

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG LỄ BẰNG ĐƯỜNG
HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH EFL GLOBAL VIỆT NAM – CHI
NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Giảng viên hướng dẫn : TS. Trần Thượng Bích La

Sinh viên thực hiện : Trần Đình Triền

Khóa học : 2022-2026

Lớp : 22LC2

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2026

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG LỄ BẰNG ĐƯỜNG
HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH EFL GLOBAL VIỆT NAM – CHI
NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Giảng viên hướng dẫn : TS. Trần Thượng Bích La
Sinh viên thực hiện : Trần Đình Triền
Khóa học : 2022-2026
Lớp : 22LC2

Đà Nẵng, tháng 5 năm 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT
NAM

KHOA KINH TẾ

BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ

Độc lập – Tự do - Hạnh phúc

CHUỖI CUNG ỨNG

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025 – 2026

1. Thông tin sinh viên thực hiện

- Họ và tên sinh viên: Trần Đình Triền
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ: Đại học
- Khóa học: 2022-2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

**“HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG LỄ BẰNG ĐƯỜNG
HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH EFL GLOBAL VIỆT NAM – CHI
NHÁNH ĐÀ NẴNG”**

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

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

- TS. Trần Thượng Bích La

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 02/03/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành Khóa luận

- 24/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài báo cáo với đề tài “Quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại Công ty TNHH EFL Global Việt Nam”, ngoài sự nỗ lực cố gắng của bản thân, sự tìm tòi học hỏi từ thực tế, em còn nhận được sự giúp đỡ, động viên từ quý thầy cô giáo và các anh chị trong toàn thể Công ty TNHH EFL Global Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng.

Đầu tiên, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến quý thầy cô giáo Bộ môn Logistics & Quản trị chuỗi cung ứng - Khoa Kinh tế - Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng đã tận tình giảng dạy, truyền đạt cho em những kiến thức nền tảng trong những năm học vừa qua. Đặc biệt là cô TS. Trần Thượng Bích La đã hướng dẫn, hỗ trợ em nhiệt tình trong thời gian thực hiện bài báo này. Cảm ơn cô đã đưa ra những lời góp ý bổ ích, kịp thời trong quá trình làm việc, những lời đốc thúc của cô đã giúp em có tinh thần trách nhiệm để hoàn thiện bài báo cáo của mình một cách tốt hơn và đúng thời hạn.

Tiếp theo, em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến anh Tony Huỳnh, quản lý EFL Global Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng đã cho em cơ hội để có thể trải nghiệm những công việc thực tế, tiếp cận và tìm hiểu những quy trình trong công ty, cùng với chị Võ Tâm Tín - Leader team chứng từ của EFL Global đã hướng dẫn em rất tận tình trong các công việc tại công ty. Ba tháng vừa qua đã giúp em phần nào áp dụng được kiến thức đã học vào thực tế. Em xin chúc công ty ngày càng phát triển trong tương lai.

Vì thời gian cũng như kiến thức, kinh nghiệm của em còn hạn hẹp nên bài báo cáo không thể tránh khỏi những sai sót, rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô, quý anh chị trong Công ty để em có thể hoàn thiện bài báo cáo của mình.

Em xin chân thành cảm ơn!

**NHẬN XÉT CỦA CƠ QUAN THỰC TẬP VỀ ĐỢT THỰC TẬP THỰC HIỆN
KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

NHẬN XÉT CỦA GVHD

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
NHẬN XÉT CỦA CƠ QUAN THỰC TẬP VỀ ĐỢT THỰC TẬP THỰC HIỆN KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP	ii
NHẬN XÉT CỦA GVHD	iii
MỤC LỤC	iv
DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU	vii
DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ	viii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	x
LỜI NÓI ĐẦU	
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG LẺ BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG	1
1.1 Tổng quan về hoạt động xuất khẩu	1
1.1.1 Khái niệm	1
1.1.2 Vai trò của xuất khẩu trong thương mại quốc tế	1
1.1.3 Các hình thức xuất khẩu	2
1.2 Tổng quan về vận tải hàng không trong logistics	5
1.2.1 Khái niệm	5
1.2.2 Các hàng hóa được phép và không được phép vận chuyển bằng đường hàng không	6
1.3 Khái quát chung về hàng lẻ	7
1.3.1 Khái niệm	7
1.3.2 Đặc điểm	8
1.3.3 So sánh sự khác nhau giữa hàng lẻ và hàng nguyên chuyến bay	9
1.4 Quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không của người giao nhận	9
1.4.1 Khái niệm quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không	9
1.4.2 Sơ đồ quy trình	10
1.4.3 Quy trình chi tiết	11
1.5 Cơ sở pháp lý và hệ thống chứng từ liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không	13

1.5.1 Cơ sở pháp lý và hệ thống quản lý liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không.....	13
1.5.2 Một số chứng từ có liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không	15
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG LẺ BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG CỦA EFL GLOBAL VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	17
2.1 Giới thiệu về Công ty EFL Global.....	17
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty EFL Global.....	17
2.1.2 Lĩnh vực kinh doanh.	17
2.2 Giới thiệu về Công ty TNHH EFL Global – Việt Nam.	18
2.2.1 Quá trình hình thành và phát triển về công ty TNHH EFL Global Việt Nam....	18
2.2.2 Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi của Công ty EFL global Việt Nam.....	20
2.2.3 Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý.....	21
2.3 Các dịch vụ nổi bật EFL Global Việt Nam cung cấp.....	24
2.3.1 Vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không.....	24
2.3.2 Vận chuyển hàng hóa bằng đường biển.....	24
2.3.3 Các dịch vụ vận tải kết hợp.....	25
2.3.4 Dịch vụ gom hàng.....	26
2.4 Khách hàng trọng yếu của EFL global Việt Nam.....	26
2.5 Các nguồn lực của EFL Global Việt Nam.	27
2.5.1 Nguồn nhân lực của EFL Global Việt nam giai đoạn 2023 – 2025	27
2.5.2 Nguồn lực tài chính của EFL Global Việt Nam	30
2.6 Thực trạng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty EFL Global Việt Nam.	31
2.6.1 Thống kê phần trăm trọng tải hàng hóa phân phối theo các phương thức vận chuyển và các tuyến đường của EFL Global - Việt Nam giai đoạn 2023-2025.....	31
2.6.2 Thực trạng hoạt động dịch vụ hàng không của EFL global trong năm 2023-2025.	32
2.7 Thực trạng quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không của EFL Global Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng.	35
2.7.1 Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không của EFL Global Việt nam – Chi nhánh Đà Nẵng.....	35

2.7.2 Chi tiết quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không của EFLGlobal Việt Nam- Chi nhánh Đà Nẵng	36
2.7.3 Đánh giá chung quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại công ty TNHH EFL Global Việt Nam.....	53
CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG LẺ BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG CỦA EFL GLOBAL VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	56
3.1 Nghiên cứu, dự báo về môi trường ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu ở Việt Nam	56
3.1.1 Tổng quan về tình hình kinh tế, thương mại Việt Nam và thế giới.....	56
3.1.2 Dự báo xu hướng phát triển của hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không	56
3.2 Mục tiêu và phương hướng phát triển của EFL Global Việt Nam trong thời gian tới	57
3.3 Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không từ bản thân EFL Global Việt Nam.	59
3.3.1 Các giải pháp về tổ chức quản lý quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại công ty EFL Global Việt Nam.....	59
3.3.2 Giải pháp quản trị rủi ro trong quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không	61
3.3.3 Các giải pháp về thị trường.....	63
3.3.4 Cải tiến cơ sở vật chất nhằm nâng cao hiệu quả của quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global Việt Nam.....	64
3.4 Điều kiện thực hiện giải pháp	65
3.4.1 Về Phía Nhà Nước	65
3.4.2 Về phía công ty	66
KẾT LUẬN	68

DANH SÁCH CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 2-1 Cơ cấu nhân sự của EFL Global Việt Nam giai đoạn 2023 – 2025.....	29
Bảng 2-2 Tình hình tài sản và nguồn vốn của Công ty TNHH EFL Global Việt Nam	31
Bảng 2-3 Phần trăm trọng tải hàng hóa phân phối theo phương thức vận chuyển và các tuyến đường giai đoạn 2023 – 2025.....	32
Bảng 2-4 Tình hình kinh doanh ở EFL Global	34
Bảng 3-1: Dự báo tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2030	58

DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ
DANH SÁCH CÁC HÌNH VẼ

Hình 2-1 Logo của EFL Global	20
Hình 2-2: Email yêu cầu của đại lý gửi cho EFL Global Việt Nam	39
Hình 2-3: Xác nhận đặt chỗ của Vietnam Airlines	41
Hình 2-4: SI người gửi hàng cung cấp	43
Hình 2-5: Xác nhận đặt chỗ EFL gửi cho khách hàng.....	46
Hình 2-6: Tờ cân đã được xác nhận bởi VIAGS	49
Hình 2-7: Danh sách hàng hóa đủ điều kiện thông quan	50
Hình 2-8: MAWB	52
Hình 2-9: HAWB	53
Hình 2-10: Cargo Manifest	54

DANH SÁCH CÁC ĐỒ THỊ

Sơ đồ 1-1 Quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không (Raita,2017)	11
Sơ đồ 2-1 Sơ đồ tổ chức của EFL Global Việt Nam.....	23
Sơ đồ 2-2 Quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global Việt nam – chi nhánh Đà Nẵng	37

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	TIẾNG ANH	NGUYÊN NGHĨA
AWB	Air Waybill	Vận đơn hàng không
CS	Customer Service	Bộ phận chăm sóc khách hàng
CO	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ
DGR	Dangerous Goods Regulations	Quy định hàng nguy hiểm
FCA	Free Carrier	Giao cho người chuyên chở
HAWB	House Air Waybill	Vận đơn nhà
IATA	International Air Transport Association	Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế
ICC	International Chamber of Commerce	Phòng Thương mại Quốc tế
ISO	International Organization for Standardization	Tổ chức Tiêu chuẩn hóa Quốc tế
MAWB	Master Air Waybill	Vận đơn chủ
SI	Shipping Instruction	Hướng dẫn gửi hàng
XNK		Xuất nhập khẩu
EVFTA	EU–Vietnam Free Trade Agreement	Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu
CPTPP	Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership	Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương
RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership	Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực

LỜI NÓI ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài:

Trong bối cảnh nền kinh tế hiện đại đang ngày càng phát triển như hiện nay, nhu cầu vận chuyển và kinh doanh hàng hóa toàn cầu đang ngày càng được ưa chuộng và khá phổ biến ở mọi quốc gia. Điều này không chỉ đáp ứng được nhu cầu vận chuyển mà còn phục vụ cho việc giao thương hàng hóa giữa các quốc gia diễn ra thuận lợi hơn, tiêu biểu phải kể đến là các dịch vụ vận tải đường hàng không. Vận tải đường hàng không đóng góp một phần quan trọng trong việc tạo ra sự thuận lợi và nhanh chóng trong việc giao thương hàng hóa quốc tế. Các dịch vụ vận tải đường hàng không cung cấp khả năng vận chuyển hàng hóa nhanh chóng, đáng tin cậy và đáp ứng được yêu cầu của các doanh nghiệp trong việc mở rộng thị trường và tạo dựng mối quan hệ kinh doanh toàn cầu.

Công ty EFL Global Việt Nam, với bản chất là một đơn vị cung cấp các dịch vụ giao nhận, đặc biệt nổi bật với dịch vụ giao nhận hàng không. Dịch vụ giao nhận hàng không chiếm ưu thế nhờ tính nhanh chóng, hiệu quả và khả năng đáp ứng nhu cầu vận chuyển quốc tế, điều này khiến việc thiết lập một quy trình giao nhận hàng không chặt chẽ và hiệu quả trở thành yếu tố cốt lõi để đảm bảo sự thành công của công ty. Một quy trình rõ ràng và chặt chẽ đóng vai trò như một kim chỉ nam, giúp chuẩn hóa các hoạt động, giảm thiểu sai sót trong vận hành, đồng thời tạo cơ sở để tối ưu hóa chi phí thông qua việc loại bỏ các bước không cần thiết hoặc cải thiện hiệu suất. Với một công ty có bề dày kinh nghiệm trong kinh doanh giao nhận, các quy trình và nghiệp vụ kinh doanh của EFL Global Việt Nam cơ bản là chặt chẽ và chuẩn mực. Việc tiếp cận thực tế, là cơ hội để em được học hỏi kiến thức chuyên môn và tích lũy những kiến thức cần thiết làm hành trang cho phát triển sự nghiệp trong lĩnh vực giao nhận và logistics sau này, đồng thời giúp em hiểu sâu hơn về các vấn đề liên quan đến văn hóa, cách thức tổ chức và vận hành trong một doanh nghiệp quốc tế.

Trên cơ sở nhận thức được tầm quan trọng và tiềm năng phát triển của dịch vụ giao nhận hàng không nói chung, cũng như xuất phát từ vai trò, vị trí, tính chất phức tạp, đặc điểm vận hành và cạnh tranh của dịch vụ giao nhận hàng tại Việt Nam nói riêng, được sự đồng ý từ phía Công ty em đã quyết định lựa chọn và thực hiện đề tài: "Quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại Công ty TNHH EFL Global Việt Nam". Việc lựa chọn đề tài

này, cho phép em có cơ hội tìm hiểu kỹ hơn về quy trình, làm cơ sở để thực hiện việc phân tích, đánh giá và đề xuất các kiến nghị phù hợp với bối cảnh thực tế của Công ty.

2. Mục tiêu:

❖ Mục tiêu tổng quát: Tìm hiểu các hoạt động trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không tại EFL Global Việt Nam. Qua đó, học tập và tiếp thu các nghiệp vụ liên quan đến dịch vụ giao nhận và đề xuất một số kiến nghị để hoàn thiện thêm hoạt động giao nhận tại Công ty.

❖ Mục tiêu cụ thể

- Tìm hiểu các vấn đề lý luận cơ bản về quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không.
- Mô tả, phân tích và đánh giá thực trạng quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại Công ty TNHH EFL Global Việt Nam.
- Tổng hợp những thành công và những khó khăn, vướng mắc còn tồn tại trong quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global Việt Nam.
- Đề xuất một số kiến nghị liên quan đến quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global Việt Nam.

3. Đối tượng nghiên cứu:

Quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global Việt Nam - Chi nhánh Đà Nẵng.

4. Phạm vi nghiên cứu:

Phạm vi không gian: Nghiên cứu này được thực hiện tại EFL Global Việt Nam, tuy nhiên các nội dung liên quan đến quy trình được nghiên cứu thực tế tại Chi nhánh Đà Nẵng.

Phạm vi thời gian: Số liệu của công ty được lấy trong khoảng thời gian từ năm 2023 cho đến hiện tại.

5. Phương pháp nghiên cứu:

Thu thập dữ liệu sơ cấp: trong quá trình thực tập tại công ty bằng việc quan sát trực tiếp hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu và tham khảo ý kiến cá nhân, kinh nghiệm của các nhân viên có chuyên môn trong từng bộ phận để thu thập thêm thông tin nhằm làm rõ hơn thực trạng quy trình giao nhận tại công ty.

Thu thập dữ liệu thứ cấp: ngoài phương pháp quan sát hoạt động kinh doanh em còn thu thập các tài liệu có sẵn tại công ty và các nguồn thông tin trên website của công ty.

6. Kết cấu khóa luận:

Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không

Chương 2: Thực trạng quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không của EFL Global Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

Chương 3: Hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không của EFL Global Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG LẺ BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG

1.1 Tổng quan về hoạt động xuất khẩu

1.1.1 Khái niệm

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 28 Luật thương mại 2005: “Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hóa 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”.

Xuất khẩu là hoạt động bán hàng hóa ra nước ngoài, nó không phải là hành vi bán hàng riêng lẻ mà là hệ thống bán hàng có tổ chức cả bên trong lẫn bên ngoài nhằm mục tiêu lợi nhuận, thúc đẩy sản xuất hàng hóa phát triển, chuyển đổi cơ cấu kinh tế, ổn định và từng bước nâng cao mức sống của nhân dân. Xuất khẩu là hoạt động kinh doanh dễ đem lại hiệu quả đột biến. Mở rộng xuất khẩu để tăng thu ngoại tệ, tạo điều kiện cho nhập khẩu và thúc đẩy các ngành kinh tế hướng theo xuất khẩu, khuyến khích các thành phần kinh tế mở rộng xuất khẩu để giải quyết công ăn việc làm và tăng thu ngoại tệ.

1.1.2 Vai trò của xuất khẩu trong thương mại quốc tế

1.1.2.1 Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với nền kinh tế thế giới và quốc gia

Hoạt động xuất khẩu là một nội dung chính của hoạt động ngoại thương và là hoạt động đầu tiên của Thương mại quốc tế, xuất khẩu có vai trò đặc biệt quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế của từng quốc gia cũng như của toàn thế giới.

Hoạt động xuất khẩu là điều kiện cần thiết để thúc đẩy kinh tế phát triển do đây là mắt xích đầu tiên của chuỗi cung ứng toàn cầu. Nó được đánh giá quan trọng là do:

- Xuất khẩu tạo nguồn vốn quan trọng cho hoạt động nhập khẩu, đặc biệt là nhập khẩu máy móc, thiết bị và công nghệ hiện đại phục vụ quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.
- Hoạt động xuất khẩu có thể làm tăng ngoại tệ thu được, tăng tỉ lệ giá trị trong GDP của một quốc gia, cải thiện cán cân thanh toán, tăng thu cho ngân sách nhà nước, kích thích đổi mới công nghệ, tiếp cận được với những hình thức kinh doanh mới.
- Xuất khẩu tác động tích cực tới giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, giúp giảm tỉ lệ thất nghiệp, nâng cao mức sống người dân.

- Xuất khẩu là cơ sở để mở rộng các quan hệ kinh tế đối ngoại của nước ta trên cơ sở vì lợi ích của các bên, đồng thời gắn liền sản xuất trong nước với quá trình phân công lao động quốc tế. Xuất khẩu là một trong những nội dung chính trong chính sách kinh tế đối ngoại của nước ta với các nước trên thế giới vì mục tiêu dân giàu nước mạnh.

1.1.2.2 Vai trò của hoạt động xuất khẩu đối với doanh nghiệp

Thông qua xuất khẩu, các doanh nghiệp trong nước có cơ hội tham gia và tiếp cận vào thị trường thế giới. Nếu thành công đây là cơ hội để các doanh nghiệp mở rộng thị trường và khả năng sản xuất của mình.

Xuất khẩu kết hợp với nhập khẩu trong điều kiện nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần sẽ góp phần đẩy mạnh liên doanh liên kết giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước một cách tự giác, mở rộng quan hệ kinh doanh, khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực hiện có, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động.

Xuất khẩu bắt buộc các doanh nghiệp phải luôn đổi mới và hoàn thiện công tác quản trị kinh doanh, đồng thời có ngoại tệ để đầu tư lại quá trình sản xuất không những về chiều rộng mà cả về chiều sâu.

Xuất khẩu còn giúp cho các doanh nghiệp tiếp cận một cách nhanh chóng với các thiết bị kỹ thuật hiện đại của các nước tiên tiến và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đa dạng hoá thị trường tiêu thụ sản phẩm, giúp cho doanh nghiệp thực hiện các kế hoạch bành trướng, tăng doanh số, tăng lợi nhuận.

Sản xuất hàng xuất khẩu giúp doanh nghiệp thu hút được nhiều lao động tạo ra thu nhập ổn định cho đời sống cán bộ, công nhân viên và tăng thêm lợi nhuận.

Xuất khẩu phát huy cao tính năng động sáng tạo của cán bộ xuất nhập khẩu cũng như các đơn vị tham gia như: tích cực tìm tòi và mở rộng thị trường, khả năng thương lượng đàm phán để đem lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp, phát triển các mặt trong khả năng xuất khẩu mà doanh nghiệp có khả năng thâm nhập.

1.1.3 Các hình thức xuất khẩu

1.1.3.1 Xuất khẩu trực tiếp

Xuất khẩu trực tiếp là việc xuất khẩu các loại hàng hóa và dịch vụ do chính doanh nghiệp sản xuất hoặc thu mua từ các đơn vị sản xuất trong nước tới khách hàng nước ngoài thông qua các tổ chức của mình.

❖ **Ưu điểm:**

- Doanh nghiệp chủ động tìm và khai thác, thâm nhập thị trường khi đó doanh nghiệp có thể đáp ứng được các nhu cầu của thị trường.
- Giảm các chi phí trung gian, nâng cao sức cạnh tranh, tối đa được lợi nhuận.
- Nâng cao hiệu quả trong đàm phán và giao dịch, nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Cho phép nhà kinh doanh có điều kiện trực tiếp tiếp cận thị trường để thích nghi với nhu cầu thị trường một cách tốt nhất.

❖ **Nhược điểm:**

- Dễ xảy ra rủi ro nếu không nghiên cứu kỹ thị trường, bán hàng, luật đàm phán.
- Khối lượng hàng hóa giao dịch lớn mới có thể bù đắp được chi phí giao dịch.
- Đòi hỏi cán bộ công nhân viên làm công tác KD XNK phải có năng lực hiểu biết về các nghiệp vụ ngoại thương, ngoại ngữ, văn hóa của thị trường nước ngoài,...

1.1.3.2 Xuất khẩu gián tiếp

Xuất khẩu gián tiếp là hình thức xuất khẩu mà nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu phải mua bán hàng hóa thông qua người thứ ba làm trung gian. Người thứ ba sẽ được hưởng một khoản tiền nhất định.

❖ **Ưu điểm:**

- Giảm bớt được chi phí nghiên cứu tìm kiếm bạn hàng.
- Tạo điều kiện thuận lợi cho việc kinh doanh như: mở rộng kênh phân phối, mạng lưới kinh doanh, am hiểu thị trường, giảm được rủi ro.
- Giảm các chi phí trong quá trình giao dịch

❖ **Nhược điểm:**

- Bị thụ động, phải phụ thuộc nhiều vào người trung gian, đặc biệt là không kiểm soát được người trung gian.
- Lợi nhuận bị chia sẻ

1.1.3.3 Xuất khẩu gia công ủy thác

Xuất khẩu gia công ủy thác là phương thức sản xuất hàng xuất khẩu. Trong đó, người đặt gia công ở nước ngoài cung cấp: máy móc, thiết bị, nguyên phụ liệu hoặc bán thành phẩm theo mẫu và định mức cho trước. Người nhận gia công trong nước tổ chức quá trình

sản xuất sản phẩm theo yêu cầu của khách. Toàn bộ sản phẩm làm ra người nhận gia công sẽ giao lại cho người đặt gia công để nhận tiền công.

❖ Ưu điểm:

- Dựa vào vốn của người khác để kinh doanh thu lợi nhuận.
- Rủi ro ít và chắc chắn được thanh toán.
- Nhập được những trang thiết bị công nghệ cao tạo nguồn vốn để xây dựng cơ bản.

❖ Nhược điểm:

- Gia công rẻ, khách hàng không biết đến người gia công, không nắm được nhu cầu thị trường. Vì vậy, không thể điều chỉnh sản phẩm kinh doanh phù hợp.

1.1.3.4 Xuất khẩu đối lưu

Còn gọi là hình thức xuất nhập khẩu liên kết, là phương thức giao dịch trong đó có xuất khẩu kết hợp chặt chẽ với nhập khẩu, người bán hàng đồng thời là người mua, lượng hàng trao đổi có giá trị tương đương nhau, thể hiện ở các mặt:

- Cân bằng về mặt hàng, mặt hàng quý đổi lấy mặt hàng quý, mặt hàng tồn kho đổi lấy mặt hàng tồn kho khó bán.
- Cân bằng về giá cả so với giá thực tế nếu giá hàng nhập cao thì khi xuất đối phương giá hàng xuất khẩu cũng phải được tính cao tương đương và ngược lại.
- Cân bằng về tổng giá trị hàng hóa giao cho nhau
- Cân bằng về điều kiện giao hàng: Nếu xuất khẩu CIF phải nhập khẩu CIF.

1.1.3.5 Hình thức tạm nhập tái xuất

Là hình thức mà hàng hóa chỉ tạm thời đưa vào lãnh thổ Việt Nam rồi sau đó lại được xuất sang nước khác ,hoặc hàng trong nước được tạm xuất ra nước ngoài và sau một thời gian nhất định lại được nhập về. Hình thức này là tiến hành nhập khẩu hàng hóa nhưng không để tiêu thụ trong nước mà để xuất khẩu sang một nước thứ ba nhằm thu lợi nhuận.

Hình thức này thường được áp dụng đối với hàng hóa trung chuyển quốc tế, hàng phục vụ hội chợ, triển lãm, bảo hành hoặc các mặt hàng kinh doanh dựa trên chênh lệch giá giữa các thị trường. Doanh nghiệp thực hiện tạm nhập tái xuất chủ yếu nhằm tận dụng lợi thế về vị trí địa lý, hệ thống cảng biển, kho bãi và dịch vụ logistics để thu lợi nhuận từ hoạt động thương mại quốc tế.

Tạm nhập tái xuất giúp doanh nghiệp có thể thu được lợi nhuận cao mà không phải tổ chức sản xuất, đầu tư vào nhà xưởng máy móc, thiết bị, khả năng thu hồi vốn cũng nhanh hơn.

1.2 Tổng quan về vận tải hàng không trong logistics

1.2.1 Khái niệm

Vận tải hàng không là việc sử dụng phương tiện vận tải bằng máy bay để vận chuyển hàng hóa từ nơi này đến nơi khác. Trong đó hàng hóa được đóng gói và chất xếp theo tiêu chuẩn của ngành hàng không. Việc vận chuyển được thực hiện bằng máy bay chở hàng chuyên dụng hoặc buồng chứa của máy bay vận tải hành khách.

1.2.1.1 Ưu điểm và nhược điểm của vận tải hàng không trong logistics

1.2.1.2 Ưu điểm

❖ Thời gian vận chuyển nhanh chóng

Máy bay được xem là phương tiện vận tải có tốc độ cao nhất hiện nay. Trung bình, tốc độ di chuyển của máy bay chở hàng hoặc chở khách khoảng 800 - 1000 km/h, chưa kể, việc vận chuyển trên không bằng máy bay cũng không bị cản trở về mặt địa hình nên hàng hóa có thể đến tay người nhận nhanh chóng.

❖ Hàng hóa đảm bảo tính an toàn cao

Việc vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không có thể giảm được tình trạng hàng hóa bị hư hỏng do va chạm. Bên cạnh đó còn giúp giảm thiểu tổn thất phát sinh do đổ vỡ, thất lạc hàng hay mất cắp.

❖ Tính ổn định và độ chính xác về lịch trình

Lịch bay được kiểm soát và cập nhật liên tục, giúp doanh nghiệp dễ dàng lập kế hoạch vận chuyển và theo dõi tình trạng hàng hóa. Đây là lợi thế lớn đối với các chuỗi cung ứng cần độ chính xác cao.

1.2.1.3 Nhược điểm

❖ Chi phí vận chuyển lớn

Quy trình gửi hàng hóa bằng đường hàng không cần đảm bảo chặt chẽ và an toàn tối đa. Vì thế, giá cước vận chuyển đường hàng không thường khá cao, tính theo kilogram và cao hơn nhiều so với các phương thức khác như đường biển, đường bộ.

❖ Thủ tục và quy định nghiêm ngặt

Quy trình vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không yêu cầu tuân thủ chặt chẽ về khai báo, đóng gói và an ninh hàng không. Điều này khiến thủ tục hải quan và chứng từ phức tạp hơn, đòi hỏi người gửi phải chuẩn bị hàng và hồ sơ sớm hơn so với các loại hình vận tải khác.

❖ Phụ thuộc vào điều kiện thời tiết

Thời tiết xấu như sương mù, bão hoặc giông có thể ảnh hưởng trực tiếp đến lịch bay, gây chậm trễ hoặc hủy chuyến, từ đó tác động đến toàn bộ tiến độ vận chuyển.

❖ Giới hạn về trọng lượng và kích thước

Không gian chứa hàng trên máy bay bị giới hạn, khiến phương thức này không phù hợp với các lô hàng quá khổ, hàng siêu trường - siêu trọng hoặc khối lượng lớn. Vì vậy, nhiều mặt hàng cồng kềnh sẽ khó đáp ứng điều kiện khi gửi hàng hóa bằng đường hàng không.

1.2.2 Các hàng hóa được phép và không được phép vận chuyển bằng đường hàng không

1.2.2.1 Các loại hàng hóa được phép vận chuyển bằng đường hàng không

Khi xem xét các loại hàng hóa được vận chuyển bằng đường hàng không chúng được chia thành hai nhóm chính: Hàng hóa phổ thông và hàng hóa đặc biệt. Cụ thể:

❖ Hàng phổ thông - General Cargo

Các mặt hàng phổ thông là những sản phẩm không thuộc danh mục hàng hóa đặc biệt và không yêu cầu các quy trình hay xử lý đặc biệt trong quá trình vận chuyển. Đây là những sản phẩm thường gặp trong đời sống hằng ngày như quần áo, giày dép, hàng khô và các sản phẩm điện tử thông thường (không bao gồm điện thoại di động, máy tính bảng và máy tính xách tay). Các mặt hàng này không đòi hỏi biện pháp bảo quản đặc biệt trong quá trình vận chuyển và thường được vận chuyển trong điều kiện tiêu chuẩn.

Một số loại hàng hóa phổ thông phổ biến bao gồm:

- Hàng tiêu dùng: Đồ gia dụng, quần áo, sách, đồ chơi... (ngoại trừ điện thoại di động, máy tính bảng và laptop).
- Hàng khô: Các sản phẩm không dễ hư hỏng hoặc không yêu cầu điều kiện bảo quản đặc biệt như gia vị, ngũ cốc.
- Phụ tùng và cơ khí: Các bộ phận máy móc, thiết bị không yêu cầu bảo quản nhiệt độ đặc biệt.

❖ Hàng hóa đặc biệt – Special Cargo

Hàng hóa đặc biệt là loại hàng hóa đòi hỏi quy trình vận chuyển phức tạp hơn khi sử dụng phương thức hàng không, đặc biệt là các mặt hàng có tính chất, kích thước, trọng lượng hoặc giá trị đặc biệt. Để đảm bảo an toàn và hiệu quả trong quá trình vận chuyển, các loại hàng này phải tuân thủ những điều kiện cụ thể về đóng gói, dán nhãn, chuẩn bị chứng từ và quy trình xử lý chuyên biệt.

Các mặt hàng đặc biệt bao gồm: hàng nguy hiểm, động vật sống, hàng dễ hư hỏng, hàng ẩm ướt, các sản phẩm nhạy cảm với thời gian và nhiệt độ cùng nhiều loại hàng hóa khác yêu cầu điều kiện vận chuyển đặc thù.

1.2.2.2 Các loại hàng hóa không được phép vận chuyển bằng đường hàng không

Theo Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (IATA), không cho phép vận chuyển bất kỳ hàng hóa nào có chứa các chất có khả năng “nổ, xảy ra phản ứng nguy hiểm, tạo ra lửa hoặc nhiệt độ nguy hiểm hoặc thải các khí nguy hiểm hoặc hơi độc hại, ăn mòn và dễ cháy ngay trong các điều kiện vận chuyển thông thường”.

Các nhóm hàng hóa chủ yếu bao gồm:

Nhóm hàng hóa	Ví dụ
Chất nổ, dễ cháy	Pháo hoa, thuốc nổ, xăng, cồn
Khí nén, khí độc	Bình gas, khí nén
Chất độc, chất ăn mòn	Hóa chất độc, axit
Hàng cấm, vi phạm pháp luật	Ma túy, vũ khí trái phép

Ngoài ra, tất cả hàng hóa trước khi vận chuyển bằng đường hàng không đều phải trải qua quy trình kiểm tra an ninh gồm kiểm tra chứng từ, bao bì, soi chiếu bằng máy X-ray và kiểm tra thực tế đối với hàng hóa nghi vấn nhằm đảm bảo đáp ứng tiêu chuẩn an toàn hàng không trước khi xếp lên tàu bay.

1.3 Khái quát chung về hàng lẻ

1.3.1 Khái niệm

Hàng lẻ trong vận tải hàng không là khái niệm dùng để chỉ các lô hàng có khối lượng hoặc kích thước nhỏ, không đủ để thuê riêng một đơn vị xếp hàng (ULD – Unit Load Device) hoặc khoang hàng trên máy bay, nên cần được gom chung với nhiều lô hàng của các chủ hàng khác để vận chuyển.

Hình thức này thường được gọi là hàng gom (consolidated cargo) và được thực hiện bởi các công ty giao nhận nhằm tối ưu hóa chi phí và tải trọng vận chuyển (IATA, 2023).

1.3.2 Đặc điểm

Hàng lẻ trong vận tải hàng không mang những đặc điểm đặc trưng gắn liền với bản chất của hoạt động gom hàng. Trước hết, các lô hàng lẻ thường có quy mô nhỏ về khối lượng và thể tích, không đủ điều kiện để vận chuyển độc lập, do đó phải tham gia vào quá trình gom hàng cùng với nhiều lô hàng khác. Quá trình vận chuyển hàng lẻ luôn gắn liền với hai công đoạn chính là gom hàng tại nơi xuất phát và tách hàng tại nơi đến, làm phát sinh thêm các khâu xử lý trung gian so với hàng nguyên.

Bên cạnh đó, hoạt động vận chuyển hàng lẻ phụ thuộc nhiều vào vai trò của doanh nghiệp giao nhận, đơn vị chịu trách nhiệm tổ chức gom hàng, phân loại, phát hành chứng từ và điều phối vận chuyển. Trong quá trình này, hàng hóa thường được vận chuyển dưới hai loại vận đơn là House Air Waybill và Master Air Waybill, phản ánh mối quan hệ nhiều cấp giữa chủ hàng, đơn vị giao nhận và hãng hàng không. Ngoài ra, chi phí vận chuyển hàng lẻ thường được xác định dựa trên trọng lượng tính cước, phụ thuộc vào cả khối lượng thực tế và thể tích quy đổi của hàng hóa.

❖ Ưu điểm:

Vận chuyển hàng lẻ bằng đường hàng không mang lại nhiều lợi ích đáng kể cho doanh nghiệp. Trước hết, ưu điểm nổi bật nhất của hình thức này là hiệu quả về chi phí đối với các lô hàng nhỏ, khi doanh nghiệp chỉ cần thanh toán cho phần không gian vận chuyển thực tế sử dụng thay vì phải thuê toàn bộ khoang hàng. Điều này góp phần cải thiện dòng tiền và giảm áp lực tồn kho, do doanh nghiệp có thể xuất khẩu hàng hóa với khối lượng nhỏ nhưng tần suất cao hơn. Bên cạnh đó, vận chuyển hàng lẻ còn tạo ra tính linh hoạt trong hoạt động kinh doanh, cho phép doanh nghiệp nhanh chóng thích ứng với sự biến động của nhu cầu thị trường. Một lợi ích quan trọng khác là khả năng tiếp cận thị trường quốc tế, ngay cả các doanh nghiệp có quy mô nhỏ cũng có thể tham gia thương mại toàn cầu mà không cần khối lượng hàng hóa lớn. Ngoài ra, với lợi thế về tốc độ của vận tải hàng không, hàng lẻ đặc biệt phù hợp với các mặt hàng có giá trị cao hoặc yêu cầu giao hàng gấp.

❖ Nhược điểm:

Mặc dù có nhiều lợi ích, vận chuyển hàng lẻ cũng tồn tại một số hạn chế nhất định. Do hàng hóa phải trải qua nhiều công đoạn xử lý như gom, phân loại và tách hàng, nên rủi ro hư hỏng hoặc thất lạc thường cao hơn so với vận chuyển hàng nguyên. Mặc dù vận tải hàng không có tốc độ nhanh, nhưng đối với hàng lẻ, thời gian vận chuyển trong một số trường hợp có thể kéo dài do phải chờ gom đủ hàng trước khi xếp chuyến. Ngoài ra, các khoản chi phí phát sinh như phí xử lý hàng hóa, phí chứng từ hoặc phụ phí an ninh có thể làm tăng tổng chi phí nếu doanh nghiệp không nắm rõ. Đối với các mặt hàng dễ vỡ hoặc có giá trị cao, yêu cầu về đóng gói và bảo hiểm hàng hóa cũng trở nên nghiêm ngặt hơn nhằm hạn chế rủi ro trong quá trình vận chuyển.

1.3.3 So sánh sự khác nhau giữa hàng lẻ và hàng nguyên chuyển bay

Sự khác biệt giữa hàng lẻ và hàng nguyên chuyển bay trong vận tải hàng không thể hiện rõ ở quy mô lô hàng, cấu trúc chi phí và quy trình xử lý. Hàng lẻ phù hợp với các lô hàng nhỏ và có chi phí ban đầu thấp hơn, trong khi hàng nguyên chuyển bay trở nên kinh tế hơn khi khối lượng hàng hóa tăng lên do tối ưu được chi phí trên mỗi đơn vị. Các lô hàng nguyên chuyển bay thường được vận chuyển nhanh hơn và ổn định hơn vì không phải trải qua quá trình gom và tách hàng, đồng thời số lần xử lý hàng hóa cũng ít hơn, từ đó làm giảm rủi ro hư hỏng.

Ngược lại, hàng lẻ mang lại tính linh hoạt cao hơn, cho phép doanh nghiệp duy trì mức tồn kho thấp và dễ dàng điều chỉnh kế hoạch xuất khẩu theo nhu cầu thị trường. Tuy nhiên, mức độ kiểm soát đối với hàng lẻ thường thấp hơn do phụ thuộc vào đơn vị giao nhận. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp thường bắt đầu với hình thức vận chuyển hàng lẻ khi quy mô còn nhỏ, sau đó chuyển sang hàng nguyên chuyển bay khi sản lượng tăng lên và chuỗi cung ứng trở nên ổn định hơn.

1.4 Quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không của người giao nhận

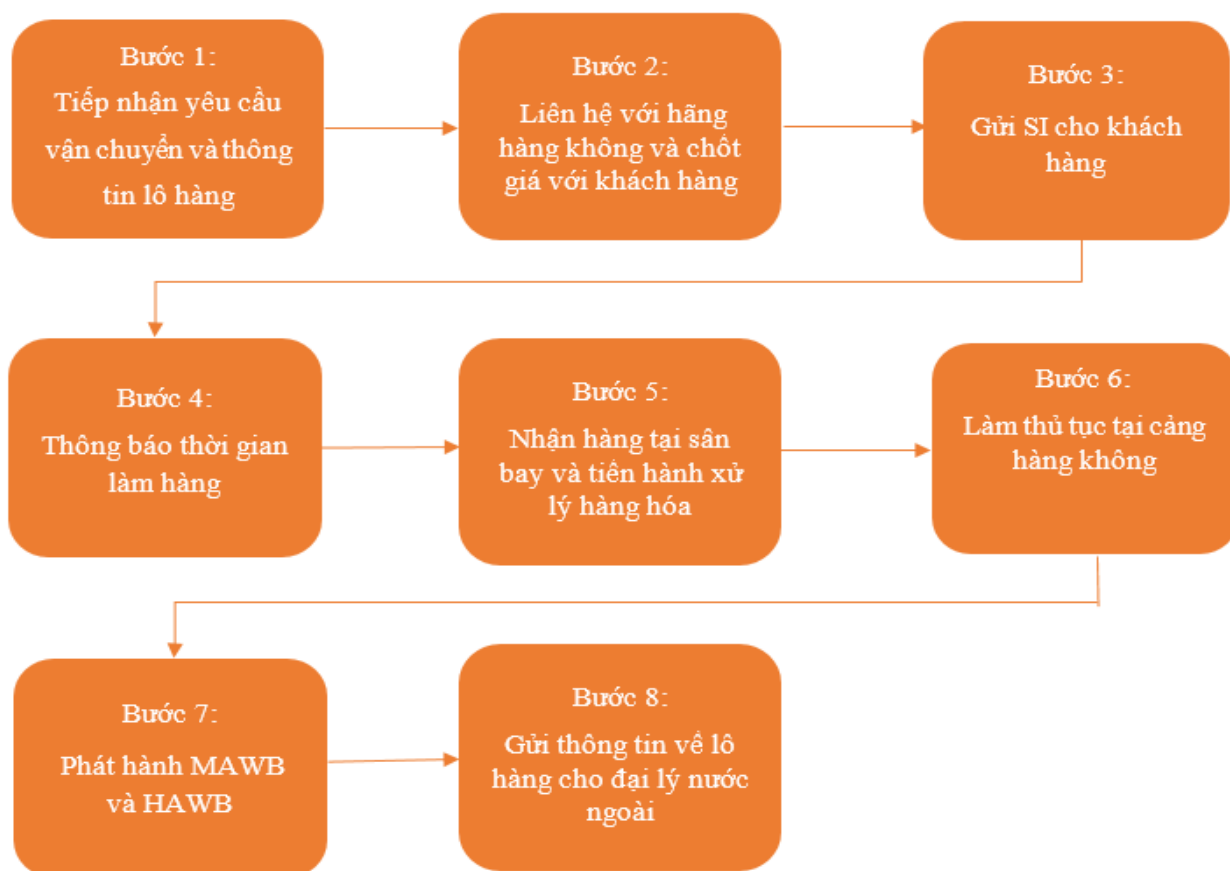
1.4.1 Khái niệm quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không

Theo thuật ngữ ISO 9000:2015 được ban hành bởi Tổ chức Tiêu chuẩn hóa Quốc tế (International Organization for Standardization): “Quy trình (Process) là tập hợp các hoạt động liên quan hoặc tương tác lẫn nhau, sử dụng đầu vào để cho ra kết quả dự kiến. Kết quả dự kiến hay còn gọi là đầu ra, sản phẩm hay dịch vụ, phụ thuộc vào bối cảnh được đề cập”.

Quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không là một chuỗi các hoạt động có mối liên hệ chặt chẽ với nhau, được tổ chức và thực hiện theo một trình tự nhất định nhằm đưa hàng hóa từ người xuất khẩu đến người nhập khẩu thông qua phương thức vận tải hàng không. Quy trình này bắt đầu từ việc tiếp nhận yêu cầu của khách hàng, tiến hành gom hàng từ nhiều chủ hàng khác nhau, xử lý chứng từ, thực hiện thủ tục hải quan, tổ chức vận chuyển bằng đường hàng không và kết thúc khi hàng hóa được giao đến người nhận tại điểm đến.

1.4.2 Sơ đồ quy trình

Trong thực tế sẽ có rất nhiều loại hàng hóa và quy trình dành riêng cho từng loại, tuy nhiên trong bài khóa luận này, chỉ trình bày quy trình cơ bản và chung nhất cho tất cả các phân loại hàng. Dưới đây là quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không với vai trò là một công ty giao nhận.



Sơ đồ 1-1 Quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không (Raita,2017)

1.4.3 Quy trình chi tiết

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu vận chuyển và thông tin lô hàng

Công ty giao nhận tiếp nhận yêu cầu vận chuyển từ khách hàng, bao gồm các thông tin như tên hàng, số lượng, trọng lượng, kích thước,... . Tiếp theo đó, người giao nhận sẽ tiến hành kiểm tra tính hợp lệ của các thông tin, đồng thời tư vấn cho khách hàng về phương thức vận chuyển phù hợp.

Công việc này thường do bộ phận Kinh doanh (Sales) và Chăm sóc khách hàng (Customer Service – CS) đảm nhận. Trong quá trình tiếp nhận thông tin, khách hàng sẽ cung cấp các chứng từ liên quan như Commercial Invoice, Packing List, Booking Request hoặc các chứng từ đặc biệt đối với hàng nguy hiểm nếu có. Thời gian thực hiện bước này thường diễn ra trong vòng từ 1 – 4 giờ làm việc kể từ khi nhận được yêu cầu vận chuyển. Hiệu quả của bước công việc này được đánh giá thông qua tốc độ phản hồi khách hàng, độ chính xác của thông tin tiếp nhận và tỷ lệ xử lý yêu cầu thành công.

Bước 2: Liên hệ với hãng hàng không và chốt giá với khách hàng

Công ty giao nhận sẽ liên hệ với các hãng hàng không để kiểm tra lịch bay, tình trạng chỗ trống và cước phí vận chuyển, sau đó trao đổi với khách hàng để chốt mức giá tốt nhất. Công đoạn này chủ yếu do bộ phận Pricing phối hợp với Customer Service thực hiện nhằm đảm bảo lựa chọn được chuyến bay đáp ứng cả về chi phí lẫn thời gian giao hàng. Các chứng từ liên quan bao gồm báo giá (Quotation), Booking Request và Booking Confirmation.

Bước 3: Gửi SI cho khách hàng

Sau khi đã xác nhận được chuyến bay và cước vận chuyển, người giao nhận sẽ gửi Shipping Instruction (SI) cho khách hàng để khách hàng kiểm tra và cung cấp các thông tin chi tiết liên quan đến lô hàng. Đồng thời, nhận booking confirmation do hãng hàng không phát hành và gửi cho khách hàng.

Giai đoạn này thường do bộ phận Customer Service hoặc Documentation đảm nhận. Quá trình thực hiện thường hoàn tất trong ngày sau khi nhận được xác nhận booking từ hãng bay. Hiệu quả của công việc này được đánh giá thông qua tỷ lệ chỉnh sửa chứng từ và thời gian khách hàng phản hồi xác nhận thông tin.

Bước 4: Thông báo thời gian làm hàng

Sau khi hoàn tất việc đặt chỗ và xác nhận thông tin lô hàng, bộ phận Customer Service phối hợp với Operation sẽ thông báo cho khách hàng thời gian và địa điểm giao hàng, đồng thời cung cấp cut-off time (thời hạn cuối nhận hàng trước chuyến bay) và thời hạn nộp chứng từ. Theo đó yêu cầu khách hàng chủ động sắp xếp việc vận chuyển hàng hóa đến địa điểm tập kết đúng thời gian quy định.

Bước 5: Nhận hàng tại sân bay và tiến hành xử lý hàng hóa

Công việc này chủ yếu do bộ phận Logistics đảm nhận. Các chứng từ liên quan gồm Packing List, Cargo Receipt và Cargo Label. Thời gian thực hiện thường trong ngày giao hàng trước thời gian cut-off 2 tiếng. Hiệu quả công việc của bước này được đánh giá thông qua tỷ lệ sai lệch hàng hóa, tỷ lệ thất lạc hoặc hư hỏng hàng hóa trong quá trình xử lý.

Khi hàng hóa được đưa đến sân bay hoặc kho hàng không, người giao nhận sẽ tiến hành tiếp nhận và kiểm tra hàng hóa có trùng khớp với thông tin đã khai báo trước đó. Trong trường hợp phát hiện sự sai lệch giữa hàng hóa thực tế và thông tin đã cung cấp, người giao nhận sẽ tiến hành trao đổi với khách hàng để điều chỉnh kịp thời.

Tiến hành dán nhãn của người giao nhận và của hãng hàng không, cùng các mã hiệu đã chuẩn bị trước đó vào vào các kiện hàng để tránh trường hợp thất lạc hàng hóa trong quá trình vận chuyển.

Bước 6: Làm thủ tục tại cảng hàng không

Người giao nhận sẽ hướng dẫn chủ hàng làm thủ tục hải quan, thông quan, đưa hàng vào kho hàng không, soi chiếu an ninh,... . Nếu như chủ hàng có yêu cầu ủy quyền cho người giao nhận thì việc này do người giao nhận đảm nhiệm luôn.

Bước 7: Phát hành MAWB và HAWB

Hoàn tất các thủ tục hải quan, hãng hàng không sẽ phát hành vận đơn chủ - MAWB cho lô hàng. Ngay sau đó, bộ phận Documentation sẽ dựa vào thông tin toàn bộ lô hàng để phát hành vận đơn nhà - HAWB, rồi gửi cho chủ hàng để họ kiểm tra lại thông tin, xác nhận độ chính xác.

Tiếp đó bản bản vận đơn gốc cùng với các chứng từ cần thiết sẽ được gửi cùng lô hàng đến nước nhập khẩu.

Bước 8: Gửi thông tin về lô hàng cho đại lý nước ngoài

Công ty giao nhận ở nước xuất khẩu chuẩn bị đầy đủ giấy tờ như: Pre-alert, HAWB, MAWB, Commercial Invoice và Packing List,... và gửi cho đại lý của mình ở nước nhập khẩu. Thông báo cho bên đại lý chuẩn bị cho việc thông quan lô hàng nhập và sắp xếp việc giao hàng cho người nhận. Công việc này thường do bộ phận Customer Service phối hợp với đại lý nước ngoài đảm nhận.

Tùy theo thỏa thuận trong hợp đồng giao nhận vận tải mà sẽ có các bước khác như thanh toán chi phí, lưu trữ chứng từ, chăm sóc khách hàng,... Điều này phụ thuộc vào từng người giao nhận. Về cơ bản người giao nhận làm hàng xuất theo các bước nêu trên là đã hoàn tất nhiệm vụ.

1.5 Cơ sở pháp lý và hệ thống chứng từ liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không

1.5.1 Cơ sở pháp lý và hệ thống quản lý liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không

1.5.1.1 Các quy định, pháp luật hiện hành

Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường hàng không phải tuân thủ các cơ sở pháp lý bao gồm: các điều ước quốc tế liên quan đến vận tải hàng không, các quy định của Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (IATA), cùng với hệ thống văn bản pháp luật của Nhà nước Việt Nam. Những quy định này nhằm đảm bảo việc vận chuyển hàng hóa được thực hiện đúng quy trình, đồng thời bảo vệ quyền lợi và trách nhiệm của các bên tham gia như người gửi hàng, người nhận hàng, hãng hàng không và người giao nhận (freight forwarder).

- ❖ Các quy phạm pháp luật quốc tế liên quan đến vận tải hàng không như:
 - Công ước Warsaw năm 1929 về thống nhất một số quy tắc liên quan đến vận chuyển quốc tế bằng đường hàng không.
 - Nghị định thư Hague năm 1955 sửa đổi Công ước Warsaw
 - Công ước Montreal năm 1999 về thống nhất một số quy tắc trong vận chuyển quốc tế bằng đường hàng không.
 - Các quy định và tiêu chuẩn của Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (IATA) về vận chuyển hàng hóa hàng không.

- Các quy định về vận chuyển hàng nguy hiểm bằng đường hàng không (IATA Dangerous Goods Regulations – DGR).
- ❖ Tại Việt Nam, hoạt động giao nhận và vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không cũng được điều chỉnh bởi nhiều văn bản pháp luật.
- Luật Hàng không dân dụng Việt Nam năm 2006, sửa đổi bổ sung năm 2014.
- Luật Hải quan năm 2014 quy định về thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Luật Thương mại năm 2005 quy định về hoạt động thương mại và dịch vụ logistics
- Nghị định 163/2017/NĐ-CP về kinh doanh dịch vụ logistics.

1.5.1.2 Tập quán quốc tế

❖ Incoterms

Incoterms (viết tắt của International Commercial Terms – Các điều khoản thương mại quốc tế) là một bộ các quy tắc thương mại quốc tế được công nhận và sử dụng rộng rãi trên toàn thế giới. Incoterms quy định những quy tắc có liên quan đến giá cả và trách nhiệm của các bên (bên bán và bên mua) trong một hoạt động thương mại quốc tế.

Incoterms quy định các điều khoản về giao nhận hàng hóa, trách nhiệm của các bên: ai sẽ trả tiền vận tải, ai sẽ đảm trách các chi phí về thủ tục hải quan, bảo hiểm hàng hóa, ai chịu trách nhiệm về những tổn thất và rủi ro của hàng hóa trong quá trình vận chuyển... cũng như thời điểm chuyển giao trách nhiệm về hàng hóa.

Incoterms 2020 là phiên bản mới nhất của Incoterms, được Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) ở Paris, Pháp chỉnh lý và có hiệu lực kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2020.

1.5.1.3 Hệ thống VASSCM trong giám sát hải quan tại sân bay

Hệ thống quản lý, giám sát hàng hóa tự động tại cảng hàng không, sân bay (VASSCM – Vietnam Automated System for Seaport Customs Management) là hệ thống được cơ quan hải quan Việt Nam triển khai nhằm quản lý, giám sát hàng hóa xuất nhập khẩu, quá cảnh tại khu vực cảng hàng không một cách tự động. Hệ thống này cho phép kết nối, trao đổi thông tin điện tử giữa cơ quan hải quan với doanh nghiệp kinh doanh kho hàng không, doanh nghiệp logistics và các đơn vị liên quan nhằm kiểm soát tình trạng hàng hóa trong suốt quá trình lưu giữ, giao nhận và thông quan.

Trong hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không, VASSCM hỗ trợ giám sát hàng hóa từ khi đưa vào kho hàng không, kiểm tra tình trạng thông quan, xác nhận hàng đủ điều kiện giám sát hải quan cho đến khi hàng được phép xếp lên tàu bay. Việc áp dụng hệ thống góp phần nâng cao tính minh bạch, giảm thời gian xử lý thủ tục và hạn chế sai sót trong quá trình giám sát hải quan.

1.5.2 Một số chứng từ có liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không

- **Vận đơn vận chuyển bằng đường hàng không**

Vận đơn hàng không (Airway Bill): Đây là loại chứng từ vận chuyển đường hàng không quan trọng nhất và được coi là hợp đồng giữa người gửi và hãng hàng không. AWB chứa thông tin về hàng hóa, người gửi, người nhận, điểm xuất phát và điểm đến, cũng như các điều khoản và điều kiện vận chuyển.

Đơn vị vận chuyển sẽ cấp vận đơn hàng không cho người gửi hàng sau khi người gửi hàng giao hàng cho hãng vận chuyển và hoàn tất thủ tục hải quan xuất khẩu.

Vận đơn hàng không được chia làm 2 loại:

 Master Airway Bill (MAWB): được phát hành bởi hãng hàng không (Air line) cung cấp cho người gom hàng hoặc công ty giao nhận. Trong quá trình vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường hàng không, MAWB đóng vai trò quan trọng trong việc xác định quyền lợi và trách nhiệm của các bên liên quan, bao gồm hãng hàng không, đại lý hàng không, người gửi và người nhận hàng. Đồng thời, MAWB cũng giúp tăng tính chính xác và hiệu quả trong quá trình quản lý và theo dõi vận chuyển hàng hóa.

 House Airway Bill (HAWB): được phát hành bởi người giao nhận (Forwarder) phát hành cho các chủ hàng. House Airway Bill được sử dụng để xác định và theo dõi lô hàng từ khi nó được giao cho hãng vận chuyển đến khi được giao đến đích cuối cùng.

- **Hóa đơn thương mại – Commercial Invoice**

Hóa đơn thương mại: Đây là tài liệu quan trọng trong bộ chứng từ vận chuyển đường hàng không, chứng minh giá trị của hàng hóa và thông tin về người mua và người bán, do người bán phát hành cho người mua. Commercial invoice cần được chuẩn bị cẩn thận để tránh các vấn đề hải quan và thuế nhập khẩu.

- **Phiếu đóng gói – Packing list**

Packing List: Là danh sách chi tiết về các mặt hàng trong lô hàng, bao gồm số lượng, trọng lượng, kích thước và giá trị của từng mặt hàng. Packing list giúp hải quan kiểm tra và xác định hàng hóa dễ dàng hơn.

Packing list không thể hiện trị giá hàng hóa mà chỉ tập chung thể hiện quy cách đóng gói, trọng lượng hàng. Đây là điểm khác biệt với Commercial Invoice.

- **Thông báo hàng đến – Arrival notice**

Là thông báo do hãng vận tải gửi cho người nhập khẩu khi lô hàng đã đến cảng đích. Chứng từ này cung cấp các thông tin cần thiết để người nhập khẩu chuẩn bị nhận hàng, như: ngày tàu cập cảng, số lượng hàng hóa, số container,... Đồng thời, đây cũng là một trong những căn cứ hỗ trợ cho việc khai báo hải quan.

- **Lệnh giao hàng – delivery order**

Trong lệnh giao hàng, thông tin về hàng hóa cần vận chuyển sẽ được ghi rõ, bao gồm số lượng, loại hàng, trọng lượng, kích thước và giá trị của hàng hóa. Ngoài ra, lệnh giao hàng cũng chứa thông tin về người gửi, người nhận, địa chỉ giao hàng, điều kiện vận chuyển, thời gian giao hàng dự kiến và các điều khoản và điều kiện khác liên quan đến quá trình vận chuyển hàng hóa.

- **Chứng nhận xuất xứ - Certificate of origin**

Là tài liệu chứng nhận xuất xứ của hàng hóa, cung cấp thông tin về quốc gia sản xuất hàng hóa. Certificate of Origin có thể giúp giảm hoặc loại miễn thuế nhập khẩu theo các hiệp định thương mại giữa các quốc gia.

- **Hướng dẫn gửi hàng - Shipping Instruction**

Mặc dù Shipping Instruction thường do người xuất khẩu phát hành, nhưng trong các điều kiện như EXW hoặc FCA – khi người nhập khẩu chịu trách nhiệm thuê hãng vận tải – thì người nhập khẩu hoặc đại lý của họ có thể là bên trực tiếp gửi SI cho hãng vận chuyển. SI giúp đảm bảo vận đơn được lập đúng theo yêu cầu về hàng hóa, địa điểm giao nhận và các thông tin cần thiết khác.

- **Xác nhận đặt chỗ - Booking confirmation**

Đây là chứng từ xác nhận mối quan hệ giữa các công ty Logistics với nhà xuất khẩu, giữa các công ty Logistics với hãng hàng không khi đạt được thỏa thuận về việc đặt chỗ và giá cước.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG LỄ BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG CỦA EFL GLOBAL VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.1 Giới thiệu về Công ty EFL Global.

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty EFL Global.

EFL Global được thành lập vào năm 1982 tại Sri Lanka với tiền thân là Expolanka Freight, hoạt động trong lĩnh vực giao nhận và vận tải quốc tế. Từ một doanh nghiệp logistics quy mô nhỏ, công ty từng bước mở rộng mạng lưới hoạt động và trở thành thành viên của Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (IATA), tạo nền tảng phát triển trong lĩnh vực vận tải hàng không quốc tế.

Trong quá trình phát triển, EFL Global không ngừng mở rộng phạm vi hoạt động sang nhiều quốc gia tại khu vực châu Á, châu Phi, châu Âu và châu Mỹ thông qua việc thành lập văn phòng, trung tâm logistics và mở rộng mạng lưới đối tác. Giai đoạn từ năm 2007 đến 2014 đánh dấu bước phát triển mạnh khi doanh nghiệp mở rộng sang nhiều thị trường như Việt Nam, Hoa Kỳ, Trung Quốc, Indonesia, Campuchia và Philippines, đồng thời chính thức đổi tên thương hiệu từ Expolanka Freight thành EFL Global nhằm khẳng định định hướng phát triển toàn cầu.

Từ năm 2014 đến năm 2026, EFL Global tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động, nâng cao chất lượng dịch vụ logistics và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý chuỗi cung ứng. Công ty từng bước khẳng định vị thế trong lĩnh vực logistics quốc tế, đặc biệt ở các dịch vụ vận tải hàng không và giao nhận hàng hóa toàn cầu.

2.1.2 Lĩnh vực kinh doanh.

EFL Global là một trong những doanh nghiệp logistics quốc tế hàng đầu, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực giao nhận và quản lý chuỗi cung ứng. Công ty cung cấp các dịch vụ logistics cho nhiều ngành công nghiệp khác nhau như nông nghiệp, may mặc, dược phẩm, công nghệ và ô tô.

Bên cạnh đó, EFL Global còn là nhà cung cấp các giải pháp hậu cần và chuỗi cung ứng toàn diện cho doanh nghiệp trên phạm vi toàn cầu. Các lĩnh vực hoạt động chính của công ty bao gồm:

- Dịch vụ vận chuyển hàng hóa quốc tế.

- Dịch vụ kho bãi.
- Dịch vụ phân phối.
- Dịch vụ môi giới hải quan.
- Các dịch vụ logistics khác.

Với hơn 3000 nhân viên hoạt động tại 39 quốc gia trên thế giới, EFL Global cam kết mang đến cho khách hàng các giải pháp logistics linh hoạt, minh bạch và hiệu quả, góp phần đơn giản hóa hoạt động hậu cần và nâng cao hiệu quả quản lý chuỗi cung ứng cho doanh nghiệp.

2.2 Giới thiệu về Công ty TNHH EFL Global – Việt Nam.

EFL Global là tập đoàn logistics đa quốc gia hoạt động tại nhiều quốc gia trên thế giới. Tại Việt Nam, công ty đặt trụ sở chính tại Thành phố Hồ Chí Minh, nơi chịu trách nhiệm quản lý, điều hành và tổng hợp thông tin về các hoạt động của công ty trong phạm vi cả nước.

Trong quá trình giao nhận hàng hóa, các chi nhánh của EFL Global – Việt Nam có thể phối hợp với nhau để xử lý một lô hàng tại nhiều địa điểm khác nhau. Nhờ hệ thống quản lý chung, nhân viên tại các chi nhánh như Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng và Hải Phòng có thể cùng tham gia tiếp nhận và xử lý các vấn đề liên quan đến hàng hóa, đảm bảo quá trình giao nhận diễn ra hiệu quả.

Các thông tin giới thiệu về công ty và số liệu hoạt động được sử dụng trong báo cáo là thông tin chung của EFL Global – Việt Nam, không tách riêng cho từng chi nhánh. Ngoài ra, do chính sách bảo mật của công ty, báo cáo này chỉ sử dụng các dữ liệu cần thiết phục vụ mục đích phân tích. Những phần thông tin đã bị ẩn không ảnh hưởng đến nội dung đánh giá và kết quả nghiên cứu trong báo cáo.

2.2.1 Quá trình hình thành và phát triển về công ty TNHH EFL Global Việt Nam.



Hình 2-1 Logo của EFL Global

Công ty TNHH EFL Global Việt Nam là thành viên thuộc mạng lưới logistics toàn cầu của EFL Global, hoạt động trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế và cung cấp giải pháp chuỗi cung ứng. Công ty được thành lập tại Việt Nam vào năm 2007, với trụ sở chính đặt tại Thành phố Hồ Chí Minh, nhằm mở rộng mạng lưới hoạt động của tập đoàn tại thị trường Việt Nam và khu vực Đông Nam Á.

Trong quá trình phát triển, EFL Global Việt Nam không ngừng mở rộng quy mô hoạt động với 4 văn phòng đặt tại Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng, Hải Phòng và 2 kho đặt tại Hồ Chí Minh và Hà Nội. Với sự hỗ trợ từ hệ thống toàn cầu của EFL Global, công ty từng bước khẳng định vị thế trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế tại Việt Nam, đặc biệt trong các dịch vụ xuất nhập khẩu bằng đường hàng không và đường biển.

Một số thông tin cơ bản về công ty:

- Tên đầy đủ: EXPOLANKA FREIGHT (VIETNAM) ,LTD
- Tên quốc tế: EFL GLOBAL (VIETNAM) COMPANY LIMITED
- Tên viết tắt: EFL GLOBAL (VIETNAM),. LTD
- Địa chỉ trụ sở chính: Tầng M.02, Tòa B, Tòa nhà Viettel, số 285 cách Mạng Tháng 8, Phường 12, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Thông tin liên hệ: +84 28 3930 6233
- Email: vnrm-info@efl.global

Thông tin về EFL Global Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng:

- Địa chỉ: Tầng 2, Tòa nhà TP, Số 268 đường 30 tháng 4, Phường Hòa Cường Bắc, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng.
- Thông tin liên hệ: +84 236 362 9798
- Email: vnem-info@efl.global

2.2.2 Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi của Công ty EFL global Việt Nam.

2.2.2.1 Tầm nhìn của công ty TNHH EFL Global Việt Nam.

Công ty TNHH EFL Global Việt Nam hướng đến trở thành một trong những doanh nghiệp cung cấp giải pháp logistics và quản lý chuỗi cung ứng hàng đầu trên phạm vi toàn cầu. Công ty không ngừng mở rộng mạng lưới hoạt động, nâng cao chất lượng dịch vụ và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ nhằm xây dựng hệ thống logistics hiện đại, linh hoạt và đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của khách hàng trong bối cảnh thương mại quốc tế ngày càng phát triển.

Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng kinh doanh, EFL Global còn định hướng phát triển theo mô hình doanh nghiệp bền vững, chú trọng đến trách nhiệm xã hội, bảo vệ môi trường và tối ưu hiệu quả chuỗi cung ứng. Công ty hướng tới việc trở thành tổ chức logistics tiên phong trong việc ứng dụng các giải pháp số hóa, đổi mới sáng tạo và phát triển dịch vụ theo xu hướng “future-ready” nhằm thích ứng với sự thay đổi của thị trường toàn cầu.

2.2.2.2 Sứ mệnh của Công ty TNHH EFL Global Việt Nam.

EFL Global Việt Nam được xây dựng và phát triển với sứ mệnh cung cấp các giải pháp logistics toàn diện, an toàn và tối ưu chi phí cho khách hàng. Công ty cam kết mang lại giá trị gia tăng thông qua dịch vụ chuyên nghiệp, chính xác và đúng thời gian.

EFL Global Việt Nam luôn hướng tới việc kết nối hiệu quả giữa các doanh nghiệp trong nước với thị trường quốc tế, góp phần thúc đẩy thương mại toàn cầu và phát triển kinh tế.

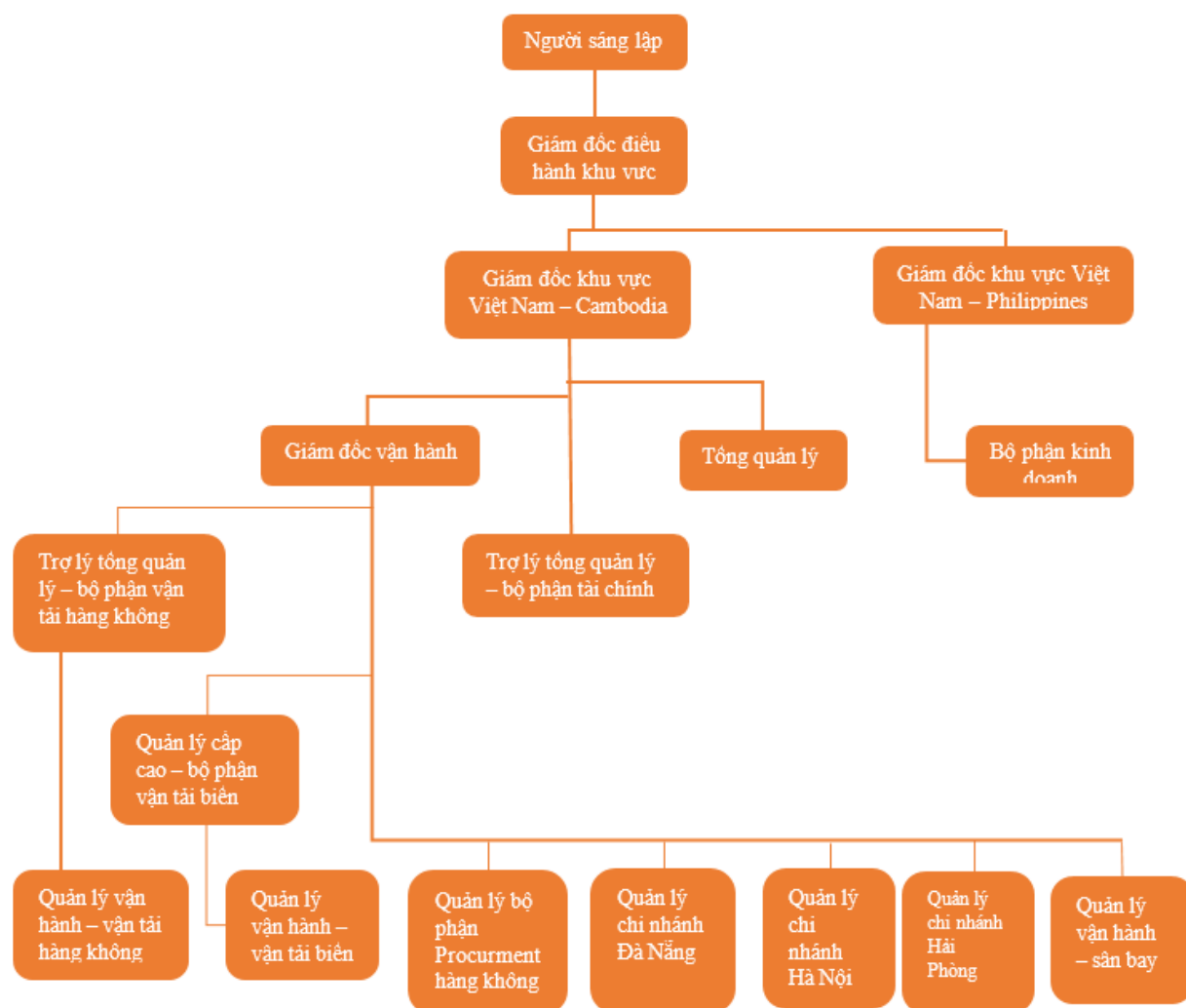
Bên cạnh đó, công ty chú trọng phát triển nguồn nhân lực, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp, đồng thời hướng đến các hoạt động logistics xanh, giảm thiểu tác động đến môi trường và phát triển bền vững.

2.2.2.3 Giá trị cốt lõi của Công ty TNHH EFL Global Việt Nam.

Trong quá trình hoạt động và phát triển, EFL Global xây dựng hệ giá trị cốt lõi làm nền tảng cho toàn bộ hoạt động kinh doanh và quản trị doanh nghiệp. Các giá trị này bao gồm:

- Intimate (Gắn kết): Công ty luôn lắng nghe và thấu hiểu nhu cầu khách hàng nhằm xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài và tạo sự tin cậy trong quá trình cung cấp dịch vụ.
- Flexible (Linh hoạt): EFL Global đề cao khả năng thích ứng nhanh với sự thay đổi của thị trường và chủ động đưa ra các giải pháp logistics phù hợp với từng yêu cầu cụ thể của khách hàng.
- Creative (Sáng tạo): Công ty khuyến khích tinh thần đổi mới, không ngừng nghiên cứu và ứng dụng các giải pháp công nghệ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động chuỗi cung ứng.
- Conscious (Trách nhiệm): EFL Global chú trọng phát triển bền vững, cân bằng giữa lợi ích kinh doanh với trách nhiệm đối với cộng đồng và môi trường.
- Future Ready (Sẵn sàng cho tương lai): Công ty định hướng xây dựng hệ thống logistics hiện đại thông qua chuyển đổi số, đổi mới quy trình và nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh toàn cầu hóa.

2.2.3 Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý.



(Nguồn: EFL Global Việt Nam)

Sơ đồ 2-1 Sơ đồ tổ chức của EFL Global Việt Nam

2.2.3.1 Chức năng, nhiệm vụ của bộ máy quản lý

- ❖ Giám đốc điều hành khu vực: Vị trí này đảm nhận điều hành toàn bộ hoạt động của EFL tại khu vực Đông Nam Á, bao gồm Việt Nam, Cambodia và Philippines, có vai trò định hướng triển khai chiến lược và đảm bảo đạt được các mục tiêu đã đề ra.
- ❖ Giám đốc khu vực Việt nam – Philippines: Quản lý bộ phận kinh doanh tại Việt Nam, ở bộ phận kinh doanh sẽ có bộ phận sales chuyên tìm kiếm khách hàng, đàm phán và ký kết hợp đồng.
- ❖ Giám đốc khu vực Việt nam – Cambodia: Quản lý gần như toàn bộ hoạt động tại Việt Nam, từ tài chính, nhân sự đến các phòng ban chức năng khác. Các chi nhánh đều báo

cáo về trụ sở chính tại TP.HCM, các chi nhánh khác vẫn sẽ có quyền hạn riêng của nó, tuy nhiên mọi thứ đều phải thông qua trụ sở chính để quyết định.

❖ Giám đốc vận hành: Đây là chức vụ cao nhất trong việc quản lý và điều phối hoạt động ở EFL Global. Người này phối hợp chặt chẽ với giám đốc khu vực Việt Nam - Cambodia để đảm bảo mọi hoạt động diễn ra hiệu quả.

❖ Tổng quản lý :Vị trí này chịu trách nhiệm quản lý các bộ phận nội bộ quan trọng như nhân sự, chăm sóc khách hàng và công nghệ thông tin.

❖ Trợ lý tổng quản lý - bộ phận tài chính: Vị trí này quản lý toàn bộ hoạt động tài chính của công ty. Lập kế hoạch tài chính; theo dõi thu – chi; kiểm soát chi phí; đảm bảo tính minh bạch và hiệu quả tài chính của công ty.

❖ Trợ lý tổng quản lý - bộ phận vận tải hàng không: Vị trí này quản lý tất cả hoạt động vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không của EFL Global Việt nam.

❖ Quản lý cấp cao - Bộ phận vận tải biển: Ở bộ phận này sẽ phụ trách điều phối và quản lý các hoạt động vận chuyển bằng đường biển. Các nhiệm vụ bao gồm: Tổ chức và giám sát các hoạt động vận chuyển đường biển; quản lý lịch tàu, chứng từ và chi phí; đảm bảo hiệu quả khai thác dịch vụ.

❖ Quản lý bộ phận procurement hàng không: Ở EFL Global bộ phận này đảm nhận việc liên hệ với các hãng hàng không để đặt chỗ vận chuyển, đảm bảo năng lực vận tải phù hợp.

❖ Quản lý chi nhánh Đà Nẵng, Hà Nội và Hải Phòng: Điều hành hoạt động tại chi nhánh; quản lý nhân sự, khách hàng và hoạt động kinh doanh tại địa phương; báo cáo về trụ sở chính; đảm bảo hoàn thành chỉ tiêu được giao.

❖ Quản lý vận hành - sân bay: Vị trí này phụ trách các hoạt động liên quan đến hàng hóa tại sân bay, từ làm hàng cho đến các quy trình thủ tục đảm bảo quy trình vận hành diễn ra suôn sẻ. Bộ phận này cũng sẽ quản lý bộ phận Logistics điều phối công việc ở sân bay.

Bộ phận này giữ một vai trò rất quan trọng:

- Quản lý giấy tờ liên quan đến xuất – nhập hàng hóa
- Hướng dẫn khách hàng về việc vận chuyển hàng hóa bàn giao cho EFL
- Khai báo hải quan ở cảng biển hoặc cảng hàng không
- Xếp dỡ hàng hóa ở kho

2.3 Các dịch vụ nổi bật EFL Global Việt Nam cung cấp.

2.3.1 Vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không.

EFL Global Việt Nam là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics với phạm vi toàn cầu, chuyên cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không kết hợp với dịch vụ Door-to-Door. Công ty luôn chú trọng đến nhu cầu của khách hàng về tốc độ và độ an toàn trong vận chuyển, từ đó xây dựng hệ thống dịch vụ linh hoạt, hiệu quả và đáng tin cậy.

Nhờ vào mạng lưới văn phòng rộng khắp cùng mối quan hệ hợp tác chiến lược với các hãng hàng không lớn trên thế giới, EFL Global Việt Nam có khả năng cung cấp các giải pháp vận chuyển tối ưu từ nơi gửi đến nơi nhận. Các đối tác vận chuyển hàng không tiêu biểu của công ty bao gồm: Qatar Airways, Emirates, Etihad Airways, Korean Air, Cargolux Airlines International S.A., Cathay Pacific Airways Limited, EVA Air và Vietnam Airlines. Những mối quan hệ này giúp công ty chủ động về lịch bay, đảm bảo thời gian giao hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ.

Bên cạnh đó, EFL Global Việt Nam còn cung cấp dịch vụ Sea-Air – sự kết hợp giữa vận tải đường biển và đường hàng không, nhằm tối ưu hóa chi phí đồng thời vẫn đảm bảo thời gian vận chuyển hợp lý cho khách hàng. Đây là giải pháp phù hợp đối với những lô hàng cần cân đối giữa yếu tố chi phí và tốc độ.

Đặc biệt, công ty có đầy đủ năng lực trong việc xử lý các loại hàng hóa đặc biệt như hàng nguy hiểm, hàng giá trị cao hoặc hàng yêu cầu điều kiện vận chuyển riêng biệt. EFL Global Việt Nam đã trang bị đầy đủ giấy phép, quy trình và đội ngũ chuyên môn để đảm bảo việc vận chuyển các loại hàng hóa này tuân thủ đúng quy định pháp luật và tiêu chuẩn quốc tế, đồng thời đảm bảo an toàn tuyệt đối cho hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển.

2.3.2 Vận chuyển hàng hóa bằng đường biển

EFL Global Việt Nam cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường biển với phạm vi toàn cầu, đáp ứng nhu cầu vận chuyển đa dạng của khách hàng từ nhiều khu vực như Châu Á, Châu Âu, Châu Mỹ, Châu Đại Dương và Trung Đông. Với mạng lưới đối tác rộng khắp và các tuyến thương mại quan trọng, công ty có khả năng tổ chức vận chuyển hàng hóa đến và đi từ hầu hết các quốc gia trên thế giới một cách hiệu quả và ổn định.

Dịch vụ vận chuyển đường biển của EFL Global Việt Nam bao gồm cả hình thức FCL (Full Container Load) và LCL (Less than Container Load), phù hợp với nhiều quy mô lô hàng khác nhau, từ những lô hàng lớn đến các lô hàng nhỏ lẻ. Bên cạnh đó, công ty còn cung cấp các giải pháp giao hàng tận nơi (Door-to-Door) kết hợp với các điều kiện giao hàng như DAP (Delivered At Place) và DDP (Delivered Duty Paid), giúp khách hàng tối ưu hóa quy trình logistics và giảm thiểu chi phí phát sinh.

Ngoài ra, EFL Global Việt Nam hợp tác với nhiều hãng tàu uy tín trên thế giới như CMA CGM, Maersk, Ocean Network Express (ONE), Mediterranean Shipping Company (MSC), Yang Ming Marine Transport Corporation và SITC International Holding. Những mối quan hệ đối tác này giúp EFL Global Việt Nam có thể chủ động trong việc sắp xếp kế hoạch vận chuyển, đồng thời đưa ra các phương án thay thế linh hoạt khi xảy ra sự cố hoặc gián đoạn. Điều này góp phần đảm bảo hàng hóa của khách hàng được vận chuyển đúng tiến độ, hạn chế rủi ro và nâng cao độ tin cậy trong chuỗi cung ứng.

2.3.3 Các dịch vụ vận tải kết hợp

EFL Global Việt Nam cung cấp các giải pháp vận tải kết hợp (multimodal transport), tích hợp linh hoạt nhiều phương thức vận chuyển như đường hàng không, đường biển, đường bộ và đường sắt trong cùng một hành trình. Việc kết hợp này giúp tối ưu hóa toàn bộ chuỗi vận chuyển, đảm bảo sự cân bằng giữa chi phí, thời gian và hiệu quả giao hàng cho khách hàng.

Một trong những lợi thế nổi bật của EFL là việc bố trí hệ thống cơ sở và mạng lưới hoạt động gần các cảng biển và trung tâm logistics trọng điểm. Điều này giúp rút ngắn thời gian trung chuyển, giảm thiểu chi phí vận tải nội địa và nâng cao hiệu quả khai thác container trong quá trình vận chuyển.

Bên cạnh đó, EFL Global Việt Nam sở hữu đội ngũ nhân sự chuyên môn cao, được đào tạo bài bản trong việc tổ chức vận chuyển đa phương thức và gom hàng (consolidation). Nhờ đó, công ty có thể xây dựng các phương án vận chuyển tối ưu, phù hợp với đặc thù từng loại hàng hóa, đồng thời giúp khách hàng tiết kiệm chi phí và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Đặc biệt, EFL còn ứng dụng các công nghệ hiện đại trong quản lý và điều phối chuỗi cung ứng. Các hệ thống phần mềm hỗ trợ lập kế hoạch tuyến đường, theo dõi hành trình và

quản lý hàng hóa theo thời gian thực, từ đó giúp tối ưu hóa việc sử dụng nguồn lực, giảm thời gian vận chuyển và hạn chế các rủi ro phát sinh. Việc ứng dụng công nghệ không chỉ nâng cao chất lượng dịch vụ mà còn góp phần mang lại giải pháp logistics toàn diện, hiệu quả và minh bạch cho khách hàng.

2.3.4 Dịch vụ gom hàng

EFL Global Việt Nam cũng cung cấp dịch vụ gom hàng (consolidation) cho cả vận tải đường hàng không và đường biển, kết nối đến các điểm đến quan trọng trên toàn cầu. Dịch vụ này đặc biệt phù hợp với các chủ hàng có khối lượng nhỏ, không đủ để đóng nguyên container hoặc thuê chuyến riêng. Thông qua việc kết hợp nhiều lô hàng lẻ thành một lô hàng lớn giúp thu lại hiệu quả kinh tế cao qua việc tối ưu hóa được chi phí vận chuyển.

Bên cạnh đó, hàng hóa được đóng gói và quản lý chặt chẽ, đảm bảo an toàn trong suốt quá trình vận chuyển, đồng thời hỗ trợ theo dõi lô hàng, giúp khách hàng dễ dàng kiểm soát và nắm bắt tình trạng hàng hóa. Dịch vụ gom hàng không chỉ mang lại hiệu quả kinh tế mà còn góp phần nâng cao hiệu suất vận chuyển, giảm thiểu rủi ro và tối ưu hóa chuỗi cung ứng.

2.4 Khách hàng trọng yếu của EFL global Việt Nam.

Hiện nay, EFL Global – Việt Nam đang hợp tác với nhiều thương hiệu lớn nhỏ trên toàn cầu, tạo nên một tệp khách hàng đa dạng và có giá trị cao. Các khách hàng này hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau, nổi bật là thời trang, y tế, công nghệ và bán lẻ. Trong đó, ngành thời trang chiếm tỷ trọng đáng kể, phản ánh thế mạnh của EFL trong việc cung cấp các giải pháp logistics chuyên biệt cho lĩnh vực này.

Việc hợp tác với các thương hiệu quốc tế uy tín không chỉ khẳng định vị thế của EFL Global – Việt Nam trên thị trường logistics mà còn thể hiện năng lực đáp ứng linh hoạt các yêu cầu khắt khe về thời gian, chất lượng và chi phí dịch vụ. Công ty luôn chú trọng tối ưu hóa chuỗi cung ứng nhằm rút ngắn thời gian đưa sản phẩm ra thị trường, từ đó hỗ trợ khách hàng nâng cao hiệu quả kinh doanh.

➤ Khách hàng trong lĩnh vực thời trang:

Nike, Zara, Ralph Lauren, Lululemon, Gap, J.Crew, Marks & spencer, Marc Jacobs, Fanatics,...

- Khách hàng trong lĩnh vực mua sắm bán lẻ
Lbrands, Tân Đệ, Asmará, Nestle, target,...
- Khách hàng trong lĩnh vực y tế
CVS Pharmacy, Cardinal health, Rohto, Walgreens,...
- Khách hàng trong lĩnh vực công nghệ
Kärcher, Dräxlmaier, FGL, Premo, Quadrille Nishida, Millennium Furniture, ,...

2.5 Các nguồn lực của EFL Global Việt Nam.

2.5.1 Nguồn nhân lực của EFL Global Việt nam giai đoạn 2023 – 2025

Nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng góp phần quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH EFL Global Việt Nam, đặc biệt trong lĩnh vực logistics và giao nhận hàng hóa quốc tế. Đội ngũ nhân sự của công ty bao gồm cán bộ quản lý, nhân viên kinh doanh, nhân viên chứng từ, điều phối vận tải và các bộ phận hỗ trợ, được tuyển dụng và đào tạo nhằm đáp ứng yêu cầu chuyên môn trong hoạt động logistics và xuất nhập khẩu. Trong giai đoạn 2023–2025, công ty duy trì lực lượng lao động tương đối ổn định, dao động từ 122–139 người, với tỷ lệ lao động trẻ và trình độ đại học chiếm đa số, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ.

	Số lượng		
	2023	2024	2025
Tổng số lao động	122	139	132
Phân theo giới tính			
Nam	70	80	76
Nữ	52	59	56
Phân theo độ tuổi			
20 – 35 tuổi	92	107	100
36 – 45 tuổi	22	24	23
Trên 45 tuổi	8	8	9
Phân theo trình độ chuyên môn			
Đại học & trên ĐH	85	98	95
Cao đẳng	25	28	24
Lao động phổ thông	12	13	13

(Nguồn: EFL Global - Việt Nam)

Bảng 2-1 Cơ cấu nhân sự của EFL Global Việt Nam giai đoạn 2023 – 2025

Nhận xét :

Thông qua bảng số liệu về cơ cấu nhân sự của Công ty EFL Global Việt Nam giai đoạn 2023–2025, có thể nhận thấy lực lượng lao động của công ty có sự biến động qua các năm. Cụ thể, tổng số lao động tăng từ 122 người năm 2023 lên 139 người năm 2024, sau đó giảm xuống còn 132 người vào năm 2025. Điều này cho thấy công ty đã có sự điều chỉnh nhân sự phù hợp với nhu cầu hoạt động trong từng thời kỳ.

Xét theo giới tính, lao động nam luôn chiếm tỷ trọng cao hơn lao động nữ, dao động khoảng 57–58% tổng số lao động (70/122 năm 2023; 80/139 năm 2024; 76/132 năm 2025). Trong khi đó, lao động nữ chiếm khoảng 42–43% và có sự biến động nhẹ qua các năm. Điều này phản ánh đặc thù của ngành logistics, khi nhiều vị trí công việc đòi hỏi sức khỏe, khả năng di chuyển và xử lý tình huống nhanh. Tuy nhiên, tỷ lệ lao động nữ vẫn duy trì ở mức tương đối, cho thấy vai trò quan trọng của lực lượng này trong các công việc mang tính điều phối, chăm sóc khách hàng và xử lý chứng từ. Nhìn chung, cơ cấu giới tính của công ty được đánh giá là phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh.

Về độ tuổi, lực lượng lao động của công ty chủ yếu tập trung ở nhóm tuổi từ 20–35, chiếm tỷ lệ lớn nhất trong tổng số lao động. Đây là nhóm lao động trẻ, năng động, có khả năng tiếp thu nhanh và thích ứng tốt với môi trường làm việc có tính cạnh tranh cao. Bên cạnh đó, nhóm lao động từ 36–45 tuổi tuy chiếm tỷ lệ thấp hơn nhưng lại đóng vai trò quan trọng nhờ kinh nghiệm và kỹ năng tích lũy. Lao động trên 45 tuổi chiếm tỷ trọng nhỏ, cho thấy xu hướng trẻ hóa nguồn nhân lực của công ty.

Xét về trình độ chuyên môn, phần lớn người lao động có trình độ đại học và trên đại học chiếm tỷ lệ cao nhất, tăng từ 85 người năm 2023 lên 98 người năm 2024 và duy trì ở mức 95 người năm 2025 (khoảng 70–72%). Đây là lực lượng nòng cốt đảm nhận các vị trí quản lý, điều hành và nghiệp vụ chuyên môn, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ của công ty. Trong khi đó, lao động trình độ cao đẳng có xu hướng biến động nhẹ và giảm vào năm 2025, cho thấy công ty có xu hướng ưu tiên tuyển dụng lao động có trình độ cao hơn. Lao động phổ thông tuy chiếm tỷ lệ thấp hơn nhưng vẫn đóng vai trò quan trọng trong các hoạt động vận hành thực tế, đặc biệt là các khâu xử lý hàng hóa.

⇒ Cơ cấu nhân sự của Công ty EFL Global Việt Nam trong giai đoạn 2023–2025 được tổ chức tương đối hợp lý, có sự phân bổ phù hợp theo giới tính, độ tuổi và trình độ chuyên môn. Công ty đã có sự điều chỉnh linh hoạt về quy mô và chất lượng lao động nhằm đáp ứng yêu cầu hoạt động trong từng giai đoạn, qua đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực và năng lực cạnh tranh trên thị trường.

2.5.2 Nguồn lực tài chính của EFL Global Việt Nam

Chỉ tiêu	Thống kê tài sản và nguồn vốn (Nghìn VND)		
	2023	2024	2025
A. Tài Sản			
Tài sản ngắn hạn	26.184.572	27.536.841	30.864.217
Tài sản dài hạn	10.682.941	11.147.632	12.084.518
Tổng tài sản	36.867.513	38.684.473	42.948.735
B. Nguồn vốn			
Nợ phải trả	22.736.824	23.914.685	26.748.362
Vốn chủ sở hữu	14.130.689	14.769.788	16.200.373
Tổng nguồn vốn	36.867.513	38.684.473	42.948.735

(Nguồn: Bộ phận tài chính EFL Global Việt Nam)

Bảng 2-2 Tình hình tài sản và nguồn vốn của Công ty TNHH EFL Global Việt Nam

Nhận xét:

Về cơ cấu tài sản, tổng tài sản của Công ty TNHH EFL Global Việt Nam tăng liên tục qua giai đoạn 2023–2025, từ 36.867.513 nghìn VND năm 2023 lên 38.684.473 nghìn VND năm 2024 và đạt 42.948.735 nghìn VND vào năm 2025. Trong đó, tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng đều từ 26.184.572 nghìn VND lên 30.864.217 nghìn VND. Điều này cho thấy doanh nghiệp duy trì nguồn vốn lưu động ổn định nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi phí vận hành và hoạt động giao nhận hàng hóa. Tài sản dài hạn cũng tăng nhẹ qua các năm, từ 10.682.941 nghìn VND năm 2023 lên 12.084.518 nghìn VND năm 2025, phản ánh Công ty tiếp tục đầu tư bổ sung cơ sở vật chất, trang thiết bị và hệ thống phục vụ hoạt động logistics và giao nhận hàng không.

Xét về cơ cấu nguồn vốn, tổng nguồn vốn của Công ty tăng tương ứng với tổng tài sản, đảm bảo nguyên tắc cân đối tài chính. Nợ phải trả tăng từ 22.736.824 nghìn VND năm 2023 lên 26.748.362 nghìn VND năm 2025, cho thấy doanh nghiệp có xu hướng mở rộng sử dụng nguồn vốn vay và công nợ thương mại để phục vụ hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, vốn chủ sở hữu cũng tăng liên tục từ 14.130.689 nghìn VND lên 16.200.373 nghìn VND trong cùng giai đoạn, thể hiện khả năng tích lũy lợi nhuận và nâng cao mức độ tự chủ tài chính của Công ty.

Nhìn chung, cơ cấu tài sản và nguồn vốn của EFL Global Việt Nam trong giai đoạn 2023–2025 tương đối ổn định, có khả năng đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh và mở rộng quy mô trong thời gian tới.

2.6 Thực trạng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty EFL Global Việt Nam.

2.6.1 Thống kê phần trăm trọng tải hàng hóa phân phối theo các phương thức vận chuyển và các tuyến đường của EFL Global - Việt Nam giai đoạn 2023-2025.

Phương thức Tuyến đường	Vận tải đường biển	Vận tải đường hàng không
Việt Nam - Mỹ	70%	90%
Việt Nam – Châu Âu	20%	5%
Việt Nam – Châu Á	10%	5%
Tổng	100%	100%

(Nguồn: EFL Global – Việt Nam)

Bảng 2-3 Phần trăm trọng tải hàng hóa phân phối theo phương thức vận chuyển và các tuyến đường giai đoạn 2023 – 2025

Trong giai đoạn 2023–2025, EFL Việt Nam không ngừng mở rộng và tối ưu hóa hoạt động logistics thông qua việc đa dạng hóa các phương thức vận chuyển và tuyến đường khai thác. Để đánh giá hiệu quả hoạt động cũng như xu hướng phân bổ trọng tải hàng hóa, bảng 2-2 đã thể hiện tỷ lệ phần trăm trọng tải theo từng phương thức vận chuyển và từng tuyến đường cụ thể.

Từ bảng số liệu có thể thấy, EFL Global Việt Nam chủ yếu tập trung vận chuyển hàng hóa đến ba thị trường chính là Mỹ, Châu Âu và Châu Á. Trong đó, tuyến Việt Nam – Mỹ chiếm tỷ trọng lớn nhất ở cả hai phương thức vận tải.

Cụ thể, đối với vận tải hàng không, tuyến Việt Nam – Mỹ chiếm tỉ lệ lớn nhất với 90% tổng sản lượng. Nghĩa là nếu có 10 lô hàng vận chuyển theo đường hàng không thì có 9 lô có đích đến là Mỹ, số lô hàng được vận chuyển đến Châu Âu và Châu Á rất ít. Điều này cho thấy EFL Global – Việt Nam đang có hoạt động quan trọng và mạnh mẽ ở Mỹ, và có rất nhiều khách hàng và đối tác tại đây.

Đối với vận tải đường biển, tuyến Việt Nam – Mỹ cũng chiếm ưu thế với 70% tổng trọng tải. Điều này chứng tỏ EFL Global Việt Nam không chỉ phát triển mạnh ở vận tải hàng không mà còn khai thác hiệu quả vận tải đường biển trên tuyến này.

Tuyến đường đi Châu Á và Châu Âu chỉ chiếm một phần nhỏ trong cả phương thức vận chuyển hàng không và đường biển. Điều này cho thấy được rằng, tình hình giao nhận hàng hóa xuất khẩu của EFL Global-Việt Nam sang tuyến Châu Á và Châu Âu vẫn còn hạn chế và chưa đạt được khối lượng hàng hóa lớn như Mỹ.

Tuy các con số trên chỉ là ước tính từ bảng thống kê, nhưng nó cho thấy EFL Global-Việt Nam hiện đang tập trung và có sự hiện diện mạnh mẽ ở Mỹ trong ngành vận chuyển hàng hóa. Đặc biệt là vận chuyển bằng đường hàng không.

2.6.2 Thực trạng hoạt động dịch vụ hàng không của EFL global Việt Nam trong năm 2023-2025.

EFL Global Việt Nam là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics quốc tế, trong đó dịch vụ giao nhận hàng không đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu hoạt động kinh doanh của công ty. Với lợi thế là thành viên của hệ thống EFL Global, công ty có mạng lưới đại lý rộng khắp và mối quan hệ hợp tác với nhiều hãng hàng không lớn, qua đó đảm nhận cả vai trò trung gian giao nhận và tổ chức vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường hàng không.

Tuy nhiên, tương tự như nhiều doanh nghiệp logistics khác, hoạt động giao nhận hàng không tại EFL Global Việt Nam vẫn tồn tại một số hạn chế nhất định. Do đặc thù tổ chức, hoạt động giao nhận hàng không và đường biển thường được triển khai song song, dẫn đến việc nhân sự phải đảm nhiệm nhiều nghiệp vụ khác nhau. Điều này phần nào ảnh hưởng đến tính chuyên môn hóa và hiệu quả xử lý công việc, đặc biệt trong những thời điểm cao điểm khi số lượng lô hàng tăng mạnh. Việc phân bổ nguồn lực đôi khi còn mang tính bị động, phụ thuộc vào lịch trình vận chuyển và yêu cầu từ khách hàng.

Mặc dù vậy, trong những năm gần đây, EFL Global Việt Nam đã có sự tăng trưởng đáng kể trong hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng không. Điều này được thể hiện rõ qua bảng số liệu về kết quả kinh doanh của EFL Global giai đoạn 2023–2025 dưới đây:

(Đơn vị: Nghìn VND)

Năm Chỉ tiêu	2023	2024	2025
Tổng doanh thu	58.462.315	62.184.728	69.483.572
Doanh thu dịch vụ giao nhận hàng không	11.286.473	12.548.362	15.072.516
Lợi nhuận từ dịch vụ giao nhận hàng không	1.692.971	2.007.738	2.516.110
Lợi nhuận/ Doanh thu từ dịch vụ giao nhận hàng không	15,00%	16,00%	16,70%

(Nguồn: Bộ phận tài chính EFL Global)

Bảng 2-3 Tình hình kinh doanh ở EFL Global Việt Nam

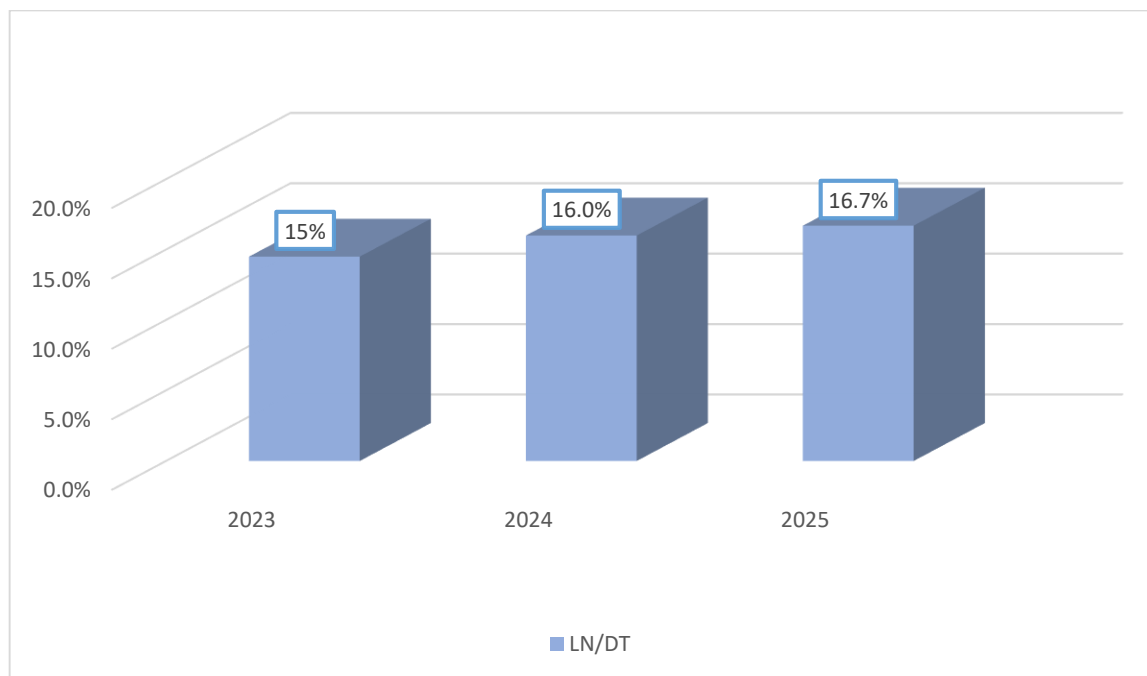
Qua bảng số liệu giai đoạn 2023–2025, có thể thấy hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng không của EFL Global Việt Nam có xu hướng tăng trưởng tích cực qua từng năm. Cụ thể, năm 2023 tổng doanh thu của công ty đạt 58.462.315 nghìn VND, đến năm 2024 tăng lên 62.184.728 nghìn VND và đạt 69.483.572 nghìn VND vào năm 2025. Mức tăng trưởng này phản ánh sự mở rộng quy mô hoạt động cũng như khả năng thích ứng của doanh nghiệp trước những biến động của thị trường logistics.

Đối với dịch vụ giao nhận hàng không, doanh thu cũng ghi nhận sự tăng trưởng ổn định. Năm 2023, doanh thu từ dịch vụ này đạt 11.286.473 nghìn VND. Sang năm 2024, doanh thu tăng lên 12.548.362 nghìn VND và tiếp tục đạt 15.072.516 nghìn VND vào năm 2025. Điều này cho thấy nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không ngày càng gia tăng, đồng thời khẳng định vai trò quan trọng của dịch vụ này trong cơ cấu doanh thu của công ty.

Bên cạnh đó, lợi nhuận từ dịch vụ giao nhận hàng không cũng có sự cải thiện rõ rệt qua các năm. Năm 2023, lợi nhuận đạt 1.692.971 nghìn VND, tăng lên 2.007.738 nghìn VND

vào năm 2024 và đạt 2.516.110 nghìn VND vào năm 2025. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng doanh thu cho thấy doanh nghiệp đã từng bước nâng cao hiệu quả khai thác dịch vụ cũng như kiểm soát tốt các khoản chi phí phát sinh trong hoạt động vận tải.

Đồ thị : Tỷ lệ % lợi nhuận trên doanh thu từ kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng không.



Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của dịch vụ giao nhận hàng không cũng có xu hướng tăng dần qua các năm, từ 15% năm 2023 lên 16,0% năm 2024 và đạt 16,7% vào năm 2025. Đây là tín hiệu tích cực, phản ánh khả năng sinh lời của dịch vụ ngày càng được cải thiện, đồng thời cho thấy công ty đã có những điều chỉnh phù hợp trong hoạt động quản lý chi phí và khai thác thị trường.

Xét theo từng năm, năm 2023 được xem là giai đoạn doanh nghiệp duy trì hoạt động ổn định và từng bước phục hồi sau những biến động của thị trường vận tải quốc tế. Sang năm 2024, hoạt động kinh doanh có sự tăng trưởng rõ nét nhờ nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế tăng cao, đặc biệt đối với các mặt hàng điện tử, dệt may và linh kiện sản xuất. Đồng thời, công ty cũng tận dụng hiệu quả mạng lưới hoạt động toàn cầu của EFL Global để mở rộng thị trường và gia tăng số lượng khách hàng. Đến năm 2025, mặc dù tốc độ tăng trưởng có xu hướng chậm hơn so với năm trước, nhưng hiệu quả kinh doanh tiếp tục được nâng cao khi tỷ suất lợi nhuận đạt mức cao nhất trong giai đoạn nghiên cứu.

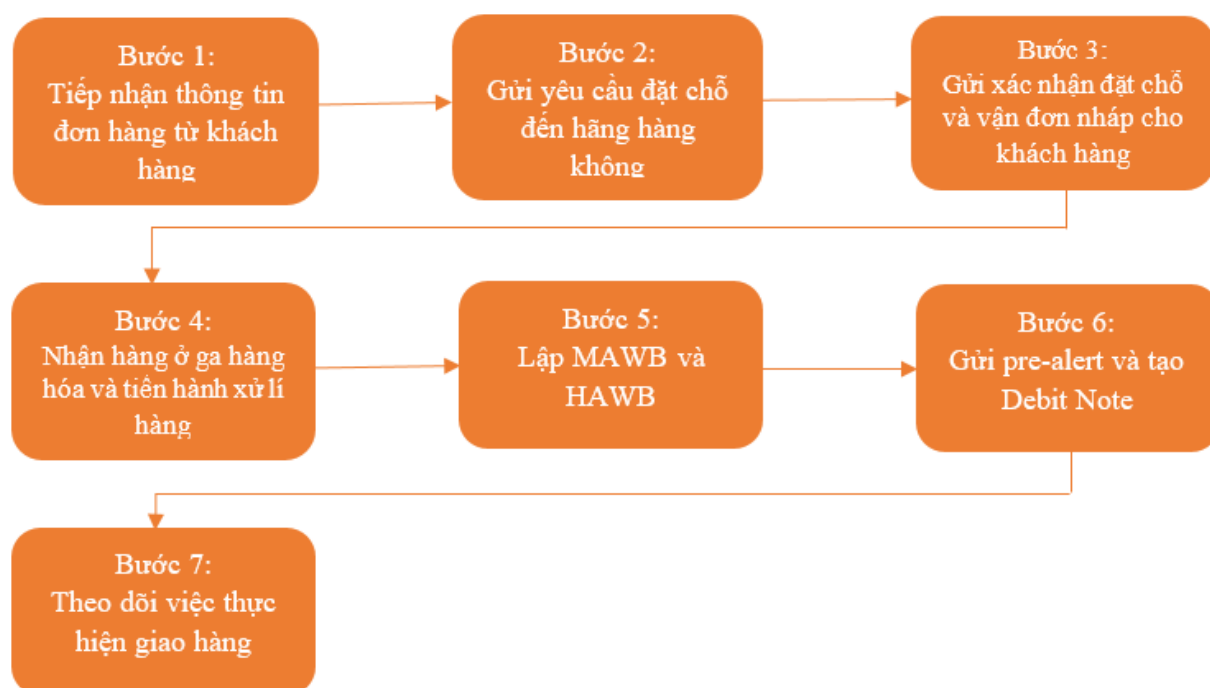
Những kết quả đạt được trong giai đoạn 2023–2025 chịu ảnh hưởng từ nhiều yếu tố khác nhau. Trước hết là sự phục hồi của hoạt động thương mại quốc tế, kéo theo nhu cầu vận

chuyển hàng hóa bằng đường hàng không ngày càng tăng. Bên cạnh đó, lợi thế về mạng lưới đại lý quốc tế và mối quan hệ hợp tác với các hãng hàng không đã giúp công ty chủ động hơn trong việc khai thác thị trường cũng như duy trì mức giá cạnh tranh. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng gặp không ít khó khăn như biến động giá cước vận tải hàng không, chi phí nhiên liệu gia tăng và áp lực cạnh tranh ngày càng lớn trong ngành logistics.

Từ những phân tích trên có thể thấy rằng hoạt động giao nhận hàng không của EFL Global Việt Nam trong giai đoạn 2023–2025 đã đạt được những kết quả khả quan cả về quy mô lẫn hiệu quả kinh doanh. Doanh thu và lợi nhuận đều tăng trưởng ổn định, trong khi khả năng sinh lời của dịch vụ ngày càng được cải thiện. Điều này cho thấy dịch vụ giao nhận hàng không đang dần trở thành một trong những lĩnh vực kinh doanh quan trọng, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và vị thế của doanh nghiệp trên thị trường logistics quốc tế.

2.7 Thực trạng quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không của EFL Global Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng.

2.7.1 Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không của EFL Global Việt nam – Chi nhánh Đà Nẵng.



(Nguồn: EFL Global Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng)

Sơ đồ 2-2 Quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global Việt Nam – chi nhánh Đà Nẵng

2.7.2 Chi tiết quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không của EFLGlobal Việt Nam- Chi nhánh Đà Nẵng

Trong quá trình tìm hiểu và nghiên cứu thực tế tại Công ty EFL Global Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng, có thể nhận thấy rằng đối với hầu hết các quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không, bước đầu tiên thường bắt đầu từ việc công ty giao nhận tiếp nhận các thông tin liên quan đến lô hàng do người gửi hàng, người nhận hàng, đại lý hoặc nhà máy cung cấp. Trước hết, cần lưu ý rằng việc ký kết hợp đồng vận chuyển với khách hàng sẽ là một bước hoàn toàn riêng biệt và tách khỏi quy trình giao nhận.

Tại EFL Global Việt Nam, Tùy thuộc vào điều kiện thương mại (Incoterms), tính chất lô hàng và loại hình dịch vụ đối với các lô hàng thường (Freehand) hay hàng được chỉ định (Nominated), trách nhiệm ký kết hợp đồng sẽ thuộc về các bộ phận khác nhau trong doanh nghiệp.

Cụ thể:

- Đối với các lô hàng Nominated hoặc theo điều kiện nhóm E, F (FOB, FCA...), việc ký kết hợp đồng thường do bộ phận chứng từ (Operations Team) thực hiện.
- Đối với các lô hàng Freehand hoặc theo điều kiện nhóm C, D (CFR, CIF, DAP, DDP...), trách nhiệm này thuộc về bộ phận kinh doanh (Sales Team).

Dưới đây là các bước trong quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không của EFL Global Việt Nam – chi nhánh Đà Nẵng và để cho việc mô tả được rõ ràng, đầy đủ thì trong báo cáo này sẽ sử dụng các số liệu và chứng từ thực tế được quan sát từ một lô hàng minh họa cụ thể. Đó là lô hàng xuất khẩu “Dây điện sử dụng cho hệ thống điện của xe có động cơ”, đi từ Đà Nẵng đến Mumbai - Ấn Độ theo điều kiện FCA.

Các thông tin trên chứng từ ở bài báo cáo này bao gồm tên người gửi, người nhận, đại lý của EFL hay số MAWB sẽ được ẩn để bảo mật thông tin.

Bước 1: Tiếp nhận thông tin đơn hàng từ khách hàng

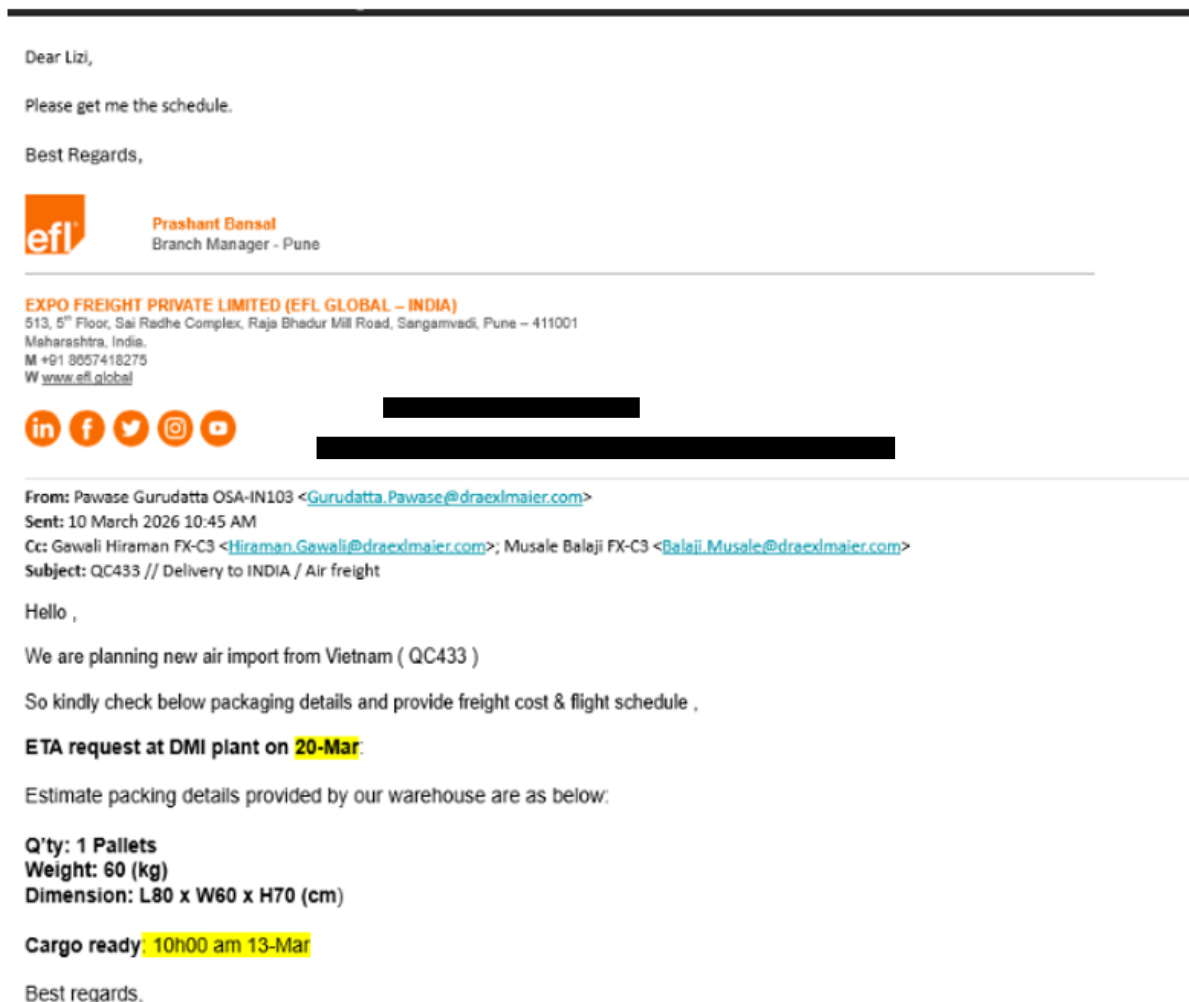
Tại EFL Việt Nam, cách tiếp nhận thông tin về lô hàng phụ thuộc vào điều kiện Incoterms được áp dụng. Đối với các điều kiện thuộc nhóm E và F (ngoại trừ các điều kiện đường biển), người mua ở nước ngoài sẽ chịu trách nhiệm vận chuyển, thông thường họ sẽ thuê đại lý ở nước ngoài và đại lý đó sẽ chỉ định cho EFL Việt Nam thực hiện việc giao hàng xuất khẩu, nên thông tin về lô hàng thường được cung cấp bởi đại lý của EFL ở nước ngoài. Ngược lại, với các điều kiện thuộc nhóm C và D (ngoại trừ các điều kiện đường biển), người bán sẽ chịu trách nhiệm vận chuyển, thông thường người bán sẽ liên hệ trực tiếp với EFL Việt Nam để ủy thác việc giao nhận hàng xuất khẩu, nên thông tin về lô hàng sẽ do người xuất khẩu trong nước cung cấp cho EFL Việt Nam.

Trong trường hợp lấy làm minh họa cho quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global Việt Nam thì lô hàng này được yêu cầu vận chuyển theo điều kiện FCA.

“Điều kiện FCA là viết tắt của cụm từ Free Carrier: Giao hàng cho người chuyên chở có nghĩa là người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được giao cho người vận chuyển hoặc một bên do người mua chỉ định tại điểm được thỏa thuận. Người bán chịu trách nhiệm làm thủ tục xuất khẩu, nhưng chi phí và rủi ro chuyển sang người mua ngay khi hàng được giao cho người vận chuyển” (Nguồn: Incoterm 2020)

Trong lô hàng này, EFL được ủy thác bởi người nhận hàng (Consignee) thông qua đại lý ở Mumbai để thực hiện việc xuất khẩu lô hàng sang Mumbai - Ấn Độ. Người nhận hàng chính là người thanh toán mọi chi phí cho EFL và nghĩa vụ của EFL được ủy thác bắt đầu từ lúc nhận hàng từ người gửi hàng tại nhà ga hàng hóa đến khi hàng hóa được giao tại điểm được người mua chỉ định ở nước nhập khẩu, nghĩa vụ này bao hàm cả của EFL đầu nước xuất khẩu và đại lý của EFL ở nước nhập khẩu.

Bộ phận Sales của EFL nhận được email yêu cầu từ đại lý ở Ấn Độ về việc tiếp nhận chuyển lô hàng từ Việt Nam sang Ấn độ theo điều kiện FCA (Hình 2-2). Sau đó sẽ chủ động liên hệ với các bên liên quan trong nước như người gửi hàng hoặc nhà máy để xác nhận lại thông tin, đảm bảo sự thống nhất giữa các bên. Trong trường hợp có sai lệch hoặc thiếu thông tin, Bộ phận Sales sẽ trao đổi lại với đại lý nước ngoài để điều chỉnh kịp thời.



Hình 2-2: Email yêu cầu của đại lý gửi cho EFL Global Việt Nam

Trong email nhận từ đại lý sẽ có thông tin để EFL có thể tiến hành kiểm tra lịch bay và đặt chỗ với hãng hàng không:

- ETA: 20/03/2026
- Cargo ready: 10h sáng ngày 13/03/2026
- Số kiện hàng: 1
- Số kí: 60kg
- Kích cỡ: 80x60x70 cm

Trong trường hợp giao hàng theo điều kiện C và D (ngoại trừ điều kiện đường biển) người gửi hàng ủy nhiệm cho EFL Đà Nẵng thực hiện việc xuất khẩu hàng hóa thì vẫn sử dụng sơ đồ trên. Tuy nhiên, trước khi đi vào bước tiếp nhận thông tin từ khách hàng thì sẽ có một khâu kí kết hợp đồng giữa công ty và người gửi hàng. Khi trao đổi với khách hàng nhân viên kinh doanh sẽ thông qua phòng làm giá (Pricing) để kiểm tra cước phí của tuyến bay hiện tại và các chi phí liên quan khác, sau đó lập báo giá và gửi cho khách hàng, qua đó khách hàng có thể xem xét và đánh giá mức giá trước khi ra quyết định. Khi khách hàng chốt giá, hai bên sẽ tiến hành kí kết hợp đồng. Sau khi kí kết hợp đồng, người gửi hàng sẽ gửi thông tin cần thiết cho EFL Global Việt Nam để công ty tiến hành đặt chỗ với hãng hàng không.

Với các phân tích cho thấy, trong bước này có thể sẽ có những hoạt động khác nhau tùy thuộc vào người ủy thác cho công ty là khách hàng xuất khẩu hay đại lý giao nhận ở nước ngoài. Đối với lô hàng này, được chỉ định bởi đại lý nước ngoài thì bước này tương đối đơn giản, nhân viên công ty chỉ cần kiểm tra các thông tin và sau đó là xử lý việc đặt chỗ. Trách nhiệm của công ty sẽ được giới hạn trong các hoạt động như: phối hợp với người gửi hàng để chuẩn bị hàng hóa, tổ chức giao hàng tại địa điểm đã thỏa thuận, làm thủ tục hải quan (nếu được ủy quyền) và bàn giao hàng cho người chuyên chở do đại lý nước ngoài chỉ định

Bước 2: Gửi yêu cầu đặt chỗ đến hãng hàng không

Sau khi hoàn tất bước tiếp nhận và xác nhận thông tin lô hàng từ đại lý nước ngoài, Bộ phận Procurement ở EFL sẽ tiến hành gửi email yêu cầu đặt chỗ đến hãng hàng không hoặc thông qua đại lý vận chuyển được chỉ định. Nội dung email bao gồm các thông tin bắt buộc sau: ETD/ POL/ POD/ VOL/mô tả hàng hóa. Đối với lô hàng này, hai bên đã thống nhất Vietnam Airlines sẽ làm hãng hàng không vận chuyển. Sau khi nhận được yêu cầu đặt chỗ,

Vietnam Airlines sẽ kiểm tra thông tin và gửi xác nhận đặt chỗ (Booking Confirmation) cho EFL.

BOOKING CONFIRMATION [REDACTED] DAD-BOM/ ETD 13-MAR / 738-02142582

C carqobooking.dad@ [REDACTED]

Dear Mr Tuyen,

Quý khách vui lòng chú ý:

- Cut-off time docs: 04 before depart time - VIAGS Warehous
- Nộp chứng từ tại **PHÒNG HÀNG HÓA VN/ KHO HÀNG DAD**
 - + CHỨNG TỪ KÈM THEO (nếu có)
 - + **TỜ CÁN** (thể hiện HS code-6 số/ số hawb/ zipcode shp+cnee)
 - + 1 bảng photo (danh sách hàng hóa đủ điều kiện qua khu vực giám sát hải quan + tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)
 - + Shiper đứng tên trên MAWB vui lòng làm giấy giới thiệu cho Nhân viên handle hàng tại kho.
 - + Trong mùa mưa tại DAD, chúng tôi đặc biệt khuyến nghị người gửi hàng sử dụng màng co nhựa và tấm nhựa để bảo vệ hàng hóa
 - + Ops contact: 0935 458 781 (Mr Đức)

- Trong trường hợp kiện hàng được đóng gói, gia cố bằng gỗ tự nhiên, quý khách vui lòng làm hun trùng (FUMIGATION CERT và cung cấp 2 bản cho VN Team ở sân bay)

BOOKING CONFIRMATION

Your shipment has been booked as follows:

AWB: 738-02142582
Pieces: 1
Weight: 60.00 K
Volume: 0.34 MC
Commodity: CONSOL
Routing: DAD - BOM

Flight Details:

DAD - HAN	VN 174/13Mar26	1 pcs/	60.00 K	0.34 MC	BKD 17:00	18:25
HAN - BOM	VN 973/14-17Mar26	1 pcs/	60.00 K	0.34 MC	BKD 17:45	21:20

SCC: \$0.019/KG (Applied on GW)
AWB Fee: \$8.0/Set
AMS: \$6/HAWB

Ngoài ra, - Liên quan đến tờ khai Hải Quan, TV xin gửi CV66 theo file đính kèm của Tổng cục hải quan, trong đó có giải đáp về các thắc mắc của doanh nghiệp liên quan đến CV32.
Vui lòng khai hải quan để không phải làm CV32 như sau:
Địa điểm xếp hàng: VNHAN HANOI
Phương tiện vận chuyển dự kiến: VN 973/14MAR
Ngày hàng đi dự kiến: 14MAR
Phân ghi chú: VNDAD-VNHAN- INBOM CHUYEN BAY DAD-HAN: **VN 174/13MAR**
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế: 34ABA01

Thanks & Best Regards,

Nguyễn Minh Đức (Mason - Mr)

Hình 2-3: Xác nhận đặt chỗ của Vietnam Airlines

Những thông tin EFL cần chú ý trên xác nhận đặt chỗ:

- Mã số MAWB bao gồm tổng cộng 11 số, 3 số đầu tiên (738) đại diện cho hãng hàng không vận chuyển lô hàng đó, các số tiếp theo chính là số của AWB. Mã số MAWB có thể dùng để theo dõi tình trạng của vận chuyển của lô hàng
- Lô hàng này sẽ bay 2 chặng, chặng đầu tiên từ Đà Nẵng đến Hà Nội với BKD (Thời gian cất hàng) vào lúc 15:00 ngày 13/03/2026 và ETD vào lúc 18:25 cùng ngày, chặng thứ hai từ Hà Nội đến Mumbai với ETD vào lúc 17:45 ngày 14/03/2026 và ETA vào lúc 21:20 ngày 17/03/2026 . Những mốc thời gian này chỉ là dự kiến của hãng hàng không và thực tế có thể sớm hoặc muộn hơn tùy thuộc vào tình hình lúc đó tại sân bay.

Sau khi nhận được xác nhận đặt chỗ với hãng hàng không nhân viên sẽ gửi thông tin đặt chỗ đến cho khách hàng để xác nhận. Sau đó, công ty sẽ liên hệ với người gửi để yêu cầu các thông tin như: hướng dẫn gửi hàng (Shipping Instructions – SI), phiếu đóng gói, hóa đơn thương mại và giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa và các chứng từ liên quan khác.

Trong SI phải bao gồm: điều kiện Incoterm áp dụng, số đơn đặt hàng (PO - Purchase Order), số kiện hàng, số cân của hàng được người gửi cân tại nhà máy của mình cùng với thể tích của hàng hóa. Trong SI cũng phải chỉ rõ người gửi hàng, người nhận hàng là ai, hàng sẽ đi đâu và loại hình vận chuyển là hàng hông hay đường biển.

SHIPPER'S INSTRUCTIONS							
ATTN :							
Booking Instruction				HAWB :			
Final Instruction				HAWB:			
Skipper / Exporter							
Tel / Contact person 0345534417 - Ms. Yen							
Consignee							
Tel / Contact person Hiranjan Gawali +912135 62-2005							
Notify party				Delivery date URGENT			
				Terms of delivery			
Carrier/Vessel/Flight				No. of FCs / B/Ls required			
Part of Loading		Clearing Date		Total Net Weight		Freight Payable at / by	
Part of Discharge		Final Destination		Total Gross Wt. in Kgr 71.00		Measurements in 'cm' / CBM L60 x W80 x H66 (cm)	
Marks & No's		Qty & Kind of PKGS		Description of Goods		Documents Accompanying Shipment	
MODULE (COMPLETE SET OF WIRES FOR SINGLE WIRE HARNESS)		1 PKG		MODULE (COMPLETE SET OF WIRES FOR SINGLE WIRE HARNESS)			
TERMINATED WIRE				TERMINATED WIRE			
				HS code 85443012		Trade Visa Form	
				Terms of delivery: FCA		Certificate of Origin	
				QC433		Chamber of Commerce C/O	
						GSP Form 'H'	
						Multiple Consignee Declaration	
						Declaration Statement	
						Export License	
						Quota Charge Statement	
						Manufacturers Certificate	
Freight		Prepaid		Other		Insurance - Amount Requested	
Charges		Collect		Charges		Shipper's C.O.D Amount	
				At Origin			
				Collect			
Declared Value							
For Customs		For carriage					

Hình 2-4:SI người gửi hàng cung cấp

Đây chính là SI người gửi hàng cung cấp cho EFL, EFL cần nắm một số nội dung quan trọng như sau:

- Người gửi hàng (Shipper), người nhận hàng (Consignee)
- Tên hàng: MODULE (COMPLETE SET OF WIRES FOR SINGLE WIRE HARNESS)
- Mã số HS của lô hàng: 85443012
- Số kiện hàng: 1 pallet
- Số kí: 71kg
- Thể tích 60x80x66 cm tương đương 0,31 m³
- Ngày khởi hành dự kiến 13/3/2026, trong trường hợp này ngày này cũng là ngày CRD (ngày mà người gửi hàng sẵn sàng hàng hóa gửi cho EFL)

Bước 3: Gửi xác nhận đặt chỗ và vận đơn nháp cho khách hàng

Dựa trên thông tin hàng hóa trong “Hướng dẫn gửi hàng (SI)” mà người gửi hàng cung cấp cùng với xác nhận đặt chỗ của hãng hàng không, bộ phận chứng từ ở EFL sẽ tiến hành làm vận đơn HAWB nháp. Về cơ bản, HAWB nháp cũng tương tự như HAWB chính thức, chỉ khác nhau ở chỗ là vận đơn nháp chưa có cơ sở pháp lý, các thông tin về hàng hóa trên đó chưa được xác nhận và mục đích chính của bản nháp này là để chuyển đến người gửi hàng nhằm kiểm tra lại thông tin. Nếu người gửi hàng muốn thay đổi nội dung nào trên vận đơn nháp thì người gửi phải sửa ngay trên vận đơn nháp này và gửi email thông báo cho EFL, còn nếu không có gì thay đổi thì người gửi sẽ gửi email cho EFL để xác nhận.

Đồng thời với việc gửi vận đơn nháp, EFL cũng sẽ gửi “Xác nhận đặt chỗ” do mình phát hành cho người gửi hàng để họ tiến hành làm thủ tục hải quan và nắm bắt thông tin cho việc vận chuyển hàng hóa đến ga hàng hóa ở sân bay.

Thủ tục hải quan ở đây là việc truyền tờ khai và một số thủ tục khác liên quan ở Chi cục Hải Quan tại nơi người gửi hàng, nếu khách hàng không muốn tự làm thủ tục hải quan thì có thể yêu cầu EFL làm hộ và EFL sẽ thu thêm phí dịch vụ. Đối với lô hàng này, việc truyền tờ khai hải quan cũng như các thủ tục khác sẽ do người gửi hàng thực hiện.

Một điểm quan trọng cần lưu ý đó là người gửi hàng cần đọc kỹ phần ghi chú (booking notes) trên xác nhận đặt chỗ của EFL (Hình 2-5). Việc này giúp người gửi hàng nắm rõ các thông tin cần thiết liên quan đến lô hàng, đảm bảo không bỏ sót chi tiết quan trọng.

❖ Địa điểm giao hàng cho EFL sẽ là ga hàng hóa ở sân bay Đà Nẵng được thể hiện ở phần ghi chú hoặc ở phần “GOOD COLLECTED FROM”

❖ Phần “Địa điểm xếp hàng: VNHAN HANOI” là thông tin cho biết địa điểm hàng hóa được xếp lên sau khi vận chuyển từ Đà Nẵng đến để tiếp tục quá trình vận chuyển đến Ấn Độ và đồng thời cũng là nơi mà bản kê khai hàng hóa (Cargo Manifest) được thực hiện.

❖ Ngoài ra, người gửi hàng cũng sẽ biết thông tin về các chuyến bay, thời gian hàng đi cũng như thời gian hàng đến địa điểm đích dự kiến.

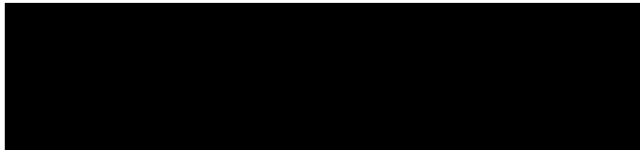
Tóm lại ở bước này, việc tạo vận đơn nháp (draft HAWB) đòi hỏi các nhân viên phải kiểm tra kỹ lưỡng các thông tin như chi tiết hàng hóa, địa điểm giao nhận để tránh sai sót, vì nếu có lỗi, chẳng hạn như thông tin không khớp có thể gây chậm trễ trong vận chuyển hoặc khó khăn trong thủ tục hải quan. Ngoài ra, khách hàng cũng nên chú ý đến những ghi chú trong “ Xác nhận đặt chỗ” để đảm bảo quy trình hải quan diễn ra suôn sẻ. Việc cẩn thận ở bước này giúp tránh sai sót ảnh hưởng đến các giai đoạn sau.

EXPOLANKA FREIGHT (VIETNAM) LIMITED

Floor M.02, Tower B, Viettel Building, 285 Cach Mang Thang 8 Street, Hoa Hung Ward,
Ho Chi Minh City, Viet Nam
Phone - +84 28 3930 6233 | Fax - +84 28 3930 6235
E- vnm-info@efl.global | W - www.efl.global

**Air Freight Departure Booking Confirmation**

Page 1 of 1



SHIPMENT	S12326070446
CONSOL	C12301318794
DATE	11-Mar-26 16:14

SHIPMENT DETAILS			PRINTED BY: Rachel Vu			
SHIPPER		CONSIGNEE				
SHIPMENT S12326070446		TOTAL:		1 PKG	60.000 KG	0.34 M3
GOODS DESCRIPTION		MARKS & NUMBERS		PACKS	WEIGHT	VOLUME
GARMENT						
				1 PLT	60 KG	0.34 M3
FLIGHT / DATE		MAWB		HAWB		
VN147 / 13-Mar		73802142582		12326070446		
GOODS COLLECTED FROM		ETD	GOODS DELIVERED TO		ETA	
VNDAD = Da Nang, Vietnam		13-Mar-26 00:00	INBOM = Mumbai (ex Bombay), India		14-Mar-26 00:00	
ROUTING INFORMATION						
Mode	Flight / Date	Carrier	Load	Disch.	ETD	ETA
AIR	VN147 / 13-Mar	VIETNAM AIRLINES JSC	VNDAD	VNHAN	13-Mar-26 00:00	13-Mar-26 00:00
AIR	VN973 / 14-Mar	VIETNAM AIRLINES JSC	VNHAN	INBOM	14-Mar-26 00:00	14-Mar-26 00:00
TRANSPORT COMPANY			BOOKING NOTES			
			Địa điểm xếp hàng: VNHAN HANOI Phương tiện vận chuyển dự kiến: VN 973/14MAR Ngày hàng đi dự kiến: 14MAR Phần ghi chú: VNDAD-VNHAN- INBOM CHUYEN BAY DAD-HAN: VN 174/13MAR Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế: 34ABA01			

Please note that: Labor Overtime cost will occur as per below tariff - Effective from 1st July 2019

TIMELINE	OVER-TIME CHARGE / KG
Monday to Friday	
After 16:30 to 21:30	\$0.02
After 21:30 to 23:59	\$0.03
Saturday	
After 11:00 to 16:30	\$0.02
After 16:30 to 23:59	\$0.03

***Subject to 10%VAT

Hình 2-5: Xác nhận đặt chỗ EFL gửi cho khách hàng

Bước 4: Nhận hàng hóa ở ga hàng hóa để tiến hành xử lý hàng

Đối với lô hàng được vận chuyển theo điều kiện FCA , người gửi hàng sẽ chịu trách nhiệm vận chuyển hàng hóa đến bàn giao cho EFL Global tại ga hàng hóa sân bay theo thỏa thuận. Tại đây, bộ phận Logistics của EFL Global tiến hành tiếp nhận và kiểm tra lô hàng dựa trên các thông tin mà khách hàng đã cung cấp trước đó như số PO, số kiện, tình trạng đóng gói, trọng lượng và kích thước thực tế. Trường hợp phát sinh sai lệch so với thông tin ban đầu, bộ phận Logistics sẽ thông báo ngay cho người gửi hàng để xử lý kịp thời. Ngoài việc giao hàng tại sân bay, người gửi hàng có trách nhiệm cung cấp tờ khai hải quan đã hoàn tất trước đó cho EFL nhằm phục vụ cho quá trình làm thủ tục tại sân bay. Tờ khai này cần được gửi trước khi hàng hóa được đưa đến kho để đảm bảo tiến độ xử lý.

Sau khi tiếp nhận hàng, bộ phận Logistics sẽ tiến hành dán nhãn (talon) cho từng kiện hàng với các thông tin cơ bản như: số MAWB, HAWB, sân bay đi – đến, số kiện và trọng lượng. Tiếp theo, hàng hóa được đưa đến khu vực cân để xác định trọng lượng thực tế (GW), do thường có sự chênh lệch so với số liệu do người gửi cung cấp. trong quá trình cân, bộ phận logistics sẽ nộp tờ cân hay còn gọi là Shipper's Instruction for Despatch để nhân viên cân hàng điền trọng lượng thực tế của lô hàng trong quá trình cân ở đó. Thông thường, các thông tin trên tờ cân đã được EFL điền trước nhằm tiết kiệm thời gian làm thủ tục. Sau khi hoàn tất quá trình cân, tờ cân sẽ được trả lại cho bộ phận Logistics để tiếp tục thực hiện các bước tiếp theo.

Hoàn tất khâu cân hàng , EFL tiến hành nộp tờ cân kèm theo tờ khai hải quan tại bộ phận hải quan sân bay để thực hiện thủ tục thanh lý. Nhân viên hải quan sẽ kiểm tra và đối chiếu các thông tin trên tờ khai với tờ cân và thực tế lô hàng. Nếu các thông tin trùng khớp, hải quan sẽ tiến hành đóng dấu xác nhận thông quan. Trong trường hợp có sự chênh lệch giữa trọng lượng khai báo và trọng lượng thực tế nhưng nằm trong phạm vi cho phép (không vượt quá 5%) thì lô hàng vẫn được chấp nhận thông quan.

Lô hàng này trên tờ khai là 71kg và số cân thực tế là 71kg, con số này hoàn toàn trùng khớp nên lô hàng được thông quan. Hải quan sau khi đóng dấu thông quan cho hàng hóa sẽ gửi lại tờ khai cho EFL để EFL nộp lại cho phòng an ninh soi chiếu kiểm tra xem hàng hóa đã được thông quan hay chưa. Phòng an ninh soi chiếu kiểm tra xong sẽ đóng một dấu xác nhận việc tiếp nhận hàng hóa của EFL.

Cuối cùng, EFL tiến hành đóng phí lao vụ theo quy định của kho hàng (VIAGS hoặc SAGS). Tùy từng kho hàng sẽ có yêu cầu chứng từ khác nhau: Kho VIAGS khi đóng phí lao vụ chỉ yêu cầu tờ cân và tờ danh sách hàng hoá là có thể thanh toán phí lao vụ; còn kho SAGS, bên cạnh những chứng từ trên sẽ yêu cầu thêm phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List) để có thể được thanh toán phí và cho phép hàng xuất khẩu. Sau khi hoàn tất các bước trên, quy trình tiếp nhận và xử lý hàng hóa tại ga hàng hóa được xem như hoàn tất, tạo điều kiện để lô hàng tiếp tục được đưa vào các công đoạn vận chuyển tiếp theo.

Nói thêm về trường hợp tờ khai, khi truyền tờ khai sẽ xảy ra 3 trường hợp:

- Đối với tờ khai luồng xanh EFL chỉ cần nộp tờ khai là đủ.
- Đối với tờ khai luồng vàng thì nộp tờ khai kèm giấy tờ chứng từ của lô hàng để Hải Quan kiểm tra
- Đối với tờ khai luồng đỏ thì người gửi hàng phải đính kèm biên bản kiểm hóa mà Chi cục Hải Quan ở nhà máy sau khi tiến hành kiểm tra thực tế hàng hóa cung cấp. Ngoài ra khi kiểm tra thực tế, chi cục Hải Quan ở nhà máy còn dán seal cho lô hàng đã được kiểm hóa, seal này sẽ được Hải Quan ở sân bay kiểm tra lại, nếu đúng số seal trong biên bản kiểm hóa thì mới được thông quan.

Lô hàng này là luồng xanh nên EFL chỉ cần nộp tờ khai kèm tờ cân là đủ để thông quan.

Tóm lại, trong bước này cần lưu ý một số vấn đề quan trọng để đảm bảo quy trình diễn ra suôn sẻ. Đầu tiên, phải kiểm tra kỹ thông tin lô hàng so với dữ liệu người gửi cung cấp, thông báo ngay nếu có sai lệch. Thứ hai, việc đo đạc lại kích thước và cân trọng lượng thực tế cần chính xác, vì thường có chênh lệch với thông tin khai báo. Thứ ba, dán nhãn Talon đúng thông tin chuyến bay là bước không thể bỏ qua để tránh nhầm lẫn hàng hóa trong quá trình vận chuyển. Cuối cùng, cần chuẩn bị đầy đủ chứng từ theo luồng hải quan và yêu cầu cụ thể của kho hàng để thanh lý hải quan và đóng phí lao vụ kịp thời, tránh trì hoãn vận chuyển.



HƯỚNG DẪN CỦA NGƯỜI GỬI HÀNG SHIPPER'S LETTER OF INSTRUCTION

VIAGS - DAD
ĐÃ TIẾP NHẬN (ACCEPTED)

13-03-2026

SHIPPER (Người gửi) EXPOLANKA FREIGHT (VIETNAM) LIMITED 02 FLOOR, TP BUILDING NO 268, 30-4 STREET, HOA CUONG BAC WARD, HAI CHAU DISTRICT, DA NANG 55000 VIETNAM		You are hereby requested and authorised upon receipt of the consignment described herein to prepare, update and store information of the Air Waybill and other necessary documents on our behalf and dispatch the consignment in accordance with the rules promulgated on website www.vietnamairlines.com I certify that the contents of this consignment are properly identified by name. Insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.	
CONSIGNEE (Người nhận) [REDACTED]		Đề nghị và ủy quyền cho VN tiếp nhận lô hàng được mô tả ở đây để chuẩn bị và thay mặt chúng tôi cập nhật và lưu trữ thông tin vận đơn hàng không và các tài liệu cần thiết khác và gửi lô hàng theo các quy định được công bố tại website www.vietnamairlines.com . Tôi xác nhận rằng các chi tiết của lô hàng này được xác định chính xác theo tên gọi. Nếu bất kỳ phần nào của lô hàng chứa hàng nguy hiểm thì phần đó đều đã đảm bảo điều kiện vận chuyển bằng đường hàng không theo đúng quy định vận chuyển hàng hóa nguy hiểm hiện hành.	
Airport of Departure (Sân bay khởi hành) DAD		Airport of Destination (Sân bay đến) BOM	
REQUESTED ROUTING (Hành trình yêu cầu) DAD - HAN - BOM		REQUESTING BOOKING (Yêu cầu đặt chỗ) VN174 / 13-Mar	
MARKS AND NUMBERS (Dấu và số hiệu)	NO & KIND OF PKGS (Số kiện và loại bao bì)	DESCRIPTION OF GOODS (Mô tả hàng hoá)	GROSS WEIGHT (Trọng lượng cả bì)
738 - 02142582	1	Consol (TERMINATED WIRE)	80x60x60
HS Code : 85443012			
AIR FREIGHT CHARGES (Cước vận chuyển)	☐ PREPAID (Trả trước) ☐ COLLECT (Trả sau) (Mark one to apply) (Đánh dấu vào ô thích hợp)	OTHER CHARGES AT ORIGIN (Phí khác tại điểm đi) ☐ PREPAID (Trả trước) ☐ COLLECT (Trả sau) (Mark one to apply) (Đánh dấu vào ô thích hợp)	INSURANCE - AMOUNT REQUESTED (Bảo hiểm - số tiền yêu cầu)
DECLARED VALUE (Giá trị kê khai) For Carriage (Để vận chuyển) For Customs (Đối với Hải quan)		DATE: 13-MAR (Ngày khai) I hereby certify that information declared above is correct and I'm liable for my declaration before laws. Tôi cam đoan việc khai báo nêu trên hoàn toàn đúng và tôi xin chịu trách nhiệm trước pháp luật về lời khai đó.	
HANDLING INFORMATION AND REMARKS (Thông tin phục vụ và lưu ý) 1 HAWB		SIGNATURE: (Chữ ký)	

Note: Quá trình chấp nhận hàng kết thúc khi kiện hàng cuối cùng của lô hàng được kiểm tra bởi an ninh sân bay.
(The procedure of acceptance is only completed when the last piece of shipment is checked by airport security)

Hình 2-6: Tờ cân đã được xác nhận bởi VIAGS

Chi cục Hải quan khu vực XII
Hải quan khu công nghiệp Quảng
Nam



Ngày 13 tháng 03 năm 2026

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

1. Chi cục hải quan giám sát: Hải quan cửa khẩu sân bay quốc tế Đà Nẵng - 34ABA01: XN TM MAT DAT - 1
2. Đơn vị XNK:
3. Mã số thuế:
4. Số tờ khai: 308322485020
5. Trạng thái tờ khai: Thông quan
6. Ngày tờ khai: 13/03/2026 - 14/03/2026
7. Loại hình: Xuất khẩu hàng khác
8. Luồng: Xanh
9. Số quản lý hàng hóa: 122600038272704

STT	SỐ LƯỢNG HÀNG (1)	TỔNG TRỌNG LƯỢNG HÀNG (2)	LƯỢNG HÀNG HÓA THỰC TẾ QUA KHU VỰC GIÁM SÁT HẢI QUAN (3)	XÁC NHẬN CỦA CÔNG CHỨC HẢI QUAN (4)
1	1 PACKAGE	71 Kilogram		

Ghi chú:

- Cột số (1) lấy từ tiêu chí "Số lượng" trên phần "General" của tờ khai hải quan.
- Cột số (2) lấy từ tiêu chí "Tổng trọng lượng hàng" trên phần "General" của tờ khai hải quan.
- Trường hợp hàng hóa được đưa qua KVGS nhiều lần thì đối với từng lần đưa hàng qua KVGS, công chức hải quan thực hiện:
 - + Cột số (3): ghi rõ lượng hàng từng lần qua KVGS.
 - + Cột số (4): ghi ngày, tháng, năm; ký, đóng dấu công chức.
- Trường hợp giá trị tại cột (1):
 - + khác 1 thì theo dõi lượng hàng tại cột (3) tương ứng theo cột (1);
 - + bằng 1 thì theo dõi lượng hàng tại cột (3) tương ứng theo cột (2).

Kết xuất dữ liệu lúc: 13/03/2026 10:43 AM

Hình 2-7: Danh sách hàng hóa đủ điều kiện thông quan

Bước 5: Lập MAWB và HAWB

Sau khi hoàn tất các thủ tục tại ga hàng hóa, bộ phận Logistics của EFL Global tại sân bay sẽ tổng hợp và gửi các thông tin liên quan đến lô hàng cho bộ phận chứng từ (Operations) phụ trách làm lô hàng này. Các thông tin này bao gồm hình ảnh hàng hóa (nếu có) và các dữ liệu thực tế như: người gửi, người nhận, số kiện, trọng lượng và kích thước lô hàng. Đây là cơ sở quan trọng để tiến hành phát hành vận đơn.

Tại EFL Global, việc lập vận đơn được thực hiện bởi bộ phận chuyên trách dựa trên số MAWB do hãng hàng không cung cấp và các thông tin từ tờ cân. Master Air Waybill (MAWB) là chứng từ thể hiện mối quan hệ vận chuyển giữa EFL với hãng hàng không trong quá trình chuyên chở lô hàng quốc tế bằng đường hàng không. Sau khi lô hàng đến sân bay đích, đại lý của EFL tại nước nhập khẩu sẽ có trách nhiệm tiếp nhận lô hàng tại sân bay đến, thực hiện thủ tục nhận hàng, dỡ hàng và tổ chức vận chuyển đến địa điểm cuối cùng theo chỉ định của người nhận.

Một số thông tin chính được thể hiện trên MAWB bao gồm:

- Lộ trình vận chuyển của lô hàng
- Thông tin chuyến bay
- Trọng lượng tính cước
- Đơn giá cước và tổng chi phí vận chuyển
- Điều kiện thanh toán cước

Song song với việc phát hành MAWB, House Air Waybill (HAWB) cũng được lập dựa trên tờ cân và Shipper's Letter of Instruction (SI) do người gửi hàng cung cấp). Nội dung trên HAWB sẽ được trình bày theo yêu cầu cụ thể của người gửi hàng nhằm đảm bảo phù hợp với mục đích khai báo và giao nhận. Đối với lô hàng này, người gửi yêu cầu phải ghi rõ tên hàng hóa, mã HS Code, tổng số kiện hàng, điều kiện giao hàng và thể tích của lô hàng ở phần mô tả hàng hóa (Hình 2-9). Đây chính là bản HAWB chính thức cuối cùng mà EFL phát hành để gửi đi.

Shipper's Name and Address EXPOLANKA FREIGHT (VIETNAM) LIMITED 02 PL TP BUILDING NO266 30-4 STREET HOA GIUONG BAC WARD, HAI CHAU DISTRI 55000 DA NANG VIETNAM VN TEL: 84 26 3930 6233		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air Waybill Issued By		200 NGUYEN SON STREET BO DE WARD HANOI, VIETNAM	
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.			
It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACE WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPERS ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.							
Issuing Carrier's Agent and City		Accounting Information		Also Notify			
Agent's IATA Code 76-5-2136		Account No.					
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing DANANG		Optional Shipping Information					
To By First Carrier		Reference Number		Declared Value For Carriage		Declared Value For Customs	
HAN Vietnam Airlines		BOM VN		USD PX X		NVD NCV	
Airport of Destination Bombay		Flight Date VN 174/13		Requested Flight Date VN 973/14		Amount of Insurance XXX	
INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".							
Pending Information							
TOTAL 01 HAWB DOCUMENT ATTACHED TO AWB							
SG							
No of Pieces BCP	Gross Weight	Kg lb	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions or Volume)
1	71.0	K	Q	71.0	5.66	401.86	CONSOL. TERMINATED WIRE 85443012 Dim: 80 x 60 x 65 x 1
1	71.0					401.86	Volume: 0.31 MC
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges	
401.86						AWC 8.00 CCC 3.00 CGC 3.00 MSC 10.65 MYC 35.50 SCC 1.35	
Valuation Charge							
Tax							
Total Other Charges Due Agent						Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.	
Total Other Charges Due Carrier							
61.50							
Total Prepaid		Total Collect				For: EXPOLANKA FREIGHT (VIETNAM) LIMITED Signature of Shipper or his Agent	
463.36							
Currency Conversion Rates		DC Charges in Dest. Currency		13 Mar 2026		DANANG	
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges		Signature of Issuing Carrier or its Agent	
						738-0214 2582	

ORIGINAL 1 (FOR ISSUING CARRIER)

Hình 2-8: MAWB

738DAD02142582

HAWB No: 12326070446

Shipper's Name and Address [REDACTED]		Shipper's Account Number DRAAUTDAD		HOUSE AIR WAYBILL			
Consignee's Name and Address [REDACTED]		Consignee's Account Number DMIDRAPNQ		Expolanka Freight (Viet Nam) Ltd			
Issuing Carrier's Agent Name and City EXPOLANKA FREIGHT (VIETNAM) LTD HO CHI MINH				Accounting Information			
Agent's IATA Code 37-3 0298/0002		Account No.					
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing DA NANG				Reference Number C12301318794		Optional Shipping Information FREIGHT COLLECT	
To	By First Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	
HAN		VN	BOM	VN			
Airport of Destination MUMBAI (EX BOMBAY)		Requested Flight/Date VN174/13 VN973/14		Currency USD		Declared Value for Carriage NVD	
				Amount of Insurance XXX		Declared Value for Customs NCV	
Handling Information				INSURANCE - If Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance".			
No. of Pieces SCP	Gross Weight	No. of Pieces K	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate	Charge	Total
1	71	1	Q	72.00			
MODULE (COMPLETE SET OF WIRES FOR SINGLE WIRE HARNESS) TERMINATED WIRE				MODULE (COMPLETE SET OF WIRES FOR SINGLE WIRE HARNESS) TERMINATED WIRE HS code: 85443012 Terms of delivery: FCA QC433 TOTAL: 1 PKG VOL 0.43 M3			
1	71						
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges	
		Valuation Charge					
		Tax					
		Total Other Charges Due Agent					
		Total Other Charges Due Carrier					
		Total Prepaid		Total Collect			
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency		13-Mar-26		HO CHI MINH EXPOLANKA FREIGHT (VIETNAM) LTD	
		Charges at Destination		Executed on (date)		at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent	
For Carrier's use only at Destination				Total Collect Charges		738-02142582	

Hình 2-9: HAWB

Bước 6: Gửi pre- alert và debit note

Sau khi hoàn tất việc phát hành MAWB và HAWB, bộ phận chứng từ của EFL Global Việt Nam tiến hành tập hợp bộ chứng từ của lô hàng để gửi kèm theo hàng hóa. Bộ chứng từ này bao gồm: MAWB, HAWB và bảng kê khai hàng hóa (Cargo Manifest). Ngoài ra, EFL cũng đính kèm các chứng từ do người gửi hàng cung cấp như: hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói (Packing List) và giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) (nếu có). Đối với một số thị trường đặc biệt như Mỹ, có thể yêu cầu thêm Form an ninh; tuy nhiên, với lô hàng này đi Ấn Độ thì không phát sinh yêu cầu này.

EXPOLANKA FREIGHT (VIETNAM) LIMITED
Floor M02, Tower B, Viettel Building, 285 Cach Mang Thang 8 Street, Hoa Hung Ward,
Ho Chi Minh City, Viet Nam
Phone: +84 28 5500 6233 | Fax: +84 28 3900 6235
E: vnm-info@efl.global | W: www.efl.global



DATE
13-Mar-26 08:47
PRINTED BY: Rachel Vu

Air Freight Manifest

Page 1 of 1

ROUTING INFORMATION		Carrier	Load	Disch.	ETD	ETA
Mode	Flight / Date					
AIR	VN174 / 13-Mar	VIETNAM AIRLINES JSC	VNDAD	VNHA	13-Mar-26 17:00	13-Mar-26 18:25
AIR	VN973 / 14-Mar	VIETNAM AIRLINES JSC	VNHA	INCOM	14-Mar-26 17:45	14-Mar-26 21:20

MAWB DETAILS

MAWB	73802142582
Total Weight	71.000 KG
Packages	1 Package(s)
Origin	VNDAD
Destination	INCOM
Master Freight	PPD

EXPORT AGENT
The Freight Manager
EXPOLANKA FREIGHT (VIETNAM) LIMITED
02 FLOOR, TP BUILDING NO 266, 30-4 STREET,
HOA CUONG BAC WARD, HAI CHAU DISTRICT,
DA NANG 550000
VIETNAM

Phone: Fax:

IMPORT AGENT

CARRIER
VIETNAM AIRLINES JSC

ETA
14-Mar-26 21:20

ETD
13-Mar-26 17:00

HAWB DETAILS

HAWB:	12326070446
Weight	71.000 KG
Packages	1 PKG
Origin:	VNDAD
Destination:	INCOM
Service Level:	STD

SHIPPER

DA NANG 550000 VN
TE: +84935497428 VAT: 4001206346

Email: Fax:

CONSIGNEE

GAT NO.307, HISSA NO 9,11 & 12, NANAKARWADI
TULUKA : KHED, CHAKAN,
PUNE MH 410501
INDIA

Email: Fax:

GOODS DESCRIPTION

MODULE (COMPLETE SET OF WIRES FOR
SINGLE WIRE HARNESS)
TERMINATED WIRE
HS code: 85443012
Terms of delivery: FCA
OC433
TOTAL: 1 PKG

Hình 2-10: Cargo Manifest

Sau khi hoàn tất chứng từ, EFL sẽ gửi Pre-alert cho đại lý của mình tại Ấn Độ. Pre-alert là bộ hồ sơ điện tử được gửi qua email, bao gồm: MAWB, HAWB chính thức, Cargo Manifest và các chứng từ liên quan của lô hàng. Việc gửi Pre-alert nhằm thông báo cho đại lý về thông tin lô hàng đã được xuất đi, từ đó giúp họ chủ động chuẩn bị các công việc cần thiết như: tiếp nhận hàng tại sân bay đích, sắp xếp kho bãi và lên kế hoạch giao hàng.

Lô hàng này được vận chuyển theo điều kiện FCA và EFL Global Việt Nam là bên đại diện cho người nhận hàng nên theo đó EFL Việt Nam vẫn phải có nghĩa vụ cho đến khi hàng hóa được giao đến điểm đích mà người nhận hàng chỉ định. Tuy nhiên, trách nhiệm

của EFL Global với tư cách là đơn vị giao nhận tại đầu xuất khẩu sẽ kết thúc sau khi hoàn tất các thủ tục và gửi hàng lên máy bay. Các công việc tiếp theo như nhận hàng tại sân bay đến, xử lý hàng hóa và vận chuyển đến địa điểm cuối cùng sẽ do đại lý của EFL tại Ấn Độ đảm nhiệm theo chỉ định của người mua.

Sau đó, Bộ phận kế toán sẽ tiến hành lập Debit Note, kiểm tra lại tính chính xác của các khoản phí, tiến hành xuất hóa đơn và thực hiện các nghiệp vụ thanh toán liên quan với khách hàng cũng như các bên liên quan khác.

Tại bước này, yêu cầu quan trọng là phải đảm bảo tính chính xác và đầy đủ của bộ chứng từ gửi Pre-alert cũng như các thông tin trên Debit Note. Đồng thời, việc gửi Pre-alert cần được thực hiện kịp thời để đại lý có thể chủ động trong khâu nhận hàng, tránh phát sinh chậm trễ hoặc chi phí không cần thiết. Đồng thời, cần kiểm tra kỹ các chi phí trong Debit Note để đảm bảo tính chính xác trước khi gửi cho khách hàng. Cuối cùng, bộ phận kế toán cần phối hợp chặt chẽ với đại lý ở Mumbai để đảm bảo thanh toán được thực hiện đúng quy định và không phát sinh tranh chấp.

Bước 7: Theo dõi việc thực hiện giao hàng

Bộ phận chứng từ sẽ dựa vào số AWB để tiến hành việc theo dõi, cập nhật thông tin vận chuyển của lô hàng. Nhập mã số MAWB vào Track & Trace để tra cứu thông tin về trạng thái lô hàng và gửi thông tin cho khách hàng và đại lý để đại lý cấp lệnh giao hàng (Delivery Order) cho người nhận lấy hàng khi hàng đến.

2.7.3 Đánh giá chung quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại công ty TNHH EFL Global Việt Nam

2.7.3.1 Ưu Điểm

EFL Global là doanh nghiệp đã có nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế. Vì vậy, quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không của công ty được xây dựng tương đối chặt chẽ, với các bước thực hiện tuần tự từ khâu tiếp nhận thông tin đơn hàng qua email, gửi xác nhận đặt chỗ cho khách hàng, đến xử lý hàng hóa tại sân bay và theo dõi lô hàng, giúp đảm bảo quản lý thời gian một cách hiệu quả. Đồng thời với Việc phân công nhiệm vụ rõ ràng giữa các bộ phận như Sales, Operations, Logistics và Documentation giúp hạn chế sự chồng chéo trong công việc, qua đó rút ngắn thời gian xử lý và nâng cao hiệu suất làm việc.

Trong quá trình hoạt động, EFL Global đã xây dựng được mối quan hệ hợp tác ổn định với nhiều hãng hàng không như Etihad Airways, Korean Air, EVA Air... cùng các đơn vị liên quan tại sân bay, kho hàng và cơ quan hải quan. Đây là điều kiện thuận lợi giúp công ty có thể thương lượng mức cước vận chuyển tương đối cạnh tranh và thực hiện thủ tục nhanh chóng, đồng thời kịp thời xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình giao nhận.

Bên cạnh đó, việc sử dụng hệ thống Cargo Wise là một lợi thế lớn trong việc tối ưu hóa thời gian. Hệ thống này cho phép các nhân viên từ các chi nhánh phối hợp làm việc trên cùng một nền tảng, giảm thiểu thời gian chờ đợi khi truyền tải thông tin giữa các bộ phận. Ví dụ, sau khi Bộ phận Logistics tại sân bay gửi tờ cân và hình ảnh hàng hóa, Bộ phận Operations ngay lập tức nhập dữ liệu vào Cargo Wise để tạo vận đơn, giúp quy trình diễn ra suôn sẻ và nhanh chóng

2.7.3.2 Hạn chế và nguyên nhân của hạn chế

a, Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần được khắc phục.

Thứ nhất, vào các thời điểm cao điểm, khối lượng hàng hóa tăng nhanh dễ dẫn đến tình trạng quá tải ở một số bộ phận, đặc biệt là bộ phận chứng từ. Điều này có thể làm chậm tiến độ xử lý đơn hàng và ảnh hưởng đến thời gian giao nhận chung của lô hàng.

Thứ hai, chi nhánh Đà Nẵng của công ty hiện chưa có kho hàng riêng và chưa có đội xe vận chuyển nội địa. Vì vậy, công ty vẫn phải thuê dịch vụ từ các đơn vị bên ngoài, làm giảm tính chủ động trong hoạt động và làm gia tăng chi phí, nhất là trong những trường hợp phát sinh lưu kho hoặc cần vận chuyển gấp.

Thứ ba, quy trình nghiệp vụ hiện nay phụ thuộc khá nhiều vào hệ thống CargoWise. Khi hệ thống xảy ra sự cố kỹ thuật hoặc bị quá tải, quá trình xử lý thông tin có thể bị gián đoạn, ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện lô hàng.

Thứ ba, quy trình nghiệp vụ hiện nay phụ thuộc khá nhiều vào hệ thống CargoWise. Khi hệ thống xảy ra sự cố kỹ thuật hoặc bị quá tải, quá trình xử lý thông tin có thể bị gián đoạn, ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện lô hàng.

b, Nguyên nhân của hạn chế

❖ Nguyên nhân của tình trạng chậm tiến độ xử lý vào mùa cao điểm gồm:

- Khối lượng đơn hàng tăng mạnh trong khi số lượng nhân sự tại một số bộ phận chưa được điều chỉnh tương ứng.
- Bộ phận chứng từ phải xử lý nhiều hồ sơ trong thời gian ngắn, dễ dẫn đến tồn đọng công việc.
- Một số lô hàng phát sinh yêu cầu điều chỉnh thông tin hoặc bổ sung chứng từ, làm kéo dài thời gian xử lý.

❖ Nguyên nhân của việc chi phí vận hành còn cao gồm:

- Chi nhánh Đà Nẵng chưa đầu tư kho bãi riêng và phương tiện vận tải nội địa.
- Công ty vẫn phụ thuộc vào các nhà cung cấp dịch vụ bên ngoài trong khâu vận chuyển nội địa và lưu kho.
- Các khoản chi phí phát sinh tại sân bay như phí lưu kho và phụ phí khác làm gia tăng tổng chi phí của lô hàng.

❖ Nguyên nhân làm giảm tính linh hoạt gồm:

- Hầu hết các nghiệp vụ như cập nhật thông tin lô hàng, lập vận đơn, truyền dữ liệu và trao đổi thông tin giữa các bộ phận đều được thực hiện trên cùng một hệ thống (Cargo Wise)
- Đối với nhân viên mới, việc làm quen với hệ thống và thao tác nghiệp vụ trên phần mềm cần một khoảng thời gian nhất định, do đó trong giai đoạn đầu có thể ảnh hưởng đến tốc độ xử lý công việc.

❖ Nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ gồm:

- Áp lực công việc lớn trong khi yêu cầu về độ chính xác chứng từ rất cao.
- Công việc phát sinh liên tục, đòi hỏi nhân viên phải xử lý nhanh và chính xác trong thời gian ngắn.
- Nếu không kiểm soát tốt khối lượng công việc, tình trạng quá tải có thể ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ khách hàng.

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG LẺ BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG CỦA EFL GLOBAL VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.1 Nghiên cứu, dự báo về môi trường ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu ở Việt Nam

3.1.1 Tổng quan về tình hình kinh tế, thương mại Việt Nam và thế giới

Trong giai đoạn hiện nay, nền kinh tế thế giới vẫn còn nhiều biến động và chưa thực sự ổn định. Những vấn đề như xung đột giữa Nga và Ukraine hay căng thẳng tại khu vực Trung Đông đã làm giá nhiên liệu và chi phí vận tải quốc tế biến động mạnh, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động xuất nhập khẩu và logistics toàn cầu.

Điều này khiến môi trường kinh doanh toàn cầu trở nên khó dự đoán hơn trước. Dù một số nền kinh tế lớn như Hoa Kỳ hay Trung Quốc đã có dấu hiệu phục hồi, nhưng chưa thật sự bền vững. Giá nguyên vật liệu, cước vận tải hay tỷ giá vẫn biến động thường xuyên, ảnh hưởng lớn đến hoạt động xuất nhập khẩu của nhiều doanh nghiệp.

Đối với Việt Nam, dù còn nhiều áp lực nhưng nền kinh tế vẫn duy trì được mức tăng trưởng tương đối tích cực. Nhà nước đã triển khai nhiều chính sách điều hành linh hoạt nhằm hỗ trợ phục hồi kinh tế và hoạt động xuất nhập khẩu. Việc tham gia các hiệp định thương mại tự do như EVFTA, CPTPP và RCEP đã giúp Việt Nam mở rộng thêm thị trường và tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu.

Tuy nhiên, hoạt động thương mại hiện nay vẫn còn nhiều khó khăn như chi phí logistics cao, giá cước vận tải biến động và sự phụ thuộc lớn vào một số thị trường xuất khẩu chủ lực. Đồng thời, các yêu cầu về phát triển xanh, giảm phát thải carbon và truy xuất nguồn gốc hàng hóa ngày càng trở nên khắt khe hơn. Vì vậy việc doanh nghiệp phải nâng cao năng lực cạnh tranh và tối ưu hoạt động logistics là điều rất cần thiết.

3.1.2 Dự báo xu hướng phát triển của hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không

Trong thời gian tới, hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng cùng với sự phục hồi của thương mại quốc tế và nhu cầu xuất khẩu hàng hóa ngày càng tăng.

Theo Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam giai đoạn 2021 – 2030 dự kiến đạt khoảng 6 – 7%/năm. Đồng thời, tỷ trọng hàng công nghiệp chế biến, chế tạo trong tổng kim ngạch xuất khẩu dự kiến đạt khoảng 90% vào năm 2030. Điều này sẽ kéo theo nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không ngày càng tăng, đặc biệt đối với các mặt hàng có giá trị cao và yêu cầu giao hàng nhanh.

Bảng 3-1: Dự báo tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam đến năm 2030

Giai đoạn	Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu dự kiến
2021 – 2025	8 – 9%/năm
2026 – 2030	5 – 6%/năm
Bình quân 2021 – 2030	6 – 7%/năm

(Nguồn: Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030)

Tuy nhiên, hoạt động xuất khẩu hàng không vẫn sẽ đối mặt với một số khó khăn như biến động giá cước hàng không quốc tế, áp lực cạnh tranh giữa các doanh nghiệp logistics và yêu cầu ngày càng cao về an ninh hàng không cũng như tiêu chuẩn môi trường.

Trong những năm tới, hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục phát triển theo hướng chuyên nghiệp hơn, ứng dụng công nghệ nhiều hơn và đáp ứng tốt hơn nhu cầu giao nhận hàng hóa quốc tế của doanh nghiệp.

3.2 Mục tiêu và phương hướng phát triển của EFL Global Việt Nam trong thời gian tới

Dựa vào những căn cứ nêu trên và thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH EFL Global Việt Nam trong thời gian qua, để đáp ứng yêu cầu cạnh tranh và phát triển bền vững, Công ty cần xây dựng một phương hướng phát triển thích hợp và đưa ra các giải pháp cụ thể để thực hiện phương án đó.

Trong thời gian trước mắt, mục tiêu của toàn Công ty, là củng cố hoạt động và tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển kinh doanh. Ban lãnh đạo Công ty chủ trương kết hợp hài hòa và tạo điều kiện hỗ trợ lẫn nhau giữa các loại hình dịch vụ trên cơ sở lấy nghiệp vụ giao nhận làm nòng cốt. Song song với việc giữ vững thị trường hiện có, tìm biện pháp thích hợp để mở rộng các hoạt động dịch vụ, vươn xa hơn nữa ra các thị trường nước ngoài: Cụ thể là để nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động của Công ty và chuẩn bị cơ sở cho một sự

phát triển lâu dài và ổn định trong thời gian tới, Công ty cần tập trung vào một số nhiệm vụ sau:

- Giữ vững mối quan hệ với đại lý, những khách hàng và những hợp đồng ký kết, loại bỏ những mối quan hệ đại lý những công tác viên không đủ năng lực, không đủ tin cậy, bê bối công nợ... Đồng thời tích cực tìm kiếm bạn hàng mới, tìm hiểu thông tin, nắm chắc khả năng, yêu cầu uỷ thác của khách hàng trong và ngoài nước.
- Phát triển dịch vụ logistics toàn diện, gắn kết chặt chẽ giữa hoạt động giao nhận quốc tế với vận tải nội địa, kho bãi và phân phối, qua đó nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng.
- Không ngừng nâng cao sức cạnh tranh của Công ty thông qua việc tối ưu hóa chi phí, cải tiến quy trình nghiệp vụ và phát huy lợi thế về mạng lưới toàn cầu cũng như kinh nghiệm trong lĩnh vực logistics.
- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức và quản lý, đảm bảo sự phối hợp hiệu quả giữa các bộ phận, thống nhất trong điều hành và nâng cao hiệu quả cung cấp dịch vụ trọn gói cho khách hàng.
- Tăng cường nghiên cứu và ứng dụng công nghệ Marketing trong chiến lược kinh doanh của mình với trụ cột là chiến lược sản phẩm (dịch vụ) mới, chiến lược giá cả mềm dẻo, linh hoạt, có thương lượng trong từng thương vụ phù hợp với đối tượng khách hàng trong từng thương, chiến lược tiếp thị, xúc tiến kinh doanh... Tăng cường công tác thông tin quảng cáo, giới thiệu EFL với các bạn hàng trong nước và trên thế giới
- Thực hiện phương châm vừa học vừa làm, kết hợp đào tạo ngắn hạn và dài hạn đội ngũ cán bộ để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh doanh trước mắt và lâu dài. Trước hết cần ưu tiên bồi dưỡng và đào tạo đội ngũ cán bộ kinh doanh tinh thông về nghiệp vụ kho vận ngoại thương, hiểu biết sâu rộng về địa lý kinh tế, những luật lệ và tập quán quốc tế có liên quan, nắm chắc ít nhất một ngoại ngữ (đặc biệt là Tiếng Anh) để phục vụ đắc lực cho các hoạt động giao dịch đàm phán có hiệu quả, tránh sơ hở thua thiệt trong khi ký hợp đồng.
- Kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả tài chính, đảm bảo sử dụng nguồn lực hợp lý, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Và để có thể thực hiện tốt các mục tiêu, phương hướng đề ra, để tiếp tục phát triển một cách ổn định và vững mạnh, EFL Global Việt Nam cần phải khắc phục kịp thời những khó khăn tồn tại đồng thời phát huy tối đa những lợi thế của mình.

3.3 Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không từ bản thân EFL Global Việt Nam.

Trong nền kinh tế thị trường, hầu hết các doanh nghiệp đều phải đối mặt với những khó khăn, thách thức. Để tồn tại và phát triển mỗi doanh nghiệp cần phải tự mình đưa ra các giải pháp để khắc phục khó khăn tồn tại. Với EFL cũng vậy, để dịch vụ giao nhận hàng không phát triển, Công ty cần có các biện pháp sau:

3.3.1 Các giải pháp về tổ chức quản lý quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại công ty EFL Global Việt Nam.

Như đã phân tích trong chương II, mặc dù Công ty EFL Global Việt Nam đã xây dựng được quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không tương đối hoàn chỉnh, tuy nhiên vẫn tồn tại một số hạn chế liên quan đến sự phối hợp giữa các bộ phận, áp lực công việc tại một số khâu và sự phụ thuộc vào hệ thống công nghệ. Những yếu tố này phần nào ảnh hưởng đến hiệu quả chung của toàn bộ quy trình. Do đó, việc hoàn thiện tổ chức quản lý là yêu cầu cần thiết nhằm nâng cao năng lực vận hành và chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp.

a. Hoàn thiện cơ cấu tổ chức và phương thức quản lý

Hiện nay, EFL Global Việt Nam tổ chức hoạt động theo các bộ phận chức năng như Sales, Operations, Logistics và Documentation. Về mặt lý thuyết, sự phân công này giúp chuyên môn hóa công việc và nâng cao hiệu quả xử lý. Tuy nhiên, trên thực tế, trong những thời điểm cao điểm, sự phối hợp giữa các bộ phận vẫn còn hạn chế, chưa tạo được sự liên kết chặt chẽ và chưa phát huy hết sức mạnh tổng thể của doanh nghiệp.

Chính vì thế, để tạo điều kiện tốt hơn cho hoạt động kinh doanh của Công ty EFL nhất thiết phải kiện toàn lại bộ máy, điều chỉnh lại hình thức quản lý của Công ty theo đúng mô hình tổ chức. Phải tạo được mối liên kết chặt chẽ giữa các phòng ban trong quá trình thực hiện các công đoạn khác nhau của một nghiệp vụ.

Việc Công ty chỉ có duy nhất một phòng giao nhận vận tải chung cho cả giao nhận hàng không và giao nhận đường biển và cả bộ phận Marketing tuy có một số điều lợi nhưng lại có rất nhiều điều gây khó khăn cho cán bộ trong phòng về vấn đề nghiệp vụ. Nên Công ty cần phân công thật rõ ràng cho từng bộ phận trong phòng hoặc có thể chia phòng giao nhận vận tải ra làm 3 phòng để mỗi phòng thực hiện một công đoạn của dịch vụ. Có như vậy

ng nghiệp vụ giao nhận hàng không mới được chuyên môn hoá cao và do đó chắc chắn sẽ rất nhiều khách hàng tìm đến EFL.

b. Xây dựng và triển khai chiến lược Marketing

Đối với dịch vụ giao nhận hàng không, do đặc thù riêng của nó, Công ty cần phải có chiến lược Marketing, tiếp cận tới các khu vực, các ngành nghề có sản phẩm cần thiết phải vận chuyển bằng đường hàng không như các xí nghiệp Thủy hải sản, chế tạo máy móc chính xác, hàng dệt may, thủ công mỹ nghệ...

Để làm được điều đó, Công ty cần phải có một bộ phận chuyên trách Marketing cho hoạt động kinh doanh dịch vụ hàng không cũng như cho hoạt động kinh doanh của toàn doanh nghiệp. Và các cán bộ trong phòng Marketing cũng phải là những người năng động, có hiểu biết, có chuyên môn cao trong lĩnh vực này.

c. Nâng cao trình độ nghiệp vụ và tinh thần trách nhiệm cho cán bộ công nhân viên

Trong quá trình thực hiện công việc, mặc dù đội ngũ nhân viên của EFL Global Việt Nam có trình độ chuyên môn và khả năng xử lý tình huống tương đối tốt, song áp lực công việc lớn và tính chất phức tạp của nghiệp vụ vẫn có thể dẫn đến sai sót trong quá trình thực hiện.. Do đó, công ty cần đặc biệt chú trọng đến việc nâng cao trình độ nghiệp vụ và ý thức trách nhiệm của nhân viên

Hoạt động giao nhận hàng hoá bằng đường hàng không tuy cũng chỉ là một nghiệp vụ ngoại thương nhưng ẩn trong nó là hàng loạt các hoạt động khác nhau liên quan đến nhiều lĩnh vực như : hải quan, luật pháp, thương mại, bảo hiểm... do đó chỉ với một sai sót và sơ suất nhỏ cũng sẽ gây ra hậu quả khó lường. Hàng hoá giao nhận bằng đường hàng không thường là hàng có giá trị cao, hàng tươi sống, hàng đặc biệt... do đó trước khi một chủ hàng quyết định trao hàng hoá vào tay người giao nhận, anh ta phải có cơ sở tin chắc chắn rằng hàng hoá của mình sẽ được người giao nhận thay mặt mình, chăm sóc một cách chu đáo. Nếu không tạo được niềm tin này từ phía khách hàng thì khách hàng sẽ tự mình đứng ra tổ chức công tác giao nhận thậm chí kể cả khi họ phải chịu chi phí tốn kém hơn nhiều lần.

Vì thế Công ty cần có biện pháp giáo dục cán bộ nhân viên làm công tác giao nhận nói chung và giao nhận hàng không nói riêng phải có tinh thần trách nhiệm cao đối với hàng hoá, phải coi đó là hàng hoá của mình. Trong mọi trường hợp, người giao nhận phải làm tốt mọi nhiệm vụ thuộc phạm vi trách nhiệm của mình. Ngay cả khi không thuộc trách

nhệm của mình thì cũng phải có biện pháp ngăn chặn kịp thời và thông báo cho khách hàng biết khi hàng hoá bị tổn thất hoặc có nguy cơ bị tổn thất. Có làm như vậy mới tạo được niềm tin cho khách hàng vào doanh nghiệp.

Con người bao giờ cũng là yếu tố quan trọng và là yếu tố quyết định sự thành bại của công việc kinh doanh. Có được một đội ngũ cán bộ tinh thông nghiệp vụ, có tinh thần trách nhiệm cao đối với công việc là mục tiêu mà EFL mong muốn. Và để đạt được mong muốn đó EFL cần phải :

- Xây dựng một chính sách thưởng phạt rõ ràng, cụ thể về tinh thần trách nhiệm để mọi người cùng tuân thủ nhằm khuyến khích cán bộ công nhân viên nâng cao tinh thần trách nhiệm.
- Mời các chuyên gia có kinh nghiệm trong nước và quốc tế đến giảng dạy, trao đổi kinh nghiệm thực tế để các khoá đào tạo đạt chất lượng tốt.

Có chính sách thích hợp về sử dụng cán bộ sau khi đào tạo

3.3.2 Giải pháp quản trị rủi ro trong quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không

Trong hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng, việc quản trị rủi ro là cần thiết do đặc thù của quy trình có tính thời gian ngắn, yêu cầu chính xác cao và chịu ảnh hưởng lớn từ nhiều yếu tố bên ngoài như lịch bay, hãng vận chuyển và thủ tục hải quan. Chỉ một sai sót nhỏ trong quá trình xử lý chứng từ hoặc điều phối hàng hóa cũng có thể dẫn đến chậm trễ giao hàng, phát sinh chi phí và ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ. Vì vậy, việc nhận diện và kiểm soát rủi ro ngay từ đầu giúp doanh nghiệp hạn chế tổn thất, đảm bảo tiến độ vận chuyển và nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu. Trên cơ sở đó, ma trận quản lý rủi ro dưới đây được xây dựng nhằm hệ thống hóa các rủi ro chính trong quy trình và đề xuất biện pháp ứng phó phù hợp.

❖ **Ma trận quản lý rủi ro:**

Tên rủi ro	Nguyên nhân	Hậu quả	Khả năng xảy ra rủi ro	Biện pháp ứng phó
Chậm chuyển bay hoặc hủy chuyến	Thời tiết xấu, quá tải sân bay, thay đổi lịch khai thác của hàng hàng không	Hàng giao trễ cho khách, phát sinh chi phí lưu kho và bồi thường	Trung bình	Theo dõi lịch bay thường xuyên, lựa chọn hãng hàng không uy tín, xây dựng phương án vận chuyển thay thế
Sai sót chứng từ xuất khẩu	Nhân viên khai báo thiếu kinh nghiệm, thông tin khách hàng không đầy đủ	Hàng bị giữ tại hải quan, chậm thông quan	Trung bình	Kiểm tra chứng từ nhiều bước, đào tạo nghiệp vụ cho nhân viên, áp dụng phần mềm quản lý chứng từ
Hàng hóa bị hư hỏng hoặc thất lạc	Đóng gói không đạt tiêu chuẩn, quá trình bốc xếp thiếu cẩn thận	Mất giá trị hàng hóa, ảnh hưởng uy tín công ty	Thấp	Sử dụng bao bì đạt chuẩn, giám sát đóng gói, mua bảo hiểm hàng hóa
Rủi ro phát sinh chi phí vận tải	Giá cước hàng không biến động, phụ phí nhiên liệu tăng	Tăng chi phí logistics, giảm lợi nhuận	Cao	Ký hợp đồng dài hạn với hãng vận chuyển, cập nhật giá cước thường xuyên
Rủi ro về thủ tục hải quan	Quy định xuất nhập khẩu thay đổi, khai báo sai mã HS	Hàng bị kiểm tra kéo dài hoặc phạt hành chính	Trung bình	Cập nhật quy định pháp luật thường xuyên, phối hợp

				chặt chẽ với bộ phận hải quan
Rủi ro mất dữ liệu đơn hàng	Hệ thống quản lý bị lỗi hoặc tấn công mạng	Gián đoạn hoạt động xuất khẩu, mất thông tin khách hàng	Thấp	Sao lưu dữ liệu định kỳ, tăng cường bảo mật hệ thống CNTT

3.3.3 Các giải pháp về thị trường

Để tạo tính ổn định trong hoạt động kinh doanh của mình, tránh các biến động của thị trường thì song song với việc giữ vững thị trường hiện có, Công ty phải tìm biện pháp thích hợp để mở rộng hoạt động của dịch vụ giao nhận hàng không hơn nữa ra thị trường nước ngoài.

Thị trường luôn là một yếu tố quan trọng và có ảnh hưởng trực tiếp đến mọi hoạt động của hầu hết các Công ty không riêng gì EFL. Căn cứ vào tình hình phát triển kinh tế của nước ta và một số nước trong khu vực như Trung Quốc, Đài Loan...điều dễ nhận thấy nhất là trong thời gian tới thị trường kinh doanh hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường hàng không sẽ phát triển mạnh mẽ và mở rộng nhanh chóng, khi đó tất yếu sẽ kéo theo sự phát triển của dịch vụ giao nhận hàng không.

Trước hết, đối với thị trường hiện tại, công ty cần tiếp tục duy trì và củng cố mối quan hệ với các khách hàng truyền thống, nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Đồng thời, doanh nghiệp cần tiến hành đánh giá khả năng đáp ứng dịch vụ của mình so với nhu cầu thực tế của thị trường, từ đó xác định mức độ khai thác thị trường và đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả. Tuy nhiên với những thị trường mới như Châu Mỹ, Trung Đông... EFL cũng cần phải đưa ra những chiến lược xâm nhập thị trường một cách phù hợp. Việc nghiên cứu thị trường cần được thực hiện một cách toàn diện, bao gồm: đặc điểm kinh tế – xã hội, hệ thống pháp luật, nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không, cũng như mức độ cạnh tranh và rủi ro tại từng khu vực. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp có thể lựa chọn thị trường mục tiêu và phương thức thâm nhập hiệu quả, tránh tình trạng đầu tư dàn trải, thiếu trọng tâm. Chỉ như vậy thì EFL mới có thể thực sự phát triển và thực sự lớn mạnh trong lĩnh vực kinh doanh giao nhận nói chung và giao nhận hàng không nói riêng.

Nghiên cứu thị trường, nắm bắt những thông tin về thị trường sẽ giúp cho các cán bộ quản lý, các nhà hoạch định chính sách của Công ty vạch ra những chiến lược cụ thể trong việc giữ vững, mở rộng thị trường kinh doanh của mình. Để làm được điều đó EFL cần phải:

- Trước hết Công ty cần liên doanh, liên kết với các Công ty nước ngoài đã quen thuộc với thị trường mà Công ty chưa khai thác được để chen chân vào thị trường đó.
- Công ty cần cử các cán bộ đi tham quan, trao đổi kinh nghiệm ở các Công ty nước ngoài, tham gia các khoá học nghiệp vụ giao nhận hàng không do IATA tổ chức, tận dụng tối đa các cơ hội để nắm bắt các thông tin cần thiết nhằm thâm nhập thị trường mới.
- Công ty cần chú trọng hơn nữa tới dịch vụ gom hàng và vận chuyển hàng lẻ. Thực hiện dịch vụ này, người giao nhận sẽ được hưởng cước gom hàng, mở rộng phạm vi dịch vụ tạo thêm công ăn việc làm cho cán bộ trong Công ty.
- EFL Global cần tiến tới mở thêm một số các văn phòng đại diện ở nước ngoài, những nước mà Công ty đã có nhiều khách hàng thường xuyên.
- Thường xuyên cung cấp những dịch vụ phụ trợ cho khách hàng, có những chính sách ưu đãi về giá cả đối với khách hàng thường xuyên của Công ty.
- Và cuối cùng để công tác nghiên cứu thị trường được tiến hành một cách khoa học, có quy củ và đạt hiệu quả cao thì Công ty nhất định phải có những cán bộ chuyên môn, am hiểu về công tác nghiên cứu thị trường đồng thời Công ty phải trang bị cho họ những phương tiện hiện đại trong quá trình thu thập và xử lý thông tin.

3.3.4 Cải tiến cơ sở vật chất nhằm nâng cao hiệu quả của quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global Việt Nam.

Ngoài yếu tố lao động, cơ sở vật chất kỹ thuật cũng là một yếu tố đóng vai trò đặc biệt quan trọng, có ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất lao động và hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong những năm qua, vận tải hàng không đã có những bước tiến đáng kể, không chỉ phương tiện vận chuyển là máy bay mà những cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho vận tải hàng không cũng không ngừng được hiện đại hoá.

Cùng với sự phát triển của ngành vận tải hàng không, Công ty TNHH EFL Global Việt Nam đã từng bước đầu tư và nâng cấp hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật nhằm phục vụ tốt hơn cho hoạt động giao nhận hàng hóa. Tuy nhiên, so với yêu cầu ngày càng cao của thị

trường và xu hướng phát triển logistics hiện đại, hệ thống trang thiết bị của công ty vẫn cần tiếp tục được hoàn thiện và nâng cấp. Chính vì vậy trong thời gian tới, Công ty cần phải đầu tư để hiện đại hoá các trang thiết bị hiện có mua sắm các trang thiết bị mới để tạo điều kiện cho hoạt động quản lý cũng như công tác giao nhận hàng không đạt hiệu quả tốt.

Chẳng hạn như, công ty cần tiếp tục đầu tư và nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin, đặc biệt là nền tảng Cargo Wise, nhằm hạn chế các rủi ro liên quan đến quá tải hoặc sự cố hệ thống. Việc xây dựng hệ thống dự phòng dữ liệu (backup system) và nâng cao năng lực xử lý của phần mềm sẽ giúp đảm bảo tính liên tục trong quá trình xử lý thông tin, tránh gián đoạn ảnh hưởng đến tiến độ giao nhận hàng hóa, nhất là trong các giai đoạn cao điểm. Đồng thời, cần tăng cường khả năng tích hợp hệ thống với các đối tác như hãng hàng không, hải quan và khách hàng nhằm nâng cao tốc độ trao đổi dữ liệu và giảm thiểu thao tác thủ công.

Bên cạnh đó, từ thực tế chi nhánh Đà Nẵng chưa có kho riêng và phương tiện vận chuyển nội địa, công ty cần xem xét đầu tư xây dựng hoặc thuê dài hạn kho bãi và phương tiện vận tải, đặc biệt tại các khu vực trọng điểm như sân bay. Điều này không chỉ giúp nâng cao tính chủ động trong quá trình xử lý hàng hóa mà còn góp phần kiểm soát chi phí phát sinh như phí lưu kho, phí vận chuyển gấp, từ đó nâng cao hiệu quả tài chính của doanh nghiệp.

Có thể nói rằng, ngày nay trang thiết bị hiện đại là một trong những chìa khoá dẫn đến sự thành công của một doanh nghiệp Tuy nhiên, Nếu các cán bộ công nhân trong Công ty không được đào tạo đủ trình độ để sử dụng những phương tiện đó thì những trang thiết bị dù hiện đại đến đâu cũng không thể phát huy được hết tác dụng và đôi khi nó chỉ giữ vai trò là vật trang trí. Chính vì thế song song với việc hiện đại hoá cơ sở vật chất, phải có biện pháp nâng cao nghiệp vụ cho các cán bộ để tương xứng và phù hợp với tình hình mới.

3.4 Điều kiện thực hiện giải pháp

3.4.1 Về Phía Nhà Nước

❖ Đầu tư và nâng cấp cơ sở hạ tầng hàng không

Nhà nước cần tiếp tục đầu tư và nâng cấp cơ sở hạ tầng hàng không, đặc biệt tại các sân bay quốc tế như Đà Nẵng, Tân Sơn Nhất và Nội Bài nhằm đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hóa ngày càng tăng. Hiện nay, một số sân bay vẫn còn tồn tại tình trạng quá tải, thiếu không gian lưu trữ hàng hóa và trang thiết bị xử lý chưa đồng bộ, gây ảnh hưởng đến tiến độ giao nhận hàng. Việc mở rộng nhà ga hàng hóa, nâng cấp hệ thống kho bãi,

đầu tư thêm các thiết bị kiểm tra và xử lý hàng hóa hiện đại sẽ giúp các doanh nghiệp như EFL Global Việt Nam thực hiện việc xử lý và vận chuyển hàng hóa được thuận lợi hơn. Điều này không chỉ tiết kiệm thời gian mà còn nâng cao độ an toàn và hiệu quả cho các chuyến bay. Khi sân bay hoạt động trơn tru, ngành logistics Việt Nam sẽ trở nên cạnh tranh hơn trên thị trường quốc tế.

❖ Mở rộng đầu tư và hợp tác kinh tế.

Nhà nước nên chủ động mở rộng cánh cửa giao thương, tìm kiếm những thị trường mới đầy tiềm năng và thúc đẩy hợp tác kinh tế với các đối tác quốc tế. Việc ký kết các hiệp định thương mại, tích cực tham gia vào những diễn đàn kinh tế khu vực và toàn cầu sẽ mở ra nhiều cơ hội quý giá. Nhờ đó, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trong nước có thể vươn mình ra thế giới, không chỉ để phát triển mà còn để học hỏi những kinh nghiệm quý báu, góp phần đưa nền kinh tế đất nước ngày càng vững mạnh và hội nhập sâu rộng.

❖ Giảm thiểu các quy trình thủ tục.

Bất kì hoạt động nào cũng có các thủ tục nhất định và giao nhận hàng không cũng không ngoại lệ. Có quá nhiều thủ tục rườm rà và chưa được tối ưu, nhất là quá trình làm thủ tục hải quan cho hàng hóa. Quy trình thông quan có thể nói là chậm và khá phức tạp, vì vậy nhà nước cần xem xét đơn giản hóa thủ tục và tối ưu hóa quy trình hải quan cho hàng hóa xuất khẩu bằng đường hàng không.

3.4.2 Về phía công ty

❖ Đầu tư cơ sở vật chất

Hiện nay chi nhánh Đà Nẵng chưa có kho và đội xe riêng nên còn phụ thuộc vào dịch vụ thuê ngoài, gây phát sinh chi phí và thiếu chủ động trong vận chuyển hàng hóa. Vì vậy, công ty nên xem xét đầu tư hoặc thuê dài hạn kho bãi và phương tiện vận tải để nâng cao hiệu quả quản lý, tiết kiệm chi phí và tăng tính linh hoạt trong quá trình giao nhận hàng hóa.

❖ Chú trọng tuyển dụng và phúc lợi nhân viên

Vào mùa cao điểm, nhân viên thường phải xử lý khối lượng công việc lớn nên công ty cần bổ sung thêm nhân sự để giảm áp lực công việc. Bên cạnh đó, công ty cũng nên quan tâm hơn đến chế độ phúc lợi, thưởng làm thêm giờ và tạo môi trường làm việc tích cực nhằm nâng cao tinh thần làm việc và giữ chân nhân viên lâu dài.

❖ Phát triển quan hệ với các bên liên quan

Công ty cần xây dựng mối quan hệ tốt với khách hàng, cơ quan hải quan và các hãng hàng không nhằm nâng cao hiệu quả giao nhận hàng hóa. Đồng thời cần thường xuyên lắng nghe ý kiến khách hàng, tăng cường phối hợp với các bên liên quan và ưu tiên hợp tác với các hãng hàng không uy tín để đảm bảo chất lượng dịch vụ.

❖ Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên

Công ty cần thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo về nghiệp vụ giao nhận hàng không, thủ tục hải quan, kỹ năng giao tiếp và xử lý tình huống cho nhân viên. Điều này giúp nâng cao trình độ chuyên môn, giảm sai sót trong công việc và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh hoạt động thương mại quốc tế ngày càng phát triển, nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không không ngừng gia tăng, đặc biệt đối với các lô hàng yêu cầu cao về tốc độ, tính an toàn và độ chính xác trong giao nhận. Vì vậy, việc xây dựng và hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không giữ vai trò quan trọng đối với các doanh nghiệp logistics nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu hiệu quả hoạt động và tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Thông qua quá trình nghiên cứu đề tài “Hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại Công ty TNHH EFL Global Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng”, khóa luận đã hệ thống hóa được những vấn đề lý luận cơ bản liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không, quy trình nghiệp vụ giao nhận, hệ thống chứng từ và cơ sở pháp lý liên quan đến hoạt động logistics quốc tế. Qua đó cho thấy EFL Global Việt Nam đã xây dựng được quy trình tương đối chặt chẽ, có sự phối hợp hiệu quả giữa các bộ phận trong quá trình xử lý lô hàng, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ và đáp ứng nhu cầu khách hàng. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế như sự phụ thuộc vào lịch trình hãng bay, nguy cơ sai sót trong xử lý chứng từ, áp lực thời gian trong quá trình làm hàng và một số rủi ro phát sinh trong vận chuyển.

Trên cơ sở những hạn chế đã được phân tích, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường hàng không tại EFL Global Việt Nam như mở rộng thị trường khách hàng, tăng cường ứng dụng công nghệ, nâng cao hiệu quả quản lý quy trình, cải thiện công tác quản trị rủi ro và tăng cường phối hợp giữa các bộ phận nghiệp vụ. Những giải pháp này nếu được triển khai phù hợp sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận và năng lực cạnh tranh của công ty trong thời gian tới.

Do thời gian nghiên cứu và kiến thức thực tiễn còn hạn chế nên khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của quý thầy cô và đơn vị thực tập để đề tài được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo cùng các anh chị tại Công ty TNHH EFL Global Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng và quý thầy cô giáo đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp này.

Tài liệu tham khảo

A. Sách, giáo trình và tài liệu học thuật

- [1] PGS.TS. Đặng Đình Đào (2024), Giáo trình Quản trị Logistics căn bản, Nhà xuất bản Lao Động.
- [2] PGS.TS. Nguyễn Hồng Đàm (2003), Vận tải và giao nhận trong ngoại thương, Nhà xuất bản Giao thông Vận tải.
- [3] ThS. Đinh Thu Phương, Nghiệp vụ giao nhận vận tải quốc tế, Trường Đại học Bà Rịa – Vũng Tàu.

B. Văn bản pháp luật và tài liệu trong nước

- [4] Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2005), Luật Thương mại Việt Nam năm 2005, Khoản 1, Điều 28 về định nghĩa xuất khẩu hàng hóa.
- [5] Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2006), Luật Hàng không dân dụng Việt Nam năm 2006, sửa đổi, bổ sung năm 2014.
- [6] Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2014), Luật Hải quan năm 2014 về thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu.
- [7] Chính phủ Việt Nam (2017), Nghị định số 163/2017/NĐ-CP về kinh doanh dịch vụ logistics.
- [8] Chính phủ Việt Nam, Chiến lược xuất nhập khẩu hàng hóa đến năm 2030.

C. Điều ước quốc tế và tiêu chuẩn quốc tế

- [9] Công ước Warsaw năm 1929 về thống nhất một số quy tắc liên quan đến vận chuyển quốc tế bằng đường hàng không.
- [10] Nghị định thư Hague năm 1955 sửa đổi Công ước Warsaw.
- [11] Công ước Montreal năm 1999 về thống nhất một số quy tắc trong vận chuyển quốc tế bằng đường hàng không.
- [12] International Air Transport Association (IATA) – Dangerous Goods Regulations (DGR), 2023.
- [13] Incoterms 2020, Phòng Thương mại Quốc tế (ICC), Paris, Pháp