

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN MỘT LÔ HÀNG XUẤT KHẨU
BẰNG ĐƯỜNG BIỂN HÀNG NGUYÊN CONTAINER
(FCL) CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN POTA**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : TRẦN VŨ THẢO NHI
MÃ SỐ SINH VIÊN : 2254050136
KHÓA HỌC : 2022 - 2026**

ĐÀ NẴNG, THÁNG 05, NĂM 2026

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN MỘT LÔ HÀNG XUẤT KHẨU
BẰNG ĐƯỜNG BIỂN HÀNG NGUYÊN CONTAINER
(FCL) CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN POTA**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	: THẠC SỸ NGUYỄN THỊ THU HÀ
SINH VIÊN THỰC HIỆN	: TRẦN VŨ THẢO NHI
MÃ SỐ SINH VIÊN	: 2254050136
KHÓA HỌC	: 2022 - 2026

ĐÀ NẴNG, THÁNG 5 NĂM 2026

BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN TRỊ CHUỖI CUNG ỨNG

Đà Nẵng, ngày..... tháng..... 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 : Trần Vũ Thảo Nhi
- Chuyên ngành : Logistics và Quản trị chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2022 - 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“ QUY TRÌNH GIAO NHẬN MỘT LÔ HÀNG XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN HÀNG NGUYÊN CONTAINER (FCL) CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN POTA

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

Bảng báo cáo tình hình tài chính – Kết quả hoạt động kinh doanh tại
Công ty Pota Logistics and Shipping năm 2024 - 2025.

4. Các bảng biểu:

Bảng 1. Bảng tổng quan và so sánh các phương thức vận tải.

Bảng 1.1. Bảng tổng hợp 11 điều kiện Incoterm 2020.

Bảng 1.2 Tổng hợp cấu trúc của Incoterms 2010.

5. Cán bộ hướng dẫn : Thạc sỹ Nguyễn Thị Thu Hà

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp : 02/03/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận : 25/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

MỤC LỤC

MỤC LỤC	
DANH MỤC BẢNG	
DANH MỤC HÌNH	
DANH MỤC BIỂU ĐỒ	
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮC.....	
LỜI MỞ ĐẦU	
1. Lý do chọn đề tài	
2. Mục tiêu nghiên cứu	
LỜI CẢM ƠN.....	
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN LÔ HÀNG XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA DOANH NGHIỆP.....	1
1.1. Khái quát về xuất khẩu.....	1
1.1.1. Khái niệm xuất khẩu.....	1
1.1.2. Vai trò của xuất khẩu	1
1.2. Nội dung xuất khẩu bằng đường biển	3
1.2.1. Đặc điểm của vận tải biển	3
1.2.2. Ưu và nhược điểm của xuất khẩu bằng đường biển	5
1.3. Các chủ thể tham gia hoạt động xuất khẩu bằng đường biển.....	9
1.3.1. Người xuất khẩu	10
1.3.2. Người nhập khẩu	11
1.3.3. Hãng tàu.....	12
1.3.4. Công ty giao nhận (Freight Forwarder):.....	13
1.3.5. Cơ quan hải quan.....	14
1.4. Các chứng từ và điều kiện pháp lý	14
1.4.1. Hợp đồng ngoại thương.....	15
1.4.2. Hóa đơn thương mại.....	15
1.4.3. Vận đơn đường biển – Bill Of Lading.....	16
1.4.4. Chứng nhận xuất xứ Khái niệm chứng nhận xuất xứ - C/O:.....	17

1.4.5. Packing list	18
1.4.6. Tờ khai hải quan	18
1.5. Quy trình.....	19
1.5.1. Sơ đồ.....	19
1.5.2. Nội dung các bước trong sơ đồ.....	19
1.6. Điều kiện thương mại quốc tế	23
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN LÔ HÀNG XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN POTA	26
2.1. Giới thiệu khái quát về Công ty Cổ phần Pota	26
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển (thành lập 2012)	28
2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi.....	29
2.1.3. Ngành nghề kinh doanh.....	31
2.1.3.1. Lĩnh vực và sản phẩm kinh doanh của Công ty Cổ phần Pota.....	31
2.1.4. Cơ cấu tổ chức chức năng và dịch vụ.....	36
2.1.5. Các yếu tố nguồn lực	38
2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Pota.....	42
2.2.1. Phân tích về các lĩnh vực kinh doanh.....	42
2.2.2. Cơ cấu doanh thu	44
2.2.3. Thị trường	49
2.2.4. Đối thủ cạnh tranh	51
2.3. Thực trạng quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu bằng đường biển.....	55
2.3.1. Sơ đồ tổng quan quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển	56
2.3.2. Mô tả các bước trong quy trình thực tế	56
2.3.3. Thực hiện hóa quy trình xử lý một lô hàng xuất nguyên container bằng đường biển của công ty cổ phần Pota	60
2.4. Đánh giá.....	71
2.4.1. Những ưu điểm nổi bật.....	71
2.4.2. Những hạn chế tồn tại.....	72
2.4.3. Nguyên nhân của những hạn chế.....	74

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN LÔ HÀNG XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN POTA	80
3.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh.....	80
3.2. Định hướng mục tiêu phát triển chung của công ty trong thời gian tới	84
3.3. Hoàn thiện quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Pota Shipping and Logistics	86
3.3.1. Giảm sự phụ thuộc tuyệt đối vào một cá nhân duy nhất	87
3.3.2. Chuẩn hóa quy trình và kiểm soát chất lượng đầu ra	88
3.3.3. Xây dựng quy trình bàn giao thông tin giữa văn phòng và hiện trường	89
3.3.4. Nâng cao hiệu quả xử lý lô hàng đặc thù (OOG, project cargo)	90
3.3.5. Cải tiến hệ thống lưu trữ hồ sơ khoa học	91
3.4. Điều kiện và cách thức để thực hiện giải pháp.....	91
3.4.1. Điều kiện để thực hiện giải pháp	91
3.4.2. Cách thức thực hiện từng giải pháp.....	93
TÀI LIỆU THAM KHẢO	96

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1. Bảng tổng quan và so sánh các phương thức vận tải.....	9
Hình 1.2. Bảng tổng hợp trách nhiệm của người bán và người mua theo 11 điều kiện Incoterms 2010. Bảng thể hiện sự phân chia rõ ràng về nghĩa vụ thông quan xuất nhập khẩu, thuê phương tiện vận tải và mua bảo hiểm giữa các bên. (Nguồn: Inco Docs).	23
Bảng 1.2 Tổng hợp cấu trúc của Incoterms 2010, Nguồn: Giáo trình môn Kinh doanh xuất nhập khẩu.....	25
Bảng 2. Mã và ngành công ty đang kinh doanh (Nguồn: masothue.com).....	32
Bảng 2.1. Các dịch vụ chính của công ty Pota Logistics and Shipping.....	36
Bảng 2.2. Chức năng và nhiệm vụ các phòng ban theo sơ đồ tổ chức Công ty Cổ phần Pota.	38
Bảng 2.3. Hệ thống các cơ sở vật chất và trang thiết bị của POTA (Nguồn: Văn phòng làm việc của POTA)	39
Bảng 2.4. Bảng phân tích các lĩnh vực kinh doanh tại công ty Cổ phần Pota....	44
Bảng 2.5. Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty 2 năm 2024,2025 (Nguồn BCTC 2024 -2025 của POTA Shipping and Logistics)	45
Bảng 2.6. Bảng so sánh sự khác biệt về số bước và cấu trúc của quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu hàng nguyên Container (FCL) bằng đường biển.....	76
Bảng 2.7. Bảng mô tả sự khác biệt về thứ tự của các bước nghiệp vụ của 2 quy trình thực tế và lý thuyết.	77
Bảng 2.8.. Bảng phân tích sự khác biệt về các bước bị bỏ qua hoặc tích hợp của quy trình lý thuyết và thực tế của quy trình xử lý hàng nguyên Container (FCL) xuất khẩu bằng đường biển.	79
Bảng 2.9. Bảng tổng hợp điểm mạnh, yếu của mỗi quy trình lý thuyết và thực tế.	79
Bảng 3. Bảng Check lists những điều cần kiểm tra sau khi hoàn thiện các bước trong 1 lô hàng.....	89
Bảng 3.1. Bảng mô tả cấu trúc 1 Google Sheets dùng để check số container dành cho nhân viên Pota Shipping and Logistics.	89

DANH MỤC HÌNH

Hình 1. Trị giá Xuất, Nhập khẩu hàng hóa năm 2025. Nguồn: Cục thống kê.....	3
Bảng 1.1. Bảng tổng hợp 11 điều kiện Incoterm 2010, nguồn: Giáo trình học môn Kinh doanh xuất nhập khẩu.....	25
Hình 2.1. Booking Note do hãng tàu Yang Ming cấp cho Pota Shipping and Logistics cho lô hàng xuất khẩu mực đông lạnh sang Manila, Philippines. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics).....	63
Hình 2.2. Mẫu Draft Bill of Lading của công ty Pota Shipping and Logistics gửi cho khách hàng kiểm tra. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics	65
Hình 2.3. Số container được ghi nhận tại hiện trường cho lô hàng xuất khẩu ...	66
Hình 2.4. Số seal được ghi nhận tại hiện trường cho lô hàng xuất khẩu	67
Hình 2.5. Tờ khai hải quan điện tử xuất khẩu trên hệ thống VNACCS của lô hàng mực đông lạnh đi Manila, Philippines do Pota Logistics thực hiện.	68
Hình 2.6. House Bill of Lading do Công ty Pota Shipping and Logistics phát hành cho lô hàng xuất khẩu Mực đông lạnh đi Manila, Philippines.	70
Hình I. Booking Note do hãng tàu Yang Ming cấp cho Pota Shipping and Logistics cho lô hàng xuất khẩu mực đông lạnh đi Philippines. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics).	98
Hình II. Mẫu Draft Bill of Lading của công ty Pota Shipping and Logistics gửi cho khách hàng kiểm tra. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics	99
Hình III. House Bill of Lading do Công ty Pota Shipping and Logistics phát hành cho lô hàng xuất khẩu mực đông lạnh đi Philippines. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics	100
Hình IV. Master Bill of Lading do Công ty TNHH May Nghĩa Phát nhờ Công ty Pota Shipping and Logistics phát hành cho lô hàng xuất khẩu mực đông lạnh đi Philippines. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics.....	101
Hình V. Hóa đơn thương mại của đơn hàng xuất khẩu mực ống của công ty DIAMOND MARINE. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics.....	102
Hình VI. Phiếu đóng gói hàng hóa của đơn hàng xuất khẩu mực ống của công ty Diamond Marine. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics.	103
Hình VII. Hợp đồng ngoại thương của đơn hàng xuất khẩu mực ống của công ty Diamond Marine.	104

Hình VIII. Giấy chứng nhận y tế của đơn hàng mực đông lạnh. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics	105
Hình IX. Tờ khai hải quan cho đơn hàng xuất khẩu mực đông lạnh đi Manila, Philipines do công ty Pota Shipping and Logistics phát hành. Nguồn: Công ty Pota Logistics and Shipping	108

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Sơ đồ 1. Sơ đồ quy trình xử lý một lô hàng xuất khẩu	19
Sơ đồ 2. Sơ đồ sự hình thành và phát triển của công ty Cổ phần POTA.	28
Biểu đồ 2. Biểu đồ Hệ sinh thái công ty Cổ phần POTA.....	33
Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức công ty cổ phần Pota (Nguồn: Trang web công ty - <i>pota@potagroup.vn</i>).	36
Biểu Đồ 2.4. Biểu Đồ Cơ Cấu Theo Nhóm Ngành Của Công Ty Pota Logistics.	53
Sơ đồ 2.1.Sơ đồ tổng quan quy trình giao nhận thực tế lô hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty Pota Logistics and Shipping.....	56

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮC

FCL	Full Container	Hàng nguyên container
SOP	Standard Operating Procedure	Quy trình thao tác chuẩn
CPTPP	Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership	Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên thái bình dương
EVFTA	EU - Vietnam Free Trade Agreement	Hiệp định thương mại tự do việt nam - liên minh châu âu
RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership	Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực
MTB	Master Bill	Vận đơn đường biển
HBL	House Bill	Vận đơn chủ
IV	Invoice	Hóa đơn thương mại
PKL	Packinglist	Danh mục hàng hóa
C/O	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ
THC	Terminal Handling Charge	Phụ phí xếp dỡ hàng tại cảng
	Seal Fee	Phí niêm phong chì
CFS	Container Freight Station Fee	Phí kho hàng lẻ
AMS	Automated Manifest System Fee	Phí khai báo hải quan tự động đi mỹ/canada
ENS	Entry Summary Declaration	Phí khai báo hải quan tự động đi châu âu
AFR	Advance Filing Rules	Phí khai báo hải quan tự động đi nhật bản
	Telex release	Phí điện giao hàng
LSS	Low Sulphur Surcharge	Phụ phí giảm thải lưu huỳnh
	Template	Biểu mẫu
L/C	Letter of Credit	Thư tín dụng
FWD	Freight Forwarder	Công ty giao nhận
HS	Harmonized System	Mã số thuế hàng hóa
CAD	Cash Against Documents	Tiền trao chứng từ

T/T	Telegraphic Transfer	Chuyển tiền bằng điện
D/P	Documents Against Payment	Giao chứng từ nhận tiền
D/A	Documents Against Acceptance	Giao chứng từ chấp nhận hối phiếu
BCTC		Báo cáo tài chính

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Công ty Cổ phần Pota (POTA JSC) được thành lập từ năm 2012, hoạt động trong lĩnh vực Logistics và Vận tải biển. Theo dữ liệu từ trang thông tin doanh nghiệp, POTA Joint Stock Company có trụ sở chính tại Đà Nẵng và một chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh. Ngành nghề chính của công ty là Vận tải hàng hóa ven biển, viễn dương và Dịch vụ giao nhận ủy thác xuất khẩu.

Qua quá trình tìm hiểu và thực tập tại công ty, em nhận thấy một thực trạng đáng quan tâm: Toàn bộ quy trình xử lý một lô hàng xuất khẩu bằng đường biển – từ khâu tiếp nhận yêu cầu của khách hàng, liên hệ hãng tàu, soạn thảo chứng từ, khai báo hải quan, đến lấy vận đơn và lưu trữ hồ sơ – đều do một nhân viên chứng từ duy nhất đảm nhiệm. Đội ngũ nhân sự của bộ phận Logistics chỉ gồm 5 người (1 Giám đốc, 1 nhân viên chứng từ, 1 nhân viên hiện trường, 1 kế toán, 1 sales), trong đó bộ phận nghiệp vụ chỉ có 2 người, và người phụ trách mảng chứng từ kiêm luôn việc book tàu, khai báo hải quan, và xử lý các tình huống phát sinh tại cảng. Các mẫu được sử dụng tuy có sẵn nhưng tồn tại dưới nhiều phiên bản khác nhau, không có sự thống nhất. Việc truyền đạt thông tin giữa nhân viên hiện trường và nhân viên văn phòng chủ yếu qua tin nhắn Zalo hoặc điện thoại, không có quy trình bàn giao chính thức, dễ dẫn đến thất thoát hoặc sai lệch thông tin. Hệ thống lưu trữ hồ sơ cũng chưa được tổ chức một cách khoa học, khiến cho việc tra cứu chứng từ cũ mất rất nhiều thời gian.

Nhận thấy những hạn chế trên, việc xây dựng một quy trình chuẩn hóa cho hoạt động xử lý lô hàng xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota là hết sức cần thiết. Một quy trình được mô tả rõ ràng, có sự phân công trách nhiệm cụ thể, có các công cụ kiểm soát và lưu trữ hợp lý sẽ không chỉ giúp giảm thiểu sai sót, nâng cao hiệu quả công việc, mà còn giảm sự phụ thuộc vào một cá nhân duy nhất, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của công ty trong tương lai. Chính vì những lý do đó, em đã lựa chọn đề tài "QUY TRÌNH GIAO NHẬN MỘT LÔ HÀNG XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN HÀNG NGUYÊN CONTAINER CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN POTA" để thực hiện khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa và làm rõ cơ sở lý luận về quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu bằng đường biển, bao gồm các khái niệm, nội dung các bước công việc, các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ liên quan, làm nền tảng cho việc phân tích thực trạng tại doanh nghiệp.
- Trên cơ sở khảo sát thực tế tại Công ty Cổ phần Pota, khóa luận sẽ mô tả chi tiết quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu bằng đường biển mà công ty đang áp dụng, từ khâu tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng, book tàu, theo dõi đóng hàng, soạn thảo chứng từ, khai báo hải quan, theo dõi hàng lên tàu, phát hành vận đơn cho đến khi hoàn tất giao chứng từ và lưu trữ hồ sơ.
- Thông qua việc phân tích thực trạng, khóa luận chỉ ra những ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế trong quy trình hiện tại, đặc biệt là những khó khăn, vướng mắc phát sinh từ thực tiễn chỉ có một nhân viên phụ trách toàn bộ mảng chứng từ, book tàu, khai báo hải quan và hiện trường.
- Cuối cùng, dựa trên những phân tích và đánh giá đó, khóa luận đề xuất các giải pháp chuẩn hóa quy trình thông qua việc xây dựng sổ tay quy trình chuẩn (SOP), thiết kế hệ thống mẫu biểu thống nhất, xây dựng checklist kiểm soát cho từng bước và cải tiến hệ thống lưu trữ hồ sơ, nhằm giúp Công ty Cổ phần Pota nâng cao hiệu quả xử lý lô hàng xuất khẩu, giảm thiểu sai sót và hướng đến sự chuyên nghiệp hóa trong hoạt động logistics.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** Quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu bằng đường biển
- **Phạm vi nghiên cứu:**
 - Không gian: Công ty Cổ phần Pota
 - Thời gian: Số liệu thứ cấp giai đoạn 2024-2025, số liệu sơ cấp khảo sát năm 2026
 - Nội dung: Tập trung vào quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển

4. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện khóa luận này, em đã sử dụng kết hợp nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau nhằm đảm bảo tính chính xác, khách quan và thực tiễn của kết quả nghiên cứu. Phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp được sử dụng để tổng hợp các thông tin về

Công ty Cổ phần Pota như lịch sử hình thành, cơ cấu tổ chức, ngành nghề kinh doanh và kết quả hoạt động kinh doanh thông qua các báo cáo nội bộ, tài liệu giới thiệu công ty và các thông tin công khai khác, đồng thời tham khảo các giáo trình, sách chuyên ngành, văn bản pháp luật và các bài nghiên cứu liên quan đến quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu bằng đường biển để xây dựng cơ sở lý luận cho khóa luận. Phương pháp quan sát thực tế được thực hiện trong suốt quá trình em thực tập tại Công ty Cổ phần Pota, thông qua việc trực tiếp theo dõi các công việc hàng ngày của anh hướng dẫn - người duy nhất phụ trách toàn bộ mảng chứng từ, book tàu, khai báo hải quan và hiện trường, từ đó ghi nhận cách thức thực hiện công việc, các thao tác nghiệp vụ, những khó khăn vướng mắc phát sinh trong quá trình xử lý từng lô hàng cụ thể. Phương pháp phỏng vấn sâu là phương pháp quan trọng nhất, em đã thiết kế bộ câu hỏi chi tiết và tiến hành phỏng vấn trực tiếp anh hướng dẫn về từng bước trong quy trình xử lý lô hàng xuất khẩu bằng đường biển, từ khâu tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng, liên hệ book tàu với các hãng tàu, quy trình theo dõi lấy container rỗng và đóng hàng, cách thức soạn thảo các loại chứng từ như Invoice, Packing List, Bill Of Lading, quy trình khai báo hải quan trên phần mềm và xử lý các trường hợp phân luồng, kinh nghiệm xử lý các tình huống phát sinh như kiểm hóa, điều chỉnh chứng từ, cũng như quy trình theo dõi hàng lên tàu, phát hành vận đơn và lưu trữ hồ sơ sau khi hoàn tất lô hàng. Phương pháp phân tích và tổng hợp được sử dụng để xử lý toàn bộ thông tin thu thập được từ các phương pháp trên, từ đó mô tả chi tiết quy trình thực tế dưới dạng sơ đồ và văn bản, chỉ ra những ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế trong quy trình hiện tại, đồng thời tổng hợp các đề xuất giải pháp chuẩn hóa quy trình dựa trên cơ sở lý luận và thực tiễn tại công ty, đảm bảo tính khả thi và phù hợp với quy mô, đặc thù hoạt động của Công ty Cổ phần Pota.

5. Kết cấu khóa luận

Khoá luận tốt nghiệp được chia làm 3 chương:

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN LÔ HÀNG XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA DOANH NGHIỆP

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN LÔ HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN POTA

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN LÔ HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN POTA

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Ban Giám hiệu, Khoa Kinh tế - Trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng cùng toàn thể quý thầy cô đã trang bị cho em những kiến thức nền tảng quý báu trong suốt thời gian học tập tại trường chính là hành trang quý giá để em có thể hoàn thành bài khóa luận này.

Em xin chân thành gửi lời tri ân sâu sắc nhất đến Cô Nguyễn Thị Thu Hà – giáo viên hướng dẫn. Cô đã tận tình chỉ bảo, định hướng và hỗ trợ em trong suốt quá trình xây dựng và hoàn thiện báo cáo thực tập này. Những ý kiến đóng góp sâu sắc và sự động viên kịp thời của Cô chính là động lực lớn để em vượt qua các khó khăn và hoàn thành tốt bài luận này.

Đồng thời, em xin trân trọng cảm ơn anh Nguyễn Tuấn Vũ – người hướng dẫn trực tiếp tại công ty. Anh đã tạo điều kiện tốt nhất, hướng dẫn tận tình những kiến thức và kỹ năng thực tế về chứng từ và quy trình khai tờ khai hàng nhập hàng xuất. Những kinh nghiệm quý báu cùng sự chia sẻ thực tế từ anh đã giúp em hiểu rõ hơn về nghề nghiệp và tích lũy được nhiều bài học ý nghĩa.

Em cũng xin trân trọng ghi nhận sự hỗ trợ quý báu từ các thành viên của Công ty POTA, đặc biệt là Giám đốc - Phan Thiên Hoàng đã tạo điều kiện thuận lợi cho em được học hỏi trong môi trường thực tế. Em vô cùng may mắn khi nhận được sự hỗ trợ nhiệt tình Chị Nguyễn Thị Ngọc Trâm về các số liệu báo cáo tài chính của công ty. Những kiến thức, kinh nghiệm thực tiễn mà các anh/ chị chia sẻ là bài học vô giá, giúp em hiểu rõ hơn về công việc chuyên môn. Sự hỗ trợ nhiệt tình từ tất cả anh/ chị tại công ty đã cho em một trải nghiệm thực tập đầy ý nghĩa và ấm áp.

Mặc dù đã cố gắng hết sức, nhưng do kinh nghiệm và thời gian còn hạn chế, báo cáo không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý từ quý thầy cô và mọi người để bài báo cáo được hoàn thiện hơn.

Sinh viên thực hiện

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN LÔ HÀNG XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Khái quát về xuất khẩu

1.1.1. Khái niệm xuất khẩu

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 28 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005, "Xuất khẩu hàng hóa 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". Định nghĩa này mang tính pháp lý, xác định ranh giới địa lý để phân biệt hàng xuất khẩu với hàng lưu thông nội địa, đồng thời làm cơ sở cho các thủ tục hải quan và quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất khẩu.

Ngoài cách hiểu theo luật định, dưới góc độ Kinh tế - Nghiệp vụ, Xuất khẩu có thể được hiểu một cách khái quát là hoạt động bán hàng hóa hoặc dịch vụ của một quốc gia cho các tổ chức, cá nhân ở quốc gia khác, trên cơ sở thanh toán bằng tiền tệ thường là ngoại tệ nhằm mục đích thu lợi nhuận. Nói một cách dễ hiểu, xuất khẩu chính là việc doanh nghiệp trong nước bán hàng ra nước ngoài để thu về ngoại tệ, qua đó mở rộng thị trường tiêu thụ vượt ra khỏi biên giới quốc gia.

Như vậy, dù tiếp cận từ góc độ Pháp lý hay Kinh tế, bản chất của Xuất khẩu đều hướng đến việc đưa hàng hóa ra khỏi lãnh thổ hải quan của nước xuất khẩu để đến tay người mua ở nước nhập khẩu.

1.1.2. Vai trò của xuất khẩu

Trong bối cảnh kinh tế Việt Nam đang bước vào giai đoạn phát triển mới với mục tiêu tăng trưởng hai con số, xuất khẩu tiếp tục khẳng định vai trò là động lực quan trọng hàng đầu của nền kinh tế. Theo Nghị quyết số 01/NQ-CP ngày 08 tháng 01 năm 2026 của Chính phủ, mục tiêu tăng trưởng xuất khẩu năm 2026 được đặt ra ở mức 15-16%, với tổng kim ngạch dự kiến đạt khoảng 546-550 tỷ USD. Đây là một mục tiêu đầy thách thức nhưng phản ánh đúng vai trò chiến lược của xuất khẩu trong việc thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2026-2030.

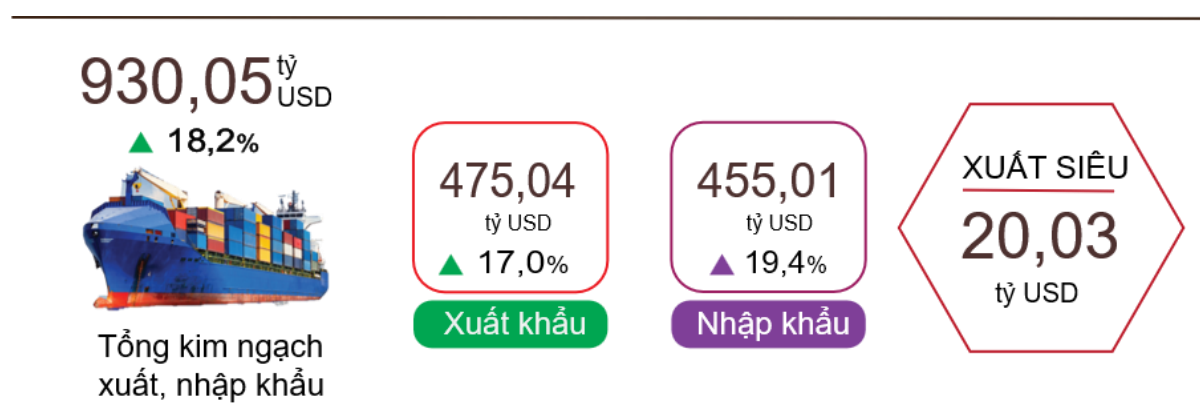
- Thứ nhất, xuất khẩu đóng vai trò là động lực tăng trưởng chính của nền kinh tế. Năm 2025, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam lần đầu tiên vượt mốc 900 tỷ USD, trong đó xuất khẩu đạt khoảng 475 tỷ USD, tăng 17% so với năm trước. Kết quả này không chỉ đánh dấu hơn 30 năm hội nhập quốc tế mà

còn mở ra không gian tăng trưởng mới cho giai đoạn tiếp theo. Đặc biệt, Việt Nam đã duy trì cán cân thương mại thặng dư liên tiếp 10 năm kể từ 2016, góp phần quan trọng vào việc ổn định tỷ giá, tăng dự trữ ngoại hối và củng cố các cân đối vĩ mô .

- Thứ hai, xuất khẩu thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Cơ cấu hàng xuất khẩu đã có sự chuyển dịch tích cực, với nhóm hàng công nghiệp chế biến, chế tạo chiếm tỷ trọng ngày càng lớn. Năm 2025, hàng công nghiệp chế biến chiếm 88,7% tổng kim ngạch xuất khẩu, đạt 421,47 tỷ USD . Các mặt hàng chủ lực như điện tử, máy móc thiết bị, dệt may, da giày, nông sản đã khẳng định được vị thế trên thị trường quốc tế. Xuất khẩu không chỉ đơn thuần là "bán hàng ra nước ngoài" mà đã trở thành động lực để tái cơ cấu nền sản xuất trong nước, thúc đẩy phát triển các ngành công nghiệp hỗ trợ và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia .
- Thứ ba, xuất khẩu tạo động lực cho thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị toàn cầu. Việt Nam đã trở thành điểm đến hấp dẫn của các tập đoàn đa quốc gia, với hàng loạt dự án đầu tư quy mô lớn trong lĩnh vực sản xuất hàng xuất khẩu. Hàng hóa Việt Nam hiện đã có mặt tại hơn 200 quốc gia và vùng lãnh thổ . Các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như CPTPP, EVFTA, RCEP tiếp tục phát huy tác dụng, mở rộng thị trường và tạo lợi thế cạnh tranh cho hàng hóa Việt Nam .
- Thứ tư, xuất khẩu có vai trò quan trọng trong giải quyết việc làm và nâng cao thu nhập cho người lao động. Các ngành xuất khẩu chủ lực như dệt may, da giày, chế biến thủy sản, đồ gỗ là những ngành sử dụng nhiều lao động, tạo công ăn việc làm cho hàng triệu người, đặc biệt là lao động phổ thông và lao động nữ. Phát triển xuất khẩu gắn với phát triển vùng nguyên liệu, nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao đã góp phần cải thiện sinh kế cho người dân nông thôn và thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương .

Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu đạt được, vai trò của xuất khẩu trong giai đoạn phát triển mới cũng đặt ra nhiều yêu cầu mới. Theo các chuyên gia kinh tế, tăng trưởng xuất khẩu theo chiều rộng đang dần cạn kiệt, trong khi các cú sốc từ thị trường, chính sách và chuỗi cung ứng toàn cầu ngày càng khó lường . Vì vậy, xuất khẩu cần chuyển mình từ mô hình tăng trưởng "số lượng" sang mô hình tăng trưởng "chất lượng",

từ mở rộng quy mô sang nâng cao giá trị gia tăng và năng lực nội sinh . Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết về ứng dụng khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo, phát triển ngành công nghiệp nền tảng và chủ động đảm bảo nguồn nguyên liệu . Đồng thời, phát triển thương mại điện tử xuyên biên giới, xây dựng thương hiệu và giải quyết các vấn đề về logistics, chi phí sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam . Như vậy, xuất khẩu không chỉ đơn thuần là hoạt động trao đổi hàng hóa vượt biên giới, mà còn là động lực tổng hợp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, chuyển dịch cơ cấu, thu hút đầu tư, giải quyết việc làm và nâng cao vị thế quốc gia.



Hình 1. Trị giá Xuất, Nhập khẩu hàng hóa năm 2025. Nguồn: Cục thống kê.

1.2. Nội dung xuất khẩu bằng đường biển

1.2.1. Đặc điểm của vận tải biển

Vận tải biển là phương thức vận tải hàng hóa bằng đường biển, sử dụng các loại tàu thuyền để vận chuyển hàng hóa giữa các cảng biển trong và ngoài nước . Đây là phương thức vận tải ra đời sớm nhất, có lịch sử phát triển lâu đời và giữ vai trò quan trọng hàng đầu trong thương mại quốc tế . Hiện nay, vận tải biển đảm nhận khoảng 90% khối lượng hàng hóa vận chuyển trong thương mại toàn cầu . Dưới đây là những đặc điểm cơ bản của vận tải biển.

- Vận tải biển có khả năng vận chuyển khối lượng hàng hóa rất lớn. Đây là ưu điểm nổi bật nhất của phương thức vận tải này. Một con tàu biển có thể chở hàng trăm, thậm chí hàng nghìn container trong một chuyến đi, với sức chứa lên tới 20-30 tấn đối với một container 20 feet hoặc 40 feet . Khả năng chuyên chở lớn cho phép doanh nghiệp vận chuyển khối lượng hàng hóa khổng lồ trong một lần, đáp ứng nhu cầu vận tải hàng loạt của các ngành công nghiệp như ô tô, nông nghiệp, sản xuất hàng tiêu dùng . So với vận tải hàng không, vận tải biển có thể chở khối

lượng gấp nhiều lần, phù hợp với các lô hàng công kênh, quá khổ, quá tải mà các phương thức khác không thể đáp ứng .

- Chi phí vận tải biển thấp, mang lại hiệu quả kinh tế cao. Đây là phương thức vận tải có chi phí vận chuyển tính trên mỗi đơn vị hàng hóa thấp nhất trong tất cả các phương thức vận tải . Chi phí vận tải biển thường chỉ bằng 1/5 đến 1/10 so với vận tải hàng không . Giá cước vận tải biển dao động trong khoảng 0,5-2 USD/kg đối với hàng nguyên container (FCL), trong khi vận tải hàng không có giá từ 5-15 USD/kg . Nguyên nhân của mức chi phí thấp là do tàu biển có sức chứa lớn, tiêu hao nhiên liệu trên mỗi đơn vị hàng hóa thấp, và cước phí được phân bổ cho khối lượng hàng hóa rất lớn . Điều này giúp doanh nghiệp tiết kiệm đáng kể chi phí logistics, đặc biệt đối với các lô hàng có giá trị thấp nhưng khối lượng lớn như nguyên vật liệu, nông sản, hàng gia dụng .
- Tốc độ vận tải biển chậm, thời gian vận chuyển kéo dài. Đây là nhược điểm lớn nhất của vận tải biển so với các phương thức khác. Thời gian vận chuyển đường biển thường dao động từ 20 đến 40 ngày đối với các tuyến xuyên lục địa, trong khi vận tải hàng không chỉ mất 2-5 ngày . Thời gian vận chuyển kéo dài do tàu biển di chuyển với tốc độ thấp hơn nhiều so với máy bay, và còn chịu ảnh hưởng của các yếu tố như thời tiết, lịch trình cảng, thủ tục xếp dỡ . Vì vậy, vận tải biển không phù hợp với các mặt hàng cần giao hàng nhanh như hàng tươi sống, hàng thời vụ, hoặc các đơn hàng gấp . Tuy nhiên, đối với hàng hóa không yêu cầu tính thời điểm, đây vẫn là lựa chọn tối ưu nhờ chi phí thấp .
- Vận tải biển bị ảnh hưởng nhiều bởi điều kiện tự nhiên. Do hoạt động trên biển, vận tải biển phụ thuộc lớn vào điều kiện thời tiết, khí hậu và hải văn . Bão, sóng lớn, sương mù có thể làm gián đoạn hành trình, gây chậm trễ hoặc thậm chí nguy hiểm cho tàu và hàng hóa . Ngoài ra, tình trạng ùn tắc cảng biển cũng là vấn đề thường gặp, làm kéo dài thời gian chờ đợi xếp dỡ hàng hóa . Độ tin cậy của vận tải biển chỉ đạt khoảng 85%, thấp hơn so với vận tải hàng không (98%) . Chính vì vậy, doanh nghiệp cần có kế hoạch dự phòng và linh hoạt khi sử dụng phương thức vận tải này.
- Vận tải biển có tính linh hoạt cao về loại hàng hóa vận chuyển. Vận tải biển có thể đáp ứng hầu hết các loại hàng hóa, từ hàng khô, hàng lỏng, hàng rời, hàng đông lạnh, đến hàng nguy hiểm, hàng quá khổ, quá tải . Các loại tàu chuyên dụng

như tàu container, tàu dầu, tàu chở khí hóa lỏng (LNG), tàu chở hàng rời, tàu Ro-Ro (chở xe) đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường . Đặc biệt, container hóa đã tạo ra bước đột phá, giúp tiêu chuẩn hóa quy trình vận chuyển, giảm thời gian xếp dỡ, bảo vệ hàng hóa tốt hơn và tạo điều kiện cho vận tải đa phương thức . Nhờ đó, vận tải biển trở thành phương thức vận chuyển phổ biến cho hàng công nghiệp chế biến, chế tạo, chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu hàng xuất khẩu .

- Vận tải biển thân thiện với môi trường hơn so với các phương thức khác. Mặc dù tổng lượng khí thải của đội tàu biển là lớn, nhưng tính trên mỗi đơn vị hàng hóa vận chuyển trên một km, vận tải biển có lượng phát thải carbon thấp hơn nhiều so với vận tải hàng không . Lượng CO₂ phát thải của vận tải biển chỉ khoảng 10-40g mỗi tấn-km, trong khi vận tải hàng không là khoảng 500g mỗi tấn-km . Điều này giúp vận tải biển trở thành lựa chọn ưu tiên cho các doanh nghiệp quan tâm đến phát triển bền vững và giảm dấu chân carbon . Xu hướng này ngày càng được chú trọng trong bối cảnh các quy định về môi trường trong vận tải biển ngày càng chặt chẽ .
- Thủ tục và chứng từ trong vận tải biển phức tạp. So với vận tải hàng không, vận tải biển đòi hỏi nhiều thủ tục và chứng từ hơn, bao gồm vận đơn đường biển (Bill of Lading), tờ khai hải quan, hợp đồng vận chuyển, chứng từ bảo hiểm, và các giấy tờ liên quan đến xuất xứ hàng hóa . Thời gian thông quan tại cảng biển thường chậm hơn do khối lượng hàng hóa lớn và phải kiểm tra thủ công . Do đó, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cần nắm vững quy trình và chuẩn bị đầy đủ chứng từ để tránh chậm trễ .

Tóm lại, vận tải biển có những đặc điểm nổi bật như: khả năng chuyên chở lớn, chi phí thấp, tốc độ chậm, chịu ảnh hưởng của tự nhiên, tính linh hoạt cao, thân thiện với môi trường và thủ tục phức tạp.

1.2.2. Ưu và nhược điểm của xuất khẩu bằng đường biển

Xuất khẩu bằng đường biển là phương thức vận tải chủ đạo trong thương mại quốc tế, hiện đảm nhận khoảng 90% khối lượng hàng hóa vận chuyển toàn cầu . Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường Logistics 2026 đang chịu tác động của nhiều yếu tố cấu trúc như biến động địa chính trị, chính sách thuế quan và áp lực chuyển đổi xanh, việc hiểu rõ ưu nhược điểm của phương thức này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp xuất khẩu.

* *Ưu điểm của xuất khẩu bằng đường biển*

- Xuất khẩu bằng đường biển có khả năng vận chuyển hàng hóa với khối lượng lớn và hàng hóa đặc thù. Đây là ưu điểm vượt trội nhất của vận tải biển so với các phương thức khác. Tàu biển có sức chứa rất lớn, một con tàu có thể vận chuyển hàng trăm, thậm chí hàng nghìn container trong một chuyến đi. Tổng lượng hàng mà tàu biển có thể vận chuyển gấp hàng trăm đến hàng nghìn lần so với các phương thức vận tải khác. Đặc biệt, vận tải biển có thể đáp ứng việc vận chuyển những mặt hàng có trọng lượng nặng, kích thước công kênh mà các phương thức khác không thể đáp ứng hoặc chi phí quá cao. Những mặt hàng như máy móc thiết bị, xe cơ giới, vật liệu xây dựng, hàng công nghiệp cỡ lớn đều có thể vận chuyển dễ dàng bằng đường biển với chi phí phát sinh thêm không quá lớn.
- Chi phí vận chuyển thấp, mang lại hiệu quả kinh tế cao. Vận tải biển có chi phí vận chuyển thấp hơn nhiều so với vận tải đường bộ, đường hàng không hay đường sắt. Nguyên nhân là do tàu biển có sức chứa lớn, tiêu hao nhiên liệu trên mỗi đơn vị hàng hóa thấp, đồng thời chi phí bảo trì tàu vận tải cũng thấp hơn đáng kể so với chi phí bảo dưỡng máy bay hay đường ray xe lửa. Điều này giúp doanh nghiệp xuất khẩu tối ưu hóa chi phí logistics, đặc biệt đối với các mặt hàng có khối lượng lớn như nông sản, thủy sản, dệt may, đồ gỗ – những ngành hàng chủ lực của Việt Nam.
- Mức độ an toàn cao và bảo vệ hàng hóa tốt. Thiết kế của tàu biển được xây dựng đảm bảo các tiêu chuẩn an toàn để vận chuyển nhiều loại hàng hóa, bao gồm cả hàng nguy hiểm, hóa chất, hàng hóa dạng lỏng. Sự an ninh của con tàu, nhân viên, môi trường và hàng hóa được đảm bảo bởi một đội quản lý chuyên nghiệp và hệ thống an ninh tiên tiến. Bên cạnh đó, việc sử dụng container kín giúp bảo vệ hàng hóa khỏi tác động của thời tiết và các yếu tố bên ngoài trong suốt hành trình dài ngày trên biển. Vận tải biển cũng có tính an toàn cao do ít va chạm giữa các tàu hàng so với phương thức đường bộ.
- Góp phần bảo vệ môi trường. Trong bối cảnh các quy định về môi trường trong thương mại quốc tế ngày càng chặt chẽ, vận tải biển được đánh giá là phương thức có lượng khí thải carbon trên mỗi đơn vị hàng hóa vận chuyển thấp hơn so với đường hàng không và đường bộ. Lượng tiêu thụ nhiên liệu ít hơn trên mỗi

tấn hàng vận chuyển giúp giảm tác động đến môi trường, phù hợp với xu hướng phát triển bền vững mà các thị trường nhập khẩu lớn đang hướng tới . Các doanh nghiệp lớn hiện nay đều ưu tiên chọn vận chuyển đường biển vì lợi ích bảo vệ môi trường này .

- Tính hiệu quả cao và không phụ thuộc vào tuyến đường cố định. Vận tải biển sử dụng các tuyến giao thông tự nhiên trên biển, không phải đầu tư nhiều cho việc xây dựng và bảo trì hệ thống đường sá hay đường ray . Những tuyến đường giao thông tự nhiên này giúp tàu vận chuyển di chuyển ổn định và ít gây tổn hại đến hàng hóa . Bên cạnh đó, công ty vận chuyển có thể đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng dù đơn hàng có kích thước bao nhiêu, với mặt hàng nhỏ lẻ sẽ được đóng chung vào một container và vận chuyển theo từng lô hàng .
- Dễ dàng kết hợp với các phương thức vận tải khác. Vận tải biển có thể dễ dàng kết hợp với các loại hình vận chuyển khác như đường bộ, đường sắt để tạo thành chuỗi vận tải đa phương thức, giúp hàng hóa được vận chuyển liên tục từ kho của người xuất khẩu đến kho của người nhập khẩu . Điều này tạo ra sự linh hoạt trong việc tổ chức vận chuyển và mở rộng phạm vi phục vụ của phương thức vận tải biển.

** Nhược điểm của Xuất khẩu bằng đường biển*

- Nhược điểm lớn nhất và phổ biến nhất của Xuất khẩu bằng đường biển là thời gian vận chuyển kéo dài. Đây là nhược điểm lớn nhất của vận tải biển so với các phương thức vận tải khác, đặc biệt là đường hàng không. Thời gian vận chuyển hàng hóa bằng đường biển thường kéo dài từ 20 đến 40 ngày đối với các tuyến xuyên lục địa, trong khi đường hàng không chỉ mất từ 3 đến 7 ngày . Tốc độ khai thác tàu còn nhiều hạn chế nên phải đến một tháng hàng mới đến nơi . Do đó, phương thức này không phù hợp với những mặt hàng có tính thời vụ cao, hàng tươi sống, hoặc các đơn hàng yêu cầu giao nhanh .
- Khả năng phát sinh rủi ro sẽ gia tăng khi thời gian từ lúc xếp hàng đến lúc dỡ hàng khá lâu . Hàng hóa có thể bị hư hại trong quá trình bốc dỡ, do va đập, do độ ẩm, do thay đổi nhiệt độ, hoặc thất lạc trong quá trình vận chuyển qua nhiều cảng trung chuyển . Đặc biệt, khi gặp thời tiết xấu như bão, sóng lớn, hàng hóa có thể bị hư hỏng hoặc bị trì hoãn vì bị hải quan giữ lại . Các mặt hàng dễ vỡ, nhạy cảm

với nhiệt độ hoặc có giá trị cao cần có biện pháp bảo quản đặc biệt, làm tăng chi phí và phức tạp hóa quy trình.

- Vận tải biển chỉ có thể vận chuyển hàng hóa đến cảng đích, không thể giao hàng trực tiếp đến kho của người nhận . Kích thước tàu vận chuyển lớn nên chỉ hoạt động được ở các cảng biển, sau đó phải sử dụng các phương thức vận tải khác như đường bộ hoặc đường sắt để đưa hàng đến tay người dùng . Việc kết hợp này làm kéo dài thời gian giao nhận hàng, đồng thời phát sinh thêm các khoản chi phí vận chuyển nội địa, chi phí xếp dỡ và chi phí lưu kho bãi .
- Xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đòi hỏi nhiều thủ tục và chứng từ hơn so với các phương thức vận tải khác. Bộ hồ sơ hải quan bao gồm tờ khai hải quan, hợp đồng xuất khẩu, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, hồ sơ pháp nhân doanh nghiệp, giấy chứng nhận số lượng chất lượng, và giấy phép xuất khẩu nếu có . Bên cạnh đó, doanh nghiệp phải chi trả nhiều loại phí khác nhau bao gồm: phí xếp hàng lên container (loading fee), chi phí vận chuyển container rỗng (trucking fee), phí làm thủ tục hải quan (customs clearance fee), phí nâng hạ container (lift on/off fee), phụ phí xếp dỡ hàng tại cảng (THC), phí niêm phong container (seal fee), phí phát hành vận đơn (B/L fee), phí cước biển (ocean freight fee), phí bảo hiểm (insurance fee), và nhiều loại phụ phí khác .
- Hoạt động vận tải biển chịu ảnh hưởng lớn từ điều kiện thời tiết, khí hậu và hải văn. Bão, sóng lớn, sương mù có thể làm gián đoạn hành trình, gây chậm trễ hoặc thậm chí nguy hiểm cho tàu và hàng hóa . Ngoài ra, tình trạng ùn tắc cảng biển cũng là vấn đề thường gặp, làm kéo dài thời gian chờ đợi xếp dỡ hàng hóa . Hàng hóa khi lưu thông trên biển còn có thể đối mặt với rủi ro về cướp biển tại các vùng biển nóng hoặc các vấn đề liên quan đến chính trị giữa các quốc gia .
- Ngoài cước vận chuyển cơ bản, doanh nghiệp xuất khẩu có thể phải đối mặt với nhiều loại phụ phí phát sinh không lường trước được. Tùy theo điều kiện giao hàng của hợp đồng, phí đóng cho hãng tàu sẽ có mức thu khác nhau, phí dao động có thể thấp hoặc có thể rất cao . Đối với hàng xuất khẩu, các loại phí thường gặp bao gồm: Bill, THC, Seal, CFS, AMS, ENS, AFR, Telex release, LSS . Bên cạnh đó, phí cảng thu gồm phí nâng hạ container, phí lưu kho, lưu container, lưu bãi, phí hạ kiểm hóa, thay đổi vị trí container . Những chi phí này biến động theo thị

trường và chính sách của từng hãng tàu, khiến tổng chi phí vận chuyển khó dự đoán chính xác.

- * Để có cái nhìn tổng quan và lựa chọn phương thức vận tải phù hợp, có thể so sánh vận tải biển với các phương thức vận tải chính khác dựa trên các tiêu chí sau :

Tiêu chí	Vận tải biển	Vận tải hàng không	Vận tải đường bộ
Chi phí vận chuyển	Thấp	Rất cao	Trung bình
Thời gian vận chuyển	Dài (20 – 40) ngày	Nhanh (3-7 ngày)	Ngắn (nội địa)
Khối lượng vận chuyển	Rất lớn	Hạn chế	Trung bình
Phạm vi vận chuyển	Quốc tế	Quốc tế	Nội địa/khu vực
Khả năng vận chuyển hàng cồng kềnh	Tốt	Hạn chế	Trung bình
Tính linh hoạt	Thấp (phụ thuộc lịch tàu)	Trung bình	Cao (chủ động)
Độ an toàn hàng hóa	Cao	Rất cao	Trung bình
Tác động môi trường	Thấp trên mỗi đơn vị	Cao	Trung bình
Thủ tục hải quan	Phức tạp	Trung bình	Đơn giản

Bảng 1. Bảng tổng quan và so sánh các phương thức vận tải.

1.3. Các chủ thể tham gia hoạt động xuất khẩu bằng đường biển

Hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển là một quy trình phức tạp, có sự tham gia của nhiều chủ thể khác nhau, mỗi chủ thể đảm nhận một vai trò và chức năng riêng biệt . Sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bên là yếu tố quyết định đến sự thành công của toàn bộ quá trình xuất khẩu. Dưới đây là phân tích chi tiết về các chủ thể chính trong hoạt động xuất khẩu bằng đường biển.

1.3.1. Người xuất khẩu

✓ Khái niệm và vai trò:

Người Xuất khẩu là chủ thể (doanh nghiệp, tổ chức, hoặc cá nhân) đưa hàng hóa ra khỏi lãnh thổ quốc gia hoặc vào khu vực hải quan riêng, bán cho đối tác nước ngoài để hưởng lợi nhuận. Đây là chủ thể khởi đầu của toàn bộ quy trình xuất khẩu, chịu trách nhiệm chính trong việc đưa hàng hóa từ Việt Nam đến tay người mua ở nước nhập khẩu. Đóng vai trò giúp doanh nghiệp mở rộng quy mô, tận dụng năng lực sản xuất, và nâng cao vị thế kinh tế quốc gia. Mang lại nguồn thu ngoại tệ thường là USD giúp cân bằng cán cân thanh toán quốc tế. Đưa hàng hóa vượt khỏi giới hạn địa lý nội địa, tiếp cận người tiêu dùng toàn cầu. Buộc doanh nghiệp phải cải tiến chất lượng sản phẩm, tối ưu chi phí để đạt chuẩn quốc tế.

✓ Nhiệm vụ và trách nhiệm cụ thể:

- Người xuất khẩu có trách nhiệm đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương với người nhập khẩu . Hợp đồng là cơ sở pháp lý quan trọng nhất, quy định rõ các điều khoản về số lượng, chất lượng, chủng loại hàng hóa, giá cả, điều kiện giao hàng Incoterms, phương thức thanh toán, thời gian giao hàng và các cam kết khác giữa hai bên.
- Người xuất khẩu có nghĩa vụ chuẩn bị hàng hóa đúng theo hợp đồng đã ký kết . Điều này bao gồm việc sản xuất, đóng gói, đánh dấu ký mã hiệu, bảo quản hàng hóa phù hợp với tính chất và yêu cầu của từng loại hàng. Đối với hàng xuất khẩu bằng đường biển, việc đóng gói phải đảm bảo chắc chắn để chịu được các tác động trong quá trình vận chuyển dài ngày trên biển, bao gồm va đập, độ ẩm và thay đổi nhiệt độ.
- Người xuất khẩu có trách nhiệm chuẩn bị và lập bộ chứng từ xuất khẩu đầy đủ, chính xác . Bộ chứng từ này thường bao gồm: hợp đồng ngoại thương (Sales Contract), hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói (Packing List), vận đơn đường biển (Bill of Lading), giấy chứng nhận xuất xứ (C/O), và các loại chứng từ khác tùy theo yêu cầu của từng lô hàng và quy định của nước nhập khẩu.
- Người xuất khẩu thực hiện các thủ tục hải quan xuất khẩu, bao gồm khai báo tờ khai hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS/VCIS, nộp các chứng từ kèm theo, và thực hiện nghĩa vụ thuế với nhà nước nếu có . Tùy theo điều kiện Incoterms,

người xuất khẩu có thể phải chịu trách nhiệm thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm cho hàng hóa, hoặc chỉ thực hiện đến khâu giao hàng lên tàu tại cảng xuất.

- Người xuất khẩu có trách nhiệm theo dõi quá trình vận chuyển, giải quyết các vấn đề phát sinh nếu có, và phối hợp với các bên liên quan để đảm bảo hàng hóa được giao đúng thời gian, địa điểm theo hợp đồng .

1.3.2. Người nhập khẩu

- ✓ Khái niệm và vai trò:

Người nhập khẩu là chủ thể (công ty, cá nhân) thực hiện việc nhập khẩu hàng hóa, bao gồm cả việc mua hàng từ nước ngoài, vận chuyển về và làm thủ tục nhập khẩu. Đây là chủ thể đích của quá trình xuất khẩu, chịu trách nhiệm nhận hàng và thanh toán tiền cho người xuất khẩu theo thỏa thuận trong hợp đồng. Đóng vai trò giải quyết tình trạng khan hiếm hàng hóa, nguyên vật liệu trong nước, cung cấp vật tư cho sản xuất, kinh doanh. Nhập khẩu hàng hóa đa dạng chủng loại từ nhiều quốc gia, giúp người tiêu dùng có thêm sự lựa chọn, giảm tình trạng độc quyền. Tạo áp lực cạnh tranh, buộc doanh nghiệp trong nước phải đổi mới, nâng cao chất lượng sản phẩm. Trực tiếp tìm kiếm nhà cung cấp, đàm phán giá, thực hiện thanh toán quốc tế và làm thủ tục thông quan hàng hóa. Giúp kết nối nền kinh tế trong nước với thị trường quốc tế, chuyển giao công nghệ và nâng cao trình độ sản xuất.

- ✓ Nhiệm vụ và trách nhiệm cụ thể:

- Người nhập khẩu có trách nhiệm đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương với người xuất khẩu . Trong quá trình đàm phán, người nhập khẩu cần xác định rõ các điều khoản về chất lượng hàng hóa, thời gian giao hàng, phương thức thanh toán, và đặc biệt là điều kiện cơ sở giao hàng (Incoterms) để phân định rõ trách nhiệm và chi phí giữa hai bên.
- Người nhập khẩu có nghĩa vụ mở thư tín dụng (L/C) hoặc thực hiện các phương thức thanh toán khác theo thỏa thuận trong hợp đồng . Đối với phương thức thanh toán bằng L/C, người nhập khẩu phải yêu cầu ngân hàng mở L/C đúng thời hạn, với nội dung phù hợp với các điều khoản đã thống nhất.
- Người nhập khẩu có trách nhiệm nhận bộ chứng từ từ người xuất khẩu (thông qua ngân hàng hoặc chuyển phát nhanh) và kiểm tra tính hợp lệ của chứng từ trước khi thanh toán . Trong trường hợp phát hiện sai sót, người nhập khẩu có quyền từ chối thanh toán hoặc yêu cầu người xuất khẩu sửa đổi chứng từ.

- Tùy theo điều kiện Incoterms, người nhập khẩu có thể phải chịu trách nhiệm làm thủ tục hải quan nhập khẩu tại nước nhập khẩu, nộp thuế nhập khẩu và các loại phí liên quan, nhận hàng từ cảng đích và vận chuyển về kho bãi của mình .
- Người nhập khẩu cần phối hợp với người xuất khẩu và các bên liên quan để giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình vận chuyển, khiếu nại nếu có về chất lượng, số lượng hàng hóa không phù hợp với hợp đồng.

1.3.3. Hãng tàu

✓ Khái niệm và vai trò:

Hãng tàu là các đơn vị chuyên cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường biển, sở hữu và khai thác tàu (container, tàu rời, tàu dầu...). Các hãng tàu lớn trên thế giới như APM-Maersk, MSC, CMA CGM, Evergreen Line là những tên tuổi hàng đầu trong ngành vận tải biển. Hãng tàu có vai trò vận chuyển hàng hóa giữa các cảng biển, tạo cầu nối giữa nhà sản xuất và người tiêu dùng trên khắp thế giới. Duy trì sự lưu thông hàng hóa ổn định, giảm rủi ro gián đoạn, đặc biệt quan trọng trong bối cảnh toàn cầu hóa. Các hãng tàu cung cấp phương thức vận tải có chi phí thấp cho hàng hóa số lượng lớn hoặc cồng kềnh.

✓ Nhiệm vụ và trách nhiệm cụ thể:

- Hãng tàu cung cấp dịch vụ vận tải container với các loại container đa dạng (container thường, container lạnh, container đặc biệt) để đáp ứng nhu cầu vận chuyển của các loại hàng hóa khác nhau . Hãng tàu chịu trách nhiệm đưa container rỗng đến địa điểm đóng hàng theo yêu cầu của người xuất khẩu hoặc người giao nhận, và vận chuyển container đã đóng hàng từ cảng xuất đến cảng nhập.
- Hãng tàu có trách nhiệm tiếp nhận yêu cầu đặt chỗ booking từ người xuất khẩu hoặc công ty giao nhận, xác nhận lịch trình tàu chạy, cước phí vận chuyển và các điều kiện kèm theo . Sau khi xác nhận, hãng tàu cấp booking confirmation cho người đặt chỗ. Thông thường hãng tàu sẽ có trách nhiệm cấp vận đơn đường biển (Bill of Lading) sau khi hàng hóa đã được xếp lên tàu và tàu đã rời cảng . Vận đơn là chứng từ vận tải quan trọng nhất, vừa là bằng chứng về hợp đồng vận chuyển, vừa là chứng từ sở hữu hàng hóa. Bên cạnh đó, hãng tàu thực hiện các dịch vụ hỗ trợ như theo dõi và quản lý hàng hóa trong quá trình vận chuyển, cung cấp thông tin về lộ trình tàu, thời gian dự kiến đến cảng . Một số hãng tàu còn

cung cấp dịch vụ Logistics toàn diện bao gồm kho bãi, phân phối và quản lý chuỗi cung ứng. Hãng tàu có trách nhiệm áp dụng các quy định về an toàn hàng hải, tuân thủ các quy định về bảo vệ môi trường, và đảm bảo việc vận chuyển diễn ra an toàn, đúng lịch trình.

1.3.4. Công ty giao nhận (Freight Forwarder):

✓ Khái niệm và vai trò:

Công ty giao nhận là doanh nghiệp cung cấp dịch vụ Logistics, thay mặt chủ hàng (người xuất/nhập khẩu) thực hiện các công đoạn từ đóng gói, làm chứng từ, thủ tục hải quan đến vận chuyển hàng hóa qua các phương thức đường biển, hàng không, đường bộ, đường sắt. Vai trò chính là tối ưu hóa chi phí, thời gian và đảm bảo an toàn hàng hóa thông qua mạng lưới đối tác rộng khắp.

✓ Nhiệm vụ và lợi ích của công ty giao nhận:

Công ty giao nhận hỗ trợ người xuất khẩu trong việc lựa chọn phương thức vận tải phù hợp, so sánh giá cước giữa các hãng tàu để có mức giá tốt nhất . Do làm việc thường xuyên với nhiều hãng tàu, công ty giao nhận có khả năng đàm phán và nhận được mức cước ưu đãi hơn so với doanh nghiệp xuất khẩu tự book trực tiếp. Công ty giao nhận thực hiện việc đặt chỗ booking với hãng tàu, theo dõi quá trình vận chuyển, và cập nhật tình trạng hàng hóa cho người xuất khẩu . Điều này giúp doanh nghiệp xuất khẩu tiết kiệm thời gian và công sức, tập trung vào hoạt động sản xuất kinh doanh chính. Công ty giao nhận sẽ hỗ trợ người xuất khẩu trong việc chuẩn bị và xử lý bộ chứng từ xuất khẩu, bao gồm vận đơn (Bill of Lading), hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói (Packing List), và các loại chứng từ khác . Với kinh nghiệm chuyên sâu về nghiệp vụ, công ty giao nhận giúp giảm thiểu sai sót trong khâu chứng từ – một trong những nguyên nhân chính gây chậm trễ thông quan và phát sinh chi phí. Bên cạnh đó, công ty giao nhận cũng hỗ trợ làm thủ tục hải quan, đảm bảo hàng hóa được thông quan nhanh chóng . Các công ty giao nhận có đội ngũ nhân sự am hiểu về quy định hải quan, có mối quan hệ tốt với cơ quan hải quan tại các cảng lớn, giúp xử lý các vướng mắc phát sinh một cách hiệu quả. công ty giao nhận cung cấp dịch vụ gom hàng cho các lô hàng lẻ, kết hợp nhiều lô hàng của các chủ hàng khác nhau vào cùng một container để tiết kiệm chi phí vận chuyển . Dịch vụ này đặc biệt hữu ích đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ có sản lượng xuất khẩu không đủ để thuê nguyên container, ngoài ra còn cung

cấp các dịch vụ gia tăng như kho bãi, đóng gói, bảo hiểm hàng hóa, và theo dõi hàng hóa trực tuyến

1.3.5. Cơ quan hải quan

✓ Khái niệm và vai trò:

Cơ quan hải quan là cơ quan hành chính nhà nước trực thuộc Bộ Tài chính tại Việt Nam là Tổng cục Hải quan, thực hiện chức năng quản lý nhà nước về hải quan. Vai trò chính là bảo vệ an ninh quốc gia, thực hiện pháp luật thuế, thúc đẩy thương mại hợp pháp, và ngăn chặn buôn lậu, gian lận thương mại.

✓ Nhiệm vụ và quyền hạn của cơ quan hải quan:

Cơ quan hải quan có trách nhiệm kiểm tra, giám sát và thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu. Mọi lô hàng xuất khẩu từ Việt Nam đều phải làm thủ tục hải quan, khai báo tờ khai điện tử trên hệ thống VNACCS/VCIS, nộp các chứng từ kèm theo, và chờ kết quả phân luồng (xanh – vàng – đỏ). Hải quan thực hiện kiểm tra hồ sơ, kiểm tra thực tế hàng hóa (nếu cần) và quyết định thông quan cho lô hàng. Hải quan có trách nhiệm áp mã số HS code cho hàng hóa xuất nhập khẩu để xác định thuế suất và các chính sách quản lý áp dụng. Việc xác định mã HS chính xác là vô cùng quan trọng, bởi sai mã HS có thể dẫn đến sai thuế, bị xử phạt, hoặc chậm trễ thông quan. Hải quan thu thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng và các khoản thu khác theo quy định của pháp luật đối với hàng hóa xuất nhập khẩu. Hải quan có quyền yêu cầu người khai hải quan nộp đủ thuế trước khi thông quan hàng hóa. Hải quan thực hiện các biện pháp kiểm soát để ngăn chặn buôn lậu, vận chuyển hàng hóa trái phép, phòng chống ma túy và bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Đây là nhiệm vụ quan trọng nhằm đảm bảo an ninh quốc gia và trật tự an toàn xã hội. Hải quan có trách nhiệm hướng dẫn, tuyên truyền và giải thích các quy định pháp luật về hải quan cho các tổ chức, cá nhân có hoạt động xuất nhập khẩu. Hải quan cũng tiếp nhận và giải quyết các vướng mắc, khiếu nại, tố cáo liên quan đến hoạt động hải quan trong phạm vi thẩm quyền. Bên cạnh đó hải quan thực hiện hợp tác quốc tế về hải quan, trao đổi thông tin với cơ quan hải quan các nước để phòng chống gian lận thương mại và tạo thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu.

1.4. Các chứng từ và điều kiện pháp lý

Trong hoạt động xuất khẩu bằng đường biển, hệ thống chứng từ đóng vai trò then chốt, vừa là cơ sở pháp lý cho giao dịch, vừa là công cụ để thực hiện các thủ tục hải

quan, thanh toán và vận chuyển. Bộ chứng từ xuất khẩu không chỉ phản ánh nội dung của hợp đồng ngoại thương mà còn là bằng chứng cho việc thực hiện nghĩa vụ của các bên.

1.4.1. Hợp đồng ngoại thương

✓ Khái niệm hợp đồng ngoại thương:

Hợp đồng ngoại thương còn gọi là hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế hoặc hợp đồng xuất nhập khẩu là một thỏa thuận pháp lý được ký kết giữa các bên có trụ sở kinh doanh tại các quốc gia khác nhau. Trong đó, bên bán bên xuất khẩu có nghĩa vụ giao hàng và chuyển quyền sở hữu hàng hóa, còn bên mua bên nhập khẩu có nghĩa vụ nhận hàng và thanh toán tiền hàng. Hợp đồng ngoại thương ghi nhận kết quả đàm phán giữa các bên, thể hiện đầy đủ quyền hạn và nghĩa vụ của các bên tham gia.

✓ Vai trò của hợp đồng ngoại thương:

Hợp đồng ngoại thương đóng vai trò then chốt trong hoạt động thương mại quốc tế. Là cơ sở pháp lý cho hoạt động ngoại thương. Hợp đồng là văn bản pháp lý ràng buộc các bên, là căn cứ để thực hiện các nghĩa vụ như giao hàng, thanh toán, khiếu Bảo vệ quyền lợi các bên. Hợp đồng giúp bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia giao dịch quốc tế, giảm thiểu rủi ro. Khi tranh chấp xảy ra, hợp đồng là bằng chứng quan trọng để giải quyết. Tạo thuận lợi cho quản lý nhà nước. Hợp đồng tạo điều kiện cho việc theo dõi, kiểm tra, thống kê việc thực hiện hợp đồng theo quy định chung của quản lý nhà nước. Đảm bảo tính công bằng và minh bạch. Hợp đồng là căn cứ để làm rõ trách nhiệm, chi phí của mỗi bên, đảm bảo tính công bằng trong quan hệ thương mại. Số tiền trên hợp đồng là căn cứ phát hành hóa đơn thương mại, người mua dựa vào hợp đồng để kiểm tra thông tin và thanh toán, và giải quyết tranh chấp. Nó là cơ sở để xác lập quyền, nghĩa vụ và các vấn đề liên quan.

1.4.2. Hóa đơn thương mại

✓ Khái niệm hóa đơn thương mại:

Hóa đơn thương mại là chứng từ quan trọng nhất và cơ bản của các chứng từ hàng hóa cũng như trong khâu thanh toán. Hóa đơn thương mại do người bán lập ra và xuất trình cho người mua sau khi đã gửi hàng. Đó là yêu cầu của người bán đòi người mua phải trả tiền theo tổng số hàng đã được ghi trên hóa đơn (nếu người mua muốn sở hữu hàng hóa).

< Nguồn: trang 35 _ Giáo Trình Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu _ Tác giả. Thạc sỹ.

Trần Thị Hải >.

✓ Tác dụng của hóa đơn thương mại:

Hóa đơn thương mại thường được lập thành nhiều bản và được sử dụng trong nhiều công việc khác nhau. Như xuất trình cho ngân hàng để đòi tiền hàng, xuất trình công ty bảo hiểm để tính chi phí bảo hiểm, cho hải quan để tính thuế. Nó có tác dụng chính sau:

Trong việc thanh toán tiền hàng, hóa đơn đóng vai trò trung tâm của bộ chứng từ thanh toán. Trong bộ chứng từ có hồi phiếu kèm theo, qua hóa đơn người mua có thể kiểm tra lệnh đòi tiền trong hồi phiếu, khi không có hồi phiếu, hóa đơn có tác dụng thay thế cho hồi phiếu, làm cơ sở cho việc đòi tiền và trả tiền. Trong việc khai báo hải quan, hóa đơn nói lên giá trị của hàng hóa và là bằng chứng của sự mua bán, trên cơ sở đó người ta tiến hành giám sát, quản lý và tính thuế. Hóa đơn cung cấp những chi tiết về hàng hóa cần thiết cho việc thống kê, đối chiếu hàng hóa với hợp đồng và theo dõi thực hiện hợp đồng.

1.4.3. Vận đơn đường biển – Bill Of Lading

✓ Khái niệm vận đơn đường biển:

Vận đơn đường biển là chứng từ chuyên chở trên biển, do người chuyên chở (chủ tàu, thuyền trưởng) cấp cho người gửi hàng (người xuất khẩu hay người gửi hàng), nhằm xác định quan hệ pháp lý giữa người vận chuyển với người chủ hàng (người gửi hàng và/ hoặc người nhận hàng).

✓ Vai trò:

Vận đơn đường biển là chứng từ quan trọng trong buôn bán quốc tế. Nó là cơ sở chứng minh việc thực hiện hợp đồng mua bán, là chứng từ không thể thiếu được trong quá trình thanh toán, trong bảo hiểm và trong khiếu nại đòi bồi thường tổn thất trong quá trình vận chuyển.

✓ Chức năng:

Luật pháp các nước đều thừa nhận 3 chức năng sau đây của vận đơn đường biển:

- Nó là bằng chứng xác nhận hợp đồng vận tải được ký kết và chỉ rõ nội dung của hợp đồng (hợp đồng chuyên chở đường biển).

B/L thay mặt cho hợp đồng chuyên chở được ký kết giữa người thuê tàu và người cho thuê. Chức năng này của B/L chỉ được sử dụng khi hàng hóa được vận chuyển bằng tàu chợ. Nếu tàu chở hàng là tàu chuyên thì giữa bên thuê và bên cho thuê phải ký hợp đồng

thuê tàu và hợp đồng chuyên chở đường biển chính là hợp đồng thuê tàu. Trong trường hợp này vận đơn thực hiện 2 chức năng còn lại:

- *Nó là biên lai của người vận tải xác nhận đã nhận hàng để chuyên chở, nó còn nêu rõ tình trạng của hàng hóa khi bốc lên tàu và trình trạng đặc biệt của việc xếp hàng trên tàu.*

(Ví dụ: Hàng trên boong, hàng đã bốc, hàng nhận để chở, bao bì bị trách...) Người vận tải chỉ giao hàng cho người nào xuất trình trước tiên vận đơn đường biển hợp lệ mà người vận tải đã ký ở cảng bốc hàng.

- *Nó là một chứng từ xác nhận quyền sở hữu đối với hàng hóa đã ghi trong vận đơn.*

Chính với chức năng này, làm cho vận đơn trở thành một loại giấy tờ có giá trị và giá trị lưu hành như các hối phiếu có giá trị khác là có thể chuyển nhượng, mua bán, nó cho quyền người nắm bản gốc có quyền định đoạt hàng hóa (người sở hữu hàng hóa). Người có được chứng từ này có quyền nhận hàng từ tàu biển.

→ Với các chức năng trên vận đơn đường biển có thể được dùng làm:

- Làm căn cứ khai hải quan, làm thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa
 - Làm tài liệu kèm theo hóa đơn thương mại trong bộ chứng từ mà người bán gửi cho người mua (hoặc ngân hàng) để thanh toán tiền hàng.
 - Làm chứng từ để cầm cố, mua bán, chuyển nhượng hàng hóa
 - Làm chứng từ để chiết khấu
 - Làm căn cứ để xác định số lượng hàng hóa đã được người bán gửi cho người mua, dựa vào đó người ta ghi sổ, thống kê, theo dõi việc thực hiện hợp đồng.
- ❖ Chú ý: trong trường hợp thuê tàu chuyến hoặc thuê tàu định hạn thì chức năng thứ 3 không được thực hiện nhưng nó được kết hợp với hợp đồng thuê tàu làm căn cứ vững chắc để điều tiết mối quan hệ vật chất giữa chủ hàng và người vận tải.

1.4.4. Chứng nhận xuất xứ Khái niệm chứng nhận xuất xứ - C/O:

Theo Luật thương mại Việt Nam ban hành 2005, Nghị định 19/2006/NĐCP ngày 20/02/2006 của Chính phủ về chi tiết thi hành Luật thương mại về xuất xứ hàng hóa, Quyết định số 12-2007-QĐ-BTM ngày 31-05-2007. Chứng nhận xuất xứ hàng hóa là chứng từ do nhà sản xuất hoặc cơ quan có thẩm quyền thường là đại diện Bộ công thương hoặc phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam cấp để xác nhận nơi sản xuất

hoặc khai thác ra hàng hóa. Về vấn đề cấp giấy chứng nhận xuất xứ hàng được điều chỉnh bởi 3 văn bản pháp lý trên.

< Nguồn: trang 60 _ Giáo Trình Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu 5 _ Tác giả. Thạc sỹ. Trần Thị Hải >.

Tác dụng:

Chứng từ này cần thiết cho cơ quan hải quan để tùy theo quy định về xuất nhập khẩu hàng hóa của nước đó mà tính thuế hoặc áp dụng các chính sách ưu đãi, hoặc trừng phạt, hoặc để cho phép xuất hoặc nhập. Giúp hải quan một số nước thi hành chính sách khu vực, chính sách phân biệt đối xử trong buôn bán khi tiến hành giám quản. Xác định ở một mức độ nhất định về chất lượng hàng hóa, nhất là đối với những loại hàng hóa thuộc loại sản phẩm của một địa phương nhất định – các hàng hóa mà đặc điểm địa lý của địa phương và điều kiện sản xuất ở đó ảnh hưởng đến phẩm chất của hàng hóa.

1.4.5. Packing list

✓ Khái niệm Phiếu đóng gói – Packing list:

Phiếu đóng gói là một chứng từ hàng hóa liệt kê những mặt hàng, những loại hàng được đóng gói trong một kiện hàng (như một thùng, bao..) nhất định. Phiếu đóng gói do người sản xuất hoặc người bán lập khi đóng gói hàng hóa.

< Nguồn: trang 39 _ Giáo Trình Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu 5 _ Tác giả. Thạc sỹ. Trần Thị Hải >.

✓ Tác dụng

Tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra hàng hóa trong mỗi kiện nhằm phục vụ quá trình xếp tàu, vận chuyển, giao nhận, làm thủ tục hải quan, lưu kho, phân phối.

1.4.6. Tờ khai hải quan

✓ Khái niệm tờ khai hải quan:

Là tờ khai báo của chủ hàng cho cơ quan hải quan có liên quan về số hàng của mình nhằm thực hiện các thủ tục hải quan khi muốn chuyên chở hàng hóa vượt qua biên giới một quốc gia.

< Nguồn: trang 39 _ Giáo Trình Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu 5 _ Tác giả. Thạc sỹ. Trần Thị Hải >.

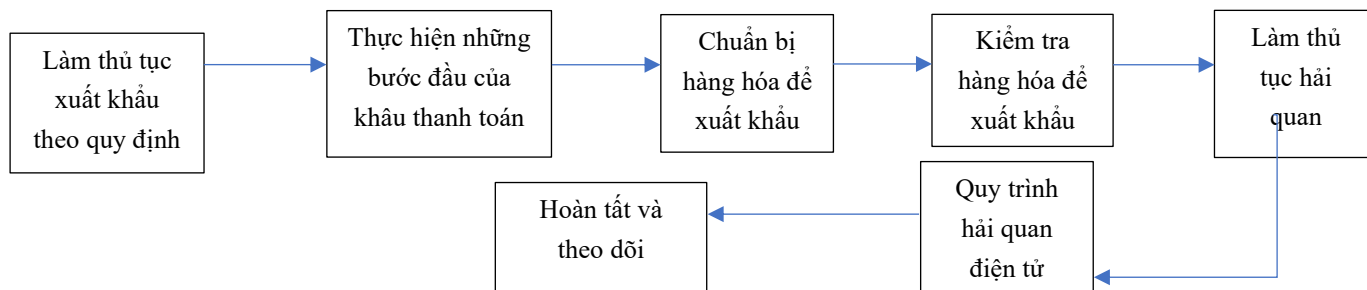
✓ Tác dụng:

Tác dụng của các tờ khai là làm cơ sở để cơ quan hải quan tiến hành kiểm tra giấy tờ và hàng hóa thực tế khi hàng hóa này đi ngang qua biên giới quốc gia. Khi làm thủ

tục hải quan, chủ hàng phải đính kèm theo tờ khai hải quan các giấy tờ cần thiết khác như giấy phép xuất nhập khẩu hàng hóa, hóa đơn, bản kê chi tiết, phiếu đóng gói, giấy chứng nhận phẩm chất, giấy chứng nhận kiểm dịch, giấy chứng nhận xuất xứ..

1.5. Quy trình

1.5.1. Sơ đồ



Sơ đồ 1. Sơ đồ quy trình xử lý một lô hàng xuất khẩu

1.5.2. Nội dung các bước trong sơ đồ

Bước 1: Làm thủ tục xuất khẩu theo quy định của Nhà nước. Đây là bước nền tảng mang tính pháp lý quan trọng, quyết định đến toàn bộ các bước tiếp theo.

- Theo Nghị định số 187/2013/NĐ-CP ngày 20/11/2013 của Chính phủ, thương nhân Việt Nam được quyền xuất khẩu hàng hóa không phụ thuộc vào ngành nghề đăng ký kinh doanh, trừ các mặt hàng thuộc danh mục cấm xuất khẩu hoặc tạm ngừng xuất khẩu (Điều 3).
- Đối với hàng hóa thuộc diện cấm xuất khẩu, việc cho phép xuất khẩu do Thủ tướng Chính phủ quyết định (Điều 5). Đối với hàng hóa xuất khẩu có điều kiện hoặc thuộc diện quản lý chuyên ngành, thương nhân phải xin giấy phép của Bộ, ngành liên quan (Điều 4, Điều 6).
- Bên cạnh đó, hàng hóa xuất khẩu còn phải đáp ứng các quy định về kiểm dịch, an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn chất lượng và chịu sự kiểm tra của cơ quan có thẩm quyền trước khi thông quan (Điều 4, Điều 7).
- Như vậy, ngay từ bước đầu tiên, doanh nghiệp xuất khẩu cần xác định rõ loại hàng hóa của mình có thuộc diện cấm hay có điều kiện hay không, từ đó thực hiện các thủ tục xin giấy phép hoặc kiểm tra chuyên ngành một cách đầy đủ, đúng quy định trước khi tiến hành các bước tiếp theo.

Bước 2: Thực hiện những bước đầu của khâu thanh toán. Tùy theo phương thức thanh toán được thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương, người bán sẽ có những công việc chuẩn bị khác nhau trước khi giao hàng.

- Nếu thanh toán bằng thư tín dụng L/C, người bán cần nhắc nhở người mua yêu cầu ngân hàng mở L/C đúng theo thỏa thuận, sau đó tiến hành kiểm tra L/C một cách kỹ lưỡng; nếu L/C không phù hợp với hợp đồng, người bán phải thông báo ngay cho người mua để yêu cầu ngân hàng tu chỉnh, chỉ khi L/C hoàn toàn phù hợp mới được tiến hành giao hàng.
- Nếu thanh toán bằng phương thức CAD, người bán cần nhắc người mua mở tài khoản tín thác đúng theo yêu cầu, sau đó liên hệ với ngân hàng để kiểm tra các điều kiện thanh toán như tên chứng từ cần xuất trình, người cấp chứng từ, số bản chứng từ...
- Nếu thanh toán bằng phương thức TT trả trước, người bán nhắc nhở người mua chuyển tiền đủ và đúng hạn, chờ ngân hàng báo Có rồi mới giao hàng. Đối với các phương thức thanh toán khác như TT trả sau, Clean Collection, D/A, D/P, người bán sẽ tiến hành giao hàng trước, sau đó mới thực hiện các công việc của khâu thanh toán.

Bước 3: Doanh nghiệp tiến hành bước chuẩn bị hàng hóa để xuất khẩu. Đối với các đơn vị sản xuất hàng xuất khẩu, cần nghiên cứu kỹ thị trường, sản xuất hàng hóa có chất lượng, mẫu mã, kiểu dáng phù hợp với thị hiếu của người mua.

- Hàng hóa sau khi sản xuất cần được kiểm tra chất lượng kỹ lưỡng, bao gói cẩn thận, kẻ ký mã hiệu rõ ràng, đáp ứng đầy đủ các điều kiện của hợp đồng.
- Nếu doanh nghiệp sản xuất không muốn hoặc không thể trực tiếp xuất khẩu, có thể lựa chọn hình thức ủy thác xuất khẩu theo quy định tại các Điều 16, 17, 18, 19 của Nghị định 187/2013/NĐ-CP.
- Đối với các đơn vị chuyên kinh doanh xuất nhập khẩu, cần chủ động tìm hiểu và khai thác nguồn hàng xuất khẩu bằng nhiều hình thức phong phú như thu mua theo nghĩa vụ hoặc khuyến khích ngoài nghĩa vụ, đầu tư trực tiếp sản xuất hàng xuất khẩu, gia công, bán nguyên liệu mua thành phẩm, đặt hàng, đổi hàng...
- Cơ sở pháp lý để ràng buộc các đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu và người sản xuất là các hợp đồng kinh tế như hợp đồng mua đứt bán đoạn, hợp đồng gia công, hợp đồng đổi hàng, hợp đồng ủy thác xuất khẩu. Sau khi ký kết hợp đồng, doanh

nghiệp tiến hành tiếp nhận hàng hóa để xuất khẩu, thực hiện bao bì đóng gói, ký mã hiệu phù hợp với quy định đã ký kết với khách hàng nước ngoài.

Bước 4: Kiểm tra hàng hóa để xuất khẩu. Trước khi giao hàng, người xuất khẩu có nghĩa vụ kiểm tra hàng hóa về phẩm chất, số lượng, trọng lượng gọi là kiểm nghiệm.

- Đối với hàng hóa là động vật, thực vật, thực phẩm, còn phải kiểm tra thêm khả năng lây lan bệnh dịch gọi là kiểm dịch.
- Việc kiểm nghiệm và kiểm dịch được tiến hành ở hai cấp: kiểm tra tại cơ sở (có vai trò quyết định) và kiểm tra tại cửa khẩu (có tác dụng thẩm tra lại kết quả).
- Kiểm tra theo quy định của hợp đồng được thực hiện bởi bộ phận KCS của doanh nghiệp, trên giấy chứng nhận phẩm chất phải có chữ ký của cả bộ phận KCS và thủ trưởng đơn vị. Đối với kiểm dịch tại cơ sở, được thực hiện bởi Phòng bảo vệ thực vật, Trạm thú y hoặc Trung tâm chẩn đoán – kiểm dịch động vật.
- Ngoài ra, trong nhiều trường hợp theo quy định của Nhà nước hoặc theo yêu cầu của người mua, việc giám định được thực hiện bởi tổ chức giám định độc lập như Vinacontrol, Foodcontrol, Cafecontrol, Công ty giám định Sài Gòn (SIC).
- Quy trình giám định bao gồm: nộp hồ sơ yêu cầu giám định; cơ quan giám định tiến hành giám định tại hiện trường và phân tích mẫu tại phòng thí nghiệm; thông báo kết quả và cấp giấy chứng nhận tạm để làm thủ tục hải quan (nếu có yêu cầu); kiểm tra vệ sinh hàm hàng (đối với hàng gạo, nông sản); giám sát quá trình xuất hàng; và cuối cùng là cấp chứng thư giám định chính thức. Nếu hàng hóa yêu cầu khử trùng, chủ hàng phải làm đơn gửi công ty khử trùng thuộc Chi cục kiểm dịch thực vật và nhận giấy chứng nhận sau khi hoàn tất.

Bước 5: Tiến hành bước làm thủ tục hải quan. Theo Luật Hải quan số 54/2014/QH13 có hiệu lực từ ngày 01/01/2015, nguyên tắc làm thủ tục hải quan được quy định tại Điều 16: hàng hóa phải được làm thủ tục hải quan, chịu sự kiểm tra giám sát, vận chuyển đúng tuyến đường, đúng thời gian qua cửa khẩu; việc kiểm tra, giám sát được thực hiện trên cơ sở quản lý rủi ro; hàng hóa chỉ được thông quan sau khi hoàn thành thủ tục hải quan; thủ tục hải quan phải được thực hiện công khai, nhanh chóng, thuận tiện.

- Cụ thể về thủ tục hải quan, Điều 21: quy định người khai hải quan có trách nhiệm khai và nộp tờ khai hải quan, nộp hoặc xuất trình chứng từ thuộc hồ sơ hải quan, đưa hàng hóa đến địa điểm kiểm tra, nộp thuế và thực hiện các nghĩa vụ tài chính

- khác. Cơ quan hải quan có trách nhiệm tiếp nhận và đăng ký hồ sơ, kiểm tra hồ sơ và kiểm tra thực tế hàng hóa, tổ chức thu thuế, và quyết định việc thông quan.
- Địa điểm làm thủ tục hải quan được quy định tại Điều 22: bao gồm trụ sở Cục Hải quan, Chi cục Hải quan, và nhiều địa điểm kiểm tra thực tế khác như cảng biển, cảng hàng không, ga đường sắt liên vận quốc tế, cửa khẩu đường bộ, khu vực kho ngoại quan...
 - Thời hạn làm thủ tục hải quan theo Điều 23: thời gian hoàn thành kiểm tra hồ sơ chậm nhất 02 giờ làm việc, kiểm tra thực tế hàng hóa chậm nhất 08 giờ làm việc kể từ khi hàng được xuất trình đầy đủ (có thể gia hạn tối đa 02 ngày nếu lô hàng phức tạp).
 - Hồ sơ hải quan theo Điều 24: gồm tờ khai hải quan và các chứng từ liên quan như hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, chứng từ vận tải, chứng nhận xuất xứ, giấy phép xuất khẩu (nếu có).
 - Thời hạn nộp tờ khai theo Điều 25: đối với hàng xuất khẩu, phải nộp sau khi tập kết hàng và chậm nhất 04 giờ trước khi phương tiện vận tải xuất cảnh; tờ khai có giá trị trong 15 ngày kể từ ngày đăng ký.

Bước 6: Là quy trình hải quan điện tử, được thực hiện theo Quyết định số 1966/QĐ-TCHQ ngày 10/07/2015 của Tổng cục Hải quan, bao gồm 05 bước cơ bản.

- Bước 1: Tiếp nhận, kiểm tra, đăng ký và phân luồng tờ khai (theo Điều 6).
- Bước 2: Kiểm tra hồ sơ hải quan (theo Điều 7).
- Bước 3: Kiểm tra thực tế hàng hóa (theo Điều 8).
- Bước 4: Kiểm tra hoàn thành nghĩa vụ về thuế, phí, lệ phí (theo Điều 9).
- Bước 5: Quản lý và hoàn chỉnh hồ sơ (theo Điều 10).

Tùy theo kết quả phân luồng (luồng xanh, luồng vàng hoặc luồng đỏ) do hệ thống VNACCS tự động phân loại dựa trên nguyên tắc quản lý rủi ro, một lô hàng xuất khẩu có thể phải trải qua đủ cả 05 bước hoặc chỉ một số bước nhất định. Ví dụ, hàng thuộc luồng xanh được miễn kiểm tra hồ sơ và kiểm tra thực tế, chỉ cần qua bước 1 và bước 4,5; hàng luồng vàng phải qua bước 2 (kiểm tra hồ sơ); hàng luồng đỏ phải qua bước 3 (kiểm tra thực tế hàng hóa).

Sau khi hoàn tất các bước trên, hàng hóa được thông quan và doanh nghiệp tiến hành hoàn tất các thủ tục còn lại như lấy vận đơn, lưu hồ sơ và theo dõi quá trình thanh toán từ ngân hàng hoặc người mua.

< Nguồn: Trang 1 _ Giáo Trình Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu 5 _ Tác giả. Thạc sỹ.
Trần Thị Hải >.

1.6. Điều kiện thương mại quốc tế

Trong hoạt động xuất nhập khẩu, các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms - International Commercial Terms) đóng vai trò vô cùng quan trọng. Đây là bộ quy tắc do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC - International Chamber of Commerce) phát hành lần đầu tiên vào năm 1936, nhằm chuẩn hóa cách hiểu về trách nhiệm, chi phí và rủi ro giữa người mua và người bán trong các giao dịch thương mại quốc tế. Incoterms được sử dụng rộng rãi trên toàn thế giới, không chỉ cho hợp đồng mua bán quốc tế mà còn có thể áp dụng cho cả thương mại nội địa.

❖ Kết cấu của Incoterms 2010: 2 nhóm

 IncoDocs Incoterms 2010 - Quick Reference Chart											
Freight Collect Terms						Freight Prepaid Terms					
											
INCOTERM	EXW Ex Works (Place)	FCA Free Carrier (Place)	FAS Free Along Ship (Port)	FOB Free On Board (Port)	CFR Cost and Freight (Port)	CIF Cost, Insurance and Freight (Port)	CPT Carriage Paid to (Place)	CIP Carriage & Insurance Paid to (Place)	DAT Delivered at Terminal (Place/Port)	DAP Delivered at Place (Place)	DDP Delivered Duty Paid (Place)
Obligations and Charges											
Warehouse Services	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Export Packing	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading at point of origin		Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Inland Freight		Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Port Charges		Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Forwarder Fees		Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Ocean/Air Freight	Buyer				Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Destination Port Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller
Customs Clearance	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller
Custom GST/Duties	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller
Delivery Cartage to Final Destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller

Hình 1.2. Bảng tổng hợp trách nhiệm của người bán và người mua theo 11 điều kiện Incoterms 2010. Bảng thể hiện sự phân chia rõ ràng về nghĩa vụ thông quan xuất nhập khẩu, thuê phương tiện vận tải và mua bảo hiểm giữa các bên. (Nguồn: Inco Docs).

Nhóm 1: gồm 7 điều kiện thương mại áp dụng với mọi loại phương tiện vận tải

Điều kiện	Tên tiếng Anh	Tên tiếng Việt	Đặc điểm nhận dạng
EXW	Ex Works	Giao hàng tại xưởng	Người bán có nghĩa vụ ít nhất
FCA	Free Carrier	Giao hàng cho người chuyên chở	Người bán giao hàng cho người vận chuyển do người mua chỉ định
CPT	Carriage Paid To	Cước phí trả tới	Người bán trả cước vận tải đến nơi đến
CIP	Carriage and Insurance Paid To	Cước phí và bảo hiểm trả tới	Người bán trả cước vận tải và mua bảo hiểm
DAP	Delivered At Place	Giao hàng tại nơi đến	Người bán chịu trách nhiệm giao hàng tại nơi đến
DAT	Delivered At Terminal	Giao hàng tại chặng cuối của hành trình	Người bán dỡ hàng tại nơi đến
DDP	Delivered Duty Paid	Giao hàng đã nộp thuế	Người bán có nghĩa vụ cao nhất

Nhóm 2: gồm 4 điều kiện, nhóm chỉ áp dụng cho phương tiện vận tải thủy (đường biển và đường sông) quốc tế và nội địa

Điều kiện	Tên tiếng Anh	Tên tiếng Việt	Đặc điểm nhận dạng
FAS	Free Alongside Ship	Giao hàng dọc mạn tàu	Người bán giao hàng dọc mạn tàu tại cảng chỉ định
FOB	Free on board	Giao hàng lên tàu	Người bán giao hàng lên tàu tại cảng chỉ định
CFR	Cost and Freight	Tiền hàng và cước phí	Người bán trả cước đến cảng đích
CIF	Cost, Insurance and Freight	Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí	Người bán trả cước và mua bảo hiểm

**Bảng 1.1. Bảng tổng hợp 11 điều kiện Incoterm 2010, nguồn: Giáo trình học môn
Kinh doanh xuất nhập khẩu**

❖ Cấu trúc của Incoterms 2010

Nghĩa vụ của người bán	Nghĩa vụ của người mua
A1 Nghĩa vụ chung của người bán	B1 Nghĩa vụ chung của người mua
A2 Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác	B2 Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác
A3 Hợp đồng vận tải và bảo hiểm	B3 Hợp đồng vận tải và bảo hiểm
A4 Giao hàng	B4 Nhận hàng
A5 Phân chia rủi ro	B5 Chuyển rủi ro
A6 Phân chia chi phí	B6 Phân chia chi phí
A7 Thông báo cho người mua	B7 Thông báo cho người bán
A8 Chứng từ giao hàng	B8 Bảng chứng của việc giao hàng
A9 Kiểm tra – Bao bì – Ký mã hiệu	B9 Kiểm tra hàng hóa
A10 Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan	B10 Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan

**Bảng 1.2 Tổng hợp cấu trúc của Incoterms 2010, Nguồn: Giáo trình môn Kinh
doanh xuất nhập khẩu**

Cấu trúc 10 nhóm nghĩa vụ (A1-A10 và B1-B10) là cách trình bày đặc trưng của Incoterms 2010 và được giữ nguyên trong Incoterms 2020, nhằm mô tả một cách có hệ thống và dễ so sánh trách nhiệm giữa người bán (Seller - cột A) và người mua (Buyer - cột B) cho từng điều kiện thương mại. Về nguyên tắc cơ bản cột A (A1 → A10) thể hiện sự mô tả nghĩa vụ của người BÁN (Seller/Exporter). Còn cột B (B1 → B10) thể hiện sự mô tả nghĩa vụ của người MUA (Buyer/Importer). Mỗi điều kiện (EXW, FCA, FOB, CIF, DAP...) đều có bảng 10 nhóm nghĩa vụ riêng, nhưng nội dung của từng nhóm sẽ thay đổi tùy theo điều kiện.

< Nguồn: Trang 15 _ Giáo Trình Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu 5 _ Tác giả. Thạc sỹ.

Trần Thị Hải >.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN LÔ HÀNG XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN POTA

2.1. Giới thiệu khái quát về Công ty Cổ phần Pota

Tên công ty : Công ty cổ phần Pota

Tên tiếng anh: POTA JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt : POTA JSC

Mã số thuế: 0401474166

Địa chỉ: Tòa nhà Pota Group, 121/7 Hoàng Văn Thụ, Phường Phước Ninh, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam.

Người đại diện: Phan Thiên Hoàng

Điện thoại: 0236 3932333

Loại hình hoạt động : Công ty cổ phần ngoài NN

Ngày thành lập : 12/02/2012

Quản lý bởi: Thuế cơ sở 2 thành phố Đà Nẵng

Tình trạng: Đang hoạt động

Website : <https://www.potagroup.vn/>

Email. : pota@potagroup.vn

POTA Group là một tập đoàn kinh tế đa ngành nghề, được xây dựng trên nền tảng 13 năm kinh nghiệm hoạt động thực tiễn, đã và đang khẳng định vị thế của mình trên thị trường thông qua các lĩnh vực hoạt động chính: Logistics và vận chuyển, Thương mại và phân phối, Xây dựng - Nội thất – Kiến trúc, Visa – du lịch – hỗ trợ doanh nghiệp, Bất động sản và tư vấn pháp lý. Với đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm, tập đoàn tự hào đã phục vụ hơn 1.000 khách hàng hài lòng, thực hiện thành công hơn 500 dự án và mở rộng phạm vi hoạt động tới 63 tỉnh, thành phố trên cả nước. Sự phát triển vững mạnh của POTA Group bắt nguồn từ triết lý kinh doanh lấy khách hàng làm trung tâm và cam kết cung cấp các giải pháp toàn diện, tối ưu về chi phí và hiệu quả cao.

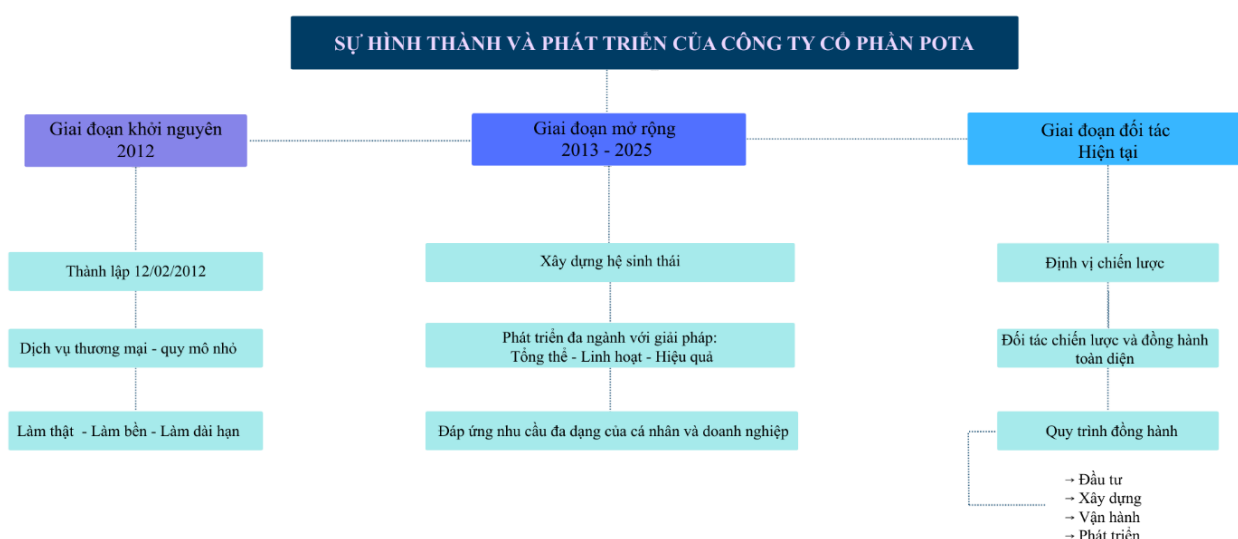
Mục tiêu chiến lược của tập đoàn là trở thành một tập đoàn đa ngành hàng đầu, không chỉ xuất sắc trong lĩnh vực logistics truyền thống mà còn tạo dấu ấn sâu sắc trong các mảng tư vấn chuyên sâu và sản xuất. Định hướng phát triển bền vững và không ngừng đổi mới đã giúp POTA Group mở rộng quy mô hoạt động, hướng tới thị trường khu vực và quốc tế.

Logo POTA Group có thiết kế hiện đại, tối giản và chuyên nghiệp, phản ánh hình ảnh của một tập đoàn đa ngành năng động và có tầm nhìn. Logo sử dụng tông màu xanh dương chủ đạo, một màu sắc biểu tượng cho sự tin cậy, ổn định, chuyên nghiệp và hướng tới tương lai - phù hợp với các lĩnh vực logistics, tư vấn và xây dựng của tập đoàn. Logo được cấu trúc gồm hai phần chính là phần biểu tượng và phần chữ.



Logo POTA Group truyền tải những thông điệp mạnh mẽ và rõ ràng rằng. Sự Chuyên Động và Kết Nối trong Biểu tượng mũi tên thể hiện sứ mệnh cốt lõi là tối ưu hóa và thúc đẩy dòng chảy trong hoạt động kinh doanh của khách hàng, từ chuỗi cung ứng logistics đến dòng vốn tư vấn tài chính và các dự án xây dựng. Sự Tin Cậy và Chuyên Nghiệp được biểu hiện ở màu xanh dương và kiểu chữ đậm rõ ràng thể hiện sự đáng tin cậy, vững chắc và chuyên nghiệp, là những yếu tố then chốt mà khách hàng tìm kiếm ở một đối tác dịch vụ. Toàn bộ logo không chỉ đơn thuần là tên gọi mà nhấn mạnh vào giá trị mang lại: “Making business flow”. Điều này khẳng định POTA không chỉ cung cấp dịch vụ đơn lẻ, mà là một đối tác cung cấp giải pháp tổng thể giúp kinh doanh của khách hàng vận hành trơn tru và hiệu quả hơn. Đây là một thiết kế thành công, kết hợp hài hòa giữa tính biểu tượng và tính thông tin. Nó không chỉ giới thiệu tên doanh nghiệp mà còn trực quan hóa tầm nhìn dịch vụ và giá trị cốt lõi của tập đoàn: trở thành đối tác tin cậy, kết nối và tối ưu hóa mọi dòng chảy trong hoạt động kinh doanh của khách hàng. Logo để lại ấn tượng về một doanh nghiệp chuyên nghiệp, hiện đại và định hướng giải pháp.

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển (thành lập 2012)



Sơ đồ 2. Sơ đồ sự hình thành và phát triển của công ty Cổ phần POTA.

POTA Group là một minh chứng rõ nét cho sự phát triển bền vững có định hướng trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ tại Việt Nam. Công ty chính thức được thành lập vào ngày 12 tháng 02 năm 2012, khởi đầu với quy mô nhỏ trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ - thương mại. Ngay từ những ngày đầu tiên, POTA đã xác định một triết lý kinh doanh xuyên suốt và trở thành kim chỉ nam cho mọi hoạt động: "Làm thật - Làm bền - Làm dài hạn". Triết lý này không chỉ định hướng cho các chiến lược ban đầu mà còn là nền tảng vững chắc cho sự mở rộng trong tương lai, nhấn mạnh vào giá trị cốt lõi, sự tin cậy và tầm nhìn phát triển lâu dài.

Bước sang giai đoạn thứ hai, từ năm 2013 cho đến nay (2025), POTA Group đã có một hành trình phát triển ấn tượng kéo dài hơn 13 năm. Trong giai đoạn này, công ty đã từng bước chuyển mình từ một đơn vị kinh doanh nhỏ lẻ trở thành một hệ sinh thái đa ngành. Sự phát triển này được thể hiện qua việc POTA mở rộng và đa dạng hóa các lĩnh vực hoạt động, cung cấp cho thị trường những giải pháp tổng thể - linh hoạt - hiệu quả. Các giải pháp này được thiết kế nhằm đáp ứng một cách tối ưu nhu cầu ngày càng đa dạng và phức tạp của cả doanh nghiệp lẫn cá nhân trong nước, khẳng định vị thế và khả năng thích ứng của tập đoàn trước những thay đổi của thị trường.

Hiện tại, POTA Group không còn đơn thuần là một nhà cung cấp dịch vụ. Công ty đã định vị lại mình ở một tầm cao mới, đảm nhận vai trò là đối tác chiến lược đáng tin cậy cho khách hàng. Sự đồng hành của POTA được thể hiện một cách toàn diện và

xuyên suốt vòng đời dự án hoặc hoạt động kinh doanh của khách hàng, bao gồm bốn giai đoạn chính: Đầu tư, Xây dựng, Vận hành và Phát triển. Bằng cách tham gia sâu vào toàn bộ quy trình này, POTA cam kết hỗ trợ khách hàng tối đa, từ khâu hoạch định ban đầu cho đến khi đạt được mục tiêu tăng trưởng, từ đó cùng nhau tạo ra những giá trị bền vững và lâu dài.

Hành trình hơn 13 năm của POTA Group là một quá trình phát triển có chủ đích, bài bản, từ khởi nguồn với triết lý vững chắc, đến việc xây dựng thành công một hệ sinh thái đa ngành linh hoạt, và cuối cùng là khẳng định vị thế dẫn dắt thị trường với vai trò đối tác chiến lược đồng hành toàn diện.

Từ hành trình hơn 13 năm phát triển của Công ty Cổ phần POTA có thể thấy rõ triết lý "Làm thật - Làm bền - Làm dài hạn" đã được xuyên suốt từ giai đoạn khởi nguyên (2012) cho đến khi trở thành một hệ sinh thái đa ngành mạnh mẽ.

Trên tinh thần đó, POTA Shipping and Logistics ra đời như một mắt xích tự nhiên và tất yếu trong chiến lược phát triển bền vững của Tập đoàn. Cũng giống như POTA ban đầu, bắt đầu từ quy mô nhỏ nhưng với nền tảng vững chắc. POTA Shipping and Logistics được thành lập dựa trên sự kế thừa các giá trị cốt lõi: dịch vụ thương mại bài bản, giải pháp tổng thể - linh hoạt - hiệu quả, hướng đến mục tiêu đồng hành dài hạn cùng khách hàng.

Nếu POTA Group trước đây đã xây dựng thành công hệ sinh thái đáp ứng nhu cầu đa dạng của doanh nghiệp và cá nhân, thì ngày nay, POTA Shipping and Logistics chính là hiện thân của giai đoạn đối tác chiến lược – đồng hành toàn diện trong lĩnh vực chuỗi cung ứng và vận tải. Từ khâu đầu tư hạ tầng, xây dựng quy trình vận hành, đến vận hành thực tế và phát triển giải pháp Logistics tối ưu, tất cả đều nhất quán với triết lý "cùng làm, cùng bền, cùng phát triển" mà POTA đã theo đuổi suốt hơn một thập kỷ qua

2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi

- Tầm nhìn:

Tầm nhìn của POTA Group thể hiện một khát vọng lớn và tư duy chiến lược rất rõ ràng. Công ty muốn trở thành tập đoàn đa ngành hàng đầu. Điều này khẳng định tham vọng không dừng lại ở quy mô một công ty, mà là một tập đoàn có vị thế dẫn đầu. Phạm vi hoạt động đa dạng tầm nhìn xác định rõ 5 trụ cột kinh doanh chính: (1) Logistics, (2) Tư vấn tài chính, (3) Tư vấn luật, (4) Xây dựng & Nội thất, (5) Thương mại. Điều này

cho thấy mô hình phát triển theo hệ sinh thái, nơi các dịch vụ bổ trợ và gia tăng giá trị lẫn nhau. Tầm nhìn nhấn mạnh yếu tố bền vững thông qua đổi mới, nâng cao chất lượng, không chỉ mở rộng về địa lý toàn quốc và quốc tế mà còn về chất lượng dịch vụ. Như chính công ty đã đề cập, tầm nhìn giúp xác định hướng đi, lộ trình của doanh nghiệp và khẳng định giá trị, mục đích tồn tại của doanh nghiệp. Nó là ngôi sao dẫn đường cho mọi chiến lược dài hạn.

- Sứ mệnh:

Sứ mệnh của POTA Group đã trả lời cho câu hỏi “POTA tồn tại để làm gì?” và “POTA thực hiện điều đó bằng cách nào?” một cách toàn diện. Sứ mệnh đề cập và cân bằng lợi ích của 4 nhóm đối tượng chính: Khách hàng (trung tâm), Nhân sự (phát triển), Cộng đồng (trách nhiệm) và hàm ý cả đối tác thông qua việc tạo giá trị. Cam kết không chỉ cung cấp dịch vụ mà là cung cấp giải pháp toàn diện, tối ưu về chi phí, giảm thiểu rủi ro pháp lý, gia tăng hiệu quả đầu tư và vận hành. Điều này phù hợp với mô hình đa ngành, giúp khách hàng giải quyết nhiều vấn đề liên quan trong một hệ sinh thái. Bên cạnh mục tiêu kinh doanh tạo giá trị, đổi mới, POTA đưa trách nhiệm phát triển nhân sự và cộng đồng thành một phần không thể tách rời của sứ mệnh, cho thấy tầm nhìn quản trị nhân văn và bền vững.

- Các giá trị cốt lõi:

Khác với nhiều doanh nghiệp chọn các giá trị như chính trực, vượt trội, POTA lựa chọn lòng biết ơn - một giá trị mang tính tình cảm và đạo đức, làm nền tảng cho mọi mối quan hệ. Lòng biết ơn được thể hiện đa chiều: với nhân viên ghi nhận cống hiến, với đồng nghiệp, cấp trên tạo văn hóa hợp tác, với khách hàng và đối tác trân trọng sự tin tưởng. Điều này tạo ra một môi trường làm việc tích cực và gắn kết. Công ty quan niệm đây không chỉ là một thái độ mà là "sức mạnh lớn lao" để đoàn kết nội bộ và cùng hướng tới thành công chung. Phần cuối của giá trị cốt lõi được chuyển thành một cam kết hành động cụ thể về chất lượng, chuyên nghiệp trong quy trình, minh bạch trong pháp lý và tài chính, cam kết về chất lượng, mở rộng và tạo giá trị, cho thấy giá trị tinh thần được hiện thực hóa bằng các mục tiêu kinh doanh rõ ràng.

2.1.3. Ngành nghề kinh doanh

2.1.3.1. Lĩnh vực và sản phẩm kinh doanh của Công ty Cổ phần Pota

Mã	Ngành
3511	Sản xuất điện.
3512	Truyền tải phân phối điện.
4312	Chuẩn bị mặt bằng.
4511	Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác.
4610	Đại lý môi giới đấu giá.
4620	Bán buôn nông lâm sản, và động vật sống.
4632	Bán buôn thực phẩm.
4649	Bán buôn đồ dùng khác.
4651	Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm.
4652	Bán buôn thiết bị linh kiện điện tử viễn thông.
4653	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp.
4659	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác.
4661	Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan.
4663	Bán buôn vật liệu thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng.
4669	Bán buôn chuyên doanh khác, chưa phân vào đâu.
4752	Bán lẻ đồ ngũ, kim, sơn, kính và thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng trong các cửa hàng chuyên doanh.
4773	Bán lẻ hàng hoá khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh.
4932	Vận tải hành khách đường bộ khác.
5012	Vận tải hàng hoá ven biển và viễn dương.
5224	Bốc xếp hàng hoá.
5229	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải Chi tiết: Đại lý tàu biển, môi giới thuê tàu. Dịch vụ giao nhận ủy thác xuất khẩu. Tư vấn thủ tục hải quan. Dịch vụ giao nhận hàng hoá. Dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu; Đại lý bán vé máy bay, vé tàu, vé xe ô tô.
5320	Chuyên phát.
5510	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày.

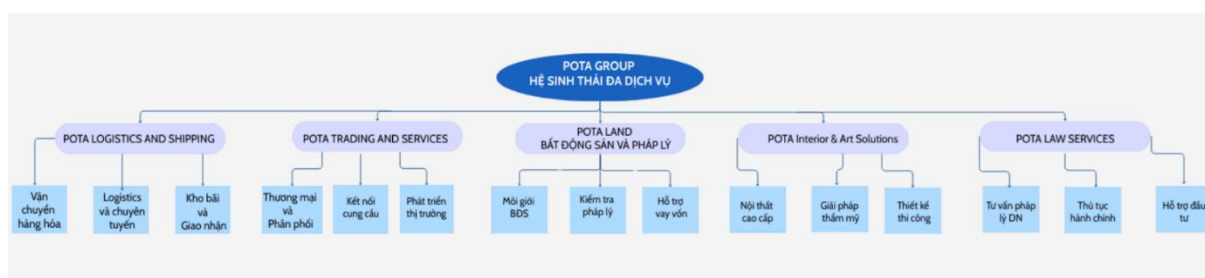
6810	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.
7020	Hoạt động tư vấn quản lý.
7710	Cho thuê xe có động cơ.
7911	Đại lý du lịch.
7990	Dịch vụ đặt chỗ và các dịch vụ liên quan đến hỗ trợ quảng bá và tổ chức tua du lịch
8129	Vệ sinh nhà cửa và các công trình khác.
8291	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ thanh toán, tín dụng.
8559	Giáo dục khác chưa được phân vào đâu.

Bảng 2. Mã và ngành công ty đang kinh doanh (Nguồn: masothue.com)

Dựa trên danh mục 29 ngành nghề đã đăng ký, có thể thấy công ty cổ phần Pota sở hữu một phạm vi hoạt động kinh doanh cực kỳ rộng và đa dạng. Tập đoàn này không tập trung vào một lĩnh vực đơn lẻ mà đã phát triển thành một hệ sinh thái đa ngành thực sự, phủ sóng trên nhiều nhóm ngành chính của nền kinh tế. Các ngành nghề của POTA trải dài từ sản xuất và phân phối điện năng (3511, 3512) cho đến bán buôn, bán lẻ đa dạng mặt hàng (từ thực phẩm, máy móc, vật liệu xây dựng đến thiết bị điện tử). Bên cạnh đó, tập đoàn còn tham gia vào các lĩnh vực dịch vụ như kinh doanh bất động sản (6810), tư vấn quản lý (7020), giáo dục (8559), du lịch (7911, 7990) và thậm chí là dịch vụ hỗ trợ thanh toán tín dụng (8291). Sự đa dạng này cho thấy chiến lược mở rộng theo chiều ngang và thâm nhập vào nhiều phân khúc thị trường khác nhau của POTA, nhằm tối ưu hóa cơ hội và giảm thiểu rủi ro.

Tuy đa dạng, nhưng điểm nhấn mạnh mẽ và xuyên suốt nhất của POTA chính là nhóm ngành dịch vụ Logistics và Chuỗi cung ứng. Điều này được thể hiện rõ qua một cụm ngành nghề đồng bộ và liên kết chặt chẽ như: Vận tải đa phương thức bao gồm vận tải đường bộ hàng hóa (4933, 4993), vận tải biển (5012). Dịch vụ hỗ trợ vận tải toàn diện như: Bốc xếp hàng hóa (5224), đại lý tàu biển, môi giới thuê tàu, giao nhận ủy thác xuất nhập khẩu, tư vấn thủ tục hải quan (5229). Đây là những dịch vụ giá trị gia tăng cao, tạo thành một giải pháp logistics trọn gói. Dịch vụ chuyển phát (5320) đáp ứng nhu cầu phân phối cuối cùng. Các dịch vụ hỗ trợ liên quan bao gồm cho thuê xe có động cơ (7710), kinh doanh nhiên liệu (4661). Cụm dịch vụ này không tồn tại riêng lẻ mà tạo thành một mạng lưới dịch vụ logistics khép kín, từ khâu vận chuyển, thông quan, kho

bãi đến phân phối. Điều này khẳng định Logistics là lĩnh vực cốt lõi và thế mạnh chiến lược của POTA Group, là mạng lưới kết nối và hỗ trợ cho các ngành nghề kinh doanh khác trong hệ sinh thái của tập đoàn. Logistics và Dịch vụ Chuỗi cung ứng chính là hạt nhân, là mảng kinh doanh chuyên sâu và có tính tích hợp cao nhất, giúp POTA tạo ra lợi thế cạnh tranh vững chắc và đồng thời kết nối, gia tăng hiệu quả cho toàn bộ hệ sinh thái của mình.



Biểu đồ 2. Biểu đồ Hệ sinh thái công ty Cổ phần POTA

Biểu đồ trên minh họa hệ sinh thái 5 trụ cột của công ty Cổ phần Pota, trong đó POTA Logistics & Shipping đóng vai trò là huyết mạch kết nối và vận hành toàn hệ thống. Các hệ sinh thái này có mối quan hệ cộng sinh chặt chẽ. Hệ sinh thái Thương mại tạo ra nhu cầu nội bộ cho Hệ sinh thái Logistics. Ngược lại, Logistics với mạng lưới vận tải và hải quan tối ưu giúp giảm chi phí, nâng cao năng lực cạnh tranh cho hoạt động thương mại. Hệ sinh thái POTA Interior and Art Solutions cung cấp cơ sở hạ tầng thiết yếu, trong khi Logistics and shipping khai thác thị trường mới và nâng cao thương hiệu tập đoàn. Sự liên kết này biến POTA Group từ một tập hợp các công ty con trở thành một thể thống nhất, linh hoạt và có khả năng cung cấp giải pháp tổng thể cho khách.

2.1.3.2. Lĩnh vực và sản phẩm kinh doanh của Công ty Pota Logistics and Shipping

Loại dịch vụ	Chức năng	Hình ảnh
<i>Vận chuyển hàng không</i>	Cung cấp dịch vụ vận tải hàng không nội địa từ sân bay Tân Sơn Nhất (SGN), Nội Bài (HAN), Đà Nẵng (DAD) đến tất cả các sân bay trên toàn thế giới -Làm dịch vụ hàng hóa nhập từ các sân bay trên thế giới đến các sân bay chính của Việt Nam.	
<i>Bảo hiểm hàng hóa</i>	Là một đại lý bảo hiểm, cung cấp các bảo hiểm tốt với giá hợp lý	
<i>Chuyển phát nhanh</i>	Dịch vụ chuyển phát nhanh Nội địa và Quốc tế - Phục vụ hàng chuyên tuyến, hàng cá nhân, hàng thực phẩm khô đi Mỹ, Mexico, Canada, Nhật, UAE, TW, China, Cambodia..... với giá vận chuyển tốt và cạnh tranh trên thị trường.	

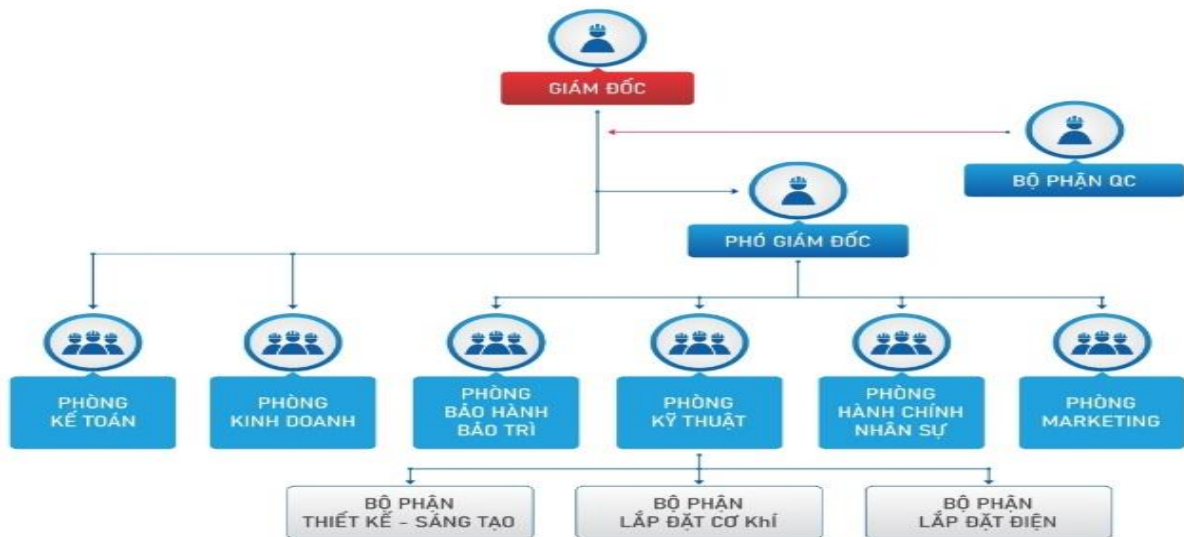
<i>Overseas</i>	- Cung cấp dịch vụ giao nhận vận chuyển hàng hóa cho cả đường biển và hàng không, đóng cont và các hoạt động liên quan đến hàng lẻ, hải quan, vận chuyển và kho bãi.	
<i>Vận chuyển đường biển</i>	Làm hàng LCL và FCL và dịch vụ door to door từ/tới tất cả các cảng lớn trên thế giới thông qua mạng lưới đại lý toàn cầu mở rộng.	
<i>Dịch vụ thủ tục hải quan</i>	Cung cấp các dịch vụ khai báo hải quan trọn gói, cung cấp giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu	
<i>Vận tải nội địa</i>	Cung cấp dịch vụ vận tải nội địa tốt nhất với chi phí tiết kiệm, giữ được chất lượng hàng hóa từ kho đến các cảng.	
<i>Vận chuyển hàng lẻ</i>	Đứng đầu về dịch vụ gom hàng lẻ (hàng consol) tại Việt nam và nhận hàng từ TP.Đà Nẵng, TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Hải Phòng, Cần thơ đi các Nước trong khu vực châu Á nói riêng và vươn tới EU, USA nói chung.	

<i>NVOCC</i>	Duy trì quan hệ đối tác chiến lược với các hãng tàu lớn trên thế giới nhằm cung cấp cước vận chuyển quốc tế đường biển với giá cạnh tranh nhất	
--------------	--	--

Bảng 2.1. Các dịch vụ chính của công ty Pota Logistics and Shipping

2.1.4. Cơ cấu tổ chức chức năng và dịch vụ

Công ty Cổ phần Pota là công ty mẹ, trong đó có đơn vị thành viên là Công ty Pota Logistics and Shipping chuyên đảm nhận mảng dịch vụ vận tải và logistics. Cơ cấu tổ chức dưới đây phản ánh bộ máy quản lý và điều hành của Công ty Cổ phần Pota. Phân tích nguồn nhân lực ở phần sau sẽ đi sâu vào Pota Logistics and Shipping như một trường hợp cụ thể trong hệ thống này.



Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổ chức công ty cổ phần Pota (Nguồn: Trang web công ty - pota@potagroup.vn).

Phòng/Bộ phận	Chức năng chính	Nhiệm vụ cụ thể
<i>Giám Đốc</i>	Hoạch định chiến lược, ra quyết định và điều hành mọi hoạt động của toàn Công ty Cổ phần POTA.	Ra quyết định, phê duyệt kế hoạch/ ngân sách, đại diện pháp lý, giám sát Phó Giám đốc và các trưởng phòng

<i>Phó Giám Đốc</i>	Hỗ trợ Giám đốc, điều hành các hoạt động nghiệp vụ hàng ngày	Triển khai chiến lược, giám sát các phòng Kinh doanh, Kỹ thuật, Bảo hành, điều phối nội bộ
<i>Bộ Phận Qc (Kiểm Soát Chất Lượng)</i>	Đảm bảo chất lượng dịch vụ/ sản phẩm đầu ra	Kiểm tra, đánh giá quy trình; giám sát chất lượng vận hành logistics, lắp đặt; báo cáo trực tiếp cho Giám đốc
<i>Phòng Kế Toán</i>	Quản lý toàn bộ hệ thống tài chính - kế toán hợp nhất.	Lập báo cáo tài chính hợp nhất cho toàn bộ công ty cổ phần, quản lý dòng tiền, tính lương, khai báo thuế, kiểm soát chi phí và phân bổ ngân sách cho các đơn vị thành viên như Pota Logistics.
<i>Phòng Kinh Doanh</i>	Tạo doanh thu, tìm kiếm khách hàng	Đảm nhận chức năng chiến lược. Phòng này tìm kiếm khách hàng lớn, ký hợp đồng khung và định hướng thị trường cho tất cả các mảng, bao gồm cả mảng Logistics.
<i>Phòng Bảo Hành Bảo Trì</i>	Hậu mãi, đảm bảo độ tin cậy của thiết bị/dịch vụ của thiết bị/dịch vụ	Xử lý bảo hành, bảo dưỡng định kỳ cho thiết bị, phương tiện vận tải, hệ thống lắp đặt
<i>Phòng Kỹ Thuật</i>	Nghiên cứu, giải pháp kỹ thuật	Thiết kế, cải tiến quy trình; hỗ trợ kỹ thuật cho Kinh doanh, Bảo hành và các bộ phận lắp đặt
<i>Phòng Hành Chính Nhân Sự</i>	Quản lý nhân lực và vận hành văn phòng cấp công ty mẹ	Tuyển dụng, đào tạo, chính sách phúc lợi, quản lý hồ sơ, hậu cần nội bộ
<i>Phòng Marketing</i>	Xây dựng thương hiệu POTA	Nghiên cứu thị trường, quảng cáo, quản lý website/mạng xã hội, tổ chức sự kiện

<i>Bộ Phận Thiết Kế - Sáng Tạo</i>	Tạo giải pháp thiết kế cho khách hàng/nội bộ	Thiết kế bản vẽ kỹ thuật, ý tưởng sáng tạo cho hệ thống kho bãi, băng tải, cơ khí
<i>Bộ Phận Lắp Đặt Cơ Khí</i>	Thi công, lắp đặt cơ khí thực tế	Lắp đặt khung thép, băng tải, thiết bị cơ khí cho kho hàng, nhà xưởng của khách hàng hoặc nội bộ
<i>Bộ Phận Lắp Đặt Điện</i>	Thi công, lắp đặt hệ thống điện	Lắp đặt hệ thống điện, tủ điều khiển, đèn chiếu sáng, hệ thống tự động hóa cho kho bãi và các công trình

Bảng 2.2. Chức năng và nhiệm vụ các phòng ban theo sơ đồ tổ chức Công ty Cổ phần Pota.

Trong cơ cấu của Công ty Cổ phần Pota, Phòng Kinh doanh đóng vai trò là đầu mối chiến lược cho mọi hoạt động tạo doanh thu. Trực thuộc sự chỉ đạo của Phòng Kinh doanh, Công ty Pota Logistics and Shipping hoạt động như một đơn vị trực thuộc, chuyên trách triển khai các nghiệp vụ logistics (vận tải biển, bộ, hàng không) để thực hiện cụ thể các dịch vụ vận tải, giao nhận, khai báo hải quan.... Nói cách khác, Pota Logistics chính là cánh tay nối dài hiện thực hóa các hợp đồng do Phòng Kinh doanh cấp công ty Cổ phần ký kết.

2.1.5. Các yếu tố nguồn lực

2.1.5.1. Cơ sở vật chất

Cơ sở vật chất của Công ty POTA Shipping and Logistics tập trung chủ yếu vào hệ thống tòa nhà POTA, văn phòng trụ sở đặt tại 121/7 Hoàng Văn Thụ, Phường Phước Ninh, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam. Đây không chỉ là nơi làm việc tập trung của đội ngũ quản lý và nhân sự chuyên môn mà còn là trung tâm điều hành toàn bộ mạng lưới logistics của công ty. Tòa nhà đóng vai trò là bộ não chỉ huy, nơi tiếp nhận dữ liệu để đưa ra các quyết định điều phối vận tải chính xác.

Việc sở hữu tòa nhà văn phòng kiên cố giúp POTA khẳng định uy tín và sự ổn định đối với khách hàng trong bối cảnh thị trường dịch vụ đang phát triển. Tòa nhà được trang bị hạ tầng công nghệ hiện đại, kết nối mạng lưới Internet tốc độ cao để vận hành các phần mềm quản lý, giúp kiểm soát hiệu quả chi phí quản lý doanh nghiệp và hỗ trợ công tác kế toán, báo cáo thuế thu nhập doanh nghiệp đúng hạn.

STT	Tên tài sản	Đơn vị	Số lượng
1	Máy tính	Cái	5
2	Bàn làm việc	Cái	6
3	Ghế làm việc	Cái	8
4	Máy in	Cái	2
5	Máy Fax	Cái	1
6	Máy Scan	Cái	1
7	Điều hòa	Cái	1
8	Máy lọc nước	Cái	1

Bảng 2.3. Hệ thống các cơ sở vật chất và trang thiết bị của POTA (Nguồn: Văn phòng làm việc của POTA)

- Mạng Internet, mạng LAN
- Trang thiết bị phục vụ điều hành: Hệ thống GPS và điện thoại, camera, máy ảnh,...
- **Nhân xét:**

Dựa trên bảng thống kê cơ sở vật chất và trang thiết bị của POTA Shipping and Logistics, ta thấy trang thiết bị của POTA bước đầu đã đáp ứng được các điều kiện làm việc cơ bản cho đội ngũ nhân viên văn phòng. Với quy mô nhân sự tương ứng với số lượng bàn ghế (6-8 bộ), công ty đã trang bị khá đầy đủ các thiết bị thiết yếu như máy tính (5 máy), hệ thống in ấn, fax, scan và điều hòa nhiệt độ, đảm bảo môi trường làm việc chuyên nghiệp và tiện nghi. Đặc biệt, việc chú trọng vào hạ tầng mạng (Internet, LAN) cùng các thiết bị hỗ trợ điều hành chuyên dụng như hệ thống GPS, camera và điện thoại cho thấy doanh nghiệp có sự đầu tư bài bản vào công nghệ để tối ưu hóa quy trình quản lý và vận hành. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu suất và đảm bảo tính bền vững, công ty cần lưu ý một số điểm như: Về số lượng thiết bị, Số lượng máy tính (5) hiện đang ít hơn số lượng ghế làm việc (8), điều này có thể gây thiếu hụt công cụ làm việc nếu công ty tuyển dụng full-time đủ các vị trí. Để đảm bảo tính hiện đại phù hợp với thời đại công nghệ số, công ty cần định kỳ kiểm tra và bảo dưỡng các thiết bị như máy lọc nước và điều hòa để đảm bảo sức khỏe cho nhân viên. Công ty nên xem xét đầu tư thêm các thiết bị lưu trữ dữ liệu tập trung hoặc nâng cấp phần mềm quản lý để đồng bộ hóa với hệ thống GPS và camera sẵn có, giúp việc khai thác dữ liệu phục vụ điều hành trở nên hiệu quả hơn.

2.1.5.2. Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng nhất quyết định đến hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ của một doanh nghiệp logistics. Đối với Công ty Pota Logistics and Shipping cơ cấu nhân sự được tổ chức tinh gọn với tổng số 05 người, phù hợp với quy mô vừa và nhỏ của công ty. Mặc dù số lượng nhân viên không nhiều, nhưng trình độ chuyên môn và sự phân công nhiệm vụ rõ ràng đã giúp công ty duy trì hoạt động ổn định và đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Dưới đây là phân tích chi tiết về cơ cấu nhân sự, trình độ, giới tính, độ tuổi và đặc điểm làm việc của đội ngũ nhân viên tại Pota Logistics and Shipping.

- Về cơ cấu tổ chức và phân công nhiệm vụ, bộ máy nhân sự của Pota Logistics and Shipping được bố trí với 05 vị trí chức năng riêng biệt, bao gồm: 01 Giám đốc, chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ hoạt động của công ty, đưa ra các quyết định chiến lược, ký kết hợp đồng với đối tác lớn và trực tiếp quản lý các mối quan hệ quan trọng với hãng tàu và khách hàng chiến lược; 01 nhân viên hiện trường, đảm nhận các công việc liên quan đến việc theo dõi hàng hóa tại cảng, kiểm tra container, xử lý các tình huống phát sinh như kiểm hóa (luồng đỏ), lấy lệnh giao hàng và phối hợp với các bên tại cảng như hãng tàu, đại lý, và cơ quan hải quan; 01 nhân viên khai báo hải quan và chứng từ, phụ trách toàn bộ công tác chứng từ xuất nhập khẩu, bao gồm soạn thảo hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói (Packing List), vận đơn (Bill of Lading), khai báo tờ khai hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS, và xin giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) cho khách hàng; 01 nhân viên kế toán, chịu trách nhiệm về các vấn đề tài chính, kế toán, thuế, thanh toán cước vận tải cho hãng tàu và đối chiếu công nợ với khách hàng; và 01 nhân viên sales, đảm nhận việc tìm kiếm khách hàng mới, duy trì quan hệ với khách hàng hiện hữu, báo giá dịch vụ và tư vấn giải pháp vận tải cho khách hàng.
- Về trình độ chuyên môn, đây là một điểm mạnh nổi bật của Pota Logistics and Shipping. Trong tổng số 05 nhân viên, có 03 người sở hữu trình độ Thạc sĩ (chiếm 60%), bao gồm các vị trí Giám đốc, nhân viên chứng từ và nhân viên Sales. Hai vị trí còn lại (nhân viên hiện trường và nhân viên kế toán) có trình độ Đại học trở lên. Tỷ lệ nhân lực có trình độ sau đại học cao như vậy là một lợi thế cạnh tranh đáng kể của công ty, bởi vì ngành Logistics đòi hỏi sự am hiểu sâu về các quy

định pháp luật liên quan đến xuất nhập khẩu (Luật Hải quan, Luật Thương mại, các Nghị định, Thông tư hướng dẫn), kiến thức về Incoterms, quy trình thanh toán quốc tế (L/C, T/T, D/P, D/A), và kỹ năng xử lý chứng từ phức tạp.

- Về giới tính và độ tuổi, cơ cấu nhân sự của Pota Logistics and Shipping có 03 nam (chiếm 60%) và 02 nữ (chiếm 40%). Các vị trí nam giới đảm nhận bao gồm Giám đốc, nhân viên hiện trường và nhân viên khai báo hải quan; các vị trí nữ giới đảm nhận là nhân viên kế toán và nhân viên sales. Độ tuổi của toàn bộ nhân viên đều trên 30, cho thấy đây là đội ngũ lao động có kinh nghiệm và sự ổn định cao. Trong ngành logistics, nơi công việc thường xuyên gặp áp lực về thời gian, các tình huống phát sinh bất ngờ, và yêu cầu xử lý khối lượng lớn chứng từ với độ chính xác tuyệt đối, sự chín chắn và kinh nghiệm của đội ngũ nhân viên trên 30 tuổi là một lợi thế rất lớn. Họ có khả năng xử lý các vấn đề phát sinh một cách bình tĩnh, chính xác, và đưa ra các quyết định phù hợp dựa trên tích lũy kinh nghiệm thực tế. Điều này đặc biệt quan trọng đối với quy trình xử lý lô hàng xuất khẩu bằng đường biển, một quy trình có nhiều bước phức tạp và tiềm ẩn nhiều rủi ro về sai sót chứng từ, chậm trễ thông quan, thay đổi lịch tàu, phát sinh chi phí ngoài dự kiến.
- Về đặc điểm làm việc và sự phân bổ thời gian, một điểm đáng chú ý trong cơ cấu nhân sự của Pota Logistics and Shipping là sự khác biệt giữa nhân viên làm việc trực tiếp tại văn phòng và nhân viên làm việc gián tiếp. Tỷ lệ nhân viên làm việc gián tiếp (ít khi có mặt tại văn phòng) chiếm khoảng 20%, bao gồm nhân viên Sales và nhân viên hiện trường. Cụ thể, nhân viên Sales dành phần lớn thời gian để tiếp xúc với khách hàng, tìm kiếm đơn hàng mới, chăm sóc khách hàng hiện hữu, và tổ chức các cuộc gặp hoặc gọi điện thoại tư vấn. Họ thường xuyên di chuyển và làm việc bên ngoài văn phòng, chỉ quay lại văn phòng khi cần xử lý các công việc hành chính hoặc báo cáo. Nhân viên hiện trường là vị trí có tần suất làm việc tại văn phòng thấp nhất. Họ hầu như chỉ có mặt tại cảng biển, bãi container, kho hàng, hoặc các địa điểm kiểm tra hải quan để thực hiện các nhiệm vụ như: theo dõi quá trình đóng hàng, lấy số container và số seal, giám sát việc xếp hàng lên tàu, phối hợp với hải quan trong các trường hợp kiểm hóa (luồng đồ), và xử lý các tình huống phát sinh tại hiện trường. Do đặc thù công việc, nhân viên hiện trường thường chỉ xuất hiện tại văn phòng vào đầu giờ sáng để nhận

lệnh hoặc cuối giờ để báo cáo, phần còn lại của ngày làm việc đều ở bên ngoài. Trong khi đó, các vị trí còn lại (80% nhân sự) bao gồm Giám đốc, nhân viên khai báo hải quan và nhân viên kế toán chủ yếu làm việc tại văn phòng, nơi họ xử lý chứng từ, khai báo hải quan điện tử, liên hệ với hãng tàu qua email và điện thoại, quản lý công nợ và điều hành hoạt động chung.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh tại Công ty Cổ phần Pota

2.2.1. Phân tích về các lĩnh vực kinh doanh.

Công ty Cổ phần Pota (POTA Joint Stock Company – Pota JSC) là một công ty giao nhận vận tải quốc tế và cung cấp dịch vụ Logistics toàn cầu được thành lập vào năm 2012, có trụ sở chính tại thành phố Đà Nẵng. Là một Freight Forwarder chuyên nghiệp, Pota JSC cung cấp một giải pháp logistics toàn diện, đóng vai trò là cầu nối giữa các chủ hàng xuất nhập khẩu và các nhà vận tải đa phương thức. Các lĩnh vực và sản phẩm kinh doanh của công ty có thể được chia thành các nhóm chính sau đây:

a) Dịch vụ vận tải đa phương thức

Là một công ty giao nhận vận tải quốc tế, Pota JSC cung cấp đa dạng các dịch vụ vận tải hàng hóa trong nước và quốc tế.

Loại hình vận tải	Nội dung dịch vụ chi tiết
Vận tải đường biển (Ocean Freight)	Đây là một trong những thế mạnh cốt lõi. Pota JSC cung cấp dịch vụ vận tải hàng hóa nguyên container (FCL - Full Container Load) và hàng lẻ (LCL - Less than Container Load) door-to-door tới và đi từ các cảng lớn trên toàn thế giới thông qua mạng lưới đại lý toàn cầu. Công ty duy trì quan hệ đối tác chiến lược với nhiều hãng tàu lớn để có mức cước cạnh tranh.
Vận tải hàng không (Air Freight)	Dành cho các lô hàng yêu cầu thời gian vận chuyển nhanh, Pota JSC cung cấp dịch vụ vận tải hàng không nội địa và quốc tế. Dịch vụ bao gồm vận chuyển hàng từ các sân bay chính của Việt Nam (Tân Sơn Nhất - SGN, Nội Bài - HAN, Đà Nẵng - DAD) đến các sân bay trên toàn thế giới.
Vận tải đường bộ và xuyên biên giới	Pota JSC cung cấp dịch vụ vận tải nội địa bằng xe tải, kết nối các kho hàng với các cảng biển, cảng hàng không trong nước.

(Trucking & Transborder)	Bên cạnh đó, công ty còn thực hiện vận tải xuyên biên giới trong khu vực Châu Á và cung cấp dịch vụ giao nhận tận nơi (door-to-door) từ Việt Nam đến Lào, Campuchia.
-------------------------------------	--

b) Dịch vụ logistics đặc thù và hàng hóa phức tạp

Bên cạnh các dịch vụ vận tải tiêu chuẩn, Pota JSC còn xây dựng được lợi thế cạnh tranh trong việc xử lý các loại hàng hóa đặc thù.

Loại dịch vụ	Nội dung chi tiết
Hàng quá khổ, quá tải (OOG - Out of Gauge)	Đây là một trong những thế mạnh được công ty nhấn mạnh. Pota JSC có kinh nghiệm và năng lực trong việc xử lý, vận chuyển hàng quá khổ và quá tải. Bằng cách kết hợp vận tải đường bộ và đường thủy nội địa, công ty tạo ra các giải pháp trọn gói hoàn hảo, từ kho đến kho, bao gồm việc thực hiện tất cả các thủ tục cho loại hàng hóa đặc biệt này.
Hàng dự án (Project Cargo)	Dịch vụ này được cung cấp song hành với thế mạnh về vận chuyển hàng quá khổ, quá tải, phục vụ cho các dự án cần vận chuyển máy móc, thiết bị có kích thước lớn.
Hàng đông lạnh (Reefer Cargo)	Pota JSC cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng đông lạnh bằng container chuyên dụng, đảm bảo chuỗi lạnh và chất lượng cho các mặt hàng nông sản, thủy sản, thực phẩm chế biến.

c) Dịch vụ giá trị gia tăng (chuỗi cung ứng toàn diện)

Với mục tiêu trở thành nhà cung cấp dịch vụ Logistics một cửa (one-stop shop), Pota JSC cung cấp một loạt các dịch vụ hỗ trợ khép kín chuỗi cung ứng.

Loại dịch vụ	Nội dung chi tiết
Dịch vụ khai báo hải quan (Customs Brokerage)	Pota JSC cung cấp dịch vụ khai báo hải quan trọn gói, là cầu nối giữa doanh nghiệp xuất nhập khẩu với cơ quan Hải quan, thực hiện tất cả các thủ tục liên quan đến việc xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập tái xuất, chuyển khẩu hàng hóa. Công ty hoạt động như một nhà môi giới hải quan (Customs Broker), đảm bảo việc khai báo chính xác, tuân thủ pháp luật

	và thông quan hàng hóa nhanh chóng. Dịch vụ này bao gồm tư vấn thủ tục hải quan và nhận ủy thác xuất nhập khẩu.
Dịch vụ kho bãi và đóng gói (Warehousing & Packing)	Pota JSC cung cấp dịch vụ lưu trữ hàng hóa tại các kho bãi được trang bị đầy đủ. Công ty cũng thực hiện các hoạt động đóng gói (packing), đóng kiện, đóng pallet theo yêu cầu để bảo vệ hàng hóa và tối ưu hóa không gian vận chuyển.
Dịch vụ xếp dỡ và kiểm đếm (Cargo Handling & Tally)	Pota JSC có đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm, chuyên cung cấp các dịch vụ xếp dỡ, kiểm đếm, giao nhận hàng hóa tại cảng và các địa điểm khác.
Dịch vụ chuyển phát nhanh (Courier Services)	Công ty cung cấp dịch vụ chuyển phát nhanh nội địa và quốc tế, phục vụ hàng chuyên tuyến, hàng cá nhân và các nhu cầu gửi hàng khẩn cấp của khách hàng.
Dịch vụ bảo hiểm hàng hóa (Cargo Insurance)	Với tư cách là một đại lý bảo hiểm, Pota JSC có thể cung cấp các gói bảo hiểm hàng hóa tốt với mức giá hợp lý, bảo vệ tài sản của khách hàng trước những rủi ro trong quá trình vận chuyển.
Dịch vụ theo dõi lô hàng (Tracking & Tracing)	Pota JSC cung cấp công cụ trực tuyến cho phép khách hàng theo dõi lô hàng của mình mọi lúc, mọi nơi.

Bảng 2.4. Bảng phân tích các lĩnh vực kinh doanh tại công ty Cổ phần Pota.

(Nguồn: <https://www.potagroup.vn/>)

2.2.2. Cơ cấu doanh thu

- ✓ Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty POTA Shipping and Logistics

Đơn vị tính: VND

Chỉ tiêu	Mã số	2024 (Triệu VND)	2025 (Triệu VND)	Chênh lệch tuyệt đối	Tỷ lệ tăng trưởng (%)
1	2	4	5		
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	1,522,260,384	1,647,471,400	125,211,016	8,23%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	0	0	0	0
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10	1,522,260,384	1,647,471,400	125,211,016	8,23%
4. Giá vốn hàng bán	11	1,170,937,626	1,274,471,149	103,533,523	8,84%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20	351,322,758	373,000,251	21,677,493	6,17%

6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	67,549	85,658	18,109	26.81%
7. Chi phí tài chính	22	0	0	0	0,
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23	0	0	0	0
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24	255,186,000	227,697,300	(27,488,700)	-10,77%
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30	96,204,307	145,388,609	49,184,302	51,12%
10. Thu nhập khác	31	0	0	0	0
11. Chi phí khác	32	1,283,254	707,228	(576,026)	-44,89%
12. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40	(1,283,254)	(707,228)	576,026	-44,89%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	94,921,053	144,681,381	49,760,328	52,42%
14. Chi phí thuế TNDN	51	20,352,861	22,433,791	2,080,930	10.22%
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51)	60	74,568,192	122,247,590	47,679,398	63,94%

Bảng 2.5. Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty 2 năm 2024,2025 (Nguồn BCTC 2024 -2025 của POTA Shipping and Logistics)

✓ Về doanh thu

Doanh thu thuần của công ty Pota Shipping and Logistics năm 2025 đạt 1,647,471,400 triệu đồng, tăng 125,211,016 triệu đồng so với năm 2024, tương ứng mức tăng trưởng 8,23%. Đây là một tín hiệu khả quan, cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty vẫn đang trên đà phát triển. Mức tăng 8,23% tuy không phải là quá cao so với mặt bằng chung của ngành logistics vốn có thể đạt 10-15% trong những năm thuận lợi, nhưng trong bối cảnh thị trường vận tải biển năm 2025 có nhiều biến động về giá cước và tình trạng thiếu container rộng cục bộ, đây vẫn là một kết quả đáng ghi nhận. Sở dĩ doanh thu có thể tăng trưởng ở mức này, có thể xuất phát từ hai nguyên nhân chính.

- Thứ nhất, Pota duy trì được mối quan hệ tốt với nhóm khách hàng chủ lực trong các ngành thủy sản, nội thất gỗ và vật liệu xây dựng những nhóm ngành có nhu cầu xuất khẩu ổn định trong năm qua.
- Thứ hai, có thể công ty đã tiếp cận được thêm một số khách hàng mới nhờ vào uy tín tích lũy sau nhiều năm hoạt động.

Tuy nhiên, mức tăng trưởng dưới 10% cũng cho thấy Pota vẫn còn khá dư địa để mở rộng thị phần, đặc biệt trong bối cảnh xuất khẩu của Việt Nam sang các thị trường trọng điểm như Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản vẫn đang tăng trưởng tích cực.

✓ Về giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán năm 2025 là 1,274,47,149 triệu đồng, tăng 103,533,523 triệu đồng so với năm trước, tương ứng mức tăng 8,84%. Điều đáng chú ý là tốc độ tăng của giá vốn (8,84%) cao hơn tốc độ tăng của doanh thu (8,23%)

→ Doanh thu có tăng, nhưng chi phí đầu vào tăng nhanh hơn, khiến phần lãi gộp từ hoạt động kinh doanh bị bào mòn đi một phần.

Giá vốn hàng bán của một công ty giao nhận như Pota chủ yếu bao gồm: cước vận tải biển trả cho hãng tàu, phí xếp dỡ tại cảng (THC), phí vận tải nội địa, phí hải quan, phí bảo hiểm, và các loại phụ phí khác. Việc giá vốn tăng nhanh hơn doanh thu phản ánh đúng thực tế của thị trường vận tải biển trong năm qua, khi các hãng tàu liên tục điều chỉnh tăng giá cước và phụ phí (như phụ phí mùa cao điểm PSS, phụ phí điều chỉnh giá nhiên liệu BAF) do áp lực chi phí nhiên liệu và nhu cầu vận tải đang phục hồi mạnh. Pota với vai trò là Forwarder không thể né được các khoản chi phí này, mà chỉ có thể cố gắng đàm phán để có mức giá tốt nhất từ hãng tàu và tính toán lại trong giá bán cho khách hàng.

✓ Về lợi nhuận gộp

Lợi nhuận gộp năm 2025 đạt 373,000,251 triệu đồng, tăng 21,677,493 triệu đồng so với năm 2024, tương ứng mức tăng 6,17%. Mức tăng này thấp hơn cả tốc độ tăng doanh thu (8,23%) và tốc độ tăng giá vốn (8,84%). Nguyên nhân như đã phân tích ở trên: giá vốn có nhỉnh hơn doanh thu, nên phần lợi nhuận gộp chỉ tăng được có 6,17% dù doanh thu tăng 8,23%.

Tuy vậy, xét về mặt giá trị tuyệt đối, lợi nhuận gộp 373 triệu đồng trong một năm vẫn là một con số khá ổn đối với một công ty có quy mô chỉ 5 nhân sự. Trung bình mỗi tháng, Pota tạo ra khoảng 31 triệu đồng lợi nhuận gộp trước khi trừ chi phí quản lý. Điều này cho thấy hoạt động cốt lõi cung cấp dịch vụ giao nhận vận tải biển của công ty vẫn có hiệu quả và có lãi.

✓ Về chi phí quản lý kinh doanh

Đây là điểm rất đáng chú ý và cũng là điểm sáng nhất trong bức tranh tài chính của Pota năm 2025. Chi phí quản lý kinh doanh năm 2025 chỉ còn 227,697,300 triệu đồng, giảm mạnh 27,488,700 triệu đồng so với năm 2024, tương ứng mức giảm 10,77%.

Chi phí quản lý kinh doanh thường bao gồm: lương nhân viên văn phòng, chi phí thuê văn phòng, điện nước, internet, văn phòng phẩm, chi phí đào tạo, hội họp, khẩu hao tài sản cố định, và các khoản chi phí hành chính khác. Việc chi phí này giảm gần 11%

trong khi doanh thu vẫn tăng trưởng cho thấy Pota đã quản lý rất tốt các khoản chi phí nội bộ. Có thể giải thích bằng một số lý do sau:

- Thứ nhất, bộ máy nhân sự của Pota rất tinh gọn chỉ 5 người, không có sự lãng phí về nhân lực.
- Thứ hai, công ty có thể đã cắt giảm được một số khoản chi phí không thực sự cần thiết hoặc tái đàm phán được giá tốt hơn với các nhà cung cấp dịch vụ (ví dụ: thuê phần mềm, thuê văn phòng, dịch vụ internet).
- Thứ ba, Pota hầu như không sử dụng vốn vay chi phí lãi vay bằng 0, nên không có áp lực trả lãi.

Việc tiết kiệm được gần 27,5 triệu đồng chi phí quản lý đã có tác động rất tích cực đến lợi nhuận cuối cùng của công ty, như sẽ phân tích ở phần dưới đây.

✓ Về lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2025 đạt 145,388,609 triệu đồng, tăng 49,184,302 triệu đồng so với năm 2024, tương ứng mức tăng trưởng rất ấn tượng: 51,12%. Đây là một con số khá cao so với mức tăng doanh thu chỉ 8,23%.

Công thức đơn giản để có lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là: Lợi nhuận gộp + Doanh thu tài chính – Chi phí quản lý.

Ở đây, lợi nhuận gộp chỉ tăng nhẹ 6,17%, nhưng nhờ chi phí quản lý giảm mạnh 10,77%, kết quả cuối cùng lợi nhuận thuần tăng cao lên đến 51%. Điều này cho thấy Pota vừa cố gắng bán được nhiều hơn một chút lại vừa chi tiêu nội bộ tiết kiệm một cách tốt hơn, nên phần tiền lãi thực sự bỏ túi được cải thiện rất rõ rệt. Mức tăng 51% là một tín hiệu rất tích cực, thể hiện hiệu quả kinh doanh tổng thể của công ty đang được nâng cao.

✓ Về lợi nhuận trước thuế

Lợi nhuận trước thuế năm 2025 đạt 144,681,381 triệu đồng, tăng 49,760,328 triệu đồng so với năm 2024, tương ứng mức tăng trưởng khoảng 52,42%. Con số này gần như tương đồng với lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, bởi phần thu nhập khác và chi phí khác của công ty là không đáng kể (chênh lệch khoảng 700.000 đồng).

Mức tăng 52% một lần nữa khẳng định rằng hoạt động cốt lõi của Pota rất ổn định và ngày càng hiệu quả. Công ty không dựa vào các khoản thu nhập bất thường (như thanh lý tài sản, được bồi thường...) để tạo ra lợi nhuận, mà hoàn toàn đến từ việc kinh

doanh dịch vụ giao nhận vận tải là chính – một dấu hiệu của sự lành mạnh trong hoạt động kinh doanh.

✓ Về lợi nhuận sau thuế

Lợi nhuận sau thuế năm 2025 đạt 122,247,590 triệu đồng, tăng 47,679,398 triệu đồng so với năm 2024, tương ứng mức tăng trưởng 63,94%. Sau khi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp (khoảng 22,4 triệu đồng, tăng nhẹ 10% so với năm trước do lợi nhuận tăng), số tiền thực sự Pota bỏ túi còn hơn 122 triệu.

Mức tăng gần 64% là rất ấn tượng, đặc biệt khi đặt trong bối cảnh doanh thu chỉ tăng 8%. Điều này có nghĩa là: Pota đang làm ăn hiệu quả hơn chứ không chỉ làm ăn to hơn. Thay vì cố gắng tăng doanh thu bằng mọi giá, công ty đã tập trung vào việc tối ưu chi phí, đặc biệt là chi phí quản lý. Đây là một hướng đi phù hợp với quy mô vừa và nhỏ, bởi nguồn lực có hạn nên phải dùng làm sao cho hiệu quả nhất

Nhận xét:

Nhìn lại toàn bộ bức tranh tài chính, có thể thấy Pota Shipping and Logistics là một doanh nghiệp có sự kinh doanh ổn định, có lãi và ngày càng hiệu quả hơn. Tuy nhiên, cũng có một điều khá thú vị: dù lợi nhuận tăng rất cao (trên 50%), nhưng số lượng nhân viên vẫn chỉ 5 người, và quy trình xử lý lô hàng vẫn phụ thuộc vào một nhân viên chứng từ duy nhất. Điều này đặt ra một câu hỏi: liệu Pota có nên tận dụng lợi nhuận tăng thêm để đầu tư vào cải tiến quy trình (ví dụ: xây dựng SOP, mua phần mềm quản lý, đào tạo nhân sự dự phòng) để giảm rủi ro và tạo tiền đề tăng trưởng doanh thu nhanh hơn trong tương lai hay không?

Hiện tại, Pota đang rất tốt về mặt tài chính. Không vay nợ, có lãi đều đặn, chi phí quản lý được kiểm soát tốt. Đây chính là thời điểm thuận lợi để công ty có thể đầu tư một phần lợi nhuận vào việc chuẩn hóa quy trình – thứ được xem như rất quan trọng của một công ty giao nhận chuyên nghiệp. Nếu chỉ dừng lại ở việc cắt giảm chi phí trong khi quy trình vẫn dựa vào kinh nghiệm cá nhân như hiện tại, Pota có thể sẽ gặp rủi ro lớn khi có biến động về nhân sự hoặc khi thị trường cạnh tranh khốc liệt hơn.

Tóm lại, năm 2025 Pota Logistics đã có một năm kinh doanh thành công, với điểm nhấn là khả năng kiểm soát chi phí xuất sắc. Đây là nền tảng vững chắc để công ty hướng đến những cải tiến về chất trong giai đoạn tiếp theo, đặc biệt là việc hoàn thiện quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu bằng đường biển – hoạt động cốt lõi đang mang lại nguồn thu chính cho công ty.

2.2.3. Thị trường

Trong bối cảnh hoạt động giao nhận vận tải quốc tế, việc xác định và phân tích thị trường mục tiêu đóng vai trò then chốt trong việc định hướng chiến lược kinh doanh cũng như vận hành quy trình xuất khẩu. Công ty Cổ phần Pota, với sứ mệnh trở thành cầu nối logistics hiệu quả, chủ yếu tập trung khai thác các thị trường xuất khẩu trọng điểm của Việt Nam, đặc biệt là khu vực châu Á – nơi có tốc độ tăng trưởng thương mại sôi động và là đối tác chiến lược lâu dài của nền kinh tế Việt Nam.

Thị trường châu Á, đặc biệt là các nền kinh tế như Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan, chiếm tỷ trọng quan trọng trong cơ cấu hoạt động của Pota. Sự lựa chọn chiến lược này dựa trên ba yếu tố nền tảng: khoảng cách địa lý gần giúp tối ưu hóa chi phí và thời gian vận chuyển đường biển; kim ngạch thương mại song phương lớn và tăng trưởng ổn định tạo nguồn hàng dồi dào; cùng với hệ thống cảng biển và các tuyến vận tải kết nối ngày càng hoàn thiện, đáp ứng hiệu quả nhu cầu xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam sang các nước trong khu vực. Bên cạnh ba thị trường trọng tâm này, Pota cũng mở rộng hoạt động sang các quốc gia lân cận khác như Nhật Bản, Hàn Quốc và các nền kinh tế mới nổi trong ASEAN, tận dụng các hiệp định thương mại tự do để đa dạng hóa danh mục khách hàng.

Sau đây là phân tích chi tiết về ba thị trường xuất khẩu đường biển chính của Công ty Cổ phần Pota:

a) Thị trường Trung Quốc

Trung Quốc là bạn hàng lớn nhất của Việt Nam, giữ vai trò trung tâm trong hoạt động logistics của hầu hết các doanh nghiệp giao nhận. Năm 2025, kim ngạch thương mại song phương Việt Nam – Trung Quốc đạt mức kỷ lục 256,4 tỷ USD, trong đó xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc đạt 70,4 tỷ USD, tăng 14,7% so với năm 2024. Với khoảng cách địa lý gần và nhu cầu vận chuyển hàng hóa lớn, Trung Quốc là thị trường trọng yếu đối với các dịch vụ vận tải biển từ các cảng Việt Nam như Hải Phòng, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh. Bước sang năm 2026, Trung Quốc tiếp tục là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam, với kim ngạch dự báo vượt 200 tỷ USD, cho thấy tiềm năng phát triển lâu dài cho các hoạt động logistics giữa hai nước.

Đối với hoạt động xuất khẩu bằng đường biển của Pota, thị trường Trung Quốc có những đặc điểm nổi bật sau.

- Thứ nhất, các nhóm hàng xuất khẩu chủ lực bao gồm điện thoại và linh kiện điện tử, nông sản, thủy sản, rau quả, cao su và thủy tinh. Đây đều là những mặt hàng có khối lượng lớn, phù hợp với vận chuyển bằng container nguyên chuyến (FCL).
- Thứ hai, các tuyến vận tải biển kết nối Việt Nam – Trung Quốc rất phát triển, với nhiều hãng tàu lớn khai thác thường xuyên, giúp Pota có nhiều lựa chọn về lịch trình và giá cước cạnh tranh.
- Thứ ba, thủ tục hải quan xuất khẩu sang Trung Quốc ngày càng được đơn giản hóa nhờ các hiệp định hợp tác, tạo thuận lợi cho quá trình thông quan.
- Thứ tư, cảng Hải Phòng với sản lượng container đạt kỷ lục là một trong những đầu mối xuất khẩu chính của Pota sang thị trường này, đảm bảo năng lực đáp ứng cho các lô hàng có khối lượng lớn.
- Thứ năm, xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng từ Trung Quốc sang Việt Nam đang tạo ra cơ hội lớn cho các doanh nghiệp logistics như Pota trong việc vận chuyển nguyên vật liệu và bán thành phẩm giữa hai nước.

b) Thị trường Malaysia

Malaysia là một thị trường quan trọng, duy trì vị trí đối tác thương mại lớn thứ 3 của Việt Nam trong ASEAN và thứ 9 trên thế giới. Năm 2025, kim ngạch thương mại hai chiều giữa Việt Nam và Malaysia đạt 21,59 tỷ USD, tăng 19% so với năm trước. Mối quan hệ thương mại giữa hai nước đang phát triển mạnh mẽ, đặc biệt sau khi nâng cấp quan hệ lên đối tác chiến lược. Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Malaysia bao gồm máy móc, thiết bị điện tử, nông sản và thủy sản.

Trong bối cảnh hoạt động xuất khẩu bằng đường biển, thị trường Malaysia mang đến cho Pota một số lợi thế và đặc điểm riêng.

- Thứ nhất, cảng Port Klang là một trong những cảng trung chuyển hàng đầu khu vực, cho phép Pota không chỉ vận chuyển hàng đến thị trường nội địa Malaysia mà còn kết nối với các thị trường thứ ba thông qua mạng lưới đại lý.
- Thứ hai, các hiệp định thương mại tự do trong khu vực ASEAN tạo điều kiện thuận lợi về thủ tục hải quan và ưu đãi thuế quan, giúp rút ngắn thời gian xử lý lô hàng.
- Thứ ba, nhu cầu vận chuyển đa dạng, bao gồm cả hàng nguyên container (FCL) và hàng lẻ (LCL), đòi hỏi Pota phải có quy trình linh hoạt để đáp ứng. Thứ tư, Malaysia cũng đang đẩy mạnh đầu tư vào cảng biển và logistics, hướng đến trở

thành trung tâm kết nối hàng hóa trong ASEAN, điều này tạo ra cơ hội hợp tác và mở rộng thị trường cho Pota.

c) Thị trường Thái Lan

Thái Lan, với vai trò là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam trong ASEAN, cũng là một thị trường trọng điểm của Pota. Năm 2025, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Thái Lan đạt 22,1 tỷ USD, tăng 8,3% so với năm 2024. Đây là mức tăng trưởng tích cực, phản ánh mối quan hệ thương mại bền chặt giữa hai nước. Thái Lan hiện đang là thị trường xuất khẩu lớn của Việt Nam trong khu vực với các mặt hàng chủ lực như máy móc thiết bị, điện thoại và linh kiện, sắt thép, nông sản và thủy sản. Xét trong phạm vi quy trình xử lý lô hàng xuất khẩu bằng đường biển của Pota, thị trường Thái Lan có những điểm đáng lưu ý sau:

- Thứ nhất, quan hệ thương mại giữa hai nước được đánh giá là một trong những mô hình hợp tác kinh tế thành công nhất trong ASEAN, tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động giao nhận vận tải đường biển giữa các cảng chính của hai nước như Hải Phòng, Đà Nẵng, Thành phố Hồ Chí Minh (Việt Nam) với Bangkok, Laem Chabang (Thái Lan).
- Thứ hai, cảng Laem Chabang là cảng biển lớn và hiện đại nhất Thái Lan, đóng vai trò là đầu mối trung chuyển quan trọng trong khu vực.
- Thứ ba, các mặt hàng xuất khẩu thường có tính thời vụ cao (nông sản, thủy sản), đòi hỏi quy trình xử lý chứng từ và thông quan nhanh chóng để đảm bảo chất lượng hàng hóa.
- Thứ tư, thị trường Thái Lan cũng có nhu cầu vận chuyển hàng lẻ (LCL) khá lớn, phù hợp với dịch vụ gom hàng mà Pota cung cấp.

Tóm lại, việc tập trung vào các thị trường châu Á, đặc biệt là Trung Quốc, Malaysia và Thái Lan, là một chiến lược phù hợp với năng lực và thế mạnh của Công ty Cổ phần Pota. Các thị trường này không chỉ có kim ngạch thương mại lớn và ổn định với Việt Nam, mà còn có hệ thống cảng biển phát triển và các tuyến vận tải kết nối thuận lợi.

2.2.4. Đối thủ cạnh tranh

Ngành logistics tại Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ nhưng cũng đầy thách thức với sự tham gia của hàng nghìn doanh nghiệp trong và ngoài nước, với mức độ cạnh tranh trong ngành là cuộc đua về chất lượng và giá cả. POTA không chỉ đối đầu với các "ông lớn" quốc tế như DHL, Maersk Logistics có lợi thế về mạng lưới toàn cầu mà còn phải cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp nội địa như Transimex, Báo Đen Logistics, Bách Việt, Viconship Đà Nẵng, Bee logistics, Glotrans,... Các công ty này

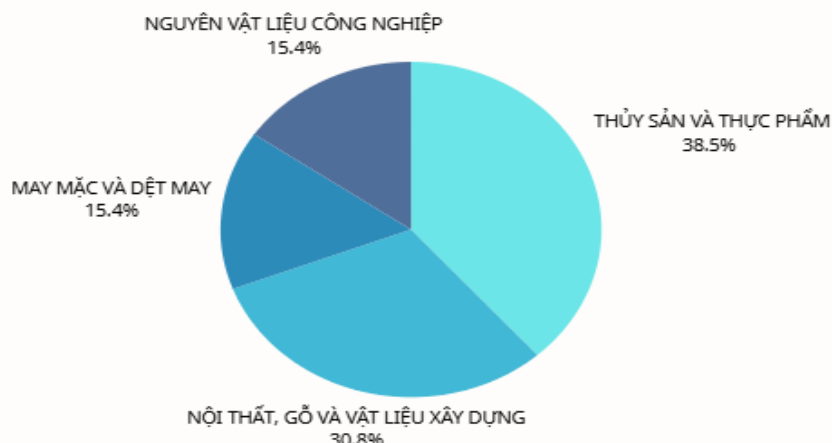
không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ và giảm chi phí để thu hút khách hàng. Đối với POTA, việc đối đầu với các đối thủ như DHL, Maersk Logistics hoặc các doanh nghiệp nội địa đòi hỏi chiến lược rõ ràng về giá cả, dịch vụ và quan hệ khách hàng. Để không bị tụt lại phía sau, POTA cần liên tục tối ưu hóa quy trình để giảm chi phí, từ đó đưa ra mức giá cạnh tranh nhất cho khách hàng.

Trong bối cảnh kinh tế Đà Nẵng đang bứt phá với tốc độ tăng trưởng GDP 9,83% và sự hình thành của Khu thương mại tự do, POTA phải đối mặt với các nhóm đối thủ tiềm ẩn những cái tên chưa xuất hiện trực tiếp nhưng có khả năng gia nhập thị trường cao sau đây:

- Các ông lớn Logistics quốc tế mở rộng chi nhánh: Khi Đà Nẵng trở thành trung tâm logistics miền Trung, các tập đoàn như Maersk, DHL hay FedEx có thể thiết lập các trung tâm phân phối trực tiếp thay vì thông qua đại lý. Điều này đe dọa trực tiếp đến thị phần vận tải quốc tế của POTA.
- Doanh nghiệp sản xuất tự vận hành: Các doanh nghiệp trong các khu công nghiệp tại Đà Nẵng - nơi ngành công nghiệp đang tăng trưởng mạnh 11,82% có thể tự đầu tư đội xe và kho bãi riêng để tối ưu hóa chi phí thay vì thuê ngoài.
- Các công ty công nghệ: Những nền tảng ứng dụng công nghệ số, sử dụng thuật toán tối ưu hóa lộ trình và kết nối chủ hàng - chủ xe trực tiếp có thể chiếm lĩnh mảng vận chuyển nội địa. Sự phát triển của môi trường công nghệ tại Đà Nẵng là mảnh đất màu mỡ cho các đối thủ này.
- Các công ty Logistics từ miền Bắc và miền Nam: Với sự thuận lợi về hạ tầng giao thông kết nối, các doanh nghiệp logistics lớn từ Hà Nội và TP.HCM có thể mở rộng địa bàn hoạt động ra miền Trung, tạo áp lực về giá cước lên POTA.

2.2.5. Khách hàng

BIỂU ĐỒ CƠ CẤU THEO NHÓM NGÀNH CỦA CÔNG TY POTA LOGISTICS.



Biểu Đồ 2.4. Biểu Đồ Cơ Cấu Theo Nhóm Ngành Của Công Ty Pota Logistics.

Cơ cấu khách hàng của Công ty Pota Logistics and Shipping được phân chia theo các nhóm ngành nghề khác nhau, phản ánh định hướng phát triển và thế mạnh trong việc cung cấp dịch vụ logistics cho từng lĩnh vực cụ thể. Biểu đồ 2.4 thể hiện tỷ trọng đóng góp của từng nhóm ngành vào tổng số lượng khách hàng mà Pota Logistics and Shipping đang phục vụ. Qua biểu đồ, có thể thấy cơ cấu khách hàng của công ty phân bổ không đồng đều giữa các ngành, với sự hiện diện của bốn nhóm ngành chính: thủy sản và thực phẩm, nội thất - gỗ và vật liệu xây dựng, nguyên vật liệu công nghiệp, và may mặc - dệt may.

Nhóm ngành thủy sản và thực phẩm chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu khách hàng của Pota Logistics, với 38,5% tổng số khách hàng. Đây là nhóm khách hàng chủ lực và quan trọng nhất của công ty. Lý do giải thích cho tỷ trọng cao này xuất phát từ thực tế, Việt Nam là một trong những quốc gia xuất khẩu thủy sản hàng đầu thế giới, với các mặt hàng chủ lực như tôm, cá tra, cá ngừ. Ngành thủy sản có đặc thù yêu cầu vận chuyển bằng container lạnh (reefer container) để đảm bảo chất lượng hàng hóa trong suốt hành trình đường biển dài ngày. Pota Logistics đã xây dựng được năng lực và uy tín trong việc xử lý các lô hàng thủy sản xuất khẩu, từ khâu làm thủ tục hải quan, kiểm dịch, đến việc booking container lạnh với các hãng tàu và theo dõi nhiệt độ trong suốt quá trình vận chuyển. Đối với nhóm ngành này, quy trình xử lý lô hàng xuất khẩu đòi hỏi sự tỉ mỉ và chính xác cao, đặc biệt trong khâu chuẩn bị chứng từ liên quan đến kiểm

dịch, vệ sinh an toàn thực phẩm và các yêu cầu riêng của thị trường nhập khẩu (ví dụ: EU yêu cầu truy xuất nguồn gốc, Mỹ yêu cầu chứng nhận FDA).

Nhóm ngành nội thất, gỗ và vật liệu xây dựng đứng thứ hai với tỷ trọng 30,8% tổng số khách hàng. Đây cũng là nhóm khách hàng có tỷ trọng đáng kể, phản ánh thực tế Việt Nam là một trong những nước xuất khẩu đồ gỗ và nội thất hàng đầu Đông Nam Á, với kim ngạch xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ năm 2025 đạt khoảng 10 tỷ USD. Các mặt hàng chủ yếu bao gồm bàn ghế, đồ nội thất phòng khách phòng ngủ, đồ gỗ ngoài trời. Đặc điểm của nhóm hàng này là khối lượng lớn, kích thước công kênh, thường được vận chuyển bằng container nguyên chuyến (FCL). Với thể mạnh về xử lý hàng quá khổ, quá tải (oversize và overweight) – được công ty đề cập như một trong những điểm mạnh, Pota Logistics đáp ứng tốt nhu cầu vận chuyển của các doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu nội thất – gỗ, đặc biệt là các mặt hàng có kích thước lớn không thể xếp vào container tiêu chuẩn. Bên cạnh đó, nhóm vật liệu xây dựng như gạch, ngói, đá ốp lát, xi măng cũng có nhu cầu vận chuyển đường biển lớn đến các thị trường lân cận như Trung Quốc, Đài Loan, Philippines. Quy trình xử lý các lô hàng này thường đơn giản hơn so với hàng thủy sản, nhưng đòi hỏi sự chắc chắn trong đóng gói và chằng buộc để tránh hư hỏng, vỡ trong quá trình vận chuyển.

Hai nhóm ngành còn lại có tỷ trọng thấp hơn, mỗi nhóm chiếm 15,4% tổng số khách hàng, bao gồm nguyên vật liệu công nghiệp và may mặc – dệt may. Nhóm nguyên vật liệu công nghiệp bao gồm các mặt hàng như nguyên liệu nhựa, hóa chất, cao su, kim loại, phục vụ cho các nhà máy sản xuất trong nước. Các mặt hàng này thường được vận chuyển bằng container khô tiêu chuẩn và có tần suất nhập khẩu nhiều hơn thay vì xuất khẩu. Nhóm may mặc và dệt may cũng chỉ chiếm 15,4%, phản ánh thực tế rằng ngành dệt may Việt Nam chủ yếu xuất khẩu theo các hợp đồng lớn, thường được các công ty giao nhận lớn (big forwarder) xử lý, các doanh nghiệp vừa và nhỏ như Pota Logistics có thể chỉ tham gia vào một phần chuỗi hoặc phục vụ các khách hàng may mặc quy mô vừa. Hàng dệt may thường có khối lượng lớn, giá trị trung bình, yêu cầu vận chuyển ổn định và thời gian giao hàng đúng như cam kết theo hợp đồng. Các mặt hàng phổ biến trong nhóm này bao gồm quần áo may sẵn, vải vóc, phụ liệu may mặc xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản, Hàn Quốc, EU và Mỹ.

Những khách hàng thường xuyên của Pota Logistics and Shipping gồm:

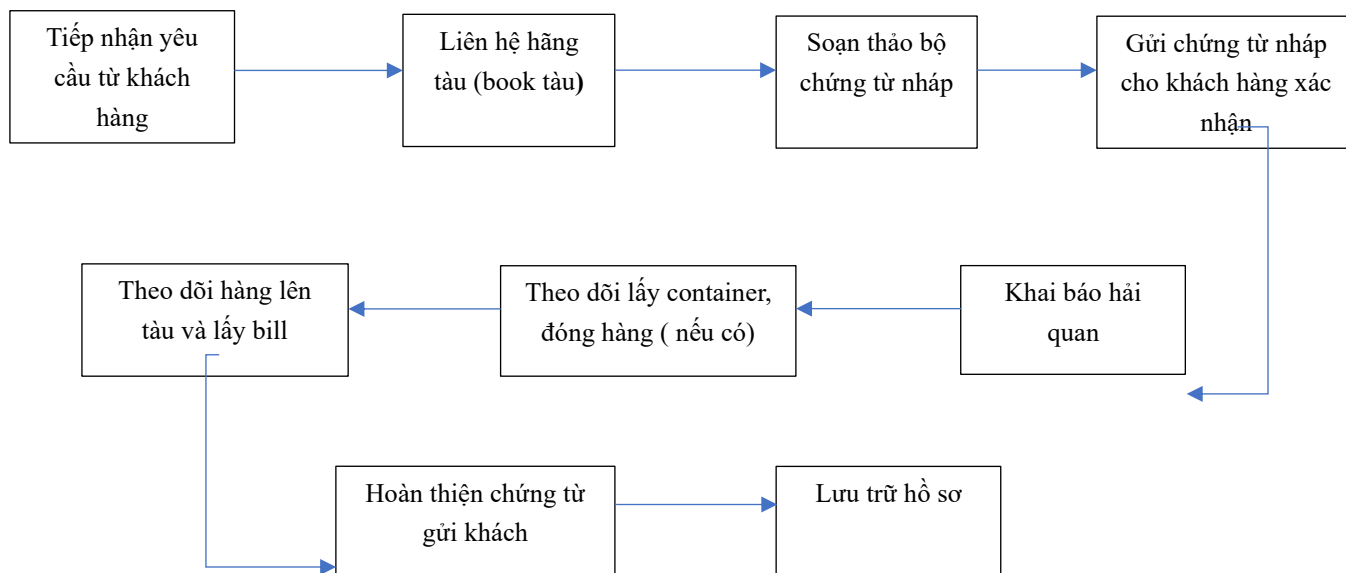
- **Nhóm Ngành Thủy Hải Sản Và Thực Phẩm:** Gồm các đơn vị như Công ty Cổ phần Thủy sản An Thịnh Trung, Công ty TNHH Hải Thanh, Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Diamond Marine và Công ty TNHH BNN (một phần). Đây là nhóm khách hàng yêu cầu quy trình vận chuyển lạnh khắt khe và thủ tục kiểm dịch phức tạp với thị trường khó tính (EU, Mỹ, Nhật) để xuất khẩu các loại cá thu, cá ngừ, mòi đông lạnh. Yêu cầu tốc độ và độ tin cậy cực cao vì hàng dễ hư hỏng. Hàng xuất khẩu là chủ yếu.
- **Nhóm Nội Thất, Gỗ Và Vật Liệu Xây Dựng:** bao gồm các công ty: Công Ty TNHH Bảo Gia Lợi Phú Thọ, Công Ty TNHH Minh Tuấn, Công Ty TNHH Thế Vũ, Công Ty Cổ Phần TBV Việt Nam, Công Ty TNHH BNN (một phần). Chủ yếu hàng công kênh, dễ vỡ, cần đóng gói và xếp dỡ chuyên nghiệp. Yêu cầu kiểm dịch thực vật với gỗ, chứng chỉ nguồn gốc (FSC). Có thể kết hợp vận chuyển nguyên liệu đầu vào và thành phẩm đầu ra.
- **May Mặc Và Dệt May:** Điển hình là Công ty TNHH Nghĩa Phát với khối lượng lớn, giá trị đơn vị thấp, cần tối ưu chi phí ưu tiên gom hàng LCL. Tính thời vụ rõ rệt, đòi hỏi tốc độ phản ứng nhanh. Đa dạng chủng loại, cần quản lý kho và đơn hàng chính xác. Có nhu cầu lớn về nhập khẩu nguyên liệu và xuất khẩu thành phẩm.
- **Nguyên Vật Liệu Công Nghiệp:** Công ty TNHH Laverne Việt Nam (sản xuất plastic và cao su tổng hợp). Thường vận chuyển số lượng lớn (FCL), có tính ổn định. Cần chứng từ chất lượng, nguồn gốc rõ ràng. Có tiềm năng trở thành hợp đồng dài hạn.

2.3. Thực trạng quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu bằng đường biển

Trong quá trình tìm hiểu và khảo sát thực tế tại bộ phận chứng từ của Công ty Pota Logistics and Shipping, em nhận thấy quy trình giao nhận một lô hàng xuất khẩu bằng đường biển hiện đang được vận hành chủ yếu dựa trên kinh nghiệm tích lũy của nhân viên, đặc biệt là người phụ trách duy nhất mảng chứng từ, book tàu, khai báo hải quan và hiện trường. Do công ty có quy mô nhỏ với bộ máy tinh gọn và chưa xây dựng hệ thống quy trình chuẩn bằng văn bản, việc thực hiện các nghiệp vụ mang tính chất thủ công, linh hoạt nhưng cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro về sai sót, chậm trễ và phụ thuộc lớn vào năng lực cá nhân. Để có cái nhìn tổng quan và hệ thống về cách thức vận hành hiện tại, em đã tiến hành phỏng vấn sâu và quan sát trực tiếp các công việc được thực hiện từ

khâu tiếp nhận yêu cầu của khách hàng cho đến khi hoàn tất thủ tục và bàn giao chứng từ. Kết quả khảo sát được thể hiện qua sơ đồ tổng quan và phần mô tả chi tiết dưới đây.

2.3.1. Sơ đồ tổng quan quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu hàng hóa nguyên container bằng đường biển



Sơ đồ 2.1. Sơ đồ tổng quan quy trình giao nhận thực tế lô hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty Pota Logistics and Shipping

2.3.2. Mô tả các bước trong quy trình thực tế

- Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng

Đây là bước khởi đầu của toàn bộ quy trình, có vai trò quyết định đến tính chính xác của các bước tiếp theo. Khi khách hàng có nhu cầu xuất khẩu hàng hóa, họ thường gửi thông tin qua email hoặc điện thoại cho nhân viên chứng từ của Pota. Những thông tin bắt buộc cần thu thập bao gồm:

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| ▪ Loại hàng hóa | ▪ Cảng dỡ hàng |
| ▪ Trọng lượng tịnh | ▪ Điều kiện incoterms (FOB, CIF,..) |
| ▪ Trọng lượng tổng | ▪ Hãng tàu mong muốn (nếu có) |
| ▪ Thể tích (số khối – CBM) | ▪ Thời gian dự kiến giao hàng |
| ▪ Cảng xếp hàng | |

Nhân viên sẽ ghi nhận các thông tin này vào một file Excel tổng hợp để theo dõi.

Trong thực tế, không ít trường hợp khách hàng cung cấp thông tin không đầy đủ hoặc không chính xác (ví dụ: sai tên hàng, thiếu trọng lượng, không rõ điều kiện Incoterms). Khi đó, nhân viên bắt buộc phải liên hệ lại để xác nhận và bổ sung trước khi chuyển sang bước tiếp theo.

- Bước 2: Liên hệ hãng tàu (book tàu)

Sau khi có đầy đủ thông tin từ khách hàng, nhân viên chứng từ tiến hành liên hệ với các hãng tàu đối tác để gửi yêu cầu đặt chỗ. Các hãng tàu mà Pota thường xuyên hợp tác bao gồm Maersk, MSC, CMA CGM, Evergreen và một số hãng tàu khu vực châu Á khác.

Việc liên hệ được thực hiện chủ yếu qua email, zalo, viber (kèm theo các thông tin chi tiết như loại container, khối lượng hàng, cảng đi/cảng đến, ngày dự kiến tàu chạy) hoặc qua điện thoại khi cần xin giá giảm.

Sau khi gửi yêu cầu, nhân viên sẽ chờ hãng tàu phản hồi xác nhận đặt chỗ.

Thời gian xử lý thường dao động từ vài giờ đến một ngày làm việc, tùy thuộc vào tình trạng chỗ trống trên tàu và tuyến vận tải. Trong trường hợp lịch tàu thay đổi hoặc chỗ bị từ chối do quá tải hoặc hãng tàu cắt chuyến, nhân viên phải chủ động tìm phương án thay thế và liên hệ với các hãng tàu khác.

- Bước 3: Soạn thảo bộ chứng từ nháp

Song song với việc chờ xác nhận đặt chỗ từ hãng tàu, nhân viên bắt đầu soạn thảo bộ chứng từ nháp để gửi cho khách hàng kiểm tra. Bộ chứng từ nháp thường bao gồm: vận đơn nháp (Draft Bill of Lading), hóa đơn thương mại (Commercial Invoice) và phiếu đóng gói (Packing List).

Nhân viên sử dụng các mẫu biểu có sẵn được lưu trên máy tính – thường là các file Excel và Word – sau đó điều chỉnh thông tin cho phù hợp với từng lô hàng cụ thể.

Việc soạn thảo chứng từ nháp đòi hỏi độ chính xác gần như tuyệt đối, đặc biệt ở những thông tin như tên hàng, số lượng, trọng lượng, ký mã hiệu (marks and numbers) và điều kiện Incoterms, bởi bất kỳ sai sót nào cũng sẽ ảnh hưởng đến khả năng thông quan và thanh toán.

- Bước 4: Gửi chứng từ nháp cho khách hàng xác nhận

Sau khi hoàn thành bộ chứng từ nháp, nhân viên gửi qua email cho khách hàng để yêu cầu kiểm tra và xác nhận. Khách hàng có trách nhiệm rà soát lại toàn bộ thông tin trên các chứng từ, đảm bảo tất cả các chi tiết đều khớp với hợp đồng ngoại thương (Sales Contract) và thư tín dụng (L/C) nếu phương thức thanh toán là L/C.

Nếu khách hàng phát hiện sai sót hoặc có yêu cầu thay đổi (ví dụ: thay đổi người nhận hàng – consignee, thay đổi tên hàng), nhân viên sẽ thực hiện chỉnh sửa và gửi lại để khách hàng xác nhận lần cuối. Quá trình gửi – sửa – gửi lại này có thể mất từ vài giờ

đến vài ngày, phụ thuộc vào mức độ phức tạp của lô hàng, sự phản hồi nhanh hay chậm của khách hàng và số lần yêu cầu chỉnh sửa.

- Bước 5: Theo dõi lấy container, đóng hàng

Sau khi có booking confirmation từ hãng tàu và chứng từ nháp đã được khách hàng xác nhận, nhân viên chuyển sang khâu chuẩn bị container. Đối với hàng xuất khẩu nguyên container (FCL), nhân viên liên hệ với bộ phận điều độ của hãng tàu hoặc đại lý container để xin lệnh lấy container rỗng. Lệnh này sau đó được chuyển cho tài xế để đến bãi container lấy rỗng. Quá trình đóng hàng được giám sát bởi nhân viên hiện trường của Pota hoặc do chính khách hàng tự thực hiện, tùy theo thỏa thuận trong hợp đồng. Sau khi hoàn tất đóng hàng, nhân viên sẽ nhận được số container và số seal – những thông tin bắt buộc phải có trên bộ chứng từ chính thức.

Các phát sinh thường gặp trong khâu này bao gồm: thiếu container rỗng đặc biệt vào mùa cao điểm, container bị hư hỏng không đảm bảo chất lượng, hoặc tiến độ đóng hàng bị chậm so với kế hoạch do phía khách hàng.

- Bước 6: Khai báo hải quan

Khi đã có đầy đủ số container, số seal và các thông tin cuối cùng của lô hàng, nhân viên chứng từ tiến hành khai báo hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS.

Hồ sơ hải quan bao gồm:

- | | |
|---|--|
| ▪ Tờ khai hải quan điện tử do nhân viên nhập liệu trực tiếp | ▪ Vận đơn bản nháp |
| ▪ Hóa đơn thương mại | ▪ Các giấy tờ liên quan khác như giấy phép xuất khẩu nếu hàng thuộc diện quản lý |
| ▪ Phiếu đóng gói | ▪ Giấy chứng nhận xuất xứ (c/o) nếu khách hàng đã yêu cầu xin trước |
| ▪ Hợp đồng mua bán | |

Sau khi gửi tờ khai, hệ thống VNACCS sẽ tự động phân luồng tờ khai thành một trong ba loại:

- Luồng xanh (miễn kiểm tra hồ sơ và miễn kiểm tra thực tế hàng hóa)
- Luồng vàng (kiểm tra hồ sơ giấy, không kiểm tra thực tế)
- Luồng đỏ (kiểm tra cả hồ sơ và kiểm tra thực tế hàng hóa tại cảng).

Tùy vào kết quả phân luồng, nhân viên sẽ thực hiện các bước xử lý bổ sung: nếu luồng vàng, nhân viên phải nộp bộ hồ sơ giấy cho cơ quan hải quan để đối chiếu; nếu

luồng đỏ, nhân viên (hoặc nhân viên hiện trường) phải trực tiếp ra cảng để mở container, phối hợp với cán bộ hải quan kiểm tra thực tế hàng hóa. Thời gian thông quan có thể kéo dài từ vài giờ đến vài ngày, đặc biệt khi lô hàng bị phân luồng đỏ.

- Bước 7: Theo dõi hàng lên tàu và lấy vận đơn

Sau khi hàng hóa đã được thông quan thành công, nhân viên tiếp tục theo dõi quá trình xếp hàng lên tàu. Thông tin về ngày tàu chạy thực tế được nhân viên ghi nhận để cập nhật vào bộ chứng từ.

Tiếp theo, nhân viên liên hệ với hãng tàu để yêu cầu phát hành vận đơn gốc (Original Bill of Lading). Tùy theo thỏa thuận với khách hàng, vận đơn có thể được phát hành dưới dạng bản gốc (Original B/L – gửi chuyển phát nhanh cho khách hàng) hoặc telex release (giải phóng hàng điện tử – khách hàng nhận hàng tại cảng đích mà không cần vận đơn giấy).

Nhân viên có trách nhiệm kiểm tra lại toàn bộ thông tin trên vận đơn do hãng tàu phát hành, đảm bảo khớp hoàn toàn với bộ chứng từ nháp đã được khách hàng xác nhận trước đó. Bất kỳ sai lệch nào dù là nhỏ nhất cũng có thể dẫn đến việc khách hàng không thể nhận hàng tại cảng đích.

- Bước 8: Hoàn thiện chứng từ gửi khách

Sau khi nhận được vận đơn gốc hoặc xác nhận telex release từ hãng tàu, nhân viên tiến hành tổng hợp toàn bộ bộ chứng từ hoàn chỉnh để gửi cho khách hàng. Bộ chứng từ thường bao gồm:

- Vận đơn gốc (Original B/L) hoặc bản xác nhận telex release
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Phiếu đóng gói (Packing List), giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) nếu có
- Và các chứng từ khác theo yêu cầu của L/C hoặc hợp đồng.

Nhân viên sẽ scan toàn bộ chứng từ đối với bản gốc hoặc file điện tử (đối với telex release) và gửi qua email cho khách hàng để thông báo hoàn tất. Nếu khách hàng yêu cầu bản gốc giấy, nhân viên sẽ gửi qua dịch vụ chuyển phát nhanh đi nước ngoài. Nếu khách hàng chọn telex release, nhân viên chỉ cần gửi bản scan và xác nhận từ hãng tàu là đủ.

- Bước 9: Lưu trữ hồ sơ

Bước cuối cùng là lưu trữ toàn bộ hồ sơ của lô hàng. Việc lưu trữ được thực hiện dưới hai dạng: lưu trữ điện tử (file mềm) và lưu trữ vật lý (file cứng bằng giấy).

Đối với lưu trữ điện tử, nhân viên sẽ tạo một thư mục riêng cho từng lô hàng, đặt tên theo quy tắc nhất định (ví dụ: Ngày_tháng_năm_Tên khách hàng_Số lượng container), sau đó lưu toàn bộ chứng từ scan vào thư mục này.

Đối với lưu trữ vật lý, các chứng từ gốc hoặc bản copy được sắp xếp theo trình tự thời gian hoặc theo tên khách hàng và bảo quản trong cặp hồ sơ chuyên dụng tại văn phòng. Việc lưu trữ có ý nghĩa quan trọng trong việc tra cứu khi cần thiết (ví dụ: khách hàng khiếu nại về hàng hóa, cơ quan hải quan yêu cầu kiểm tra sau thông quan), cũng như phục vụ công tác đối chiếu công nợ và thanh quyết toán với khách hàng và hãng tàu.

Tuy nhiên, do chỉ có một nhân viên phụ trách và khối lượng lô hàng tích lũy ngày càng nhiều, công tác lưu trữ đôi khi chưa được thực hiện một cách bài bản và thống nhất, gây khó khăn trong việc tìm kiếm hồ sơ khi cần.

2.3.3. Thực hiện hóa quy trình xử lý một lô hàng xuất nguyên container bằng đường biển của công ty cổ phần Pota

2.3.3.1. Mô tả lô hàng

Để minh họa cho quy trình thực tế đang được áp dụng, bài khóa luận sử dụng bộ chứng từ của một lô hàng xuất khẩu điển hình do Công ty Diamond Marine EXIM CO., LTD một khách hàng của Pota Logistics tại Đà Nẵng thực hiện. Lô hàng này được xuất khẩu sang Philippines vào tháng 01/2025 với các thông tin chi tiết như sau:

❖ Thông tin chung về lô hàng:

- **Người xuất khẩu (Seller/Shipper):** Công ty Diamond Marine EXIM CO., LTD – Địa chỉ: K196/77 Trần Cao Vân, phường Tam Thuận, quận Thanh Khê, thành phố Đà Nẵng.
- **Người nhập khẩu (Buyer/Consignee):** Công ty Mindanao Food Corporation – Địa chỉ: 69 Susano Road, Barangay San Agustín, Novaliches, Quezon City, Metro Manila, Philippines.
- **Sản phẩm:** Mực đông lạnh (Frozen Squid), được đóng gói theo tiêu chuẩn BQF (Block Quick Frozen), mỗi thùng carton (PE/CTN) có trọng lượng tịnh 10kg.
- **Số lượng:** 2.800 thùng carton (CTNS).
- **Trọng lượng:** Tổng trọng lượng tịnh 28.000 kg, tổng trọng lượng cả bì 29.000 kg.

- **Trị giá:** 19.600 USD (tương đương khoảng 0,70 USD/kg), theo điều kiện giao hàng CNF (tiền thân của điều kiện CFR) Manila, Philippines.
- **Phương thức thanh toán:** TT (Telegraphic Transfer – chuyển tiền điện tử).
- **Phương thức vận chuyển:** 01 container 40 feet (1 x 40 FCL) bằng đường biển.
- **Cảng xếp hàng (Port of Loading):** Cảng Đà Nẵng (Danang Port, Vietnam).
- **Cảng dỡ hàng (Port of Discharge):** Cảng Manila North Port, Philippines.
- **Hãng tàu:** Yang Ming Marine Transport Corp.
- **Tên tàu và số chuyến:** ANBIEN BAY 2507N / YM IDEALS 444N.
- **Số container và số seal:** Container số YMMU6055040, seal số YMAV603200.
- **Ngày xuất khẩu:** 12 tháng 01 năm 2025.
- **Các chứng từ kèm theo:** Hợp đồng thương mại (Sales Contract), hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói (Packing List), vận đơn đường biển (Bill of Lading), giấy chứng nhận sức khỏe (Health Certificate), giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin).
- **Đặc điểm nghiệp vụ của lô hàng:**

Lô hàng này có hai điểm đáng chú ý. Thứ nhất, sản phẩm mực đông lạnh yêu cầu vận chuyển bằng container lạnh để đảm bảo nhiệt độ ổn định trong suốt hành trình, tránh hư hỏng hàng hóa. Thứ hai, do là mặt hàng thủy sản xuất khẩu sang Philippines, lô hàng bắt buộc phải có Giấy chứng nhận sức khỏe - một loại chứng từ kiểm dịch do cơ quan thú y hoặc cơ quan có thẩm quyền cấp, xác nhận sản phẩm đủ điều kiện an toàn thực phẩm và phù hợp cho tiêu dùng của con người. Những đặc điểm này đặt ra yêu cầu cụ thể cho từng bước trong quy trình xử lý, đặc biệt ở khâu book tàu phải chọn hãng tàu có container lạnh và khâu chuẩn bị chứng từ phải có Giấy chứng nhận sức khỏe.

2.3.3.2. Nội dung các bước cụ thể trong quy trình thực hiện cho lô hàng

- **Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng**

Khách hàng Diamond Marine EXIM CO., LTD gửi yêu cầu xuất khẩu lô hàng mực đông lạnh sang Philippines cho nhân viên chứng từ của Pota Logistics qua email hoặc điện thoại. Các thông tin chính được thu thập bao gồm:

- Loại Hàng (Frozen Squid)
- Số Lượng (2.800 Thùng), Trọng Lượng Tịnh (28.000 Kg)
- Trọng Lượng Cả Bì (29.000 Kg), Kích Thước (Phù Hợp 01 Container 40')

- Cảng Xếp Hàng Đà Nẵng
- Cảng Dỡ Hàng Manila North, Philippines
- Ngày Dự Kiến Giao Hàng (Đầu Tháng 01/2025)
- Điều Kiện Incoterms (CNF – Người Bán Trả Cước Vận Chuyển Đến Cảng Đích),
- Phương Thức Thanh Toán (TT),
- Và yêu cầu đặc biệt - vận chuyển bằng container lạnh, cần Health Certificate).
- Nhân viên ghi nhận các thông tin này vào file Excel tổng hợp để theo dõi và chuẩn bị cho các bước tiếp theo.

▪ Bước 2: Liên hệ hãng tàu (book tàu)

Do lô hàng có yêu cầu đặc biệt về vận chuyển bằng container lạnh (reefer container), nhân viên Pota Logistics liên hệ với các hãng tàu có dịch vụ này trên tuyến Đà Nẵng – Philippines, bao gồm Yang Ming, Maersk, MSC,...

Sau khi so sánh giá cước và lịch trình, nhân viên quyết định chọn hãng tàu Yang Ming Marine Transport Corp., một trong những hãng tàu mà Pota thường xuyên hợp tác.

Nhân viên gửi yêu cầu đặt chỗ - Booking request qua email, cung cấp các thông tin: cần 01 container 40' reef, hàng mục đông lạnh, cảng Đà Nẵng đi Manila North, ngày dự kiến tàu chạy khoảng 10-15/01/2025.

Hãng tàu xác nhận có chỗ và có container lạnh sẵn sàng, cấp Booking Confirmation số YMJAI493334510, kèm theo lịch trình cụ thể: tàu ANBIEN BAY, chuyến 2507N, ngày dự kiến khởi hành 12/01/2025, ngày dự kiến đến 18/01/2025. Booking Note này là căn cứ để Pota tiến hành các bước tiếp theo.

BOOKING NOTE

Cấp cho booking số : YMJAI493334510 Người đại diện : POTA
 Tên tàu : ANBIEN BAY 2507N / YMIDEALS 444N
 Ngày tàu chạy : 12/01/2025 Số lượng
 container : 1X40HQ
TRANSIT PORT TWKHH
 Cảng L/D : DANANG Loại hàng hoá : FROZEN SQUID
 Cảng T/S : MANILA NORTH Cảng đích : MANILA NORTH, PHILIPPINES
 Cảng D/C : MANILA NORTH Load Mode/Discharge Mode : CY/CY
 Nơi cấp container: Chan That Da Nang
 Nơi hạ bãi : Tien Sa port
 Closing time : TRƯỚC 23:00 GIỜ NGÀY 11/01/2025

IMPORTANT NOTICE:

*Yang Ming do not accept containers with prefixes: RZDU, DLRU, TKRU, OPRU, SSEU, ALXU, HDXU, IRSU, SBAU, XBIU, FCCU, FESU, BYTU, CBKU, CGVU, MAAU, NMKU, RZZU, SSFU, SSGU, TPPU, TRZU, VDXU, CILU, ZCLU, ZCSU, ZIMU, ZMOU, ZWUFU, AGIU, CAMU, CGYU, GURU, MIOU, TRRU.

Should any of containers with the above-mentioned prefixes be found on-board, the shipper and the consignee have to take the responsibility jointly, and bear any fine or extra cost/charges caused by said containers or the related actions we take directly or indirectly (for example, immediately unload said container).

*YM do not accept RICE shipment to SIN which belong to cnee/notify Felix Natural Food Pte Ltd

*YM do not accept shipment belong to cnee/notify WELL-BEING ENTERPRISE CO.,LTD.

*Pls contact YM Destination for information of all relevant charges at Destination

*Khi lấy rỗng phải kiểm tra loại container, điều kiện vệ sinh, kỹ thuật của container trước khi xe đi về kho riêng. Sử dụng seal Yang Ming. Chụp hình tình trạng container

*Container lấy rỗng về yêu cầu tự gỡ bỏ tem nguy hiểm (nếu có)

*Trọng lượng tối đa bao gồm vỏ container:

- Shanghai Import and transit Cargo: <30,5 MTS

- Naha Import and transit Cargo: <30 MTS

- Inland TAIWAN Import Cargo (WUTU, TAOYUAN,...): 20DC/40DC/40HQ: <=28,45MTS; 45HQ<=28MTS; 20RF/40RQ<=27,5MTS- MALAYSIA sideports:

KCH/BKI/TWU/SDK port: 20'<=27MTS; 40'<=32MTS

SBW port: 20'<=30MTS; 40'<=32,5MTS

LBU port: 20'/40'<=28MTS

-Cảng chính khác: không vượt quá payload ghi trên cửa container

*Miễn phí: DC/HQ: 5 ngày DET & 5 ngày DEM; DG/FO/FC: 3 ngày DET & 3 ngày DEM; SOC FAK: 5 ngày DEM; SOC DG: 3 ngày DEM

*Đối với những booking thể hiện lấy rỗng & hạ bãi PHUOC LONG PORT, vui lòng lấy rỗng đóng kho/ pick up bằng xà lan/ hạ bãi/ đóng bãi ở ICD PHUOC LONG 3

*Hàng hạ bãi tại ICDs, vui lòng ktra trực tiếp với ICDs phí trucking & các chi phí khác

*Đối với container hàng xuất, khách hàng vui lòng khai báo trên eport đầy đủ thông tin các mặt hàng có giá trị cao như cà phê, hạt tiêu theo yêu cầu của cảng. Vui lòng đưa ghi chú vào phần Remark với nội dung:"CÀ PHÊ, HẠT TIÊU,.."

Hình 2.1. Booking Note do hãng tàu Yang Ming cấp cho Pota Shipping and Logistics cho lô hàng xuất khẩu mực đông lạnh sang Manila, Philippines. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics).

- Bước 3: Soạn thảo bộ chứng từ nháp

Nhân viên sử dụng các mẫu biểu có sẵn để soạn thảo Draft Bill of Lading, Commercial Invoice và Packing List. Các thông tin được điền dựa trên dữ liệu từ khách hàng và Booking confirmation hoặc Booking note.

YANG MING MARINE TRANSPORT CORP.		*** For Check **	
DRAFT ONLY			
		Shipper	Booking No.
			B/L No.
		Export References	
		Forwarding agent references	
consignee (non-negotiable unless consigned to order) POTA SHIPPING & LOGISTICS JSC FLOOR 1, POTA GROUP BUILDING, 121-7 HOANG VAN THU STR, HAI CHAU DIST DANANG CITY, VIETNAM TEL:+84 236 3932 333 FAX:84236 3932 999		Point and Country of origin of goods	
Party SAME AS CONSIGNEE		ALSO NOTIFY	
*Precarried by		*Place of Receipt	Onward inland routing
Voy No.		Port of Loading	
Port of Discharge		*Place of Delivery	Delivery status
PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT			
MKS & NOS/CONTAINER NOS	NO OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	Remarks (non-negotiable)
	2		VOY
			SHIPPED ON BOARD:
			
			
			
			
			

		
Declared Value \$ If Shipment entire value of Goods and price for application of valuation rate, Carrier's Package valuation shall not apply. See Clause 22 (2) & (3) hereof		Place
		On
ITEM NO	CHG	RATED AS
PER	RATE	PREPAID
COLLECT	B/L No	
AS ARRANGED		RECEIVED by the Carrier from the Merchant in apparent external good order and condition (unless otherwise noted herein) the like number of Containers, or if Goods are not shipped in containers, the total number of packages or other shipping units specified in the box marked "No. of Pkgs. or Containers" for Carriage subject to all the terms and conditions hereof (including the terms and conditions on the reverse hereof and the terms and conditions of the Carrier's applicable Tariff) from the place of receipt by the Carrier of Goods or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or place of delivery, whichever is applicable. In Witness Whereof, the undersigned has signed Full set of B/L of Lading, all of the same tenor and date, one of which being accomplished, the other to stand void.
Total		
Payable at		
Rate of exchange Number of Original Bill(s)		
		*** For Check ** YANG MING (KOREA) CO., LTD. By _____ As agent for the Carrier and Service Provider Yang Ming (Singapore) Pte. Ltd. trading as Yang Ming

Hình 2.2. Mẫu Draft Bill of Lading của công ty Pota Shipping and Logistics gửi cho khách hàng kiểm tra. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics

- Bước 4: Gửi chứng từ nhập cho khách hàng xác nhận

Nhân viên Pota Logistics gửi bộ chứng từ nhập (draft Commercial Invoice, Packing List và Bill of Lading) qua email cho Diamond Marine yêu cầu kiểm tra và xác nhận.

Nội dung email thường có dạng: *"Dear Mr/Ms, vui lòng kiểm tra bộ chứng từ nhập đính kèm và xác nhận nếu mọi thông tin đã chính xác".*

Khách hàng rà soát các thông tin quan trọng: tên và địa chỉ người gửi/người nhận có đúng với hợp đồng không, mô tả hàng hóa có chính xác không, trọng lượng và số lượng có khớp với thực tế không, điều kiện Incoterms (CNF) và phương thức thanh toán (TT) đã đúng chưa.

Sau khi kiểm tra và thấy phù hợp, Diamond Marine xác nhận bằng email. Quá trình này có thể mất từ vài giờ đến 1-2 ngày tùy vào tốc độ phản hồi của khách hàng.

- Bước 5: Theo dõi lấy container, đóng hàng

Sau khi có Booking Confirmation hoặc Booking Note và chứng từ nháp đã được khách hàng xác nhận, nhân viên Pota liên hệ với bộ phận điều độ của hãng tàu Yang Ming để xin lệnh lấy container rỗng (Container Release Order).

Sau đó, nhân viên chứng từ và hiện trường sẽ liên hệ với nhau để theo dõi quy trình đóng hàng. Số container: YMMU6055040, và số seal: YMAV603200 được ghi nhận tại hiện trường.



Hình 2.3. Số container được ghi nhận tại hiện trường cho lô hàng xuất khẩu



Hình 2.4. Số seal được ghi nhận tại hiện trường cho lô hàng xuất khẩu

▪ Bước 6: Khai báo hải quan

Ngay sau khi có số container và số seal, nhân viên Pota tiến hành khai báo hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS. Hồ sơ khai báo bao gồm:

- Tờ khai hải quan điện tử (số tờ khai: 308032559020).
- Hợp đồng thương mại (Sales Contract số 120125PI/DM-MFC).
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice số 120125IV/DM-MFC).
- Phiếu đóng gói (Packing List số 120125PL/DM-MFC).
- Vận đơn nháp (Draft Bill of Lading).
- Giấy chứng nhận sức khỏe (Health Certificate số 120125HC/DM-MFC) – bắt buộc đối với mặt hàng thủy sản.
- Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin – C/O) nếu có.

Sau khi gửi tờ khai, hệ thống VNACCS phân luồng tự động. Với lô hàng thủy sản đông lạnh, thường dễ bị phân luồng vàng - kiểm tra hồ sơ hoặc đỏ - kiểm tra thực tế. Trong trường hợp của lô hàng này, tờ khai được phân luồng xanh, nhờ hồ sơ đầy đủ và uy tín của doanh nghiệp, hàng được thông quan ngay trong ngày 12/01/2025. Nếu bị luồng đỏ, nhân viên Pota hoặc nhân viên hiện trường phải ra cảng để phối hợp với cơ quan hải quan mở container kiểm tra thực tế, đối chiếu với Health Certificate và các chứng từ khác.

<EXP> 1/3

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai	308032559020	Số tờ khai đầu tiên	-	/	
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng					
Mã phân loại kiểm tra	1	Mã loại hình	B11	2	
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai		HQBNKV3			
Ngày đăng ký	12/01/2025	11:28:36			
Thời hạn tái nhập/ tái xuất	/	/	-		

Mã số thuế đại diện	0303
Mã bộ phận xử lý tờ khai	01
Ngày thay đổi đăng ký	/ /

308032559020

Người xuất khẩu	
Mã	0401629765
Tên	Công ty TNHH Xuất nhập khẩu DIAMOND MARINE
Mã bưu chính	
Địa chỉ	K196/77 đường Trần Cao Vân, phường Tam Thuận, quận Thanh Khê, thành phố Đà Nẵng, Việt Nam.
Số điện thoại	0387563968

Người ủy thác xuất khẩu	
Mã	
Tên	

Người nhập khẩu	
Mã	
Tên	MINDANAO FOOD CORPORATION
Mã bưu chính	
Địa chỉ	69 Susano Road, Barangay San Agustin, Novaliches, Quezon City, PHILIPPINES
Mã nước	PH

Đại lý Hải quan		Mã nhân viên Hải quan	
-----------------	--	-----------------------	--

Số vận đơn	122500040976528		
Số lượng	2.800	CT	
Tổng trọng lượng hàng (Gross)	29.000	KGM	
Địa điểm lưu kho	02CIOZZ	DIEM LUY HH XK 0201	
Địa điểm nhận hàng cuối cùng	PHMNN	MANILA NORTH HARBOR	
Địa điểm xếp hàng	VNDN	Cang Da Nang	
Phương tiện vận chuyển dự kiến	9999	YANGMING 2507N	
Ngày hàng đi dự kiến	12/01/2025		
Ký hiệu và số hiệu			

Giấy phép xuất khẩu		Số hóa đơn	A	-	121025IVA/ DM- MK1
1		Số tiếp nhận hóa đơn điện tử			
2		Ngày phát hành			12/01/2025
3		Phương thức thanh toán			TT
4		Tổng trị giá hóa đơn	C&F	- USD	19.600,00
5		Tổng trị giá tính thuế		USD	18.600,00
		Tỷ giá tính thuế	25,259	USD	
		Tổng hệ số phân bổ trị giá			-

Phân loại không cần quy đổi VND	Người nộp thuế	1	Mã xác định thời hạn nộp thuế	D	Phân loại nộp thuế	A
Tổng số tiền thuế xuất khẩu			Tổng số tiền lệ phí			VND
Số tiền bảo lãnh						

Tổng số trang của tờ khai		3	Tổng số dòng hàng của tờ khai		1
---------------------------	--	---	-------------------------------	--	---

Số đính kèm khai báo điện tử	1	-	2	-	3	-
Phần ghi chú	Hợp đồng số: 121025PIA/ DM- MK1 ngày 12/01/2025. PTTT: TT. OF=1200 USD					

Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp		Số quản lý người sử dụng	00012
------------------------------------	--	--------------------------	-------

Mục thông báo của Hải quan			
Tên trưởng đơn vị Hải quan	Trưởng HQCK cảng Đà Nẵng khu vực 3		
Ngày hoàn thành kiểm tra	12/01/2025 11:28:		
Ngày cấp phép xuất nhập	12/01/2025 11:28:		
Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành)	12/01/2025		
Địa điểm		Ngày đến	Ngày khởi hành
Thông tin trung chuyển	1	/ /	/ /
	2	/ /	/ /
	3	/ /	/ /
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế	02CIS01	12/01/2025	

Hình 2.5. Tờ khai hải quan điện tử xuất khẩu trên hệ thống VNACCS của lô hàng mực đông lạnh đi Manila, Philippines do Pota Logistics thực hiện.

▪ Bước 7: Theo dõi hàng lên tàu và lấy vận đơn

Sau khi hàng đã được thông quan, container YMMU6055040 được vận chuyển ra cảng Đà Nẵng và chờ xếp lên tàu. Nhân viên Pota theo dõi lịch tàu và xác nhận rằng container đã được xếp lên tàu ANBIEN BAY 2507N, chuyến 2507N. Ngày tàu chạy thực tế được ghi nhận là 12/01/2025.

Nhân viên liên hệ với hãng tàu Yang Ming để yêu cầu phát hành vận đơn gốc. Vận đơn Bill of Lading số YMLDAN 12250004091 được phát hành ngày 13/01/2025, ghi rõ ngày xếp hàng lên tàu 12/01/2025, thể hiện đầy đủ các thông tin:

- Người Gửi: Diamond Marine
- Người Nhận: Mindanao Food Corporation)
- Tên Tàu, Cảng Đi: Đà Nẵng, Cảng Đến: Manila North
- Số Container: YMMU6055040
- Mô Tả Hàng: Frozen Squid
- Trọng lượng: 29,000 kgs
- Vận đơn được phát hành dưới dạng bản gốc (Original Bill of Lading), theo yêu cầu của khách hàng.

Shipper: DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD Add: K196/77 Tran Cao Van Street, Tam Thuan Ward, Thanh Khe Dist, Danang City, Vietnam, Vietnam		BILL OF LADING		BL No.
Consignee MINDANAO FOOD CORPORATION Add: 69 Susano Road, Barangay San Agustin, Novaliches, Quezon City, Metro manila, Philippines 1117		 POTA., JSC		
Notify party Same as consignee		For delivery apply to:		
		POTA JOINT STOCK COMPANY 121/7 HOANG VAN THU STREET, PHUOC NINH WARD, HAI CHAU DISTRICT, DA NANG CITY, VIET NAM Tel: +84 236 3932 333 E-mail: pota@potalogistics.vn		
Pre carriage by YMMU6055040	Place of receipt by pre-carrier DA NANG, VIET NAM			
Vessel/ Voyage YMAV603200	Port of loading DA NANG, VIET NAM			
Port of discharge Manila North Port, Philippines	Place of delivery by on carrier Manila North Port, Philippines			
Marks and Nos.		Number and kind of packages; description of goods		Gross Weight
FCL/FCL CY/CY		FROZEN SQUID 2,800 CTNS Packing: BQF, 10 KGS/PE/ CTN		29,000 KGS
YMMU6055040				50CBM
YMAV603200				

120125_DiamondMarine_CXRU120125_Invoice.pdf,

120125_DiamondMarine_CXRU120125_PackingList.pdf,

120125_DiamondMarine_CXRU120125_BL.pdf, v.v.

- Lưu trữ vật lý: Các chứng từ bản gốc hoặc bản copy (nếu có) được bỏ vào một cặp/túi hồ sơ riêng, bên ngoài dán nhãn ghi DiamondMarine_CXRU120125_Jan2025. Túi hồ sơ được xếp vào thùng carton theo tháng và năm, để trong tủ/khu vực lưu trữ của văn phòng.

2.4. Đánh giá

2.4.1. Những ưu điểm nổi bật

Dù còn nhiều khó khăn về nhân sự và công cụ hỗ trợ, quy trình hiện tại của Pota Logistics vẫn có một số ưu điểm đáng ghi nhận, phần lớn xuất phát từ năng lực, sự tận tâm và kinh nghiệm dày dặn của đội ngũ nhân viên.

- Thứ nhất, quy trình được thực hiện với sự linh hoạt cao, phù hợp với đặc thù của doanh nghiệp logistics vừa và nhỏ. Khác với các công ty lớn thường có quy trình cứng nhắc và phải qua nhiều cấp phê duyệt, tại Pota, một nhân viên chứng từ duy nhất có thể chủ động đưa ra quyết định ngay tại chỗ khi có tình huống phát sinh. Chẳng hạn, khi hãng tàu báo thiếu container rỗng vào phút chót, nhân viên có thể lập tức liên hệ với hãng tàu khác để đặt chỗ thay thế mà không mất thời gian chờ cấp trên duyệt. Khả năng phản ứng thần tốc này là một lợi thế cạnh tranh quan trọng của các doanh nghiệp Logistics vừa và nhỏ trên thị trường, bởi trong ngành vận tải biển, thời gian xử lý các tình huống bất ngờ thường là yếu tố quyết định đến việc lô hàng có kịp lên tàu hay không.
- Thứ hai, đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm và có trình độ chuyên môn cao. Theo số liệu khảo sát tại mục 2.1.5.2, Pota có cơ cấu nhân sự vượt trội so với mặt bằng chung các doanh nghiệp cùng quy mô: 3/5 nhân viên có trình độ Thạc sĩ, số còn lại có trình độ Đại học, và toàn bộ nhân viên đều trên 30 tuổi. Nhờ đó, nhân viên chứng từ không chỉ thực hiện các thao tác nghiệp vụ một cách thuần thục mà còn có khả năng tư vấn, hỗ trợ khách hàng trong những tình huống phức tạp như xin giấy phép xuất khẩu cho hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành, hoặc xử lý các vướng mắc về mã HS code khi khai báo hải quan. Kinh nghiệm dày dặn cũng giúp nhân viên chủ động đi trước một bước. Ví dụ, họ biết

trước rằng vào mùa cao điểm, thời gian lấy container rỗng sẽ kéo dài hơn, từ đó thông báo sớm cho khách hàng để có kế hoạch dự phòng.

- Thứ ba, mối quan hệ đối tác lâu năm được duy trì và phát triển tốt. Pota Logistics and Shipping đã xây dựng được quan hệ làm việc ổn định với nhiều hãng tàu lớn như Maersk, MSC, CMA CGM, cũng như với các đại lý container và cơ quan hải quan tại cảng Đà Nẵng. Theo chia sẻ từ anh hướng dẫn, nhờ mối quan hệ này, khi có lô hàng cần xử lý gấp hoặc gặp sự cố về chứng từ, nhân viên Pota thường được ưu tiên giải quyết so với các khách hàng nhỏ lẻ khác. Đây chính là một dạng “tài sản vô hình” mà các doanh nghiệp Logistics vừa và nhỏ có thể tạo dựng sau nhiều năm hoạt động, và nó đóng vai trò như một tấm đệm giảm thiểu rủi ro khi quy trình nội bộ còn chưa thực sự hoàn thiện.

2.4.2. Những hạn chế tồn tại

Bên cạnh những ưu điểm kể trên, quy trình hiện tại của Pota Logistics and Shipping bộc lộ khá nhiều hạn chế mang tính hệ thống, tiềm ẩn nhiều rủi ro có thể ảnh hưởng đến uy tín của công ty cũng như quyền lợi của khách hàng.

- Một là, sự phụ thuộc gần như tuyệt đối vào một cá nhân duy nhất. Toàn bộ 09 bước trong quy trình, từ tiếp nhận yêu cầu, book tàu, soạn chứng từ, theo dõi container, khai báo hải quan, lấy vận đơn đến lưu trữ hồ sơ, đều do một nhân viên chứng từ thực hiện.
- Hai là, thiếu sự chuẩn hóa và kiểm soát chất lượng đầu ra. Hiện tại, Pota chưa có một bộ quy trình chuẩn bằng văn bản cho bất kỳ bước nào. Các mẫu biểu tuy có sẵn trong máy tính nhưng do được xây dựng và chỉnh sửa qua nhiều năm bởi cùng một người, chúng tồn tại dưới nhiều phiên bản khác nhau, gây khó khăn khi cần thống nhất một định dạng chung. Hơn nữa, do không có quy trình kiểm tra chéo và cũng không có bảng checklist cho từng loại chứng từ, các sai sót về thông tin như: sai tên hàng, sai trọng lượng, sai địa chỉ người nhận, dù hiếm khi xảy ra nhưng nếu xảy ra thì hậu quả rất nghiêm trọng, có thể không được phát hiện kịp thời trước khi chứng từ được gửi cho khách hàng hoặc nộp cho hải quan. Những sai sót này, nếu phát hiện muộn, sẽ dẫn đến chi phí sửa đổi vận đơn, chậm trễ thông quan, thậm chí bị từ chối thanh toán nếu phương thức là L/C.
- Ba là, sự thất thoát và chậm trễ thông tin trong phối hợp giữa bộ phận chứng từ và hiện trường. Đặc thù của logistics là có sự phân tán về mặt địa lý: nhân viên

chứng từ làm việc tại văn phòng, trong khi nhân viên hiện trường làm việc tại cảng, bãi container hoặc kho hàng của khách. Tại Pota, gần như không có một quy trình bàn giao thông tin chính thức nào giữa hai bộ phận này. Các dữ liệu quan trọng như số container, số seal, hình ảnh hàng hóa sau khi đóng, hoặc bất kỳ bất thường nào trong quá trình đóng hàng thường được cập nhật qua điện thoại hoặc tin nhắn Zalo. Điều này tiềm ẩn hai rủi ro lớn: một là, thông tin có thể bị sai lệch do truyền đạt miệng; hai là, thông tin có thể bị thất lạc nếu nhân viên hiện trường quên gửi hoặc nhân viên văn phòng quên ghi nhận. Trong bối cảnh khai báo hải quan yêu cầu độ chính xác tuyệt đối ngay lần đầu nếu sai phải sửa và có thể bị phạt, việc dựa vào tin nhắn Zalo để truyền thông tin container là một rủi ro đáng kể.

- Bốn là, hiệu quả xử lý các lô hàng đặc thù chưa cao, mặc dù đây được xem là thế mạnh của công ty. Pota Logistics từng nhấn mạnh trên website rằng họ có thế mạnh trong việc xử lý hàng quá khổ, quá tải (OOG) và hàng dự án (project cargo). Tuy nhiên, quy trình hiện tại lại không có bất kỳ sự phân biệt nào giữa xử lý hàng thường và hàng đặc thù. Các lô hàng OOG thường yêu cầu các loại giấy phép đặc biệt như giấy phép chuyên ngành, quy trình đóng gói và chằng buộc phức tạp, và chứng từ vận tải đặc thù. Do thiếu một nhánh quy trình riêng cho những lô hàng này, nhân viên chứng từ thường phải xử lý theo cảm tính khi phát sinh các thủ tục không thường gặp, dễ dẫn đến bỏ sót hoặc làm sai, ảnh hưởng đến tiến độ thông quan và giao hàng.
- Năm là, việc lưu trữ hồ sơ chưa được khoa học, gây khó khăn cho tra cứu và kiểm toán. Theo quan sát thực tế, các file chứng từ lưu trên máy tính của nhân viên chứng từ được đặt tên khá tùy tiện, không theo một quy tắc thống nhất. Dẫn đến khi cần tìm lại hồ sơ của một lô hàng đã xuất từ 6 tháng trước để đối chiếu với khách hàng hoặc với cơ quan hải quan, nhân viên mất rất nhiều thời gian. Tương tự, lưu trữ bản giấy cũng không được sắp xếp theo một logic rõ ràng, các tờ khai và bộ chứng từ dễ chồng lên nhau, dễ bị nhòe, rách hoặc thất lạc khi hồ sơ tích lũy nhiều.

2.4.3. Nguyên nhân của những hạn chế

Những hạn chế nêu trên không phải tự nhiên mà có. Chúng xuất phát từ cả nguyên nhân khách quan (bối cảnh ngành, quy mô doanh nghiệp) và nguyên nhân chủ quan (từ chính sách và cách thức vận hành của công ty).

2.4.3.1. Nguyên nhân khách quan

Quy mô doanh nghiệp vừa và nhỏ đặt ra bài toán khó về nguồn lực. Với chỉ 5 nhân sự, Pota Logistics không thể lấy số lượng bù chất lượng. Việc đầu tư vào các phần mềm quản lý logistics chuyên nghiệp thường có chi phí vài chục triệu đến vài trăm triệu đồng mỗi năm hoặc tuyển dụng thêm nhân sự chuyên trách cho từng khâu, một người chỉ làm chứng từ, một người chỉ làm booking... đều nằm ngoài khả năng tài chính và cả nhu cầu thực tế do sản lượng lô hàng chưa đủ lớn. Đây là đặc thù chung của hầu hết các doanh nghiệp logistics có quy mô tương tự trên địa bàn Đà Nẵng nói riêng và Việt Nam nói chung.

Thị trường Logistics và vận tải biển luôn biến động khó lường. Các yếu tố như giá cước tàu thay đổi theo mùa, lịch tàu bị cắt giảm đột ngột, hay các quy định mới về thủ tục hải quan xuất hiện thường xuyên... khiến cho việc xây dựng một quy trình cứng và áp dụng cho mọi tình huống trở nên bất khả thi. Nhân viên chứng từ buộc phải ứng biến linh hoạt, và chính sự linh hoạt này nếu không được ghi chép, hệ thống hóa sẽ dễ rơi vào trạng thái mạnh ai nấy làm, không chia sẻ được cho người khác.

Cơ sở hạ tầng công nghệ của các cảng và cơ quan hải quan vẫn còn những hạn chế nhất định. Mặc dù Việt Nam đã triển khai hệ thống hải quan điện tử VNACCS từ lâu, nhưng việc tích hợp dữ liệu giữa các bên (hải quan – hãng tàu – công ty giao nhận) vẫn chưa hoàn toàn thông suốt. Nhiều thao tác vẫn yêu cầu nộp hồ sơ giấy hoặc xuất trình chứng từ gốc, điều này kéo theo sự phức tạp mà các doanh nghiệp nhỏ như Pota khó có thể tự động hóa được.

2.4.3.2. Nguyên nhân chủ quan

Thứ nhất, Pota Logistics chưa có chiến lược bài bản về quản trị quy trình. Công ty đang vận hành theo lối truyền nói. Năm 2012 đến nay, chưa có một hoạt động rà soát, tổng kết và hệ thống hóa lại quy trình làm việc. Hệ quả là khi có nhân viên mới (nếu có), họ sẽ học việc bằng cách ngồi cạnh người cũ và nhìn mà làm chứ không có tài liệu để tự nghiên cứu. Rủi ro mất mát tri thức khi nhân viên cũ nghỉ việc là rất cao.

Thứ hai, sự phụ thuộc tuyệt đối vào con người là hệ quả của việc không có kế hoạch dự phòng nhân sự. Lãnh đạo công ty có thể nhận thức được rủi ro một người gánh cả hệ thống, nhưng do quy mô nhỏ nên chưa có động thái cụ thể để tạo ra một cơ chế đào tạo chéo giữa các nhân viên.

Thứ ba, ứng dụng công nghệ thông tin còn rất hạn chế so với mặt bằng chung của ngành. Hiện nay, nhiều công ty giao nhận cùng quy mô đã bắt đầu sử dụng các nền tảng quản lý logistics dạng SaaS với chi phí phải chăng (vài triệu đồng mỗi tháng) để quản lý các lô hàng, tạo chứng từ tự động và kết nối với khách hàng. Trong khi đó, Pota vẫn đang dùng với Excel và Word, tự tay nhập liệu cho từng lô hàng, tự tay soạn email và gửi từng bộ chứng từ. Việc này vừa tốn thời gian vừa làm tăng tỷ lệ sai sót do con người.

Thứ tư, văn hóa ngại thay đổi cũng là một rào cản vô hình. Nhân viên chứng từ tại Pota đã làm việc nhiều năm với cùng một cách thức, họ đã quá quen với việc “làm sau cho nhanh hơn là làm sao cho chuẩn. Việc đề xuất một thay đổi có thể bị xem là làm phức tạp hóa công việc. Đây là rào cản về mặt nhận thức và thay đổi thói quen, thường gặp ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động lâu năm trong một lĩnh vực ít biến động.

Tóm lại, quy trình xử lý lô hàng xuất khẩu bằng đường biển tại Pota Logistics đang hoạt động khá trơn tru nhờ năng lực và sự cố gắng của đội ngũ nhân viên, nhưng về mặt hệ thống, nó còn rất nhiều “lỗ hổng” cần được xử lý. Việc nhận diện đúng và đầy đủ các hạn chế cùng nguyên nhân của chúng sẽ là nền tảng quan trọng để tác giả đề xuất các giải pháp phù hợp, khả thi ở Chương 3, hướng đến mục tiêu chuẩn hóa, gia tăng tính chuyên nghiệp và giảm thiểu rủi ro cho công ty.

Kết luận

So sánh giữa quy trình lý thuyết và quy trình thực tế – cơ sở cho các giải pháp

Trước khi đi vào đề xuất các giải pháp cụ thể, cần có một sự đối chiếu có hệ thống giữa quy trình lý thuyết (được trình bày trong các giáo trình nghiệp vụ xuất nhập khẩu, (Sơ đồ 1) và quy trình thực tế đang được vận hành tại Công ty Pota Shipping and Logistics (Sơ đồ 2.1). Sự khác biệt giữa hai quy trình này không chỉ đơn thuần là vấn đề số bước nhiều hay ít, mà phản ánh những khác biệt sâu sắc về cách tiếp cận, ưu tiên và nguồn lực giữa lý thuyết chuẩn mực và thực tiễn doanh nghiệp vừa.

1. Khác biệt về số bước và cấu trúc quy trình

Tiêu chí so sánh	Quy trình lý thuyết (Sơ đồ 1)	Quy trình thực tế tại Pota (Sơ đồ 2.1)
Số bước	7 bước, được nhóm thành các giai đoạn lớn (chuẩn bị → thực hiện → hoàn tất)	9 bước, chi tiết đến từng thao tác nghiệp vụ cụ thể
Mức độ chi tiết	Ở dạng khái quát, mang tính nguyên tắc	Ở dạng cụ thể, phản ánh đúng các việc phải làm hàng ngày
Đối tượng hướng đến	Sinh viên, người mới học nghiệp vụ	Nhân viên nghiệp vụ đang làm việc thực tế

Bảng 2.6. Bảng so sánh sự khác biệt về số bước và cấu trúc của quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu hàng nguyên Container (FCL) bằng đường biển

Nhận xét: Quy trình thực tế của Pota có số bước nhiều hơn và chi tiết hơn so với quy trình lý thuyết. Điều này không có nghĩa là Pota đang làm sai hay thừa. Ngược lại, nó cho thấy quy trình lý thuyết chỉ là một khung nguyên lý chung, còn khi áp dụng vào thực tế của một Forwarder cụ thể, các bước được tách nhỏ ra để phù hợp với sự phân công công việc và phối hợp với khách hàng. Chẳng hạn, bước soạn thảo bộ chứng từ nháp và gửi chứng từ nháp cho khách hàng xác nhận trong thực tế là hai việc riêng biệt, có thể mất nhiều thời gian qua lại, nên việc tách thành hai bước là hợp lý.

2. Khác biệt về thứ tự các bước nghiệp vụ

Đây là điểm khác biệt quan trọng nhất và cũng là nơi bộc lộ nhiều vấn đề nhất của quy trình thực tế.

STT	Quy trình theo lý thuyết	Quy trình thực tế tại Pota
1	Làm thủ tục xuất khẩu theo quy định Nhà nước (xin giấy phép, kiểm định)	Tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng
2	Thực hiện bước đầu khâu thanh toán (kiểm tra L/C)	Liên hệ hãng tàu (book tàu)
3	Chuẩn bị hàng hóa, đóng gói, ký mã hiệu	Soạn thảo bộ chứng từ nháp
4	Kiểm tra hàng hóa (KCS, giám định)	Gửi chứng từ nháp cho khách xác nhận
5	Làm thủ tục hải quan	Theo dõi hàng lên tàu và lấy bill

6	Quy trình hải quan điện tử (5 bước nhỏ)	Theo dõi lấy container, đóng hàng
7	Hoàn tất và theo dõi	Khai báo hải quan
8	(không có)	Hoàn thiện chứng từ gửi khách
9	(không có)	Lưu trữ hồ sơ

Bảng 2.7. Bảng mô tả sự khác biệt về thứ tự của các bước nghiệp vụ của 2 quy trình thực tế và lý thuyết.

Phân tích chi tiết:

Khác biệt về: Điểm khởi đầu của quy trình

- Lý thuyết: Bắt đầu bằng các thủ tục hành chính – xin giấy phép xuất khẩu (nếu hàng thuộc diện quản lý), kiểm dịch, kiểm tra chất lượng, và đặc biệt là kiểm tra L/C trước khi giao hàng. Điều này thể hiện tư duy "phòng ngừa rủi ro từ đầu": nếu L/C không phù hợp hoặc hàng không có giấy phép thì không nên giao hàng.
- Thực tế Pota: Bắt đầu bằng việc tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng. Giấy phép, kiểm định, L/C chỉ được xử lý khi phát sinh hoặc khi khách hàng yêu cầu, chứ không phải là bước bắt buộc cho mọi lô hàng.
- Hệ quả: Cách làm của Pota nhanh hơn đối với các lô hàng thông thường, nhưng tiềm ẩn rủi ro khi gặp lô hàng đặc thù. Ví dụ, nếu khách hàng gửi yêu cầu xuất khẩu gỗ, nhưng Pota không kịp kiểm tra xem lô hàng đó có cần giấy phép CITES hay không, thì đến khi khai báo hải quan sẽ bị vướng, gây chậm trễ và phát sinh chi phí lưu container.

Khác biệt về: Vị trí của các bước thanh toán và kiểm tra L/C

- Lý thuyết: Kiểm tra L/C là một bước riêng, thực hiện trước khi giao hàng. Điều này cực kỳ quan trọng vì nếu L/C có sai sót, người bán có thể yêu cầu sửa trước khi giao hàng, tránh rủi ro bị từ chối thanh toán.
- Thực tế Pota: Pota không có một bước riêng để kiểm tra L/C. Việc kiểm tra L/C (nếu có) được lồng ghép vào bước soạn thảo chứng từ nháp và gửi khách xác nhận. Khách hàng tự chịu trách nhiệm về sự phù hợp giữa L/C và bộ chứng do Pota soạn.
- Hệ quả: Cách làm này giảm tải công việc cho Pota và đúng với vai trò của một Forwarder không phải ngân hàng. Tuy nhiên, nếu khách hàng thiếu kinh nghiệm,

việc sai sót L/C có thể chỉ được phát hiện khi xuất trình chứng từ cho ngân hàng, lúc đó đã quá muộn để sửa chữa.

Khác biệt về: Vị trí của bước lấy container, đóng hàng

- Lý thuyết: Bước theo dõi lấy container rỗng và đóng hàng diễn ra sau khi book tàu và trước khi khai báo hải quan. Logic rất rõ ràng: phải có số container và số seal mới khai báo hải quan được.
- Thực tế Pota: Trong Sơ đồ 2.1, bước Theo dõi lấy container, đóng hàng lại được đặt sau bước Theo dõi hàng lên tàu và lấy bill và trước bước Khai báo hải quan. Thực tế quan sát cho thấy, thứ tự này không phải do Pota cố tình sắp xếp, mà do nhân viên chứng từ phải xử lý nhiều lô hàng cùng lúc, dẫn đến việc các bước bị xáo trộn trong quá trình theo dõi. Có lô hàng đang chờ container, có lô hàng đã có container nhưng chưa khai báo, có lô hàng đã khai báo xong nhưng chưa lấy bill...
- Hệ quả: Sự lộn xộn trong thứ tự này là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến sai sót và bỏ sót. Khi không có một quy trình rõ ràng về thứ tự các bước, nhân viên dễ bị rối, đặc biệt khi xử lý nhiều lô hàng cùng lúc.

Khác biệt về: Sự xuất hiện của các bước gửi khách xác nhận và hoàn thiện gửi khách

- Lý thuyết: Các bước này thường được gộp chung hoặc không được tách bạch rõ ràng.
- Thực tế Pota: Tách thành 3 bước riêng: (3) Soạn thảo bộ chứng từ nháp → (4) Gửi chứng từ nháp cho khách hàng xác nhận → (8) Hoàn thiện chứng từ gửi khách.
- Nhận xét: Đây là điểm mạnh của quy trình thực tế. Nó phản ánh đúng thực tế rằng việc xử lý chứng từ với khách hàng là một quá trình tương tác qua lại nhiều lần, không phải một lần là xong. Tách thành nhiều bước giúp nhân viên có ý thức hơn về từng giai đoạn của quá trình này.

3. Khác biệt về các bước bị bỏ qua hoặc tích hợp

Bước trong lý thuyết	Trong thực tế Pota	Giải thích
Làm thủ tục xuất khẩu theo quy định Nhà nước (xin giấy phép, kiểm dịch)	Không phải bước riêng. Chỉ xử lý khi khách yêu	Vì hầu hết khách hàng của Pota xuất khẩu hàng thông thường (thủy sản, nội thất,

	cầu hoặc hàng thuộc diện quản lý	may mặc), không thuộc diện cấp phép, nên việc tách thành bước riêng sẽ gây lãng phí
Kiểm tra hàng hóa (kiểm nghiệm, giám định)	Không phải bước riêng. Thường do khách hàng tự thực hiện hoặc có bên thứ ba	Pota là Forwarder, không phải tổ chức giám định. Việc kiểm tra hàng hóa thuộc trách nhiệm của người xuất khẩu
Quy trình hải quan điện tử (5 bước nhỏ)	Được lồng ghép trong bước Khai báo hải quan (bước 7)	Không cần tách riêng ra vì các bước nhỏ này diễn ra rất nhanh phân luồng tự động hoặc do hệ thống xử lý

Bảng 2.8.. Bảng phân tích sự khác biệt về các bước bị bỏ qua hoặc tích hợp của quy trình lý thuyết và thực tế của quy trình xử lý hàng nguyên Container (FCL) xuất khẩu bằng đường biển.

4. Tổng hợp: Điểm mạnh và điểm yếu của mỗi quy trình

Tiêu chí	Quy trình lý thuyết	Quy trình thực tế của Pota
Điểm mạnh	Tính hệ thống, bao quát mọi trường hợp, logic chặt chẽ, dễ hiểu khi học	Chi tiết, phản ánh đúng việc phải làm hàng ngày; linh hoạt, nhanh với hàng thông thường; phù hợp với nguồn lực có hạn
Điểm yếu	Có thể quá chi tiết với hàng thông thường; không phản ánh hết được các tương tác thực tế với khách hàng	Thiếu các bước kiểm soát; thứ tự một số bước chưa logic; phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân; tiềm ẩn rủi ro với hàng đặc thù

Bảng 2.9. Bảng tổng hợp điểm mạnh, yếu của mỗi quy trình lý thuyết và thực tế.

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN LÔ HÀNG XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN POTA

3.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

Trong bối cảnh ngành logistics Việt Nam đang có những chuyển biến mạnh mẽ, việc nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh là cơ sở quan trọng để Pota Shipping and Logistics định hướng phát triển phù hợp và bền vững.

a) Bối cảnh ngành Logistics Việt Nam

Môi trường kinh doanh của ngành logistics Việt Nam hiện nay không còn nằm trong giai đoạn tăng trưởng tự phát mà đã chuyển sang chu kỳ cạnh tranh khốc liệt và phân hóa sâu sắc. Để hiểu rõ cục diện này, cần bóc tách từ các yếu tố vĩ mô cho đến những đặc thù thực tế đang diễn ra trong lòng ngành:

- **Khía cạnh Kinh tế vĩ mô và dịch chuyển chuỗi cung ứng:**

Nền kinh tế Việt Nam tiếp tục khẳng định vị thế là một trong những công xưởng sản xuất lớn của khu vực với kim ngạch xuất nhập khẩu liên tục lập đỉnh qua các năm. Sự dịch chuyển làn sóng đầu tư FDI (xu hướng China + 1) sang các khu công nghiệp miền Trung (quanh trục Đà Nẵng, Quảng Nam, Thừa Thiên Huế) đã tạo ra một lượng nguồn hàng khổng lồ, đặc biệt là các mặt hàng nông - thủy sản xuất khẩu, linh kiện điện tử và đồ nội thất gỗ. Theo số liệu thống kê từ Tổng cục Thống kê năm 2025, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam duy trì đà bứt phá mạnh mẽ, tạo ra nhu cầu rất lớn cho các dịch vụ logistics nội địa và quốc tế, đặc biệt là phương thức vận tải đường biển chiếm tỷ trọng áp đảo (khoảng 80%) trong cơ cấu vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu.

Tuy nhiên, áp lực kinh tế lớn nhất đối với ngành logistics nội địa là sự mất cân bằng về chi phí cấu trúc. Chi phí logistics của Việt Nam vẫn neo ở mức rất cao so với GDP (khoảng 16% - 18%). Theo Báo cáo Chỉ số Năng lực Quốc gia về Logistics (LPI) của Ngân hàng Thế giới, cấu trúc chi phí logistics tại các nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam cao hơn từ 6% - 8% so với các nước trong khu vực như Thái Lan hay Singapore. Điều này vô hình trung làm giảm sức cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên trường quốc tế và đè nặng lên vai các doanh nghiệp giao nhận vừa và nhỏ khi biên lợi nhuận bị bóp nghẹt bởi chi phí xăng dầu, phí cầu đường và các phụ phí cảng biển do các hãng tàu ngoại áp đặt.

- **Khía cạnh Xã hội, nguồn nhân lực và Văn hóa kinh doanh đặc thù:**

- Con khát nhân lực logistics thực chiến:

Sự phát triển quá nhanh của ngành dẫn đến tình trạng khủng hoảng thiếu nguồn nhân lực chất lượng cao. Khác với lý thuyết trên sách vở, nhân sự logistics thực tế đòi hỏi sự nhạy bén, khả năng chịu áp lực cao và kỹ năng xử lý sự cố lập tức như: rút tàu, kẹt cảng, sai lệch chứng từ. Theo khảo sát thực trạng của Hiệp hội Doanh nghiệp dịch vụ Logistics Việt Nam (VLA) năm 2025, có đến hơn 80% nhân sự tại các doanh nghiệp Forwarder vừa và nhỏ hiện nay đều phải tự truyền nghề theo kiểu người đi trước bày người đi sau, dẫn đến sự thiếu đồng bộ, thiếu quy chuẩn hóa trong quy trình vận hành và tỷ lệ nhảy việc cao khi có áp lực lớn.

- **Văn hóa quan hệ và thói quen làm việc dựa trên trải nghiệm cá nhân:**

Một đặc thù mang tính văn hóa ăn sâu vào ngành logistics Việt Nam là sự phụ thuộc lớn vào các mối quan hệ cá nhân và thói quen xử lý công việc mang tính cảm tính. Theo phân tích trên Tạp chí Vietnam Logistics Review (VLR), việc lựa chọn nhà cung ứng, xin giá cước tốt từ hãng tàu, hay thậm chí là việc giải quyết các thủ tục thông quan tại cửa khẩu thường dựa vào uy tín và mối quan hệ của từng cá nhân đứng ra xử lý hơn là một quy trình vận hành chuẩn mang tính hệ thống của tổ chức. Điều này tạo ra một rủi ro lớn: khi nhân sự nghỉ việc, họ thường mang theo cả tệp khách hàng lẫn các mối quan hệ cốt lõi của doanh nghiệp.

- Những vấn đề gây nên sự nhức nhối trong ngành:

- **Nạn vỡ nợ dây chuyền và rủi ro công nợ thả nổi**

Trong giới Logistics, việc các Forwarder cho khách hàng là các chủ hàng/Shipper) nợ tiền cước, tiền thuế từ 30 đến 60 ngày là điều cực kỳ phổ biến để giành giật hợp đồng. Theo báo cáo thực trạng tài chính doanh nghiệp Logistics của Bộ Công Thương năm 2025, khi nền kinh tế gặp biến động, các chủ hàng nhỏ lẻ mất khả năng thanh toán hoặc phá sản sẽ lập tức kéo theo sự sụp đổ dây chuyền của các Forwarder. Các doanh nghiệp Logistics phải đối mặt với bài toán tiền thoái lương nan, nếu không cho nợ thì mất khách, nếu cho nợ thì đối mặt với rủi ro dòng tiền bị đứt gãy.

- Sự thiếu minh bạch thông tin và hiện tượng bán thầu qua nhiều tầng nấc

Một lô hàng xuất khẩu từ kho của Shipper đến khi lên tàu thường phải qua tay từ 2 đến 3 bên trung gian (Forwarder cấp 1, cấp 2, cấp 3). Theo phản ánh thực tế từ Diễn đàn Logistics Việt Nam, hiện tượng chợ đen về giá cước, tình trạng găm giữ container, đầu cơ chỗ trên tàu vào các mùa cao điểm diễn ra rất phức tạp. Doanh nghiệp Logistics

quy mô nhỏ thường không thể tiếp cận trực tiếp với giá gốc của hãng tàu mà phải mua lại qua các đại lý lớn, khiến chi phí bị đội lên và biên lợi nhuận bị bào mòn.

- Tâm lý ngại thay đổi và rào cản chuyển đổi số nửa vời

Nhiều doanh nghiệp hứng ứng chuyển đổi số nhưng thực tế chỉ dừng lại ở mức sử dụng Microsoft Excel để quản lý dữ liệu, liên lạc qua Zalo/Viber một cách rời rạc. Theo Báo cáo Logistics Việt Nam về Chuyển đổi số nhấn mạnh rằng, việc ứng dụng các phần mềm chuyên dụng như phần mềm quản lý vận tải TMS, quản lý kho bãi WMS gặp sự kháng cự ngầm từ chính đội ngũ nhân viên cũ vì họ đã quen với lối mòn tư duy, ngại học cái mới, hoặc sợ rằng sự minh bạch của công nghệ sẽ làm mất đi những quyền lợi ngầm cá nhân trong quá trình xử lý thủ công.

b) Dự báo tác động đến Pota Shipping and Logistics

Từ bức tranh toàn cảnh với những mảng sáng tối đan xen của ngành, các tác động cụ thể đến Pota Shipping and Logistics trong giai đoạn chiến lược 2026 - 2028 cần được phân tích đa chiều như sau::

- Về mặt thuận lợi: Cơ hội từ địa kinh tế và tệp khách hàng

- Hưởng lợi từ hạ tầng hàng hải miền Trung:

Pota đặt trụ sở và hoạt động trọng tâm tại khu vực Đà Nẵng và các tỉnh lân cận. Theo Đề án phát triển dịch vụ Logistics của Ủy ban Nhân dân Thành phố Đà Nẵng, việc cảng Tiên Sa được tối ưu hóa và dự án cảng chiến lược Liên Chiểu đang được đẩy nhanh tiến độ đầu tư xây dựng sẽ mở ra không gian phát triển rất lớn cho các doanh nghiệp địa phương. Hạ tầng cảng biển phát triển đồng nghĩa với việc các hãng tàu quốc tế sẽ mở thêm nhiều tuyến hải trình trực tiếp từ Đà Nẵng đi các nước khu vực nội Á như: Trung Quốc, Malaysia, Thái Lan, Hàn Quốc, Nhật Bản) mà không cần phải trung chuyển qua các cảng đầu mối lớn như Cát Lái hay Hải Phòng. Điều này giúp Pota rút ngắn thời gian vận chuyển và dễ dàng chào được mức giá cạnh tranh hơn cho khách hàng.

- Sự ổn định từ các mặt hàng xuất khẩu thế mạnh:

Các ngành hàng chủ lực tại miền Trung như thủy sản đông lạnh, đồ nội thất gỗ, và nông sản chế biến sâu là những mặt hàng đòi hỏi quy trình Logistics rất khắt khe (ví dụ: hàng lạnh cần kiểm soát nhiệt độ nghiêm ngặt, hàng gỗ cần bảo quản chống ẩm mốc). Theo định hướng quy hoạch phát triển kinh tế vùng kinh tế trọng điểm miền Trung, Pota có cơ hội lớn để xây dựng năng lực cốt lõi, trở thành một chuyên gia trong phân khúc ngành này bằng cách cung cấp chuỗi dịch vụ khép kín từ khâu đóng hàng tại

kho, vận chuyển nội địa, làm thủ tục kiểm dịch, cấp chứng nhận xuất xứ (C/O) cho đến khi hàng lên tàu an toàn.

- *Về mặt khó khăn: Áp lực cạnh tranh sẽ ngày càng gay gắt*

Pota đang phải đối mặt với sức ép từ hai phía. Một mặt, các tập đoàn Logistics đa quốc gia (MNCs) với tiềm lực tài chính vô hạn và hệ thống công nghệ toàn cầu đang lấn sân vào thị trường miền Trung, sẵn sàng đại hạ giá để thu tóm các khách hàng lớn. Mặt khác, các nền năng logistics trực tuyến đang nổi lên như một xu hướng mới. Theo đánh giá xu hướng công nghệ của Hiệp hội Logistics Việt Nam (VLA), các ứng dụng này cho phép chủ hàng tra cứu giá cước, đặt chỗ và theo dõi lộ trình trực tiếp trực tuyến với chi phí cực thấp nhờ tối ưu hóa bộ máy. Nếu Pota vẫn giữ phương thức vận hành thủ công, dựa hoàn toàn vào nhân sự gọi điện, gửi email xin giá, doanh nghiệp sẽ nhanh chóng bị đẩy ra rìa vì tốc độ phản hồi quá chậm.

Do quy mô vốn của các doanh nghiệp như Pota còn hạn chế, việc phải ứng trước các khoản tiền lớn như thuế hải quan, phí bốc dỡ tại cảng, phí nâng hạ container cho khách hàng, trong khi tiến độ thu hồi công nợ chậm, sẽ đẩy doanh nghiệp vào trạng thái rủi ro dòng tiền rất cao. Theo các phân tích chuyên sâu về quản trị tài chính doanh nghiệp Forwarder trên Tạp chí Kinh tế đối ngoại, chỉ cần một hoặc hai khách hàng lớn thanh toán chậm trễ hoặc gặp sự cố tài chính, toàn bộ hệ thống vận hành của Pota sẽ lập tức bị ảnh hưởng, không có đủ dòng tiền để thanh toán cho các hãng tàu nhằm lấy lệnh giao hàng.

Như số liệu tài chính thực tế của doanh nghiệp đã chỉ ra, mặc dù Pota đã nỗ lực tiết giảm đáng kể chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm 2025 (giảm 10.77%), nhưng giá vốn hàng bán lại tăng mạnh (8.84%). Điều này chứng tỏ bộ máy nội bộ đang cố gắng mình để cắt giảm chi phí hành chính, nhưng năng lực đàm phán mua dịch vụ ngoài (giá cước, xe đầu kéo, kho bãi) vẫn chưa hiệu quả. Dựa trên các nghiên cứu về lãng phí trong chuỗi cung ứng, việc thiếu một quy trình chuẩn hóa - SOP khiến thời gian xử lý một bộ chứng từ xuất khẩu bị kéo dài từ 7 đến 10 ngày. Trong bối cảnh các quy định về hải quan, kiểm dịch, và chứng từ điện tử liên tục thay đổi như hiện nay, sự chậm trễ này không chỉ làm giảm uy tín của Pota mà còn phát sinh thêm hàng loạt chi phí vô hình như phí lưu kho bãi, phí sửa chứng từ, trực tiếp bào mòn lợi nhuận gộp của công ty.

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

Trước những cơ hội và thách thức mang tính chiến lược mang tính vĩ mô của ngành, Pota Shipping and Logistics cần xác định rõ định hướng phát triển và mục tiêu cụ thể cho hoạt động xử lý lô hàng xuất khẩu bằng đường biển, đảm bảo vừa nâng cao năng lực cạnh tranh, vừa phù hợp với quy mô và nguồn lực hiện có.

a) Định hướng chiến lược tổng thể

Trong giai đoạn chiến lược 2026 - 2030, Pota Shipping and Logistics định hướng bứt phá để trở thành một công ty giao nhận vận tải biển chuyên nghiệp, có vị thế vững chắc tại thị trường ngách khu vực miền Trung. Doanh nghiệp tập trung định vị thương hiệu trong lòng khách hàng dựa trên ba trụ cột cốt lõi:

- **Độ tin cậy cao:** Đảm bảo hàng hóa được vận chuyển về đúng lịch trình, hệ thống chứng từ chính xác tuyệt đối ngay từ khâu tiếp nhận thông tin ban đầu.
- **Tốc độ xử lý nhanh chóng:** Tối ưu hóa tối đa và rút ngắn thời gian từ khi nhận yêu cầu dịch vụ của khách hàng cho đến khi phát hành bộ chứng từ hoàn chỉnh.
- **Chi phí cạnh tranh:** Thực hiện tối ưu hóa cấu trúc quy trình nội bộ nhằm triệt tiêu các chi phí phát sinh vô hình, từ đó gián tiếp cắt giảm chi phí vận hành.

Theo Báo cáo Logistics Việt Nam của Bộ Công Thương năm 2025, xu hướng cạnh tranh của thị trường hiện nay không còn nằm ở cuộc đua hạ giá cước thuần túy mà dịch chuyển sang cuộc đua về chất lượng dịch vụ và độ ổn định của chuỗi cung ứng. Định hướng này của Pota Logistics được cụ thể hóa một cách đồng bộ thông qua ba giải pháp hành động chiến lược: chuẩn hóa quy trình nội bộ theo tiêu chuẩn tinh gọn (Lean Logistics), tăng cường ứng dụng các công cụ công nghệ số chi phí thấp, và tập trung đào tạo đội ngũ nhân sự đa năng để thích ứng với các biến động liên tục của thị trường hàng hải toàn cầu.

b) Mục tiêu cụ thể liên quan đến quy trình giao nhận một lô hàng xuất khẩu bằng đường biển

Các mục tiêu dưới đây được xây dựng dựa trên những hạn chế đã được chẩn đoán ở Chương 2, Đặc biệt là các vấn đề liên quan đến sự thiếu chuẩn hóa trong vận hành, tình trạng phụ thuộc quá lớn vào kinh nghiệm cá nhân, hiện tượng thất thoát thông tin và hệ thống lưu trữ hồ sơ chưa mang tính khoa học. Pota Shipping and Logistics cam kết giữ vững và hoàn thành xuất sắc 06 mục tiêu cốt lõi sau:

- *Mục tiêu 1 (về chuẩn hóa quy trình):* Xây dựng và ban hành Sổ tay Quy trình chuẩn (SOP) cho toàn bộ 09 bước xử lý lô hàng xuất khẩu bằng đường biển, kèm theo các mẫu biểu thống nhất và checklist kiểm soát cho từng bước. Thời gian hoàn thành: Quý 3 năm 2026.
- *Mục tiêu 2 (về giảm thiểu sai sót):* Đưa tỷ lệ sai sót trên chứng từ tính trên tổng số lô hàng xử lý từ mức ước tính hiện tại xuống còn dưới 2% sau 6 tháng áp dụng SOP. Các sai sót được định nghĩa bao gồm: sai thông tin người gửi/người nhận, sai mô tả hàng hóa, sai trọng lượng, sai điều kiện Incoterms, thiếu chứng từ bắt buộc. Việc kiểm soát chặt chẽ tỷ lệ này giúp Pota tránh được các khoản phạt hành chính từ phía cơ quan hải quan và hãng tàu, từ đó bảo vệ biên lợi nhuận của doanh nghiệp.
- *Mục tiêu 3 (về giảm phụ thuộc cá nhân):* Xây dựng tài liệu hướng dẫn công việc chi tiết, cho phép một nhân viên mới có thể tự thực hiện được 70% các thao tác cơ bản của quy trình sau 2 tuần đào tạo. Điều này nhằm giảm rủi ro quên khi nhân viên chứng từ hiện tại vắng mặt hoặc nghỉ việc đột xuất.
- *Mục tiêu 4 (về thời gian xử lý):* Rút ngắn thời gian trung bình từ lúc nhận yêu cầu của khách hàng đến khi phát hành vận đơn xuống còn tối đa 5 ngày làm việc đối với giao dịch thông thường không bao gồm thời gian chờ khách hàng xác nhận chứng từ. Trong giai đoạn 2024 - 2025, thời gian này tại Pota thường xuyên kéo dài từ 7 đến 10 ngày do các thao tác thủ công và thiếu cơ chế kiểm soát tiến độ. Việc rút ngắn thời gian xử lý này là yếu tố then chốt giúp Pota giải quyết bài toán tăng trưởng giá vốn hàng bán (vốn đã tăng 8.84% theo số liệu tài chính năm 2025) nhờ việc tăng tốc độ quay vòng luân chuyển hồ sơ và giảm thiểu tối đa các chi phí phát sinh do chậm trễ như phí lưu kho bãi.
- *Mục tiêu 5 (về lưu trữ và tra cứu):* Thiết lập hệ thống lưu trữ hồ sơ điện tử và vật lý có cấu trúc thống nhất, đảm bảo có thể tra cứu và tìm thấy bộ chứng từ của bất kỳ lô hàng nào trong vòng dưới 5 phút. Hiện tại, việc tìm kiếm hồ sơ cũ có thể mất từ 15-30 phút do cách đặt tên file và phân loại chưa chuẩn.
- *Mục tiêu 6 (về ứng dụng công nghệ):* Triển khai áp dụng ít nhất một công cụ quản lý công việc và tiến độ lô hàng. Công cụ này có thể là hệ thống file Excel/Google Sheets được thiết kế hàm lập trình thông minh, hoặc các phần mềm quản lý Logistics dạng chuyên dụng phiên bản miễn phí/chi phí thấp (như Trello, Asana,

ClickUp). Công cụ công nghệ này phải hỗ trợ hiệu quả việc theo dõi tiến độ hiển thị trực quan của nhiều lô hàng cùng một thời điểm, thay thế hoàn toàn cho phương thức ghi nhớ thủ công hoặc ghi chép rời rạc hiện tại. Mục tiêu này trực tiếp hỗ trợ duy trì và phát huy thành quả tiết giảm chi phí quản lý doanh nghiệp (vốn đã giảm được 10.77% rất tốt trong năm 2025) bằng cách tối ưu hóa năng suất lao động của bộ máy nhân sự.

c) Giải thích tính khả thi của các mục tiêu.

Các mục tiêu trên được xây dựng dựa trên nguyên tắc cải tiến từng bước, phù hợp với khả năng tài chính và nguồn nhân lực còn hạn chế của Pota Shipping and Logistics. Tính khả thi của hệ thống mục tiêu này được khẳng định qua các khía cạnh sau:

- Không áp lực về mặt tài chính:

Các mục tiêu mang tính cốt lõi từ Mục tiêu 1 đến Mục tiêu 5 gần như không yêu cầu doanh nghiệp phải bỏ ra chi phí đầu tư tiền mặt đáng kể. Nguồn lực cần thiết ở đây chủ yếu là quỹ thời gian đóng góp trí tuệ, sự đồng lòng và quyết tâm chuẩn hóa của ban lãnh đạo cùng toàn thể đội ngũ nhân viên thực chiến tại văn phòng.

- Giải pháp công nghệ tiết kiệm và linh hoạt:

Đối với Mục tiêu 6, trong bối cảnh ngân sách chuyển đổi số của các doanh nghiệp Logistics vừa và nhỏ tại Việt Nam còn hạn hẹp. Theo khảo sát thực trạng công nghệ của Hiệp hội VLA, Pota hoàn toàn có thể hiện thực hóa bằng các giải pháp công nghệ miễn phí sẵn có nhưng cực kỳ mạnh mẽ như: nâng cấp các hàm quản lý chuyên sâu trên Excel, chia sẻ dữ liệu real-time qua Google Sheets, hoặc ứng dụng bảng tiến độ Kanban của phần mềm Trello phiên bản miễn phí.

- Lộ trình thời gian phù hợp với nhịp độ doanh nghiệp:

Với thời hạn hoàn thành linh hoạt từ 3 đến 4 tháng, các mục tiêu này tạo ra một khoảng đệm thời gian vừa đủ để nhân sự nội bộ tiếp thu, thích ứng và thay đổi thói quen làm việc cũ mà không gây ra các cú sốc hay sự xáo trộn tâm lý tiêu cực trong bộ máy vận hành. Do đó, hệ thống mục tiêu này mang tính thực tế rất cao và hoàn toàn nằm trong tầm tay thực hiện của Pota Shipping and Logistics trong năm hành động 2026.

3.3. Hoàn thiện quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Pota Shipping and Logistics

Trên cơ sở những hạn chế đã được phân tích tại mục 2.4.2, phần này đề xuất 05 giải pháp hoàn thiện tương ứng với từng vấn đề tồn tại của quy trình xử lý lô hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Pota Shipping and Logistics. Các giải pháp được thiết kế theo nguyên tắc chi phí thấp, triển khai nhanh, phù hợp với quy mô doanh nghiệp nhỏ, đồng thời tận dụng tối đa nguồn lực sẵn có mà không yêu cầu đầu tư lớn về tài chính hay nhân sự.

3.3.1. Giảm sự phụ thuộc tuyệt đối vào một cá nhân duy nhất

Cơ sở giải pháp: Hiện nay tại công ty thì toàn bộ 09 bước quy trình do một nhân viên chứng từ duy nhất đảm nhiệm, tạo thành điểm hỏng duy nhất. Nếu người này nghỉ ốm, nghỉ phép hoặc nghỉ việc, toàn bộ hoạt động của công ty bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Nội dung: Xây dựng cơ chế đa nhiệm có kiểm soát và tài liệu hóa tri thức

- Thứ nhất, tạo tài liệu "Sổ tay hướng dẫn thao tác" chi tiết:

Thay vì phụ thuộc vào trí nhớ, nhân viên chứng từ sẽ cùng tác giả soạn một tài liệu hướng dẫn bằng giấy in ra để bàn hoặc file PDF để sẵn trên màn hình máy tính. Tài liệu này không cần dài dòng, chỉ cần ghi rõ từng bước một cách tuần tự, kèm theo ảnh chụp màn hình minh họa cho từng thao tác. :

Bước 1: Mở email khách → lưu thông tin vào file Excel

Bước 2: Vào website hãng tàu → Điền thông tin → Submits booking

Bước 3: Mở file template Invoice, điền thông tin

Bước 4: Đăng nhập VNACCS, chọn mục hàng xuất khẩu, nhập dữ liệu

Tài liệu này sẽ giúp bất kỳ ai kể cả người chưa từng làm cũng có thể thực hiện được các thao tác cơ bản trong trường hợp khẩn cấp.

- Thứ hai, đào tạo chéo tối thiểu cho 2 người khác:

Chọn nhân viên sales và nhân viên kế toán – hai vị trí thường xuyên có mặt tại văn phòng để hướng dẫn họ làm được các bước đơn giản và cấp bách nhất của quy trình, bao gồm:

- Cách soạn Draft Invoice và Packing List đã có template sẵn, chỉ việc điền số liệu
- Cách gửi email xin booking cho hãng tàu dùng email mẫu, chỉ thay tên khách và ngày
- Cách kiểm tra một bộ chứng từ trước khi gửi khách dùng checklist

Không cần đào tạo họ làm được toàn bộ 9 bước, chỉ cần họ làm được 3-4 bước đơn giản nhất để có thể thay thế khi nhân viên chính vắng mặt 1-2 ngày.

- Thứ ba, lập danh sách tài khoản và mật khẩu tập trung:

Hiện tại, tất cả tài khoản đăng nhập hệ thống hải quan VNACCS, tài khoản email liên hệ hãng tàu, tài khoản booking online của các hãng tàu đều do một mình nhân viên chứng từ quản lý. Giải pháp là lập một file Excel mật khẩu (có bảo vệ bằng mật khẩu, chỉ Giám đốc và nhân viên chứng từ biết), ghi lại đầy đủ tên tài khoản, mật khẩu, và hướng dẫn đăng nhập. File này được lưu trên Google Drive của công ty để khi cấp bách, người khác có thể tra cứu và đăng nhập thay.

3.3.2. Chuẩn hóa quy trình và kiểm soát chất lượng đầu ra

Cơ sở giải pháp: Thiếu quy trình chuẩn bằng văn bản, mẫu biểu không thống nhất, không có checklist kiểm tra chứng từ dẫn đến sai sót khó phát hiện kịp thời.

Nội dung giải pháp: Xây dựng bộ SOP nhẹ và Checklist trước khi gửi

- Thứ nhất, tạo 01 bộ mẫu biểu thống nhất duy nhất:

Hiện tại đang có nhiều phiên bản biểu mẫu khác nhau của cùng một loại chứng từ.

Giải pháp là: nhân viên chứng từ sẽ chọn ra phiên bản đẹp nhất, đầy đủ nhất của từng loại, xóa hết các phiên bản cũ, chỉ giữ lại 01 bản chuẩn. Sau đó, đặt tên file rõ ràng trong một thư mục có tên. Ví dụ:

- Invoice_mẫu.xlsx
- Packing list_mẫu.xlsx
- Draft bill_mẫu.xlsx
- Booking request_mẫu. docs,...

- Thứ hai, thiết kế Checklist 5 điểm trước khi gửi chứng từ cho khách:

In một tờ A4, ép plastic, gắn ngay cạnh màn hình máy tính, có thể xóa được. Trước khi gửi bất kỳ bộ chứng từ nháp nào cho khách, nhân viên bắt buộc phải kiểm tra 5 mục quan trọng nhất và tick vào ô.

✓	Hạng mục kiểm tra	Ghi chú
☐	Tên và địa chỉ Shipper có đúng với HĐ không?	
☐	Tên và địa chỉ Consignee có đúng không?	
☐	Mô tả hàng hóa có khớp với khai báo hải quan không?	

☐	Mã Hs code có đúng với mô tả hàng hóa chưa?	
☐	Trọng lượng (Gross Weight) có đúng không?	
☐	Số container và số seal đã đúng chưa?	
☐	Số khối (CBM) đã tính đúng chưa ?	
☐	Kiểm tra điều kiện xuất hàng dùng loại gì?	

Bảng 3. Bảng Check lists những điều cần kiểm tra sau khi hoàn thiện các bước trong 1 lô hàng.

- Thứ ba, quy tắc kiểm tra lại trước khi gửi:

Sau khi soạn xong Draft B/L, nhân viên đọc và kiểm tra kỹ lại toàn bộ thông tin của các chứng từ một lượt. Đây là kinh nghiệm thực tế của nhiều nhân viên chứng từ lâu năm, để tránh những sai sót không đáng có.

3.3.3. Xây dựng quy trình bàn giao thông tin giữa văn phòng và hiện trường

Cơ sở giải pháp: Thông tin về số container và số seals, tiến độ đóng hàng được truyền qua Zalo/điện thoại, dễ bị thất lạc hoặc sai lệch.

Nội dung giải pháp: Áp dụng Sổ giao nhận container trực tuyến bằng Google Sheets

Thay vì dùng ứng dụng Zalo để thông báo tình hình đơn hàng cho nhau giữa nhân viên chứng từ và nhân viên hiện trường. Pota sẽ tạo một Google Sheet dùng chung, có thể truy cập chung cho cả công ty.

Cấu trúc Google Sheets đơn giản gồm các cột:

Thời gian	Tên khách	Số vận đơn	Số container	Ảnh	Số seal	Ảnh	Người cập nhật	Ghi chú
16h30	Công ty may Nghĩa Phát	BL84936789	FCIU545506		HMM231503816		Vũ	Đã nhận

Bảng 3.1. Bảng mô tả cấu trúc 1 Google Sheets dùng để check số container dành cho nhân viên Pota Shipping and Logistics.

Quy trình vận hành:

1. Nhân viên hiện trường sau khi lấy được container và seal, sẽ nhập số seal và số container vào Google Sheet và báo cáo số. Nếu không tiện gõ, có thể chụp hình

ảnh container và seal vào một group Zalo riêng, nhưng bắt buộc phải cập nhật vào sheet trong vòng 30 phút sau.

2. Nhân viên chứng từ khi bắt đầu làm việc, mở sheet ra xem. Cột ghi chú sẽ được ghi “ đã nhận “ sau khi đã nhập số liệu vào bộ chứng từ chính thức.
3. Kiểm tra cuối ngày: Trước khi tan ca, nhân viên hiện trường rà soát sheet, nếu thấy dòng nào chưa được tick mà đã quá 2 giờ kể từ khi nhân viên hiện trường cập nhật thì gọi điện nhắc nhở.

3.3.4. Nâng cao hiệu quả xử lý lô hàng đặc thù (OOG, project cargo)

Cơ sở giải pháp: Dù có thể mạnh về hàng quá khổ, quá tải, nhưng không có quy trình riêng, nhân viên xử lý theo cảm tính dễ bỏ sót thủ tục.

Nội dung giải pháp: Xây dựng Quy trình nhánh cho hàng OOG và Thư viện giấy phép

- Thứ nhất, tách riêng quy trình xử lý hàng OOG khỏi hàng thường:

Ngay tại bước 1 - tiếp nhận yêu cầu, nếu khách hàng báo có hàng quá khổ/quá tải, nhân viên sẽ đánh dấu lô hàng đó là OOG trong file theo dõi cột riêng, tô màu đỏ. Sau đó, kích hoạt nhánh quy trình bổ sung chèn vào giữa bước 2 và bước 3, bao gồm:

- Bước 2b - Kiểm tra giấy phép đặc thù: Hỏi khách xem đã có các giấy tờ cần thiết chưa (giấy phép xuất khẩu chuyên ngành, chứng nhận chất lượng, kiểm định an toàn...). Nếu chưa, hướng dẫn khách xin hoặc nhận ủy thác xin hộ.
- Bước 2c - Tư vấn đóng gói và chằng buộc: OOG cần kỹ thuật đóng gói đặc biệt. Nhân viên liên hệ với đơn vị vận tải chuyên OOG để được hướng dẫn cụ thể cho từng lô hàng.
- Bước 2d - Khai báo hải quan đặc biệt: Một số lô hàng OOG cần khai báo riêng hoặc có mã HS đặc thù. Nhân viên tra cứu trước trên hệ thống VNACCS hoặc hỏi chi cục hải quan nơi sẽ làm thủ tục.

- Thứ hai, xây dựng Thư viện giấy phép (chỉ 1-2 trang):

Tổng hợp lại các loại giấy phép thường gặp khi xử lý hàng OOG mà Pota từng gặp, ghi rõ:

- Tên giấy phép, cơ quan cấp (Bộ/ngành nào)
- Thời gian xin cấp thường mất bao lâu
- Hồ sơ cần chuẩn bị gồm những gì
- Mẫu đơn xin cấp (link tải về hoặc file đính kèm)

Thư viện này lưu trong một thư mục riêng, mỗi khi gặp lô hàng OOG tương tự, nhân viên chỉ việc mở ra xem, không phải tìm kiếm lại từ đầu.

- Thứ ba, danh sách đầu mỗi OOG tin cậy:

Xây dựng một danh sách ngắn khoảng 3-5 đơn vị các hãng tàu, đơn vị vận tải, đơn vị đóng gói có kinh nghiệm xử lý OOG, kèm theo tên người liên hệ và số điện thoại. Dán ở góc bàn làm việc để khi có lô hàng OOG, nhân viên có thể gọi ngay, không mất thời gian tìm kiếm.

3.3.5. Cải tiến hệ thống lưu trữ hồ sơ khoa học

Cơ sở giải pháp: File đặt tên tùy tiện, lưu trữ bản giấy lộn xộn, mất nhiều thời gian tra cứu.

Nội dung giải pháp: Áp dụng Quy tắc đặt tên file 3 thành phần và Phân loại hồ sơ giấy theo tháng

- Thứ nhất, quy tắc đặt tên file thống nhất:

Tất cả file chứng từ của mọi lô hàng phải được đặt tên theo cú pháp sau:

<TÊN KHÁCH HÀNG>_<NGÀY GỬI HÀNG>_<SỐ VẬN ĐƠN>_<LOẠI CHỨNG TỪ>

Ví dụ: NghiaPhat_20250419_IV02778398_Invoice.pdf

DiamondMarine_20260117_HBL04567439_HBL.pdf ;...

Với cách đặt tên này, khi cần tìm bất kỳ chứng từ nào, chỉ cần nhớ 3 thông tin mã khách, ngày gửi, số vận đơn là có thể tìm thấy ngay.

- Thứ hai, lưu trữ bản giấy:

Đựng các chứng từ của mỗi lô hàng vào một túi. Dán nhãn ngoài túi ghi: [Mã khách]_[Ngày gửi]_[Số vận đơn]. Xếp các túi vào hộp/ thùng carton, mỗi thùng ghi rõ năm. Xếp theo thứ tự thời gian. Khi cần tìm, chỉ việc xác định năm là đã có thể tìm thấy.

3.4. Điều kiện và cách thức để thực hiện giải pháp

3.4.1. Điều kiện để thực hiện giải pháp

a) Về phía lãnh đạo công ty

Sự ủng hộ và cam kết của Giám đốc là yếu tố tiên quyết quyết định sự thành công của việc cải tiến quy trình. Giám đốc cần:

- Thể hiện rõ quan điểm cải tiến là cần thiết, không phải là phê phán: Nhân viên chứng từ hiện tại đã làm việc rất tốt dựa trên kinh nghiệm cá nhân, nhưng để công

ty phát triển bền vững và giảm rủi ro, cần có hệ thống. Giám đốc cần truyền thông điệp này để nhân viên không cảm thấy bị chỉ trích hay soán ngôi.

- Dành thời gian giám sát và động viên trong 2 tháng đầu: Không cần làm thay nhân viên, nhưng cần thường xuyên hỏi han: "Tuần này áp dụng checklist có gì khó không?", "Cần anh hỗ trợ gì để làm Google Sheet dễ hơn?". Sự quan tâm này tạo động lực rất lớn.
- Chấp nhận chậm một chút trong giai đoạn đầu: Khi mới áp dụng quy trình mới, tốc độ xử lý có thể chậm hơn bình thường một chút ví dụ: thay vì gửi chứng từ ngay, nhân viên mất thêm 5 phút để chạy checklist. Giám đốc cần chấp nhận điều này như một khoản đầu tư cho dài hạn.

b) Về phía nhân viên chứng từ - người trực tiếp thực hiện

Đây là người chịu ảnh hưởng nhiều nhất từ các thay đổi. Để họ hợp tác, cần đảm bảo:

- Họ được tham gia vào quá trình xây dựng giải pháp: Không áp đặt từ trên xuống. Các mẫu biểu, checklist, Google Sheet nên được chính họ thiết kế hoặc góp ý. Khi họ thấy đây là cái tôi làm ra, họ sẽ có trách nhiệm hơn với nó.
- Lợi ích rõ ràng cho họ: Hãy chỉ ra rằng checklist giúp họ không bỏ sót việc, Google Sheet giúp họ không phải gọi điện hỏi đi hỏi lại số container, quy tắc đặt tên file giúp họ tìm lại hồ sơ cũ trong 10 giây thay vì 10 phút. Khi họ thấy lợi ích mang lại cho chính mình, họ sẽ tự nguyện làm theo.
- Không bị phạt vì sai sót trong thời gian đầu: Áp dụng chính sách thử nghiệm không sợ sai trong 2 tháng đầu. Mọi sai sót phát sinh do áp dụng quy trình mới đều được bỏ qua, chỉ ghi nhận để điều chỉnh quy trình cho phù hợp hơn.

c) Về cơ sở vật chất và công cụ hỗ trợ

- Máy tính và kết nối Internet ổn định: Pota đã có sẵn, không cần nâng cấp gì thêm.
- Tài khoản Google miễn phí: Để sử dụng Google Sheets và Google Drive làm công cụ lưu trữ và chia sẻ thông tin. Hoàn toàn miễn phí.
- Tài khoản Trello miễn phí (nếu chọn dùng): Để quản lý tiến độ 9 bước. Cũng miễn phí.
- Máy in (đã có): Để in checklist và một số tài liệu hướng dẫn dán tại bàn làm việc.
- Cặp/ túi đựng hồ sơ giấy và bút dạ: Chi phí khoảng 100.000-200.000đ cho lần đầu.

d) Về thời gian

- Cần khoảng 3-4 tháng để hoàn tất việc xây dựng và thử nghiệm các giải pháp.
- Trong đó, 1 tháng đầu tập trung vào xây dựng tài liệu và công cụ; 2 tháng tiếp theo chạy thử nghiệm và điều chỉnh; tháng thứ 4 trở đi áp dụng chính thức.
- Thời gian làm việc cụ thể: Mỗi tuần dành khoảng 2-3 giờ cho các hoạt động liên quan đến cải tiến quy trình (hợp ngân, soạn tài liệu, đào tạo chéo...), không ảnh hưởng đến công việc hàng ngày.

3.4.2. Cách thức thực hiện từng giải pháp

- ✓ Giải pháp 1: Giảm phụ thuộc vào một cá nhân
 - Tuần 1: Nhân viên chứng từ ghi lại các bước công việc đang làm vào file Word, kèm ảnh chụp màn hình. Sinh viên thực tập hỗ trợ trình bày thành Sổ tay hướng dẫn thao tác in ra để cạnh bàn.
 - Tuần 2: Đào tạo chéo cho nhân viên sales và kế toán các thao tác cơ bản: soạn chứng từ biểu mẫu, gửi booking, kiểm tra checklist (3 buổi, mỗi buổi 30 phút).
 - Lưu ý: Lập file Excel lưu tài khoản/mật khẩu VNACCS, email hãng tàu, đặt trên Google Drive, chỉ Giám đốc và nhân viên chứng từ biết.
- ✓ Giải pháp 2: Chuẩn hóa quy trình và kiểm soát chất lượng
 - Xóa các bản biểu mẫu trùng lặp, chỉ giữ 1 bản chuẩn cho mỗi loại chứng từ, đặt tên thống nhất.
 - In Checklist 7 điểm trước khi gửi chứng từ (Shipper, Consignee, mô tả hàng, trọng lượng, container/seal), ép plastic, treo cạnh màn hình. Trước khi gửi bất kỳ chứng từ nào, nhân viên phải kiểm tra và tick vào ô.
- ✓ Giải pháp 3: Bàn giao thông tin văn phòng – hiện trường
 - Tạo Google Sheet dùng chung (các cột: thời gian, tên khách, số vận đơn, số container, số seal, ảnh, người cập nhật, xác nhận đã nhận).
 - Chia sẻ link cho toàn bộ nhân viên. Quy định: sau khi lấy container/seal, nhân viên hiện trường phải nhập vào sheet ngay trong vòng 30 phút. Nhân viên chứng từ kiểm tra sheet mỗi sáng và mỗi chiều, nếu thiếu thì nhắc qua Zalo.
- ✓ Giải pháp 4: Nâng cao hiệu quả xử lý hàng OOG
 - Nhân viên chứng từ tổng hợp các loại giấy phép đã từng gặp khi xử lý hàng quá khổ/quá tải (OOG) vào một file gọi là Thư viện giấy phép, kèm theo link hoặc mẫu đơn xin cấp.

- Lập danh sách 3-5 đầu mối (hãng tàu, đơn vị vận tải chuyên OOG) đã làm việc tốt, ghi rõ tên, số điện thoại, email. In ra dán cạnh bàn.
- Khi nhận lô hàng OOG, nhân viên đánh dấu ngay trong file theo dõi (tô màu đỏ), sau đó thực hiện thêm 3 bước nhỏ: kiểm tra giấy phép → tư vấn đóng gói → khai báo hải quan đặc thù (đã có hướng dẫn trong Thư viện).
- ✓ Giải pháp 5: Cải tiến lưu trữ hồ sơ
 - Quy tắc đặt tên file: [Tên khách hàng]_[Ngày gửi hàng]_[Số vận đơn]_[Loại chứng từ]. Ví dụ: POTA_20250419_BL123456_Invoice.pdf. Áp dụng từ nay về sau. Dành 2-3 ngày rảnh để đặt tên lại cho các file của 6 tháng gần nhất.
 - Cấu trúc thư mục: \Pota_HoSo\2025\01_Thang1\, \2025\02_Thang2\...
 - Lưu trữ bản giấy: Mỗi lô hàng bỏ vào 1 túi/cặp hồ sơ riêng, dán nhãn [Mã khách]_[Ngày]_[Số vận đơn], xếp vào thùng carton theo thứ tự thời gian.

Kết luận

Trong chương 1, khóa luận đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu bằng đường biển, bao gồm các khái niệm, đặc điểm, các chủ thể tham gia, các bước của quy trình theo lý thuyết, hệ thống chứng từ và các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms 2010). Đây là khung nền tảng để đối chiếu và phân tích thực trạng tại doanh nghiệp ở chương tiếp theo.

Trong chương 2, khóa luận đã đi sâu phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh và đặc biệt là quy trình giao nhận một lô hàng xuất khẩu bằng đường biển tại công ty. Kết quả nghiên cứu cho thấy, quy trình thực tế của công ty gồm 9 bước, được vận hành tương đối ổn định nhờ năng lực của một nhân viên chứng từ. Tuy nhiên, quy trình cũng tồn tại 5 hạn chế lớn: (i) phụ thuộc quá nhiều vào một cá nhân; (ii) thiếu sự chuẩn hóa và kiểm soát chất lượng đầu ra; (iii) thất thoát thông tin trong phối hợp giữa văn phòng và hiện trường; (iv) chưa có quy trình riêng cho các lô hàng đặc thù (OOG); (v) công tác lưu trữ hồ sơ chưa khoa học, khó tra cứu. Những hạn chế này, nếu không được khắc phục, sẽ tiềm ẩn nhiều rủi ro cho hoạt động của công ty trong dài hạn.

Trên cơ sở đó, chương 3 của khóa luận đã đề xuất 05 giải pháp hoàn thiện quy trình, tương ứng với 05 hạn chế. (1) xây dựng sổ tay hướng dẫn thao tác và đào tạo chéo nhân sự để giảm phụ thuộc vào cá nhân; (2) xây dựng bộ mẫu biểu thống nhất và checklist kiểm soát chất lượng; (3) áp dụng Google Sheets làm sổ giao nhận container trực tuyến giữa văn phòng và hiện trường; (4) xây dựng quy trình nhánh và thư viện

giấy phép cho hàng quá khổ, quá tải (OOG); (5) áp dụng quy tắc đặt tên file 3 thành phần và phân loại hồ sơ theo tháng. Tất cả các giải pháp đều có chi phí triển khai rất thấp (chỉ khoảng 300.000-400.000 đồng), có lộ trình rõ ràng trong vòng 3-4 tháng, và hoàn toàn phù hợp với quy mô cũng như nguồn lực hiện tại của công ty.

Các giải pháp đề xuất không nhằm thay đổi toàn bộ cách Pota đang làm, mà chỉ bổ sung những yếu tố còn thiếu. Việc áp dụng các giải pháp này sẽ giúp Pota Shipping and Logistics dần chuyển từ một quy trình dựa trên kinh nghiệm cá nhân sang một quy trình có hệ thống, giảm thiểu rủi ro và tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

STT	Loại tài liệu	Cấu trúc chuẩn APA	Ví dụ minh họa
1	Sách (Giáo trình)	Tác giả. (Năm). <i>Tên sách</i> . Nhà xuất bản.	Thạc sỹ. Trần Thị Hải. (2023). Giáo Trình Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu
2	Website (Doanh nghiệp)	Tên công ty. (Năm). <i>Tên bài viết/tiêu đề trang</i> . Tên website. URL	Pota Group. (2026). <i>Giới thiệu về Pota Group - Tầm nhìn và sứ mệnh</i> potagroup.vn . https://www.potagroup.vn
3	Văn bản pháp luật	Tên cơ quan ban hành. (Năm). <i>Số hiệu văn bản: Tên văn bản</i> .	<i>Quốc hội. (2014). Luật số 54/2014/QH13: Luật Hải quan.</i>
4	Văn bản pháp luật	Tên cơ quan ban hành. (Năm). <i>Số hiệu văn bản: Tên văn bản</i> .	Chính phủ. (2013). Nghị định số 187/2013/NĐ-CP: Quy định chi tiết thi hành Luật Thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế.
5	Văn bản pháp luật	Tên cơ quan ban hành. (Năm). <i>Số hiệu văn bản: Tên văn bản</i> .	Tổng cục Hải quan. (2015). Quyết định số 1966/QĐ-TCHQ: Quy trình thủ tục hải quan điện tử đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu*.
6	Website (Doanh nghiệp)	Tên công ty. (Năm). <i>Dịch vụ của Pota Logistics</i> . Tên website. URL	Pota Logistics and Shipping. (2026). <i>Dịch vụ vận tải đường biển và hàng không</i> . potalogistics.vn . https://www.potalogistics.vn
7.	Báo cáo nội bộ	Công ty Cổ phần Pota. (2025). Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024 - 2025. Tài liệu nội bộ.	Đã được sử dụng trong phần 2.5. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh
8	Bảng câu hỏi khảo sát	Trần Vũ Thảo Nhi (2026). <i>Bộ câu hỏi phỏng</i>	Đã được sử dụng trong phần 2.3. Thực trạng quy trình

		<i>vấn về quy trình xử lý lô hàng xuất khẩu tại Pota Logistics. Phụ lục khóa luận.</i>	
9	Chứng từ nghiệp vụ	Diamond Marine EXIM CO., LTD. (2025). <i>Bộ chứng từ xuất khẩu lô hàng mực đông lạnh: Sales Contract, Commercial Invoice, Packing List, Health Certificate, Bill of Lading.</i> Chứng từ nội bộ.	Đã được sử dụng trong phần 2.3.3. Thực hiện quy trình
10	Tiêu chuẩn quốc tế	Tổ chức ban hành. (Năm). <i>Tên ấn phẩm.</i> Nhà xuất bản.	INCOTERM 2010 – QUICK REFERENCE CHART (Incoterms® 2010: ICC rules for the use of domestic and international trade terms. ICC Publications. Inco Docs.)

**BỘ CHỨNG TỪ CỦA MỘT LÔ HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER
MỤC ỚNG TỪ CẢNG ĐI ĐÀ NẴNG, VIỆT NAM ĐẾN ĐIỂM ĐẾN MANILA,
PHILIPPINES CỦA CÔNG TY POTA SHIPPING AND LOGISTICS.**



Branch of Yang Ming Shipping (Viet Nam) Co., Ltd.
in Da Nang City
Address: Floor 1st, No. 421 Tran Hung Dao Street,
An Hai Ward, Da Nang City, Vietnam
Tel: (84 236) 3889478 - Fax: (84 236) 3889491
Email: ymnao@ym-yangming.com

BOOKING NOTE

Cấp cho booking số : YMAI493334510 Người đại diện : POTA
Tên tàu : ANBIEN BAY 2507N / YM IDEALS 444N
Ngày tàu chạy : 12/01/2025 Số lượng
container : 1X40HQ
TRANSIT PORT TWKHH
Cảng L/D : DANANG Loại hàng hoá : FROZEN SQUID
Cảng T/S : MANILA NORTH Cảng đích : MANILA NORTH, PHILIPPINES
Cảng D/C : MANILA NORTH Load Mode/Discharge Mode : CY/CY
Nơi cấp container: Chan That Da Nang
Nơi hạ bãi : Tien Sa port
Closing time : TRƯỚC 23:00 GIỜ NGÀY 11/01/2025

IMPORTANT NOTICE:

*Yang Ming do not accept containers with prefixes: RZDU, DLRU, TKRU, OPRU, SSEU, ALXU, HDXU, IRSU, SBAU, XBIU, FCCU, FESU, BYTU, CBKU, CGVU, MAU, NMKU, RZZU, SSFU, SSGU, TPPU, TRZU, VDXU, CILU, ZCLU, ZCSU, ZIMU, ZMOU, ZWU, AGIU, CAMU, CGYU, GURU, MIOU, TRRU.

Should any of containers with the above-mentioned prefixes be found on-board, the shipper and the consignee have to take the responsibility jointly, and bear any fine or extra cost/charges caused by said containers or the related actions we take directly or indirectly (for example, immediately unload said container).

*YM do not accept RICE shipment to SIN which belong to cnee/notify Felix Natural Food Pte Ltd

*YM do not accept shipment belong to cnee/notify WELL-BEING ENTERPRISE CO.,LTD.

*Pls contact YM Destination for information of all relevant charges at Destination

*Khi lấy rỗng phải kiểm tra loại container, điều kiện vệ sinh, kỹ thuật của container trước khi xe đi về kho riêng. Sử dụng seal Yang Ming. Chụp hình tình trạng container

*Container lấy rỗng về yêu cầu tự gỡ bỏ tem nguy hiểm (nếu có)

*Trọng lượng tối đa bao gồm vỏ container:

- Shanghai Import and transit Cargo: <30,5 MTS

- Naha Import and transit Cargo: <30 MTS

- Inland TAIWAN Import Cargo (WUTU, TAOYUAN,...): 20DC/40DC/40HQ: <=28,45MTS; 45HQ<=28MTS; 20RF/40RQ<=27,5MTS- MALAYSIA sideports:

KCH/BKI/TWU/SDK port: 20'<=27MTS; 40'<=32MTS

SBW port: 20'<=30MTS; 40'<=32,5MTS

LBU port: 20'/40'<=28MTS

-Cảng chính khác: không vượt quá payload ghi trên cửa container

*Miễn phí: DC/HQ: 5 ngày DET & 5 ngày DEM; DG/FO/FC: 3 ngày DET & 3 ngày DEM; SOC FAK: 5 ngày DEM; SOC DG: 3 ngày DEM

*Đối với những booking thể hiện lấy rỗng & hạ bãi PHUOC LONG PORT, vui lòng lấy rỗng đóng kho/ pick up bằng xà lan/ hạ bãi/ đóng bãi ở ICD PHUOC LONG 3

*Hàng hạ bãi tại ICDs, vui lòng ktra trực tiếp với ICDs phí trucking & các chi phí khác

*Đối với container hàng xuất, khách hàng vui lòng khai báo trên eport đầy đủ thông tin các mặt hàng có giá trị cao như cà phê, hạt tiêu theo yêu cầu của cảng. Vui lòng đưa ghi chú vào phần Remark với nội dung: "CÀ PHÊ, HẠT TIÊU..."

**Hình 1. Booking Note do hãng tàu Yang Ming cấp cho Pota Shipping and Logistics
cho lô hàng xuất khẩu mục đông lạnh đi Philippines. Nguồn: Công ty Pota
Shipping and Logistics).**

YANG MING MARINE TRANSPORT CORP. DRAFT ONLY				*** For Check **	
 Shipper Booking No. B/L No. Export References Forwarding agent references Point and Country of origin of goods ALSO NOTIFY		Consignee (non-negotiable unless consigned to order) POTA SHIPPING & LOGISTICS JSC FLOOR 1, POTA GROUP BUILDING, 121-7 HOANG VAN THU STR, HAI CHAU DIST DANANG CITY, VIETNAM TEL: +84 236 3932 333 FAX: 84236 3932 999 Party SAME AS CONSIGNEE			
*Precarried by Voy No. Port of Discharge		*Place of Receipt Port of Loading *Place of Delivery		Onward inland routing Delivery status	
MKS & NOS/CONTAINER NOS.		NO OF PKGS.		PARTICULARS FURNISHED BY MERCHANT DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	
2		VOY SHIPPED ON BOARD:		2	
3		3		3	
4		4		4	
5		5		5	
6		6		6	
7		7		7	
8		8		8	
9		9		9	
10		10		10	
11		11		11	
12		12		12	
13		13		13	
14		14		14	
15		15		15	
16		16		16	
17		17		17	
18		18		18	
19		19		19	
20		20		20	
21		21		21	
22		22		22	
23		23		23	
24		24		24	
25		25		25	
26		26		26	
27		27		27	
28		28		28	
29		29		29	
30		30		30	
31		31		31	
32		32		32	
33		33		33	
34		34		34	
35		35		35	
36		36		36	
37		37		37	
38		38		38	
39		39		39	
40		40		40	
41		41		41	
42		42		42	
43		43		43	
44		44		44	
45		45		45	
46		46		46	
47		47		47	
48		48		48	
49		49		49	
50		50		50	
51		51		51	
52		52		52	
53		53		53	
54		54		54	
55		55		55	
56		56		56	
57		57		57	
58		58		58	
59		59		59	
60		60		60	
61		61		61	
62		62		62	
63		63		63	
64		64		64	
65		65		65	
66		66		66	
67		67		67	
68		68		68	
69		69		69	
70		70		70	
71		71		71	
72		72		72	
73		73		73	
74		74		74	
75		75		75	
76		76		76	
77		77		77	
78		78		78	
79		79		79	
80		80		80	
81		81		81	
82		82		82	
83		83		83	
84		84		84	
85		85		85	
86		86		86	
87		87		87	
88		88		88	
89		89		89	
90		90		90	
91		91		91	
92		92		92	
93		93		93	
94		94		94	
95		95		95	
96		96		96	
97		97		97	
98		98		98	
99		99		99	
100		100		100	

Hình II. Mẫu Draft Bill of Lading của công ty Pota Shipping and Logistics gửi cho khách hàng kiểm tra. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics .

Shipper: DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD Add: K196/77 Tran Cao Van Street, Tam Thuan Ward, Thanh Khe Dist, Danang City, Vietnam, Vietnam		BILL OF LADING		BL No.
Consignee MINDANAO FOOD CORPORATION Add: 69 Susano Road, Barangay San Agustin, Novaliches, Quezon City, Metro Manila, Philippines 1117				
Notify party Same as consignee		For delivery apply to: POTA JOINT STOCK COMPANY 121/7 HOANG VAN THU STREET, PHUOC NINH WARD, HAI CHAU DISTRICT, DA NANG CITY, VIET NAM Tel: +84 236 3932 333 E-mail: pota@potalogistics.vn		
Pre carriage by YMMU6055040	Place of receipt by pre-carrier DA NANG, VIET NAM			
Vessel Voyage YMAV603200	Port of loading DA NANG, VIET NAM			
Port of discharge Manila North Port, Philippines	Place of delivery by on carrier Manila North Port, Philippines			
Marks and Nos. FCL/FCL CY/CY YMMU6055040 YMAV603200	Number and kind of packages; description of goods FROZEN SQUID 2,800 CTNS Packing: BQF, 10 KGS/PE/ CTN	Gross Weight 29,000 KGS	Measurement 50CBM	
Particulars furnished by the Merchant				
Freight details, charges etc. "FREIGHT PREPAID" AS ARRANGED		BILL OF LADING RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. The particular given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier. In WITNESS, whereof on (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated hereafter, the same being accomplished the other(s), if any, to be avoid, if required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. The contract evidenced by or contained in this Bill of Lading is governed by the law		
Shipped on board Date	12-Jan-25	Freight payable at Manila North Port, Philippines	Place and date of issue DANANG, 12 JANUARY, 2025	
		No. of original B(s)/L 0	Signed on behalf of the Carrier	
This B/L form was duly registered at the Vietnam National Maritime Bureau.				

Hình III. House Bill of Lading do Công ty Pota Shipping and Logistics phát hành cho lô hàng xuất khẩu mực đông lạnh đi Philippines. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics

Shipper: POTA JOINT STOCK COMPANY 121/7 HOANG VAN THU STREET, PHUOCNINH WARD, HAI CHAU DISTRICT, DA NANG CITY, VIETNAM Tel: +84 236 3932 333 E-mail: pota@potalogistics.vn		BILL OF LADING		BL No.
Consignee		 POTA., JSC		
Notify party Same as consignee		POTA JOINT STOCK COMPANY 121/7 HOANG VAN THU STREET, PHUOC NINH WARD, HAI CHAU DISTRICT, DA NANG CITY, VIETNAM Tel: +84 236 3932 333 E-mail: pota@potalogistics.vn		
Pre carriage by YMMU6055040	Place of receipt by pre-carrier DA NANG, VIET NAM			
Vessel/ Voyage YMAV603200	Port of loading DA NANG, VIET NAM			
Port of discharge Manila North Port, Philippines	Place of delivery by on carrier Manila North Port, Philippines			
Marks and Nos. FCL/FCL CY/CY	Number and kind of packages; description of goods FROZEN SQUID 2,800 CTNS Packing: BQF, 10 KGS/PE/ CTN	Gross Weight 29,000 KGS	Measurement 50CBM	
Freight details, charges etc. "FREIGHT PREPAID" AS ARANGED		Particulars furnished by the Merchant BILL OF LADING RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. The particular given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier. In WITNESS, whereof on (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated hereafter, the same being accomplished the other(s), if any, to be avoid, if required by the Carrier one(1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. The contract evidenced by or contained in this Bill of Lading is governed by the law		
Shipped on board Date 12-Jan-25	Freight payable at Manila North Port, Philippines	Place and date of issue DANANG, 12 JANUARY, 2025		
	No. of original B(s)/L 0	Signed on behalf of the Carrier		
This B/L form was duly registered at the Vietnam National Maritime Bureau.				

Hình IV. Master Bill of Lading do Công ty TNHH May Nghia Phát nhờ Công ty Pota Shipping and Logistics phát hành cho lô hàng xuất khẩu mực đông lạnh đi Philippines. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics.



DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD
K196/77 Tran Cao Van Street, Tam Thuan Ward, Thanh Khe Dist, Danang City, Vietnam

COMMERCIAL INVOICE

No: 120125IV/DM-MFC

Dated, 12 Jan, 2025

Seller: DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD Add: K196/77 Tran Cao Van Street, Tam Thuan Ward, Thanh Khe Dist, Danang City, Vietnam, Vietnam	Product Origin : Vietnam Loading Port : Danang Port, Vietnam Destination port : <u>Manila North Port</u> Philippines
Buyer : MINDANAO FOOD CORPORATION Add: 69 Susano Road, Barangay San Agustin, Novaliches, Quezon City, Metro manila, Philippines 1117	
Payment term: TT	

Marks & No	Description of goods	Net Weight (KGS) +/- 10%	Unit Price (USD/Kg) CNF Manila, Philippines	Total Amount (USD)
1 x 40FCL	- FROZEN SQUID 2,800 CTNS Packing: BQF, 10 KGS/PE/ CTN	28,000	0.70	19,600
TOTAL		28,000		19,600

In words: U.S. DOLLARS NINETEEN THOUSAND SIX HUNDRED ONLY

DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD

*Hình V. Hóa đơn thương mại của đơn hàng xuất khẩu mực ống của công ty
DIAMOND MARINE. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics.*



DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD
K196/77 Tran Cao Van Street, Tam Thuan Ward, Thanh Khe Dist, Danang City, Vietnam

PACKING LIST

No: 120125PLDM-MFC

Dated, 12 Jan, 2025

Seller: DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD Add: K196/77 Tran Cao Van Street, Tam Thuan Ward, Thanh Khe Dist, Danang City, Vietnam, Vietnam	Product Origin : Vietnam Loading Port : Danang port, Vietnam Destination port : <u>Manila North Port</u> Philippines
Buyer : MINDANAO FOOD CORPORATION Add: 69 Susano Road, Barangay San Agustin, Novaliches, Quezon City, Metro manila, Philippines 1117	

Marks & No	Description of goods	Packing (CTNS)	Net Weight (KGS) +/- 10%	Gross weight (KGS) +/- 10%
1 x 40FCL	- FROZEN SQUID 2,800 CTNS Packing: BQF, 10 KGS/PE/ CTN	2,800	28,000	29,000
TOTAL		2,800	28,000	29,000

In words: SHIPMENT BY YANG MING * 40' CONTAINER

DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD

***Hình VI. Phiếu đóng gói hàng hóa của đơn hàng xuất khẩu mực ống của công ty
Diamond Marine. Nguồn: Công ty Pota Shipping and Logistics.***



SALES CONTRACT

Ref: 120125PI/DM-MFC

Dated, 12 Jan, 2025

Seller: DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD Add: K196/77 Tran Cao Van Street, Tam Thuan Ward, Thanh Khe Dist, Danang City, Vietnam, Vietnam	Product Origin: Vietnam Loading Port: Danang Port, Vietnam <u>Transshipment:</u> Allowed
Buyer : MINDANAO FOOD CORPORATION Add: 69 Susano Road, Barangay San Agustin, Novaliches , Quezon City , Metro manila , Philippines 1117 Tel : +632 936 3748 Payment term: TT	ETD : 12/01/2025 ETA: 18/01/2025

Marks & No	Description of goods	Net Weight (KGS) +/- 10%	Unit Price (USD/Kg) CNF Manila, Philippines	Total Amount (USD)
1 x 40FCL	FROZEN SQUID 2,800 CTNS Packing: BQF, 10 KGS/PE/ CTN	28,000	0.70	19,600
TOTAL		28,000		19,600

In words: U.S. DOLLARS TWENTYEIGHT THOUSAND ONLY

Payable to:

Account name: DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD

Account number: 040040793307

Bank name: SACOMBANK, DANANG BRANCH , VIETNAM

Add: 130A-130-132 Bach Dang Street, Hai Chau Dist, Danang City, Vietnam

Swift CODE: SGTTVNVX

Document Required: - Bill of Lading - Invoice - Packing list - Health Certificate -
Certificate of Origin -

SELLER,

CONFIRMED BY BUYER,

**Hình VII. Hợp đồng ngoại thương của đơn hàng xuất khẩu mực ống của công ty
Diamond Marine.**



DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD

K196/77 Tran Cao Van Street, Tam Thuan Ward, Thanh Khe Dist, Danang City, Vietnam

HEALTH CERTIFICATE

No: 120125HC/DM-MFC

CONSIGNER : DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD
K196/77 Tran Cao Van Street, Tam Thuan Ward, Thanh
Khe Dist, Danang City, Vietnam

CONSIGNEE : MINDANAO FOOD CORPORATION
69 Susano Road, Barangay San Agustin, Novaliches, Quezon
City, Metro Manila, Philippines 1117

NOTIFY PARTY : SAME AS CONSIGNEE

PORT OF LOADING : DANANG PORT, VIETNAM

PORT OF DISCHARGE : MANILA NORTH PORT, PHILIPPINES

PORT OF DESTINATION : MANILA NORTH PORT, PHILIPPINES

MEANS OF CONVEYANCE : ANBIEN BAY, 2507N

CONTAINER NO./ SEAL NO : YMMU6055040/ YMAV603200

DATE OF EXPORT : 12 JAN 2025

KINDS OF GOODS :

DESCRIPTIONS OF GOODS	PACKAGES (CTNS)	NET WEIGHT (KG)
FROZEN SQUID Packing: BQF, 10 KGS/PE/ CTN	2,800	28,000
TOTAL	2,800	28,000

RESULTS OF INSPECTION

THE ABOVE NAMED PRODUCT IS FIT FOR HUMAN CONSUMPTION.

DANANG CITY,

DATE: 12 Jan, 2025

FOR DIAMOND MARINE EXIM CO., LTD

*Hình VIII. Giấy chứng nhận y tế của đơn hàng mực đông lạnh. Nguồn: Công ty
Pota Shipping and Logistics .*

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai	308032559020	Số tờ khai đầu tiên	-	/	*308032559020*	
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng						
Mã phân loại kiểm tra	1	Mã loại hình	B11	2	Mã số thuế đại diện	0303
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai	HQĐNKV3	Mã bộ phận xử lý tờ khai			01	
Ngày đăng ký	12/01/2025 11:28:36	Ngày thay đổi đăng ký			/	/
Thời hạn tái nhập/ tái xuất	/	/	-			

Người xuất khẩu

Mã 0401629765
Tên Công ty TNHH Xuất nhập khẩu DIAMOND MARINE

Mã bưu chính
Địa chỉ K196/77 đường Trần Cao Vân, phường Tam Thuận, quận Thanh Khê, thành phố Đà Nẵng, Việt Nam.

Số điện thoại 0387563968

Người ủy thác xuất khẩu

Mã
Tên

Người nhập khẩu

Mã
Tên MINDANAO FOOD CORPORATION

Mã bưu chính
Địa chỉ 69 Susano Road, Barangay San Agustin, Novaliches, Quezon City, PHILIPPINES
Mã nước PH

Đại lý Hải quan

Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn 122500040976528
Số lượng 2.800 CT
Tổng trọng lượng hàng (Gross) 29.000 KGM
Địa điểm lưu kho 02CIOZZ DIEM LUU HH XK 02CI
Địa điểm nhận hàng cuối cùng PHMNN MANILA NORTH HARBOR
Địa điểm xếp hàng VNDN Cang Da Nang
Phương tiện vận chuyển dự kiến 9999 YANGMING 2507N
Ngày hàng đi dự kiến 12/01/2025
Ký hiệu và số hiệu

Giấy phép xuất khẩu	Số hóa đơn	A	-	121025IVA/ DM- MK1
1	Số tiếp nhận hóa đơn điện tử			
2	Ngày phát hành			12/01/2025
3	Phương thức thanh toán	TT		
4	Tổng trị giá hóa đơn	C&F - USD -	19.600,00 -	A
5	Tổng trị giá tính thuế	USD -	18.600,00	
	Tỷ giá tính thuế	25,259 USD	-	
	Tổng hệ số phân bổ trị giá		-	

Phân loại không cần quy đổi VND	Người nộp thuế	1	Mã xác định thời hạn nộp thuế	D	Phân loại nộp thuế	A
Tổng số tiền thuế xuất khẩu			Tổng số tiền lệ phí		VND	
Số tiền bảo lãnh						

Tổng số trang của tờ khai 3 Tổng số dòng hàng của tờ khai 1

Số đính kèm khai báo điện tử 1 - 2 - 3 -
Phần ghi chú Hợp đồng số: 121025PIA/ DM- MK1 ngày 12/01/2025. PTTT: TT. OF=1200 USD

Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp Số quản lý người sử dụng 00012

Mục thông báo của Hải quan

Tên trưởng đơn vị Hải quan Trưởng HQCK cảng Đà Nẵng khu vực 3
Ngày hoàn thành kiểm tra 12/01/2025 11:28:
Ngày cấp phép xuất nhập 12/01/2025 11:28:
Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành) 12/01/2025
Địa điểm Ngày đến Ngày khởi hành
Thông tin trung chuyển 1 / / ~ / /
2 / / ~ / /
3 / / ~ / /
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế 02CIS01 12/01/2025

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai308032559020Số tờ khai đầu tiên- /

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Mã phân loại kiểm tra1Mã loại hìnhB11 2Mã số thuế đại diện0303

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khaiHQĐNKV3Mã bộ phận xử lý tờ khai01

Ngày đăng ký12/01/2025 11:28:36Ngày thay đổi đăng ký/ /

Thời hạn tái nhập/ tái xuất/ / -

Vanning

Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng

Mã1 02CIOZZ 2 3 4 5

TênCÁNG ĐÀ NẴNG

Địa chỉ26 đường Bạch Đằng, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng

Số container				
1	YMMU6055040	2	3	4
6		7	8	9
11		12	13	14
16		17	18	19
21		22	23	24
26		27	28	29
31		32	33	34
36		37	38	39
41		42	43	44
46		47	48	49
				50

Chi thị của Hải quan

	Ngày	Tên	Nội dung
1	/ /		
2	/ /		
3	/ /		
4	/ /		
5	/ /		

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai **308032559020** Số tờ khai đầu tiên - /
 Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Mã phân loại kiểm tra 1 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 0303
 Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai HQDNKV3 Mã bộ phận xử lý tờ khai 01
 Ngày đăng ký 12/01/2025 11:28:36 Ngày thay đổi đăng ký / /
 Thời hạn tái nhập/ tái xuất / / -

<01>

Mã số hàng hóa 03074310 Mã quản lý riêng
 Mô tả hàng hóa Mục đông lạnh, quy cách đóng gói: 10kg/thùng . Hàng mới 100%#eVN

Số lượng (1) 2.800 KGM
 Trị giá hóa đơn 19.600,00 Đơn giá hóa đơn 0.70 USD - KGM
 Thuế xuất khẩu
 Trị giá tính thuế (S) 469.110,600 VND Trị giá tính thuế (M) - VND KGM
 Số lượng tính thuế Đơn giá tính thuế VND KGM
 Thuế suất 0%
 Số tiền thuế VND
 Số tiền miễn giảm
 Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Danh mục miễn thuế xuất khẩu -
 Tiền lệ phí Đơn giá Tiền bảo hiểm Đơn giá
 Số lượng Số lượng
 Khoản tiền VND Khoản tiền VND
 Mã văn bản pháp luật khác 1 2 3 4 5
 Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu

Hình IX. Tờ khai hải quan cho đơn hàng xuất khẩu mục đông lạnh đi Manila, Philippines do công ty Pota Shipping and Logistics phát hành. Nguồn: Công ty Pota Logistics and Shipping.

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

1. Thông tin chung

- Họ và tên sinh viên: Trần Vũ Thảo Nhi
- MSSV: 2254050136
- Đơn vị thực tập: Công Ty Cổ Phần Pota
- Vị trí thực tập: Thực Tập Sinh Chứng Từ

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Người nhận xét
(Ký và đóng dấu)