưa tận dụng hiệu quả những lợi ích mà chuyển đổi số và kinh tế số mang lại trong hoạt động quản lý dữ liệu và vận hành logistics.

Ngoài ra, việc sử dụng số lượng lớn chứng từ giấy trong quá trình giao nhận hàng hóa cũng chưa phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế xanh và kinh tế tuần hoàn đang ngày càng được chú trọng trong ngành logistics hiện nay. Trong bối cảnh nhiều doanh nghiệp đã chuyển sang sử dụng chứng từ điện tử và các hệ thống quản lý trực tuyến nhằm tiết kiệm chi phí, tối ưu quy trình và giảm tác động đến môi trường, Công ty Cổ phần Logistics Portserco vẫn cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống công nghệ và đổi mới phương thức xử lý chứng từ để nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng năng lực cạnh tranh và đáp ứng tốt hơn yêu cầu của khách hàng trong thời kỳ hội nhập và chuyển đổi số.

Giải pháp

Để khắc phục những hạn chế trên, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần xây dựng quy trình kiểm tra và xử lý chứng từ theo hướng chuẩn hóa và số hóa. Trước hết, doanh nghiệp cần thiết lập hệ thống checklist kiểm tra chi tiết đối với từng loại chứng từ như vận đơn, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói và tờ khai hải quan, nhằm đảm bảo tính đầy đủ và chính xác trước khi thực hiện khai báo.

Công ty nên áp dụng cơ chế kiểm tra chéo giữa các nhân viên hoặc giữa các bộ phận nhằm hạn chế tối đa sai sót do yếu tố chủ quan. Việc kết hợp giữa quy trình chuẩn hóa và kiểm soát nội bộ sẽ giúp nâng cao độ tin cậy của chứng từ và giảm thiểu rủi ro trong quá trình thông quan.

Đặc biệt, doanh nghiệp cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý và xử lý chứng từ thông qua việc sử dụng phần mềm quản lý dữ liệu hoặc tích hợp với hệ thống CRM. Việc số hóa chứng từ không chỉ giúp lưu trữ và tra cứu thông tin nhanh chóng mà còn tạo điều kiện kết nối dữ liệu giữa các bộ phận, qua đó thể hiện rõ vai trò của kinh tế số trong nâng cao hiệu quả quản trị logistics.

Bên cạnh đó, công ty cần từng bước chuyển đổi từ chứng từ giấy sang chứng từ điện tử trong các khâu nghiệp vụ. Giải pháp này không chỉ giúp tiết kiệm chi phí in ấn, lưu trữ mà còn góp phần giảm thiểu tác động đến môi trường, phù hợp với định hướng phát triển kinh tế xanh. Đồng thời, dữ liệu chứng từ điện tử có thể được tái sử dụng nhiều lần trong các quy trình khác nhau, qua đó thể hiện nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong việc tối ưu hóa nguồn lực thông tin.

Ngoài ra, việc tổ chức đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ chứng từ, đặc biệt là kiến thức về mã HS và các quy định hải quan, cần được thực hiện thường xuyên nhằm nâng cao năng lực chuyên môn của đội ngũ nhân viên. Khi các giải pháp được triển khai đồng bộ, doanh nghiệp có thể giảm đáng kể tỷ lệ sai sót chứng từ, rút ngắn thời gian thông quan và hạn chế các chi phí phát sinh, từ đó nâng cao chất lượng dịch vụ và năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Điều kiện

Để triển khai hiệu quả việc hoàn thiện công tác kiểm tra và xử lý chứng từ, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần đảm bảo sự sẵn sàng đồng bộ về hạ tầng công nghệ, nguồn nhân lực, tài chính và cơ chế quản trị nội bộ.

Trước hết, doanh nghiệp cần xây dựng nền tảng công nghệ thông tin đủ năng lực để hỗ trợ số hóa và quản lý chứng từ. Việc đầu tư phần mềm quản lý dữ liệu hoặc tích hợp chức năng xử lý chứng từ vào hệ thống CRM sẽ tạo điều kiện cho việc lưu trữ, tra cứu và kiểm soát thông tin một cách nhanh chóng, chính xác và có tính liên kết cao giữa các bộ phận. Đây là tiền đề quan trọng để thúc đẩy chuyển đổi số trong hoạt động giao nhận hàng hóa.

Song song đó, chất lượng nguồn nhân lực cần được nâng cao nhằm đáp ứng yêu cầu vận hành hệ thống và xử lý nghiệp vụ. Nhân viên phụ trách chứng từ cần được trang bị kiến thức chuyên sâu về nghiệp vụ ngoại thương, mã HS và các quy định hải quan, đồng thời có khả năng sử dụng thành thạo các công cụ công nghệ. Việc đào tạo định kỳ và cập nhật quy định mới sẽ giúp giảm thiểu sai sót và nâng cao tính chuyên nghiệp trong công việc.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần đảm bảo nguồn lực tài chính để đầu tư và duy trì hệ thống, bao gồm chi phí phần mềm, đào tạo và nâng cấp công nghệ. Nguồn lực tài chính ổn định sẽ giúp quá trình cải tiến quy trình diễn ra liên tục và hiệu quả.

Ngoài ra, việc xây dựng quy trình kiểm tra chứng từ thống nhất với các tiêu chuẩn cụ thể cho từng loại chứng từ là điều kiện cần thiết nhằm đảm bảo tính đồng bộ trong toàn bộ hệ thống. Khi quy trình được chuẩn hóa, việc kiểm soát chất lượng chứng từ sẽ trở nên chặt chẽ và dễ dàng hơn.

Đồng thời, định hướng giảm thiểu chứng từ giấy và tăng cường sử dụng chứng từ điện tử cần được xác lập rõ ràng. Điều này không chỉ giúp tiết kiệm chi phí mà còn phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế xanh, đồng thời cho phép dữ liệu được lưu trữ và tái sử dụng hiệu quả, thể hiện nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong quản trị thông tin.

Cách thức thực hiện

Việc triển khai giải pháp cần được tiến hành theo một lộ trình hợp lý, bắt đầu từ việc rà soát toàn bộ quy trình kiểm tra và xử lý chứng từ hiện tại nhằm xác định những điểm còn tồn tại như thiếu tính thống nhất, phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân hoặc chưa có công cụ hỗ trợ phù hợp.

Trên cơ sở đó, doanh nghiệp xây dựng bộ tiêu chuẩn và checklist kiểm tra chi tiết cho từng loại chứng từ như vận đơn, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói và các chứng từ liên quan. Các checklist này cần được thiết kế theo hướng dễ áp dụng trong thực tế và có thể tích hợp vào hệ thống phần mềm để hỗ trợ nhân viên trong quá trình kiểm tra.

Sau khi hoàn thiện quy trình, công ty triển khai áp dụng cơ chế kiểm tra chéo giữa các nhân viên hoặc giữa các bộ phận nhằm nâng cao độ chính xác của chứng từ trước khi tiến hành khai báo hải quan. Sự kết hợp giữa quy trình chuẩn hóa và kiểm soát nội bộ sẽ giúp hạn chế tối đa các sai sót phát sinh.

Cùng với đó, doanh nghiệp thực hiện số hóa toàn bộ chứng từ và đưa vào hệ thống quản lý tập trung. Các chứng từ điện tử được lưu trữ khoa học, cho phép tra cứu nhanh và chia sẻ dữ liệu giữa các bộ phận, qua đó nâng cao hiệu quả xử lý và thể hiện rõ vai trò của kinh tế số trong hoạt động logistics.

Song song với quá trình số hóa, công ty từng bước thay thế chứng từ giấy bằng chứng từ điện tử trong các khâu nghiệp vụ. Việc chuyển đổi này không chỉ giúp tiết kiệm chi phí mà còn góp phần giảm thiểu tác động đến môi trường, phù hợp với định hướng phát triển kinh tế xanh. Đồng thời, dữ liệu chứng từ điện tử có thể được tái sử dụng trong nhiều quy trình khác nhau, góp phần tối ưu hóa nguồn lực và phản ánh nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần thiết lập cơ chế theo dõi và đánh giá hiệu quả thực hiện thông qua các chỉ tiêu như tỷ lệ sai sót chứng từ, thời gian xử lý hồ sơ và chi phí phát sinh liên quan đến lưu container. Việc đánh giá định kỳ sẽ giúp công ty kịp thời điều chỉnh và hoàn thiện quy trình, từ đó nâng cao chất lượng dịch vụ và năng lực cạnh tranh trên thị trường.

3.2.1.3. Hoàn thiện khâu vận chuyển và giao nhận hàng hóa

Vấn đề

Hiện nay, hoạt động vận chuyển và giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco vẫn phụ thuộc khá lớn vào các đơn vị vận tải thuê ngoài. Mặc dù hình thức này giúp doanh nghiệp giảm bớt áp lực đầu tư phương tiện và chi phí duy trì đội xe riêng, tuy nhiên cũng làm phát sinh nhiều hạn chế trong quá trình tổ chức vận chuyển và kiểm soát chất lượng dịch vụ. Sự phụ thuộc vào các đối tác vận tải bên ngoài khiến công ty gặp khó khăn trong việc

chủ động điều phối phương tiện, kiểm soát thời gian giao hàng cũng như ổn định chi phí vận chuyển, đặc biệt vào các giai đoạn cao điểm khi nhu cầu vận tải tăng mạnh.

Trên thực tế, vào những thời điểm lượng hàng hóa nhập khẩu gia tăng hoặc thị trường vận tải biến động, doanh nghiệp thường gặp tình trạng thiếu xe đầu kéo, thiếu container rỗng hoặc khó sắp xếp phương tiện đúng tiến độ. Điều này dẫn đến việc thời gian giao nhận hàng hóa bị kéo dài so với kế hoạch ban đầu. Đồng thời, giá cước vận tải nội địa cũng có xu hướng tăng cao, làm gia tăng đáng kể chi phí logistics và ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Đối với những lô hàng cần giao gấp hoặc yêu cầu tiến độ nghiêm ngặt, việc thiếu tính chủ động trong vận chuyển còn có thể gây chậm trễ trong quá trình giao hàng cho khách, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín và chất lượng dịch vụ của công ty.

Ngoài ra, khi phụ thuộc nhiều vào các đơn vị vận tải bên ngoài, doanh nghiệp cũng gặp khó khăn trong việc kiểm soát chất lượng phương tiện, thái độ phục vụ của tài xế cũng như khả năng xử lý tình huống phát sinh trong quá trình vận chuyển. Trong một số trường hợp, việc phối hợp thông tin giữa công ty và đơn vị vận tải chưa kịp thời khiến tiến độ giao nhận bị ảnh hưởng hoặc phát sinh sai sót trong quá trình lấy và giao container. Điều này không chỉ làm giảm hiệu quả hoạt động mà còn ảnh hưởng đến mức độ hài lòng và sự tin tưởng của khách hàng đối với dịch vụ giao nhận của Công ty Cổ phần Logistics Portserco.

Bên cạnh đó, công tác điều phối vận tải tại doanh nghiệp hiện vẫn chưa được hỗ trợ hiệu quả bởi các nền tảng công nghệ và hệ thống quản lý hiện đại. Việc sắp xếp phương tiện, theo dõi lộ trình vận chuyển và cập nhật tiến độ giao hàng chủ yếu thực hiện thông qua liên lạc thủ công giữa nhân viên điều phối và tài xế, dẫn đến hạn chế trong việc tối ưu hóa tuyến đường, tiết kiệm thời gian và kiểm soát chi phí vận hành. Đồng thời, dữ liệu vận tải chưa được khai thác và phân tích hiệu quả để phục vụ cho công tác quản lý và dự báo nhu cầu vận chuyển trong tương lai.

Điều này cho thấy doanh nghiệp vẫn chưa tận dụng đầy đủ những lợi ích mà chuyển đổi số và kinh tế số mang lại trong hoạt động logistics. Ngoài ra, việc tổ chức vận chuyển hiện nay cũng chưa thực sự hướng đến mục tiêu tối ưu hóa tài nguyên và giảm thiểu tác động đến môi trường theo định hướng phát triển kinh tế xanh và kinh tế tuần hoàn. Trong bối cảnh ngành logistics đang ngày càng chú trọng ứng dụng công nghệ, tối ưu hóa vận tải và giảm phát thải, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần từng bước nâng cao năng lực điều phối vận chuyển, tăng cường ứng dụng công nghệ quản lý hiện đại và xây dựng mạng lưới vận tải ổn định nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Giải pháp

Để khắc phục tình trạng trên, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần xây dựng chiến lược quản lý và điều phối vận tải theo hướng chủ động, kết hợp giữa hợp tác bên ngoài và từng bước nâng cao năng lực nội tại.

Trước hết, doanh nghiệp cần thiết lập danh sách các nhà vận tải uy tín và xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài thông qua các hợp đồng khung. Trong các thỏa thuận này cần quy định rõ về mức giá, thời gian vận chuyển, tiêu chuẩn dịch vụ và trách nhiệm của các bên nhằm đảm bảo tính ổn định và minh bạch trong quá trình hợp tác.

Song song đó, công ty cần lập kế hoạch vận chuyển chi tiết cho từng lô hàng ngay từ khi tiếp nhận thông tin về lịch tàu. Việc chủ động đặt phương tiện sớm và xây dựng phương án dự phòng trong trường hợp phát sinh sự cố sẽ giúp hạn chế rủi ro chậm trễ và tối ưu hóa chi phí vận chuyển.

Đặc biệt, doanh nghiệp cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý vận tải thông qua việc sử dụng các phần mềm điều phối phương tiện, theo dõi hành trình và tối ưu hóa lộ trình vận chuyển. Việc số hóa dữ liệu vận tải không chỉ giúp nâng cao khả năng kiểm soát mà còn cho phép phân tích và dự báo nhu cầu, qua đó thể hiện rõ vai trò của kinh tế số trong nâng cao hiệu quả hoạt động logistics.

Về dài hạn, công ty có thể xem xét đầu tư phương tiện vận tải riêng đối với các tuyến vận chuyển trọng điểm nhằm tăng tính chủ động trong hoạt động giao nhận. Khi kết hợp giữa đội xe nội bộ và mạng lưới đối tác bên ngoài, doanh nghiệp có thể linh hoạt điều phối nguồn lực, giảm chi phí thuê ngoài và nâng cao khả năng đáp ứng trong các giai đoạn cao điểm.

Đồng thời, trong quá trình tổ chức vận chuyển, công ty cần chú trọng đến việc tối ưu hóa lộ trình, hạn chế quãng đường rỗng và nâng cao hệ số sử dụng phương tiện. Điều này không chỉ giúp tiết kiệm chi phí nhiên liệu mà còn góp phần giảm phát thải, phù hợp với định hướng phát triển kinh tế xanh. Bên cạnh đó, việc tận dụng dữ liệu vận tải để tái sử dụng trong lập kế hoạch và điều phối cũng thể hiện nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong quản trị nguồn lực logistics.

Như vậy, thông qua việc kết hợp giữa chuẩn hóa quy trình, ứng dụng công nghệ và định hướng phát triển bền vững, Portserco có thể nâng cao hiệu quả công tác vận chuyển, giảm chi phí, kiểm soát tốt thời gian giao hàng và cải thiện chất lượng dịch vụ trong hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển.

Điều kiện

Để triển khai hiệu quả giải pháp hoàn thiện công tác vận chuyển và điều phối phương tiện, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần đảm bảo sự chuẩn bị đồng bộ về nguồn lực, công nghệ và cơ chế quản lý.

Trước hết, doanh nghiệp cần xây dựng nền tảng thông tin phục vụ cho việc quản lý và điều phối vận tải. Việc đầu tư các hệ thống phần mềm hỗ trợ theo dõi hành trình, quản lý đội xe và tối ưu hóa lộ trình là điều kiện quan trọng giúp nâng cao khả năng kiểm soát và ra quyết định. Đây cũng là cơ sở để doanh nghiệp từng bước tiếp cận mô hình kinh tế số trong hoạt động logistics.

Bên cạnh đó, việc thiết lập và duy trì mạng lưới đối tác vận tải uy tín đóng vai trò quan trọng trong giai đoạn chưa hoàn toàn tự chủ về phương tiện. Các đối tác cần được lựa chọn dựa trên tiêu chí rõ ràng về năng lực vận chuyển, độ tin cậy và mức độ ổn định về giá cước, từ đó tạo nền tảng cho việc hợp tác lâu dài và hiệu quả.

Nguồn lực tài chính cũng cần được đảm bảo nhằm phục vụ cho việc ký kết hợp đồng dài hạn với các nhà vận tải cũng như đầu tư phương tiện vận tải trong tương lai. Việc chủ động về tài chính sẽ giúp doanh nghiệp linh hoạt hơn trong việc mở rộng quy mô và nâng cao năng lực vận chuyển.

Song song với đó, công ty cần có đội ngũ nhân sự có năng lực trong công tác điều phối và quản lý vận tải, có khả năng sử dụng các công cụ công nghệ và xử lý tình huống phát sinh trong quá trình vận chuyển. Đây là yếu tố quan trọng đảm bảo quá trình triển khai đạt hiệu quả thực tế.

Ngoài ra, định hướng tối ưu hóa vận chuyển theo hướng giảm thiểu quãng đường rỗng, tiết kiệm nhiên liệu và nâng cao hiệu suất sử dụng phương tiện cần được xác lập rõ ràng. Điều này không chỉ giúp giảm chi phí mà còn phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế xanh và kinh tế tuần hoàn trong lĩnh vực logistics.

Cách thức thực hiện

Việc triển khai giải pháp cần bắt đầu từ việc rà soát và đánh giá toàn bộ hoạt động vận chuyển hiện tại nhằm xác định mức độ phụ thuộc vào các đơn vị vận tải bên ngoài, cũng như những hạn chế trong công tác điều phối và kiểm soát chi phí. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp xây dựng kế hoạch cải thiện phù hợp với điều kiện thực tế.

Tiếp theo, công ty tiến hành thiết lập danh sách các nhà vận tải chiến lược và ký kết hợp đồng khung với các điều khoản cụ thể về giá cước, thời gian vận chuyển và trách nhiệm của các bên. Việc chuẩn hóa quan hệ hợp tác sẽ giúp doanh nghiệp ổn định nguồn cung phương tiện và hạn chế rủi ro biến động giá trong các giai đoạn cao điểm.

Song song với đó, doanh nghiệp triển khai lập kế hoạch vận chuyển chi tiết cho từng lô hàng ngay từ khi có thông tin về lịch tàu. Việc chủ động đặt phương tiện sớm, kết hợp với xây dựng phương án dự phòng sẽ giúp giảm thiểu rủi ro chậm trễ và tối ưu hóa hiệu quả vận hành.

Cùng với quá trình tổ chức vận tải, công ty cần ứng dụng các phần mềm quản lý để theo dõi hành trình phương tiện, kiểm soát tiến độ giao hàng và tối ưu hóa lộ trình vận chuyển. Dữ liệu thu thập từ hệ thống sẽ được sử dụng để phân tích, dự báo và cải thiện hoạt động điều phối, qua đó thể hiện rõ vai trò của kinh tế số trong nâng cao hiệu quả quản lý logistics.

Trong dài hạn, doanh nghiệp từng bước đầu tư phương tiện vận tải riêng đối với các tuyến trọng điểm, đồng thời kết hợp linh hoạt giữa đội xe nội bộ và đối tác bên ngoài. Cách tiếp cận này giúp nâng cao tính chủ động, giảm chi phí thuê ngoài và tăng khả năng đáp ứng nhu cầu vận chuyển trong những thời điểm cao điểm.

Bên cạnh đó, công ty cần chú trọng tối ưu hóa hoạt động vận chuyển thông qua việc hạn chế quãng đường xe chạy rỗng, nâng cao hệ số sử dụng phương tiện và tiết kiệm nhiên liệu. Điều này không chỉ mang lại hiệu quả kinh tế mà còn góp phần giảm phát thải, phù hợp với định hướng phát triển kinh tế xanh. Đồng thời, việc khai thác và tái sử dụng dữ liệu vận tải trong lập kế hoạch và điều phối cũng thể hiện nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong quản trị nguồn lực.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần thiết lập cơ chế theo dõi và đánh giá hiệu quả vận chuyển thông qua các chỉ tiêu như chi phí vận tải, thời gian giao hàng và tỷ lệ chậm trễ. Việc đánh giá định kỳ sẽ giúp công ty kịp thời điều chỉnh chiến lược và hoàn thiện quy trình, từ đó nâng cao chất lượng dịch vụ và năng lực cạnh tranh trên thị trường.

3.2.1.4. Sự phối hợp giữa các bộ phận

Vấn đề

Trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco, sự phối hợp giữa các bộ phận như kinh doanh, chứng từ, giao nhận và kế toán vẫn chưa thực sự đồng bộ và hiệu quả. Mặc dù mỗi bộ phận đều thực hiện đúng chức năng và nhiệm vụ riêng của mình, tuy nhiên quá trình trao đổi và cập nhật thông tin liên quan đến lô hàng vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế, dẫn đến tình trạng gián đoạn trong quá trình xử lý nghiệp vụ.

Hiện nay, thông tin về lịch tàu, thời gian hàng đến, tình trạng chứng từ, tiến độ khai báo hải quan hay kế hoạch giao nhận container chưa được cập nhật kịp thời và thống nhất giữa các phòng ban. Trong một số trường hợp, dữ liệu thay đổi nhưng chưa được truyền đạt nhanh chóng đến các bộ phận liên quan, khiến nhân viên phải mất thêm thời gian kiểm tra, xác nhận lại thông tin hoặc xử lý các phát sinh không cần thiết. Điều

này làm ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện công việc cũng như khả năng phối hợp trong toàn bộ quy trình giao nhận hàng hóa.

Mặc dù từng công đoạn riêng lẻ có thể không phát sinh sai sót nghiêm trọng, nhưng sự thiếu liên kết trong quá trình trao đổi thông tin giữa các bộ phận lại khiến toàn bộ quy trình xử lý lô hàng bị kéo dài thêm từ 0,5 đến 1 ngày. Việc chậm trễ này không chỉ làm giảm hiệu quả vận hành mà còn làm phát sinh thêm nhiều chi phí gián tiếp như chi phí lưu container, lưu bãi, chi phí nhân sự và các khoản chi phí xử lý phát sinh khác. Đồng thời, khi tiến độ giao hàng không được đảm bảo theo kế hoạch, chất lượng dịch vụ của công ty cũng bị ảnh hưởng, từ đó làm giảm mức độ hài lòng và sự tin tưởng của khách hàng.

Nguyên nhân chủ yếu của tình trạng trên xuất phát từ việc doanh nghiệp chưa xây dựng được một quy trình phối hợp cụ thể, rõ ràng và thống nhất giữa các bộ phận trong quá trình xử lý lô hàng. Trách nhiệm và thời gian cập nhật thông tin ở từng khâu chưa được quy định chặt chẽ, dẫn đến tình trạng phụ thuộc nhiều vào việc trao đổi cá nhân hoặc kinh nghiệm làm việc của từng nhân viên. Bên cạnh đó, công ty hiện vẫn chưa có một hệ thống quản lý dữ liệu tập trung để kết nối và chia sẻ thông tin giữa các phòng ban một cách đồng bộ và hiệu quả.

Ngoài ra, việc trao đổi thông tin hiện nay vẫn chủ yếu thực hiện thông qua email, điện thoại hoặc các ứng dụng liên lạc thủ công, chưa tận dụng hiệu quả các nền tảng công nghệ số trong quản lý và điều hành hoạt động logistics. Điều này khiến doanh nghiệp gặp hạn chế trong việc lưu trữ, khai thác và phân tích dữ liệu phục vụ cho công tác quản trị cũng như đánh giá hiệu quả hoạt động. Đồng thời, việc chưa đẩy mạnh ứng dụng công nghệ cũng cho thấy doanh nghiệp vẫn chưa tận dụng đầy đủ những lợi ích mà chuyển đổi số và kinh tế số mang lại trong việc nâng cao hiệu quả phối hợp nội bộ, tối ưu hóa quy trình và nâng cao năng lực cạnh tranh trong ngành logistics hiện nay.

Giải pháp

Để nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần xây dựng cơ chế phối hợp nội bộ theo hướng chuẩn hóa và số hóa. Trước hết, doanh nghiệp cần xác định rõ chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm của từng bộ phận trong từng giai đoạn của quy trình giao nhận, đồng thời thiết lập quy trình trao đổi thông tin thống nhất nhằm đảm bảo sự liên kết chặt chẽ giữa các khâu.

Song song với đó, công ty cần triển khai hệ thống quản lý thông tin chung, cho phép cập nhật và theo dõi tiến độ lô hàng theo thời gian thực. Việc ứng dụng các nền tảng công nghệ như hệ thống CRM hoặc phần mềm quản lý quy trình sẽ giúp đồng bộ

hóa dữ liệu giữa các bộ phận, qua đó thể hiện rõ vai trò của kinh tế số trong việc nâng cao hiệu quả điều hành và kiểm soát hoạt động logistics.

Khi thông tin được cập nhật liên tục và minh bạch, các bộ phận có thể chủ động phối hợp, xử lý công việc kịp thời và hạn chế tối đa các gián đoạn không cần thiết. Đồng thời, việc giảm thiểu trao đổi thông tin qua giấy tờ hoặc các phương thức thủ công cũng góp phần tiết kiệm tài nguyên, phù hợp với định hướng phát triển kinh tế xanh.

Ngoài ra, dữ liệu được lưu trữ tập trung và có thể khai thác lại trong nhiều công đoạn khác nhau sẽ giúp tối ưu hóa nguồn lực thông tin, thể hiện nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong quản trị doanh nghiệp.

Vậy thông qua việc kết hợp giữa chuẩn hóa quy trình và ứng dụng công nghệ, Portserco có thể nâng cao hiệu quả phối hợp nội bộ, rút ngắn thời gian xử lý lô hàng và cải thiện chất lượng dịch vụ trong hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển.

Điều kiện

Để nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần đảm bảo sự sẵn sàng đồng bộ về công nghệ, nhân lực và cơ chế quản lý nội bộ.

Trước hết, doanh nghiệp cần xây dựng một nền tảng công nghệ thông tin đủ năng lực để kết nối và chia sẻ dữ liệu giữa các bộ phận. Việc triển khai hệ thống quản lý thông tin chung, có thể tích hợp trong CRM hoặc phần mềm quản lý quy trình, sẽ tạo điều kiện cho việc cập nhật tiến độ lô hàng theo thời gian thực và đảm bảo tính minh bạch của thông tin. Đây là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp từng bước tiếp cận và phát triển theo mô hình kinh tế số trong hoạt động logistics.

Bên cạnh đó, yếu tố con người cần được chú trọng nhằm đảm bảo khả năng vận hành và phối hợp hiệu quả. Nhân viên tại các bộ phận liên quan cần được đào tạo về quy trình làm việc liên thông, kỹ năng sử dụng hệ thống công nghệ và ý thức trách nhiệm trong việc cập nhật, chia sẻ thông tin. Khi nhận thức và năng lực của nhân sự được nâng cao, hiệu quả phối hợp sẽ được cải thiện rõ rệt.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần xây dựng cơ chế quản lý nội bộ rõ ràng, trong đó quy định cụ thể trách nhiệm của từng bộ phận trong từng giai đoạn xử lý lô hàng, cũng như quy trình trao đổi và phản hồi thông tin. Việc chuẩn hóa này giúp hạn chế tình trạng chồng chéo hoặc bỏ sót thông tin trong quá trình phối hợp.

Đồng thời, định hướng giảm thiểu các phương thức trao đổi thủ công, đặc biệt là sử dụng chứng từ giấy, cần được xác lập nhằm nâng cao hiệu quả làm việc và tiết kiệm

nguồn lực. Điều này không chỉ góp phần tối ưu chi phí mà còn phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế xanh và kinh tế tuần hoàn thông qua việc giảm thiểu lãng phí tài nguyên và tăng khả năng tái sử dụng dữ liệu.

Cách thức thực hiện

Việc triển khai giải pháp tăng cường phối hợp giữa các bộ phận cần bắt đầu từ việc rà soát toàn bộ quy trình làm việc hiện tại nhằm xác định các điểm nghẽn trong trao đổi thông tin và phối hợp xử lý lô hàng. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp tiến hành thiết kế lại quy trình theo hướng liên thông, đảm bảo mỗi bộ phận đều nắm rõ vai trò và trách nhiệm của mình trong từng giai đoạn.

Tiếp theo, công ty xây dựng và ban hành quy trình phối hợp nội bộ thống nhất, trong đó quy định rõ cách thức truyền đạt thông tin, thời điểm cập nhật và cơ chế phản hồi giữa các bộ phận. Quy trình này cần được phổ biến rộng rãi và áp dụng đồng bộ trong toàn doanh nghiệp nhằm đảm bảo tính nhất quán trong thực hiện.

Song song với việc chuẩn hóa quy trình, doanh nghiệp triển khai hệ thống quản lý thông tin chung cho phép cập nhật tiến độ lô hàng theo thời gian thực. Các bộ phận sẽ sử dụng chung một nền tảng để nhập liệu, theo dõi và khai thác thông tin, qua đó hạn chế tối đa sự gián đoạn trong quá trình xử lý. Việc ứng dụng công nghệ này không chỉ nâng cao hiệu quả phối hợp mà còn thể hiện rõ vai trò của kinh tế số trong quản trị logistics hiện đại.

Bên cạnh đó, công ty cần từng bước chuyển đổi các hoạt động trao đổi thông tin sang môi trường số, giảm thiểu việc sử dụng giấy tờ và các phương thức truyền thống. Việc này giúp tiết kiệm chi phí, nâng cao tốc độ xử lý công việc và góp phần giảm tác động đến môi trường, phù hợp với định hướng phát triển kinh tế xanh. Đồng thời, dữ liệu được lưu trữ tập trung có thể được khai thác và tái sử dụng trong nhiều công đoạn khác nhau, qua đó thể hiện nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong quản trị thông tin.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần thiết lập cơ chế theo dõi và đánh giá hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận thông qua các tiêu chí như thời gian xử lý lô hàng, mức độ trễ trong từng khâu và tỷ lệ sai sót thông tin. Việc đánh giá định kỳ sẽ giúp công ty kịp thời điều chỉnh và hoàn thiện quy trình, từ đó nâng cao hiệu quả vận hành và chất lượng dịch vụ.

Vấn đề

Trong hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, Công ty Cổ phần Logistics Portserco hiện vẫn phụ thuộc tương đối lớn vào nhóm khách hàng truyền thống tại một số khu vực kinh tế trọng điểm. Đây chủ yếu là những khách hàng đã có mối quan hệ hợp tác lâu năm với công ty và mang lại nguồn doanh thu tương

đối ổn định. Tuy nhiên, việc tập trung quá nhiều vào một nhóm khách hàng hoặc một phân khúc thị trường nhất định cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong bối cảnh thị trường logistics ngày càng cạnh tranh và biến động mạnh.

Khi nền kinh tế có sự thay đổi, nhu cầu nhập khẩu của khách hàng suy giảm hoặc các doanh nghiệp đối tác thay đổi chiến lược lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ logistics, công ty có thể đối mặt với nguy cơ sụt giảm sản lượng và doanh thu trong thời gian ngắn. Điều này cho thấy cơ cấu khách hàng của doanh nghiệp vẫn chưa thực sự đa dạng và khả năng phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh còn hạn chế. Bên cạnh đó, sự phụ thuộc vào nguồn khách hàng truyền thống cũng khiến công ty gặp khó khăn trong việc mở rộng thị phần và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường logistics hiện nay.

Ngoài ra, phạm vi khai thác khách hàng của công ty hiện vẫn còn tập trung ở một số khu vực nhất định, trong khi chưa mở rộng hiệu quả sang các thị trường có nhiều tiềm năng phát triển như khu vực miền Bắc, Tây Nam Bộ. Đây đều là những khu vực có hoạt động xuất nhập khẩu ngày càng tăng trưởng, nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics và giao nhận vận tải biển ngày càng lớn. Tuy nhiên, công ty vẫn chưa có chiến lược tiếp cận thị trường rõ ràng cũng như chưa đẩy mạnh hoạt động marketing, tìm kiếm khách hàng và xây dựng mạng lưới dịch vụ tại các khu vực này. Điều đó khiến doanh nghiệp chưa tận dụng được cơ hội mở rộng thị trường, gia tăng nguồn khách hàng mới và nâng cao doanh thu trong dài hạn.

Bên cạnh hạn chế về thị trường khách hàng, mối quan hệ hợp tác giữa công ty với các đối tác trong chuỗi cung ứng như forwarder, hãng tàu, đại lý và đơn vị vận tải hiện nay vẫn chủ yếu mang tính ngắn hạn hoặc phát sinh theo từng lô hàng cụ thể. Công ty chưa xây dựng được nhiều mối quan hệ chiến lược lâu dài nhằm tăng cường khả năng liên kết và phối hợp trong chuỗi logistics. Điều này dẫn đến những hạn chế nhất định trong việc chia sẻ thông tin, hỗ trợ xử lý phát sinh và tối ưu hóa quá trình vận chuyển hàng hóa.

Trong một số trường hợp, do thiếu sự liên kết chặt chẽ với các đối tác, doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc cập nhật lịch tàu, kiểm soát tiến độ giao nhận hoặc thương lượng mức giá vận chuyển ổn định trong các giai đoạn thị trường biến động. Đồng thời, việc chưa xây dựng được mạng lưới hợp tác bền vững cũng khiến công ty khó tận dụng được các lợi ích về chia sẻ dữ liệu, tối ưu hóa nguồn lực và nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng theo xu hướng liên kết logistics hiện đại.

Ngoài ra, hoạt động tìm kiếm và quản lý khách hàng hiện nay vẫn chưa được hỗ trợ mạnh mẽ bởi các nền tảng công nghệ số và hệ thống quản trị dữ liệu khách hàng hiện đại. Điều này cho thấy doanh nghiệp vẫn chưa tận dụng hiệu quả lợi ích của chuyển đổi

số và kinh tế số trong việc mở rộng thị trường, phân tích nhu cầu khách hàng và xây dựng mạng lưới đối tác chiến lược. Trong bối cảnh ngành logistics đang ngày càng phát triển theo hướng liên kết chuỗi cung ứng, số hóa dữ liệu và mở rộng hệ sinh thái dịch vụ, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần tiếp tục đa dạng hóa thị trường khách hàng, tăng cường hợp tác chiến lược với các đối tác logistics và nâng cao năng lực khai thác thị trường nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian tới.

Giải pháp

Để nâng cao hiệu quả hoạt động và đảm bảo sự phát triển bền vững, Portserco cần xây dựng chiến lược quản trị quan hệ khách hàng và đối tác theo hướng hệ thống, lâu dài và dựa trên nền tảng dữ liệu.

Trọng tâm của giải pháp là khai thác dữ liệu từ hệ thống CRM nhằm phân tích hành vi, nhu cầu và giá trị của từng nhóm khách hàng. Việc này giúp doanh nghiệp không chỉ nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng hiện tại mà còn xác định được các phân khúc tiềm năng để mở rộng, qua đó thể hiện rõ vai trò của kinh tế số trong quản trị quan hệ khách hàng.

Đồng thời, công ty cần phát triển các cơ chế mở rộng mạng lưới khách hàng một cách linh hoạt, chẳng hạn như chương trình “khách hàng giới thiệu khách hàng”, kết hợp với chính sách ưu đãi phù hợp. Đây là phương thức tận dụng niềm tin sẵn có để mở rộng thị trường với chi phí thấp nhưng hiệu quả cao.

Bên cạnh đó, việc thiết lập quan hệ hợp tác chiến lược với các đối tác logistics tại các khu vực chưa khai thác mạnh sẽ giúp doanh nghiệp mở rộng phạm vi hoạt động mà không cần đầu tư lớn về cơ sở hạ tầng. Việc kết nối này có thể được thực hiện thông qua các nền tảng số, giúp tăng cường khả năng chia sẻ thông tin và phối hợp vận hành trong toàn chuỗi cung ứng.

Ngoài ra, Portserco cần chú trọng xây dựng các hoạt động kết nối như hội thảo chuyên đề, chương trình gặp gỡ doanh nghiệp nhằm tạo dựng niềm tin và thiết lập quan hệ lâu dài với khách hàng tiềm năng. Nội dung các hoạt động này có thể lồng ghép các giải pháp logistics hiệu quả, tiết kiệm chi phí và thân thiện với môi trường, qua đó góp phần nâng cao hình ảnh doanh nghiệp theo định hướng phát triển bền vững.

Việc chia sẻ và khai thác lại dữ liệu giữa các bên liên quan cũng giúp tối ưu hóa nguồn lực, phù hợp với nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong chuỗi logistics.

3.2.2. Đầu tư trang thiết bị và đổi mới công nghệ.

3.2.2.1. Hướng tới Logistics và phát triển bền vững

Vấn đề

Trong bối cảnh yêu cầu về bảo vệ môi trường và phát triển bền vững ngày càng trở thành xu hướng tất yếu của ngành logistics toàn cầu, hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco vẫn chưa thực sự chú trọng đến yếu tố “xanh” trong quá trình vận hành và quản lý. Mặc dù doanh nghiệp đã duy trì ổn định hoạt động giao nhận hàng hóa, tuy nhiên việc áp dụng các giải pháp nhằm tiết kiệm tài nguyên, giảm phát thải và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực vẫn còn nhiều hạn chế.

Hiện nay, việc sử dụng chứng từ giấy trong quá trình xử lý hồ sơ và giao nhận hàng hóa vẫn còn khá phổ biến. Nhiều công đoạn như kiểm tra chứng từ, lưu trữ hồ sơ, trao đổi thông tin với khách hàng và đối tác vẫn được thực hiện theo phương thức thủ công hoặc bán thủ công. Điều này không chỉ làm tiêu tốn lượng lớn giấy tờ, mực in và chi phí lưu trữ mà còn khiến thời gian xử lý nghiệp vụ kéo dài, ảnh hưởng đến hiệu quả quản lý và khả năng kiểm soát dữ liệu. Trong khi nhiều doanh nghiệp logistics hiện nay đã từng bước chuyển sang sử dụng chứng từ điện tử và các hệ thống quản lý trực tuyến nhằm tối ưu quy trình vận hành, Công ty Cổ phần Logistics Portserco vẫn chưa thực sự đẩy mạnh quá trình số hóa trong hoạt động giao nhận hàng hóa.

Bên cạnh đó, hoạt động vận chuyển và điều phối phương tiện của doanh nghiệp hiện vẫn chưa được tối ưu hóa về lộ trình vận tải và hệ số sử dụng phương tiện. Việc chưa ứng dụng hiệu quả các công cụ công nghệ trong quản lý vận tải khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tối ưu tuyến đường, hạn chế quãng đường di chuyển rỗng và kiểm soát mức tiêu hao nhiên liệu. Điều này không chỉ làm gia tăng chi phí vận hành mà còn làm tăng lượng khí thải phát sinh ra môi trường trong quá trình vận chuyển hàng hóa.

Ngoài ra, doanh nghiệp hiện vẫn chưa xây dựng được chiến lược hoặc định hướng cụ thể về phát triển logistics xanh và logistics bền vững trong dài hạn. Các hoạt động liên quan đến tiết kiệm năng lượng, giảm thiểu phát thải, tối ưu sử dụng tài nguyên hay ứng dụng công nghệ thân thiện với môi trường vẫn chưa được triển khai đồng bộ và có hệ thống. Điều này khiến công ty chưa tận dụng được những lợi ích lâu dài mà mô hình logistics xanh mang lại, như tiết kiệm chi phí vận hành, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực và cải thiện chất lượng quản trị doanh nghiệp.

Trong bối cảnh khách hàng ngày càng quan tâm đến trách nhiệm môi trường và xu hướng phát triển bền vững trong chuỗi cung ứng, việc chưa chú trọng đến yếu tố “xanh” cũng phần nào ảnh hưởng đến hình ảnh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Đồng thời, doanh nghiệp cũng chưa tận dụng hiệu quả các lợi ích của chuyển

đổi số và kinh tế số trong việc giảm thiểu sử dụng tài nguyên, nâng cao hiệu quả vận hành và hướng đến mô hình logistics hiện đại, bền vững.

Vì vậy, trong thời gian tới, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần từng bước đẩy mạnh số hóa quy trình xử lý chứng từ, tối ưu hóa hoạt động vận tải và xây dựng định hướng phát triển logistics xanh phù hợp với xu hướng phát triển chung của ngành. Điều này không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động, tiết kiệm chi phí mà còn góp phần cải thiện hình ảnh thương hiệu và nâng cao khả năng cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập và phát triển bền vững hiện nay.

Giải pháp

Đề hướng tới mô hình logistics xanh và phát triển bền vững, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần từng bước tích hợp các yếu tố môi trường và hiệu quả tài nguyên vào toàn bộ quy trình giao nhận hàng hóa.

Trọng tâm của giải pháp là đẩy mạnh số hóa quy trình thông qua việc sử dụng chứng từ điện tử, hệ thống quản lý dữ liệu và các nền tảng công nghệ trong điều hành hoạt động. Việc này không chỉ giúp giảm thiểu sử dụng giấy mà còn nâng cao hiệu quả xử lý thông tin, thể hiện rõ vai trò của kinh tế số trong hoạt động logistics hiện đại.

Bên cạnh đó, công ty cần tối ưu hóa hoạt động vận chuyển thông qua việc lập kế hoạch lộ trình hợp lý, hạn chế quãng đường xe chạy rỗng và nâng cao hệ số sử dụng phương tiện. Điều này giúp giảm tiêu hao nhiên liệu, tiết kiệm chi phí và giảm phát thải, phù hợp với định hướng kinh tế xanh.

Ngoài ra, việc thu thập, lưu trữ và khai thác dữ liệu trong quá trình vận hành sẽ giúp doanh nghiệp tái sử dụng thông tin cho các hoạt động lập kế hoạch và điều phối, qua đó thể hiện nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong quản trị logistics.

Đồng thời, công ty có thể định hướng hợp tác với các đối tác vận tải có tiêu chuẩn môi trường cao, từng bước xây dựng chuỗi cung ứng thân thiện với môi trường và nâng cao hình ảnh doanh nghiệp trên thị trường.

3.2.3. Quản trị

3.2.3.1. Duy trì và mở rộng quan hệ với khách hàng, đối tác.

Vấn đề

Trong hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, Công ty Cổ phần Logistics Portserco hiện vẫn phụ thuộc tương đối lớn vào nhóm khách hàng truyền thống tại một số khu vực kinh tế trọng điểm. Đây chủ yếu là những khách hàng đã có mối quan hệ hợp tác lâu năm với công ty và mang lại nguồn doanh thu tương đối ổn định. Tuy nhiên, việc tập trung quá nhiều vào một nhóm khách hàng hoặc một

phân khúc thị trường nhất định cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong bối cảnh thị trường logistics ngày càng cạnh tranh và biến động mạnh.

Khi nền kinh tế có sự thay đổi, nhu cầu nhập khẩu của khách hàng suy giảm hoặc các doanh nghiệp đối tác thay đổi chiến lược lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ logistics, công ty có thể đối mặt với nguy cơ sụt giảm sản lượng và doanh thu trong thời gian ngắn. Điều này cho thấy cơ cấu khách hàng của doanh nghiệp vẫn chưa thực sự đa dạng và khả năng phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh còn hạn chế. Bên cạnh đó, sự phụ thuộc vào nguồn khách hàng truyền thống cũng khiến công ty gặp khó khăn trong việc mở rộng thị phần và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường logistics hiện nay.

Ngoài ra, phạm vi khai thác khách hàng của công ty hiện vẫn còn tập trung ở một số khu vực nhất định, trong khi chưa mở rộng hiệu quả sang các thị trường có nhiều tiềm năng phát triển như khu vực miền Bắc, Tây Nam Bộ. Đây đều là những khu vực có hoạt động xuất nhập khẩu ngày càng tăng trưởng, nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics và giao nhận vận tải biển ngày càng lớn. Tuy nhiên, công ty vẫn chưa có chiến lược tiếp cận thị trường rõ ràng cũng như chưa đẩy mạnh hoạt động marketing, tìm kiếm khách hàng và xây dựng mạng lưới dịch vụ tại các khu vực này. Điều đó khiến doanh nghiệp chưa tận dụng được cơ hội mở rộng thị trường, gia tăng nguồn khách hàng mới và nâng cao doanh thu trong dài hạn.

Bên cạnh hạn chế về thị trường khách hàng, mối quan hệ hợp tác giữa công ty với các đối tác trong chuỗi cung ứng như forwarder, hãng tàu, đại lý và đơn vị vận tải hiện nay vẫn chủ yếu mang tính ngắn hạn hoặc phát sinh theo từng lô hàng cụ thể. Công ty chưa xây dựng được nhiều mối quan hệ chiến lược lâu dài nhằm tăng cường khả năng liên kết và phối hợp trong chuỗi logistics. Điều này dẫn đến những hạn chế nhất định trong việc chia sẻ thông tin, hỗ trợ xử lý phát sinh và tối ưu hóa quá trình vận chuyển hàng hóa.

Trong một số trường hợp, do thiếu sự liên kết chặt chẽ với các đối tác, doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc cập nhật lịch tàu, kiểm soát tiến độ giao nhận hoặc thương lượng mức giá vận chuyển ổn định trong các giai đoạn thị trường biến động. Đồng thời, việc chưa xây dựng được mạng lưới hợp tác bền vững cũng khiến công ty khó tận dụng được các lợi ích về chia sẻ dữ liệu, tối ưu hóa nguồn lực và nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng theo xu hướng liên kết logistics hiện đại.

Ngoài ra, hoạt động tìm kiếm và quản lý khách hàng hiện nay vẫn chưa được hỗ trợ mạnh mẽ bởi các nền tảng công nghệ số và hệ thống quản trị dữ liệu khách hàng hiện đại. Điều này cho thấy doanh nghiệp vẫn chưa tận dụng hiệu quả lợi ích của chuyển đổi số và kinh tế số trong việc mở rộng thị trường, phân tích nhu cầu khách hàng và xây

dựng mạng lưới đối tác chiến lược. Trong bối cảnh ngành logistics đang ngày càng phát triển theo hướng liên kết chuỗi cung ứng, số hóa dữ liệu và mở rộng hệ sinh thái dịch vụ, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần tiếp tục đa dạng hóa thị trường khách hàng, tăng cường hợp tác chiến lược với các đối tác logistics và nâng cao năng lực khai thác thị trường nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian tới.

Giải pháp

Để nâng cao hiệu quả hoạt động và đảm bảo sự phát triển bền vững, Portserco cần xây dựng chiến lược quản trị quan hệ khách hàng và đối tác theo hướng hệ thống, lâu dài và dựa trên nền tảng dữ liệu.

Trọng tâm của giải pháp là khai thác dữ liệu từ hệ thống CRM nhằm phân tích hành vi, nhu cầu và giá trị của từng nhóm khách hàng. Việc này giúp doanh nghiệp không chỉ nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng hiện tại mà còn xác định được các phân khúc tiềm năng để mở rộng, qua đó thể hiện rõ vai trò của kinh tế số trong quản trị quan hệ khách hàng.

Đồng thời, công ty cần phát triển các cơ chế mở rộng mạng lưới khách hàng một cách linh hoạt, chẳng hạn như chương trình “khách hàng giới thiệu khách hàng”, kết hợp với chính sách ưu đãi phù hợp. Đây là phương thức tận dụng niềm tin sẵn có để mở rộng thị trường với chi phí thấp nhưng hiệu quả cao.

Bên cạnh đó, việc thiết lập quan hệ hợp tác chiến lược với các đối tác logistics tại các khu vực chưa khai thác mạnh sẽ giúp doanh nghiệp mở rộng phạm vi hoạt động mà không cần đầu tư lớn về cơ sở hạ tầng. Việc kết nối này có thể được thực hiện thông qua các nền tảng số, giúp tăng cường khả năng chia sẻ thông tin và phối hợp vận hành trong toàn chuỗi cung ứng.

Ngoài ra, Portserco cần chú trọng xây dựng các hoạt động kết nối như hội thảo chuyên đề, chương trình gặp gỡ doanh nghiệp nhằm tạo dựng niềm tin và thiết lập quan hệ lâu dài với khách hàng tiềm năng. Nội dung các hoạt động này có thể lồng ghép các giải pháp logistics hiệu quả, tiết kiệm chi phí và thân thiện với môi trường, qua đó góp phần nâng cao hình ảnh doanh nghiệp theo định hướng phát triển bền vững.

Việc chia sẻ và khai thác lại dữ liệu giữa các bên liên quan cũng giúp tối ưu hóa nguồn lực, phù hợp với nguyên tắc của kinh tế tuần hoàn trong chuỗi logistics.

Điều kiện thực hiện

Để triển khai hiệu quả giải pháp, doanh nghiệp cần có hệ thống quản lý dữ liệu khách hàng và đối tác đủ mạnh nhằm phục vụ cho việc phân tích và khai thác thông tin.

Nguồn nhân lực cần được đào tạo về kỹ năng giao tiếp, chăm sóc khách hàng và phát triển quan hệ đối tác. Đồng thời, công ty cần xây dựng chính sách hợp tác rõ ràng và có nguồn lực tài chính phù hợp để duy trì các hoạt động mở rộng thị trường.

Bên cạnh đó, định hướng phát triển bền vững cần được lồng ghép trong chiến lược quan hệ khách hàng nhằm tạo sự khác biệt và nâng cao uy tín doanh nghiệp.

Cách thức thực hiện

Doanh nghiệp tiến hành rà soát và phân loại khách hàng hiện có, từ đó xác định nhóm khách hàng tiềm năng để mở rộng. Dữ liệu khách hàng được khai thác từ hệ thống CRM nhằm hỗ trợ việc xây dựng chiến lược tiếp cận phù hợp.

Tiếp theo, công ty triển khai các chương trình giới thiệu khách hàng mới kết hợp với chính sách ưu đãi nhằm khuyến khích mở rộng mạng lưới khách hàng. Đồng thời, doanh nghiệp thiết lập quan hệ hợp tác với các đối tác logistics tại các khu vực tiềm năng nhằm mở rộng kênh tiếp cận thị trường.

Song song với đó, Portserco tổ chức các hoạt động kết nối như hội thảo, gặp gỡ doanh nghiệp nhằm xây dựng mối quan hệ lâu dài và nâng cao uy tín thương hiệu.

Cuối cùng, công ty thực hiện đánh giá định kỳ hiệu quả của các mối quan hệ khách hàng và đối tác để điều chỉnh chiến lược phù hợp với sự biến động của thị trường.

3.2.3.2. Cải thiện công tác Marketing

Vấn đề

Hoạt động marketing trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco hiện vẫn chưa được tổ chức một cách chuyên nghiệp và bài bản. Trong bối cảnh thị trường logistics ngày càng cạnh tranh gay gắt, marketing không chỉ đóng vai trò quảng bá dịch vụ mà còn là công cụ quan trọng giúp doanh nghiệp xây dựng thương hiệu, mở rộng thị trường và duy trì mối quan hệ với khách hàng. Tuy nhiên, trên thực tế, công tác marketing của công ty vẫn chưa được đầu tư tương xứng với nhu cầu phát triển và xu hướng cạnh tranh của ngành.

Hiện nay, công ty vẫn chưa có bộ phận marketing chuyên trách, các hoạt động quảng bá và tìm kiếm khách hàng chủ yếu do bộ phận kinh doanh đảm nhiệm. Điều này khiến hoạt động marketing mang tính kiêm nhiệm, thiếu sự chuyên môn hóa và chưa có chiến lược dài hạn rõ ràng. Phần lớn hoạt động tìm kiếm khách hàng vẫn dựa vào mối quan hệ cá nhân, khách hàng truyền thống hoặc hình thức giới thiệu từ đối tác quen thuộc, trong khi chưa xây dựng được kế hoạch quảng bá thương hiệu bài bản và đồng bộ. Vì vậy, hiệu quả tiếp cận khách hàng mới còn hạn chế và chưa tạo được lợi thế cạnh tranh nổi bật trên thị trường logistics.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp vẫn chưa khai thác hiệu quả các kênh truyền thông số như website, mạng xã hội, email marketing hay các nền tảng quảng bá trực tuyến để giới thiệu dịch vụ và xây dựng hình ảnh thương hiệu. Nội dung truyền thông còn đơn giản, chưa được cập nhật thường xuyên và chưa tạo được sự thu hút đối với khách hàng tiềm năng. Trong khi nhiều doanh nghiệp logistics hiện nay đã đẩy mạnh ứng dụng digital marketing nhằm mở rộng thị trường và tăng khả năng nhận diện thương hiệu, Công ty Cổ phần Logistics Portserco vẫn chưa tận dụng tốt các công cụ này để nâng cao hiệu quả hoạt động marketing.

Ngoài ra, dữ liệu khách hàng và thông tin thị trường hiện chưa được doanh nghiệp khai thác và phân tích hiệu quả để phục vụ cho hoạt động marketing và phát triển dịch vụ. Công ty chưa xây dựng được hệ thống quản lý dữ liệu khách hàng đồng bộ để theo dõi nhu cầu, hành vi sử dụng dịch vụ hay đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng. Điều này khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xây dựng chiến lược chăm sóc khách hàng, triển khai các chương trình marketing phù hợp cũng như dự báo xu hướng thị trường trong tương lai.

Bên cạnh đó, việc chưa ứng dụng mạnh mẽ công nghệ số trong hoạt động marketing cũng cho thấy doanh nghiệp vẫn chưa tận dụng đầy đủ lợi ích của chuyển đổi số và kinh tế số trong lĩnh vực logistics. Các hoạt động quảng bá, quản lý khách hàng và phân tích dữ liệu vẫn còn mang tính thủ công, dẫn đến hạn chế trong việc tối ưu chi phí marketing và nâng cao hiệu quả tiếp cận thị trường. Điều này không chỉ ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn làm giảm cơ hội mở rộng thị phần trong bối cảnh ngành logistics đang ngày càng phát triển theo hướng số hóa và hiện đại hóa.

Do đó, để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và tăng cường năng lực cạnh tranh trong thời gian tới, Công ty Cổ phần Logistics Portserco cần chú trọng đầu tư và hoàn thiện hoạt động marketing theo hướng chuyên nghiệp hơn, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong quảng bá dịch vụ, khai thác hiệu quả dữ liệu khách hàng và xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu phù hợp với xu hướng phát triển của thị trường logistics hiện nay.

Giải pháp

Để nâng cao hiệu quả marketing, công ty cần từng bước xây dựng và hoàn thiện bộ phận marketing chuyên trách, đảm nhận vai trò nghiên cứu thị trường, phát triển thương hiệu và hỗ trợ hoạt động kinh doanh.

Việc ứng dụng các nền tảng marketing số như website, mạng xã hội và email marketing sẽ giúp doanh nghiệp mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng và nâng cao hiệu quả quảng bá dịch vụ, qua đó thể hiện vai trò của kinh tế số trong hoạt động marketing.

Đồng thời, doanh nghiệp cần khai thác dữ liệu từ hệ thống CRM để phân tích nhu cầu khách hàng và xây dựng nội dung truyền thông phù hợp. Nội dung marketing nên nhấn mạnh vào chất lượng dịch vụ, tính chuyên nghiệp và định hướng logistics xanh nhằm tạo lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

Bên cạnh đó, việc sử dụng tài liệu điện tử thay thế cho các hình thức quảng cáo truyền thống không chỉ giúp tiết kiệm chi phí mà còn góp phần giảm thiểu tác động đến môi trường, phù hợp với định hướng kinh tế xanh và kinh tế tuần hoàn.

Điều kiện thực hiện

Doanh nghiệp cần có nguồn lực tài chính và nhân sự để thành lập bộ phận marketing chuyên trách. Đội ngũ nhân sự cần có kiến thức về marketing, hiểu biết về ngành logistics và khả năng sử dụng các công cụ công nghệ số.

Ngoài ra, công ty cần xây dựng hệ thống dữ liệu khách hàng và thị trường làm cơ sở cho việc triển khai các hoạt động marketing hiệu quả.

Cách thức thực hiện

Công ty tiến hành đánh giá thực trạng hoạt động marketing hiện tại, từ đó xác định nhu cầu và mục tiêu phát triển. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp thiết lập bộ phận marketing với cơ cấu tổ chức và chức năng rõ ràng.

Tiếp theo, công ty tuyển dụng và đào tạo đội ngũ nhân sự marketing, đồng thời triển khai các hoạt động marketing số như xây dựng website, quản lý nội dung truyền thông và thực hiện các chiến dịch quảng bá dịch vụ.

Song song với đó, doanh nghiệp thiết lập hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả marketing như số lượng khách hàng tiếp cận, chi phí marketing và mức độ hài lòng của khách hàng.

Cuối cùng, công ty thực hiện đánh giá định kỳ và điều chỉnh chiến lược marketing nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và thích ứng với biến động của thị trường.

3.3. Bài học kinh nghiệm

Bản thân em rút ra được nhiều bài học kinh nghiệm quý báu sau thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco. Thông qua việc trực tiếp tham gia vào các công đoạn của quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển, em không chỉ có cơ hội vận dụng những kiến thức đã học vào thực tế mà còn tích lũy thêm nhiều kỹ năng nghiệp vụ và kinh nghiệm làm việc thực tiễn trong lĩnh vực logistics.

Trước hết, em nhận thấy rằng chứng từ là yếu tố cốt lõi quyết định sự thông suốt của toàn bộ quy trình giao nhận. Chỉ cần một sai sót nhỏ trong thông tin trên vận đơn, hóa đơn thương mại hay tờ khai hải quan cũng có thể dẫn đến chậm trễ thông quan, phát sinh chi phí lưu kho, lưu container hoặc thậm chí bị xử phạt. Vì vậy, nhân viên giao nhận cần có tính cẩn thận, tỉ mỉ cao độ và luôn đối chiếu chéo thông tin giữa các chứng từ trước khi tiến hành các bước tiếp theo.

Thứ hai, em rút ra bài học về tầm quan trọng của việc nắm vững quy trình nghiệp vụ hải quan. Việc hiểu rõ các luồng hàng (luồng xanh, luồng vàng, luồng đỏ), trình tự mở tờ khai, nộp thuế, kiểm tra hồ sơ và kiểm hóa giúp nhân viên giao nhận chủ động hơn trong công việc, xử lý linh hoạt các tình huống phát sinh tại cảng và làm việc hiệu quả với cơ quan hải quan.

Bên cạnh đó, quá trình làm việc thực tế cho thấy kỹ năng giao tiếp và phối hợp công việc đóng vai trò rất quan trọng. Nhân viên giao nhận không chỉ làm việc với nội bộ công ty mà còn phải thường xuyên liên hệ với đại lý nước ngoài, hãng tàu, hải quan, kho bãi, tài xế và khách hàng. Việc trao đổi thông tin rõ ràng, lịch sự, kịp thời sẽ giúp hạn chế hiểu nhầm, tránh sai sót và nâng cao hiệu quả công việc.

Ngoài ra, em cũng học được bài học về tinh thần trách nhiệm và thái độ làm việc chuyên nghiệp. Công việc giao nhận hiện trường thường chịu áp lực về thời gian, dễ phát sinh sự cố bất ngờ. Do đó, người làm giao nhận cần chủ động, linh hoạt, sẵn sàng hỗ trợ đồng nghiệp và có trách nhiệm theo sát lô hàng cho đến khi hoàn tất giao hàng và quyết toán chứng từ.

Cuối cùng, quá trình thực tập giúp em nhận ra khoảng cách giữa lý thuyết và thực tế, từ đó ý thức rõ hơn về việc không ngừng học hỏi, trau dồi kiến thức chuyên ngành và cập nhật các quy định mới trong lĩnh vực xuất nhập khẩu – logistics.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 đã tập trung làm rõ định hướng phát triển và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Portserco trong bối cảnh hoạt động logistics ngày càng chịu nhiều tác động từ môi trường kinh doanh và xu hướng hội nhập. Trên cơ sở phân tích các yếu tố ảnh hưởng cũng như những hạn chế còn tồn tại trong quy trình hiện tại, các giải pháp được đưa ra không chỉ hướng đến việc nâng cao hiệu quả vận hành mà còn gắn với xu hướng phát triển hiện đại như ứng dụng kinh tế số, tăng cường liên kết giữa các bên và hướng tới logistics xanh, bền vững. Việc triển khai đồng bộ các giải pháp này sẽ góp phần giảm thiểu rủi ro, tối ưu chi phí và nâng cao chất lượng dịch vụ, qua đó gia tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để đạt được hiệu quả như kỳ vọng, Portserco cần

đảm bảo các điều kiện về nguồn lực, công nghệ và sự phối hợp chặt chẽ trong toàn bộ hệ thống, đồng thời không ngừng cập nhật, hoàn thiện quy trình nhằm thích ứng linh hoạt với sự biến động của thị trường logistics.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu ngày càng hội nhập sâu rộng, hoạt động xuất nhập khẩu nói chung và giao nhận hàng hóa bằng đường biển nói riêng đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Công ty Cổ phần Logistics Portserco là một trong những đơn vị hoạt động tích cực trong lĩnh vực logistics, đặc biệt là giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển, góp phần vào sự phát triển chung của ngành.

Tuy nhiên, môi trường kinh doanh trong lĩnh vực logistics luôn tiềm ẩn nhiều biến động và áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng. Các quy định pháp lý, chính sách hải quan và yêu cầu từ phía khách hàng không ngừng thay đổi, đòi hỏi doanh nghiệp phải thường xuyên cập nhật, hoàn thiện quy trình và nâng cao chất lượng dịch vụ. Với định hướng phát triển bền vững, Portserco đã không ngừng nỗ lực cải tiến quy trình giao nhận, nâng cao hiệu quả hoạt động và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

Thông qua quá trình nghiên cứu đề tài về “Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu theo hình thức nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Logistics Portserco”, bài viết đã giúp làm rõ cơ sở lý luận cũng như thực trạng hoạt động giao nhận tại công ty. Trên cơ sở đó, đề tài đã chỉ ra những điểm mạnh cần phát huy và những hạn chế còn tồn tại trong từng khâu của quy trình, đồng thời đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện hoạt động giao nhận tại doanh nghiệp. Qua quá trình nghiên cứu, người thực hiện không chỉ củng cố kiến thức chuyên môn mà còn có cơ hội tiếp cận thực tế, hiểu rõ hơn về nghiệp vụ giao nhận và vai trò của nhân viên trong lĩnh vực logistics.

Tuy nhiên, do hạn chế về thời gian, kinh nghiệm thực tiễn và phạm vi nghiên cứu, bài báo cáo khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định và một số nhận định còn mang tính chủ quan. Vì vậy, rất mong nhận được sự góp ý từ phía quý Thầy, Cô và Ban lãnh đạo Công ty để bài nghiên cứu được hoàn thiện hơn, đồng thời giúp người thực hiện có thêm cơ hội học hỏi và phát triển trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chủ biên PGS.TS. Phạm Duy Liên. (2012). *Giáo trình Giao dịch Thương mại Quốc tế*. NXB Thống kê Hà Nội.
2. Chủ biên Ths. Phạm Thị Ngọc Thư, (2021). *Giáo trình Vận tải Hàng hóa xuất nhập khẩu*. Thành phố Hồ Chí Minh.
3. Chủ biên PGS.TS. Nguyễn Hồng Đàm. (2003). *Giáo trình Vận tải và Giao nhận trong ngoại thương*. NXB Giao Thông Vận Tải.
4. Chủ biên PGS.TS. Đoàn Thị Hồng Vân. (2005). *Giáo trình Kỹ thuật Ngoại thương*. NXB Thống kê.
5. Lê Thảo Vy. (2024). *Thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Thương mại Xuất nhập khẩu Phước An* (Khóa luận tốt nghiệp). Trường Đại học Giao thông Vận tải Thành phố Hồ Chí Minh.
6. Lê Trần Hoài Vy. (2025). *Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Brother International*. (Báo cáo thực tập tốt nghiệp). Trường Cao đẳng Công Thương Thành phố Hồ Chí Minh.
7. Hà Thị Thùy Trang. (2012). *Quy trình giao nhận nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Vận tải & Thương mại Quốc Việt*. (Khóa luận tốt nghiệp). Trường Đại học Công Nghệ Thành phố Hồ Chí Minh.
8. World Trade Organization (19 March 2026). *Middle East conflict weighs further on slowing trade outlook*. <https://bom.so/ZDJfOD>
9. Nguyễn Hạnh. (24/02/2025). *Phân tích và dự báo về thị trường logistics, chuỗi cung ứng quốc tế và trong nước, độ tin cậy của lịch trình, tình hình hoạt động tại các cảng biển, cửa khẩu, thị trường giao nhận, chuyển phát, kho bãi, bất động sản công nghiệp, doanh nghiệp logistics mới nhất*. <https://bom.so/A5rYAd>
10. Bachvietgroup.net. (07-01-2026). *Ngành vận tải biển toàn cầu trước áp lực mới*. <https://bom.so/pqbMiq>
11. Tài liệu nội bộ Công ty Cổ phần Logistics Portserco (2022–2024).

PHỤ LỤC

Phụ lục 1. Bill of Lading (Vận đơn đường biển)



ORIGINAL BILL OF LADING

Shipper		Booking No. I470212324	B/L No. YMLUI470212324				
		Export References					
Consignee (non-negotiable unless consigned to order) NHAT LAM IMEX CO., LTD NO 376, XA DAN STREET, NAM DONG WARD, DONG DA DISTRICT, HANOI, VIETNAM TAX ID CODE: 0104076740		Forwarding agent references					
Notify Party NHAT LAM IMEX CO., LTD NO 376, XA DAN STREET, NAM DONG WARD, DONG DA DISTRICT, HANOI, VIETNAM TAX ID CODE: 0104076740		Point and Country of origin of goods					
*Precarried by		*Place of Receipt PORT KLANG, MALAYSIA	Onward inland routing				
Vessel Voy No. 377N YM HORIZON		Port of Loading PORT KLANG, MALAYSIA					
Port of Discharge DA NANG, VIETNAM		*Place of Delivery DA NANG, VIETNAM	Delivery status CY				
PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT							
MKS & NOS/CONTAINER NOS	NO OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	Measurement of Bulk weight (kg)				
	1 CTNR	SHIPPER'S LOAD, STOWAGE AND COUNT S.T.C 1000 CARTONS	26600.000KGS 25.000CBM				
		1 X 20'GP CONTAINER STC: 1,000 CARTONS OF CONG BRAND SWEETENED CONDENSED CREAMER (24X1KG) (EASY OPENER) NET WEIGHT : 24,000.00 KGM PO NO.: CM-12/2022 HS CODE: 190190	FREIGHT PREPAID LOADED ON M/V : YM HORIZON VOY : 377N AT: PORT KLANG, MALAYSIA SHIPPED ON BOARD: 03/06/2023				
BMOU1273634	20DC	FCL/FCL YMAN841357 1000 CARTONS	26600.000KGS 25.000CBM				
Declared Value \$		If Merchant enters value of Goods and pays the applicable ad valorem rate, Carrier's Package limitation shall not apply. See Clause 23 (2) & (3) hereof					
TSE320N		Place and Date of issue	PORT KLANG 03/06/2023				
		On Board Date	03/06/2023				
ITEM NO	CHG	RATED AS	PER	RATE	PREPAID	COLLECT	B/L No YMLUI470212324
		FREIGHT	AS	ARRANGED			RECEIVED by the Carrier from the Merchant in apparent external good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number of Containers, or if Goods are not shipped in containers, the total number of packages or other shipping units specified in the box marked "No. of PKGS. or Containers" for Carriage subject to all the terms and conditions hereof (including the terms and conditions on the reverse hereof and the terms and conditions of the Carrier's applicable Tariff) from the place of receipt by the Carrier of Goods or the port of loading whichever is applicable, to the port of discharge or place of delivery, whichever is applicable. In Witness Whereof, the undersigned has signed full set of Bill of Lading, all of the same tenor and date, one of which being accomplished, the other to stand void.
Rate of exchange					Total		YANG MING LINE (M) LTD. BHD. (454043-X)
Number of Original Bill(s) 3							
see as attached list...					Payable at		
By _____ as Agent for Yang Ming Marine Transport Corporation, as carrier							

:Applicable only when used for multimodal or through transportation

ATTACHED LIST YM HORIZON

377N

Original

B/L NO : YMLUI470212324

BKG NO : I470212324

MARKS

FREIGHT PREPAID

14 CALENDAR DAYS FREE DEMURRAGE
AT DANANG
14 CALENDAR DAYS FREE DETENTION
AT DANANG

PO NO.: CM-12/2022 ARE PROVIDED BY
THE SHIPPER, FOR MERCHANT'S
REFERENCE ONLY, AND THEY SHOULD NOT
BE REGARDED AS A DECLARATION OF
VALUE OR IN ANY WAY AFFECT THE
CARRIER'S LIABILITY UNDER THIS BILL
OF LADING. AND THE CARRIER SHALL
NOT BE LIABLE FOR ANY DISPUTE
BETWEEN THE MERCHANTS

SHIPPER'S DECLARED SEAL NUMBER

** END OF ATTACHED LIST **

7
YANG MING LINE (M) SHIP. CO. LTD.
(454043-K)

Phụ lục 2. Delivery Order (Lệnh giao hàng)

 YANG MING CN CTy TNHH Yang Ming Shipping (Việt Nam) tại Tp.Đà Nẵng Địa chỉ: Tầng 1, Số 421 Trần Hưng Đạo, Quận Sơn Trà, Tp.Đà Nẵng, Việt Nam Điện thoại: (84-236) 3889478 - Fax: (84-236) 3889481 Email: ymdad@vn.yangming.com	DELIVERY ORDER LỆNH GIAO HÀNG			
Vessel/Voyage YM HORIZON 377N	B/L No YMLUI470212324	ETA(D/M/Y) 2023		
Place of Receipt PORT KLANG, MALAYSIA	Port of Loading PORT KLANG, MALAYSIA			
Port of Discharge DANANG	Place of Delivery DANANG			
Terminal Name : Tien Sa port				

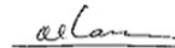
DO No. DLVR/0023395/2023				
PARTY SHIPPER				
CONSIGNEE NHAT LAM IMEX CO., LTD NO 376, XA DAN STREET, NAM DONG WARD, DONG DA DISTRICT, HANOI, VIETNAM TAX ID CODE: 0104076740				
NOTIFY NHAT LAM IMEX CO., LTD NO 376, XA DAN STREET, NAM DONG WARD, DONG DA DISTRICT, HANOI, VIETNAM TAX ID CODE: 0104076740				
NOTIFY2				

CONTAINER NO/CARGO MARKINGS/CARGO DESCRIPTION	KGS(GROSS)	CBM	DEM DeadLine	DET Free Day	Empty Return
BMOU1273634 FCL 20DC (1000 CARTON) SEAL: YMAN841357 STC : 1000 CARTONS	26600.000	25.000	21/06/2023	14	Chan That Da Nang
1 X 20'GP CONTAINER STC: 1,000 CARTONS OF CONG BRAND SWEETENED CONDENSED CREAMER (24X1KG) (EASY OPENER) NET WEIGHT : 24,000.00 KGM					

Trang 1 / 2

Xin quý khách lưu ý đối chiếu Container và số niêm chỉ
thực tế với vận đơn trước khi nhận hàng.

Đà Nẵng, Ngày.....Tháng Năm



As Agent for Yang Ming Marine Transport Corp.,
as Carrier



CN CTy TNHH Yang Ming Shipping (Việt Nam) tại Tp.Đà Nẵng
Địa chỉ: Tầng 1, Số 421 Trần Hưng Đạo, Quận Sơn Trà,
Tp.Đà Nẵng, Việt Nam
Điện thoại: (84-236) 3889478 - Fax: (84-236) 3889481
Email: ymdad@vn.yangming.com

DELIVERY ORDER LỆNH GIAO HÀNG

Vessel/Voyage YM HORIZON 377N	B/L No YMLUI470212324	ETA(D/M/Y) /2023
Place of Receipt PORT KLANG, MALAYSIA	Port of Loading PORT KLANG, MALAYSIA	
Port of Discharge DANANG	Place of Delivery DANANG	
Terminal Name : Tien Sa port		

PO NO.: CM-12/2022

HS CODE: 190190

FREIGHT PREPAID

14 CALENDAR DAYS FREE DEMURRAGE
AT DANANG
14 CALENDAR DAYS FREE DETENTION
AT DANANG

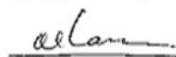
PO NO.: CM-12/2022 ARE PROVIDED BY
THE SHIPPER, FOR MERCHANT'S
REFERENCE ONLY, AND THEY SHOULD NOT
BE REGARDED AS A DECLARATION OF
VALUE OR IN ANY WAY AFFECT THE
CARRIER'S LIABILITY UNDER THIS BILL
OF LADING. AND THE CARRIER SHALL
NOT BE LIABLE FOR ANY DISPUTE
BETWEEN THE MERCHANTS


YANG MING SHIPPING VIET NAM

Trang 2 / 2

Xin quý khách lưu ý đối chiếu Container và số niêm chỉ
thực tế với vận đơn trước khi nhận hàng.

Đà Nẵng, Ngày.....Tháng Năm



As Agent for Yang Ming Marine Transport Corp.,
as Carrier

Phụ lục 3. Sales Contract (Hợp đồng mua bán)

		ABLE DAIRIES SDN BHD Reg No. (200701007073 (766074-U)) (A Wholly Owned Subsidiary of Able Global Dairies formerly known as Johore Tin Bhd (200601024513 (533876-V)) Lot 2259, Jalan Helang, Off Jalan Kebun Baru, 9th Mile, Jalan Klang-Banting, 42500 Telok Panglima Garang, Kuala Langat, Selangor, Malaysia Tel: +603-3122 9818 / 9895 / 1609 / 1362 Fax: +603-3122 1581 Website: www.abledairies.com		
SALES CONTRACT				
IMEX CO., LTD STREET VIETNAM Tel: Fax: Attention:		Date : 2023 Contract No : SC 609593 Customer Ref : CM-12/2022 Division: Marketer : CHEW CHIN TEC Account No : CT-N0014-USD		
#	Description	Quantity	U.Price (USD)	
1	CONG - SWEETENED CONDENSED CREAMER (EASY OPENER) ✓ 24 X 1 KG = 1 CARTON 1000 CARTON PER 20'FCL	1000.00 CARTON		
2	MITI FORM D CHARGES	1.00		
REMARK - SPECIAL CLAUSE ADDED IN PAGE 2. - NEW AMEND DESIGN				
REMARK CONSIGNEE:				
				
		GIÁM ĐỐC <i>An Thị Thanh</i>		
		Total : Tax : Net Total :		
SC 609593		Page 1 of 3		

Able Dairies

ABLE DAIRIES SDN BHD Reg No. (200701007073 (745074-D)
 (A Wholly Owned Subsidiary of Able Global Berhad (Formerly known as Johor Tin Bhd (9006182061) (512578-N))
 Lot 2259, Jalan Helang, Off Jalan Kebun Baru, 9th Mile, Jalan Klang-Benting,
 42500 Telok Panglima Garang, Kuala Langat, Selangor, Malaysia
 Tel: +603-3122 9818 / 9895 / 1609 / 1362
 Fax: +603-3122 1581 Website: www.abledairies.com



FS5C 22000

Inter tek

Shipping Term	: CIP DA NANG	Delivery Period	: ETA 05TH JUNE 2023
Port of Discharge	: DA NANG, VIETNAM		
Document Required	Packing List, In house Certificate of Analysis, In House Certificate of Origin and Veterinary Health Certificate will be provided. Any other external documents will be charge cost to cost.		
Shelf Life Assurance	: 12 Months	Shelf Life Required	: 12 Months
Port of Loading	: PORT KLANG, MALAYSIA		
Payment Term	: 100% TT PAYMENT AGAINST COPY OF BL		
Specification	: PROTEIN 2.0% MIN(HIGH FOAM)-AP2.0MIN(HF)		
Quality & Quantity	: Quality and Quantity final at time of shipment		
Remarks	: HS CODE: 1901.90.3100		
Term & Conditions	1) This contract is govern by Incoterms 2010 2) All banking charges outside of Malaysia are for buyer's account including reimbursement charges 3) No deduction on the full invoice value is allowed without our prior consent 4) Confirmation deposit or LC (if applicable) must be received within 5 working days, seller reserved the rights to cancel this order if it is not in order Seller reserved the rights to forfeit the deposits and options to sell the cargo to another party if FULL PAYMENT is not received as per above payment terms In the event of any contractual disputes, seller will reserve the rights (including brand) with option to sell the cargo in order to mitigate losses or potential losses 5) We reserve the right to charge interest at 1.5% per month on overdue invoices		
Special Clause	1) DUE TO CURRENT SPACE / EQUIPMENT SHORTAGE WITH UNUSUAL HIKE IN FREIGHT CHARGES, ANY ADDITIONAL GENERAL RATE INCREASE (GRI) / PEAK SEASON SURCHARGE (PSS) / PORT CONGESTION SURCHARGE (PCS) IMPOSED BY SHIPPING LINER BEFORE VESSEL DATE OR LOADING DATE WILL BE CHARGED TO THE BUYER AT COST. 2) SHIPPING LINER WILL BE SHIPPER'S OPTION.		
Limitation of liability	In the event where any payment is remitted to any account not belonging to seller, seller will NOT be held responsible for any erroneous bank transactions done by buyer. In addition, the title of goods shall remain with the seller who reserves the rights to transfer the goods to a third party if buyer does not fulfill their contractual or payment obligations at their end within a stipulated period.		
Arbitration	All disputes arising out of or in connection with this contract shall be referred to arbitration in Malaysia in accordance with the rules of the Malaysia International Arbitration		
Permits/Licenses/Quotas/Duties/Taxes or Levies	Any and all necessary import permits, licenses, quotas, duties, taxes or levies, present and / or in future, are for the account and risk of the buyer. Any failure on behalf of the buyer to obtain same shall not constitute force majeure.		
HS Code			
Sanction Clause	BUYER and SELLER each represent and warrant that: Neither it nor any person or entity that owns or controls it, nor any of its subsidiaries, any of its directors, officers or employees nor, to its knowledge, any of its servants, agents and representatives it a designated target of trade sanctions promulgated by the U.S., E.U., Switzerland or any other jurisdiction having a legal nexus with this Contract ("Sanction Laws"); BUYER and SELLER each undertake that: for the purpose of this Contract no originating country, transit country, destination country, document, person, entity or means of transportation or payment associated directly or indirectly with this Contracts shall cause the BUYER or SELLER to be in a position of non-compliance with or in contravention of Sanctions Laws; BUYER and SELLER agree to cooperate with reasonable requests for information or documentation to verify compliance with this clause. Performance obligations under this Contract shall be suspended upon contravention of Sanction Laws. A breach of warranty or undertaking under this sanction clause by either SELLER or BUYER shall entitle the non-breaching party to terminate the Contract without liability. Such termination shall be without prejudice to the rights and obligations of the parties in respect of any breach of this Contract occurring prior to such termination that they shall indemnify and hold SELLER harmless for any costs, damages or liability which may arise, whatsoever, suffered by SELLER from or as a result of BUYER's breach of this clause or contravention of Sanction Laws.		
Malaysia Banker Detail	BENEFICIARY NAME: ABLE DAIRIES SDN BHD BENEFICIARY BANK: AMBANK (M) BERHAD BENEFICIARY ACC NO (USD): 5553084011084 BENEFICIARY BANK SWIFT CODE: ARBKMYYL BANK ADDRESS: AMBANK TOWER, 8, JALAN YAP KUAN SENG, KAMPUNG BARU, 50450 KUALA LUMPUR, MALAYSIA INTERMEDIATE BANK: WELLS FARGO BANK NA, NEW YORK SWIFT CODE: PNBUS33NYC		

Able Dairies

ABLE DAIRIES SDN BHD Reg No. (200701087073 (785074-D)
(A Wholly Owned Subsidiary of Able Global Berhad) (formerly known as Johore Tua Bhat) (2009102993 (139578-V))
Lot 2259, Jalan Helang, Off Jalan Kebun Baru, 9th Mile, Jalan Klang-Banting,
42500 Telok Panglima Garang, Kuala Langat, Selangor, Malaysia
Tel: +603-3122 9818 / 9895 / 1609 / 1362
Fax: +603-3122 1581 Website: www.abledairies.com



FSSC 22000

Intertek

Inspection Requirement : NO

Please sign, stamp and return the copy of this sales order to us via email or fax (603-31221581). The validity of this order is void if not collected by non-return of the counter confirmation duly signed and stamped by yourselves.

Seller : ABLE DAIRIES SDN. BHD.

(Company Stamp)

Name :

Designation :



Name :

Designation :

GIÁM ĐỐC
Trần Thị Thanh

Phụ lục 4. Commercial Invoice (Hóa đơn thương mại)



ABLE DAIRIES SDN BHD Reg No. 200701007073 (766074-D)
 "A Wholly Owned Subsidiary of Able Global Berhad Reg No. 200001029963 (532570-V)"
 Lot 2259, Jalan Helang, Off Jalan Kebun Baru, 9th mile Jalan Klang-Banting,
 42500 Telok Panglima Garang, Kuala Langat, Selangor, Malaysia
 Tel: +603-3122 9818 / 9895 / 1609 / 1362
 Fax: +603-3122 1581 Website: www.abledairies.com



COMMERCIAL INVOICE

IMEX CO., LTD

Tel :
 Fax :
 Attn :

Invoice Date : 01.06.2023
 Invoice No. : ARINV 613305
 Contract No. : SC 609593
 Booking No. : I470212324
 SA / DO No. : SA607942
 Ref No. : CM-12/2022
 Account No. : CT-N0014-USD

#	Description	Quantity	UOM	U.Price (USD)	TAX	Amount (USD)
1	CONG - SWEETENED CONDENSED CREAMER (EASY OPENER) 24 X 1 KG = 1 CARTON 1000 CARTON PER 20'FCL	1,000.000 (1 FCL)	CARTON	28.250	0 %	28.250.00
2	MITI FORM D CHARGES	1.000		30.000	0 %	30.00

Remarks : Based On Sales Orders 609593 Based on Deliveries 607942.

Total	USD 28 280.00
Discount	(USD 0.00)
Total excl. Tax	USD 28,280.00
Tax Amount	USD 0.00
Total incl. Tax	USD 28,280.00
Down Payment	(USD 0.00)
Net Total	USD 28,280.00

Shipping Term : Invoiced price CIF DA NANG

Payment Term : 100% TT PAYMENT AGAINST COPY OF BL

Final Destination : DA NANG, VIETNAM

Bank Detail : BENEFICIARY NAME: ABLE DAIRIES SDN BHD
 BENEFICIARY BANK: AMBANK (M) BERHAD
 BENEFICIARY ACC NO (USD): 5553884011084
 BENEFICIARY BANK SWIFT CODE: ARBKMYKL
 BANK ADDRESS:
 AMBANK TOWER, 8, JALAN YAP KWAN SENG, KAMPUNG BARU, 50450 KUALA LUMPUR, MALAYSIA
 INTERMEDIATE BANK: WELLS FARGO BANK NA, NEW YORK
 SWIFT CODE: PNBUS3NYYC

Able Dairies Sdn Bhd

(Signature)
 Authorized Signature

- Interest will be charges @ 18% p.a. on overdue account.
 - All the bank charges incurred outside Malaysia will be payable by the payees. Able Dairies Sdn Bhd will only pay for the bank charges incurred in Malaysia.
 - The payees are responsible to cover all the bank charges outside Malaysia in order Able Dairies Sdn Bhd to receive the for full invoice amount.
 - Full payment of cargo must be received latest within 7 days before vessel arrived date, seller reserved the right to forfeit the deposit and sell the cargo to the another party if Full payment is not receive within 7 days before cargo arrival.

Fin/Inv/002 01 0622

Phụ lục 5. Packing List (Phiếu đóng gói hàng hóa)

	ABLE DAIRIES SDN BHD	Reg No. 200701007073 (765074-D)	
	"A Wholly Owned Subsidiary of Able Global Berhad Reg No. 200001029963 (532570-V)"		
	Lot 2259, Jalan Helang, Off Jalan Kebun Baru 9th mile Jalan Klang-Banting,		
	42500 Telok Panglima Garang, Kuala Langat, Selangor, Malaysia		
	Tel +603-3122 9818 / 9895 / 1609 /1362		
	Fax: +603-3122 1581	Website: www.abledairies.com	

PACKING LIST

OUR REF. : SC609593

DATE : /2023

SHIPPER REF : 1470212324-1

PORT OF LOADING : PORT KLANG, MALAYSIA

PORT OF DISCHARGE : DA NANG, VIETNAM

PRODUCT DESCRIPTION : 1 X 20'GP CONTAINER STC:
1,000 CARTONS OF CONG BRAND
SWEETENED CONDENSED CREAMER
(24X1KG) (EASY OPENER)

NET WEIGHT : 24,000.00 KGM

CONTAINER INFORMATION :

Container No	Seal No	Container Size	Net Weight (KG)	Gross Weight (KG)	Measurement (M3)	Qty/ batch	Batch No.	Net Weight	Production Date	Expiry Date
BMOU1273634	YMAN841357	20'	24,000.00	26,600.00	25.00	1,000.00	609592	24,000.0000	22-May-23	22-May-24
Total :			24,000.00	26,600.00	25.00	1,000.00				



ABLE DAIRIES SDN BHD

Prepared By : shi05

Phụ lục 6. Certificate of Origin (Giấy chứng nhận xuất xứ)

PREVIEW

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) ABLE DAIRIES SDN BHD LOT 2259, JLN HELANG, OFF JLN KEBUN BARU, 9TH MILE, JLN KLANG-BANTING TELOK PANGLIMA GARANG 42500 KUALA LANGAT, SELANGOR, MALAYSIA		Reference No. KL-202306-CCF-765074-D-053441 ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM D MALAYSIA Issued in _____ (Country) See Overleaf Notes 			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) IMEX CO., LTD VIETNAM		3. Means of transport and route (as far as known) Departure date 2023 by MARITIME TRANSPORT Vessel's name/Aircraft etc. YM HORIZON 377N Port of Discharge DA NANG			
		4. For official use ☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN Trade in Goods Agreement ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorised Signatory of the Customs Authority of the Importing Country			
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the Importing Country)	8. Origin criterion (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or other quantity and FOB price where RVC is applied	10. Number and date of invoices
1.	CONG BRAND	1000 CARTON CONG BRAND SWEETENED CONDENSED CREAMER (24X1KG) (EASY OPENER) 24000 KILOGRAM IMPORTING COUNTRY HS CODE: 1901903100	CTH	26600 KILOGRAM	ARINV 613305 2023
			TOTAL	26600 KILOGRAM GROSS WEIGHT	
Page 1 of 1					
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct; that all the goods were produced in MALAYSIA _____ (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the ASEAN Trade in Goods Agreement for the goods exported to VIETNAM _____ (Importing Country) SELANGOR, 2023 _____ Place and date, signature of authorised signatory			12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. for Secretary General Ministry of International Trade and Industry Malaysia Kuala Lumpur, 07 June 2023 [CPT-CCF-W-230607-K1-000396] _____ Place and date, signature and stamp of certifying authority		
13. ☐ Third-Country Invoicing ☐ Accumulation ☐ Back-to-Back CO ☐ Partial Cumulation ☐ Exhibition ☐ De Minimis ☒ Issued Retroactively					

