

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG

KHOA KINH TẾ



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ XUẤT KHẨU HÀNG HÓA BẰNG
ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH TM VÀ DV
THE SUN LOGISTICS**

Giảng viên hướng dẫn : Dương Thị Thu Thảo
Sinh viên thực hiện : Võ Thị Kim Si
Khóa học : 2022-2026
Lớp : 22LC2
Mã số sinh viên : 2254050167

Đà Nẵng, ngày 30 tháng 05 năm 2026.

Đà Nẵng, ngày 30 tháng 05 năm 2026

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025 - 2026

1. Thông tin tác giả thực hiện
 - Họ và tên sinh viên: Võ Thị Kim Si
 - Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
 - Trình độ đào tạo: Đại học
 - Khóa học: 2022 – 2026
2. Tên đề tài khóa luận tốt nghiệp “Quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS”
3. Các số liệu ban đầu thực hiện khóa luận tốt nghiệp
 - Số liệu doanh thu, lợi nhuận và cơ cấu doanh thu dịch vụ của công ty giai đoạn 2023–2025.
 - Số liệu về sản lượng hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không.
 - Quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa tại doanh nghiệp.
 - Các chứng từ thực tế như AWB, MNF, Commercial Invoice và các tài liệu liên quan.
 - Số liệu thu thập trực tiếp trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.
4. Các bảng biểu
 - Bảng cơ cấu lao động của doanh nghiệp.
 - Bảng kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2023–2025.
 - Bảng cơ cấu doanh thu theo dịch vụ.

- Biểu đồ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận.
- Sơ đồ quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.
- Các bảng phân tích thực trạng và giải pháp hoàn thiện quy trình.

5. Cán bộ hướng dẫn: Dương Thị Thu Thảo

6. Ngày giao nhiệm vụ làm khóa luận tốt nghiệp: 10/02/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận: 30/05/2026

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,, 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:

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

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

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

Các phần mềm có sự hỗ trợ của AI:

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

• 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.

☐ 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: _____

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban Giám hiệu cùng Quý Thầy, Cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, đặc biệt là các Thầy, Cô Khoa Logistics và Quản trị chuỗi cung ứng, đã luôn tận tình giảng dạy và tạo điều kiện thuận lợi cho em trong suốt quá trình học tập. Những kiến thức chuyên môn và kỹ năng được trang bị trong thời gian qua là nền tảng quan trọng giúp em thực hiện và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ THE SUN LOGISTICS đã tiếp nhận em thực tập và tạo môi trường làm việc thân thiện, chuyên nghiệp. Sự hỗ trợ, chỉ dẫn và chia sẻ kinh nghiệm quý báu của các anh/chị trong công ty đã giúp em hiểu rõ hơn về hoạt động logistics và thủ tục hải quan trong thực tiễn, đồng thời cung cấp những thông tin và số liệu cần thiết để em hoàn thiện đề tài nghiên cứu.

Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới ThS. Dương Thị Thu Thảo – Giảng viên hướng dẫn, người đã luôn tận tâm đồng hành, định hướng và góp ý chi tiết cho em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận. Những nhận xét và chỉ dẫn của Cô đã giúp em hoàn thiện hơn về nội dung cũng như hình thức của bài khóa luận.

Do kiến thức và kinh nghiệm thực tế còn hạn chế, khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của Quý Thầy, Cô và các anh/chị để em có thể rút kinh nghiệm và hoàn thiện hơn trong tương lai.

Em xin chân thành cảm ơn!

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

1. Thông tin chung

- Họ tên sinh viên: Võ Thị Kim Si
- Trường: Đại học Kiến trúc Đà Nẵng
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- MSSV: 2254050167
- Đơn vị thực tập: CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS
- Vị trí thực tập: Bộ phận chứng từ hàng AIR

2. Nhận xét của đơn vị về quá trình thực tập của sinh viên

Trong quá trình thực tập tại công ty The Sun, Sinh viên
Võ Thị Kim Si có thái độ làm việc nghiêm túc, chăm chú và
có thái độ, tinh thần học hỏi tốt. Sinh viên hòa đồng, có
trách nhiệm trong công việc và hoàn thành khá tốt các
nhiệm vụ được giao. Công ty đánh giá rất cao tinh thần
và thái độ làm việc của sinh viên trong suốt thời gian
thực tập.

Người nhận xét

(Ghi rõ họ và tên, ký và đóng dấu)



Ngô Thị Thuý Tiên

This image shows a full page of white paper with horizontal dotted lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a guide for handwriting practice. There are no margins, text, or other markings on the page.

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
DANH MỤC HÌNH ẢNH	ix
DANH MỤC SƠ ĐỒ.	x
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	xi
PHẦN MỞ ĐẦU	
1. Tính cấp thiết của đề tài	
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	
4. Phương pháp nghiên cứu.....	
5. Kết cấu khóa luận.....	
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ XUẤT KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG.....	1
1.1. Cơ sở lý luận về xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.....	1
1.1.1. Khái quát về hoạt động xuất khẩu.	1
1.1.1.1. Khái niệm về hoạt động xuất khẩu.	1
1.1.1.2. Vai trò của hoạt động xuất khẩu.....	1
1.1.1.3 Đặc điểm.....	3
1.1.1.4. Các hình thức xuất khẩu.	4
1.1.2. Khái quát về xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.....	5
1.1.2.1. Khái niệm.	5
1.1.2.2. Vai trò.....	6
1.1.2.3. Đặc điểm của xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.	7
1.1.2.4. So sánh xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không với các phương thức vận chuyển khác.	8
1.2. Quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.	11
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.....	14
1.3.1. Nhân tố khách quan.....	14
1.3.2. Nhân tố chủ quan.....	15

1.4. Quy định pháp lý và hệ thống chứng từ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.....	16
1.4.1. Quy định pháp lý xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.....	16
1.4.2. Hệ thống chứng từ hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không.....	20
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.	22
2.1. Khái quát về đơn vị/Công ty.	22
2.1.1. Thông tin chung.	22
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển:	22
2.1.3 Tầm nhìn sứ mệnh, giá trị cốt lõi	23
2.1.4. Lĩnh vực sản phẩm kinh doanh.....	24
2.1.4.1. Cước hàng không quốc tế.....	24
2.1.4.2. Dịch vụ hàng lẻ hàng không.....	25
2.1.4.3. Dịch vụ kho bãi và lưu giữ hàng hóa	25
2.1.5 Bộ máy tổ chức tại công ty TNHH TM&DV THE SUN LOGISTICS. .	26
2.1.6. Phân tích nguồn lực tại công ty TNHH TM&DV THE SUN LOGISTICS.	28
2.1.6.1. Cơ sở vật chất.	28
2.1.6.2. Nguồn nhân lực	29
2.1.6.3. Nguồn lực tài chính.	31
2.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh tại công ty TM & DV THE SUN LOGISTICS.....	38
2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TM & DV THE SUN LOGISTICS.	38
2.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.....	42
2.2.2.1. Thị trường.	42
2.2.2.2. Khách hàng.....	44
2.2.2.2. Đối thủ cạnh tranh.	45

2.2.2.3. Nhà cung cấp.	46
2.2.3. Hoạt động xuất khẩu hàng hóa hàng bằng đường không tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.	47
2.3. Phân tích quy trình xuất khẩu hàng hóa hàng bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.	49
2.3.2. Booking hãng bay và nhận xác nhận đặt chỗ.....	55
2.3.3. Khai thác và xử lý hàng hóa.	57
2.3.4. Lập Manifest (MNF).....	59
2.3.5. Khai báo hệ thống và phát hành vận đơn (AWB)	62
2.3.6. Bàn giao hàng hóa tại sân bay làm thủ tục thông quan đầu Việt Nam.	65
2.3.7. Nhận tờ khai gửi hàng và xử lý consol bill trên hệ thống Express & Cargo.	66
2.3.8. Gửi MAWB vào KakaoTalk để thực hiện thông quan đầu nhập khẩu.....	68
2.3.9. Vận chuyển hàng hóa, giao hàng tận nơi.....	71
2.3.10. Theo dõi đơn hàng và xử lý khiếu nại sau giao hàng.	72
2.4. Đánh giá chung về quy trình xuất khẩu hàng hóa hàng bằng đường hàng không tại công ty TM & DV THE SUN LOGISTICS.	75
2.4.1. Ưu điểm.....	75
2.4.2. Nhược điểm.	75
2.4.3. Phân tích nguyên nhân của các hạn chế.....	77
2.4.3.1. Nguyên nhân khách quan.	77
2.4.3.2. Nguyên nhân chủ quan từ doanh nghiệp	78
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ XUẤT KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI THE SUN LOGISTICS.	80
3.1. Định hướng và mục tiêu hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa hàng bằng đường hàng không tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.....	80
3.1.1. Nghiên cứu xu hướng và dự báo môi trường kinh doanh đối với hoạt động xuất khẩu hàng hóa hàng bằng đường hàng không giai đoạn 2026–2029.	80

3.1.2 Định hướng và mục tiêu phát triển chung của công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS trong năm 2026-2029.....	83
3.1.3. Mục tiêu phát triển hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TNHH & DV THE SUN LOGISTICS.	84
3.2. Đề xuất các giải pháp quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TM & DV THE SUN LOGISTICS.....	85
3.2.1. Giải pháp nâng cao hiệu quả kiểm soát dữ liệu đầu vào và tối ưu xử lý chứng từ.....	85
3.2.2. Giải pháp tăng khả năng chủ động và giảm mức độ phụ thuộc vào đối tác trong chuỗi dịch vụ.	87
3.2.3. Giải pháp đẩy mạnh ứng dụng công nghệ và hoàn thiện hệ thống quản lý dữ liệu vận hành.....	89
3.2.4. Giải pháp chuẩn hóa thao tác nghiệp vụ và nâng cao năng lực xử lý trong giai đoạn cao điểm.	92
3.3. Một số kiến nghị.	94
3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước và các Bộ, ban ngành liên quan.....	94
3.3.2. Kiến nghị đối với Ban lãnh đạo THE SUN LOGISTICS.....	96
KẾT LUẬN	98
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	100

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.2.2.1 Cơ cấu lao động theo giới tính giai đoạn 2023-2025	29
Bảng 2.2.2.2. Cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn giai đoạn 2023-2025 . Error! Bookmark not defined.	
Bảng 2.2.2.3. Cơ cấu lao động theo độ tuổi giai đoạn 2023-2025 Error! Bookmark not defined.	
Bảng 2.2.3.1: Tình hình tài sản Công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS giai đoạn 2023-2025.....	31
Bảng 2.2.3.2. Cơ cấu tài sản THE SUN LOGISTICS (2023-2025).....	34
Bảng 2.2.3.3. Tình hình nguồn vốn Công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS giai đoạn 2023-2025	36
Bảng 2.2.4.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2023-20245 (ĐVT: Tỷ VNĐ	38
Bảng 2.2.4.2 Doanh thu của Công ty theo phương thức kinh doanh giai đoạn 2023-2025	40
Bảng 2.2.4.3 các chỉ tiêu tỷ suất sinh lời (ROS, ROA, ROE) năm 2023-2025.....	41

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1.1 Logo công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS.	22
Hình 2.3.2. Giao diện xác nhận booking trên hệ thống khai thác	56
Hình ảnh 2.2.3.1 khai thác hàng khô tại THE SUN LOGISTICS.....	59
Hình ảnh 2.3.4.1 bảng MNF hàng hóa tại THE SUN LOGISTICS.	60
Hình ảnh 2.3.5.1 vận đơn của 1 kiện hàng tại THE SUN LOGISTICS.	64
Hình ảnh 2.3.7. bảng INVOICE hàng hóa xuất khẩu tại THE SUN LOGISTICS	66
Hình 2.3.7. Tờ khai gửi hàng (Shipper's Letter of Instruction – SLI).....	67
Hình 2.3. Hình ảnh (MAWB) tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.	69
Hình 2.3.10.1 Giao diện theo dõi trạng thái đơn hàng trên hệ thống AfterShip.....	72
Hình 2.3.10.2 Hình ảnh Google Drive theo dõi trạng thái đơn hàng sau giao hàng	73

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.2. quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.	11
Sơ đồ 2.1.5. Bộ máy tổ chức công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISITCS.	26
Sơ đồ 2.3. Quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS	50

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ETA	ESTIMATED TIME ARRIVAL
ETD	ESTIMATED TIME DEPARTURE
TNHH	TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN
AF	AIR FREIGHT
SSC	SECURITY SURCHARGE
AWB	AIR WAYBILL
MAWB	MASTER AIR WAYBILL
IATA	INTERNATIONAL AIR TRANSPORT ASSOCIATION
ICAO	INTERNATIONAL CIVIL AVIATION ORGANIZATION
HAWB	HOUSE AIR WAYBILL.
CCL	CUSTOMS CLEARANCE
ICN	INCHEON INTERNATIONAL AIRPORT
DAD	DA NANG INTERNATIONAL AIRPORT
MNF	MANIFEST
SLI	SHIPPER'S LETTER OF INSTRUCTION
ĐVT	ĐƠN VỊ TÍNH

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam tiếp tục giữ vai trò quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế và phát triển thương mại quốc tế. Giai đoạn 2023–2025 ghi nhận sự phục hồi và tăng trưởng của hoạt động xuất khẩu, kéo theo nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không ngày càng gia tăng nhờ ưu thế về tốc độ, tính ổn định và chất lượng dịch vụ. Bên cạnh hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp sản xuất, phân khúc vận chuyển hàng hóa cá nhân, hàng tiêu dùng và hàng thương mại điện tử xuyên biên giới cũng phát triển nhanh chóng, làm gia tăng nhu cầu đối với các dịch vụ logistics hàng không.

Trong bối cảnh đó, CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS hoạt động chuyên môn hóa trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không và dịch vụ giao nhận quốc tế. Giai đoạn 2023–2025, doanh nghiệp duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định với sản lượng lô hàng tăng bình quân khoảng 15–20% mỗi năm và khai thác nhiều thị trường quốc tế như Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Úc và Hoa Kỳ. Doanh nghiệp thực hiện các khâu nghiệp vụ từ tiếp nhận và gom hàng, phân loại, kiểm tra đóng gói, booking hãng hàng không, xử lý chứng từ, lập Manifest, phối hợp thực hiện thủ tục hải quan đến giao hàng thông qua các đối tác liên kết.

Tuy nhiên, cùng với sự gia tăng sản lượng hàng hóa, quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại doanh nghiệp cũng chịu áp lực vận hành ngày càng lớn. Thực tế vận hành cho thấy vẫn tồn tại các sai sót về thông tin người nhận, địa chỉ hoặc mô tả hàng hóa, dẫn đến việc chỉnh sửa vận đơn, điều chỉnh Manifest và phát sinh chi phí bổ sung. Bên cạnh đó, hệ thống quản lý dữ liệu còn sử dụng nhiều nền tảng khác nhau và một số công đoạn vẫn mang tính thủ công, ảnh hưởng đến khả năng kiểm soát tiến độ xử lý lô hàng khi sản lượng tăng cao. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng cao, khách hàng ngày càng quan tâm đến tốc độ giao hàng, tính minh bạch thông tin và chất lượng dịch vụ. Do đó, việc nghiên cứu và hoàn thiện quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS là cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả quản trị, giảm thiểu rủi ro và đáp ứng yêu cầu phát triển của doanh nghiệp.

Xuất phát từ thực tiễn thực tập tại doanh nghiệp và mong muốn đóng góp giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho công ty, tác giả lựa chọn nghiên cứu đề tài: **“Quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS”** trong giai đoạn 2023–2025. Đề tài có ý nghĩa cả về phương diện lý luận và thực tiễn, góp phần hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả vận hành tại doanh nghiệp logistics.

2. Mục tiêu nghiên cứu

❖ Mục tiêu chung

Nghiên cứu, phân tích và đánh giá toàn diện quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS trong giai đoạn 2023–2025, trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp mang tính khả thi nhằm nâng cao hiệu quả vận hành, tối ưu hóa nguồn lực và tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong bối cảnh hoạt động xuất khẩu và nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế ngày càng tăng.

❖ Mục tiêu cụ thể

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không trong doanh nghiệp logistics, làm rõ các khái niệm, đặc điểm, vai trò, quy trình nghiệp vụ xuất khẩu và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả vận hành của doanh nghiệp.

- Phân tích thực trạng quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS trong giai đoạn 2023–2025; xác định những kết quả đạt được, những tồn tại hạn chế và nguyên nhân của các hạn chế trong quá trình vận hành.

- Đề xuất hệ thống giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại doanh nghiệp, góp phần nâng cao hiệu suất xử lý, giảm thiểu sai sót nghiệp vụ, tăng khả năng kiểm soát dữ liệu và nâng cao chất lượng dịch vụ trong điều kiện sản lượng hàng hóa ngày càng tăng.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

❖ Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, bao gồm các bước nghiệp vụ từ tiếp nhận yêu cầu khách hàng, booking hãng hàng không, xử lý chứng từ, phối hợp thực hiện thủ tục hải quan, giao nhận hàng hóa tại sân bay cho đến hoàn tất hồ sơ sau khi hàng được vận chuyển.

❖ Phạm vi nghiên cứu

- Về thời gian: số liệu phân tích được thu thập và xử lý trong giai đoạn 2023–2025.

- Về không gian: nghiên cứu được thực hiện trực tiếp tại CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, quan sát quy trình vận hành thực tế và thu thập số liệu phục vụ cho quá trình nghiên cứu.

- Về nội dung: Đề tài tập trung phân tích quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại doanh nghiệp, đánh giá kết quả đạt được, những hạn chế còn tồn tại và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình, nâng cao hiệu quả vận hành.

4. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài sử dụng kết hợp phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng. Dữ liệu được thu thập từ các báo cáo, tài liệu nội bộ của công ty giai đoạn 2023–2025, kết hợp phỏng vấn nhân viên và quan sát thực tế trong thời gian thực tập. Các phương pháp thống kê mô tả, so sánh, tổng hợp và phân tích được sử dụng để đánh giá thực trạng quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, xác định những hạn chế còn tồn tại và đề xuất giải pháp phù hợp.

5. Kết cấu khóa luận

Khóa luận gồm 03 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

Chương 2: Thực trạng quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.

Chương 3: Định hướng phát triển và đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTIC.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ XUẤT KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG.

1.1. Cơ sở lý luận về xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

1.1.1. Khái quát về hoạt động xuất khẩu.

1.1.1.1. Khái niệm về hoạt động xuất khẩu.

Xuất khẩu hàng hoá là một hoạt động nằm trong lĩnh vực phân phối và lưu thông hàng hoá của một quá trình tái sản xuất hàng hoá mở rộng, mục đích liên kết sản xuất với tiêu dùng của nước này với nước khác. Hoạt động đó không chỉ diễn ra giữa các cá thể riêng biệt, mà có sự tham gia của toàn bộ hệ thống kinh tế với sự điều hành của nhà nước. Xuất khẩu hàng hoá là hoạt động kinh doanh buôn bán trên phạm vi quốc tế. Xuất khẩu hàng hoá có vai trò to lớn đối với sự phát triển kinh tế xã hội của mỗi quốc gia. Nền sản xuất xã hội của một nước phát triển như thế nào phụ thuộc rất lớn vào hoạt động xuất khẩu. Thông qua xuất khẩu có thể làm gia tăng ngoại tệ thu được, cải thiện cán cân thanh toán, tăng thu ngân sách, kích thích đổi mới công nghệ, cải biến cơ cấu kinh tế, tạo công ăn việc làm và nâng cao mức sống của người dân. Đối với những nước có trình độ kinh tế còn thấp như nước ta, những yếu tố tiềm năng là tài nguyên thiên nhiên và lao động, còn những yếu tố thiếu hụt như vốn, thị trường và khả năng quản lý. Chiến lược hướng về xuất khẩu thực chất là giải pháp mở của nền kinh tế nhằm tranh thủ vốn và kỹ thuật của nước ngoài, kết hợp chúng với tiềm năng trong nước về lao động và tài nguyên thiên nhiên để tạo ra sự tăng trưởng mạnh cho nền kinh tế, góp phần rút ngắn khoảng cách với nước giàu.

Theo luật thương mại 2005, Điều 28 Khoản 1 thì khái niệm xuất khẩu mang tính vĩ mô hơn. Cụ thể là “ Xuất khẩu hàng hoá là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật”. Theo đó, các hoạt động xuất khẩu được diễn ra trên cơ sở thanh toán bằng tiền tệ của một trong hai quốc gia, hoặc lấy đồng tiền của một bên thứ 3 làm căn cứ.

1.1.1.2. Vai trò của hoạt động xuất khẩu.

Hoạt động xuất khẩu giữ vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, đồng thời là một trong những động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, mở rộng quan hệ thương mại quốc tế và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, xuất khẩu không chỉ là hoạt động đưa hàng hóa và dịch vụ ra thị trường nước ngoài nhằm thu ngoại tệ mà còn là công cụ quan trọng để khai thác lợi thế so sánh, thúc đẩy phát triển sản xuất và nâng cao vị thế quốc gia trên trường quốc tế.

❖ Thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tạo nguồn thu ngoại tệ

Xuất khẩu là một trong những nhân tố quan trọng đóng góp vào tăng trưởng kinh tế thông qua việc mở rộng quy mô tiêu thụ hàng hóa và tạo nguồn thu ngoại tệ cho quốc gia. Nguồn ngoại tệ thu được từ hoạt động xuất khẩu góp phần bổ sung nguồn vốn cho đầu tư phát triển, phục vụ nhập khẩu máy móc, công nghệ và nguyên vật liệu đầu vào cho sản xuất.

Bên cạnh đó, sự gia tăng hoạt động xuất khẩu còn tạo động lực mở rộng sản xuất trong nước, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực và góp phần cải thiện cán cân thương mại. Đối với các quốc gia đang phát triển, xuất khẩu được xem là một trong những giải pháp quan trọng nhằm thúc đẩy tích lũy vốn và tạo nền tảng cho tăng trưởng kinh tế dài hạn.

❖ Mở rộng thị trường tiêu thụ và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Thông qua hoạt động xuất khẩu, doanh nghiệp có điều kiện mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh vượt ra ngoài thị trường nội địa, tiếp cận các thị trường có quy mô lớn và nhu cầu tiêu dùng đa dạng hơn.

Việc tham gia vào thị trường quốc tế giúp doanh nghiệp gia tăng doanh thu, mở rộng quy mô sản xuất và giảm mức độ phụ thuộc vào nhu cầu trong nước. Đồng thời, môi trường cạnh tranh quốc tế cũng tạo áp lực tích cực buộc doanh nghiệp phải cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, tối ưu chi phí và hoàn thiện năng lực quản trị.

Quá trình này góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, tăng khả năng thích ứng với biến động của thị trường và tạo điều kiện để doanh nghiệp tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu.

❖ Thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế và phát triển hoạt động sản xuất

Hoạt động xuất khẩu góp phần định hướng phát triển sản xuất theo nhu cầu của thị trường quốc tế, từ đó thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại và hiệu quả hơn.

Sự phát triển của xuất khẩu tạo động lực cho các ngành có lợi thế cạnh tranh mở rộng đầu tư, nâng cao năng lực sản xuất và ứng dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh. Đồng thời, xuất khẩu còn thúc đẩy sự phát triển của các ngành dịch vụ hỗ trợ như logistics, vận tải, tài chính, bảo hiểm và thương mại quốc tế.

Thông qua sự liên kết giữa hoạt động sản xuất và xuất khẩu, nền kinh tế có điều kiện khai thác hiệu quả hơn các nguồn lực hiện có và nâng cao năng suất lao động xã hội.

❖ Tạo việc làm và nâng cao thu nhập cho người lao động

Sự phát triển của hoạt động xuất khẩu góp phần tạo thêm việc làm cho người lao động thông qua việc mở rộng quy mô sản xuất và phát triển các ngành dịch vụ liên quan.

Khi nhu cầu xuất khẩu tăng lên, doanh nghiệp có xu hướng mở rộng hoạt động kinh doanh, từ đó làm gia tăng nhu cầu sử dụng lao động trong các lĩnh vực sản xuất, kho vận, giao nhận, vận tải và dịch vụ hỗ trợ.

Bên cạnh việc tạo cơ hội việc làm, hoạt động xuất khẩu còn góp phần nâng cao thu nhập, cải thiện trình độ chuyên môn và chất lượng nguồn nhân lực thông qua việc tiếp cận các tiêu chuẩn và phương thức quản lý hiện đại.

❖ Thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế và nâng cao vị thế quốc gia

Hoạt động xuất khẩu là cầu nối quan trọng giúp quốc gia mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại và tham gia sâu hơn vào nền kinh tế toàn cầu.

Thông qua xuất khẩu, quốc gia có điều kiện khai thác lợi thế cạnh tranh, tăng cường hợp tác kinh tế và mở rộng mạng lưới thương mại với các quốc gia khác. Đồng thời, quy mô và hiệu quả của hoạt động xuất khẩu cũng phản ánh năng lực sản xuất, mức độ phát triển và khả năng cạnh tranh của nền kinh tế.

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng hiện nay, việc duy trì tăng trưởng xuất khẩu ổn định có ý nghĩa quan trọng trong việc nâng cao vị thế quốc gia và tạo nền tảng cho phát triển kinh tế bền vững.

1.1.1.3 Đặc điểm.

Hoạt động xuất khẩu là một mặt của hoạt động thương mại quốc tế nên nó cũng có những đặc trưng của hoạt động thương mại quốc tế và nó liên quan đến hoạt động thương mại quốc tế khác như bảo hiểm quốc tế, thanh toán quốc tế, vận tải quốc tế...Hoạt động xuất khẩu không giống như hoạt động buôn bán trong nước ở đặc điểm là nó có sự

tham gia buôn bán của đối tác nước ngoài, hàng hoá phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng ở phạm vi nước ngoài.

Hoạt động xuất khẩu diễn ra trên mọi lĩnh vực, trong mọi điều kiện của nền kinh tế, từ xuất khẩu hàng tiêu dùng cho đến tư liệu sản xuất, máy móc hàng hoá thiết bị công nghệ cao. Tất cả các hoạt động này đều nhằm mục tiêu đem lại lợi ích cho quốc gia nói chung và các doanh nghiệp tham gia nói riêng.

Hoạt động xuất khẩu diễn ra rất rộng về không gian và thời gian. Nó có thể diễn ra trong thời gian rất ngắn song cũng có thể kéo dài hàng năm, có thể được diễn ra trên phạm vi một quốc gia hay nhiều quốc gia khác nhau.

Hoạt động xuất khẩu mang lại nhiều lợi ích cho quốc gia. Nó không chỉ đem lại lợi ích cho các doanh nghiệp mà còn góp phần thúc đẩy mạnh sản xuất trong nước nhờ tích lũy từ khoản thu ngoại tệ cho đất nước, phát huy tính sáng tạo của các đơn vị kinh tế thông qua cạnh tranh quốc tế. Kinh doanh xuất nhập khẩu còn là phương tiện để khai thác các lợi thế về tự nhiên, vị trí địa lý, nhân lực và các nguồn lực khác. Ngoài ra hoạt động xuất khẩu còn thúc đẩy quan hệ hợp tác quốc tế giữa các nước và đẩy mạnh tiến trình hội nhập nền kinh tế toàn cầu.

1.1.1.4. Các hình thức xuất khẩu.

Ngày nay hàng hóa lưu thông trên toàn cầu là một hình thức hết sức phổ biến và được nhiều quốc gia trên thế giới sử dụng. Trong quá trình xuất nhập khẩu do không tránh được các sai sót, nhầm lẫn làm cho quá trình xuất nhập khẩu trở nên trục trặc, khó khăn. Vì vậy, ngày nay đã hình thành 6 hình thức xuất khẩu phổ biến là:

❖ Xuất khẩu trực tiếp

Xuất khẩu trực tiếp là hình thức mà người bán và người mua trực tiếp hợp tác, ký kết nên hợp đồng. Hàng hóa được xuất khẩu sẽ được bên bán toàn bộ thực hiện các thủ tục hải quan, đóng thuế, bán hàng, ...

❖ Xuất khẩu gián tiếp (Xuất khẩu ủy thác)

Xuất khẩu gián tiếp là hình thức xuất khẩu mà có một bên thứ ba đứng ra đảm bảo, nhận thực hiện tất cả các thủ tục cho người bán. Bên xuất khẩu sẽ thanh toán cho bên được ủy thác theo hợp đồng và các điều lệ do bên nhận ủy thác nêu ra.

❖ Gia công hàng xuất khẩu

Gia công xuất khẩu là hình thức bên đặt hàng sẽ gửi nguyên vật liệu sang các nước gia công và họ sẽ có nhiệm vụ gia công hàng hóa theo hợp đồng đồng thời sẽ xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài theo yêu cầu của bên đặt hàng.

❖ **Xuất khẩu tại chỗ**

Xuất khẩu tại chỗ là hình thức mà công ty xuất khẩu sẽ ký hợp đồng với một công ty ở ngoài khác và công ty đó sẽ đàm phán với công ty nhập khẩu ở cùng nước với công ty xuất khẩu. Họ sẽ gửi thông tin của công ty nhập khẩu cho người bán, người bán sẽ thực hiện các thủ tục hải quan còn lại.

❖ **Buôn bán đối lưu**

Buôn bán đối lưu là phương thức trao đổi hàng hóa với hàng hóa có giá trị ngang bằng, đây là một hình thức rất đặc biệt mà ở đó không có sự tham gia của tiền tệ. Người bán cũng sẽ là người mua ở đây

❖ **Tạm xuất tái nhập, tạm nhập tái xuất.**

Tạm nhập tái xuất là việc hàng hoá được đưa từ nước ngoài hoặc từ các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực Hải quan theo qui định của pháp luật vào Việt Nam, có làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và làm thủ tục xuất khẩu chính hàng hoá đó ra khỏi Việt Nam. (Theo luật thương mại 2005).

Tạm xuất tái nhập hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra nước ngoài hoặc đưa vào các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo qui định của pháp luật, có làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam và làm thủ tục nhập khẩu lại chính hàng hoá đó vào Việt Nam. (Theo Luật thương mại năm 2005)

1.1.2. Khái quát về xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

1.1.2.1. Khái niệm.

Xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không là quá trình vận chuyển hàng hóa từ quốc gia này sang quốc gia khác thông qua phương tiện vận chuyển và dịch vụ vận chuyển hàng không. Đây là một phương thức vận chuyển nhanh chóng và hiệu quả, đặc biệt phù hợp với các loại hàng hóa có giá trị cao, yêu cầu vận chuyển nhanh hoặc có thời gian sử dụng ngắn như thực phẩm tươi sống, hàng điện tử, dược phẩm, hàng hóa ngoại giao,...

1.1.2.2. Vai trò.

❖ Vai trò trong nền kinh tế

Xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không giữ vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế hiện đại, thể hiện rõ ở khả năng thúc đẩy hoạt động xuất khẩu theo hướng nhanh chóng, hiệu quả và tạo ra giá trị gia tăng cao. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, phương thức vận tải này cho phép hàng hóa tiếp cận thị trường nước ngoài trong thời gian ngắn, giúp doanh nghiệp tận dụng cơ hội kinh doanh, mở rộng thị trường tiêu thụ và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Bên cạnh đó, xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không góp phần trực tiếp làm gia tăng giá trị của hàng hóa thông qua việc đảm bảo yếu tố thời gian, địa điểm và chất lượng giao hàng. Khi hàng hóa được vận chuyển đúng thời điểm và đáp ứng yêu cầu của thị trường nhập khẩu, giá trị sử dụng và giá trị thương mại của hàng hóa được phát huy tối đa, đặc biệt đối với các mặt hàng có giá trị cao, hàm lượng công nghệ lớn hoặc yêu cầu nghiêm ngặt về thời gian giao nhận.

Không chỉ mang lại lợi ích cho doanh nghiệp, xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không còn là động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế quốc gia. Thông qua việc gia tăng kim ngạch xuất khẩu, phương thức này góp phần tạo nguồn thu ngoại tệ, cải thiện cán cân thương mại và nâng cao vị thế quốc gia trong chuỗi giá trị toàn cầu. Đồng thời, sự phát triển của hoạt động xuất khẩu hàng không kéo theo sự phát triển của các ngành dịch vụ liên quan như logistics, vận tải, bảo hiểm và tài chính, qua đó tạo việc làm và thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại.

❖ Vai trò trong hệ thống logistics quốc tế

Trong hệ thống logistics quốc tế, xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không đóng vai trò là một mắt xích chiến lược trong việc đảm bảo sự vận hành thông suốt của chuỗi cung ứng toàn cầu. Phương thức này cho phép tối ưu hóa quá trình lưu chuyển hàng hóa xuyên biên giới, rút ngắn thời gian giao hàng và nâng cao mức độ tin cậy trong toàn bộ quá trình logistics.

Việc thực hiện xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không giúp doanh nghiệp tăng cường khả năng kiểm soát đối với các yếu tố then chốt như thời gian, chất lượng và mức độ an toàn của hàng hóa. Đây là điều kiện đặc biệt quan trọng đối với các doanh

nghiệp tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu, nơi yêu cầu cao về tính chính xác, tính đồng bộ và khả năng đáp ứng nhanh trước biến động thị trường.

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không còn góp phần tăng cường khả năng kết nối giữa các nền kinh tế, tạo điều kiện mở rộng mạng lưới thương mại quốc tế và nâng cao hiệu quả lưu thông hàng hóa. Nếu thiếu sự hỗ trợ của vận tải hàng không, nhiều hoạt động xuất khẩu, đặc biệt đối với các mặt hàng có giá trị cao hoặc yêu cầu giao hàng nhanh, sẽ gặp nhiều trở ngại trong việc tiếp cận thị trường quốc tế.

1.1.2.3. Đặc điểm của xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

❖ Tốc độ vận chuyển

Xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không có tốc độ vận chuyển vượt trội so với các phương thức vận tải khác. Vận tải hàng không nhanh hơn đường biển gấp 27 lần, nhanh hơn ô tô gấp 10 lần và nhanh hơn tàu hỏa gấp 8 lần. Nhờ đó, thời gian vận chuyển hàng hóa được rút ngắn đáng kể. Đặc điểm này cho phép xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không nhanh chóng tiếp cận thị trường quốc tế, đặc biệt phù hợp với các loại hàng hóa như hàng dễ hư hỏng (hoa quả, thực phẩm), hàng có giá trị cao, hàng cần vận chuyển gấp và các loại hàng hóa đặc biệt. Việc rút ngắn thời gian vận chuyển mang lại lợi ích rõ rệt cho doanh nghiệp như giảm chi phí lưu kho, giảm rủi ro mất cắp đối với hàng hóa có giá trị cao và đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của thị trường.

Trong bối cảnh cạnh tranh quốc tế, tốc độ vận chuyển nhanh giúp doanh nghiệp tiếp cận thị trường nước ngoài kịp thời, thích ứng nhanh với sự thay đổi của thị trường và đưa sản phẩm ra thị trường sớm hơn.

Trong chuỗi cung ứng toàn cầu, đặc điểm này giúp đáp ứng nhu cầu vận chuyển nhanh từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng và là phương thức tối ưu khi cần đưa sản phẩm ra thị trường trong thời gian ngắn nhất.

❖ Độ an toàn cao

Xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không có mức độ an toàn cao. Đây là phương thức vận tải có tỷ lệ tai nạn rất thấp so với các phương thức khác nhờ ứng dụng khoa học kỹ thuật hiện đại trong quá trình vận hành. Bên cạnh đó, máy bay hoạt động trên tầng mây nên ít chịu tác động của các yếu tố thời tiết như thiên tai hay sấm sét, góp phần nâng cao mức độ an toàn trong quá trình vận chuyển hàng hóa.

❖ Tuyến đường vận chuyển

Tuyến đường vận chuyển trong xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không là đường thẳng kết nối trực tiếp hai điểm vận tải, không bị giới hạn bởi điều kiện địa hình như các phương thức vận tải khác. Ngoài ra, quá trình vận chuyển ít phải qua các trạm kiểm tra và kiểm soát, từ đó giúp giảm thời gian chờ đợi và tăng hiệu quả vận chuyển. Nhờ đặc điểm này, thời gian vận chuyển được rút ngắn đáng kể và tốc độ lưu thông hàng hóa được nâng cao.

❖ Dịch vụ chất lượng cao

Xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không được phục vụ bởi hệ thống dịch vụ có tiêu chuẩn chất lượng cao. Vận tải hàng không cung cấp dịch vụ có tiêu chuẩn cao hơn so với các phương thức vận tải khác. Việc ứng dụng công nghệ hiện đại giúp mang lại nhiều tiện ích cho người sử dụng, đồng thời nâng cao độ tin cậy của dịch vụ và thu hút khách hàng.

❖ Quy trình chứng từ đơn giản

Quy trình chứng từ trong xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không được đơn giản hóa nhờ tuyến bay cố định và hệ thống chứng từ theo mẫu tiêu chuẩn. So với vận tải đường bộ, vốn yêu cầu nhiều loại giấy tờ do liên quan đến nhiều trạm kiểm soát, vận tải hàng không giúp giảm bớt sự phức tạp trong thủ tục. Ngoài ra, việc áp dụng quy trình hàng hóa không giấy giúp tăng hiệu quả xử lý và rút ngắn thời gian thực hiện thủ tục.

❖ Hạn chế

Bên cạnh những ưu điểm, xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không cũng tồn tại những hạn chế nhất định. Phương thức này không phù hợp với các loại hàng hóa có giá trị thấp và khối lượng lớn do hạn chế về công suất vận chuyển. Hoạt động vận tải hàng không còn chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố như biến động kinh tế thế giới, tăng trưởng kinh tế toàn cầu, bất ổn chính trị - xã hội và sự biến động của giá nhiên liệu, từ đó tác động trực tiếp đến chi phí vận chuyển.

1.1.2.4. So sánh xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không với các phương thức vận chuyển khác.

Xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không nổi bật ở tốc độ rất nhanh, an toàn cao nhưng chi phí đắt và khối lượng hạn chế, trong khi đường biển/đường bộ/đường sắt rẻ hơn, chở được nhiều nhưng chậm hơn và kém linh hoạt về thời gian.

❖ So sánh tổng quan các phương thức

Tiêu chí	Đường hàng không	Đường biển	Đường bộ	Đường sắt (quốc tế lục địa)
Tốc độ	Nhanh nhất, 1–5 ngày cho tuyến quốc tế.	Chậm, khoảng 7–45 ngày tùy tuyến.	Nhanh trong phạm vi nội địa/khu vực.	Trung bình, nhanh hơn biển nhưng chậm hơn air.
Chi phí vận tải	Cao nhất, gấp nhiều lần biển.	Rẻ nhất, phù hợp khối lượng lớn.	Trung bình, phù hợp cự ly ngắn–trung bình.	Trung bình, thường rẻ hơn air, đắt hơn biển.
Khối lượng/chủng loại	Hạn chế tải trọng, kén hàng (cấm/hạn chế hàng nguy hiểm).	Rất lớn, chở được hàng siêu trường, siêu trọng, đa dạng hàng hóa.	Vừa phải, khó chở siêu trường, phụ thuộc hạ tầng đường bộ.	Vừa đến lớn, phù hợp container, hàng khối lượng trung bình–lớn.
Mức độ an toàn	Rất cao, ít hư hỏng, mất mát, an ninh nghiêm ngặt.	Tốt nhưng rủi ro thời tiết, ẩm ướt, va đập,... cao hơn air.	Trung bình, rủi ro tai nạn, trộm cắp, hư hỏng.	Khá an toàn, nhưng vẫn chịu rủi ro va chạm, hư hỏng.
Phạm vi hoạt động	Toàn cầu, kết nối trực tiếp nhiều trung tâm kinh tế.	Toàn cầu, bao phủ hầu hết tuyến thương mại lớn.	Chủ yếu nội địa, liên quốc gia trong cùng lục địa.	Liên vận lục địa (Á–Âu...), hạn chế hơn về tuyến.

Phù hợp với	Hàng giá trị cao, dễ hư hỏng, cần giao rất gấp (điện tử, dược, hàng tươi,...).	Hàng số lượng lớn, nặng, giá trị thấp–trung bình, không gấp về thời gian.	Hàng nội địa, trung chuyển từ cảng/sân bay đến kho, đơn hàng linh hoạt.	Hàng container, công nghiệp, không quá nhạy cảm thời gian.
-------------	--	---	---	--

Nhận xét:

Về tốc độ và thời gian giao hàng, xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không có tốc độ nhanh nhất, thời gian vận chuyển ngắn, rất phù hợp với các lô hàng cần giao gấp, các chuỗi cung ứng yêu cầu giao hàng đúng thời điểm, trong khi đó vận tải đường biển và đường sắt có thời gian vận chuyển dài hơn nhưng lại phù hợp với những lô hàng có khối lượng lớn, ít chịu áp lực về thời gian, còn vận tải đường bộ chủ yếu đảm nhận các chặng vận chuyển nội địa và khu vực lân cận, đóng vai trò kết nối giữa cảng biển, sân bay với kho bãi của doanh nghiệp.

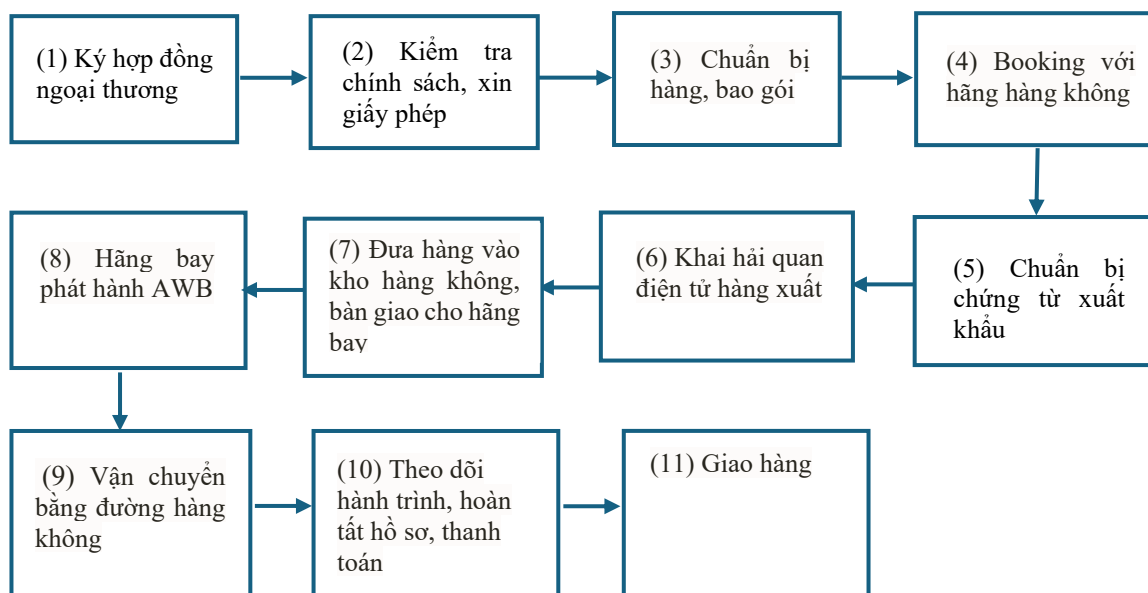
Về chi phí và cơ cấu hàng hóa, chi phí vận chuyển bằng đường hàng không thường cao nhất trong các phương thức vận tải, vì vậy chỉ thực sự kinh tế đối với những lô hàng có giá trị cao, nhạy cảm về thời gian, trong khi đó đường biển có cước phí thấp hơn nhiều, do đó chiếm tỷ trọng rất lớn trong khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu, đặc biệt phù hợp với các mặt hàng công kênh, nặng, giá trị thấp hoặc trung bình.

Về tỷ trọng khối lượng và giá trị trong hoạt động xuất nhập khẩu, hàng hóa vận chuyển bằng đường hàng không chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ về khối lượng, nhưng lại chiếm tỷ lệ khá lớn về giá trị, thể hiện vai trò chủ yếu trong việc chuyên chở các mặt hàng giá trị cao của phương thức này.

Về mức độ an toàn và rủi ro, vận tải hàng không nhìn chung có độ an toàn và độ tin cậy cao, hàng hóa ít bị mất mát, hư hỏng, tuy nhiên lại phụ thuộc nhiều vào điều kiện thời tiết và năng lực hạ tầng sân bay, trong khi đó vận tải đường biển và đường bộ phải đối mặt với nhiều rủi ro hơn như bão, sóng lớn, tai nạn giao thông, trộm cắp, nhưng bù lại linh hoạt hơn về loại hàng chuyên chở và tuyến vận chuyển.

1.2. Quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

Dựa trên Minh Hưng Trans (2025), Trung tâm đào tạo Xuất nhập khẩu Lê Ánh (2024) và VNT Logistics (2023), quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không có thể khái quát qua 11 bước như sơ đồ dưới đây.



Sơ đồ 1.2. quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

Bước 1: Giao dịch, ký kết hợp đồng ngoại thương

Ở bước đầu tiên, doanh nghiệp xuất khẩu tiến hành tìm kiếm và đàm phán với đối tác nước ngoài về các điều kiện cơ bản của thương vụ như chủng loại hàng hóa, số lượng, chất lượng, giá cả, điều kiện giao hàng theo Incoterms, phương thức thanh toán và phương thức vận tải là đường hàng không.

Khi hai bên thống nhất, hợp đồng ngoại thương được ký kết, đây là cơ sở pháp lý quan trọng để triển khai các công việc nghiệp vụ tiếp theo trong toàn bộ quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

Bước 2: Kiểm tra chính sách mặt hàng, xin giấy phép nếu có

Sau khi hợp đồng được ký kết, doanh nghiệp cần kiểm tra chính sách quản lý của Nhà nước đối với mặt hàng xuất khẩu để xác định hàng hóa có thuộc diện cấm, tạm ngừng, hay xuất khẩu có điều kiện hay không

Đối với những mặt hàng thuộc diện quản lý chuyên ngành, doanh nghiệp phải tiến hành xin các loại giấy phép, giấy chứng nhận cần thiết như giấy phép xuất khẩu, giấy chứng nhận kiểm dịch, kiểm tra chất lượng, an toàn thực phẩm, nhằm đảm bảo điều kiện pháp lý trước khi làm thủ tục hải quan và giao hàng.

Bước 3: Chuẩn bị hàng hóa và bao gói theo tiêu chuẩn hàng không

Ở bước này, doanh nghiệp tổ chức sản xuất hoặc thu gom hàng hóa theo đúng yêu cầu về số lượng và chất lượng đã cam kết trong hợp đồng, đồng thời tiến hành phân loại và kiểm tra lại trước khi đóng gói.

Hàng hóa được đóng gói, ghi nhãn và ký mã hiệu theo yêu cầu của khách hàng, quy định của hãng hàng không và các tiêu chuẩn an toàn bay, bao bì phải bảo đảm đủ độ bền, trọng lượng hợp lý và phù hợp với kích thước cho phép trong vận tải hàng không.

Bước 4: Giao dịch với đơn vị vận tải, đặt chỗ với hãng hàng không

Dựa trên kế hoạch giao hàng và thời hạn quy định trong hợp đồng ngoại thương, doanh nghiệp xuất khẩu hoặc đại lý giao nhận thay mặt doanh nghiệp liên hệ với hãng hàng không hoặc đại lý bán cước để hỏi lịch bay, giá cước và điều kiện chuyên chở.

Sau khi lựa chọn được chuyến bay phù hợp, các bên tiến hành đặt chỗ vận chuyển cho lô hàng và thỏa thuận các điều khoản dịch vụ vận tải, đây là cơ sở để đảm bảo hàng hóa có chỗ trên chuyến bay đúng như kế hoạch giao hàng đã cam kết với khách.

Bước 5: Chuẩn bị và hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu

Song song với việc chuẩn bị hàng, doanh nghiệp cần lập và hoàn thiện bộ chứng từ phục vụ cho hoạt động xuất khẩu, bao gồm hợp đồng ngoại thương, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, giấy chứng nhận xuất xứ, giấy phép xuất khẩu và các chứng từ chuyên ngành liên quan đến lô hàng.

Bộ chứng từ này không chỉ dùng để làm thủ tục hải quan, mà còn là cơ sở để hãng hàng không lập vận đơn hàng không, doanh nghiệp sử dụng để thanh toán quốc tế và giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình vận chuyển và giao nhận hàng hóa.

Bước 6: Khai báo hải quan điện tử hàng xuất khẩu

Trên cơ sở bộ chứng từ đã chuẩn bị, doanh nghiệp hoặc đại lý hải quan tiến hành khai tờ khai hải quan điện tử cho lô hàng xuất khẩu trên hệ thống, kê khai đầy đủ các thông tin theo quy định về mã số hàng hóa, trị giá, thuế và chính sách mặt hàng.

Sau khi tờ khai được phân luồng, doanh nghiệp thực hiện các yêu cầu tương ứng như nộp hồ sơ giấy, xuất trình hàng hóa để kiểm tra thực tế nếu bị kiểm hóa, nộp hoặc ân hạn thuế và các khoản phí liên quan, cho đến khi tờ khai được thông quan.

Bước 7: Đưa hàng vào kho hàng không, bàn giao cho hãng hàng không

Khi tờ khai đã thông quan, doanh nghiệp tổ chức vận chuyển hàng hóa tới kho hàng không tại sân bay theo đúng thời hạn cất nhận hàng mà hãng hàng không quy định.

Tại kho hàng không, hàng hóa được cân để xác định trọng lượng tính cước, đo kích thước, kiểm tra tình trạng bao bì, kiểm tra an ninh và làm thủ tục bàn giao cho hãng hàng không hoặc đại lý của hãng, từ đó hàng hóa chính thức nằm trong sự quản lý của hãng vận chuyển.

Bước 8: Hãng hàng không phát hành vận đơn hàng không (AWB)

Căn cứ vào thông tin lô hàng do người gửi hàng cung cấp, hãng hàng không hoặc đại lý của hãng lập và phát hành vận đơn hàng không với đầy đủ các thông tin về người gửi, người nhận, sân bay đi, sân bay đến, số lượng, trọng lượng hàng hóa, cước phí và các điều kiện chuyên chở.

Người xuất khẩu hoặc doanh nghiệp giao nhận có trách nhiệm kiểm tra nội dung vận đơn, đối chiếu với thực tế lô hàng và hợp đồng trước khi ký xác nhận, sau đó nhận bản vận đơn thích hợp để phục vụ cho việc thanh toán và làm chứng từ giao nhận với bên nhập khẩu.

Bước 9: Vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không

Sau khi hoàn tất việc xếp hàng lên máy bay, hãng hàng không tiến hành vận chuyển lô hàng từ sân bay đi đến sân bay đến theo hành trình đã xác định, có thể thông qua một hoặc nhiều chặng trung chuyển tùy theo tuyến bay.

Trong quá trình vận chuyển, hãng hàng không chịu trách nhiệm bảo quản hàng hóa theo điều kiện chuyên chở đã thỏa thuận, đồng thời cung cấp thông tin về lịch trình chuyến bay để doanh nghiệp xuất khẩu và bên nhập khẩu theo dõi, cập nhật tình trạng lô hàng.

Bước 10: Theo dõi hành trình, hoàn tất hồ sơ và thanh toán

Sau khi hàng hóa được vận chuyển bằng đường hàng không, doanh nghiệp xuất khẩu hoặc đơn vị giao nhận sẽ theo dõi hành trình của lô hàng thông qua hệ thống tracking hoặc thông tin cập nhật từ hãng hàng không và đại lý giao nhận. Trong quá trình này, doanh nghiệp có trách nhiệm cập nhật tình trạng lô hàng, thời gian hàng đến và các thông tin liên quan cho người nhập khẩu để chủ động chuẩn bị thủ tục nhận hàng.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp tiến hành hoàn thiện các chứng từ liên quan, lưu trữ hồ sơ lô hàng và thực hiện đối chiếu công nợ, thanh toán theo các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng. Đây là bước giúp doanh nghiệp hoàn tất các thủ tục nghiệp vụ và kiểm soát hồ sơ phục vụ công tác quyết toán, kiểm tra hoặc xử lý khiếu nại nếu phát sinh.

Bước 11: Giao hàng.

Sau khi hàng hóa đến sân bay đích và hoàn tất các thủ tục cần thiết, đơn vị giao nhận hoặc đại lý tiếp nhận sẽ tiến hành giao hàng cho người nhận theo thông tin trên vận đơn hàng không (AWB). Trước khi bàn giao, hàng hóa được kiểm tra tình trạng kiện hàng, số lượng và thông tin người nhận nhằm đảm bảo giao đúng hàng, đúng đối tượng và đúng thời gian cam kết.

Đây là bước cuối cùng trong quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, có ý nghĩa quan trọng trong việc hoàn thiện dịch vụ và nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng. Sau khi hoàn tất giao hàng, doanh nghiệp cập nhật trạng thái hoàn thành lô hàng và xử lý các vấn đề phát sinh nếu có.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

1.3.1. Nhân tố khách quan.

❖ Môi trường pháp lý, chính sách quản lý nhà nước

Các quy định của Nhà nước về xuất khẩu, hải quan, kiểm tra chuyên ngành và an ninh hàng không ảnh hưởng trực tiếp đến số bước và thời gian xử lý trong quy trình nghiệp vụ. Khi thủ tục hải quan điện tử, quản lý rủi ro được áp dụng đồng bộ và quy định rõ ràng thì thời gian thông quan được rút ngắn, quy trình nghiệp vụ diễn ra thuận lợi hơn. Ngược lại, nếu chính sách mặt hàng thay đổi thường xuyên, tỷ lệ kiểm tra chuyên ngành cao hoặc phối hợp giữa các cơ quan còn chồng chéo thì doanh nghiệp phải tốn thêm thời gian xin giấy phép, bổ sung hồ sơ, dẫn đến quy trình kéo dài và chi phí tăng.

❖ Hạ tầng và năng lực khai thác của sân bay, kho hàng không

Hệ thống sân bay, nhà ga hàng hóa, kho hàng không, kho lạnh và thiết bị soi chiếu, xếp dỡ có vai trò quyết định đối với tốc độ xử lý các khâu đưa hàng vào kho, cân đo, kiểm tra an ninh và bàn giao cho hãng bay. Nếu nhà ga hàng hóa có công suất phù hợp, bố trí luồng hàng hợp lý, đủ kho chuyên dụng cho hàng lạnh, hàng nguy hiểm, thì hàng hóa được xử lý nhanh, giảm thời gian chờ đợi và nguy cơ lỡ chuyến. Ngược lại, sân bay quá tải, thiếu kho bãi hoặc thiết bị sẽ gây ùn tắc, buộc doanh nghiệp phải giao hàng sớm hơn, phát sinh chi phí lưu kho và ảnh hưởng đến toàn bộ tiến độ quy trình.

❖ Thị trường cước và chính sách của hãng hàng không

Giá cước vận tải hàng không, các loại phụ phí, lịch bay và năng lực đội bay của hãng hàng không là những yếu tố khách quan mà doanh nghiệp khó kiểm soát. Khi nhu cầu vận chuyển tăng cao theo mùa vụ hoặc giá nhiên liệu biến động, giá cước và phụ phí có thể tăng mạnh, hãng bay hạn chế tải cung hoặc điều chỉnh lịch bay, làm cho việc đặt chỗ, bố trí chuyến bay và sắp xếp thời gian làm thủ tục hải quan trở nên khó khăn hơn. Điều này buộc doanh nghiệp phải điều chỉnh quy trình nghiệp vụ như chia nhỏ lô hàng, thay đổi thời điểm giao hàng, chấp nhận thêm chặng trung chuyển.

❖ **Yếu tố tự nhiên và rủi ro trong vận tải quốc tế**

Điều kiện thời tiết, sự cố kỹ thuật, an ninh hàng không và các rủi ro trong vận tải quốc tế cũng là những nhân tố khách quan tác động đến quy trình. Thời tiết xấu, bão, sương mù hoặc sự cố kỹ thuật có thể khiến chuyến bay bị hoãn, hủy hoặc đổi lịch, dẫn tới việc doanh nghiệp phải điều chỉnh lại các khâu bàn giao hàng, thông báo cho khách hàng và cập nhật chứng từ. Ngay cả khi chứng từ đã hoàn thiện, các rủi ro như hư hỏng, thiếu hụt, chậm giao hàng vẫn có thể xảy ra, yêu cầu doanh nghiệp phải dành nguồn lực để xử lý khiếu nại, bồi thường, làm phát sinh thêm bước và thời gian trong quy trình nghiệp vụ.

1.3.2. Nhân tố chủ quan

❖ **Trình độ và kinh nghiệm của bộ phận xuất nhập khẩu, giao nhận**

Đội ngũ nhân viên xuất nhập khẩu, khai hải quan, giao nhận của doanh nghiệp là nhân tố chủ quan then chốt ảnh hưởng đến chất lượng thực hiện quy trình. Khi nhân sự am hiểu pháp luật, nắm vững quy trình hải quan và yêu cầu của hãng hàng không, thành thạo hệ thống khai báo điện tử thì việc chuẩn bị chứng từ, khai báo, xử lý sai sót được thực hiện nhanh và chính xác, giúp rút ngắn thời gian ở từng khâu. Ngược lại, nếu nhân viên thiếu kinh nghiệm, hay sai mã HS, sai trọng lượng khai báo, thiếu giấy phép hoặc chứng từ thì dễ dẫn đến tờ khai bị bác, hàng bị giữ lại, phải sửa chứng từ nhiều lần, làm quy trình bị gián đoạn và phát sinh chi phí.

❖ **Tổ chức quy trình nội bộ và phối hợp với đối tác**

Cách doanh nghiệp thiết kế quy trình nội bộ, phân công trách nhiệm giữa các bộ phận mua hàng, kho, xuất nhập khẩu, kế toán và cách phối hợp với đơn vị giao nhận, hãng hàng không cũng là nhân tố chủ quan quan trọng. Một quy trình nội bộ rõ ràng, thời gian xử lý từng khâu được chuẩn hóa, có kế hoạch giao hàng và booking cụ thể sẽ

giúp hạn chế chậm trễ, tránh tình trạng hàng ra đến sân bay nhưng chứng từ, tờ khai chưa sẵn sàng. Ngược lại, nếu các bộ phận phối hợp lỏng lẻo, thông tin không được cập nhật kịp thời thì rất dễ xảy ra việc phải dồn lô, đổi chuyến bay, thiếu chứng từ khi làm thủ tục, kéo dài toàn bộ quy trình nghiệp vụ.

❖ **Năng lực tài chính và chính sách quản trị rủi ro của doanh nghiệp**

Năng lực tài chính ảnh hưởng đến khả năng lựa chọn dịch vụ của hãng hàng không, thuê đơn vị giao nhận chất lượng và dự trù chi phí cho các tình huống phát sinh. Doanh nghiệp có tiềm lực tài chính tốt có thể chủ động lựa chọn chuyến bay phù hợp, chấp nhận mức cước cao hơn để đảm bảo thời gian giao hàng, sử dụng thêm các dịch vụ giá trị gia tăng như kho lạnh hoặc bảo hiểm hàng hóa, từ đó giảm rủi ro trong quá trình thực hiện quy trình. Ngược lại, doanh nghiệp thiếu vốn có thể buộc phải chọn phương án chi phí thấp, ít linh hoạt, khó xử lý khi gặp biến động về giá cước hoặc phát sinh chi phí lưu kho, phạt chậm giao hàng.

❖ **Mức độ ứng dụng công nghệ thông tin trong doanh nghiệp**

Khả năng ứng dụng công nghệ thông tin, như sử dụng hệ thống quản lý đơn hàng, quản lý kho, tích hợp với hệ thống khai báo hải quan điện tử và hệ thống tracking của hãng hàng không, là nhân tố chủ quan ảnh hưởng lớn đến tốc độ và độ chính xác của quy trình. Khi doanh nghiệp sử dụng hiệu quả các hệ thống này, việc lập chứng từ, khai tờ khai, chia sẻ thông tin lô hàng và theo dõi hành trình có thể được tự động hóa ở mức cao, giúp giảm sai sót và tiết kiệm thời gian xử lý. Ngược lại, nếu doanh nghiệp vẫn phụ thuộc nhiều vào giấy tờ, lưu trữ thủ công, nhập liệu nhiều lần thì nguy cơ nhập sai, thất lạc chứng từ và trễ hạn xử lý là rất lớn, làm mất đi lợi thế về tốc độ của vận tải hàng không.

1.4. Quy định pháp lý và hệ thống chứng từ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

1.4.1. Quy định pháp lý xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

❖ **Luật Hàng không dân dụng Việt Nam**

Luật Hàng không dân dụng Việt Nam năm 2006 và Luật số 61/2014/QH13 sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Hàng không dân dụng là cơ sở pháp lý cao nhất điều chỉnh hoạt động hàng không dân dụng tại Việt Nam (Quốc hội nước Cộng hòa xã hội

chủ nghĩa Việt Nam, 2014). Luật quy định về tàu bay, cảng hàng không, sân bay, nhân viên hàng không, hoạt động bay, vận chuyển hàng không, an ninh – an toàn hàng không và trách nhiệm dân sự (Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, 2014).

Đối với vận chuyển hàng hóa, Luật dành một số điều khoản quy định về hợp đồng vận chuyển, quyền và nghĩa vụ của người vận chuyển và người thuê vận chuyển, giới hạn trách nhiệm bồi thường khi hàng hóa bị mất mát, hư hỏng hoặc chậm giao. Các mức giới hạn và nguyên tắc bồi thường được xây dựng trên cơ sở tương thích với các công ước quốc tế như Warszawa và Montreal, bảo đảm sự hài hòa giữa pháp luật trong nước và thông lệ quốc tế (Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, 2014). Điều này có ý nghĩa trực tiếp đối với việc lập và sử dụng vận đơn hàng không, bởi mọi điều khoản về trách nhiệm đều được thể hiện hoặc dẫn chiếu trong chứng từ này.

❖ Luật Thương mại 2005

Luật Thương mại năm 2005 (Luật số 36/2005/QH11) điều chỉnh toàn diện các hoạt động thương mại, trong đó mua bán hàng hóa quốc tế là một nội dung trọng tâm (Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, 2005). Các điều từ 27 đến 30 quy định về các hình thức xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, tạm xuất tái nhập, chuyển khẩu, làm rõ phạm vi và điều kiện của từng hoạt động. Đây là căn cứ pháp lý để xác định tính hợp pháp của các giao dịch xuất khẩu được phản ánh trong hợp đồng ngoại thương, hóa đơn thương mại và các chứng từ thương mại khác trong bộ chứng từ xuất khẩu bằng đường hàng không (Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, 2005).

Luật Thương mại cũng quy định về hình thức, nội dung cơ bản của hợp đồng mua bán hàng hóa, quyền và nghĩa vụ của các bên, phương thức thanh toán, điều kiện giao hàng, điều khoản giải quyết tranh chấp. Trên nền tảng đó, các giáo trình nghiệp vụ xây dựng phần lý thuyết về cách soạn thảo hợp đồng, lập hóa đơn, phiếu đóng gói và liên hệ với các điều kiện giao hàng theo Incoterms, từ đó hình thành nội dung cụ thể của chứng từ trong thực tiễn (Lê Minh Trâm; Phòng Thương mại Quốc tế, 1993).

❖ Luật Hải quan 2014 và văn bản hướng dẫn

Luật Hải quan 2014 (Luật số 54/2014/QH13), được hợp nhất tại Văn bản hợp nhất 95/VBHN-VPQH năm 2025 sau khi được sửa đổi, bổ sung bởi Luật số 90/2025/QH15, quy định quản lý nhà nước về hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập

khẩu, quá cảnh và phương tiện vận tải xuất cảnh, nhập cảnh, quá cảnh (Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, 2014b; 2025). Luật nêu rõ nguyên tắc thực hiện thủ tục hải quan, chế độ kiểm tra, giám sát, kiểm soát hải quan và trách nhiệm của người khai hải quan, đồng thời bổ sung các quy định về quản lý tuân thủ và mở rộng chế độ doanh nghiệp ưu tiên, là cơ sở pháp lý trực tiếp cho việc xây dựng hồ sơ chứng từ và tổ chức thủ tục khai báo, thông quan hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không (Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, 2014b; 2025).

Để cụ thể hóa Luật Hải quan, Chính phủ ban hành Nghị định 08/2015/NĐ-CP và Nghị định 59/2018/NĐ-CP, sau đó được sửa đổi, bổ sung bằng Nghị định 167/2025/NĐ-CP, quy định chi tiết về thủ tục hải quan, kiểm tra, giám sát, kiểm soát hải quan (Chính phủ, 2015; Chính phủ, 2018; Chính phủ, 2025). Bộ Tài chính ban hành Thông tư 38/2015/TT-BTC và Thông tư 39/2018/TT-BTC hướng dẫn về hồ sơ hải quan, thủ tục hải quan điện tử, kiểm tra sau thông quan và quản lý thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu (Bộ Tài chính, 2015; Bộ Tài chính, 2018). Các văn bản này quy định cụ thể thành phần chứng từ phải nộp hoặc xuất trình, quy trình luân chuyển chứng từ và trách nhiệm lưu giữ, tạo khung pháp lý rõ ràng cho hệ thống chứng từ và quy trình thủ tục xuất khẩu bằng đường hàng không.

Trong thực tiễn, đa số doanh nghiệp xuất khẩu và các công ty giao nhận tại Việt Nam không kết nối trực tiếp với hệ thống xử lý dữ liệu hải quan mà sử dụng các phần mềm đầu cuối được Tổng cục Hải quan chứng nhận như ECUS5-VNACCS của Công ty Thái Sơn, FPT.VNACCS hoặc FPT.TQDT của FPT IS, cũng như một số giải pháp tương tự. Các phần mềm này tiếp nhận dữ liệu từ hợp đồng, hóa đơn, phiếu đóng gói, vận đơn hàng không để lập tờ khai, truyền dữ liệu lên hệ thống VNACCS và nhận phản hồi về phân luồng, kết quả xử lý tờ khai, qua đó giúp doanh nghiệp hoặc đại lý hải quan hoàn tất thủ tục thông quan ở đầu Việt Nam mà không cần tự phát triển kết nối kỹ thuật riêng với hệ thống hải quan.

❖ Hệ thống Công ước Warszawa 1929

Trong lĩnh vực vận tải hàng không quốc tế, Công ước Warszawa năm 1929 được xem là văn bản nền tảng thống nhất một số quy tắc liên quan đến vận chuyển hàng không quốc tế đối với hành khách, hành lý và hàng hóa (Công ước Warszawa, 1929). Điều 1

Công ước quy định phạm vi áp dụng cho mọi vận chuyển quốc tế bằng tàu bay khi điểm đi và điểm đến nằm trên lãnh thổ của các quốc gia khác nhau hoặc trong cùng một quốc gia nhưng có điểm dừng tại lãnh thổ quốc gia khác (Công ước Warszawa, 1929).

Chương II của Công ước Warszawa quy định về chứng từ vận chuyển, bao gồm vé hành khách, vé hành lý và vận đơn hàng không. Các điều khoản từ Điều 5 đến Điều 11 đưa ra yêu cầu về nội dung bắt buộc của vận đơn hàng không như địa điểm đi – đến, thông tin người gửi – người nhận, mô tả hàng hóa, trọng lượng, cước phí, đồng thời quy định hậu quả pháp lý nếu chứng từ không đầy đủ hoặc không lập (Công ước Warszawa, 1929). Những quy định này là cơ sở để khẳng định vị trí trung tâm của vận đơn hàng không trong bộ chứng từ xuất khẩu, vì nó vừa là bằng chứng của hợp đồng vận chuyển, vừa là chứng từ dùng cho hải quan và các bên liên quan (Nguyễn, 2023).

❖ Công ước Montreal 1999

Nhằm hiện đại hóa và thay thế dần hệ thống Warszawa, Công ước Montreal năm 1999 về thống nhất một số quy tắc liên quan đến vận tải hàng không quốc tế đã được thông qua và được nhiều quốc gia phê chuẩn (Công ước Montreal, 1999). Công ước này quy định lại các mức giới hạn trách nhiệm của người vận chuyển đối với tổn thất, bổ sung cơ chế bồi thường hai mức và thừa nhận chứng từ điện tử, phù hợp với xu hướng số hóa trong ngành hàng không (Công ước Montreal, 1999).

Chương II của Công ước Montreal 1999 đề cập trực tiếp đến chứng từ và nghĩa vụ của các bên liên quan đến vận chuyển hành khách, hành lý và hàng hóa. Điều 4 và Điều 5 cho phép thay thế vận đơn hàng không bằng các phương tiện lưu trữ dữ liệu điện tử khi các bên chấp thuận, trong khi Điều 11 công nhận giá trị chứng cứ của chứng từ hoặc dữ liệu điện tử đối với việc chứng minh nhận hàng và điều kiện vận chuyển (Công ước Montreal, 1999). Các quy định này tạo nền tảng pháp lý cho việc áp dụng vận đơn điện tử (e-AWB) trong hệ thống chứng từ xuất khẩu bằng đường hàng không hiện nay (Kênh Logistics, 2021).

❖ Vai trò của các hiệp hội vận tải hàng không quốc tế

Bên cạnh các điều ước quốc tế mang tính chất "luật cứng" như Công ước Warszawa 1929 và Công ước Montreal 1999, hệ thống chuẩn mực nghiệp vụ trong vận tải hàng không còn chịu ảnh hưởng lớn của các hiệp hội quốc tế, đặc biệt là Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (IATA). IATA là hiệp hội nghề nghiệp của các hãng hàng không, xây dựng nhiều bộ tiêu chuẩn, sổ tay nghiệp vụ và quy trình áp dụng thống nhất

trong toàn ngành, qua đó hỗ trợ các hãng, đại lý và chủ hàng tuân thủ yêu cầu an toàn, an ninh và pháp lý trong vận tải hàng không (IATA, 2024; Patel, 2014).

Trong lĩnh vực hàng nguy hiểm, IATA Dangerous Goods Regulations (DGR) là bộ quy định chi tiết về phân loại, đóng gói, ghi nhãn và lập chứng từ đối với hàng nguy hiểm vận chuyển bằng đường hàng không, dựa trên Hướng dẫn kỹ thuật của ICAO nhưng được trình bày dưới dạng sổ tay vận dụng cho hãng hàng không, đại lý và người gửi hàng (IATA, 2026; ASEAN, 2015). Ngoài ra, chương trình e-freight/e-AWB của IATA và Thỏa thuận e-AWB đa phương đóng vai trò định hình chuẩn dữ liệu điện tử cho vận đơn hàng không, giúp nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam và Hàn Quốc, chuyển đổi từ AWB giấy sang AWB điện tử phù hợp với khung pháp lý của Công ước Montreal 1999 và pháp luật quốc gia (IATA, 2022).

1.4.2. Hệ thống chứng từ hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không.

❖ Các nhóm chứng từ.

Trong nghiệp vụ xuất khẩu bằng đường hàng không, bộ chứng từ của một lô hàng thường được tổ chức thành các nhóm sau, dù chi tiết có thể thay đổi theo mặt hàng, thị trường và điều kiện giao hàng.

- Nhóm chứng từ thương mại: Gồm Hợp đồng ngoại thương, Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice) và Phiếu đóng gói (Packing List). Hợp đồng ngoại thương thể hiện toàn bộ thỏa thuận mua bán (tên hàng, số lượng, giá, điều kiện giao hàng, thanh toán), là cơ sở pháp lý để lập các chứng từ còn lại. Hóa đơn thương mại phản ánh trị giá lô hàng, điều kiện giao hàng (Incoterms) và thanh toán, là căn cứ để hải quan xác định trị giá tính thuế và để ngân hàng kiểm tra nghĩa vụ thanh toán. Phiếu đóng gói liệt kê chi tiết số kiện, trọng lượng, thể tích, cách đóng gói... làm cơ sở tính cước vận tải và phục vụ kiểm tra thực tế.
- Nhóm chứng từ vận tải: Trọng tâm là Vận đơn hàng không (Air Waybill – AWB), kèm theo phiếu cân, phiếu giao nhận tại kho hàng không, manifest hàng hóa. AWB là bằng chứng của hợp đồng vận chuyển giữa người gửi và hãng hàng không, là biên lai nhận hàng và là chỉ thị giao hàng cho người nhận ở điểm đến. Trong thực tế thường tồn tại MAWB (Master AWB) do hãng bay phát hành cho forwarder và HAWB (House AWB) do forwarder phát hành cho từng chủ hàng lẻ.

- Nhóm chứng từ hải quan: Bao gồm Tờ khai hải quan điện tử (khai qua VNACCS/VCIS), phụ lục tờ khai, biên bản kiểm tra hàng hóa (nếu có), thông báo kết quả phân luồng, chứng từ nộp thuế. Dữ liệu trên tờ khai phải lấy từ hợp đồng, invoice, packing list, AWB và C/O, bảo đảm thống nhất về mã HS, trị giá, số lượng, xuất xứ và chính sách mặt hàng để lô hàng được thông quan thuận lợi.
- Nhóm chứng từ thanh toán và bảo hiểm: Gồm thư tín dụng (L/C) hoặc chứng từ chuyển tiền, bản kê chứng từ xuất trình, chứng từ xác nhận thanh toán; cùng với Đơn bảo hiểm, Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Policy/Certificate) khi điều kiện thương mại quy định người bán phải mua bảo hiểm (CIF, CIP...).
- Nhóm chứng từ xuất xứ và chuyên ngành: Bao gồm Chứng nhận xuất xứ (C/O) để hưởng ưu đãi thuế quan theo các FTA hoặc đáp ứng yêu cầu của hải quan nước nhập khẩu; các giấy phép xuất khẩu, chứng thư kiểm định chất lượng, chứng thư kiểm dịch, chứng nhận an toàn thực phẩm... tùy loại hàng. Đối với hóa chất, pin lithium, hàng nguy hiểm..., bộ chứng từ còn đòi hỏi thêm MSDS, bản khai hàng nguy hiểm (Shipper's Declaration for Dangerous Goods) và chứng nhận đóng gói, ghi nhãn phù hợp quy định IATA DGR.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.

2.1. Khái quát về đơn vị/Công ty.

2.1.1. Thông tin chung.

- Tên công ty: CÔNG TY TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS
- Giám đốc: ĐẶNG PHÁT
- Mã số thuế: 0402274441
- Địa chỉ trụ sở: 211 Trường Chinh, Phường An Khê, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
- Điện thoại: 0985514764
- Lĩnh vực hoạt động: Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải



Hình 2.1.1 Logo công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS.

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ THE SUN LOGISTICS là một đơn vị cung cấp giải pháp Logistics chuyên biệt, có trụ sở chính tại khu vực miền Trung (Đà Nẵng). Với quy mô vừa và nhỏ, doanh nghiệp tập trung tối đa nguồn lực và sự tinh nhuệ vào mảng giao nhận vận tải hàng không (Air Freight) các tuyến quốc tế, đặc biệt là thị trường Đông Á, chuyên sâu vào tuyến xuất khẩu Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan. Hiện tại, THE SUN LOGISTICS tập trung chủ yếu vào việc thực hiện các thủ tục hải quan cho các loại hàng hóa xuất khẩu thuộc nhóm hàng cá nhân, hàng hóa từ các đại lý gửi và các mặt hàng xuất khẩu theo nhu cầu đa dạng của khách hàng. Việc chuyên môn hóa vào mảng hàng xuất giúp doanh nghiệp tối ưu hóa quy trình thông quan, đảm bảo thời gian xử lý nhanh chóng từ 2 - 4 giờ để đáp ứng lịch bay dày đặc của công ty.

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển:

Thành lập vào ngày 14/11/2022 với tên gọi ban đầu là Công ty TNHH Vận chuyển QT Logistic, doanh nghiệp đã định hình một lộ trình phát triển đầy bản sắc trong lòng thị trường logistics miền Trung. Khởi đầu từ một đơn vị giao nhận quy mô nhỏ tập trung vào các dịch vụ hải quan và vận tải nội địa truyền thống, QT Logistic đã nhanh

chóng nhận diện được sự thay đổi trong cấu trúc dòng hàng quốc tế. Một bước ngoặt quan trọng trong chiến lược của ban lãnh đạo là quyết định loại bỏ hoàn toàn mảng hàng nhập để tập trung tối đa nguồn lực vào phân khúc hàng xuất không vận (Air Export). Đây là một sự lựa chọn mang tính "thị trường ngách", hướng tới phục vụ cộng đồng kiều bào, du học sinh và mạng lưới đại lý bán buôn trên các tuyến trọng điểm trên thế giới.

Sự trưởng thành về mặt chiến lược và khát vọng vươn tầm quốc tế được đánh dấu rõ nét nhất vào cột mốc ngày 05/05/2025, khi công ty thực hiện tái định vị thương hiệu và chính thức đổi tên thành Công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS. Tên gọi mới này không chỉ đơn thuần là một danh xưng pháp lý mà còn đại diện cho triết lý vận hành: "Minh bạch - Tốc độ - Chuyên sâu". Hình ảnh "The Sun" (Mặt trời) tượng trưng cho sự minh bạch trong giá cước và năng lượng lan tỏa dịch vụ đến khắp các châu lục.

❖ Chức năng:

- Đóng vai trò là Forwarder, thay mặt chủ hàng thực hiện các thủ tục hậu cần để đưa hàng hóa từ kho người gửi (Shipper) tại Việt Nam lên tàu bay đến các sân bay đích trên thế giới. Công ty chịu trách nhiệm thu xếp không gian vận chuyển trên tàu bay và quản lý dòng thông tin dữ liệu của lô hàng.

❖ Nhiệm vụ:

- Tư vấn và báo giá xuất khẩu: Cung cấp thông tin lịch bay, giá cước (Freight) và các phụ phí hàng không chính xác cho khách hàng.
- Thu xếp tải trọng (Booking): Liên hệ và ký kết với các Airlines/GSA để đặt chỗ cho hàng hóa xuất khẩu theo đúng yêu cầu thời gian của chủ hàng.
- Xử lý dữ liệu hàng xuất: Chuẩn bị các chứng từ hỗ trợ xuất khẩu (Invoice, Packing List) và phát hành vận đơn HAWB.
- Thực thi quy định pháp lý: Thực hiện khai báo Manifest hàng xuất lên hệ thống quốc gia và hãng bay, đảm bảo tuân thủ đầy đủ quy định về an ninh hàng không xuất khẩu.

2.1.3 Tầm nhìn sứ mệnh, giá trị cốt lõi

❖ Tầm nhìn

THE SUN LOGISTICS hướng đến mục tiêu trở thành doanh nghiệp logistics uy tín tại khu vực miền Trung, đặc biệt trong lĩnh vực giao nhận và vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường hàng không. Công ty không ngừng mở rộng mạng lưới đối tác, nâng

cao năng lực chuyên môn để đáp ứng nhu cầu gửi hàng từ Việt Nam đi các thị trường quốc tế như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan, Úc, Hoa Kỳ và các nước Châu Âu, từng bước khẳng định vị thế trên thị trường logistics.

❖ **Sứ mệnh**

Sứ mệnh của THE SUN LOGISITCS là cung cấp các giải pháp logistics an toàn, nhanh chóng và hiệu quả, đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không. Công ty cam kết đồng hành cùng khách hàng trong suốt quá trình vận chuyển, từ khâu tư vấn, xử lý chứng từ đến theo dõi lô hàng, nhằm mang lại sự hài lòng và tin tưởng lâu dài. Đồng thời, doanh nghiệp chú trọng xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, tạo điều kiện cho nhân viên phát triển kỹ năng và nâng cao trình độ nghiệp vụ.

❖ **Giá trị cốt lõi**

- Uy tín: Luôn đặt chữ tín lên hàng đầu trong mọi hoạt động kinh doanh, đảm bảo thực hiện đúng cam kết với khách hàng và đối tác.
- Chất lượng dịch vụ: Không ngừng cải tiến quy trình làm việc, nâng cao độ chính xác trong xử lý chứng từ và đảm bảo tiến độ vận chuyển hàng hóa.
- Trách nhiệm: Có trách nhiệm cao đối với hàng hóa của khách hàng, tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp luật về xuất nhập khẩu và vận chuyển quốc tế.
- Linh hoạt: Với quy mô doanh nghiệp nhỏ, công ty có khả năng linh hoạt trong xử lý công việc, nhanh chóng thích ứng với yêu cầu và tình huống phát sinh.
- Hợp tác và phát triển bền vững: Xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài với khách hàng, đối tác và hướng đến sự phát triển ổn định, bền vững trong ngành logistics.

2.1.4. Lĩnh vực sản phẩm kinh doanh.

2.1.4.1. Cước hàng không quốc tế

Công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISITCS triển khai dịch vụ vận tải hàng không quốc tế với phạm vi kết nối từ Việt Nam đến các thị trường trọng điểm như châu Á, châu Âu, Hoa Kỳ, Úc và khu vực Đông Nam Á. Hoạt động này được thực hiện thông qua hệ thống đại lý và đối tác tại nhiều quốc gia, bảo đảm tính liên kết xuyên suốt trong toàn bộ quá trình vận chuyển.

Doanh nghiệp duy trì quan hệ hợp tác ổn định với các hãng hàng không như Korean Air và Asiana Airlines. Nhờ đó, công ty có khả năng tiếp cận nguồn tài trợ

tương đối ổn định, đồng thời thương lượng được mức giá cước cạnh tranh. Đây là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp chủ động xây dựng phương án vận chuyển phù hợp với từng đặc điểm lô hàng, từ hàng mẫu, hàng giá trị cao đến các lô hàng khối lượng lớn yêu cầu tối ưu chi phí.

Trong bối cảnh thị trường vận tải hàng không có tính biến động cao về giá nhiên liệu và cung cầu tải trọng, việc duy trì quan hệ đối tác chiến lược với hãng bay góp phần giảm thiểu rủi ro thiếu chỗ trong mùa cao điểm, đồng thời bảo đảm tiến độ giao hàng cho khách xuất khẩu.

2.1.4.2. Dịch vụ hàng lẻ hàng không

Nhằm đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp có khối lượng xuất khẩu nhỏ, công ty triển khai dịch vụ gom hàng lẻ hàng không. Dịch vụ này cho phép tập hợp nhiều lô hàng nhỏ thành một lô hàng chung nhằm tối ưu chi phí cước vận chuyển.

Quá trình gom hàng được thực hiện theo quy trình phân loại, kiểm tra và sắp xếp vào thiết bị phụ tải đơn vị theo đúng tiêu chuẩn an ninh và kỹ thuật của ngành hàng không. Việc tổ chức gom hàng không chỉ giúp khách hàng tiết kiệm chi phí so với gửi riêng lẻ từng lô mà còn bảo đảm khả năng kiểm soát, theo dõi từng kiện hàng thông qua hệ thống quản lý dữ liệu.

Dịch vụ này có vai trò quan trọng trong việc mở rộng tệp khách hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa đủ sản lượng để thuê nguyên tải.

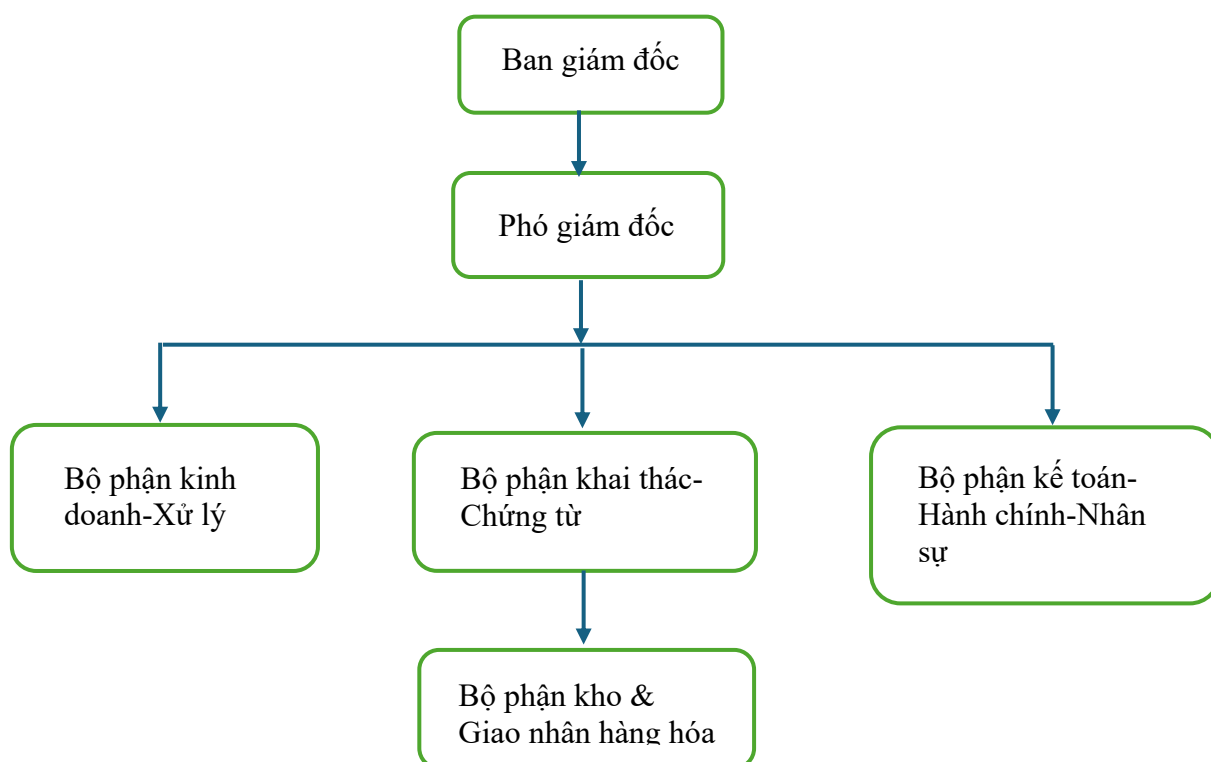
2.1.4.3. Dịch vụ kho bãi và lưu giữ hàng hóa

Hệ thống kho bãi phục vụ hàng không được trang bị phương tiện nâng hạ và quản lý phù hợp với yêu cầu khai thác tại khu vực sân bay. Công ty cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng như đóng gói kiện gỗ theo tiêu chuẩn xuất khẩu, dán nhãn, phân loại và kiểm đếm chi tiết trước khi bàn giao cho hãng vận chuyển.

Việc liên kết với hệ thống kho của đối tác tại Hàn Quốc cho phép mở rộng dịch vụ lưu kho và phân phối tại điểm đến. Nhờ đó, khách hàng có thể theo dõi tình trạng hàng hóa trong toàn bộ quá trình từ khi xuất kho tại Việt Nam đến khi giao cho người nhận cuối cùng.

2.1.5 Bộ máy tổ chức tại công ty TNHH TM&DV THE SUN LOGISTICS.

❖ Sơ đồ tổ chức:



Sơ đồ 2.1.5. Bộ máy tổ chức công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISITCS.

Công ty được tổ chức theo mô hình chức năng, đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận:

Ban Giám đốc: Giữ vai trò trung tâm và là cấp quản trị cao nhất, điều hành toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp và chịu trách nhiệm trước pháp luật cũng như đối tác về hiệu quả kinh doanh. Ban giám đốc trực tiếp xây dựng định hướng phát triển chiến lược, đưa ra các quyết định quản lý then chốt, ký kết hợp đồng với khách hàng, hãng hàng không và các đại lý chiến lược. Đồng thời, ban giám đốc trực tiếp xử lý những vấn đề quan trọng phát sinh trong quá trình vận chuyển nhằm đảm bảo uy tín và sự ổn định cho công ty.

Phó Giám đốc: Là cấp quản lý trực tiếp hỗ trợ ban giám đốc trong việc điều hành và giám sát các hoạt động nghiệp vụ hàng ngày. Phó Giám đốc chịu trách nhiệm quản lý khối vận hành và khối hậu cần, trực tiếp theo dõi tiến độ xử lý chứng từ, MNF và giải quyết các vướng mắc kỹ thuật phát sinh giữa công ty với kho bãi hoặc hải quan sân bay.

Đồng thời, Phó Giám đốc đóng vai trò phê duyệt các báo cáo nghiệp vụ định kỳ trước khi trình ban giám đốc của công ty.

Bộ phận Kinh doanh kiêm xử lý khiếu nại: Tìm kiếm và duy trì khách hàng đồng thời tiếp nhận và giải quyết các phản hồi khiếu nại phát sinh trong quá trình cung cấp dịch vụ do trực tiếp làm việc với khách hàng bộ phận này nắm rõ các yêu cầu và cam kết dịch vụ từ đó phối hợp với các bộ phận liên quan để xử lý khiếu nại kịp thời góp phần đảm bảo quyền lợi khách hàng và duy trì uy tín của công ty

Bộ phận Khai thác: Tiếp nhận thông tin lô hàng và thực hiện việc khai thác hàng hóa nhằm xác định số lượng trọng lượng thể tích và các thông tin kỹ thuật cần thiết phục vụ cho quá trình lập chứng từ vận chuyển bộ phận này phối hợp với khách hàng và các bên liên quan để kiểm tra tình trạng hàng hóa tổng hợp số liệu chính xác và chuyển giao đầy đủ cho bộ phận Chứng từ làm căn cứ phát hành vận đơn hàng không và hoàn thiện hồ sơ vận chuyển Việc khai thác chính xác giúp hạn chế sai lệch thông tin và đảm bảo quá trình lập chứng từ được thực hiện đúng quy định

Bộ phận Chứng từ: Tiếp nhận số liệu do bộ phận Khai thác cung cấp để lập kiểm tra và hoàn thiện các chứng từ vận tải hàng không theo quy định của hãng bay và pháp luật hiện hành bộ phận này chịu trách nhiệm đảm bảo tính thống nhất giữa chứng từ và thực tế hàng hóa đồng thời phối hợp với bộ phận Khai thác để điều chỉnh kịp thời khi có thay đổi phát sinh trong quá trình vận chuyển

Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa: Tiếp nhận hàng từ khách hàng thực hiện lưu kho sắp xếp và bảo quản hàng hóa theo đúng yêu cầu đồng thời tổ chức giao nhận hàng giữa các địa điểm theo kế hoạch vận chuyển bộ phận này chịu trách nhiệm kiểm soát số lượng và tình trạng hàng hóa trong suốt quá trình kho bãi và giao nhận phối hợp với bộ phận Khai thác để cung cấp thông tin phục vụ cho việc lập chứng từ và đảm bảo hàng hóa được xử lý an toàn đúng tiến độ

Bộ phận Kế toán kiêm tài chính, nhân sự: Thực hiện các công việc liên quan đến quản lý tài chính và công tác hậu cần cho doanh nghiệp Bộ phận này theo dõi thu chi và công nợ thực hiện thanh toán với hãng bay và các đối tác xuất hóa đơn cho khách hàng đồng thời quản lý hồ sơ nhân sự hợp đồng lao động và các công việc hành chính khác giúp công ty vận hành ổn định và đảm bảo tính minh bạch về tài chính.

2.1.6. Phân tích nguồn lực tại công ty TNHH TM&DV THE SUN LOGISTICS.

2.1.6.1. Cơ sở vật chất.

Hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật tại THE SUN LOGISTICS được quy hoạch và đầu tư đồng bộ nhằm đáp ứng các yêu cầu khắt khe của ngành giao nhận hàng không, nơi mà tốc độ xử lý và độ chính xác của dữ liệu được coi là yếu tố sống còn. Văn phòng làm việc của công ty được thiết kế theo mô hình không gian mở hiện đại, không chỉ tạo ra môi trường làm việc thông thoáng mà còn thúc đẩy tính tương tác liên tục giữa các bộ phận chứng từ, kinh doanh và điều phối hiện trường. Việc trang bị hạ tầng công nghệ thông tin với hệ thống máy tính có cấu hình tối ưu đảm bảo cho các tác vụ vận phòng nghiệp vụ và đặc biệt là quá trình khai báo hải quan điện tử trên các phần mềm chuyên dụng diễn ra mượt mà, không gián đoạn.

Đồng thời, hạ tầng viễn thông với đường truyền internet băng thông rộng và hệ thống wifi ổn định đóng vai trò là mạch máu thông tin, giúp duy trì kết nối 24 trên 7 với các hãng hàng không và đại lý toàn cầu. Để hỗ trợ tối ưu cho các nghiệp vụ đặc thù, doanh nghiệp đã chú trọng đầu tư mạnh mẽ vào các công cụ phần mềm quản trị hiện đại, tiêu biểu là hệ thống Ship Track. Công cụ này cho phép đội ngũ nhân sự và khách hàng theo dõi trạng thái đơn hàng theo thời gian thực, đảm bảo tính minh bạch và kiểm soát chặt chẽ lộ trình hàng hóa từ khi rời kho xuất phát cho đến khi hạ cánh tại sân bay đích. Bên cạnh đó, các cổng kết nối dữ liệu trực tuyến với đối tác chiến lược giúp việc trao đổi thông tin Manifest và xác nhận đặt chỗ (Book bill) trở nên nhanh chóng và chính xác hơn bao giờ hết.

Ngoài các thiết bị kỹ thuật phục vụ chuyên môn, doanh nghiệp còn chú trọng đến việc xây dựng một môi trường làm việc an toàn và chuyên nghiệp thông qua việc trang bị đầy đủ các thiết bị tiện ích và an toàn. Hệ thống điều hòa nhiệt độ đảm bảo sự thoải mái cho nhân viên trong quá trình xử lý khối lượng công việc lớn, trong khi các thiết bị phòng cháy chữa cháy tự động giúp bảo vệ tài sản và dữ liệu quan trọng của công ty. Toàn bộ hồ sơ nghiệp vụ và cơ sở dữ liệu khách hàng được lưu trữ an toàn trên nền tảng điện toán đám mây (Google Drive), cho phép truy xuất linh hoạt mọi lúc mọi nơi và bảo vệ thông tin trước các rủi ro vật lý. Sự đầu tư bài bản về cơ sở vật chất này không chỉ nâng cao hiệu suất làm việc của đội ngũ nhân viên mà còn khẳng định uy tín và năng lực vận hành chuyên nghiệp của THE SUN LOGISTICS trong mắt các đối tác và khách hàng quốc tế.

2.1.6.2. Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực tại THE SUN LOGISTICS được phát triển dựa trên triết lý đề cao chất lượng nhân sự tinh hoa cùng khả năng cá nhân hóa dịch vụ theo đặc thù mô hình doanh nghiệp vừa và nhỏ. Quy mô nhân sự ghi nhận sự tăng trưởng ổn định theo sát đà tăng trưởng của tổng tài sản, phản ánh tiến trình mở rộng thị phần trong mảng không vận xuất khẩu. Với định hướng nhân sự trình độ cao, công ty tập trung tuyển dụng các nhân sự trẻ có bằng đại học chuyên ngành kinh tế hoặc logistics, đảm bảo khả năng giao tiếp quốc tế và am hiểu nghiệp vụ truyền tin Manifest điện tử khẩn khe.

Bảng 2.1.6.2. Cơ cấu nguồn nhân lực của THE SUN LOGISTICS giai đoạn 2023–2025.

Chỉ tiêu	2023	Tỷ trọng (%)	2024	Tỷ trọng (%)	2025	Tỷ trọng (%)
Tổng số lao động (người)	22	100	24	100	25	100
1. Theo giới tính						
Nam	9	40,0	10	40,0	8	33,3
Nữ	13	60,0	14	60,0	17	66,7
2. Theo trình độ chuyên môn						
Đại học	11	50,0	13	54,17	14	56,0
Cao đẳng	4	18,18	5	20,83	5	20,0
Trung cấp/CNKT	7	31,82	6	25,0	6	24,0
3. Theo độ tuổi						
Dưới 30 tuổi	13	59,09	14	58,33	15	60,0
Từ 30–45 tuổi	7	31,82	8	33,34	8	32,0
Trên 45 tuổi	2	9,09	2	8,33	2	8,0

Nguồn: Phòng nhân sự Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS

Qua bảng cơ cấu nguồn nhân lực giai đoạn 2023–2025, có thể nhận thấy nguồn nhân lực của THE SUN LOGISTICS có xu hướng phát triển theo hướng mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng lao động. Tổng số nhân sự tăng từ 22 người năm 2023 lên 25 người năm 2025, phản ánh nhu cầu bổ sung nguồn lực để đáp ứng sự gia tăng khối lượng công việc trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

Xét theo giới tính, lao động nữ luôn chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng từ 60% lên 66,7%, trong khi tỷ trọng lao động nam giảm nhẹ còn 33,3% vào năm 2025. Cơ cấu này tương đối phù hợp với đặc thù hoạt động của doanh nghiệp khi phần lớn công việc tập trung vào các nghiệp vụ chứng từ, điều phối và chăm sóc khách hàng – những vị trí yêu cầu sự cẩn thận, chính xác và khả năng xử lý công việc nhanh. Đồng thời, công ty vẫn duy trì lực lượng lao động nam nhằm đáp ứng các công việc khai thác và giao nhận tại hiện trường.

Xét theo trình độ chuyên môn, tỷ lệ lao động từ cao đẳng trở lên duy trì ở mức cao và có xu hướng tăng qua các năm, trong đó nhóm trình độ đại học chiếm tỷ trọng lớn nhất (từ 50% lên 56%). Điều này cho thấy doanh nghiệp đang chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nhằm đáp ứng yêu cầu về xử lý chứng từ, vận hành hệ thống và phối hợp với các đối tác quốc tế trong hoạt động logistics hàng không. Đồng thời, tỷ trọng lao động trung cấp và công nhân kỹ thuật giảm dần phản ánh xu hướng tăng cường ứng dụng công nghệ và giảm phụ thuộc vào các thao tác thủ công.

Về độ tuổi, nhóm lao động dưới 30 tuổi luôn chiếm tỷ trọng cao nhất và duy trì khoảng 60% tổng nhân sự. Điều này cho thấy doanh nghiệp sở hữu lực lượng lao động trẻ, có khả năng thích ứng với công nghệ và môi trường làm việc có cường độ cao. Bên cạnh đó, công ty vẫn duy trì nhóm lao động từ 30–45 tuổi nhằm đảm bảo kinh nghiệm và tính ổn định trong quá trình vận hành.

Nhìn chung, cơ cấu nguồn nhân lực hiện tại được đánh giá là tương đối phù hợp với đặc điểm hoạt động và định hướng phát triển của THE SUN LOGISTICS trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, đồng thời tạo nền tảng cho doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động trong thời gian tới.

Qua bảng cơ cấu nguồn nhân lực giai đoạn 2023–2025, có thể nhận thấy nguồn nhân lực của THE SUN LOGISTICS có xu hướng phát triển theo hướng mở rộng quy

mô và nâng cao chất lượng lao động. Tổng số nhân sự tăng từ 22 người năm 2023 lên 25 người năm 2025, phản ánh nhu cầu bổ sung nguồn lực để đáp ứng sự gia tăng khối lượng công việc trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

Xét theo giới tính, lao động nữ luôn chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng từ 60% lên 66,7%, trong khi tỷ trọng lao động nam giảm nhẹ còn 33,3% vào năm 2025. Cơ cấu này tương đối phù hợp với đặc thù hoạt động của doanh nghiệp khi phần lớn công việc tập trung vào các nghiệp vụ chứng từ, điều phối và chăm sóc khách hàng – những vị trí yêu cầu sự cẩn thận, chính xác và khả năng xử lý công việc nhanh. Đồng thời, công ty vẫn duy trì lực lượng lao động nam nhằm đáp ứng các công việc khai thác và giao nhận tại hiện trường.

Xét theo trình độ chuyên môn, tỷ lệ lao động từ cao đẳng trở lên duy trì ở mức cao và có xu hướng tăng qua các năm, trong đó nhóm trình độ đại học chiếm tỷ trọng lớn nhất (từ 50% lên 56%). Điều này cho thấy doanh nghiệp đang chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nhằm đáp ứng yêu cầu về xử lý chứng từ, vận hành hệ thống và phối hợp với các đối tác quốc tế trong hoạt động logistics hàng không. Đồng thời, tỷ trọng lao động trung cấp và công nhân kỹ thuật giảm dần phản ánh xu hướng tăng cường ứng dụng công nghệ và giảm phụ thuộc vào các thao tác thủ công.

Về độ tuổi, nhóm lao động dưới 30 tuổi luôn chiếm tỷ trọng cao nhất và duy trì khoảng 60% tổng nhân sự. Điều này cho thấy doanh nghiệp sở hữu lực lượng lao động trẻ, có khả năng thích ứng với công nghệ và môi trường làm việc có cường độ cao. Bên cạnh đó, công ty vẫn duy trì nhóm lao động từ 30–45 tuổi nhằm đảm bảo kinh nghiệm và tính ổn định trong quá trình vận hành.

Nhìn chung, cơ cấu nguồn nhân lực hiện tại được đánh giá là tương đối phù hợp với đặc điểm hoạt động và định hướng phát triển của THE SUN LOGISTICS trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, đồng thời tạo nền tảng cho doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động trong thời gian tới.

2.1.6.3. Nguồn lực tài chính.

Bảng 2.1.6.3.1. Tình hình tài sản Công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS giai đoạn 2023-2025

Đơn vị: tỷ đồng (VNĐ)

	TÀI SẢN	2023	2024	2025	2024/2023		2025/2024	
					+/-	%	+/-	%
A	TÀI SẢN NGẮN HẠN	22,18	24,63	27,11	+2,45	11,05	+2,48	10,07
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	6,12	6,84	7,53	+0,72	11,76	+0,69	10,09
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	1,48	1,79	2,03	+0,31	20,95	+0,24	13,41
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	8,96	9,98	11,04	+1,02	11,38	+1,06	10,62
IV	Hàng tồn kho	4,07	4,52	5,01	+0,45	11,06	+0,49	10,84
V	Tài sản ngắn hạn khác	1,55	1,50	1,50	-0,05	-3,23	0,00	0,00
B	TÀI SẢN DÀI HẠN	13,07	14,56	16,05	+1,49	11,40	+1,49	10,24
I	Tài sản cố định	11,02	12,04	13,06	+1,02	9,25	+1,02	8,47
II	Tài sản dài hạn khác	2,05	2,52	2,99	+0,47	22,93	+0,47	18,65
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	35,25	39,19	43,16	+3,94	11,18	+3,97	10,13

(Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH TM & DV The Sun Logistics)

Tổng tài sản của THE SUN LOGISTICS có sự tăng trưởng vững chắc và liên tục qua các năm, tổng giá trị tài sản đã tăng từ 35,25 tỷ đồng năm 2023 lên đến 43,16 tỷ đồng vào năm 2025, tương ứng với mức tăng trưởng 11,18% vào năm 2024 và 10,13% vào năm 2025. Sự gia tăng này cho thấy quy mô tài chính của doanh nghiệp đang mở rộng một cách ổn định, phản ánh hiệu quả từ các hoạt động kinh doanh hàng Air xuất khẩu tại các thị trường trọng điểm khu vực Đông Á. Việc mở rộng tổng tài sản là tiền đề quan trọng giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh và đảm bảo khả năng thực hiện các đơn hàng lớn từ các đối tác chiến lược.

Trong cơ cấu tài sản của THE SUN LOGISTICS, tài sản ngắn hạn đóng vai trò chủ đạo khi luôn chiếm tỷ trọng lớn, dao động quanh mức 62,00% đến 63,00% tổng tài sản. Đáng chú ý là khoản tiền và các khoản tương đương tiền có xu hướng tăng đều, đạt 7,53 tỷ đồng vào năm 2025, đảm bảo khả năng thanh toán tức thời và tính thanh khoản cao cho doanh nghiệp. Cùng với đó, các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng từ 8,96 tỷ đồng lên 11,04 tỷ đồng, điều này cho thấy khối lượng giao dịch và doanh thu đang trên đà phát triển mạnh, tuy nhiên doanh nghiệp cũng cần có những chính sách quản lý nợ hiệu quả để tối ưu hóa vòng quay vốn lưu động. Việc gia tăng tài sản ngắn hạn giúp đơn vị linh hoạt hơn trong việc ứng phó với các biến động nhanh của thị trường vận tải hàng không. Tài sản dài hạn của THE SUN LOGISTICS cũng ghi nhận mức biến động tích cực, đạt 16,05 tỷ đồng vào năm 2025. Trong đó, tài sản cố định chiếm phần lớn giá trị với mức tăng từ 11,02 tỷ đồng lên 13,06 tỷ đồng qua ba năm. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đang chú trọng đầu tư vào cơ sở vật chất, trang thiết bị kho bãi và các phương tiện vận tải chuyên dụng nhằm phục vụ tốt hơn cho các tuyến xuất khẩu đi Hàn Quốc, Nhật Bản và Đài Loan. Việc nâng cao giá trị tài sản cố định giúp doanh nghiệp tăng cường năng lực tự vận hành, giảm bớt sự phụ thuộc vào các đơn vị trung gian và tạo niềm tin vững chắc đối với các đối tác.

Tình hình tài sản của THE SUN LOGISTICS giai đoạn 2023-2025 thể hiện một bức tranh tài chính lành mạnh và có định hướng phát triển rõ ràng. Doanh nghiệp không chỉ đảm bảo được nguồn vốn lưu động dồi dào để duy trì hoạt động hàng ngày thông qua Ship Track và các hệ thống theo dõi đơn hàng, mà còn tích cực đầu tư vào tài sản dài hạn để củng cố nền tảng vận hành bền vững. Với cơ cấu tài sản hợp lý và sự tăng trưởng ổn định, THE SUN LOGISTICS đang khẳng định năng lực tài chính đủ mạnh để

tiếp tục mở rộng thị phần xuất khẩu hàng không tại khu vực Đông Á và nâng cấp mối quan hệ hợp tác với các đối tác quốc tế trong tương lai.

Bảng 2.1.6.3.2. Cơ cấu tài sản THE SUN LOGISTICS (2023-2025).

Đơn vị: Tỷ đồng(VNĐ)

	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025	
	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tài sản lưu động	22,18	62,93	24,63	62,84	27,11	62,79
Tài sản cố định	13,07	37,07	14,56	37,16	16,05	37,21
Tổng tài sản	35,25	100	39,19	100	43,16	100

(Nguồn từ bộ phận kế toán công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS)

Cơ cấu tài sản của THE SUN LOGISTICS giai đoạn 2023-2025, có thể thấy một sự phân bổ nguồn lực tài chính tương đối ổn định và mang tính chiến lược cao. Tổng tài sản của doanh nghiệp ghi nhận sự tăng trưởng liên tục, đạt mức 43,16 tỷ VNĐ vào năm 2025. Đặc điểm nổi bật nhất trong mô hình tài sản của đơn vị là tỷ trọng tài sản lưu động luôn chiếm ưu thế tuyệt đối, duy trì ở mức xấp xỉ 63,00% qua các năm. Điều này phản ánh đặc thù hoạt động rất rõ nét của một doanh nghiệp chuyên về dịch vụ vận tải hàng không, nơi mà dòng vốn lưu động cần được luân chuyển nhanh chóng để thanh toán các chi phí vận hành, cước phí hàng không và phí dịch vụ tại các cảng hàng không quốc tế.

Việc duy trì tỷ trọng tài sản lưu động ở mức cao giúp THE SUN LOGISTICS đảm bảo tính thanh khoản và khả năng phản ứng nhanh với các biến động của thị trường xuất khẩu tại khu vực Đông Á. Đối với các tuyến trọng điểm đi Hàn Quốc, Nhật Bản và Đài Loan, việc xử lý hàng hóa đòi hỏi quy trình thanh toán và điều phối phải diễn ra tức thời. Việc sở hữu một lượng tài sản lưu động dồi dào cho phép doanh nghiệp chủ động

trong việc ứng trước các khoản phí dịch vụ hoặc xử lý nhanh các đơn hàng xuất khẩu gấp từ phía đối tác. Cùng với đó, việc ứng dụng các công cụ như Ship Track hỗ trợ doanh nghiệp quản lý tốt hành trình đơn hàng, giúp tối ưu hóa việc sử dụng tài sản lưu động và giảm thiểu các rủi ro về ứ đọng vốn trong quá trình vận chuyển.

Bên cạnh đó, dù chiếm tỷ trọng thấp hơn nhưng tài sản cố định của THE SUN LOGISTICS đang ghi nhận xu hướng tăng dần về cả giá trị tuyệt đối lẫn tỷ trọng cơ cấu, từ 37,07% năm 2023 lên 37,21% vào năm 2025. Sự dịch chuyển nhẹ này mang ý nghĩa quan trọng, chứng tỏ doanh nghiệp đang từng bước nâng cấp năng lực hạ tầng và cơ sở vật chất. Việc đầu tư thêm vào tài sản cố định như kho bãi chuyên dụng cho hàng Air, các trang thiết bị đóng gói đạt chuẩn và phương tiện vận tải hỗ trợ là nền tảng cần thiết để thắt chặt mối quan hệ hợp tác với đối tác chiến lược CJ Logistics tại Hàn Quốc. Việc nâng cấp hạ tầng không chỉ giúp nâng cao chất lượng dịch vụ mà còn khẳng định uy tín của doanh nghiệp đối với các khách hàng tại những thị trường khó tính như Nhật Bản hay Đài Loan.

Cơ cấu tài sản của THE SUN LOGISTICS giai đoạn 2023-2025 thể hiện một sự cân bằng hợp lý giữa nhu cầu thanh khoản ngắn hạn và định hướng phát triển hạ tầng dài hạn. Việc tập trung nguồn lực vào tài sản lưu động giúp doanh nghiệp vận hành trơn tru các luồng hàng không xuất khẩu, trong khi việc tăng dần giá trị tài sản cố định lại tạo ra bộ phận vững chắc cho sự tăng trưởng quy mô trong tương lai. Sự kết hợp giữa cơ cấu tài chính ổn định và việc ứng dụng công nghệ theo dõi hiện đại giúp THE SUN LOGISTICS khẳng định được vị thế là một đơn vị cung cấp dịch vụ Logistics chuyên nghiệp và tin cậy trong chuỗi cung ứng hàng không tại khu vực

Bảng 2.1.6.3.3. Tình hình nguồn vốn Công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGIS-TICS giai đoạn 2023-2025

Đơn vị: Tỷ đồng (VNĐ)

	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025	
	Số tiền (Tỷ VNĐ)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (Tỷ VNĐ)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (Tỷ VNĐ)	Tỷ lệ (%)
Nợ phải trả	11,29	32,02	11,36	29,00	11,66	27,01
Vốn chủ sở hữu	23,96	67,98	27,83	71,00	31,50	72,99
Tổng nguồn vốn	35,25	100	39,19	100	43,16	100

(Nguồn từ bộ phận kế toán công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS)

Song song với sự tăng trưởng về quy mô tài sản, cơ cấu nguồn vốn của THE SUN LOGISTICS trong giai đoạn 2023-2025 cũng cho thấy những chuyển biến hết sức tích cực, phản ánh một nền tảng tài chính lành mạnh và khả năng tự chủ cao. Tổng nguồn vốn của doanh nghiệp đã tăng từ 35,25 tỷ VNĐ năm 2023 lên mức 43,16 tỷ VNĐ vào năm 2025. Điểm nổi bật nhất trong bảng số liệu là sự gia tăng mạnh mẽ của vốn chủ sở hữu cả về giá trị tuyệt đối lẫn tỷ trọng cơ cấu. Cụ thể, vốn chủ sở hữu đã tăng từ 23,96 tỷ VNĐ lên 31,50 tỷ VNĐ, đẩy tỷ trọng từ mức 67,98% lên tới 72,99% vào cuối giai đoạn nghiên cứu. Việc duy trì tỷ trọng vốn chủ sở hữu ở mức cao (trên 70%) cho thấy doanh nghiệp có năng lực tài chính vững chắc, ít phụ thuộc vào các nguồn vốn vay bên ngoài và có khả năng tự tài trợ cho các dự án đầu tư mới.

Sự gia tăng của vốn chủ sở hữu không chỉ giúp THE SUN LOGISTICS giảm thiểu rủi ro tài chính mà còn tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp thực hiện các chiến lược thâm nhập sâu vào các thị trường khó tính như Nhật Bản và Đài Loan. Với nguồn vốn tự có dồi dào, doanh nghiệp có thể chủ động trong việc nâng cấp đội ngũ nhân sự

và đầu tư vào các công cụ quản trị hiện đại mà không phải chịu áp lực quá lớn từ lãi vay. Điều này đặc biệt quan trọng đối với một đơn vị quy mô vừa và nhỏ chuyên biệt về hàng Air xuất khẩu, nơi mà sự ổn định tài chính là yếu tố then chốt để xây dựng lòng tin dài hạn với các đối tác lớn như CJ Logistics tại Hàn Quốc.

Trong khi đó, nợ phải trả của THE SUN LOGISTICS được kiểm soát rất tốt, chỉ tăng nhẹ từ 11,29 tỷ VNĐ lên 11,66 tỷ VNĐ qua ba năm. Tuy nhiên, khi xét về tỷ trọng, khoản mục này đã giảm đáng kể từ 32,02% xuống chỉ còn 27,01%. Xu hướng này chứng tỏ doanh nghiệp đang thực hiện chính sách tài chính an toàn, ưu tiên sử dụng vốn tự có và lợi nhuận để lại để tái đầu tư hơn là huy động nợ. Việc giảm dần đòn bẩy tài chính giúp đơn vị gia tăng mức độ an toàn và sẵn sàng ứng phó trước các biến động không lường trước của thị trường vận tải quốc tế. Cơ cấu nguồn vốn này cũng cho thấy hiệu quả trong việc quản lý dòng tiền, đảm bảo các nghĩa vụ thanh toán ngắn hạn được thực hiện đầy đủ và đúng hạn.

Bức tranh nguồn vốn của THE SUN LOGISTICS giai đoạn 2023-2025 thể hiện một doanh nghiệp có sức khỏe tài chính tốt và khả năng độc lập cao trong hoạt động kinh doanh. Sự kết hợp giữa việc mở rộng quy mô vốn và tối ưu hóa cơ cấu nợ đã tạo ra một nền tảng vững chắc để doanh nghiệp hiện thực hóa các mục tiêu chiến lược. Với tiềm lực tài chính tự thân mạnh mẽ, THE SUN LOGISTICS hoàn toàn có đủ năng lực để tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng mạng lưới đối tác và khẳng định vị thế dẫn đầu trong ngành thị trường xuất khẩu hàng không tại khu vực Đông Á.

Bảng 2.1.6.3.4. Chỉ tiêu đánh giá cơ cấu nguồn vốn của Công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS giai đoạn 2023–2025

Đơn vị: %				
Chỉ tiêu	Công thức	2023	2024	2025
Tỷ lệ Nợ/Tổng tài sản	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$	32,02	29,00	27,01
Tỷ lệ Nợ/Vốn chủ sở hữu	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100$	47,12	40,82	37,02

(Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS)

Nhận xét:

Kết quả cho thấy tỷ lệ Nợ/Tổng tài sản của THE SUN LOGISTICS có xu hướng giảm liên tục qua các năm. Cụ thể, năm 2023 tỷ lệ này đạt 32,02%, đến năm 2024 giảm

còn 29,00% và tiếp tục giảm xuống 27,01% vào năm 2025. Điều này cho thấy tỷ trọng tài sản được hình thành từ nguồn vốn nợ đang có xu hướng thu hẹp, đồng thời phản ánh doanh nghiệp ngày càng giảm mức độ phụ thuộc vào các khoản nợ để tài trợ cho hoạt động kinh doanh. Ngược lại, tỷ trọng nguồn vốn tự có đang được cải thiện, góp phần nâng cao tính ổn định trong cơ cấu tài chính của doanh nghiệp.

Đối với tỷ lệ Nợ/Vốn chủ sở hữu, chỉ tiêu này cũng ghi nhận xu hướng giảm trong toàn giai đoạn nghiên cứu. Cụ thể, năm 2023 tỷ lệ đạt 47,12%, năm 2024 giảm xuống 40,82% và đến năm 2025 còn 37,02%. Điều này cho thấy quy mô vốn chủ sở hữu đang tăng nhanh hơn so với nợ phải trả, từ đó giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng tự chủ tài chính và giảm áp lực sử dụng nguồn vốn bên ngoài.

So sánh trong giai đoạn 2023–2025 cho thấy cơ cấu nguồn vốn của THE SUN LOGISTICS đang chuyển dịch theo hướng tích cực khi tỷ trọng nợ ngày càng giảm, trong khi vốn chủ sở hữu ngày càng chiếm ưu thế trong tổng nguồn vốn. Đây là dấu hiệu cho thấy doanh nghiệp đang ưu tiên sử dụng nguồn vốn tự có để duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh thay vì phụ thuộc vào các khoản nợ. Nhờ đó, công ty có điều kiện nâng cao khả năng thanh toán, hạn chế rủi ro tài chính và tạo nền tảng ổn định cho hoạt động phát triển trong những năm tiếp theo.

2.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh tại công ty TM & DV THE SUN LOGISTICS.

2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TM & DV THE SUN LOGISTICS.

Bảng 2.2.3.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2023-2025 (ĐVT: Tỷ VNĐ)

Đơn vị: tỷ đồng (VNĐ)

	2023	2024	2025
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	14,872	24,125	38,654
Giá vốn hàng hoá	11,451	18,234	29,542

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3,421	5,891	9,112
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	3,421	5,891	9,112
Thuế thu nhập doanh nghiệp	0,684	1,178	1,822
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2,737	4,713	7,290

(Nguồn từ bộ phận kế toán công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS)

Bảng kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2023-2025, có thể nhận thấy THE SUN LOGISTICS đã đạt được những bước tiến vượt bậc mang tính đột phá về cả doanh thu lẫn lợi nhuận. Doanh thu thuần của doanh nghiệp ghi nhận tốc độ tăng trưởng rất ấn tượng, tăng từ 14,872 tỷ VNĐ năm 2023 lên đến 38,654 tỷ VNĐ vào năm 2025, đạt mức tăng trưởng tổng cộng hơn 150% chỉ sau hai năm. Kết quả này là minh chứng rõ nét cho sự thành công của chiến lược tập trung khai thác phân khúc hàng Air xuất khẩu đi các thị trường trọng điểm khu vực Đông Á. Đặc biệt, việc thắt chặt mối quan hệ đối tác chiến lược với CJ Logistics tại Hàn Quốc cùng sự mở rộng mạng lưới tại Nhật Bản và Đài Loan đã tạo ra dòng đơn hàng ổn định và tăng trưởng mạnh mẽ cho đơn vị. Mặc dù quy mô doanh thu tăng nhanh kéo theo sự gia tăng của giá vốn hàng hóa, song THE SUN LOGISTICS vẫn duy trì được sự kiểm soát chặt chẽ đối với các chi phí nghiệp vụ. Lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp đã có sự bứt phá mạnh mẽ, từ mức 2,737 tỷ VNĐ năm 2023 tăng vọt lên 7,290 tỷ VNĐ vào năm 2025. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng trưởng doanh thu trong một số giai đoạn cho thấy doanh nghiệp đang ngày càng tối ưu hóa được các khâu trong chuỗi cung ứng hàng không. Việc ứng dụng triệt để hệ thống Ship Track để theo dõi hành trình đơn hàng và quản lý chặt chẽ quy trình luân chuyển đã giúp hạn chế tối đa các rủi ro chậm trễ hoặc sai sót, từ đó trực tiếp nâng cao biên lợi nhuận ròng qua từng năm.

Bên cạnh đà tăng trưởng về mặt tài chính, các chỉ số còn phản ánh năng suất lao động vượt trội của đội ngũ nhân sự trẻ và nhiệt huyết tại THE SUN LOGISTICS. Khả

năng xử lý các thủ tục hải quan và nghiệp vụ hàng không chuyên sâu đối với các thị trường khắt khe đã giúp doanh nghiệp khẳng định uy tín vượt trội so với các đối thủ cùng quy mô. Việc gia tăng lợi nhuận sau thuế không chỉ củng cố sức khỏe tài chính thông qua việc tăng vốn chủ sở hữu như đã phân tích, mà còn tạo nguồn lực dồi dào để doanh nghiệp tiếp tục nâng cấp hệ thống quản trị và thực hiện các chính sách thu hút nhân tài.

Giai đoạn 2023-2025 chứng kiến sự phát triển rực rỡ trong hoạt động kinh doanh của THE SUN LOGISTICS. Với tiềm lực tài chính ngày càng vững mạnh và uy tín được khẳng định tại các thị trường Đông Á, doanh nghiệp hoàn toàn có cơ sở để tiếp tục đặt ra các mục tiêu tăng trưởng cao hơn trong tương lai. Sự kết hợp giữa tư duy kinh doanh linh hoạt, việc tập trung vào các tuyến vận tải hàng không trọng điểm và ứng dụng công nghệ theo dõi hiện đại đã tạo nên một mô hình kinh doanh hiệu quả, giúp THE SUN LOGISTICS khẳng định vị thế dẫn đầu trong ngành thị trường Logistics xuất khẩu tại khu vực.

Bảng 2.2.4.2 Doanh thu của Công ty theo phương thức kinh doanh giai đoạn 2023-2025

Đơn vị: Tỷ đồng (VNĐ)

Mảng dịch vụ	2023	2024	2025
Giao nhận đường hàng không	13,127	20,703	32,453
Dịch vụ Hải quan (Customs)	0,632	1,556	3,127
Trucking và dịch vụ khác	1,113	1,866	3,074
Tổng doanh thu	14,872	24,125	38,654

(Nguồn từ bộ phận kế toán công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS)

Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2023-2025, có thể nhận thấy THE SUN LOGISTICS đã đạt được những bước tiến vượt bậc mang tính đột phá về cả doanh thu lẫn lợi nhuận. Doanh thu thuần của doanh nghiệp ghi nhận tốc độ tăng trưởng rất ấn tượng, tăng từ 14,872 tỷ VNĐ năm 2023 lên đến 38,654 tỷ VNĐ vào năm 2025, đạt mức

tăng trưởng tổng cộng hơn 150% chỉ sau hai năm. Kết quả này là minh chứng rõ nét cho sự thành công của chiến lược tập trung khai thác phân khúc hàng Air xuất khẩu đi các thị trường trọng điểm khu vực Đông Á. Đặc biệt, việc thắt chặt mối quan hệ đối tác chiến lược với CJ Logistics tại Hàn Quốc cùng sự mở rộng mạng lưới tại Nhật Bản và Đài Loan đã tạo ra dòng đơn hàng ổn định và tăng trưởng mạnh mẽ cho đơn vị. Mạng Giao nhận đường hàng không luôn đóng vai trò là động lực tăng trưởng chính, chiếm tỷ trọng áp đảo trên 80% tổng doanh thu qua các năm. Giá trị dịch vụ này đã tăng từ 13,127 tỷ VNĐ lên mức 32,453 tỷ VNĐ, khẳng định vị thế chuyên biệt của THE SUN LOGISTICS trong lĩnh vực vận tải hàng không quốc tế. Bên cạnh đó, các dịch vụ gia tăng như Dịch vụ Hải quan (Customs) và Trucking cũng ghi nhận sự bứt phá đáng kể. Đặc biệt, doanh thu từ mảng Hải quan đã tăng trưởng gần 5 lần, từ 0,632 tỷ VNĐ lên 3,127 tỷ VNĐ, cho thấy năng lực nghiệp vụ của đội ngũ nhân sự ngày càng được nâng cao, giúp doanh nghiệp cung cấp giải pháp trọn gói (door-to-door) thay vì chỉ thuần túy là đại lý giao nhận. Mạng Trucking và các dịch vụ khác cũng đóng góp tích cực vào sự đa dạng hóa nguồn thu, tạo nên hệ sinh thái Logistics hoàn chỉnh phục vụ các tuyến Đông Á trọng điểm.

Bảng 2.2.4.3 các chỉ tiêu tỷ suất sinh lời (ROS, ROA, ROE) năm 2023-2025.

Chỉ tiêu	Diễn giải	ĐVT	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
Tỷ suất LN trên Doanh thu (ROS)	Tỷ lệ ROS	%	18,40	19,54	18,86
Tỷ suất LN trên Tài sản (ROA)	Tỷ lệ ROA	%	7,76	12,03	16,89
Tỷ suất LN trên Vốn CSH (ROE)	Tỷ lệ ROE	%	11,42	16,93	23,14

(Nguồn từ bộ phận kế toán công ty TNHH TM và DV THE SUN LOGISTICS)

Các chỉ số sinh lời không chỉ phản ánh sự tăng trưởng về mặt con số mà còn cho thấy sự tối ưu hóa trong cấu trúc vận hành và chiến lược chiếm lĩnh thị trường ngách. Chỉ số ROS (Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu) luôn duy trì ổn định ở mức cao, dao động từ 18,40% đến 19,54%. Điều này cho thấy cứ 100 đồng doanh thu thu về, doanh nghiệp

tạo ra được gần 19 đồng lợi nhuận ròng. Mặc dù năm 2025 có sự sụt giảm nhẹ so với năm 2024 (từ 19,54% xuống 18,86%), nhưng đây là hệ quả tất yếu của việc mở rộng quy mô doanh thu quá nhanh (tăng hơn 14 tỷ VNĐ chỉ trong một năm), dẫn đến các chi phí quản lý và chi phí khai thác ban đầu tăng theo. Việc duy trì biên lợi nhuận trên 18,00% trong bối cảnh ngành Logistics có sự cạnh tranh gay gắt chứng tỏ doanh nghiệp đang kiểm soát rất tốt giá vốn hàng hóa. Chỉ số ROA (Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản) ghi nhận mức tăng trưởng bứt phá mạnh mẽ nhất, từ 7,76% năm 2023 vọt lên 16,89% vào năm 2025. Sự gia tăng liên tục và mạnh mẽ của ROA cho thấy năng lực khai thác tài sản của THE SUN LOGISTICS đang ngày càng được tối ưu hóa. Cụ thể, lợi nhuận sau thuế tăng trưởng với tốc độ nhanh hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng của tổng tài sản. Điều này chứng minh rằng các khoản đầu tư vào tài sản cố định như kho bãi và phương tiện vận tải trong các năm trước đã bắt đầu phát huy hiệu quả tối đa. Việc ứng dụng công nghệ Track Ship để quản lý hành trình đơn hàng không chỉ giúp giảm thiểu rủi ro mà còn nâng cao vòng quay tài sản, giúp doanh nghiệp tạo ra nhiều lợi nhuận hơn trên mỗi đơn vị tài sản hiện có. Đây là một minh chứng cho thấy doanh nghiệp đã thoát khỏi mô hình tăng trưởng dựa trên vốn và chuyển sang tăng trưởng dựa trên hiệu suất. Chỉ số ROE (Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu) có tốc độ tăng trưởng phi mã, đạt mức 23,14% vào năm 2025 so với 11,42% của năm 2023. Chỉ số ROE tăng hơn gấp đôi sau hai năm là minh chứng rõ nét cho hiệu quả sử dụng vốn tự có của doanh nghiệp. Việc duy trì một cơ cấu nguồn vốn ít nợ vay (như đã phân tích ở phần nguồn vốn) nhưng vẫn đạt được tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu vượt trội là một thành tựu đáng kể. Nó cho thấy THE SUN LOGISTICS không cần sử dụng quá nhiều đòn bẩy tài chính rủi ro mà vẫn đảm bảo lợi ích cao nhất cho các cổ đông. Tỷ suất này cũng củng cố vị thế và uy tín của doanh nghiệp trước các đối tác lớn tại Nhật Bản, Hàn Quốc và Đài Loan, khẳng định đây là một doanh nghiệp có nội lực tài chính cực kỳ vững mạnh và khả năng tái đầu tư phát triển bền vững.

2.2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.

2.2.2.1. Thị trường.

Trong giai đoạn 2025–2026, thị trường xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không của Công ty TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS tiếp tục duy trì xu hướng tăng trưởng nhờ sự mở rộng của thương mại quốc tế và nhu cầu vận chuyển xuyên biên

giới ngày càng gia tăng. Hoạt động khai thác của doanh nghiệp hiện tập trung chủ yếu tại các khu vực Đông Á, Mỹ và Châu Âu, đây đều là những thị trường có nhu cầu nhập khẩu lớn, yêu cầu cao về tốc độ giao nhận và đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam. Đối với doanh nghiệp logistics, sự phát triển của các thị trường này tạo điều kiện thuận lợi để mở rộng quy mô khai thác, gia tăng sản lượng vận chuyển và nâng cao khả năng tiếp cận khách hàng quốc tế.

Khu vực Đông Á tiếp tục là thị trường trọng điểm nhờ lợi thế về khoảng cách địa lý, tần suất chuyến bay cao và quan hệ thương mại ổn định với Việt Nam. Nhu cầu vận chuyển tập trung vào các nhóm hàng như hàng tiêu dùng, thực phẩm chế biến, linh kiện điện tử, mỹ phẩm, hàng thương mại điện tử và các mặt hàng phục vụ nhu cầu cá nhân. Bên cạnh hoạt động xuất khẩu thương mại, nhu cầu gửi quà biếu, hàng tiêu dùng, thực phẩm và các mặt hàng phục vụ người thân đang sinh sống, học tập và làm việc ở nước ngoài cũng góp phần duy trì nguồn cầu tương đối ổn định cho doanh nghiệp.

Đối với thị trường Mỹ và Châu Âu, đây là các khu vực có giá trị đơn hàng cao và yêu cầu nghiêm ngặt về thời gian giao hàng, tiêu chuẩn chất lượng cũng như quy trình xử lý chứng từ. Các nhóm hàng xuất khẩu bằng đường hàng không chủ yếu bao gồm hàng điện tử, hàng dệt may, linh kiện công nghệ, mẫu hàng thương mại và các mặt hàng có giá trị cao cần giao nhận nhanh. Điều này tạo ra cơ hội cho các doanh nghiệp logistics mở rộng dịch vụ nhưng đồng thời cũng đặt ra yêu cầu cao hơn về năng lực khai thác và chất lượng vận hành.

Theo số liệu của Cục Hàng không Việt Nam, năm 2025 tổng sản lượng vận chuyển hàng hóa toàn ngành đạt khoảng 1,5 triệu tấn, tăng 18,5% so với năm trước, trong đó sản lượng vận chuyển quốc tế đạt khoảng 1,3 triệu tấn, tăng 22,6%. Những số liệu này cho thấy nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics hàng không tiếp tục mở rộng và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp giao nhận quốc tế gia tăng sản lượng khai thác.

Tuy nhiên, thị trường xuất khẩu hàng hóa của THE SUN LOGISTICS cũng chịu tác động đáng kể từ những biến động của môi trường kinh tế và địa chính trị toàn cầu. Các cuộc xung đột quốc tế tại khu vực Đông Âu, căng thẳng tại Trung Đông và nguy cơ gián đoạn chuỗi cung ứng đã làm gia tăng áp lực lên thị trường năng lượng thế giới. Việc nguồn cung dầu thiếu ổn định khiến chi phí vận tải quốc tế liên tục biến động và ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động logistics hàng không.

Theo dự báo kinh tế quốc tế, giá dầu Brent năm 2026 được dự báo đạt trung bình khoảng 86 USD/thùng, tăng đáng kể so với mức khoảng 69 USD/thùng của năm 2025. Trong trường hợp bất ổn địa chính trị kéo dài, giá dầu có thể tăng lên khoảng 115 USD/thùng. Giá nhiên liệu tăng khiến các hãng hàng không điều chỉnh phụ phí nhiên liệu và giá cước vận chuyển nhằm bù đắp chi phí khai thác. Điều này làm chi phí đầu vào của doanh nghiệp logistics tăng lên và tạo áp lực đối với khả năng duy trì mức giá cạnh tranh trên thị trường.

Đối với THE SUN LOGISTICS, việc giá cước vận tải tăng làm ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí khai thác và biên lợi nhuận của doanh nghiệp. Đồng thời, khách hàng cũng có xu hướng tối ưu khối lượng hàng gửi, giảm tần suất vận chuyển hoặc lựa chọn phương thức có chi phí thấp hơn đối với các lô hàng không yêu cầu gấp về thời gian. Tuy nhiên, đối với các nhóm hàng thương mại có giá trị cao hoặc các nhu cầu gửi hàng cho người thân, gửi quà biếu, hàng tiêu dùng và thực phẩm ra nước ngoài, vận tải hàng không vẫn duy trì được lợi thế nhờ tốc độ giao nhận nhanh và mức độ ổn định cao.

Ngoài ra, thị trường còn chịu tác động từ xu hướng chuyển đổi số và sự thay đổi trong hành vi khách hàng. Khách hàng hiện nay không chỉ quan tâm đến giá cước mà còn chú trọng đến thời gian xử lý, khả năng theo dõi đơn hàng và chất lượng dịch vụ. Điều này buộc doanh nghiệp phải tiếp tục tối ưu quy trình vận hành, nâng cao khả năng phối hợp với các hãng hàng không và cải thiện trải nghiệm khách hàng.

Nhìn chung, thị trường xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại các khu vực Đông Á, Mỹ và Châu Âu vẫn mang lại nhiều cơ hội phát triển cho THE SUN LOGISTICS nhờ nhu cầu vận chuyển quốc tế tiếp tục tăng trưởng. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần chủ động thích ứng với biến động giá nhiên liệu, thay đổi hành vi tiêu dùng và áp lực cạnh tranh nhằm duy trì hiệu quả hoạt động và nâng cao vị thế trên thị trường.

2.2.2.2. Khách hàng.

Khách hàng của doanh nghiệp mang tính đa dạng cao và tập trung mạnh vào các mảng dịch vụ đơn lẻ, vận hành trên sự phối hợp nhịp nhàng giữa nhu cầu gửi hàng trực tiếp và các giao dịch đặt chỗ thông qua trung gian. Trong bối cảnh thương mại toàn cầu hóa, tệp khách hàng của đơn vị đòi hỏi sự chuyên nghiệp khắt khe trong khâu xử lý chứng từ, tính linh hoạt cao về giá cước và cam kết độ an toàn tuyệt đối. Cụ thể, cơ cấu khách hàng được phân hóa thành ba nhóm trọng tâm:

- Nhóm khách hàng cá nhân và hộ kinh doanh nhỏ: Là nhóm đối tượng hướng đến nhu cầu gửi quà tặng, hàng xách tay hoặc các kiện hàng tiêu dùng thiết yếu đi các thị trường trọng điểm. Nhóm này ưu tiên sự hỗ trợ tận tâm trong các thủ tục giấy tờ phức tạp, cần dịch vụ đóng gói chuyên nghiệp đạt tiêu chuẩn an ninh hàng không và mong muốn khả năng theo dõi lộ trình đơn hàng minh bạch qua hệ thống số hóa.
- Nhóm đại lý vận tải thứ cấp (Sub-forwarders): Đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì sản lượng ổn định. Nhóm khách hàng này đặt trọng tâm vào mức cước phí bán buôn cạnh tranh và sự cam kết về tải trọng ổn định ngay cả trong mùa cao điểm. Sự tăng trưởng doanh thu dịch vụ hỗ trợ của thành phố là điều kiện cần để doanh nghiệp cung cấp giải pháp giá si ổn định cho các đối tác.
- Nhóm công ty thương mại và đơn vị dịch vụ trực tiếp: Bao gồm các thực thể có nhu cầu "book bill" trực tiếp. Đây là những đơn vị đã có sẵn nguồn hàng nhưng thiếu hụt bộ máy nghiệp vụ để thực hiện các công đoạn đặt chỗ, phát hành vận đơn và thông quan. Họ thường chú trọng vào tính linh hoạt của lịch bay và năng lực ứng phó tình huống của đội ngũ nhân sự tại hiện trường kho sân bay.

Nhận thức rõ sự khác biệt trong tư duy và phong cách làm việc của từng nhóm, doanh nghiệp luôn duy trì chiến lược cá nhân hóa dịch vụ: tối ưu hóa cước si cho các đối tác đại lý và gia tăng giá trị trải nghiệm cho khách hàng lẻ. Chính sự nhạy bén trước những thay đổi của hãng hàng không và phong cách phục vụ lấy khách hàng làm trung tâm đã giúp công ty củng cố uy tín vững chắc trong phân khúc xuất khẩu hàng không tại khu vực

2.2.2.2. Đối thủ cạnh tranh.

THE SUN LOGISTICS hiện đang hoạt động trong môi trường cạnh tranh ngày càng cao khi thị trường logistics hàng không xuất hiện nhiều doanh nghiệp với quy mô và mô hình khai thác đa dạng. Các đối thủ cạnh tranh không chỉ đến từ nhóm doanh nghiệp giao nhận truyền thống mà còn bao gồm các đơn vị chuyển phát nhanh và doanh nghiệp logistics có mạng lưới khai thác rộng.

Nhóm đối thủ đầu tiên có thể kể đến là An Khang Express và Shiphangnhanh các doanh nghiệp có lợi thế về mạng lưới thu gom hàng và khả năng tiếp cận khách hàng cá nhân. Với mô hình khai thác linh hoạt, các đơn vị này phù hợp với các lô hàng nhỏ và

nhu cầu giao nhận nhanh. Tuy nhiên, chi phí vận hành lớn khiến mức giá dịch vụ đối với hàng thương mại sản lượng cao thường chưa thực sự cạnh tranh.

Ở phân khúc vận tải hàng hóa bằng đường hàng không phục vụ khách hàng doanh nghiệp, Long Nguyên Toàn (LNT) Logistics và Vinafreight Đà Nẵng là những đối thủ đáng chú ý nhờ kinh nghiệm khai thác lâu năm, mạng lưới đối tác rộng và khả năng gom hàng lớn. Tuy nhiên, việc vận hành trên nhiều nhóm dịch vụ và thị trường khiến khả năng xử lý các yêu cầu phát sinh hoặc điều chỉnh nhanh đôi khi chưa linh hoạt bằng các doanh nghiệp quy mô vừa.

Về giá cả, cạnh tranh trên thị trường hiện nay không chỉ tập trung vào tốc độ vận chuyển mà còn nằm ở khả năng tối ưu chi phí dịch vụ. Đối với nhóm dịch vụ chuyển phát nhanh quốc tế, mức giá bán lẻ thường cao do bao gồm chi phí khai thác mạng lưới và giao nhận đầu cuối. Trong khi đó, đối với hàng hóa thương mại xuất khẩu bằng đường hàng không, mức giá dành cho khách hàng doanh nghiệp thường được xây dựng theo cơ chế giá sỉ và có thể thấp hơn khoảng 20–30% so với giá bán lẻ tùy theo sản lượng và điều kiện khai thác.

Trước áp lực cạnh tranh đó, THE SUN LOGISTICS lựa chọn tập trung vào dịch vụ book bill (B2B) và vận chuyển hàng hóa thương mại bằng đường hàng không nhằm tối ưu hiệu quả khai thác và nâng cao chất lượng phục vụ. Đồng thời, doanh nghiệp duy trì quan hệ hợp tác với các hãng hàng không và đối tác logistics để đảm bảo nguồn tải, ổn định giá cước và nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu khách hàng.

Bên cạnh các đối thủ hiện hữu, sự phát triển của các doanh nghiệp chuyển phát nội địa như GHN, GHTK, VNPost (EMS) cùng các nền tảng công nghệ logistics và quá trình mở rộng hạ tầng logistics khu vực miền Trung được dự báo sẽ tiếp tục gia tăng mức độ cạnh tranh trong thời gian tới. Trước bối cảnh đó, THE SUN LOGISTICS định hướng phát triển dựa trên tính linh hoạt trong vận hành, khả năng phản hồi nhanh và tối ưu quy trình xử lý nhằm duy trì lợi thế cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

2.2.2.3. Nhà cung cấp.

Trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS không trực tiếp sở hữu phương tiện vận tải hay năng lực khai thác hàng không mà chủ yếu đóng vai trò là doanh nghiệp giao nhận vận tải quốc tế (freight forwarder). Vì vậy, hiệu quả thực hiện quy trình nghiệp vụ phụ thuộc đáng kể vào mạng lưới các nhà cung cấp dịch vụ bên thứ ba mà công ty hợp tác.

Nhóm nhà cung cấp quan trọng nhất của công ty là các hãng hàng không và tổng đại lý hàng hóa (GSA) như Korean Air (KE), Asiana Airlines (OZ), China Airlines (CI), VietJet Air (VJ), Eastar Jet (ZE) và Air Premia (YP). Các đối tác này cung cấp tải trọng vận chuyển, lịch bay và dịch vụ vận tải quốc tế, đồng thời ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng đáp ứng tiến độ giao hàng của doanh nghiệp. Trong quá trình lựa chọn hãng bay, công ty không chỉ xem xét yếu tố giá cước mà còn đánh giá các tiêu chí như tần suất chuyến bay, thời gian vận chuyển, độ ổn định lịch trình, khả năng giữ chỗ trong mùa cao điểm và mức độ hỗ trợ khi phát sinh sự cố. Đối với các lô hàng thông thường, giá cước là tiêu chí được ưu tiên nhằm tối ưu chi phí cho khách hàng. Tuy nhiên, với các lô hàng yêu cầu giao gấp hoặc có thời gian cut-off ngắn, công ty ưu tiên các hãng có lịch bay ổn định và khả năng xử lý linh hoạt nhằm hạn chế nguy cơ chậm trễ.

Bên cạnh các hãng hàng không và GSA, K&K EXPRESS là đối tác hỗ trợ quan trọng của THE SUN LOGISTICS trong hoạt động xử lý thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không. Đơn vị này đảm nhận việc phối hợp thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến khai báo hải quan, kiểm tra chứng từ, xử lý các yêu cầu của cơ quan hải quan và hỗ trợ thông quan hàng hóa tại đầu Việt Nam. Sự phối hợp giữa THE SUN LOGISTICS và K&K EXPRESS góp phần đảm bảo quá trình thông quan diễn ra đúng quy định, hạn chế sai sót chứng từ và giảm thiểu nguy cơ phát sinh chậm trễ trong quá trình xuất khẩu.

Nhìn chung, việc duy trì mối quan hệ hợp tác với các hãng hàng không, GSA và đối tác hỗ trợ thủ tục hải quan như K&K EXPRESS giúp THE SUN LOGISTICS nâng cao hiệu quả phối hợp trong chuỗi dịch vụ, rút ngắn thời gian xử lý lô hàng, tăng tính chủ động trong quá trình xuất khẩu và góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

2.2.3. Hoạt động xuất khẩu hàng hóa hàng bằng đường không tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.

Hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không hiện là một trong những lĩnh vực dịch vụ trọng tâm của Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS. Trong bối cảnh nhu cầu vận chuyển quốc tế ngày càng phát triển, đặc biệt đối với nhóm hàng tiêu dùng và hàng gửi cá nhân, doanh nghiệp đã từng bước mở rộng hoạt động khai thác, nâng cao chất lượng dịch vụ và hoàn thiện quy trình xử lý nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng.

Hoạt động xuất khẩu tại công ty được triển khai chủ yếu theo hình thức giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không kết hợp dịch vụ book bill, xử lý chứng từ và hỗ trợ thủ tục xuất khẩu. Khác với các doanh nghiệp tập trung vào xuất khẩu thương mại quy mô lớn, THE SUN LOGISTICS định hướng phục vụ nhóm khách hàng có nhu cầu gửi hàng tiêu dùng cá nhân, hàng phi mậu dịch, quà biếu và các đơn vị đại lý giao nhận có nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế thường xuyên.

Đối tượng khách hàng chính của công ty bao gồm khách hàng cá nhân gửi hàng cho người thân đang sinh sống, học tập và làm việc ở nước ngoài, cùng với các đại lý

giao nhận cấp hai có nhu cầu sử dụng dịch vụ vận chuyển hàng không để phục vụ khách hàng đầu cuối. Nhu cầu gửi hàng tập trung chủ yếu vào các mặt hàng phục vụ sinh hoạt và tiêu dùng như thực phẩm khô, quần áo, mỹ phẩm, đồ dùng cá nhân, bánh kẹo, quà tặng và một số mặt hàng được phép vận chuyển theo quy định của hàng không và hải quan.

Về phạm vi khai thác, công ty hiện tập trung xử lý các lô hàng xuất khẩu đến khu vực Đông Á, Mỹ và Châu Âu. Đây là các thị trường có nhu cầu vận chuyển hàng hóa cá nhân tương đối ổn định nhờ lượng người Việt Nam đang sinh sống ở nước ngoài ngày càng tăng cũng như nhu cầu gửi quà biếu và hàng tiêu dùng xuyên biên giới. Đặc điểm của nhóm hàng này là khối lượng mỗi lô không quá lớn nhưng tần suất gửi tương đối thường xuyên và yêu cầu cao về tốc độ xử lý cũng như tính ổn định của lịch trình vận chuyển.

Để phục vụ hoạt động xuất khẩu, công ty xây dựng mạng lưới hợp tác với nhiều hãng hàng không và đối tác logistics nhằm đảm bảo năng lực khai thác ổn định. Việc hợp tác với Korean Air (KE), Asiana Airlines (OZ), China Airlines (CI), VietJet Air (VJ), Eastar Jet (ZE) và Air Premia (YP) giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc bố trí tải trọng, lựa chọn chuyến bay và đáp ứng nhu cầu vận chuyển của khách hàng trong từng thời điểm.

Quy trình thực hiện hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty được tổ chức theo hướng chuyên môn hóa giữa các bộ phận. Hoạt động bắt đầu từ khâu tiếp nhận thông tin hàng hóa và tư vấn phương án vận chuyển phù hợp với nhu cầu khách hàng. Sau khi xác nhận thông tin, bộ phận kinh doanh tiến hành báo giá và thực hiện đặt chỗ vận chuyển.

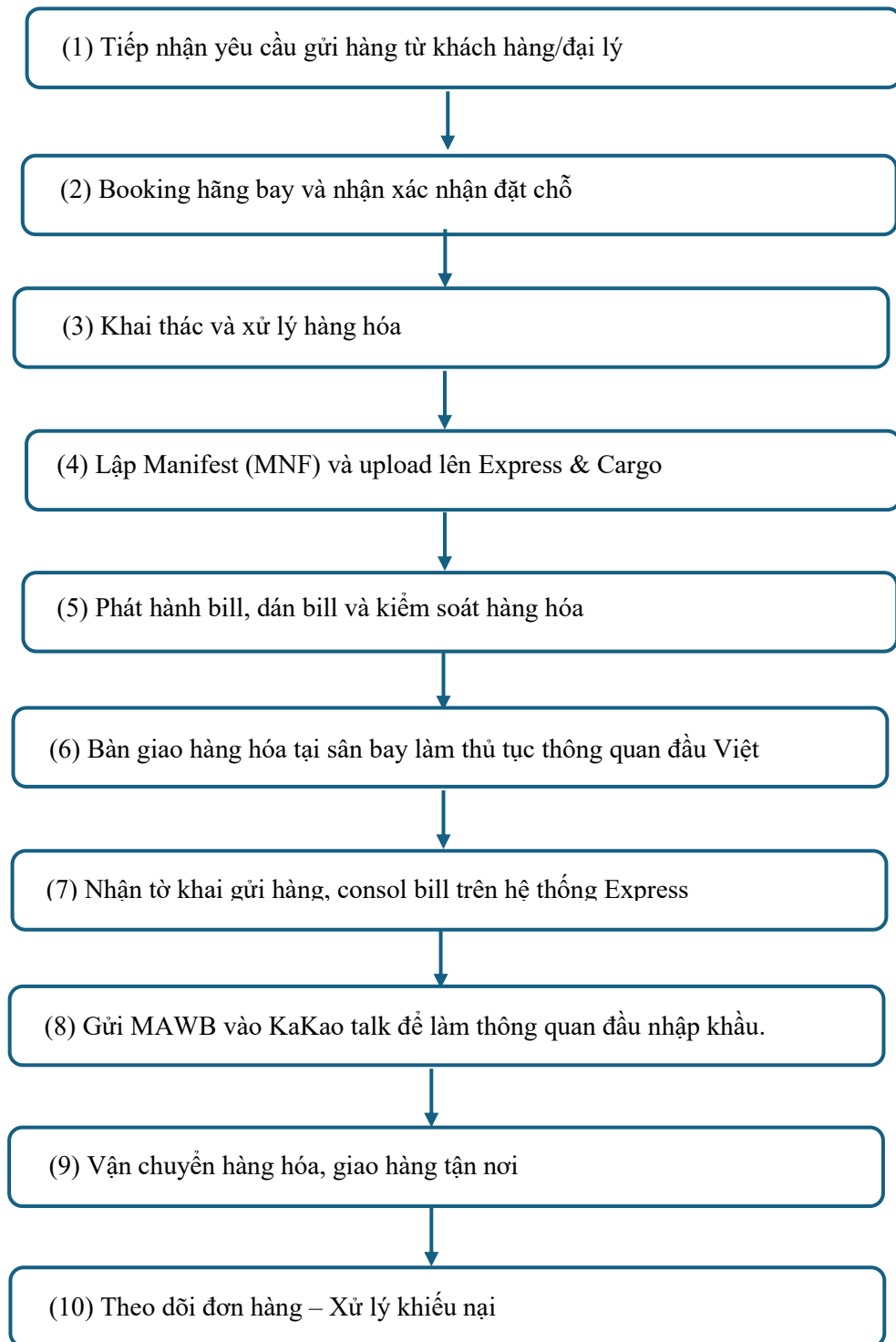
Tiếp theo, bộ phận chứng từ tiếp nhận hồ sơ, kiểm tra thông tin hàng hóa và thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến vận đơn và hồ sơ xuất khẩu. Sau khi hoàn tất chứng từ, hàng hóa được tiếp nhận, phân loại, kiểm tra tình trạng và tổ chức vận chuyển đến kho hàng không để thực hiện soi chiếu an ninh, cân hàng và bàn giao cho hãng bay theo lịch trình đã xác nhận.

Sau khi hàng được xuất đi, công ty tiếp tục theo dõi trạng thái vận chuyển, cập nhật thông tin cho khách hàng và hỗ trợ xử lý các phát sinh trong quá trình giao nhận. Việc phối hợp giữa bộ phận kinh doanh, chứng từ, khai thác và đối tác vận chuyển giúp doanh nghiệp kiểm soát tiến độ xử lý hàng hóa và nâng cao chất lượng phục vụ.

Nhìn chung, hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại THE SUN LOGISTICS được triển khai theo hướng tập trung vào nhóm hàng tiêu dùng cá nhân và hàng phi mậu dịch, đồng thời khai thác hiệu quả mạng lưới đại lý và đối tác vận tải nhằm đảm bảo tốc độ giao nhận, chất lượng dịch vụ và khả năng đáp ứng nhu cầu vận chuyển quốc tế của khách hàng.

2.3. Phân tích quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.

Quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS là chuỗi các hoạt động nghiệp vụ được thực hiện theo trình tự và có sự phối hợp giữa các bộ phận trong doanh nghiệp cùng các đối tác liên quan nhằm đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng tiến độ, đúng quy định và an toàn đến thị trường Hàn Quốc. Với đặc thù hoạt động chuyên tuyến DAD–ICN và tập trung vào hàng xuất khẩu hàng không, công ty xây dựng quy trình tổng thể bao gồm các công đoạn từ tiếp nhận yêu cầu gửi hàng, đặt chỗ với hãng hàng không, khai thác và xử lý hàng hóa, lập chứng từ vận tải, thực hiện thông quan đầu Việt Nam, phối hợp giao nhận tại đầu Hàn Quốc đến theo dõi sau giao hàng. Việc tổ chức quy trình theo từng bước giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả vận hành, giảm thiểu sai sót trong xử lý chứng từ, tối ưu thời gian vận chuyển và đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Quy trình được thể hiện cụ thể qua sơ đồ dưới đây.



Sơ đồ 2.3. Quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS

Cơ sở đánh giá mức độ thực hiện các công đoạn trong quy trình

Để đánh giá mức độ thực hiện của từng công đoạn trong quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, tác giả sử dụng phương pháp đánh giá định tính dựa trên quá trình quan sát thực tế trong thời gian thực tập, kết hợp trao đổi với nhân viên các bộ phận liên quan và phân tích đặc điểm của từng công đoạn trong quy trình nghiệp vụ.

Việc đánh giá được thực hiện dựa trên các tiêu chí chủ yếu gồm: khối lượng công việc cần xử lý, mức độ yêu cầu về kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm nghiệp vụ, số lượng chứng từ cần kiểm tra, đối chiếu; mức độ phối hợp với khách hàng, hãng hàng không và các bên liên quan; khả năng phát sinh sai sót trong quá trình thực hiện; cũng như áp lực về thời gian xử lý trước các mốc cut-off của hãng hàng không. Trên cơ sở đó, mức độ thực hiện của từng công đoạn được phân loại thành bốn mức: Dễ, Trung bình, Khó và Rất khó.

Bảng 2.3.1 dưới đây thể hiện tiêu chí phân loại mức độ thực hiện được sử dụng trong quá trình đánh giá:

Mức độ	Tiêu chí đánh giá
Dễ	Công việc có quy trình xử lý tương đối đơn giản, ít chứng từ, ít phát sinh sai sót và không yêu cầu nhiều kinh nghiệm chuyên môn.
Trung bình	Công việc đòi hỏi kiểm tra, phối hợp và xử lý nghiệp vụ ở mức cơ bản; có thể phát sinh sai sót nhưng dễ phát hiện và khắc phục.
Khó	Công việc liên quan đến nhiều chứng từ hoặc nhiều bên tham gia, yêu cầu độ chính xác cao, nghiệp vụ chuyên môn tương đối phức tạp và chịu áp lực về thời gian.
Rất khó	Công việc có tính phức tạp cao, liên quan đến nhiều bên phối hợp, yêu cầu xử lý nhanh trong thời gian ngắn, rủi ro sai sót lớn và có thể ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ xuất khẩu của lô hàng.

Bước	Nội dung công việc	Bộ phận chịu trách nhiệm chính	Chứng từ/Hệ thống sử dụng	Kết quả đầu ra	Mức độ thực hiện
(1)	Tiếp nhận thông tin gửi hàng từ đại lý/khách hàng, ghi nhận sản lượng hàng hóa dự kiến trong ngày	Bộ phận Khai thác – Chứng từ	File tổng hợp sản lượng, thông tin lô hàng	Danh sách hàng dự kiến tiếp nhận	Trung bình
(2)	Booking hãng hàng không và nhận xác nhận đặt chỗ	Bộ phận Khai thác – Chứng từ	Booking Request, Booking Confirmation	Xác nhận tải và kế hoạch chuyến bay	Khó
(3)	Tiếp nhận hàng tại kho, kiểm đếm, phân loại hàng khô – hàng đông lạnh, cân đo và chụp ảnh xác nhận nhập kho	Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa	Bảng cân hàng, bảng phân loại hàng hóa, hình ảnh xác nhận nhập kho gửi nhóm Zalo	Hàng hóa được tiếp nhận và xác nhận số lượng thực tế trước khi xử lý	Khó
(4)	Tổng hợp dữ liệu lô hàng, lập Manifest (MNF) và upload dữ liệu lên hệ thống	Bộ phận Khai thác – Chứng từ	Manifest (MNF), hệ thống Express & Cargo	Hoàn tất dữ liệu chuyển hàng trên hệ thống	Rất khó
(5)	Phát hành bill, dán bill lên từng kiện hàng và kiểm soát hàng hóa trước khi xuất kho	Bộ phận Khai thác – Chứng từ phối hợp với Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa	Bill, Manifest (MNF), Express & Cargo	Hoàn tất nhận diện và kiểm soát từng kiện hàng	Khó

(6)	Bốc xếp hàng hóa lên xe, bàn giao tại sân bay và gửi hồ sơ cho đơn vị khai thuê để thực hiện thủ tục thông quan đầu Việt Nam	Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa phối hợp với Bộ phận Khai thác – Chứng từ	Invoice, Bill, Manifest (MNF), hồ sơ khai báo hải quan	Hàng hóa được tiếp nhận tại sân bay và hoàn tất tiếp nhận hồ sơ thông quan	Rất khó
(7)	Nhận phiếu cân và xử lý consol bill trên hệ thống Express & Cargo	Bộ phận Khai thác – Chứng từ	Phiếu cân, consol bill, Express & Cargo	Hoàn tất dữ liệu sản lượng thực tế của chuyển hàng	Trung bình
(8)	Gửi MAWB và dữ liệu chuyển hàng để thực hiện xử lý thông quan đầu nhập khẩu	Bộ phận Khai thác – Chứng từ	MAWB, consol bill	Đối tác tiếp nhận dữ liệu và chuẩn bị xử lý đầu nhập khẩu	Dễ
(9)	Theo dõi quá trình vận chuyển và tổ chức giao hàng đến người nhận	Đối tác đầu nhập khẩu phối hợp với Bộ phận Khai thác – Chứng từ	MAWB, dữ liệu tracking đơn hàng	Hàng hóa được giao đến người nhận	Trung bình
(10)	Theo dõi đơn hàng sau giao hàng, tiếp nhận phản hồi và xử lý khiếu nại	Bộ phận Khai thác – Chứng từ	Tracking, bill, hồ sơ phản hồi khách hàng	Hoàn tất đơn hàng và lưu hồ sơ xử lý	Trung bình

Bảng 2.3.2 Mô tả công việc theo quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS

Qua Bảng 2.3.2 có thể thấy quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS được tổ chức theo hướng chuyên môn hóa tương đối rõ ràng giữa các bộ phận, trong đó mỗi bộ phận đảm nhận một nhóm nghiệp vụ riêng nhưng vẫn có sự liên kết chặt chẽ để đảm bảo tiến độ xử lý hàng hóa

trong ngày. Việc phân chia trách nhiệm theo từng công đoạn giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt hơn dòng thông tin và dòng hàng hóa, đồng thời hạn chế tình trạng chồng chéo công việc trong quá trình vận hành. Tuy nhiên, qua bảng mô tả có thể nhận thấy doanh nghiệp hiện vẫn phụ thuộc khá nhiều vào thao tác thủ công, việc trao đổi dữ liệu qua nền tảng trực tuyến và kinh nghiệm xử lý của nhân sự ở một số công đoạn trọng điểm. Đây cũng là cơ sở để phân tích sâu hơn những ưu điểm, hạn chế và đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình ở các chương tiếp theo

2.3.1. Tiếp nhận yêu cầu gửi hàng từ khách hàng/đại lý

Đây là bước khởi đầu trong quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS và đóng vai trò tạo lập dữ liệu đầu vào cho toàn bộ các công đoạn xử lý phía sau. Chất lượng thông tin tiếp nhận ở bước này ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ booking, lập chứng từ và khả năng hoàn tất hàng hóa trước thời điểm đóng chuyên.

Theo cơ cấu tổ chức của công ty đã trình bày tại mục 2.1.5, công đoạn này thuộc trách nhiệm chính của Bộ phận Khai thác – Chứng từ. Với đặc thù hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không có sản lượng xử lý lớn trong ngày và yêu cầu thời gian ngắn, việc tiếp nhận thông tin được thực hiện theo hướng xử lý nhanh nhằm phục vụ kế hoạch khai thác và đặt tải.

Trong thực tế vận hành tại doanh nghiệp, đại lý hoặc khách hàng sẽ chủ động liên hệ với công ty thông qua các kênh trao đổi trực tuyến như Zalo, điện thoại hoặc nhóm làm việc nội bộ để thông báo kế hoạch gửi hàng trong ngày. Nội dung thông tin ban đầu chủ yếu tập trung vào số lượng kiện dự kiến gửi, đặc điểm hàng hóa và thời gian dự kiến đưa hàng đến kho.

Sau khi tiếp nhận thông tin sơ bộ, Bộ phận Khai thác – Chứng từ tiến hành ghi nhận sản lượng hàng hóa dự kiến và cập nhật vào bảng tổng hợp nội bộ để theo dõi kế hoạch xử lý. Việc nắm trước số lượng kiện giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong công tác bố trí nhân sự kho, dự kiến năng lực khai thác và chuẩn bị cho bước booking hãng hàng không ở công đoạn tiếp theo.

Khi hàng hóa được đưa đến kho, Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa tiếp nhận và kiểm đếm số lượng kiện thực tế nhập kho. Sau khi hoàn tất tiếp nhận, hình ảnh tổng thể số kiện được chụp và gửi vào nhóm Zalo nội bộ để xác nhận số lượng hàng hóa thực

tế đã nhập kho. Đây đồng thời được xem là căn cứ đối chiếu giữa thông tin dự kiến ban đầu và số lượng kiện thực tế tiếp nhận.

Sau khi xác nhận số lượng kiện thực tế, đại lý hoặc khách hàng tiếp tục gửi thông tin chi tiết của từng lô hàng cho công ty để phục vụ cho các bước xử lý tiếp theo. Các thông tin được cung cấp bao gồm: thông tin người gửi, người nhận, địa chỉ giao nhận, số điện thoại liên hệ, nội dung hàng hóa và các dữ liệu liên quan phục vụ cho việc lập chứng từ.

Các dữ liệu và công cụ sử dụng tại bước này gồm: bảng tổng hợp sản lượng hàng ngày, thông tin lô hàng từ đại lý hoặc khách hàng và hình ảnh xác nhận nhập kho gửi qua nhóm Zalo.

Về mặt vận hành, việc tiếp nhận thông tin theo hình thức trao đổi trực tuyến giúp doanh nghiệp phản hồi nhanh và chủ động chuẩn bị nguồn lực xử lý hàng hóa trong ngày. Đồng thời, việc xác nhận nhập kho bằng hình ảnh giúp tăng khả năng kiểm soát số lượng kiện thực tế và hạn chế phát sinh tranh chấp về dữ liệu giữa các bên. Tuy nhiên, do thông tin ban đầu chủ yếu được trao đổi thủ công và phụ thuộc vào việc cập nhật từ đại lý nên trong một số trường hợp vẫn có thể phát sinh chênh lệch giữa sản lượng dự kiến và sản lượng thực tế, từ đó ảnh hưởng đến tiến độ xử lý của các công đoạn phía sau.

2.3.2. Booking hãng bay và nhận xác nhận đặt chỗ.

Sau khi tiếp nhận thông tin hàng hóa từ đại lý hoặc khách hàng và ghi nhận sản lượng dự kiến trong ngày, quy trình tiếp tục chuyển sang bước booking hãng hàng không và nhận xác nhận đặt chỗ. Đây là công đoạn quan trọng trong quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS vì quyết định khả năng tiếp nhận tải, kế hoạch xử lý hàng hóa cũng như tiến độ hoàn thành chuyển hàng trước thời điểm đóng chuyển (cut-off).

Theo cơ cấu tổ chức của công ty, bước này thuộc trách nhiệm chính của Bộ phận Khai thác – Chứng từ.

Trong thực tế vận hành tại doanh nghiệp, sau khi tiếp nhận thông tin sơ bộ từ đại lý về số lượng kiện dự kiến gửi trong ngày, bộ phận Khai thác – Chứng từ tiến hành tổng hợp sản lượng hàng hóa để thực hiện booking với hãng hàng không. Đây là bước được thực hiện sớm nhằm giúp doanh nghiệp chủ động giữ tải và sắp xếp kế hoạch khai

thác trong điều kiện thời gian xử lý ngắn và sản lượng hàng hóa biến động theo từng ngày.

Trước khi thực hiện booking, bộ phận phụ trách tiến hành xác định sơ bộ các thông tin liên quan đến lô hàng gồm: số lượng kiện dự kiến, trọng lượng dự kiến, thời gian giao hàng vào sân bay, lịch xuất hàng và kế hoạch vận chuyển. Trên cơ sở đó, nhân sự phụ trách lựa chọn chuyến bay phù hợp với kế hoạch xử lý của doanh nghiệp.

Sau khi hoàn tất tổng hợp dữ liệu, Bộ phận Khai thác – Chứng từ thực hiện gửi yêu cầu đặt chỗ lên hệ thống của hãng hàng không hoặc đơn vị cung cấp tải. Nội dung booking thường bao gồm các thông tin như: sân bay đi, sân bay đến, số lượng kiện dự kiến, trọng lượng hàng hóa, loại hàng hóa và thời gian dự kiến khai thác.

Sau khi gửi booking, bộ phận tiếp tục theo dõi phản hồi trên hệ thống để nhận kết quả xác nhận đặt chỗ.

Hình 2.3.2. Giao diện xác nhận booking trên hệ thống khai thác

UBR No: ICEDADDADICN10117AWB: 988-12443955Booking Status: ConfirmedTOA:LAT: 05-Jan-2026 23:00

FLIGHT DETAILS

Flight No	Date & Time	Flight Arrival	Origin	Destination	Pieces	Weight	AllotmentId	Status
OZ0756	05-Jan-2026 23:00	06-Jan-2026 05:40	DAD	ICN	200	1000	FS	Confirmed

(Nguồn: Bộ phận Khai thác – Chứng từ Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, 2025)

Dựa trên hình minh họa có thể thấy hệ thống hiển thị các thông tin cơ bản của chuyến hàng sau khi booking thành công như mã UBR, số AWB, trạng thái booking, số hiệu chuyến bay, thời gian khai thác, sân bay đi – sân bay đến, số lượng kiện hàng và trọng lượng dự kiến.

Trong trường hợp minh họa, hệ thống ghi nhận:

- AWB: 988-12443955;
- Booking Status: Confirmed;
- Flight No: OZ0756; Thời gian khai thác: 23:00 ngày 05/01/2026;
- Sân bay xuất phát (Origin): DAD;
- Sân bay đến (Destination): ICN;
- Số lượng hàng: 200 kiện;
- Trọng lượng dự kiến: 1.000 kg.

Việc hệ thống hiển thị trạng thái “Confirmed” cho thấy hãng hàng không đã chấp nhận cấp tải cho lô hàng và xác nhận giữ chỗ thành công. Đây đồng thời là cơ sở để

doanh nghiệp tiếp tục triển khai các công đoạn tiếp theo như tiếp nhận hàng tại kho, khai thác hàng hóa, lập Manifest (MNF) và phát hành bill.

Trong trường hợp phát sinh thay đổi về số lượng kiện thực tế so với sản lượng dự kiến hoặc thay đổi kế hoạch khai thác, Bộ phận Khai thác – Chứng từ tiếp tục cập nhật lại thông tin booking để phù hợp với điều kiện vận hành thực tế. Sau khi nhận xác nhận đặt chỗ thành công, thông tin chuyến bay được cập nhật vào bảng theo dõi nội bộ nhằm phục vụ cho công tác điều phối xử lý hàng hóa ở các bước tiếp theo.

Về mặt vận hành, việc thực hiện booking ngay từ giai đoạn đầu giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc đảm bảo tải vận chuyển và bố trí kế hoạch xử lý hàng hóa phù hợp với lịch khai thác. Đồng thời, việc theo dõi trạng thái booking trên hệ thống giúp doanh nghiệp kịp thời điều chỉnh kế hoạch khi phát sinh thay đổi. Tuy nhiên, công đoạn này vẫn chịu ảnh hưởng bởi biến động sản lượng thực tế và khả năng cấp tải của hãng hàng không, đặc biệt trong các thời điểm cao điểm khi thời gian xử lý trước giờ cut-off bị rút ngắn và nhu cầu vận chuyển tăng cao.

2.3.3. Khai thác và xử lý hàng hóa.

Khai thác và xử lý hàng hóa là công đoạn thực hiện tiếp nhận và xử lý hàng hóa thực tế tại kho trước khi chuyển sang các bước xử lý chứng từ và bàn giao vận chuyển. Mục tiêu của công đoạn này nhằm xác nhận số lượng kiện thực tế, kiểm soát đặc điểm hàng hóa và chuẩn hóa dữ liệu đầu vào phục vụ cho các bước lập chứng từ tiếp theo.

Theo cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, bước này thuộc trách nhiệm chính của Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa, đồng thời phối hợp với Bộ phận Khai thác – Chứng từ để cập nhật dữ liệu phục vụ quá trình xử lý trên hệ thống.

Trong thực tế vận hành tại doanh nghiệp, sau khi nhận được thông tin xác nhận đặt chỗ, hàng hóa từ đại lý hoặc khách hàng được đưa đến kho để thực hiện tiếp nhận và khai thác. Tại thời điểm nhập kho, Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa tiến hành kiểm đếm số lượng kiện thực tế và đối chiếu với số lượng đã được thông báo trước đó nhằm xác định sản lượng hàng hóa cần xử lý.

Sau khi hoàn tất tiếp nhận, hàng hóa được phân loại theo đặc tính bảo quản để thuận tiện cho quá trình lưu giữ và vận chuyển. Tại doanh nghiệp, hàng hóa xuất khẩu được chia thành hai nhóm chính gồm hàng khô và hàng đông lạnh.

Đối với hàng khô, bộ phận khai thác thực hiện kiểm tra tình trạng bao bì, độ nguyên vẹn của kiện hàng và tiến hành sắp xếp theo từng nhóm nhằm thuận tiện cho việc xử lý các bước tiếp theo. Những kiện hàng chưa đảm bảo điều kiện vận chuyển sẽ được điều chỉnh hoặc gia cố trước khi tiếp tục xử lý.

Đối với hàng đông lạnh, bộ phận khai thác tiến hành kiểm tra sơ bộ tình trạng bảo quản và ưu tiên xử lý nhanh nhằm giảm thời gian lưu tại kho. Đồng thời, hàng hóa được bố trí riêng để thuận tiện cho việc kiểm soát và hạn chế ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm trong quá trình chờ xuất hàng.

Sau khi hoàn tất phân loại, Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa tiếp tục thực hiện cân trọng lượng thực tế của hàng hóa nhằm phục vụ cho việc kiểm soát sản lượng và chuẩn bị dữ liệu cho bước lập Manifest (MNF). Kết quả cân được ghi nhận và cập nhật vào bảng theo dõi nội bộ để làm căn cứ đối chiếu với dữ liệu xử lý tiếp theo.

Tiếp đó, bộ phận phụ trách tiến hành chụp ảnh tổng thể số lượng kiện thực tế đã nhập kho và gửi vào nhóm Zalo nội bộ của công ty để xác nhận tình trạng tiếp nhận hàng hóa. Việc xác nhận bằng hình ảnh được sử dụng như căn cứ đối chiếu giữa số lượng kiện thực tế và dữ liệu do đại lý hoặc khách hàng cung cấp.

Sau khi hoàn tất xác nhận nhập kho, đại lý hoặc khách hàng tiếp tục gửi thông tin chi tiết của lô hàng để phục vụ cho quá trình xử lý chứng từ. Nội dung thông tin bao gồm thông tin người gửi, người nhận, địa chỉ giao nhận, số điện thoại liên hệ và nội dung hàng hóa.

Về mặt vận hành, công đoạn khai thác và xử lý hàng hóa giúp doanh nghiệp kiểm soát được sản lượng thực tế trước khi xử lý chứng từ và hạn chế chênh lệch giữa dữ liệu dự kiến với hàng hóa thực tế. Đồng thời, việc phân loại hàng hóa ngay từ đầu góp phần hỗ trợ quá trình xử lý và bố trí hàng phù hợp hơn trong các bước tiếp theo. Tuy nhiên, do phần lớn thao tác vẫn được thực hiện thủ công nên khi sản lượng tăng cao hoặc thời gian xử lý bị rút ngắn trước giờ đóng chuyển có thể làm gia tăng áp lực vận hành và ảnh hưởng đến tiến độ xử lý chung.



Hình ảnh 2.2.3.1 khai thác hàng khô tại THE SUN LOGISTICS.

2.3.4. Lập Manifest (MNF).

Theo cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, công đoạn lập Manifest (MNF) thuộc trách nhiệm chính của Bộ phận Chứng từ.

Trong thực tế vận hành tại doanh nghiệp, sau khi Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa hoàn tất tiếp nhận hàng, kiểm đếm số lượng kiện thực tế và gửi hình ảnh xác nhận nhập kho vào nhóm Zalo nội bộ, phía đại lý hoặc khách hàng sẽ tiếp tục gửi thông tin chi tiết của lô hàng để nhân viên chứng từ thực hiện bước xử lý dữ liệu.

Do đặc thù hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không có sản lượng xử lý lớn trong ngày và thời gian đóng chuyến tương đối ngắn nên công đoạn lập Manifest thường được thực hiện tập trung trong khoảng thời gian ngắn trước giờ cut-off. Vì vậy, nhân viên Chứng từ sẽ đồng thời xử lý nhiều lô hàng nhằm đảm bảo tiến độ hoàn thành.

Tại bước này, nhân viên Chứng từ tiến hành tiếp nhận và tổng hợp dữ liệu của từng lô hàng để lập Manifest (MNF). Các thông tin được xử lý bao gồm:

- Thông tin người gửi;
- Thông tin người nhận;
- Địa chỉ nhận hàng;
- Số điện thoại liên hệ;
- Số lượng kiện thực tế;

- Trọng lượng hàng hóa;
- Nội dung mô tả hàng hóa.

Trong quá trình nhập dữ liệu, thông tin về số lượng kiện và trọng lượng được cập nhật theo số liệu thực tế đã được xác nhận nhập kho thay vì sử dụng hoàn toàn dữ liệu dự kiến ban đầu nhằm hạn chế sai lệch ở các bước tiếp theo.

Sau khi hoàn tất nhập dữ liệu, nhân viên Chứng từ tiến hành upload Manifest (MNF) lên hệ thống Express & Cargo để ghi nhận dữ liệu chuyển hàng. Khi hệ thống tiếp nhận thành công, toàn bộ thông tin lô hàng sẽ được lưu nhận và chuyển sang bước phát hành bill.

Đối với các trường hợp phát sinh thay đổi số lượng kiện thực tế hoặc đại lý bổ sung thông tin sát thời điểm đóng chuyển, nhân viên Chứng từ sẽ thực hiện điều chỉnh dữ liệu trên Manifest trước khi xác nhận hoàn tất nhằm đảm bảo thông tin cuối cùng phù hợp với tình trạng thực tế của lô hàng.

Các chứng từ và hệ thống sử dụng tại bước này gồm: thông tin lô hàng từ đại lý hoặc khách hàng, Manifest (MNF), bảng tổng hợp sản lượng nội bộ và hệ thống Express & Cargo.

Về mặt vận hành, công đoạn lập Manifest giúp doanh nghiệp chuẩn hóa và đồng bộ dữ liệu giữa hàng hóa thực tế với dữ liệu xử lý trên hệ thống trước khi phát hành bill. Tuy nhiên, đây vẫn là một trong những công đoạn có mức độ xử lý cao do phải hoàn thành trong thời gian ngắn, sản lượng hàng hóa lớn và thường xuyên phát sinh điều chỉnh sát giờ cut-off, từ đó làm tăng áp lực xử lý và yêu cầu độ chính xác của nhân viên Chứng từ.

Hình ảnh 2.3.4.1 bảng MNF hàng hóa tại THE SUN LOGISTICS.

Phân tích cụ thể MNF tại THE SUN.

Nhóm thông tin người gửi (Shipper Information), (보내는 사람 – tiếng Anh) bao gồm:

- Tên người gửi (Name)
- Số điện thoại (Phone number)
- Địa chỉ (Address – giới hạn ký tự)

Nhóm thông tin người nhận (Consignee Information), (받는 사람 – Hàn Quốc) bao gồm:

- Tên (tiếng Hàn)
- Số điện thoại (cố định + di động)
- Mã bưu điện
- Địa chỉ chi tiết
- Số định danh (CCCD / mã thuế / hộ chiếu).

Nhóm thông tin vận chuyển và phân loại nhập khẩu.

- Ghi chú vận chuyển (배송비고)
- Phân loại thông quan (I/D/C)
- Loại người nhập khẩu

Nhóm thông tin thương mại điện tử, bao gồm:

- Mã đơn hàng
- Email người đặt

Nhóm thông tin kiện hàng, bao gồm:

- Tổng trọng lượng
- Số kiện
- Trạng thái tách kiện.

Nhóm thông tin hàng hóa (Item Declaration), bao gồm:

- Tên sản phẩm (tiếng Anh)
- Xuất xứ
- Đơn giá (USD)
- Số lượng
- Tổng giá trị
- Mã HS

2.3.5. Khai báo hệ thống và phát hành vận đơn (AWB)

Theo cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, công đoạn phát hành bill, dán bill và kiểm soát hàng hóa được thực hiện với sự phối hợp giữa Bộ phận Chứng từ và Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa. Trong đó, Bộ phận Chứng từ chịu trách nhiệm xử lý dữ liệu trên hệ thống và phát hành bill, còn Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa thực hiện các thao tác trực tiếp trên hàng hóa thực tế tại kho.

Trong thực tế vận hành tại doanh nghiệp, sau khi nhân viên Chứng từ hoàn tất bước lập Manifest (MNF) và dữ liệu được hệ thống Express & Cargo ghi nhận thành công, bước tiếp theo là thực hiện phát hành bill cho từng lô hàng.

Tại bước này, nhân viên Chứng từ tiến hành thao tác phát hành bill trên hệ thống dựa trên dữ liệu đã được cập nhật ở bước lập Manifest. Sau khi hệ thống hoàn tất xử lý, bill được xuất ra và thực hiện in để chuyển cho bộ phận kho tiếp tục xử lý hàng hóa thực tế.

Sau khi tiếp nhận bill đã in, Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa tiến hành phân chia bill theo từng lô hàng và thực hiện dán trực tiếp lên từng kiện hàng tương ứng. Việc dán bill được thực hiện theo nguyên tắc đảm bảo mỗi kiện hàng đều có thông tin nhận diện phục vụ cho quá trình quản lý và vận chuyển ở các bước tiếp theo.

Do số lượng hàng hóa xử lý trong ngày tương đối lớn và thời gian hoàn tất thường tập trung trước giờ đóng chuyển nên quá trình dán bill thường được thực hiện liên tục để đảm bảo tiến độ xử lý. Trong quá trình thao tác, nhân sự phụ trách đồng thời theo dõi số lượng kiện thực tế tại kho nhằm đảm bảo hàng hóa được xử lý đầy đủ trước khi xuất hàng.

Sau khi hoàn tất dán bill, Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa tiếp tục thực hiện sắp xếp lại hàng hóa theo từng nhóm chuyến dự kiến để thuận tiện cho quá trình bốc xếp và bàn giao tại sân bay. Việc sắp xếp trước giúp giảm thời gian xử lý ở các bước tiếp theo và hỗ trợ kiểm soát tốt hơn số lượng hàng hóa thực tế.

Kết thúc công đoạn, bộ phận phụ trách tiến hành chụp ảnh tổng thể toàn bộ số kiện đã hoàn tất dán bill và gửi vào nhóm Zalo nội bộ của công ty nhằm xác nhận tình trạng xử lý hàng hóa trước khi chuyển sang bước bàn giao tại sân bay. Hình ảnh xác

nhận được sử dụng như căn cứ theo dõi nội bộ và hỗ trợ đối chiếu khi phát sinh sai lệch về số lượng kiện trong quá trình xử lý.

Các chứng từ và hệ thống sử dụng tại bước này gồm: bill vận chuyển, Manifest (MNF), hệ thống Express & Cargo và hình ảnh xác nhận xử lý hàng hóa gửi qua nhóm Zalo.

Về mặt vận hành, bước phát hành bill và dán bill giúp doanh nghiệp hoàn thiện việc nhận diện hàng hóa và đồng bộ dữ liệu giữa hệ thống với kiện hàng thực tế trước khi xuất kho. Đồng thời, việc xác nhận hoàn tất bằng hình ảnh hỗ trợ nâng cao khả năng kiểm soát tiến độ xử lý và hạn chế phát sinh sai sót giữa các công đoạn. Tuy nhiên, do phần lớn thao tác vẫn thực hiện trực tiếp trên hàng hóa và thường tập trung trong thời gian ngắn trước giờ cut-off nên công đoạn này vẫn chịu áp lực lớn về tiến độ và khả năng phối hợp giữa các bộ phận.

Quy trình này có thể được minh họa thông qua 1 kiện hàng thực tế tại công ty như sau:

Khi THE SUN LOGISTICS tiếp nhận 1 kiện hàng xuất khẩu đi Hàn Quốc, trong kiện đó bao gồm 3 áo, 3 quần với tổng trọng lượng là 4,1 kg từ 1 khách hàng cá nhân.

Sau khi hoàn tất bước khai thác và lập MNF, nhân viên chứng từ tiến hành nhập toàn bộ thông tin lô hàng vào hệ thống Express & Cargo.

Các thông tin được nhập bao gồm:

- Tên người gửi: Nguyễn Văn A (Việt Nam)
- Người nhận: NGUYEN THI HONG THUY (Hàn Quốc)
- Số kiện: 1 cartons
- Trọng lượng: 4,1 kg
- Nội dung hàng hóa: T-SHIRT, TROUSERS. (quần áo)
- Tuyến bay: DAD – ICN

301255428160	301255428160	2026-02-08
	3 Y39 - 2t	
NGUYEN THI ATG	01083685997	
경기도 김포시 양촌읍 황금로 117 테크노존 가동 619호		
		301255428160
▶ 학운 2979 메카존, 테크		
LE TH* *****	070-4221-1201	1 운임 신용
T-SHIRT	3	4.100
TROUSERS	3	
GSM		
TM232 경기김포	11-3구	
301255428160		

Hình ảnh 2.3.5.1 vận đơn của 1 kiện hàng tại THE SUN LOGISTICS.

Sau khi kiểm tra tính chính xác của dữ liệu, nhân viên chứng từ tiến hành phát hành HAWB cho lô hàng trên hệ thống. Đồng thời, dựa trên booking đã có từ hãng hàng không (ví dụ VietJet hoặc Asiana Airlines), hệ thống sẽ liên kết với MAWB tương ứng. Sau khi AWB được tạo, nhân viên tiến hành in vận đơn và kiểm tra lại toàn bộ thông tin, bao gồm:

- Đối chiếu với MNF để đảm bảo không sai lệch số kiện, trọng lượng
- Đối chiếu với Invoice để đảm bảo thống nhất mô tả hàng hóa
- Kiểm tra chính tả tên người nhận, địa chỉ để tránh sai sót giao hàng quốc tế

Trong trường hợp phát hiện sai sót (ví dụ sai tên người nhận hoặc thiếu số kiện), nhân viên sẽ tiến hành chỉnh sửa ngay trên hệ thống trước khi in lại vận đơn chính thức.

Sau khi xác nhận tất cả thông tin đã chính xác, AWB được sử dụng để:

- Dán lên từng kiện hàng
- Làm chứng từ bàn giao cho hãng vận chuyên
- Làm cơ sở cho khai báo hải quan và theo dõi lô hàng

⇒ Qua ví dụ thực tế này có thể thấy, bước phát hành AWB tại THE SUN LOGISTICS không chỉ là thao tác kỹ thuật trên hệ thống mà còn là khâu kiểm soát thông tin quan trọng, đảm bảo tính chính xác và đồng bộ của toàn bộ lô hàng trước khi đưa vào quá trình vận chuyển quốc tế.

2.3.6. Bàn giao hàng hóa tại sân bay làm thủ tục thông quan đầu Việt Nam.

Theo cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, công đoạn bàn giao hàng hóa tại sân bay và thực hiện thủ tục thông quan đầu Việt Nam được thực hiện với sự phối hợp giữa Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa và Bộ phận Chứng từ.

Trong thực tế vận hành tại doanh nghiệp, sau khi hoàn tất phát hành bill, dán bill và xác nhận xử lý hàng hóa tại kho, Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa tiến hành tập kết hàng hóa để chuẩn bị vận chuyển ra sân bay.

Do hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không thường được xử lý tập trung trong ngày và phải hoàn tất trước thời điểm đóng chuyển nên công việc bốc xếp được thực hiện liên tục nhằm đảm bảo tiến độ. Hàng hóa sau khi hoàn tất dán bill sẽ được tập kết theo từng nhóm chuyển và sắp xếp lên xe vận chuyển.

Trong quá trình này, Bộ phận Kho và Giao nhận hàng hóa thực hiện di chuyển kiện hàng từ khu vực lưu kho lên xe, đồng thời sắp xếp lại vị trí hàng hóa nhằm thuận tiện cho quá trình tiếp nhận tại sân bay. Đối với các thời điểm sản lượng xử lý lớn hoặc sát giờ cut-off, thực tập sinh thuộc Bộ phận Chứng từ sau khi hoàn thành công việc được giao sẽ hỗ trợ bộ phận kho trong việc di chuyển và sắp xếp hàng hóa nhằm giảm áp lực xử lý.

Sau khi hoàn tất bốc xếp, hàng hóa được vận chuyển đến khu vực kho tiếp nhận tại sân bay để thực hiện bàn giao. Tại thời điểm bàn giao, bộ phận phụ trách phối hợp thực hiện tiếp nhận hàng theo kế hoạch chuyển bay đã được xác nhận trước đó.

Song song với quá trình đưa hàng ra sân bay, Bộ phận Chứng từ thực hiện chuẩn bị và gửi Invoice cùng các dữ liệu liên quan của lô hàng cho đơn vị khai thuê hải quan để thực hiện thủ tục thông quan đầu Việt Nam. Việc gửi hồ sơ thường được thực hiện ngay sau khi hàng được bàn giao nhằm đảm bảo đơn vị khai thuê có đủ thời gian xử lý trước giờ đóng chuyển.

Sau khi hàng hóa được tiếp nhận tại sân bay, doanh nghiệp nhận lại Tờ khai gửi hàng (Shipper's Letter of Instruction – SLI) từ đơn vị phục vụ mặt đất. Đây là chứng từ ghi nhận thông tin thực tế của lô hàng sau khi hoàn tất tiếp nhận tại sân bay và được sử dụng làm căn cứ để theo dõi, đối chiếu và hoàn thiện dữ liệu vận chuyển trên hệ thống.

Hình 2.3.7. Tờ khai gửi hàng (Shipper's Letter of Instruction – SLI)

TỜ KHAI GỬI HÀNG
SHIPPER'S LETTER OF INSTRUCTION

Trang: 1/1
Lần ban hành: 01
Ngày ban hành: 01/04/2018
Ngày hiệu lực: 04/04/2018
Mã số: FSAGS/2018

SAGS
SAIGON
GROUND
SERVICES

Người gửi (Shipper): CTY TNHH DV-VT QUỐC TẾ K&K EXPRESS
Địa chỉ (address): 11 NGUYỄN VĂN CỎA, PHƯỜNG 3, QUẬN CỬ CHẤP
TP. HỒ CHÍ MINH
Email:
Số ĐT (Tel): MST: 031-850864
MST (VAT code):

Đơn vị cung cấp dịch vụ (Agent):
Địa chỉ (address):
Email:
Số ĐT (Tel): Fax:
MST (VAT code):

Người nhận (Consignee): GLOBAL SHIPPING MASTER STON
Địa chỉ (address): 318HO-41-41 GONGHANGDONG-RO
295 BEON-GIL, JUNG-GU, INCHEON
KOREA
Email: TEL: 02-244-4477
Số ĐT (Tel): Fax:

Thông báo cho (Notify):
Địa chỉ (address):
Tel:

Số không vận đơn (Air Waybill number):
884 0001 5595

Chúng tôi xác nhận khai báo đúng theo tính chất thực tế của hàng hóa. Nếu như có hàng nguy hiểm sẽ được khai báo đúng theo qui định và thể lệ vận chuyển hàng hóa nguy hiểm của IATA. Tờ khai gửi hàng này không có giá trị thay thế tờ khai hàng hóa hàng nguy hiểm.
We certify that the content of this consignment is properly identified by name. Insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is in proper condition for carriage by air according to IATA's Dangerous Goods Regulation. This does not replace the Shipper's Declaration for Dangerous Goods.

Hình thức thanh toán (Terms of payment):
☐ Tiền mặt (Cash)
☒ Chuyển khoản (Bank transfer)
☐ Khác (Other)
* Đánh dấu (✓) vào ô thích hợp (✓) when applicable

Nơi đi (Airport of Departure): BAP
Nơi đến (Airport of Destination): ICN
Chuyến bay/ Ngày (Flight/ Date):
WE 202, 24-JAN

Số kiện (Total Pieces)	Loại hàng (Description of goods)	Trọng lượng (Gross weight (kg))	Trọng lượng tịnh ước (Chargeable weight (kg))
105	GENERAL CARGO	750	750

Kích thước (dài x rộng x cao) / Dimensions (L x W x H):
(55 x 35 x 30) 32 (40 x 25 x 25) 37
(30 x 30 x 20) 36
Vc: 642kg

Hướng dẫn phục vụ (Handling instructions and remarks)
☐ Hàng chuyển nhanh (Express cargo)
☐ Hàng nguy hiểm (Dangerous Goods)
☐ Yếu cầu khác (Other)
☐ Động vật sống (Livestock)
☐ Hàng dễ hư hỏng (Perishable cargo)
☐ Hàng giá trị (Valuable cargo)
☐ Hàng dễ mất (Vulnerable Cargo)

Mã hàng đặc biệt (Special handling code):
Yêu cầu nhiệt độ lưu kho (Temp storage):
Từ (from): °C đến (to): °C

Nhân viên tiếp nhận (Acceptance staff's signature):
Người gửi (Shipper's signature):
Ngày/ giờ (Date/ Time): 18/01/24 JAN Ngày/ giờ (Date/ Time): 24 - JAN

Chú ý (Note):
1. Dán nhãn hàng vào mặt sau các kiện của tờ khai. AWB label will be pasted on behind of the origin and copy.
2. Quá trình tiếp nhận hàng hóa chỉ kết thúc khi tờ khai hoàn tất kiểm tra an ninh hàng không. The cargo acceptance is only finished, when the shipment has security checked completely.

SỐ THẺ TỰ (Serial Number): E 0003275
Đã in (Printed): Bản 01 (tên hàng): Quốc tế (tên hàng) (01 copy) (Other): Airwaybill (tên hàng) (01 copy) (Other):
Bản 02 (tên hàng): Quốc tế (tên hàng) (01 copy) (Other): Airwaybill (tên hàng) (01 copy) (Other):

Đã in (Printed): Bản 01 (tên hàng): Quốc tế (tên hàng) (01 copy) (Other): Airwaybill (tên hàng) (01 copy) (Other):
Bản 02 (tên hàng): Quốc tế (tên hàng) (01 copy) (Other): Airwaybill (tên hàng) (01 copy) (Other):

(Nguồn: Bộ phận Chứng từ Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, 2025)

Dựa trên chứng từ thực tế có thể thấy tờ khai gửi hàng thể hiện đầy đủ các thông tin liên quan đến lô hàng bao gồm: thông tin người gửi (Shipper), người nhận (Consignee), số vận đơn

hàng không (AWB), sân bay đi, sân bay đến, thông tin chuyến bay, số lượng kiện, loại hàng hóa và trọng lượng hàng hóa.

Trong trường hợp minh họa, tờ khai ghi nhận:

- Số vận đơn (AWB): 884-0001 5595
- Sân bay đi: DAD
- Sân bay đến: ICN
- Chuyến bay: WE202
- Số lượng hàng: 105 kiện
- Loại hàng: General Cargo
- Trọng lượng thực tế (Gross Weight): 750 kg
- Trọng lượng tính cước (Chargeable Weight): 750 kg.

Trong đó, thông tin về số lượng kiện và trọng lượng thực tế là dữ liệu được doanh nghiệp sử dụng để đối chiếu với dữ liệu đã xử lý trước đó trên Manifest (MNF) và bill vận chuyển nhằm đảm bảo sự thống nhất giữa dữ liệu trên hệ thống và hàng hóa thực tế đã tiếp nhận tại sân bay.

Sau khi tiếp nhận tờ khai gửi hàng, Bộ phận Chứng từ tiến hành lưu nhận chứng từ, cập nhật dữ liệu vào bảng theo dõi nội bộ và tiếp tục xử lý consol bill trên hệ thống Express & Cargo.

Tại bước này, nhân viên Chứng từ thực hiện tiếp nhận dữ liệu consol bill được hệ thống trả về sau khi hàng hóa hoàn tất tiếp nhận. Consol bill được sử dụng để tổng hợp dữ liệu của các lô hàng trong cùng chuyến và hoàn thiện thông tin vận chuyển trước khi chuyển sang bước gửi MAWB.

Sau khi hệ thống cập nhật thành công, Bộ phận Chứng từ thực hiện kiểm tra trạng thái dữ liệu, lưu nhận kết quả xử lý và cập nhật thông tin chuyến hàng vào bảng theo dõi nội bộ nhằm phục vụ các bước xử lý tiếp theo.

2.3.8. Gửi MAWB vào KakaoTalk để thực hiện thông quan đầu nhập khẩu.

Theo cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, công đoạn gửi MAWB và chuyển dữ liệu chuyến hàng để xử lý đầu nhập khẩu thuộc trách nhiệm chính của Bộ phận Chứng từ.

Trong thực tế vận hành tại doanh nghiệp, sau khi hoàn tất bước tiếp nhận tờ khai gửi hàng tại sân bay và xử lý consol bill trên hệ thống Express & Cargo, Bộ phận Chứng

từ tiếp tục thực hiện gửi MAWB (Master Air Waybill) cho đối tác đầu nhập khẩu nhằm phục vụ cho quá trình tiếp nhận và xử lý hàng hóa tại điểm đến.

MAWB là vận đơn chủ của toàn bộ lô hàng vận chuyển bằng đường hàng không, được sử dụng để xác nhận thông tin vận chuyển giữa các bên liên quan trong quá trình thực hiện chuyển hàng. Đây đồng thời là chứng từ được sử dụng để theo dõi trạng thái vận chuyển và làm căn cứ xử lý tại đầu nhập khẩu.

Trong thực tế tại doanh nghiệp, sau khi hệ thống hoàn tất cập nhật dữ liệu chuyển hàng, nhân viên Chứng từ tiến hành xuất MAWB và gửi cho đối tác thông qua Ka-
kaoTalk để chuẩn bị tiếp nhận hàng hóa khi chuyển bay đến nơi.

Hình 2.3. Hình ảnh (MAWB) tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.

884 DAD 00046056		884-00046056	
Shipper's Name and Address K&K EXPRESS INTERNATIONAL TRANSPORTATION SERVICES COMPANY LIMITED 71 NGUYEN VAN CONG STREET, 3 WARD, GO VAP DISTRICT, HCM CITY, VIETNAM		Shipper's Account Number Not Negotiable Air Waybill PARATA AIR 3F, C-dong, 165 Gonghang-daero, Gangseo-gu, Seoul, Republic of Korea (07800)	
Consignee's Name and Address Y3S GLOBAL #707, 41 DIGITAL-RO 31 GIL, GURU-GU, SEOUL, KOREA TAX CODE: 477-81-00645 / TEL: 010-4760-3693, 070-7762-1723 FAX: 0303-3444-3693 ATTN: KIM IL WOONG		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are original and have the same validity It is agreed that the goods described herein are accepted to transport under the conditions subjected to the conditions of contract on the reverse hereof of all goods may be carried by any other means including ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CARRIER INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.	
Issuing Carrier's Agent Name and City HI 365 SCM JSC		Accounting Information "FREIGHT PREPAID" NOTIFY: SAME AS CONSIGNEE	
Agent's IATA Code Account No.		Reference Number HVAE2604233	
Report of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing DA NANG, VIETNAM To By First Carrier From and Destination To By To By ICN NE Person of Destination INCHON AIRPORT, KOREA NE202 20.APR.26		Declared Value for Carriage Declared Value for Customs N.V.D N.C.V	
Handling Information TOTAL : (TWO HUNDRED ONE) PACKAGES ONLY. ONE POUCH OF DOCUMENT ATTACHED. X-RAY USED, SCI NO HAMB These commodities technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Ultimate destination Diversion contrary to U.S. law prohibited.		Amount of Insurance NIL	
No. of Pieces Gross Weight kg Net Weight kg Volume m ³ Commodity Item No. Chargeable Weight kg New Charge Total Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions in Volume)		201 1,003.0 K Q 1,003.0 4.93 4,944.79 GENERAL CARGO DIM: 45 x 25 x 25 / 65 50 x 30 x 25 / 72 40 x 20 x 20 / 64	
201 1,003.0			
Project Weight Charge Customs		Other Charge	
4,944.79		SSC:USD 17.10 ANC:USD 10.00 SECURITY MANIFEST DOC:USD 10.00	
Security Charge			
Total Weight Charge Customs		37.10	
Total Other Charges (See Carrier)		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.	
Total Freight		HI 365 SCM JSC AS AGENT FOR THE CARRIER : PARATA AIR	
Total Correct		Signature of Shipper or its Agent	
4,981.89			
Carrier's Consignment Stamp		APR. 20, 2026 DAD MS ANNIE	
First Carrier's Use only (FOR SHIPPER)		Consented on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent	

(Nguồn: Bộ phận Chứng từ Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, 2025)

Dựa trên chứng từ thực tế có thể thấy MAWB thể hiện đầy đủ các thông tin liên quan đến lô hàng và kế hoạch vận chuyển. Trong trường hợp minh họa, MAWB ghi nhận:

- Số AWB: 884-00046056
- Sân bay xuất phát: Đà Nẵng (DAD)
- Sân bay đến: Incheon (ICN)
- Chuyến bay: WE202
- Số lượng hàng: 201 kiện
- Trọng lượng thực tế: 1.003 kg
- Trọng lượng tính cước: 1.003 kg;
- Loại hàng: General Cargo.

Sau khi hoàn tất phát hành MAWB, nhân viên Chứng từ thực hiện gửi dữ liệu cho đối tác đầu nhập khẩu thông qua KakaoTalk cùng với các thông tin liên quan đến chuyến hàng như số AWB, số lượng kiện và dữ liệu consol bill. Việc gửi dữ liệu được thực hiện ngay sau khi hoàn thiện chứng từ nhằm giúp đối tác có đủ thời gian chuẩn bị tiếp nhận và xử lý hàng hóa khi chuyến bay đến nơi.

Sau khi gửi thành công, Bộ phận Chứng từ tiếp tục theo dõi phản hồi từ phía đối tác để xác nhận việc tiếp nhận dữ liệu. Trong trường hợp phát sinh điều chỉnh về dữ liệu chuyến hàng hoặc cần bổ sung thông tin, bộ phận phụ trách tiếp tục cập nhật và gửi lại để đảm bảo dữ liệu giữa các bên được thống nhất.

Sau khi nhận được xác nhận tiếp nhận từ đối tác, trạng thái chuyến hàng được cập nhật vào bảng theo dõi nội bộ của doanh nghiệp và chuyển sang bước theo dõi vận chuyển và giao hàng.

Việc gửi MAWB ngay sau khi hoàn tất xử lý dữ liệu giúp doanh nghiệp rút ngắn thời gian chuẩn bị tại đầu nhập khẩu và nâng cao khả năng phối hợp giữa các bên trong quá trình vận chuyển. Đồng thời, việc trao đổi dữ liệu trực tuyến giúp cập nhật thông tin nhanh và thuận tiện hơn. Tuy nhiên, công đoạn này vẫn phụ thuộc vào tốc độ phản hồi của đối tác và khả năng cập nhật dữ liệu kịp thời trước thời điểm hàng đến, do đó nếu phát sinh chậm trễ có thể ảnh hưởng đến tiến độ xử lý của các bước tiếp theo.

2.3.9. Vận chuyển hàng hóa, giao hàng tận nơi.

Theo cơ cấu tổ chức và phương thức vận hành tại Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, công đoạn vận chuyển hàng hóa và giao hàng tận nơi được thực hiện thông qua sự phối hợp giữa hãng hàng không, đối tác xử lý đầu nhập khẩu và Bộ phận Chứng từ của doanh nghiệp.

Trong thực tế vận hành tại doanh nghiệp, sau khi Bộ phận Chứng từ hoàn tất gửi MAWB và dữ liệu chuyển hàng cho đối tác đầu nhập khẩu, hàng hóa chính thức chuyển sang giai đoạn vận chuyển quốc tế và tổ chức giao nhận tại điểm đến.

Sau khi chuyến bay khởi hành theo kế hoạch, hàng hóa được vận chuyển từ sân bay xuất phát đến sân bay đầu nhập khẩu theo thông tin đã xác nhận trên vận đơn. Khi hàng đến nơi, đối tác đầu nhập khẩu thực hiện tiếp nhận hàng hóa và xử lý theo quy trình khai thác tại đầu đến.

Sau khi hoàn tất tiếp nhận, hàng hóa được phân loại theo từng đơn hàng và sắp xếp theo kế hoạch giao nhận của đối tác. Đối với hình thức giao tận nơi, hàng hóa tiếp tục được vận chuyển đến địa chỉ người nhận cuối cùng theo thông tin đã được xác nhận trên vận đơn.

Trong quá trình giao hàng, trạng thái đơn hàng được cập nhật theo từng giai đoạn nhằm phục vụ cho việc theo dõi tiến độ giao nhận và kiểm soát tình trạng vận chuyển thực tế.

Để hỗ trợ quá trình vận hành, Bộ phận Chứng từ của công ty tiếp tục theo dõi tiến độ xử lý thông qua dữ liệu vận chuyển và trạng thái đơn hàng được cập nhật từ hệ thống tracking. Tuy nhiên, hoạt động cập nhật trạng thái cho khách hàng và xử lý các phát sinh sau giao hàng được thực hiện ở bước tiếp theo của quy trình.

Sau khi hàng hóa được giao thành công đến người nhận, kết quả giao hàng được cập nhật để hoàn tất quá trình vận chuyển và chuyển sang bước theo dõi, xử lý sau giao hàng.

Công đoạn vận chuyển hàng hóa và giao hàng tận nơi giúp hoàn tất quá trình chuyển giao hàng hóa từ doanh nghiệp đến người nhận cuối cùng. Việc phối hợp trước giữa doanh nghiệp và đối tác đầu nhập khẩu giúp nâng cao khả năng kiểm soát tiến độ giao nhận và giảm thời gian xử lý khi hàng đến. Tuy nhiên, công đoạn này vẫn chịu ảnh hưởng bởi lịch khai thác chuyến bay, thời gian xử lý tại đầu nhập khẩu và tiến độ giao hàng thực tế của đối tác.

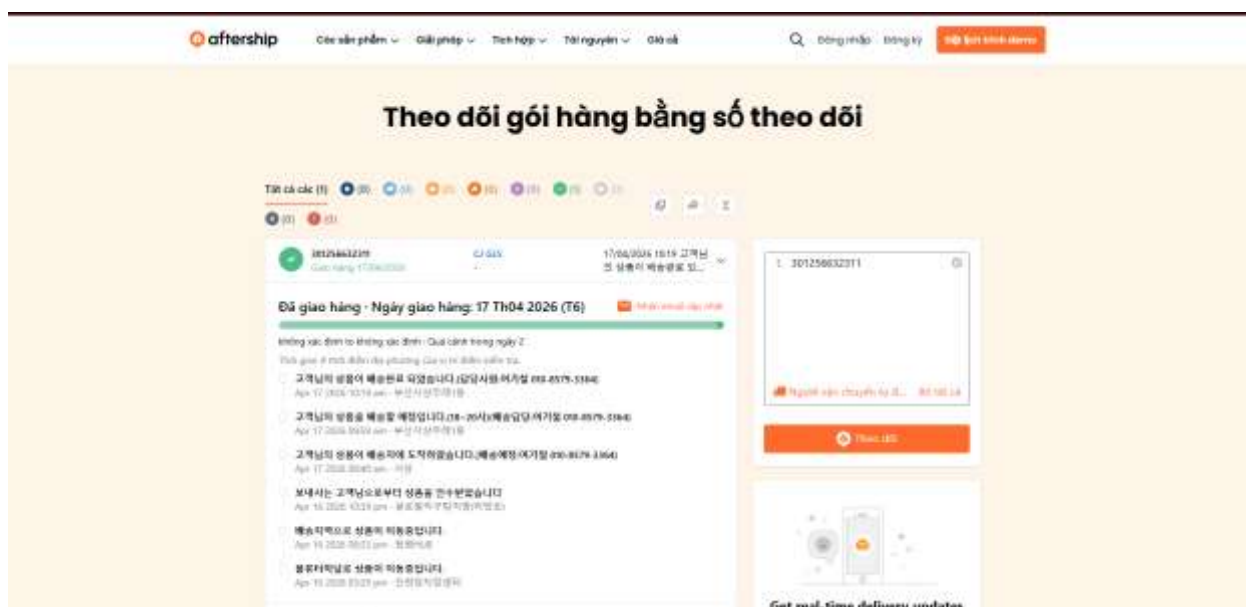
2.3.10. Theo dõi đơn hàng và xử lý khiếu nại sau giao hàng.

Theo cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, công đoạn theo dõi và xử lý sau giao hàng thuộc trách nhiệm chính của Bộ phận Chứng từ. Đây là bước cuối cùng trong quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không và được thực hiện sau khi hàng hóa đã được giao đến đầu nhập khẩu và chuyển sang quá trình giao nhận đến người nhận cuối cùng.

Trong thực tế vận hành tại doanh nghiệp, sau khi đối tác đầu nhập khẩu thực hiện giao hàng, Bộ phận Chứng từ tiếp tục theo dõi trạng thái xử lý của từng đơn hàng nhằm kiểm soát tiến độ giao nhận thực tế và cập nhật thông tin cho khách hàng hoặc đại lý.

Để thực hiện công việc này, doanh nghiệp sử dụng các ứng dụng tracking như AfterShip và CJ Logistics nhằm tra cứu trạng thái vận chuyển dựa trên số AWB hoặc mã vận chuyển tương ứng của từng lô hàng.

Hình 2.3.10.1 Giao diện theo dõi trạng thái đơn hàng trên hệ thống AfterShip



(Nguồn: Bộ phận Chứng từ Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, 2025)

Dựa trên dữ liệu tra cứu từ hệ thống tracking, nhân viên Chứng từ theo dõi toàn bộ quá trình giao nhận của đơn hàng theo từng mốc thời gian. Hệ thống thể hiện các thông tin như mã vận chuyển, trạng thái xử lý hiện tại, thời gian cập nhật và lịch sử di chuyển của hàng hóa.

Trong trường hợp minh họa, hệ thống AfterShip hiển thị trạng thái “Đã giao hàng”, đồng thời ghi nhận thời gian hoàn tất giao nhận và toàn bộ quá trình xử lý trước đó. Dữ liệu này được sử dụng làm căn cứ xác nhận tình trạng thực tế của đơn hàng trước khi cập nhật cho khách hàng.

Sau khi tiếp nhận dữ liệu tracking, Bộ phận Chứng từ tiến hành cập nhật trạng thái đơn hàng vào file Google Drive quản lý tiến độ giao hàng của doanh nghiệp.

Hình 2.3.10.2 Hình ảnh Google Drive theo dõi trạng thái đơn hàng sau giao hàng

hình	STT	NGÀY	MÃ BILL	MÃ KIẾN	TÊN NG NHẬN	DỊCH VỤ	ĐỊA CHỈ	SỐ KG	KÍCH THƯỚC	KHỐI LƯỢNG CHỐI
Đơn hàng thành công	1	18/1	500763422203	DNH16	NGO PHAN THANH TRUC		HÀN	15,74		20
Đơn hàng thành công	2	18/1	500762783755	DNH17	NGO PHAN THANH TRUC		HÀN	16,7		17
Đơn hàng thành công	3	22/1	500762671276	DNH15	최시은(崔詩恩)		HÀN	4,3		5
Đơn hàng thành công	4	22/1	500763173014	DNH18	정인영		HÀN	5,62		6
Đơn hàng thành công	5	22/1	500762586141	DNH19	정인영		HÀN	13,84		14
Đơn hàng thành công	6	22/1	500763547116	DNH20	SOD YUN JUNG		HÀN	7,64		8
Đơn hàng thành công	7	22/1	500763117401	DNH21	TRAN VAN HAI		HÀN	4,68		5
	8	4/2	5117400101	DND 01	JUAN-CHU BIDA		ĐÀI	7,54		8
	9	4/2	ET101852187VN	DNH 01	TRAN QUYNH HAN		NHẬT	10,96		11
Đơn hàng thành công	10	5/2	500762656102	DNH01	BON YOON GEUN		HÀN	4,9		5
Đơn hàng thành công	11	5/2	500763557233	DNH02	HEE-TAEK KIM		HÀN	5,48		6
Đơn hàng thành công	12	5/2	500763380934	DNH03	KANG SO YEON		HÀN	11,82		12
	13	6/2	CR550576619VN	DNH 02	YEN NHI		NHẬT	10,76		21
	14	7/2	ET101851207VN	DNH 03	NGUYEN THI PHUC		NHẬT	8		8
	15	7/2	5117498641	DND 02	LUONG MY PHUNG		ĐÀI	6,16		7
Đơn hàng thành công	16	8/2	500762720711	DNH04	PARK HEE JA		HÀN	19,84		20
Đơn hàng thành công	17	8/2	500762825184	DNH05	PARK HEE JA		HÀN	13,4		14
	18	10/2	ET101851981VN	DNH 04	NGUYEN CHI BAO		NHẬT	5,54		6
	19	11/2	3520844815	DND 03	LE THI KHANH HUYEN		ĐÀI	5,92		6
	20	11/2	3520844941	DND 04	LE TRONG DONG		ĐÀI	10,86		11
Đơn hàng thành công	21	11/2	500763179130	DNH06	NGUYEN THANH VAN		HÀN	0,94		3
Đơn hàng thành công	22	11/2	500763036761	DNH07	TRAN TRAM ANH		HÀN	6,82		7
	23	12/2	ET101851925VN	DNH 05	NGUYEN VU HA		NHẬT	7,88		8
	24	12/2	3523799381	DND 05	TRUONG THI HONG NGOC		ĐÀI	3,9		4
	25	12/2			霍先生		CHINA	0,1		1
Đơn hàng thành công	26	18/2	500762983463	DNH08	김동성		HÀN	1,48		3
	27	19/2	3532167903	DND 06	LUONG MY PHUNG		ĐÀI	9,22		10
	28	19/2	3532168065	DND 07	PHAM HONG ANH		ĐÀI	1,4		4
	29	19/2	ET1018511245VN	DNH 06	MIR LEE LEE		NHẬT	6,62		7
	30	20/2	3532167936	DND 08	NGUYEN VAN PHAT		ĐÀI	3,6		4
	31	20/2	ET1018511205VN	DNH 07	PHAN DIEU HAN		NHẬT	11,18		12
	32	11/2	3520316001	DNH 08	NGUYEN LAP KY		ĐÀI	0,14		3

(Nguồn: Bộ phận Chứng từ Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS, 2025)

Trong thực tế vận hành, file Drive được sử dụng như công cụ quản lý tập trung nhằm lưu nhận và chia sẻ tiến độ xử lý cho khách hàng hoặc đại lý.

Dựa trên dữ liệu trả về từ hệ thống tracking, nhân viên Chứng từ tiến hành nhập và cập nhật thông tin của từng đơn hàng lên Drive. Nội dung cập nhật bao gồm:

- Trạng thái giao hàng
- Ngày xử lý
- Mã bill
- Mã kiện
- Tên người nhận
- Địa điểm giao hàng
- Số kg

- **Khối lượng chốt.**

Đối với các đơn hàng đã hoàn tất giao nhận, trạng thái được cập nhật thành “Giao hàng thành công” nhằm xác nhận quá trình vận chuyển đã hoàn tất. Trường hợp đơn hàng chưa hoàn tất hoặc phát sinh thay đổi trong quá trình giao nhận, trạng thái tiếp tục được cập nhật theo tiến độ thực tế.

Việc cập nhật tập trung trên Google Drive giúp khách hàng hoặc đại lý có thể chủ động theo dõi tình trạng đơn hàng mà không cần liên hệ trực tiếp để tra cứu từng lô hàng riêng lẻ, đồng thời hỗ trợ doanh nghiệp thuận tiện hơn trong việc lưu nhận và quản lý dữ liệu vận hành.

Bên cạnh hoạt động theo dõi trạng thái đơn hàng, Bộ phận Chứng từ đồng thời thực hiện tiếp nhận và xử lý các phản hồi hoặc khiếu nại phát sinh sau giao hàng.

Trong thực tế, các phản hồi thường liên quan đến việc cần xác minh trạng thái giao hàng, yêu cầu kiểm tra lại tiến độ đơn hàng hoặc cập nhật tình trạng giao nhận. Khi tiếp nhận yêu cầu, nhân viên Chứng từ tiến hành tra cứu lại dữ liệu trên AfterShip, CJ Logistics và đối chiếu với thông tin đã cập nhật trên Drive để xác minh tình trạng thực tế.

Sau khi xác nhận thông tin, kết quả được cập nhật lại trên Drive và phản hồi cho khách hàng hoặc đại lý nhằm đảm bảo dữ liệu thống nhất giữa các bên.

Khi đơn hàng được xác nhận giao thành công và không phát sinh yêu cầu xử lý bổ sung, đơn hàng được chuyển sang trạng thái hoàn tất và kết thúc quy trình xử lý.

Công đoạn theo dõi và xử lý sau giao hàng giúp doanh nghiệp duy trì khả năng kiểm soát trạng thái đơn hàng ngay cả sau khi hàng hóa đã hoàn tất vận chuyển. Đồng thời, việc kết hợp theo dõi trên hệ thống tracking và cập nhật tập trung trên Google Drive giúp nâng cao tính minh bạch, khả năng phản hồi khách hàng và chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp. Tuy nhiên, công đoạn này vẫn phụ thuộc vào tốc độ cập nhật dữ liệu của hệ thống tracking và khả năng phối hợp với đối tác trong các trường hợp cần xác minh hoặc xử lý phát sinh.

2.4. Đánh giá chung về quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TM & DV THE SUN LOGISTICS.

2.4.1. Ưu điểm.

Qua quá trình phân tích thực trạng, có thể nhận thấy quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại Công ty THE SUN LOGISTICS đã được xây dựng tương đối hoàn chỉnh và phù hợp với đặc thù hoạt động logistics quốc tế. Trước hết, quy trình được tổ chức theo hướng chuyên môn hóa rõ ràng giữa các bộ phận, bao gồm bộ phận chứng từ, khai thác và hiện trường. Sự phân công này giúp nâng cao hiệu suất xử lý, hạn chế sai sót và đảm bảo tính liên tục trong toàn bộ quá trình xử lý lô hàng. Bên cạnh đó, công ty đã ứng dụng linh hoạt các công cụ công nghệ thông tin, tiêu biểu như hệ thống Express & Cargo trong quản lý vận đơn, Ship Track và AfterShip trong theo dõi đơn hàng, cùng với các nền tảng trao đổi thông tin như Zalo và KakaoTalk. Việc kết hợp giữa hệ thống chính thức và công cụ linh hoạt giúp nâng cao tốc độ xử lý và khả năng phản hồi trong quá trình vận hành.

Ngoài ra, quy trình nghiệp vụ được triển khai đầy đủ và có tính logic, từ khâu tiếp nhận booking, khai thác hàng hóa, lập MNF, phát hành AWB, gửi Invoice, thực hiện thông quan, cho đến theo dõi sau giao hàng. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã có sự liên kết chặt chẽ giữa lý thuyết hải quan và thực tiễn vận hành.

Đặc biệt, việc hợp tác với các đối tác như K&K Express và CJ Logistics đã giúp THE SUN LOGISTICS hình thành mô hình dịch vụ logistics tích hợp theo hướng “**door-to-door**”, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

2.4.2. Nhược điểm.

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại THE SUN LOGISTICS vẫn tồn tại một số hạn chế mang tính hệ thống, ảnh hưởng đến hiệu quả vận hành và khả năng mở rộng trong tương lai.

- Thứ nhất, quy trình còn phụ thuộc lớn vào chất lượng dữ liệu đầu vào và độ chính xác của chứng từ khách hàng cung cấp.

Trong thực tế, các thông tin phục vụ quá trình xử lý lô hàng như Commercial Invoice, Packing List, thông tin người nhận hàng, địa chỉ giao hàng, mã bưu chính, số lượng kiện hàng hoặc trọng lượng hàng hóa đều do khách hàng cung cấp. Nếu dữ liệu đầu vào không đầy đủ, không thống nhất hoặc có sai lệch giữa các chứng từ, nhân viên

phải thực hiện đối chiếu, xác minh và chỉnh sửa trước khi tiến hành lập Manifest (MNF), phát hành AWB hoặc khai báo hải quan.

Theo ghi nhận trong quá trình thực tập và trao đổi với nhân viên nghiệp vụ tại công ty, vẫn tồn tại khoảng 2–3% số lô hàng phát sinh sai sót liên quan đến chứng từ đầu vào. Các lỗi thường gặp bao gồm sai hoặc thiếu thông tin người nhận hàng (Consignee), sai mã bưu chính (Postal Code), chênh lệch số lượng kiện hàng hoặc trọng lượng giữa Invoice, Packing List và thông tin booking, hoặc mô tả hàng hóa chưa thống nhất giữa các chứng từ. Mặc dù phần lớn các sai sót này được phát hiện và điều chỉnh trước khi hàng được vận chuyển, nhưng vẫn làm tăng thời gian xử lý hồ sơ, gây áp lực cho nhân viên trong các giai đoạn cận giờ cut-off và có thể ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện lô hàng.

- Thứ hai, doanh nghiệp vẫn phụ thuộc đáng kể vào các đối tác bên ngoài trong các công đoạn cốt lõi của chuỗi dịch vụ.

Mặc dù THE SUN LOGISTICS trực tiếp thực hiện phần lớn quy trình xuất khẩu, doanh nghiệp vẫn phụ thuộc vào K&K Express trong khai báo và thông quan đầu Việt Nam, đồng thời phụ thuộc vào CJ Logistics trong tiếp nhận và giao hàng tại Hàn Quốc. Điều này làm giảm khả năng kiểm soát toàn bộ chuỗi logistics. Khi xảy ra các tình huống như chậm thông quan, yêu cầu sửa chứng từ hoặc giao hàng không thành công, công ty phải chờ phản hồi từ đối tác nên khó chủ động xử lý và ảnh hưởng đến trải nghiệm khách hàng. Đây được xem là một điểm nghẽn logistics điển hình trong mô hình vận hành hiện nay.

- Thứ ba, hệ thống quản lý dữ liệu vận hành chưa được đồng bộ và mức độ số hóa còn hạn chế.

Theo nội dung chương 3 của khóa luận, công ty hiện vẫn sử dụng kết hợp Google Sheet, Google Drive, Zalo, KakaoTalk và các file nội bộ để quản lý lô hàng, bill và trạng thái xử lý. Khi sản lượng tăng, phương thức này bắt đầu bộc lộ các hạn chế như dữ liệu phân tán, khó truy xuất, chậm đồng bộ và khó kiểm soát lịch sử chỉnh sửa. Trong môi trường logistics hàng không có áp lực thời gian cao, việc quản lý dữ liệu theo nhiều nền tảng làm giảm khả năng kiểm soát tiến độ xử lý lô hàng.

- Thứ tư, một số công đoạn trong quy trình vẫn mang tính thủ công, làm giảm khả năng đáp ứng khi sản lượng hàng hóa tăng cao.

Hiện nay, một số hoạt động như in bill, dán vận đơn lên từng kiện hàng, chụp ảnh kiện hàng và cập nhật trạng thái xử lý vẫn chủ yếu được thực hiện thủ công và phụ thuộc nhiều vào thao tác của nhân viên. Trong điều kiện sản lượng hàng hóa có xu hướng tăng theo mùa vụ như lễ, Tết, mùa nhập học hoặc các giai đoạn cao điểm thương mại điện tử, khối lượng công việc

thường tập trung lớn vào thời điểm trước giờ cut-off của chuyến bay. Điều này làm gia tăng áp lực xử lý tại các bộ phận khai thác và chứng từ, đồng thời làm giảm năng suất lao động và tăng nguy cơ phát sinh sai sót như dán sai vận đơn, thiếu kiện hàng, cập nhật sai trạng thái hoặc chậm hoàn thiện hồ sơ. Những hạn chế này không chỉ ảnh hưởng đến độ chính xác của lô hàng mà còn gây khó khăn trong công tác kiểm soát, truy xuất thông tin và duy trì chất lượng dịch vụ khi doanh nghiệp mở rộng quy mô hoạt động.

2.4.3. Phân tích nguyên nhân của các hạn chế.

2.4.3.1. Nguyên nhân khách quan.

- Thứ nhất, tác động từ môi trường kinh tế vĩ mô và sự biến động của thị trường logistics quốc tế.

Hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không chịu ảnh hưởng trực tiếp từ các biến động của nền kinh tế như tăng trưởng thương mại, giá nhiên liệu, chi phí vận tải và sự thay đổi của thị trường tiêu dùng. Trong những năm gần đây, giá nhiên liệu hàng không và các khoản phụ phí vận chuyển có xu hướng biến động liên tục làm chi phí đầu vào của doanh nghiệp tăng lên. Trong khi đó, thị trường logistics có tính cạnh tranh cao khiến doanh nghiệp khó điều chỉnh giá dịch vụ tương ứng với mức tăng chi phí thực tế. Điều này tạo áp lực lên hiệu quả vận hành và khả năng duy trì chất lượng dịch vụ.

- Thứ hai, đặc thù của hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không đòi hỏi tốc độ xử lý cao và tính chính xác tuyệt đối.

So với các phương thức vận tải khác, vận tải hàng không có thời gian khai thác ngắn và yêu cầu nghiêm ngặt về thời gian hoàn tất thủ tục trước giờ đóng hàng (cut-off). Do đó toàn bộ các công đoạn từ tiếp nhận hàng hóa, xử lý chứng từ, lập vận đơn, khai báo đến bàn giao đều phải được hoàn thành trong khoảng thời gian giới hạn. Chỉ cần một công đoạn bị chậm hoặc xuất hiện sai sót cũng có thể ảnh hưởng đến toàn bộ tiến độ của lô hàng.

- Thứ ba, yêu cầu của khách hàng ngày càng cao đối với dịch vụ logistics. Khách hàng hiện nay không chỉ quan tâm đến giá cước mà còn yêu cầu thời gian xử lý nhanh, khả năng theo dõi trạng thái đơn hàng theo thời gian thực và độ chính xác trong giao nhận. Trong khi đó, đặc điểm của hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không thường đa dạng về chủng loại, khối lượng và yêu cầu xử lý, khiến doanh nghiệp phải liên tục điều chỉnh quy trình vận hành để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

- Thứ tư, sự thay đổi thường xuyên của các quy định quản lý xuất khẩu và an ninh hàng không.

Hoạt động xuất khẩu hàng hóa phải tuân thủ nhiều quy định liên quan đến khai báo hải quan, kiểm tra an ninh, quản lý hàng hóa và chứng từ vận tải. Việc thay đổi hoặc cập nhật các yêu cầu quản lý đòi hỏi doanh nghiệp phải thường xuyên điều chỉnh quy trình và cập nhật nghiệp vụ cho nhân viên. Điều này làm tăng khối lượng công việc và áp lực trong quá trình xử lý đơn hàng.

2.4.3.2. Nguyên nhân chủ quan từ doanh nghiệp

- Thứ nhất, mức độ số hóa và liên kết dữ liệu trong doanh nghiệp chưa thực sự đồng bộ.

Trong quá trình vận hành, doanh nghiệp sử dụng nhiều nền tảng khác nhau để xử lý nghiệp vụ và trao đổi thông tin. Việc dữ liệu được phân tách trên nhiều hệ thống làm giảm khả năng kiểm soát tập trung, tăng thời gian kiểm tra và đối chiếu thông tin giữa các công đoạn. Khi phát sinh thay đổi hoặc cần truy xuất lịch sử xử lý, doanh nghiệp phải thực hiện nhiều thao tác kiểm tra thủ công, làm giảm tốc độ xử lý chung.

- Thứ hai, doanh nghiệp vẫn phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công trong quá trình vận hành.

Một số công đoạn như kiểm tra hàng hóa, in và dán vận đơn, xác nhận số kiện, cập nhật trạng thái xử lý và kiểm soát dữ liệu vẫn được thực hiện chủ yếu bằng thao tác của nhân viên. Điều này khiến hiệu quả xử lý phụ thuộc lớn vào kinh nghiệm, mức độ tập trung và khả năng phối hợp giữa các bộ phận. Khi sản lượng hàng tăng hoặc phát sinh nhiều lô hàng cùng thời điểm, nguy cơ sai sót và chậm tiến độ có xu hướng gia tăng.

- Thứ ba, khả năng phối hợp giữa các bộ phận trong chuỗi xử lý vẫn còn phụ thuộc vào trao đổi thủ công.

Quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không có sự tham gia của nhiều bộ phận như tiếp nhận đơn hàng, chứng từ, khai thác, giao nhận và theo dõi sau giao hàng. Nếu thông tin giữa các bộ phận chưa được cập nhật kịp thời hoặc chưa có cơ chế kiểm soát đồng bộ, hiệu quả xử lý sẽ bị ảnh hưởng và dễ phát sinh tình trạng xử lý lặp hoặc chậm tiến độ.

- Thứ tư, nguồn lực vận hành hiện tại chưa thực sự tối ưu để đáp ứng tốc độ tăng trưởng của sản lượng hàng hóa.

Trong các giai đoạn cao điểm, khối lượng đơn hàng tập trung lớn trong khoảng thời gian ngắn làm áp lực xử lý dồn vào các bộ phận khai thác và chứng từ. Trong khi đó, quy trình hiện tại vẫn yêu cầu nhiều thao tác kiểm tra và xác nhận thủ công nên hiệu suất xử lý chưa tăng tương ứng với tốc độ tăng sản lượng.

Nhìn chung, các nguyên nhân trên cho thấy những hạn chế của THE SUN LOGISTICS xuất phát từ cả điều kiện môi trường bên ngoài và các yếu tố nội tại trong tổ chức vận hành. Việc nhận diện rõ các nguyên nhân này sẽ là cơ sở quan trọng để đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại doanh nghiệp trong chương tiếp theo.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ XUẤT KHẨU HÀNG HÓA BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI THE SUN LOGISTICS.

3.1. Định hướng và mục tiêu hoàn thiện nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS.

Trong bối cảnh thương mại quốc tế tiếp tục mở rộng và quan hệ kinh tế giữa Việt Nam với các thị trường trên thế giới ngày càng phát triển mạnh, hoạt động xuất khẩu bằng đường hàng không đang trở thành một trong những phương thức vận chuyển quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Đối với Công ty TNHH TM VÀ DV THE SUN LOGISTICS, hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không giữ vai trò quan trọng trong cơ cấu doanh thu và sản lượng khai thác của doanh nghiệp. Vì vậy, việc xác định định hướng phát triển và mục tiêu hoàn thiện quy trình xử lý lô hàng xuất khẩu có ý nghĩa quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm thiểu rủi ro vận hành và gia tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường logistics. Trong giai đoạn phát triển sắp tới, doanh nghiệp cần tập trung xây dựng chiến lược phát triển dựa trên ba trụ cột chính gồm nâng cao chất lượng quy trình nghiệp vụ, tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý logistics và mở rộng mạng lưới hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước. Việc hoàn thiện quy trình xử lý lô hàng xuất khẩu không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu suất vận hành mà còn góp phần cải thiện mức độ hài lòng của khách hàng, tối ưu chất lượng dịch vụ và xây dựng hình ảnh doanh nghiệp chuyên nghiệp trong lĩnh vực logistics hàng không.

3.1.1. Nghiên cứu xu hướng và dự báo môi trường kinh doanh đối với hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không giai đoạn 2026–2029.

Sau đại dịch, thị trường vận tải hàng hóa bằng đường hàng không toàn cầu đang phục hồi mạnh và bước vào giai đoạn tái cấu trúc. Các báo cáo quốc tế cho thấy nhu cầu vận tải hàng hóa bằng đường hàng không (CTK) trong tháng 2 năm 2026 tăng khoảng 11,2% so với cùng kỳ năm 2025, trong khi năng lực cung ứng chỉ tăng khoảng 8–9%, phản ánh xu hướng nhu cầu tăng nhanh hơn cung tải và cải thiện hệ số sử dụng tải của các hãng. Khu vực châu Á – Thái Bình Dương, đặc biệt Đông Nam Á, được đánh giá là

một trong những động lực tăng trưởng chính khi vừa là trung tâm sản xuất hàng điện tử, công nghệ cao, vừa là thị trường tiêu dùng lớn.

Đối với Đông Nam Á, nhiều báo cáo ghi nhận sản lượng hàng hóa bằng đường hàng không đi Mỹ và châu Âu tăng ở mức hai chữ số trong những tháng đầu năm 2026, trong đó khối lượng từ Việt Nam và Thái Lan đi Mỹ có giai đoạn tăng khoảng 50% so với cùng kỳ, tập trung vào nhóm hàng điện tử, linh kiện và hàng tiêu dùng giá trị cao. Điều này cho thấy xu hướng dịch chuyển một phần luồng hàng có giá trị cao, nhạy cảm về thời gian từ đường biển sang đường hàng không hoặc các giải pháp đa phương thức trong bối cảnh một số tuyến vận tải biển gặp gián đoạn hoặc chi phí tăng. Nhìn chung, thị trường xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không giai đoạn 2026–2029 được dự báo tiếp tục tăng trưởng khá, nhất là trên các tuyến kết nối châu Á với châu Âu và Bắc Mỹ.

Tại Việt Nam, ngành hàng không và vận tải hàng hóa bằng đường hàng không đang phục hồi vượt mức trước đại dịch. Cơ quan quản lý ước tính năm 2025 tổng sản lượng hàng hóa qua các cảng hàng không đạt khoảng 1,5 triệu tấn và đặt mục tiêu năm 2026 khoảng 1,6 triệu tấn hàng hóa, tương đương mức tăng khoảng 13–15% so với năm 2025, cùng với khoảng 95 triệu hành khách. Riêng quý I năm 2026, sản lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường hàng không được ghi nhận khoảng 392 nghìn tấn, tăng trên 19% so với cùng kỳ; vận chuyển quốc tế chiếm tỷ trọng chủ yếu. Nếu duy trì tốc độ tăng trưởng bình quân 10–12%/năm, đến năm 2029 tổng sản lượng hàng hóa hàng không có thể vượt 2,1 triệu tấn, tạo nền tảng nhu cầu tương đối bền vững cho hoạt động xuất khẩu bằng đường hàng không.

Về cơ cấu hàng hóa, xuất khẩu bằng đường hàng không của Việt Nam chủ yếu là các nhóm hàng có giá trị gia tăng cao và yêu cầu thời gian giao hàng nhanh như hàng điện tử, linh kiện, thiết bị công nghệ cao, dệt may và thời trang trung – cao cấp, một số mặt hàng nông – thủy sản chế biến, hoa tươi, cùng với hàng thương mại điện tử, chuyển phát nhanh, hàng mẫu, tài liệu. Giá trị hàng hóa vận chuyển bằng đường hàng không chiếm khoảng một phần tư tổng giá trị xuất khẩu dù khối lượng chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ, cho thấy vai trò đặc biệt của phương thức này trong chuỗi cung ứng sản phẩm giá trị cao, nhạy cảm về thời gian. Các tuyến trọng điểm vẫn là Đông Bắc Á, Bắc Mỹ (đặc biệt Hoa Kỳ) và châu Âu, là những thị trường có nhu cầu ổn định đối với dịch vụ vận chuyển nhanh và đúng giờ.

Bên cạnh triển vọng tăng trưởng, thị trường xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không giai đoạn 2026–2029 chịu ảnh hưởng mạnh từ môi trường kinh doanh bên ngoài. Ở trong nước, môi trường chính trị – pháp luật cơ bản ổn định, Nhà nước tiếp tục đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế, phát triển hạ tầng hàng không và logistics, hoàn thiện pháp luật về hàng không dân dụng, hải quan, thuế xuất nhập khẩu và triển khai hải quan điện tử, dịch vụ công trực tuyến, góp phần giảm thời gian và chi phí thủ tục cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, trên bình diện quốc tế, căng thẳng địa chính trị, đặc biệt tại Trung Đông, làm gia tăng rủi ro gián đoạn tuyến bay, hạn chế không phận và biến động mạnh giá nhiên liệu. Trong một số giai đoạn năm 2026, giá dầu Brent dao động quanh 100–110 USD/thùng, trong khi giá nhiên liệu máy bay Jet A1 có những tuần tăng hơn 50% so với tuần trước, lên trên 150 USD/thùng, thậm chí có thời điểm dao động trong khoảng 190–240 USD/thùng. Với việc nhiên liệu chiếm khoảng 25–30% tổng chi phí khai thác, chi phí vận hành của các hãng hàng không có thể tăng 50–60%, buộc họ phải điều chỉnh phụ phí nhiên liệu, giá cước và tối ưu mạng lưới đường bay; chi phí logistics hàng không của doanh nghiệp xuất khẩu vì vậy có xu hướng tăng.

Về mặt công nghệ, xu hướng chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ trong logistics hàng không diễn ra mạnh mẽ, tạo cả cơ hội và sức ép đối với doanh nghiệp. Các hệ thống quản lý vận tải, quản lý kho, nền tảng khai báo hải quan điện tử, trao đổi dữ liệu với hãng hàng không giúp giảm sai sót, rút ngắn thời gian xử lý và tăng minh bạch. Hệ thống VNACCS/VCIS hỗ trợ thông quan điện tử, cùng với việc cơ quan quản lý đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong quản lý hoạt động bay, an ninh an toàn, quản lý hàng hóa, tạo điều kiện cho doanh nghiệp logistics triển khai theo dõi lô hàng theo thời gian thực, chia sẻ chứng từ điện tử với khách hàng. Giai đoạn 2026–2029, các ứng dụng trí tuệ nhân tạo, phân tích dữ liệu lớn, tự động hóa kho bãi được dự báo tiếp tục gia tăng, tạo lợi thế cho doanh nghiệp biết đầu tư và khai thác công nghệ.

Ngoài ra, biến đổi khí hậu và yêu cầu giảm phát thải khiến ngành hàng không chịu áp lực sử dụng nhiên liệu hàng không bền vững và tuân thủ các chuẩn mực môi trường nghiêm ngặt hơn, chi phí tuân thủ về dài hạn có xu hướng phản ánh vào giá cước. Cùng với đó, sự phổ biến của Internet, mạng xã hội và thương mại điện tử khiến người tiêu dùng quen với mua sắm xuyên biên giới, ưu tiên dịch vụ trọn gói, minh bạch thông tin, có thể theo dõi lô hàng theo thời gian thực, đặt ra yêu cầu cao hơn về chất lượng dịch vụ và trải nghiệm khách hàng.

Từ các phân tích trên, có thể thấy giai đoạn 2026–2029, thị trường xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không vừa có tiềm năng tăng trưởng đáng kể về sản lượng và giá trị, vừa tiềm ẩn nhiều rủi ro về chi phí và môi trường kinh doanh. Các doanh nghiệp logistics hàng không như THE SUN LOGISTICS cần đồng thời tận dụng xu hướng tăng nhu cầu, cơ cấu hàng hóa giá trị cao và mở rộng thị trường, đồng thời chủ động quản trị rủi ro về giá nhiên liệu, địa chính trị, yêu cầu công nghệ và môi trường, trên cơ sở đó xây dựng chiến lược sản phẩm, tuyến bay, đối tác và đầu tư công nghệ phù hợp.

3.1.2 Định hướng và mục tiêu phát triển chung của công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS trong năm 2026-2029.

Trong giai đoạn 2026–2029, CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS định hướng phát triển theo hướng “chuyên sâu – ổn định – bền vững”, tiếp tục tập trung vào hoạt động giao nhận và xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, đồng thời từng bước mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao chất lượng dịch vụ logistics. Trong bối cảnh nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế và thương mại điện tử xuyên biên giới tiếp tục gia tăng, doanh nghiệp định hướng xây dựng quy trình vận hành theo hướng chuyên nghiệp hơn, tăng khả năng kiểm soát dữ liệu, nâng cao hiệu suất xử lý lô hàng và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý vận hành nhằm đáp ứng tốc độ tăng trưởng sản lượng trong những năm tới.

Về mục tiêu kinh doanh, công ty đặt mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân khoảng 15–20%/năm trong giai đoạn 2026–2029. Theo định hướng này, doanh thu năm 2026 dự kiến đạt khoảng 45–47 tỷ đồng, tăng khoảng 18–22% so với năm 2025. Đến năm 2027, doanh thu có thể đạt khoảng 53–56 tỷ đồng, tiếp tục tăng khoảng 15–18% so với năm trước. Trong giai đoạn 2028–2029, doanh nghiệp định hướng duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định khoảng 15%/năm, hướng tới quy mô doanh thu khoảng 65–75 tỷ đồng vào năm 2029. Trong cơ cấu doanh thu, dịch vụ giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không tiếp tục giữ vai trò chủ lực, đồng thời doanh nghiệp từng bước gia tăng tỷ trọng doanh thu từ các dịch vụ hỗ trợ như khai báo hải quan, trucking, lưu kho và các dịch vụ logistics giá trị gia tăng nhằm nâng cao khả năng sinh lời và giảm mức độ phụ thuộc vào biến động cước vận tải hàng không.

Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng doanh thu, THE SUN LOGISTICS cũng định hướng nâng cao hiệu quả kinh doanh thông qua việc kiểm soát chi phí vận hành và tối

ưu hóa nguồn lực nội bộ. Công ty đặt mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng lợi nhuận sau thuế tương ứng khoảng 15–18%/năm trong giai đoạn 2026–2029. Theo đó, lợi nhuận sau thuế năm 2026 dự kiến đạt khoảng 8,5–9 tỷ đồng, đến năm 2027 có thể đạt khoảng 10–11 tỷ đồng và hướng tới mức khoảng 12–15 tỷ đồng vào năm 2029 trong điều kiện thị trường thuận lợi. Để đạt được mục tiêu này, doanh nghiệp định hướng giảm dần các thao tác thủ công trong quy trình nghiệp vụ, tăng cường số hóa dữ liệu vận hành, nâng cao năng suất lao động và hạn chế các chi phí phát sinh do sai sót chứng từ hoặc chậm xử lý lô hàng.

Ngoài ra, công ty cũng định hướng mở rộng mạng lưới khách hàng và nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua việc cải thiện chất lượng dịch vụ, tăng khả năng phối hợp giữa các bộ phận và nâng cao mức độ chủ động trong quá trình xử lý nghiệp vụ. Đồng thời, doanh nghiệp tiếp tục duy trì mối quan hệ hợp tác với các hãng hàng không, đại lý và đối tác logistics nhằm đảm bảo tính ổn định của chuỗi dịch vụ và nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế trong thời gian tới.

3.1.3. Mục tiêu phát triển hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TNHH & DV THE SUN LOGISTICS.

Trong giai đoạn 2026–2029, CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS định hướng phát triển hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không theo hướng mở rộng quy mô khai thác, đa dạng hóa thị trường và nâng cao chất lượng dịch vụ logistics. Sau khi chính thức đưa chi nhánh thứ hai tại Hà Nội vào hoạt động từ đầu năm 2026, doanh nghiệp định hướng khai thác mạnh hơn thị trường khu vực phía Bắc nhằm mở rộng nguồn khách hàng, gia tăng sản lượng hàng hóa xuất khẩu và nâng cao khả năng kết nối với các tuyến vận chuyển quốc tế.

Việc mở rộng chi nhánh tại Hà Nội giúp công ty tăng khả năng tiếp cận các khách hàng cá nhân, doanh nghiệp thương mại điện tử và khách hàng xuất khẩu tại khu vực miền Bắc thay vì chỉ tập trung chủ yếu tại khu vực miền Trung như trước đây. Đồng thời, doanh nghiệp có thể chủ động hơn trong việc gom hàng, xử lý booking và khai thác các tuyến bay quốc tế từ sân bay Nội Bài, qua đó nâng cao năng lực vận hành và mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ logistics.

Bên cạnh việc mở rộng phạm vi hoạt động trong nước, THE SUN LOGISTICS cũng định hướng tiếp tục phát triển hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không sang các thị trường quốc tế có nhu cầu vận chuyển lớn như Hàn Quốc, Nhật Bản,

Đài Loan, Úc và Hoa Kỳ. Trong đó, Hàn Quốc tiếp tục được xác định là thị trường trọng điểm do nhu cầu vận chuyển hàng hóa, hàng tiêu dùng và hàng thương mại điện tử giữa Việt Nam và Hàn Quốc vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định. Đồng thời, công ty cũng từng bước mở rộng khai thác sang các thị trường mới nhằm đa dạng hóa nguồn khách hàng và giảm mức độ phụ thuộc vào một thị trường khai thác duy nhất.

Ngoài mục tiêu mở rộng thị trường, doanh nghiệp còn định hướng phát triển theo chiều sâu thông qua việc nâng cao chất lượng dịch vụ và tối ưu quy trình vận hành. Công ty định hướng tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý dữ liệu, đồng bộ hóa hệ thống xử lý lô hàng và từng bước giảm các thao tác thủ công nhằm nâng cao năng suất lao động và khả năng kiểm soát tiến độ xử lý hàng hóa.

Trong dài hạn, THE SUN LOGISTICS hướng tới mục tiêu xây dựng hệ thống vận hành ổn định, mở rộng mạng lưới khách hàng và nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, từng bước khẳng định vị thế của doanh nghiệp trên thị trường logistics quốc tế.

3.2. Đề xuất các giải pháp quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại công ty TM & DV THE SUN LOGISTICS.

3.2.1. Giải pháp nâng cao hiệu quả kiểm soát dữ liệu đầu vào và tối ưu xử lý chứng từ.

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Qua quá trình phân tích thực trạng tại Chương 2 cho thấy mặc dù CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS đã xây dựng biểu mẫu tiếp nhận thông tin và duy trì quy trình kiểm tra chứng từ trước khi lập Manifest (MNF) và phát hành vận đơn hàng không (AWB), tuy nhiên tỷ lệ sai sót dữ liệu đầu vào vẫn còn tồn tại trong quá trình xử lý lô hàng. Những sai lệch thường phát sinh ở các nội dung như thông tin hàng hóa, số lượng kiện, trọng lượng thực tế, thông tin người nhận hoặc sự không đồng nhất giữa Commercial Invoice với dữ liệu được cập nhật trên hệ thống.

Do đặc thù của hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không yêu cầu thời gian xử lý ngắn và toàn bộ chứng từ phải hoàn thiện trước thời điểm đóng hàng (cut-off), việc điều chỉnh dữ liệu thường diễn ra trong khoảng thời gian rất ngắn trước giờ bay. Khi đó bộ phận chứng từ phải đồng thời thực hiện nhiều thao tác như cập nhật

Manifest, chỉnh sửa vận đơn hoặc đối chiếu lại hồ sơ, làm tăng áp lực xử lý và ảnh hưởng đến tiến độ vận hành chung.

Ngoài ra, công tác kiểm tra dữ liệu hiện nay vẫn phụ thuộc tương đối nhiều vào kinh nghiệm của nhân viên và chưa có cơ chế thống kê, đánh giá lỗi theo từng nhóm dữ liệu. Điều này làm giảm khả năng kiểm soát chất lượng chứng từ và gây khó khăn trong việc nhận diện nguyên nhân sai sót lặp lại.

Xuất phát từ thực trạng trên, việc nâng cao hiệu quả kiểm soát dữ liệu đầu vào và tối ưu hóa hoạt động xử lý chứng từ được xem là giải pháp cần thiết nhằm nâng cao độ chính xác của quy trình, giảm áp lực vận hành và cải thiện hiệu quả xử lý lô hàng.

❖ Nội dung giải pháp

Để nâng cao hiệu quả kiểm soát dữ liệu đầu vào và hạn chế sai sót chứng từ, Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS cần xây dựng biểu mẫu thông tin chuẩn và quy định rõ các dữ liệu bắt buộc khách hàng cung cấp ngay từ giai đoạn tiếp nhận yêu cầu dịch vụ. Nhân viên phụ trách cần thực hiện đối chiếu chéo giữa Invoice, Packing List, Booking Confirmation và các chứng từ liên quan trước khi lập Manifest (MNF), phát hành AWB hoặc khai báo hải quan nhằm phát hiện kịp thời các sai lệch về thông tin người nhận, mã bưu chính, số lượng kiện hàng và trọng lượng hàng hóa.

Bên cạnh đó, công ty nên xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng thường xuyên để lưu trữ các thông tin đã được xác thực, giúp giảm thời gian nhập liệu lặp lại và hạn chế sai sót phát sinh. Đồng thời, cần đẩy mạnh số hóa chứng từ và ứng dụng các công cụ hỗ trợ kiểm tra dữ liệu nhằm nâng cao độ chính xác trong quá trình xử lý nghiệp vụ.

Việc triển khai giải pháp này không chỉ góp phần giảm tỷ lệ sai sót chứng từ phát sinh từ dữ liệu đầu vào mà còn giúp rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ của mỗi lô hàng, nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận và bảo đảm tiến độ thực hiện các lô hàng xuất khẩu bằng đường hàng không.

❖ Cách thức thực hiện

Trong giai đoạn đầu, doanh nghiệp cần tiến hành rà soát toàn bộ lịch sử điều chỉnh chứng từ trong khoảng thời gian từ 6–12 tháng gần nhất để xác định nhóm lỗi phổ biến và các công đoạn phát sinh sai sót nhiều nhất.

Sau đó, công ty xây dựng bộ tiêu chí đánh giá dữ liệu và triển khai thử nghiệm đối với một số nhóm lô hàng trong thời gian khoảng từ 1–2 tháng.

Trong quá trình thử nghiệm, bộ phận chứng từ sẽ trực tiếp ghi nhận:

- Số lần chỉnh sửa chứng từ;
- Thời gian xử lý;

- Tỷ lệ hoàn thành trước cut-off;
- Mức độ phù hợp của bộ tiêu chí.

Sau giai đoạn thử nghiệm, doanh nghiệp tổng hợp kết quả, điều chỉnh các nội dung chưa phù hợp và triển khai áp dụng chính thức cho toàn bộ quy trình.

❖ Điều kiện thực hiện và chi phí dự kiến

Để triển khai giải pháp này, doanh nghiệp cần chuẩn bị nguồn lực nhân sự, công cụ lưu trữ dữ liệu và kế hoạch đào tạo nội bộ.

❖ Chi phí dự kiến bao gồm:

- Thiết kế biểu mẫu quản trị dữ liệu và KPI: 2–5 triệu đồng.
- Đào tạo nhân viên và triển khai thử nghiệm: 3–5 triệu đồng.
- Chi phí theo dõi và đánh giá: 2–3 triệu đồng.

Tổng chi phí giai đoạn đầu dự kiến khoảng 7–13 triệu đồng.

Mức đầu tư này được đánh giá phù hợp với quy mô hiện tại của THE SUN LOGISTICS và có khả năng triển khai trong ngắn hạn mà không làm ảnh hưởng lớn đến hoạt động vận hành của doanh nghiệp

3.2.2. Giải pháp tăng khả năng chủ động và giảm mức độ phụ thuộc vào đối tác trong chuỗi dịch vụ.

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Qua kết quả phân tích tại Chương 2 cho thấy mặc dù CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS trực tiếp thực hiện phần lớn các công đoạn trong quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, tuy nhiên doanh nghiệp vẫn phụ thuộc tương đối lớn vào các đơn vị phối hợp trong một số khâu cốt lõi của chuỗi dịch vụ. Cụ thể, hoạt động khai báo và thông quan đầu Việt Nam được thực hiện thông qua K&K Express, trong khi hoạt động tiếp nhận và giao hàng đầu nhập khẩu được thực hiện bởi CJ Logistics.

Việc hợp tác với các đơn vị chuyên môn mang lại nhiều lợi ích như tiết kiệm chi phí đầu tư ban đầu, tận dụng hệ thống khai thác sẵn có và tăng tốc độ mở rộng dịch vụ. Tuy nhiên, mô hình này cũng tạo ra hạn chế nhất định khi doanh nghiệp chưa thể kiểm soát hoàn toàn tiến độ xử lý của toàn bộ chuỗi logistics.

Trong thực tế vận hành, khi phát sinh các tình huống như thay đổi chứng từ, chậm xác nhận thông quan, phát sinh kiểm tra hàng hóa hoặc giao hàng không thành công,

doanh nghiệp thường phải chờ phản hồi và cập nhật từ đơn vị phối hợp trước khi tiếp tục xử lý các bước tiếp theo. Điều này khiến thời gian phản ứng của doanh nghiệp bị kéo dài, giảm tính linh hoạt trong điều phối lô hàng và ảnh hưởng trực tiếp đến trải nghiệm của khách hàng.

Đặc biệt, đối với hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không – nơi thời gian xử lý ngắn và yêu cầu cập nhật liên tục – việc thiếu cơ chế theo dõi tập trung dễ làm phát sinh tình trạng chậm xử lý, khó kiểm soát trạng thái lô hàng và gia tăng áp lực cho các bộ phận vận hành.

Do đó, thay vì thay đổi mô hình hợp tác hiện tại hoặc đầu tư thay thế hoàn toàn các đơn vị phối hợp, doanh nghiệp cần tập trung vào giải pháp nâng cao khả năng kiểm soát và tăng mức độ chủ động trong quá trình phối hợp xử lý.

❖ Nội dung giải pháp

Để giảm sự phụ thuộc vào đơn vị khai thuê hải quan và nâng cao tính chủ động trong quá trình xử lý lô hàng xuất khẩu, Công ty TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS cần từng bước nâng cao năng lực thực hiện các nghiệp vụ hải quan ngay tại doanh nghiệp. Trong thời gian tới, công ty nên đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên có đủ kiến thức chuyên môn về thủ tục hải quan, từ đó chủ động thực hiện các công việc như kiểm tra hồ sơ, chuẩn bị chứng từ và tiến tới trực tiếp khai báo hải quan đối với các lô hàng phù hợp.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần xây dựng cơ chế đánh giá định kỳ đối với các đơn vị khai thuê hải quan thông qua các tiêu chí như tỷ lệ sai sót chứng từ, thời gian xử lý hồ sơ, khả năng phối hợp xử lý phát sinh và mức độ đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Trường hợp đối tác thường xuyên xảy ra sai sót, làm chậm tiến độ thông quan hoặc ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ của công ty, doanh nghiệp cần xem xét thay thế bằng các đối tác có năng lực và mức độ chuyên nghiệp cao hơn.

Việc chủ động hơn trong hoạt động khai báo hải quan và kiểm soát chặt chẽ chất lượng dịch vụ của các đối tác sẽ giúp công ty giảm thiểu rủi ro trong quá trình thực hiện lô hàng, nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bên và tăng tính cạnh tranh trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

❖ Điều kiện và cách thức thực hiện giải pháp

Để thực hiện giải pháp này, công ty cần xây dựng lộ trình nâng cao năng lực nghiệp vụ hải quan cho đội ngũ nhân viên thông qua các chương trình đào tạo chuyên môn, cập nhật thường xuyên các quy định pháp luật về hải quan và xuất nhập khẩu. Đồng thời, doanh nghiệp cần đầu tư cơ sở dữ liệu nghiệp vụ và chuẩn hóa quy trình xử lý hồ sơ nhằm tạo nền tảng cho việc từng bước chủ động thực hiện các công việc liên quan đến khai báo hải quan.

Trong giai đoạn đầu, công ty vẫn duy trì hợp tác với đơn vị khai thuê hải quan hiện tại nhưng tăng cường kiểm soát chất lượng dịch vụ thông qua việc theo dõi tỷ lệ sai sót chứng từ, thời gian xử lý hồ sơ và khả năng phối hợp khi phát sinh sự cố. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp có thể đánh giá mức độ đáp ứng của đối tác và xây dựng tiêu chí lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ phù hợp.

Về lâu dài, công ty cần từng bước chủ động thực hiện các công đoạn liên quan đến chuẩn bị hồ sơ và khai báo hải quan đối với các lô hàng phù hợp nhằm giảm sự phụ thuộc vào bên thứ ba. Trường hợp đối tác khai thuê hải quan thường xuyên xảy ra sai sót, làm chậm tiến độ thông quan hoặc ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp, công ty cần xem xét thay thế bằng đối tác có năng lực tốt hơn nhằm bảo đảm tính ổn định và hiệu quả của quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

❖ Điều kiện thực hiện và chi phí dự kiến

Để thực hiện giải pháp, công ty cần có sự hỗ trợ từ Ban Giám đốc trong việc xây dựng kế hoạch đào tạo nghiệp vụ hải quan cho nhân viên, đồng thời ban hành các tiêu chí đánh giá chất lượng đối với đơn vị khai thuê hải quan đang hợp tác. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần chuẩn hóa quy trình phối hợp giữa bộ phận chứng từ và đối tác nhằm tăng cường khả năng kiểm soát hồ sơ và hạn chế các sai sót phát sinh trong quá trình khai báo.

Về chi phí, giải pháp chủ yếu tập trung vào hoạt động đào tạo và nâng cao năng lực nhân sự nên không đòi hỏi nguồn vốn đầu tư lớn. Công ty có thể bố trí kinh phí khoảng 5–10 triệu đồng/năm cho các khóa đào tạo ngắn hạn, tài liệu nghiệp vụ và hoạt động cập nhật quy định pháp luật về hải quan. Ngoài ra, việc xây dựng hệ thống đánh giá đối tác chủ yếu được thực hiện nội bộ nên không phát sinh nhiều chi phí. Nhìn chung, đây là giải pháp có tính khả thi cao, phù hợp với điều kiện nguồn lực hiện có của doanh nghiệp và có thể triển khai từng bước trong ngắn hạn.

3.2.3. Giải pháp đẩy mạnh ứng dụng công nghệ và hoàn thiện hệ thống quản lý dữ liệu vận hành.

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Qua phân tích thực trạng tại Chương 2 cho thấy THE SUN LOGISTICS hiện vẫn chủ yếu sử dụng Google Sheet và Google Drive để quản lý dữ liệu lô hàng, file bill, mã bill và cập nhật trạng thái xử lý hàng hóa. Tuy nhiên, khi sản lượng hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tăng nhanh, phương thức quản lý này bắt đầu bộc lộ nhiều hạn chế như đây bộ nhớ lưu trữ, dữ liệu phân tán trên nhiều file khác nhau, chậm đồng bộ

dữ liệu và khó kiểm soát thay đổi thông tin trong các giai đoạn cao điểm trước giờ cut-off.

Đối với hoạt động logistics hàng không, tốc độ xử lý dữ liệu và khả năng cập nhật thông tin theo thời gian thực có vai trò đặc biệt quan trọng do thời gian xử lý lô hàng thường ngắn và áp lực xử lý tập trung cao trước giờ bay. Vì vậy, việc tiếp tục quản lý dữ liệu bằng phương pháp thủ công sẽ ảnh hưởng đến khả năng kiểm soát tiến độ xử lý lô hàng và hiệu quả vận hành của doanh nghiệp.

❖ Nội dung giải pháp

Doanh nghiệp cần từng bước chuyển đổi từ phương thức quản lý dữ liệu thủ công sang hệ thống quản lý dữ liệu tập trung nhằm nâng cao khả năng kiểm soát thông tin và đồng bộ dữ liệu giữa các bộ phận.

Trước hết, doanh nghiệp cần nâng cấp hệ thống lưu trữ dữ liệu từ Google Drive thông thường sang Google Workspace Business nhằm mở rộng dung lượng lưu trữ, tăng khả năng bảo mật và hỗ trợ đồng bộ dữ liệu giữa các bộ phận chứng từ, khai thác và khai báo hải quan.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần triển khai hệ thống quản lý dữ liệu vận hành thông qua AppSheet hoặc các phần mềm quản lý logistics chuyên biệt như Fast Accounting Logistics, Sapo Enterprise hoặc phần mềm quản lý vận đơn nội bộ tích hợp với Google Workspace. Các hệ thống này cho phép doanh nghiệp quản lý tập trung dữ liệu booking, mã AWB, Manifest, trạng thái xử lý lô hàng, lịch sử chỉnh sửa dữ liệu và tiến độ thông quan trên cùng một nền tảng.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần xây dựng chức năng cảnh báo tự động đối với các trường hợp:

- Thiếu dữ liệu booking.
- Sai lệch thông tin người nhận.
- Chưa hoàn tất khai báo hải quan.
- Lô hàng cận giờ cut-off.
- Chưa phát hành AWB hoặc chưa bàn giao hàng vào kho sân bay.

Việc áp dụng cơ chế cảnh báo tự động sẽ giúp bộ phận chứng từ và khai thác chủ động xử lý phát sinh trước giờ bay, hạn chế nguy cơ rớt tải và chậm thông quan.

Đồng thời, doanh nghiệp cần áp dụng cơ chế phân quyền dữ liệu giữa các bộ phận nhằm hạn chế tình trạng chỉnh sửa chồng chéo hoặc sai lệch dữ liệu trong quá trình vận hành.

❖ Cách thức thực hiện

Trong giai đoạn đầu, doanh nghiệp cần tiến hành rà soát và chuẩn hóa toàn bộ dữ liệu lô hàng hiện đang lưu trữ trên các Google Sheet khác nhau nhằm xây dựng cơ sở dữ liệu tập trung phục vụ quá trình chuyển đổi hệ thống.

Sau đó, doanh nghiệp tiến hành nâng cấp hệ thống Google Workspace Business và triển khai thử nghiệm AppSheet hoặc phần mềm quản lý logistics nội bộ đối với tuyến hàng xuất khẩu Hàn Quốc trong thời gian từ 1–2 tháng.

Trong quá trình thử nghiệm, bộ phận chứng từ, khai thác và khai báo hải quan sẽ trực tiếp sử dụng hệ thống mới nhằm đánh giá:

- Tốc độ xử lý dữ liệu.
- Khả năng đồng bộ thông tin.
- Hiệu quả cảnh báo cut-off.
- Khả năng truy xuất lịch sử xử lý lô hàng.
- Mức độ phù hợp với quy trình vận hành thực tế.

Sau giai đoạn thử nghiệm, doanh nghiệp tiến hành điều chỉnh các chức năng chưa phù hợp trước khi mở rộng áp dụng cho toàn bộ hoạt động xử lý hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không.

❖ Điều kiện thực hiện và chi phí dự kiến

Để triển khai giải pháp này, doanh nghiệp cần có ngân sách đầu tư cho hệ thống lưu trữ dữ liệu, phần mềm quản lý vận hành và đào tạo nhân sự sử dụng hệ thống mới.

Chi phí triển khai giải pháp được xây dựng trên cơ sở tham khảo mức giá phần mềm quản lý dữ liệu và phần mềm logistics phổ biến trên thị trường hiện nay.

Cụ thể:

- Chi phí Google Workspace Business Standard dao động khoảng 250.000–350.000 đồng/người/tháng.
- Chi phí triển khai AppSheet hoặc hệ thống quản lý nội bộ cơ bản dao động khoảng 10–20 triệu đồng tùy chức năng.

- Đối với các phần mềm quản lý logistics chuyên biệt có tích hợp quản lý AWB, tracking lô hàng và cảnh báo tiến độ xử lý, chi phí triển khai có thể dao động khoảng 20–50 triệu đồng tùy quy mô sử dụng.
- Chi phí đào tạo nhân sự và vận hành thử nghiệm hệ thống khoảng 5–10 triệu đồng.

Tổng chi phí triển khai giai đoạn đầu dự kiến khoảng 30–60 triệu đồng với thời gian thử nghiệm và hoàn thiện hệ thống từ 2–4 tháng.

Mức chi phí trên được đánh giá tương đối phù hợp với quy mô hoạt động hiện tại của THE SUN LOGISTICS và có tính khả thi trong điều kiện doanh nghiệp đang từng bước chuyển đổi số hoạt động logistics hàng không quốc tế.

3.2.4. Giải pháp chuẩn hóa thao tác nghiệp vụ và nâng cao năng lực xử lý trong giai đoạn cao điểm.

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Qua đánh giá tại Chương 2 cho thấy một số công đoạn trong quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS hiện vẫn được thực hiện theo phương thức thủ công và phụ thuộc nhiều vào thao tác của nhân viên. Các hoạt động như in bill, dán vận đơn lên từng kiện hàng, chụp ảnh xác nhận kiện hàng và cập nhật trạng thái xử lý hiện chưa được chuẩn hóa và tự động hóa hoàn toàn.

Trong điều kiện sản lượng hàng hóa tăng theo mùa vụ hoặc tập trung cao trước thời điểm cut-off, khối lượng công việc thường dồn vào cùng một khoảng thời gian ngắn, làm gia tăng áp lực cho bộ phận khai thác và chứng từ. Điều này không chỉ làm giảm năng suất lao động mà còn làm tăng nguy cơ phát sinh sai sót như dán sai vận đơn, thiếu kiện hàng, cập nhật sai trạng thái hoặc chậm hoàn thiện hồ sơ xử lý.

Do đó, doanh nghiệp cần triển khai giải pháp theo hướng chuẩn hóa thao tác nghiệp vụ và nâng cao khả năng xử lý khi sản lượng tăng thay vì tiếp tục mở rộng khối lượng công việc theo phương thức thủ công.

❖ Nội dung giải pháp

Doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống vận hành theo hướng chuẩn hóa quy trình thao tác và giảm phụ thuộc vào xử lý cá nhân.

Trước hết, công ty cần xây dựng quy trình thao tác chuẩn (Standard Operating Procedure – SOP) cho từng công đoạn trong quy trình xử lý hàng hóa. Mỗi công đoạn cần quy định rõ:

- Người chịu trách nhiệm thực hiện;
- Trình tự thao tác;
- Thời gian xử lý tiêu chuẩn;
- Tiêu chí kiểm tra kết quả đầu ra.

Đối với công đoạn in bill và dán vận đơn, doanh nghiệp cần áp dụng nguyên tắc kiểm tra hai bước trước khi bàn giao hàng nhằm hạn chế tình trạng dán nhầm mã bill hoặc thiếu kiện.

Đối với công đoạn chụp ảnh và cập nhật trạng thái xử lý, doanh nghiệp cần chuẩn hóa quy định đặt tên file, thời điểm cập nhật và nội dung cập nhật nhằm bảo đảm khả năng truy xuất thông tin sau này.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp nên xây dựng bảng phân bổ nhân sự linh hoạt theo khung giờ xử lý, đặc biệt tại các thời điểm cao điểm trước giờ cut-off nhằm tránh tình trạng quá tải cục bộ.

Ngoài ra, công ty cần áp dụng KPI vận hành để đo lường hiệu quả xử lý, bao gồm:

- Tỷ lệ sai sót khi dán bill;
- Tỷ lệ thiếu kiện;
- Thời gian xử lý trung bình trên mỗi lô hàng;
- Tỷ lệ hoàn thành trước cut-off;
- Số lượng lô hàng xử lý trên mỗi nhân sự.

Việc chuẩn hóa thao tác sẽ giúp giảm sự phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân, tăng tính đồng nhất trong vận hành và nâng cao khả năng mở rộng quy mô xử lý.

❖ Điều kiện và cách thức thực hiện giải pháp

Để triển khai giải pháp này, doanh nghiệp cần rà soát toàn bộ thao tác hiện tại tại các bộ phận khai thác và chứng từ nhằm xác định các công đoạn phát sinh lỗi nhiều nhất.

Sau đó tiến hành xây dựng tài liệu SOP và triển khai đào tạo nội bộ cho nhân viên.

Doanh nghiệp nên thực hiện thử nghiệm trong thời gian từ 01–02 tháng trên nhóm lô hàng thực tế và theo dõi các chỉ tiêu:

- Thời gian xử lý trung bình;
- Tỷ lệ sai thao tác;
- Tỷ lệ thiếu kiện;
- Tỷ lệ hoàn thành đúng tiến độ;
- Mức độ giảm áp lực xử lý trong giờ cao điểm.

Sau thời gian thử nghiệm, doanh nghiệp tiến hành điều chỉnh quy trình và triển khai chính thức.

Về điều kiện tài chính, doanh nghiệp cần bố trí ngân sách cho hoạt động xây dựng SOP, đào tạo nhân sự và vận hành thử nghiệm.

Chi phí dự kiến gồm:

- Xây dựng SOP và chuẩn hóa thao tác: 3–5 triệu đồng;
- Đào tạo nhân viên: 5–8 triệu đồng;
- Triển khai thử nghiệm và đánh giá: 10–15 triệu đồng.
- Tổng chi phí triển khai giai đoạn đầu dự kiến khoảng 18–28 triệu đồng.

Giải pháp này được đánh giá có tính khả thi cao do không yêu cầu đầu tư lớn về công nghệ mà tập trung vào tối ưu quy trình và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực hiện có của doanh nghiệp.

3.3. Một số kiến nghị.

3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước và các Bộ, ban ngành liên quan.

Trong bối cảnh hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không ngày càng phát triển, việc hoàn thiện cơ chế quản lý và hỗ trợ doanh nghiệp logistics có vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả thông quan và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam.

Theo số liệu từ Bộ Công Thương và cơ quan thương mại Hàn Quốc, kim ngạch thương mại song phương Việt Nam – Hàn Quốc năm 2024 đạt khoảng 81–86 tỷ USD, tăng khoảng 7–9% so với năm trước. Hàn Quốc hiện là một trong những đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam và Việt Nam cũng là đối tác thương mại lớn thứ ba của Hàn Quốc sau Trung Quốc và Hoa Kỳ.

Trong bối cảnh kim ngạch thương mại giữa hai quốc gia tiếp tục tăng nhanh, nhu cầu xử lý hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không cũng ngày càng lớn, đặc biệt đối với các nhóm hàng có yêu cầu giao nhanh như thương mại điện tử, linh kiện điện tử,

hàng tiêu dùng và thực phẩm chế biến. Vì vậy, Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật và các quy định liên quan đến hoạt động hải quan điện tử, logistics hàng không và thủ tục xuất khẩu nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp trong quá trình xử lý hàng hóa xuất khẩu.

Bên cạnh đó, Tổng cục Hải quan và các cơ quan quản lý liên quan cần tiếp tục nâng cấp và hoàn thiện hệ thống VNACCS/VCIS theo hướng tăng tính ổn định, hạn chế tình trạng nghẽn hệ thống hoặc chậm phản hồi dữ liệu trong các giai đoạn cao điểm. Đối với hoạt động logistics hàng không, việc hệ thống xử lý dữ liệu ổn định có ý nghĩa quan trọng trong việc đảm bảo tiến độ truyền tờ khai và hoàn tất thủ tục thông quan trước giờ bay.

Ngoài ra, cơ quan hải quan cần tăng cường hoạt động hỗ trợ và hướng dẫn doanh nghiệp cập nhật các quy định mới liên quan đến mã HS, quy tắc xuất xứ và thủ tục áp dụng ưu đãi thuế quan theo các hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Hàn Quốc như VKFTA và AKFTA.

Hiện nay, nhiều mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Hàn Quốc đang được hưởng ưu đãi thuế quan đáng kể thông qua C/O FORM VK và FORM AK. Theo cam kết trong VKFTA, nhiều dòng thuế nhập khẩu đối với hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang Hàn Quốc đã được cắt giảm mạnh hoặc đưa về mức thuế suất 0% theo lộ trình. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam nâng cao khả năng cạnh tranh tại thị trường Hàn Quốc.

Tuy nhiên, trong thực tế vẫn còn nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xác định tiêu chí xuất xứ, áp dụng mã HS hoặc chuẩn hóa hồ sơ C/O dẫn đến phát sinh rủi ro trong quá trình thông quan. Vì vậy, Bộ Công Thương và các cơ quan liên quan cần tăng cường tổ chức các chương trình đào tạo, cập nhật kiến thức về quy tắc xuất xứ và ưu đãi thuế quan nhằm hỗ trợ doanh nghiệp logistics và doanh nghiệp xuất khẩu nâng cao khả năng xử lý hồ sơ.

Đồng thời, Nhà nước cần tiếp tục đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính và tăng cường kết nối dữ liệu điện tử giữa cơ quan hải quan, hãng hàng không, kho hàng sân bay và doanh nghiệp logistics nhằm giảm thời gian xử lý hồ sơ và hạn chế việc doanh nghiệp phải bổ sung chứng từ thủ công nhiều lần.

Ngoài ra, Nhà nước cũng cần nghiên cứu các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp logistics vừa và nhỏ trong quá trình chuyển đổi số như hỗ trợ chi phí đào tạo nhân sự, hỗ

trợ triển khai phần mềm quản lý logistics hoặc khuyến khích doanh nghiệp đầu tư hệ thống quản lý dữ liệu và khai báo hải quan điện tử nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực logistics hàng không quốc tế.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ban lãnh đạo THE SUN LOGISTICS.

Để các giải pháp hoàn thiện quy trình thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không sang Hàn Quốc được triển khai hiệu quả, Ban lãnh đạo THE SUN LOGISTICS cần có sự cam kết và định hướng đầu tư dài hạn đối với hoạt động vận hành logistics hàng không quốc tế.

Trước hết, doanh nghiệp cần quan tâm đầu tư và nâng cấp hệ thống công nghệ phục vụ quản lý dữ liệu, xử lý chứng từ và theo dõi tiến độ lô hàng nhằm đáp ứng tốc độ tăng trưởng sản lượng hàng hóa xuất khẩu trong thời gian tới.

Hiện nay, hoạt động quản lý dữ liệu tại doanh nghiệp vẫn chủ yếu dựa trên Google Sheet và Google Drive nên khi số lượng lô hàng tăng cao dễ phát sinh tình trạng đầy bộ nhớ, dữ liệu phân tán và khó kiểm soát thay đổi thông tin trong các giai đoạn cao điểm trước giờ cut-off. Vì vậy, Ban lãnh đạo cần bố trí nguồn vốn phù hợp để từng bước triển khai hệ thống quản lý dữ liệu tập trung và phần mềm quản lý vận hành logistics nhằm nâng cao khả năng đồng bộ dữ liệu và kiểm soát thông tin trong quá trình vận hành.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần xây dựng kế hoạch đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chuyên sâu liên quan đến nghiệp vụ logistics hàng không, khai báo hải quan điện tử, quy tắc xuất xứ và xử lý chứng từ xuất khẩu sang Hàn Quốc nhằm nâng cao năng lực xử lý nghiệp vụ cho đội ngũ nhân viên.

Đồng thời, Ban lãnh đạo cần có lộ trình cụ thể trong việc từng bước xây dựng bộ phận khai báo hải quan nội bộ nhằm giảm sự phụ thuộc vào đơn vị khai thuê và nâng cao khả năng kiểm soát tiến độ xử lý tờ khai xuất khẩu.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần tăng cường cơ chế phối hợp giữa bộ phận chứng từ, khai thác và khai báo hải quan nhằm đảm bảo quá trình xử lý lô hàng được thực hiện đồng bộ, hạn chế phát sinh sai sót trong các giai đoạn cao điểm trước giờ cut-off.

Đặc biệt, Ban lãnh đạo cần quan tâm xây dựng môi trường làm việc ổn định và cơ chế hỗ trợ phù hợp cho nhân viên trong các giai đoạn cao điểm nhằm giảm áp lực xử lý nghiệp vụ và nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận.

Cuối cùng, doanh nghiệp cần thường xuyên theo dõi và đánh giá hiệu quả triển khai các giải pháp nhằm kịp thời điều chỉnh quy trình vận hành phù hợp với tình hình

thực tế và nhu cầu phát triển của doanh nghiệp trong lĩnh vực logistics hàng không quốc tế.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không ngày càng phát triển cùng với xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế và sự gia tăng của thương mại điện tử xuyên biên giới, yêu cầu về tốc độ xử lý, độ chính xác của chứng từ và khả năng phối hợp trong chuỗi logistics ngày càng trở nên quan trọng. Đối với các doanh nghiệp logistics hoạt động trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không, việc xây dựng và hoàn thiện quy trình nghiệp vụ xuất khẩu có ý nghĩa quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả vận hành và năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Trên cơ sở mục tiêu nghiên cứu đã đề ra, khóa luận đã hệ thống hóa những cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, bao gồm khái niệm, đặc điểm, vai trò, quy trình nghiệp vụ và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu trong doanh nghiệp logistics. Đồng thời, đề tài cũng làm rõ các chứng từ và quy trình xử lý nghiệp vụ thường được sử dụng trong thực tế.

Bên cạnh cơ sở lý luận, khóa luận đã tiến hành phân tích thực trạng quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS trong giai đoạn 2023–2025. Thông qua quá trình nghiên cứu thực tế tại doanh nghiệp, đề tài đã làm rõ các bước trong quy trình vận hành từ tiếp nhận booking, xử lý hàng hóa, lập Manifest (MNF), phát hành vận đơn hàng không (AWB), phối hợp xử lý thủ tục hải quan cho đến bàn giao hàng hóa. Đồng thời, khóa luận cũng đánh giá những kết quả đạt được và chỉ ra các hạn chế còn tồn tại như sai sót dữ liệu đầu vào, mức độ phụ thuộc vào đối tác, hệ thống quản lý dữ liệu chưa đồng bộ và một số công đoạn vẫn mang tính thủ công.

Trên cơ sở các hạn chế được xác định, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không tại THE SUN LOGISTICS như nâng cao hiệu quả kiểm soát dữ liệu đầu vào, tăng khả năng chủ động trong kiểm soát tiến độ xử lý lô hàng, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý dữ liệu vận hành và chuẩn hóa thao tác nghiệp vụ nhằm nâng cao năng lực xử lý trong các giai đoạn cao điểm.

Mặc dù đã cố gắng hoàn thiện nội dung nghiên cứu, khóa luận vẫn còn một số hạn chế do thời gian nghiên cứu và khả năng tiếp cận dữ liệu thực tế còn giới hạn. Tuy nhiên, tác giả hy vọng rằng những nội dung nghiên cứu và giải pháp được đề xuất sẽ góp phần hỗ trợ CÔNG TY TNHH TM & DV THE SUN LOGISTICS hoàn thiện quy

trình nghiệp vụ xuất khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, nâng cao hiệu quả hoạt động và tăng cường năng lực cạnh tranh trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Sách tham khảo.

Luật Hải Quan 2014 số 54/2014/QH13:” <https://thuvienphapluat.vn/vanban/Thuong-mai/Luat-Hai-quan-2014-238637.aspx>”

Giáo trình: “ Vận tải hàng hóa hàng không” – ThS. Ngô Đức Phước – Trường đại học Giao thông vận tải TP. HCM.

Giáo trình: “ Giao nhận hàng hóa và kê khai hải quan” – ThS.Trần Thúy Kiều – Trường đại học Kiến trúc Đà Nẵng.

Bài giảng: “ Kinh doanh Xuất nhập khẩu” – ThS. Trần Thị Hải – Trường đại học Kiến trúc Đà Nẵng.

Giáo trình: “ Pháp luật và các công ước quốc tế về vận tải” – Ths Bùi Văn Hùng.

Tham khảo điện tử.

1. Cục Hàng không Việt Nam – Thị trường vận tải hàng không Quý I/2026: “

<https://caa.gov.vn/hoat-dong-nganh/thi-truong-van-tai-hang-khong-dat-24-9-trieu-khach-trong-quy-i-nam-2026-20260409144030689.htm>”

2. Cổng thông tin logistics Việt Nam – Thị trường logistics và quản lý chuỗi cung ứng Việt Nam và thế giới: “ Link: <https://logistics.gov.vn/nghien-cuudao-cao/thi-truong-logistics-va-quan-ly-chuoi-cung-ung-viet-nam-va-the-gioi-quy-i-nam-2026-va-ca-nam-2025>”

3. Tạp chí Hàng không – Vận tải hàng hóa hàng không bật tăng ngay từ đầu năm 2026: “
<https://tapchihangkhong.vn/van-tai-hang-hoa-hang-khong-bat-tang-ngay-tu-dau-nam-2026-8801.html>”

4. Thực trạng & triển vọng logistics hàng không Việt Nam. “

<https://pcs-logistics.com/vi/news/thuc-trang-nganh-logistics-hang-khong-viet-nam>”

5. VnEconomy / Bộ Công Thương – Khuyến nghị về xung đột Mỹ – Israel – Iran

“ <https://vneconomy.vn/xung-dot-my-israel-iran-cuc-xuat-nhap-khau-khuyen-nghi-khan-doanh-nghiep-viet-chu-dong-ung-pho.htm>”.