

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP
KHẨU LỄ CONTAINER (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY
TNHH VIETLINK**

SVTH : VÕ VĂN THÀNH
MSS : 2154050025
KHÓA HỌC : 2021-2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU LỄ
CONTAINER (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH VIETLINK**

GVHD : Th.S TRẦN PHỤNG TRÂN
SVTH : VÕ VĂN THÀNH
MSSV : 2154050025
KHÓA HỌC : 2021-2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra mạnh mẽ, tạo nên một làn sóng lan tỏa khắp thế giới và trở thành xu thế tất yếu của thời đại. Với việc tích cực tham gia ký kết các Hiệp định thương mại và các tổ chức kinh tế toàn cầu như WTO, ASEAN, APEC..., Việt Nam đã mở ra cơ hội phát triển kinh tế, đặc biệt trong lĩnh vực xuất nhập khẩu. Cùng với sự phát triển của dịch vụ logistics, hoạt động giao dịch nhận hàng hóa xuất nhập khẩu cũng không ngừng phát triển ngày càng chuyên nghiệp hơn. Từ đó thúc đẩy sự ra đời và phát triển các công ty vận tải và giao nhận, đặc biệt trong lĩnh vực vận tải hàng hóa bằng đường biển – một phương thức vận tải chủ đạo trong thương mại quốc tế.

Trong bối cảnh đó, ngành logistics Việt Nam đã có những bước tiến đáng kể. Các công ty vận tải và logistics trong nước đã và đang tích cực nâng cao năng lực, cải thiện quy trình vận hành, đồng thời ứng dụng các công nghệ tiên tiến để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường. Cụ thể, các doanh nghiệp đã chú trọng vào việc tối ưu hóa hệ thống kho bãi, nâng cao chất lượng dịch vụ vận chuyển và triển khai các giải pháp số hóa, giúp rút ngắn thời gian giao nhận và nâng cao hiệu quả công việc. Tuy nhiên, ngành logistics Việt Nam vẫn phải đối mặt với không ít thách thức, đặc biệt trong việc hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa quốc tế, đặc biệt là hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL). Hiện nay, việc giao nhận hàng lẻ càng trở nên quan trọng khi nhiều chủ hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ lẻ, gia tăng hoạt động nhập khẩu với số lượng không lớn nhưng yêu cầu quy trình giao nhận nhanh chóng, linh hoạt và tiết kiệm chi phí. Mặc dù các thủ tục hành chính đã được cải tiến, nhưng vấn đề chi phí vận chuyển và thời gian giao nhận vẫn là những yếu tố cần được tối ưu hóa để nâng cao hiệu quả công tác logistics, từ đó giúp doanh nghiệp cải thiện khả năng cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập toàn cầu.

Công ty TNHH Vietlink một trong những đơn vị uy tín trong ngành vận tải, hiện đang đối mặt với những thách thức lớn trong việc hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL). Mặc dù công ty đã có những bước tiến trong việc phát triển hệ thống logistics và cải tiến quy trình giao nhận, nhưng vẫn còn tồn tại một số vấn đề cần phải giải quyết, như việc tối ưu hóa thời gian vận chuyển, cải thiện chất

lượng dịch vụ và giảm thiểu chi phí trong các giao dịch với các đối tác. Những yếu tố này có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cạnh tranh của công ty trong thị trường quốc tế. Vì vậy, nghiên cứu và hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) là yêu cầu cấp thiết, không chỉ giúp công ty nâng cao hiệu quả công tác điều phối, mà còn giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty trong một môi trường ngày càng phát triển và đòi hỏi tính linh hoạt cao.

Trong quá trình thực tập, nhận thức được tầm quan trọng của việc giao nhận hàng hóa lẻ container đối với các đại lý của công ty. Em chọn nghiên cứu đề tài: “ **Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển của Công ty TNHH Vietlink**” làm khóa luận tốt nghiệp.

2.Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển.
- Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường của Công ty TNHH Vietlink
- Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) của Công ty TNHH Vietlink.

3.Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển của công ty TNHH Vietlink
- Phạm vi thời gian: Hoàn thiện giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển trong năm 2023-2025.

4.Phạm vi nghiên cứu

- Phương pháp phân tích: Phân tích các thông số, dữ liệu liên quan đến công ty để biết được tình hình hoạt động của công ty, những kết quả mà công ty đã đạt được cũng như hạn chế.
- Phương pháp thống kê: Thống kê, tìm hiểu các chi tiết về số lượng giao nhận các chỉ tiêu kinh doanh, chỉ tiêu về thị trường giao nhận.

5.Kết cấu khóa luận

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận khóa luận được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển

Chương 2: Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển của công ty TNHH Vietlink

Chương 3: Giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển của công ty TNHH Vietlink

LỜI CẢM ƠN

Với sự trân trọng và lòng biết ơn vô cùng, em xin gửi lời cảm ơn đến quý Thầy/Cô khoa Kinh tế, trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng đã trao cho em những kiến thức nền tảng để em có thể hoàn thiện bài khoá luận tốt nghiệp này. Và trên hết, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô **Ths. Trần Phụng Trân** đã trực tiếp, nhiệt tình và tận tâm hướng dẫn em thực hiện đề tài.

Tiếp đến, em xin gửi lời cảm ơn đến quý Công ty TNHH Vietlink, các anh chị đã dành thời gian hướng dẫn và cung cấp cho em những số liệu, thông tin cần thiết để em có thể hoàn thành bài báo cáo thực tập này. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn đến Chị Hoàng Dung đã chỉ dạy và giúp đỡ em suốt quá trình thực tập.

Cuối cùng, em xin gửi lời chúc sức khỏe đến tất cả các thầy cô trường Đại học Kiến Trúc Đà Nẵng, các anh chị trong Công ty TNHH Vietlink. Vì thời gian thực tập có hạn, kiến thức của bản thân còn hạn chế, nên việc vận dụng lý thuyết vào thực tế còn nhiều khó khăn, thực hiện bài báo cáo này không thể tránh khỏi những sai sót. Vì vậy, em rất mong quý thầy cô, anh chị trong công ty có thể cho em xin những góp ý để em có thể chỉnh sửa và hoàn thiện bài khóa luận tốt nghiệp này!

Em xin trân trọng cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	i
1.Lý do chọn đề tài	i
2.Mục tiêu nghiên cứu.....	ii
3.Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	ii
4.Phạm vi nghiên cứu.....	ii
5.Kết cấu khóa luận.....	ii
LỜI CẢM ƠN.....	iv
DANH MỤC BẢNG BIỂU	x
DANH MỤC HÌNH ẢNH	xi
DANH MỤC VIẾT TẮT	xii
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP	
KHẨU LỄ CONTAINER (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN	1
1.1. Tổng quan về giao nhận hàng lễ nhập khẩu lễ container bằng đường biển.....	1
1.1.1. Khái quát về hàng nhập khẩu.....	1
1.1.1.1: Khái niệm	1
1.1.1.2. Đặc điểm.....	1
1.1.1.3. Vai trò	1
1.1.1.4. Các loại hàng nhập khẩu.....	1
1.1.2. Khái quát về nhập khẩu	2
1.1.2.1. Khái niệm.....	2
1.1.2.2. Đặc điểm.....	4
1.1.2.3. Vai trò	4
1.1.3. Khái quát về giao nhận.....	5
1.1.3.1. Khái niệm.....	5
1.1.3.2. Đặc điểm.....	5

1.1.3.3. Vai trò	6
1.1.3.4. Các hình thức giao nhận.....	6
1.1.4. Khái quát về người giao nhận.....	8
1.1.4.1. Khái niệm.....	8
1.1.4.2. Đặc điểm của người giao nhận (Freight Forwarder)	8
1.1.4.3. Vai trò	9
1.1.4.4. Mối quan hệ giữa người giao nhận và các bên tham gia.....	10
1.1.5. Khái quát về vận tải đường biển (Ocean Freight).....	10
1.1.5.1. Khái niệm.....	10
1.1.5.2. Đặc điểm.....	10
1.1.5.3. Vai trò của vận tải biển	11
1.1.5.4. Các hình thức vận tải	11
1.1.6. Các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container LCL bằng đường biển.....	12
1.1.6.1. Thời gian giao nhận.....	12
1.6.1.2. Chi phí giao nhận.....	12
1.6.1.3. Mức độ chính xác, an toàn của hàng hóa	13
1.6.1.4. Mức độ hài lòng của khách hàng	13
1.2. Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển.	13
1.2.1. Khái niệm quy trình giao nhận nhập khẩu lẻ container (LCL)	13
1.2.2. Vai trò quy trình giao nhận nhập khẩu lẻ container	14
1.2.3. Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển.	14
1.2.3.1. Sơ đồ quy trình	14
1.2.3.2. Nội dung các bước quy trình.....	15

1.3 Cơ sở pháp lý và hệ thống chứng từ của hoạt động giao nhận.....	16
1.3.1. Cơ sở pháp lý	16
1.3.1.1. Các điều khoản thương mại quốc tế (Incoterm)	16
1.3.1.2. Công ước quốc tế	19
1.3.1.3. Luật quốc gia	20
1.3.1.4. Các hợp đồng thỏa thuận trong việc giao nhận hàng hóa	26
1.3.2. Hệ thống chứng từ	26
1.3.2.1. Chứng từ hàng hóa	26
1.3.2.2. Chứng từ vận tải.....	26
1.3.2.3. Xu hướng phát triển của hoạt động giao nhận trong bối cảnh mới.....	28
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	30
CHƯƠNG 2: QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU LỄ CONTAINER (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH VIETLINK	31
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Vietlink.....	31
2.1.1. Giới thiệu chung	31
2.1.2. Tầm nhìn , sứ mệnh và giá trị cốt lõi của Công ty TNHH Vietlink... ..	32
2.1.3. Lĩnh vực/ kinh doanh sản phẩm	33
2.1.4. Sơ đồ tổ chức.....	34
2.1.5. Các nguồn lực của doanh nghiệp ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh	37
2.1.5.1. Cơ sở vật chất	37
2.1.5.2. Nguồn nhân lực.....	37
2.1.5.3. Nguồn tài chính	39
2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Vietlink	40
2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công Ty qua 3 năm gần đây	40

2.3. Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) của Công ty TNHH Vietlink	43
2.3.1. Đặc điểm hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) tại Công ty TNHH Vietlink.....	43
2.3.2. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) của công ty TNHH Vietlink	44
2.3.3. Phân tích các bước trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) của công ty TNHH Vietlink	45
2.4. Đánh giá quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển của Công ty TNHH Vietlink.....	60
2.4.1. Ưu điểm và nhược điểm của quy trình.....	60
2.4.2. Các yếu tố ảnh hưởng và rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng hóa	63
2.4.2.1. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận hàng hóa	63
2.4.2.1.1. Nhân tố bên trong	63
2.4.2.1.2 Nhân tố bên ngoài	64
2.4.2.2. Rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu	67
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	70
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU LẺ CONTAINER (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH VIETLINK.....	71
3.1. Định hướng và mục tiêu	71
3.1.1. Nhận diện và dự báo môi trường kinh doanh	71
3.1.1.1. Tổng quan về tình hình kinh tế, thương mại Việt Nam và Thế giới	71
3.1.1.2. Dự báo xu hướng phát triển.....	75
3.1.2. Định hướng của Công ty TNHH Vietlink trong tương lai	76
3.1.2.1. Định hướng ngắn hạn.....	76

3.1.2.2. Định hướng dài hạn	76
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển của Công ty TNHH Vietlink	77
3.2.1. Nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn cho nhân viên	77
3.2.2. Đầu tư thêm hệ thống vận chuyển và hệ thống kho bãi.....	78
3.3. Kiến nghị với các bên liên quan	80
3.3.1. Đối với nhà nước.....	80
3.3.2.Đối với cơ quan hải quan.....	81
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	82
KẾT LUẬN.....	83
TÀI LIỆU THAM KHẢO	84

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Tình hình nhân sự ở công ty TNHH Vietlink	37
Bảng 2.2: Cơ cấu nhân sự theo thâm niên lao động.....	38
Bảng 2.3: Bảng cân đối kế toán của công ty TNHH Vietlink Đà Nẵng giai đoạn 2023 2025.....	39
Bảng 2.4: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Vietlink giai đoạn 2023 – 2025	40
Bảng 2.5: Doanh thu từ hoạt động giao nhận của công ty Vietlink.....	42

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 2.1: Logo Công ty TNHH Vietlink.....	30
Hình 2.2: Sơ đồ tổ chức Công ty Vietlink	34
Hình 2.3: Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) tại công ty TNHH Vietlink.....	43
Hình 2.4: MB/L do SITC phát hành (trái) và HB/L do Charterlink phát hành (phải)	47
Hình 2.5: Cargo manifest do Charterlink phát hành	48
Hình 2.6: HB/L do Panda phát hành (trái) và HB/L do Oriental phát hành (phải).. ..	49
Hình 2.7: Thông báo hàng đến do SITC phát hành.....	50
Hình 2.8: Giao diện trang Quản lý hồ sơ tàu biển xuất nhập quá cảnh của Vietlink	51
Hình 2.9: Thông báo hàng đến do Bee Logistics phát hành (trái) và do Vietlink phát hành (phải).....	53
Hình 2.10: Lệnh giao hàng của SITC (trái) và Vietlink (phải).....	54
Hình 2.11: Lệnh giao hàng do Bee Logistics phát hành (trái) và do Vietlink phát hành (phải).....	55
Hình 2.12. Những mục không được sai trên tờ khai hải quan	58
Hình 2.13: Vốn đầu tư nước ngoài đăng ký vào Việt Nam các năm 2021-2025 (tỷ USD)	70
Hình 2.14: Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện các năm giai 2021-2025 (tỷ USD)	71
Hình 2.15: Hình Tốc độ tăng/giảm chỉ số giá tiêu dùng các tháng năm 2024 và 2025 so với cùng kỳ năm trước	72
Hình 2.16: Hình Tăng trưởng toàn cầu giai đoạn 2021-2024, dự báo tăng trưởng năm 2025 và 2026 của các tổ chức quốc tế	73
Hình 2.17: Thương mại toàn cầu vẫn tăng trưởng ổn định nhưng sẽ chậm lại trong quý III và quý IV năm 2025	74

DANH MỤC VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	TỪ TIẾNG ANH	NGHĨA
FTA	Free Trade Agreement	Hiệp định thương mại tự do
EVFTA	EU-Vietnam Free Trade Agreement	Hiệp định Thương mại Tự do Việt nam - EU
RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership	Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations	Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á
LCL	Less Than Container Load	Hàng lẻ Container
FCL	Full Container Load	Hàng nguyên Container
DO	Delivery Order	Lệnh giao hàng
EDO	Electronic Delivery Order	Lệnh giao hàng điện tử
SO	Shipping Order	Yêu cầu đặt chỗ
MBL	Master Bill	Vận đơn chủ
HBL	House Bill	Vận đơn nhà
OBD	On Board Date	Ngày lên tàu
DN	Debit Note	Giấy báo nợ
MNF	Manifest	Bảng lược khai hàng hóa
ATD	Actual Time Of Departure	Ngày tàu chạy thực tế
ATA	Actual Time Of Arrival	Ngày tàu cập thực tế
ETA	Estimated Time Of Arrival	Ngày dự kiến tàu cập
ETD	Estimated Time Of Departure	Ngày dự kiến tàu chạy
PA	Pre-Alert	Bộ chứng từ thông báo hàng chạy
NOR	Notice of Readiness	Thông báo sẵn sàng hàng hóa
CFS	CFS – Container Freight Station	Nơi gom hàng lẻ
MNF	Electronic Manifest	Bảng lược khai hàng hóa
LCC	Local charges	Chi phí địa phương
TMS	Transportation Management System	Ứng dụng hệ thống quản lý vận tải
WMS	Warehouse Management System	hệ thống quản lý kho bãi

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU LỄ CONTAINER (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

1.1. Tổng quan về giao nhận hàng hóa nhập khẩu lễ container bằng đường biển

1.1.1. Khái quát về hàng nhập khẩu

1.1.1.1: Khái niệm

Theo quan điểm kinh tế học và pháp luật thương mại (Luật Thương mại 2005): Định nghĩa nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật. Bản chất đây là một giao dịch mua bán quốc tế, trong đó bên mua (người nhập khẩu) thanh toán ngoại tệ cho bên bán (người xuất khẩu) để quyền sở hữu hàng hóa được chuyển giao qua biên giới quốc gia.

1.1.1.2. Đặc điểm

Trong môi trường quản trị logistics và chuỗi cung ứng, hàng nhập khẩu có các đặc điểm riêng biệt: Tính pháp lý quốc tế: Hàng hóa phải tuân thủ hệ thống pháp luật của ít nhất hai quốc gia (xuất và nhập) và các điều ước quốc tế (Incoterms, Công ước Viên 1980...). Thủ tục hành chính bắt buộc: Mọi lô hàng đều phải trải qua quy trình thông quan, kiểm tra chuyên ngành (nếu có), áp mã HS Code để xác định thuế suất và chính sách mặt hàng. Khoảng cách và thời gian: Thường vận chuyển trên quãng đường dài, đi qua nhiều phương thức vận tải khác nhau (đa phương thức), dẫn đến rủi ro cao về hư hỏng, mất mát hoặc chậm trễ. Đồng tiền thanh toán: Chủ yếu sử dụng các loại ngoại tệ mạnh (USD, EUR, JPY...) và chịu ảnh hưởng trực tiếp từ biến động tỷ giá hối đoái.

1.1.1.3. Vai trò

Bổ sung nguồn lực sản xuất: Nhập khẩu máy móc, thiết bị công nghệ cao và nguyên nhiên vật liệu mà trong nước chưa sản xuất được hoặc sản xuất không đủ, giúp duy trì và mở rộng sản xuất nội địa. Cân bằng thị trường tiêu dùng: Giải quyết tình trạng khan hiếm hàng hóa, đa dạng hóa lựa chọn cho người tiêu dùng, góp phần kiềm chế lạm phát. Thúc đẩy cạnh tranh: Sự xuất hiện của hàng ngoại nhập buộc các doanh nghiệp trong nước phải cải tiến công nghệ, quy trình quản lý để nâng cao năng lực cạnh tranh. Nguồn thu ngân sách: Thông qua các loại thuế (Thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng...), hoạt động nhập khẩu đóng góp tỷ trọng lớn vào ngân sách nhà nước.

1.1.1.4. Các loại hàng nhập khẩu

Trong vận tải đường biển – phương thức phổ biến nhất của hàng nhập khẩu – hàng hóa được chia thành hai hình thức đóng gói chính:

- a. Hàng nguyên Container (Full Container Load - FCL):

Định nghĩa: Là hình thức mà người gửi hàng (Shipper) có khối lượng hàng đủ lớn để thuê riêng một hoặc nhiều container.

Trách nhiệm: Người gửi chịu trách nhiệm đóng hàng và người nhận (Consignee) chịu trách nhiệm dỡ hàng khỏi container.

Quy trình: Container được niêm phong bằng chì (Seal) tại kho người bán và chỉ được mở ra tại kho người mua hoặc dưới sự giám sát của Hải quan.

b. Hàng lẻ (Less than Container Load - LCL):

Định nghĩa: Là hình thức mà một lô hàng của một chủ hàng không đủ để đóng đầy một container. Công ty gom hàng (Forwarder/Consolidator) sẽ tập hợp nhiều lô hàng lẻ của nhiều chủ hàng khác nhau để đóng chung vào một container.

Trách nhiệm: Người gửi hàng giao hàng rời tại trạm trung chuyển container (CFS). Forwarder chịu trách nhiệm đóng hàng vào container (Stuffing) và dỡ hàng (Unstuffing).

Quy trình: Hàng hóa được phân loại, dán nhãn kỹ lưỡng tại kho CFS để tránh nhầm lẫn giữa các chủ hàng.

1.1.2. Khái quát về nhập khẩu

1.1.2.1. Khái niệm

Theo Philip Kotler, trong các tác phẩm của mình, nhập khẩu (Import) được định nghĩa là quá trình mua hàng hóa hoặc dịch vụ từ các quốc gia khác và đưa chúng vào trong quốc gia của mình để tiêu thụ, sử dụng hoặc bán lại. Đây là một phần của thương mại quốc tế, và Kotler nhấn mạnh rằng nhập khẩu không chỉ là việc chuyển giao hàng hóa mà còn là quá trình phục vụ cho nhu cầu của thị trường nội địa, giúp đa dạng hóa nguồn cung và giảm chi phí sản xuất khi không thể sản xuất trong nước.

Theo khoản 2, Điều 28 của Luật Thương mại 2005 do Quốc hội ban hành ngày 14/06/2005 đã đưa ra định nghĩa như sau: “Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực Hải quan riêng theo quy định của pháp luật.”

Một số hình thức nhập khẩu như:

- Nhập khẩu trực tiếp

Đối với hình thức này thì người mua và người bán hàng hóa trực tiếp giao dịch với nhau, quá trình mua và bán không hề ràng buộc lẫn nhau. Bên mua có thể mua mà không bán và ngược lại. Nhập khẩu trực tiếp được tiến hành khá đơn giản. Hoạt động nhập khẩu trực tiếp là hình thức nhập khẩu độc lập của một doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên cơ sở nghiên cứu kỹ thị trường trong và ngoài nước, tính toán đầy đủ các chi phí đảm

bảo kinh doanh có lãi, đúng phương hướng, chính sách luật pháp của Nhà nước cũng như quốc tế. Trong hoạt động nhập khẩu tự doanh, doanh nghiệp hoàn toàn nắm quyền chủ động và phải tự tiến hành các nghiệp vụ của hoạt động nhập khẩu từ nghiên cứu thị trường, lựa chọn bạn hàng, lựa chọn phương thức giao dịch, đến việc ký kết và thực hiện hợp đồng. Doanh nghiệp phải tự bỏ vốn để chi trả các chi phí phát sinh trong hoạt động kinh doanh và được hưởng toàn bộ phần lãi thu được cũng như phải tự chịu trách nhiệm nếu hoạt động đó thua lỗ. Khi nhập khẩu tự doanh thì doanh nghiệp được trích kim ngạch nhập khẩu, khi tiêu thụ hàng nhập khẩu doanh nghiệp phải chịu thuế doanh thu, thuế lợi tức. Thông thường, doanh nghiệp chỉ cần lập một hợp đồng nhập khẩu với nước ngoài, còn hợp đồng tiêu thụ hàng hoá trong nước thì sau khi hàng về sẽ lập.

- Nhập khẩu uỷ thác

Hoạt động uỷ thác nhập khẩu được quy định trong chương 4 của Văn bản hợp nhất 09/VBHN-BCT năm 2017 hợp nhất nghị định hướng dẫn luật thương mại về hoạt động mua bán quốc tế và các hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài.

Hoạt động nhập khẩu uỷ thác là hoạt động nhập khẩu hình thành giữa một doanh nghiệp hoạt động trong nước có ngành hàng kinh doanh một số mặt hàng nhập khẩu nhưng không đủ điều kiện về khả năng tài chính, về đối tác kinh doanh... nên đã uỷ thác cho doanh nghiệp có chức năng trực tiếp giao dịch ngoại thương tiến hành nhập khẩu hàng hoá theo yêu cầu của mình. Bên nhận uỷ thác phải tiến hành đàm phán với nước ngoài để làm thủ tục nhập khẩu theo yêu cầu của bên uỷ thác và được hưởng một hoa hồng gọi là phí uỷ thác. Quan hệ giữa doanh nghiệp uỷ thác và doanh nghiệp nhận uỷ thác được quy định đầy đủ trong hợp đồng uỷ thác.

Nhập khẩu uỷ thác có đặc điểm: trong hoạt động nhập khẩu này, doanh nghiệp Xuất nhập khẩu (nhận uỷ thác) không phải bỏ vốn, không phải xin hạn ngạch (nếu có), không phải nghiên cứu thị trường tiêu thụ vì không phải tiêu thụ hàng nhập mà chỉ đứng ra đại diện cho bên uỷ thác để giao dịch với bạn hàng nước ngoài, ký hợp đồng và làm thủ tục nhập hàng cũng như thay mặt cho bên uỷ thác khiếu nại đòi bồi thường với nước ngoài khi có tổn thất.

Khi tiến hành nhập khẩu uỷ thác thì đại diện của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu chỉ được tính kim ngạch xuất nhập khẩu chứ không được tính doanh số, không chịu thuế doanh thu. Khi nhận uỷ thác, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu này (nhận uỷ thác) phải lập hai hợp đồng: Một hợp đồng mua bán hàng hoá với nước ngoài. Một hợp đồng nhận uỷ thác với bên uỷ thác.

- Tạm nhập tái xuất

Tạm nhập tái xuất là hình thức mà thương nhân Việt Nam nhập khẩu tạm thời hàng hóa vào Việt Nam, nhưng sau đó lại xuất khẩu chính hàng hóa đó ra khỏi Việt Nam sang một nước khác. 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. Giao dịch này bao gồm cả nhập khẩu và xuất khẩu với mục đích thu lại lượng ngoại tệ lớn hơn số vốn ban đầu đã bỏ ra. Khi tiến hành tạm nhập tái xuất, doanh nghiệp cần tiến hành đồng thời hai hợp đồng riêng biệt, gồm: hợp đồng mua hàng ký với thương nhân nước xuất khẩu và hợp đồng bán hàng ký với thương nhân nước nhập khẩu

1.1.2.2. Đặc điểm

- Hoạt động nhập khẩu chịu sự điều chỉnh của nhiều nguồn luật như điều ước quốc tế và Ngoại thương, luật quốc gia của các nước hữu quan, tập quán Thương mại quốc tế.

- Các phương thức giao dịch mua bán trên thị trường quốc tế rất phong phú: Giao dịch thông thường, giao dịch qua trung gian, giao dịch tại hội chợ triển lãm.

- Các phương thức thanh toán rất đa dạng: nhờ thu, hàng đổi hàng, L/C...

- Tiền tệ dùng trong thanh toán thường là ngoại tệ mạnh có sức chuyển đổi cao như: USD, bảng Anh...

- Điều kiện cơ sở giao hàng: có nhiều hình thức nhưng phổ biến là nhập khẩu theo điều kiện CIF, FOB...

- Kinh doanh nhập khẩu là kinh doanh trên phạm vi quốc tế nên địa bàn rộng, thủ tục phức tạp, thời gian thực hiện lâu.

- Kinh doanh nhập khẩu phụ thuộc vào kiến thức kinh doanh, trình độ quản lý, trình độ nghiệp vụ Ngoại thương, sự nhanh nhạy nắm bắt thông tin.

- Trong hoạt động nhập khẩu có thể xảy ra những rủi ro thuộc về hàng hoá. Để đề phòng rủi ro, có thể mua bảo hiểm tương ứng.

- Nhập khẩu là cơ hội để các doanh nghiệp có quốc tịch khác nhau hợp tác lâu dài. Thương mại quốc tế có ảnh hưởng trực tiếp đến quan hệ kinh tế - chính trị của các nước xuất khẩu, góp phần phát triển kinh tế đối ngoại

1.1.2.3. Vai trò

- Hoạt động nhập khẩu góp phần thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế theo hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa, đồng thời cũng đẩy nhanh quá trình xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật bởi nhập khẩu đòi hỏi sự đồng bộ về kỹ thuật do đó cần có dây chuyền hiện đại và sự đổi mới trong đội ngũ cán bộ quản lý và kỹ thuật, tạo ra kỷ luật chặt chẽ trong đội ngũ nhân công.

- Nhập khẩu tạo điều kiện thuận lợi cho việc cung ứng nguyên vật liệu đầu vào phục vụ cho quá trình sản xuất hàng hóa trong nước, từ đó nâng cao khả năng sản xuất trong nước và giúp quốc gia khai thác hiệu quả lợi thế sánh của mình. Hay nói cách khác, hoạt động nhập khẩu giúp tiết kiệm chi phí và thời gian, tạo ra sự đồng đều về trình độ phát triển kinh tế xã hội và thúc đẩy sự phát triển của nền sản xuất xã hội, góp phần xoá bỏ tình trạng độc quyền trong nước.

- Bên cạnh khả năng cung ứng đầu vào cho sản xuất trong nước, nhập khẩu cũng có ý nghĩa to lớn trong việc bù đắp, bổ sung kịp thời những thiếu hụt về cầu do sản xuất trong nước không đáp ứng được gây mất cân đối của nền kinh tế. Hơn nữa, hoạt động này còn tạo nên sự phong phú về mặt hàng, chủng loại, quy cách, mẫu mã, chất lượng các loại hàng hoá cho thị trường trong nước cũng như tạo ra những nhu cầu mới cho xã hội. Từ đó góp phần tạo ra sự cân đối giữa cung và cầu trong nước, đảm bảo cho sự phát triển cân đối và ổn định.

- Nhập khẩu góp phần nâng cao chất lượng sản xuất hàng xuất khẩu tạo môi trường thuận lợi cho xuất khẩu hàng hoá ra nước ngoài. Hay nói cách khác, nhập khẩu có vai trò tích cực thúc đẩy xuất khẩu của đất nước Ngoài ra, hoạt động nhập khẩu cũng tạo cơ sở để nước ta mở rộng quan quan hệ với các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới.

1.1.3. Khái quát về giao nhận

1.1.3.1. Khái niệm

Theo “Quy tắc mẫu của Hiệp Hội Giao Nhận Quốc Tế - FIATA (Federation Internationale de Associations de Transitaires et Assimilées) về dịch vụ giao nhận”, dịch vụ giao nhận là bất kỳ loại dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu hàng, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như các dịch vụ tư vấn hay có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa.

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

1.1.3.2. Đặc điểm

Đặc điểm nổi bật của buôn bán quốc tế là người mua, người bán ở những nước khác nhau. Sau khi hợp đồng mua bán được ký kết, người bán thực hiện việc giao hàng, tức là hàng hoá được vận chuyển từ nước người bán sang nước người mua. Để cho quá trình vận chuyển đó bắt đầu được, tiếp tục được và kết thúc được, tức là hàng hoá đến

tay người mua được, cần phải thực hiện hàng loạt các công việc khác liên quan đến quá trình chuyên chở như: đóng gói, bao bì, lưu kho, đưa hàng ra cảng, làm các thủ tục gửi hàng, xếp hàng lên tàu, chuyển tải hàng hóa ở dọc đường, dỡ hàng ra khỏi tàu và giao cho người nhận... Những công việc đó được gọi là dịch vụ giao nhận.

1.1.3.3. Vai trò

Hoạt động giao nhận đóng vai trò quyết định đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhập khẩu và sự ổn định của nền kinh tế:

1. Đối với doanh nghiệp nhập khẩu (Chủ hàng):

Tối ưu hóa chi phí và thời gian: Người làm giao nhận chuyên nghiệp sẽ tư vấn các phương án vận tải (Route) và phương thức đóng hàng (FCL/LCL) tối ưu, giúp giảm cước phí và rút ngắn thời gian hàng về kho. Giảm thiểu rủi ro pháp lý: Đảm bảo việc khai báo mã HS (thuế suất) chính xác, tránh các vi phạm về chính sách mặt hàng và tận dụng tối đa các ưu đãi thuế từ các Hiệp định thương mại tự do (FTA). Đảm bảo tính liên tục của sản xuất/kinh doanh: Giao nhận nhanh chóng giúp nguyên vật liệu kịp thời phục vụ dây chuyền sản xuất hoặc hàng hóa kịp thời lên kệ bán lẻ, tránh đứt gãy chuỗi cung ứng.

2. Đối với hoạt động thương mại quốc tế:

Thúc đẩy lưu thông hàng hóa: Là "chất xúc tác" giúp hàng hóa dịch chuyển xuyên biên giới một cách trơn tru, xóa bỏ rào cản về khoảng cách địa lý giữa người sản xuất và người tiêu dùng.

Nâng cao sức cạnh tranh quốc gia: Hệ thống giao nhận hiệu quả giúp giảm chi phí Logistics trên GDP, từ đó thu hút đầu tư nước ngoài (FDI) và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

3. Đối với vận tải và phân phối:

Cầu nối điều phối: Người giao nhận (Forwarder) đóng vai trò trung gian gom các lô hàng lẻ thành hàng nguyên container, giúp các hãng vận tải khai thác tối đa công suất của tàu và máy bay.

1.1.3.4. Các hình thức giao nhận

- Giao nhận hàng hóa bằng đường biển

Do đặc điểm 2/3 diện tích bề mặt trái đất là biển nên phương thức vận tải biển rất thích hợp cho việc vận chuyển hàng hóa có khối lượng lớn và cự ly vận chuyển dài, vì vậy phương thức giao nhận bằng đường biển là một trong những phương thức vận tải ra đời sớm nhất và đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế thương mại của xã hội loài người. Phương thức này có một số ưu điểm như sau:

- Các tuyến đường biển đều là đường giao thông tự nhiên trừ các hải cảng và kênh đào nhân tạo. Do vậy đòi hỏi không nhiều về vốn cũng như sức lao động để xây dựng và bảo dưỡng các tuyến đường này.

- Năng lực chuyên chở bằng đường biển được coi là không hạn chế, có những tàu với trọng tải cực lớn.

- Trên cùng một chuyến đường có thể cùng lúc hoạt động hai hay nhiều chuyến tàu.
- Giá thành vận tải biển rất thấp so với các phương thức vận tải khác

- Giao nhận hàng hóa bằng đường hàng không

Phương thức giao nhận bằng đường hàng không ra đời sau những phương thức vận tải khác, song đến thời điểm hiện nay, vận tải hàng không cũng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế thương mại quốc tế. Phương thức vận tải hàng không thích hợp để vận chuyển các lô hàng nhỏ, hàng hóa đòi hỏi giao hàng ngay, an toàn và chính xác, hàng hóa có giá trị cao và hàng hóa có cự ly vận chuyển dài. Phương thức này có một số ưu điểm sau:

- Các tuyến đường vận tải hàng không hầu hết là những đường thẳng nối hai điểm vận tải với nhau.

- Tốc độ của vận tải hàng không cao, tốc độ khai thác lớn, thời gian vận chuyển nhanh.

- Vận tải hàng không an toàn hơn những phương tiện vận tải khác.
- Vận tải hàng không luôn đòi hỏi sử dụng công nghệ cao.
- Vận tải hàng không cung cấp các dịch vụ tiêu chuẩn hơn hẳn các phương tiện vận tải khác.

- Vận tải hàng không đơn giản hóa về chứng từ thủ tục so với các phương thức vận tải khác.

- Giao nhận hàng hóa bằng đường bộ

Phương thức giao nhận bằng đường bộ là phương thức vận tải phổ biến và thông dụng nhất trong các loại hình vận tải. Tuy phương thức vận tải này bị hạn chế bởi khối lượng và kích thước hàng hóa, không chở được những khối lượng hàng hóa lớn như vận tải bằng đường thủy hay nhanh chóng bằng vận chuyển hàng không, nhưng lại khá linh hoạt với những hàng hóa có khối lượng vận chuyển không quá lớn và nhỏ. Phương thức giao nhận bằng đường bộ này có những ưu điểm nổi bật như sau:

- Tiện lợi, tính cơ động và khả năng thích nghi cao với các điều kiện địa hình.
- Có hiệu quả kinh tế cao trên các cự li ngắn và trung bình.
- Luôn chủ động về thời gian và đa dạng trong vận chuyển các loại hàng hóa.

1.1.4. Khái quát về người giao nhận

1.1.4.1. Khái niệm

Chưa có một định nghĩa chuẩn tắc của quốc tế về thuật ngữ “Người giao nhận hàng hóa quốc tế”. Ở các nước khác nhau, người kinh doanh dịch vụ giao nhận được gọi tên khác nhau: “Đại lý Hải quan” (Customs House Agent), “Môi giới hải quan” (Customs Broker), “Đại lý gửi hàng và giao nhận” (Shipping and Forwarding Agent), một vài trường hợp là “Người ủy thác chuyên chở, tức Người Chuyên chở chính” (Principal Carrier), ...

- Theo Hiệp Hội Giao Nhận Quốc Tế - FIATA thì, “Người giao nhận là người tổ chức toàn bộ quá trình để hàng hóa được chuyên chở theo hợp đồng ủy thác và hành động vì lợi ích của người ủy thác mà bản thân người giao nhận không phải là người vận tải, người giao nhận cũng đảm bảo thực hiện mọi công việc liên quan đến hợp đồng giao nhận như bảo quản, lưu kho, trung chuyển, làm thủ tục hải quan, .v.v.”

- Theo Luật Thương mại Việt Nam, người làm dịch vụ giao nhận là thương nhân có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa.

1.1.4.2. Đặc điểm của người giao nhận (Freight Forwarder)

Trong hoạt động thương mại quốc tế hiện đại, người giao nhận không chỉ là người vận chuyển đơn thuần mà là một "Kiến trúc sư của vận tải" (Architect of Transport) với các đặc điểm sau:

1. Tính đa dạng về tư cách pháp lý (Địa vị pháp lý song trùng):

Người giao nhận có thể hoạt động dưới hai tư cách:

Là đại lý (Agent): Người giao nhận hành động thay mặt chủ hàng (người nhập khẩu) để thực hiện các công việc như khai thuê hải quan, thuê tàu. Trách nhiệm của họ chỉ giới hạn trong việc tận tâm thực hiện chỉ thị của chủ hàng.

Là người chuyên chở thứ cấp (Principal/Carrier): Người giao nhận đóng vai trò là người gom hàng (Consolidator), tự phát hành vận đơn riêng (House Bill of Lading - HBL) và chịu trách nhiệm trực tiếp về hàng hóa từ lúc nhận đến lúc giao, như một hãng tàu thực thụ.

2. Tính chuyên nghiệp và am hiểu nghiệp vụ (Interdisciplinary Knowledge):

Người giao nhận phải sở hữu khối lượng kiến thức tổng hợp và chuyên sâu:

Pháp luật: Am hiểu luật hải quan, luật thương mại quốc tế, các quy tắc Incoterms và các hiệp định thương mại (FTAs).

Kỹ thuật vận tải: Biết cách tính toán diện tích chất xếp (stowage), lựa chọn loại container phù hợp (DC, RF, FR...), và phương thức đóng hàng (FCL/LCL).

Chứng từ: Thành thạo việc kiểm tra và lập bộ chứng từ xuất nhập khẩu để đảm bảo tính hợp lệ khi thông quan và thanh toán quốc tế.

3. Tính kết nối và mạng lưới (Global Network):

Người giao nhận không làm việc độc lập mà hoạt động dựa trên hệ thống đại lý (Agent) rộng khắp toàn cầu.

Đặc điểm này giúp họ có khả năng xử lý hàng hóa tại cả cảng đi (nước xuất khẩu) và cảng đến (nước nhập khẩu), cung cấp dịch vụ "Door-to-Door" (Từ kho đến kho) toàn diện cho doanh nghiệp.

4. Khả năng quản trị rủi ro và giải quyết sự cố:

Người giao nhận là đơn vị đứng ra xử lý các vấn đề phát sinh ngoài dự kiến như: tàu chậm chuyển (delay), hàng bị kiểm hóa, hư hỏng trong quá trình bốc xếp hoặc các tranh chấp về cước phí tại cảng.

Họ đóng vai trò "vùng đệm" giảm thiểu thiệt hại tài chính cho chủ hàng thông qua việc tư vấn bảo hiểm hàng hóa và xử lý khiếu nại.

5. Là người gom hàng và điều phối không gian vận tải:

Người giao nhận có khả năng gom nhiều lô hàng nhỏ (LCL) của nhiều chủ hàng khác nhau để đóng vào một container nguyên (FCL).

Đặc điểm này giúp tối ưu hóa không gian của các phương tiện vận tải, từ đó giảm chi phí logistics cho các doanh nghiệp nhập khẩu vừa và nhỏ.

1.1.4.3. Vai trò

Trong vận tải thu gom hàng, người giao nhận hoạt động như là người mua “buôn” khoang chứa hàng lớn để bán “lẻ” cho khách hàng:

- Đối với những người có hàng gửi lẻ, nhận lẻ thì người gom hàng là người chuyên chở. Người giao nhận sẽ lấy danh nghĩa của mình thực hiện dịch vụ và cấp vận đơn gom hàng (House B/L) của mình cho những người gửi hàng lẻ:

- Người xuất khẩu khi có lô hàng không đủ xếp đầy một container, sẽ sử dụng hình thức gửi lẻ để giảm cước phí chuyên chở.

- Người nhập khẩu khi mua nhiều lô hàng nhỏ của nhiều người bán, sẽ sử dụng dịch vụ gom hàng, thông qua người giao nhận gom hàng lại và gửi cho mình.

- Đối với người “chuyên chở thực sự” (Actual Carrier), người giao nhận là người gửi hàng.

Do cấp vận đơn của chính mình, người giao nhận đóng vai trò của một người chuyên chở và chịu trách nhiệm thực hiện toàn bộ việc vận tải từ lúc nhận hàng ở địa điểm đi cho đến khi giao hàng ở đến. Nói cách khác, người giao nhận chịu trách nhiệm về những mất mát hư hỏng có thể xảy ra khi hàng nằm trong sự trông của người “chuyên chở thực sự”

1.1.4.4 Mối quan hệ giữa người giao nhận và các bên tham gia

- Người giao nhận thường xuyên làm việc với nhiều bên liên quan nhằm đảm bảo hàng hóa được vận chuyển và giao nhận đúng tiến độ. Người giao nhận phối hợp với khách hàng để tiếp nhận chứng từ và yêu cầu giao hàng; làm việc với hãng tàu, đại lý hãng tàu để lấy lệnh giao hàng và theo dõi lịch trình vận chuyển; liên hệ với cơ quan hải quan để thực hiện thủ tục thông quan hàng hóa. Bên cạnh đó, người giao nhận còn phối hợp với cảng biển, kho CFS, đơn vị vận tải nội địa và các cơ quan kiểm tra chuyên ngành khi cần thiết nhằm đảm bảo hàng hóa được giao nhận an toàn, chính xác và hạn chế tối đa các chi phí phát sinh trong quá trình nhập khẩu hàng lẻ bằng đường biển.

- Chính phủ và các cơ quan quản lý đương cục: Cơ quan cảng, sân bay, cửa khẩu, Hải quan, Bộ y tế, Cơ quan kiểm dịch, cơ quan giám định hàng hóa, Bộ thương mại, các cơ quan lãnh sự

- Các tổ chức ngoại thương: Đóng vai trò là các chủ hàng đối với hãng tàu, đại lý vận tải và cảng

- Công ty bảo hiểm: Bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu, phương tiện vận chuyển

- Người chuyên chở hay các đại lý: Chủ tàu, người kinh doanh vận tải đường bộ, đường sắt, hàng không, người kinh doanh vận tải nội địa, người bốc xếp, đại lý của người giao nhận, chi nhánh hay đại diện ở nước ngoài

- Ngân hàng: Thực hiện việc thanh toán hợp đồng mua bán, cước phí

1.1.5. Khái quát về vận tải đường biển (Ocean Freight)

1.1.5.1. Khái niệm

Vận tải đường biển là phương thức vận chuyển hàng hóa sử dụng cơ sở hạ tầng (cảng biển, luồng lạch) và phương tiện vận tải (tàu biển) để di chuyển hàng hóa giữa các quốc gia hoặc vùng lãnh thổ.

Về mặt kinh tế: Đây là ngành dịch vụ logistics quan trọng nhất, đảm nhận hơn 80% khối lượng thương mại toàn cầu.

Về mặt kỹ thuật: Là quá trình kết hợp giữa sức nổi của nước, động lực học của tàu và hệ thống xếp dỡ tại cầu cảng để thực hiện dịch chuyển vị trí của hàng hóa.

1.1.5.2. Đặc điểm

Ưu điểm:

Năng lực chuyên chở cực lớn: Không phương thức nào có thể thay thế vận tải biển khi vận chuyển hàng triệu tấn dầu thô, quặng hoặc hàng chục nghìn container trên một chuyến hành trình (siêu tàu mẹ sức chở >20.000 TEUs).

Giá thành thấp nhất: Nhờ lợi thế về quy mô (Economy of Scale), chi phí trên một đơn vị hàng hóa là thấp nhất so với đường hàng không hay đường bộ.

Tính đa dạng mặt hàng: Có khả năng vận chuyển tất cả các loại hàng hóa từ siêu trường siêu trọng, hàng nguy hiểm, hàng lỏng đến hàng cần bảo quản lạnh.

Hạn chế:

Tốc độ vận chuyển chậm: Thời gian hàng hải kéo dài, không phù hợp với hàng hóa có tính thời vụ cực cao hoặc hàng cấp bách.

Rủi ro thiên tai: Chịu ảnh hưởng lớn từ thời tiết (bão, sóng thần) và các rủi ro hàng hải (mắc cạn, đâm va).

Tính kết nối: Cần sự hỗ trợ của vận tải nội địa (xe đầu kéo, sà lan) để đưa hàng từ cảng về kho (tính đa phương thức).

1.1.5.3. Vai trò của vận tải biển

Đối với thương mại quốc tế: Là nhân tố quyết định việc hình thành thị trường thế giới, giúp hiện thực hóa các giao dịch mua bán xuyên đại dương.

Đối với phát triển kinh tế quốc gia: Thúc đẩy sự phát triển của các ngành công nghiệp phụ trợ như đóng tàu, sửa chữa tàu biển, dịch vụ cảng bãi, bảo hiểm và ngân hàng.

Đối với an ninh quốc phòng: Góp phần khẳng định chủ quyền biển đảo và tạo hạ tầng hậu cần cho các hoạt động kinh tế biển.

1.1.5.4. Các hình thức vận tải

a. Vận tải bằng Container (Containerization)

Đây là phương thức hiện đại và phổ biến nhất cho hàng công nghiệp thành phẩm:

Hàng FCL (Full Container Load): Lô hàng chiếm trọn diện tích container. Chủ hàng tự đóng và kẹp chì.

Hàng LCL (Less than Container Load): Nhiều lô hàng nhỏ đóng chung một container. Đòi hỏi quy trình gom hàng tại kho CFS.

Lợi ích: Tiêu chuẩn hóa việc bốc xếp, giảm thời gian tàu nằm tại cảng, bảo vệ hàng hóa tốt hơn trước tác động của môi trường.

b. Vận tải hàng rời (Bulk Cargo)

Dành cho các mặt hàng không đóng gói, có khối lượng lớn và giá trị thấp trên mỗi đơn vị trọng lượng:

Hàng rời khô (Dry Bulk): Như than, quặng, ngũ cốc, phân bón. Hàng được đổ trực tiếp vào khoang tàu (Hatch).

Hàng lỏng (Liquid Bulk): Như dầu thô, hóa chất, khí gas hóa lỏng (LNG/LPG). Vận chuyển bằng tàu dầu chuyên dụng có hệ thống bơm hút.

Đặc điểm giao nhận: Thường tính toán khối lượng bằng phương pháp giám định món nước (Draft Survey) thay vì đếm kiện.

c. Hàng bách hóa/Hàng kiện (Break-bulk Cargo)

Hàng được đóng trong hòm, thùng, bao tải hoặc pallet nhưng không cho vào container (do kích thước quá khổ hoặc đặc thù bốc xếp).

Thường được vận chuyển bằng các tàu bách hóa có trang bị cần cầu riêng trên boong.

1.1.6. Các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container LCL bằng đường biển

1.1.6.1. Thời gian giao nhận

Thời gian giao nhận là khoảng thời gian tính từ khi hàng hóa cập cảng đến khi được giao đến tay khách hàng. Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng hàng đầu phản ánh mức độ hiệu quả của toàn bộ quy trình giao nhận. Trong thực tế, thời gian giao nhận chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố như tốc độ xử lý chứng từ, khả năng phối hợp giữa các bộ phận, thời gian thông quan và năng lực tổ chức vận chuyển nội địa. Một quy trình giao nhận được tổ chức khoa học, hợp lý sẽ giúp rút ngắn thời gian xử lý, từ đó giảm thiểu chi phí phát sinh như phí lưu container, lưu bãi và chi phí cơ hội của doanh nghiệp. Ngược lại, nếu thời gian giao nhận kéo dài không chỉ làm tăng chi phí mà còn ảnh hưởng tiêu cực đến kế hoạch sản xuất, kinh doanh của khách hàng. Do đó, việc kiểm soát và tối ưu hóa thời gian giao nhận có ý nghĩa quan trọng trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.6.1.2 Chi phí giao nhận

Chi phí giao nhận là toàn bộ các khoản chi phí phát sinh trong quá trình thực hiện hoạt động nhập khẩu hàng hóa, bao gồm chi phí vận chuyển quốc tế, phí CFS, chi phí lưu kho, lưu bãi, chi phí làm thủ tục hải quan, chi phí vận chuyển nội địa và các khoản chi phí phát sinh khác. Hiệu quả của hoạt động giao nhận không chỉ thể hiện ở việc giảm thiểu chi phí mà còn ở khả năng sử dụng chi phí một cách hợp lý, đảm bảo cân bằng giữa chi phí và chất lượng dịch vụ. Một doanh nghiệp có quy trình giao nhận tối ưu sẽ

biết cách kiểm soát các khoản chi phí không cần thiết, đồng thời tận dụng nguồn lực để nâng cao hiệu quả hoạt động. Việc tối ưu hóa chi phí giao nhận không chỉ giúp doanh nghiệp tăng lợi nhuận mà còn tạo điều kiện cung cấp dịch vụ với mức giá cạnh tranh hơn, từ đó thu hút và giữ chân khách hàng trên thị trường.

1.6.1.3 Mức độ chính xác, an toàn của hàng hóa

Mức độ chính xác và an toàn của hàng hóa là tiêu chí phản ánh chất lượng cốt lõi của dịch vụ giao nhận. Tiêu chí này được thể hiện qua việc hàng hóa được giao đúng về số lượng, chủng loại, tình trạng và thời gian theo cam kết. Trong quá trình giao nhận hàng LCL, do đặc thù hàng hóa được gom chung container với nhiều chủ hàng khác nhau nên nguy cơ xảy ra sai sót, thất lạc hoặc hư hỏng là tương đối cao. Vì vậy, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống kiểm soát chặt chẽ từ khâu tiếp nhận chứng từ, phân loại hàng hóa, lưu kho đến khâu giao hàng cuối cùng. Việc đảm bảo tính chính xác và an toàn không chỉ giúp giảm thiểu rủi ro, chi phí bồi thường mà còn góp phần nâng cao uy tín và hình ảnh của doanh nghiệp trong mắt khách hàng.

1.6.1.4. Mức độ hài lòng của khách hàng

Mức độ hài lòng của khách hàng là tiêu chí tổng hợp phản ánh toàn diện chất lượng dịch vụ giao nhận hàng hóa. Tiêu chí này được đánh giá thông qua cảm nhận của khách hàng về các yếu tố như thời gian giao hàng, chi phí dịch vụ, độ an toàn của hàng hóa, thái độ phục vụ và khả năng xử lý các tình huống phát sinh. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, sự hài lòng của khách hàng trở thành yếu tố quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có dịch vụ tốt, đáp ứng được kỳ vọng của khách hàng sẽ có lợi thế trong việc duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài, đồng thời mở rộng thị trường thông qua uy tín và thương hiệu. Do đó, việc nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng không chỉ là mục tiêu mà còn là động lực để doanh nghiệp không ngừng hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa.

1.2. Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển.

1.2.1. Khái niệm quy trình giao nhận nhập khẩu lẻ container (LCL)

Hàng lẻ (LCL - Less than Container Load) là loại hàng hóa của một hoặc nhiều chủ hàng riêng lẻ, có khối lượng nhỏ, không đủ để xếp đầy một container, nên phải ghép chung với các lô hàng khác vào cùng một container để vận hành. Việc tập hợp, phân chia, đóng hàng và giải tán hàng lẻ thường được thực hiện tại kho hàng lẻ (CFS - Trạm vận chuyển hàng hóa container) .

Giao nhận hàng hóa nhập khẩu hàng lẻ (LCL) bằng đường biển là quá trình tổ chức nhận hàng từ người xuất khẩu nước ngoài, thực hiện vận chuyển quốc tế dưới hình thức

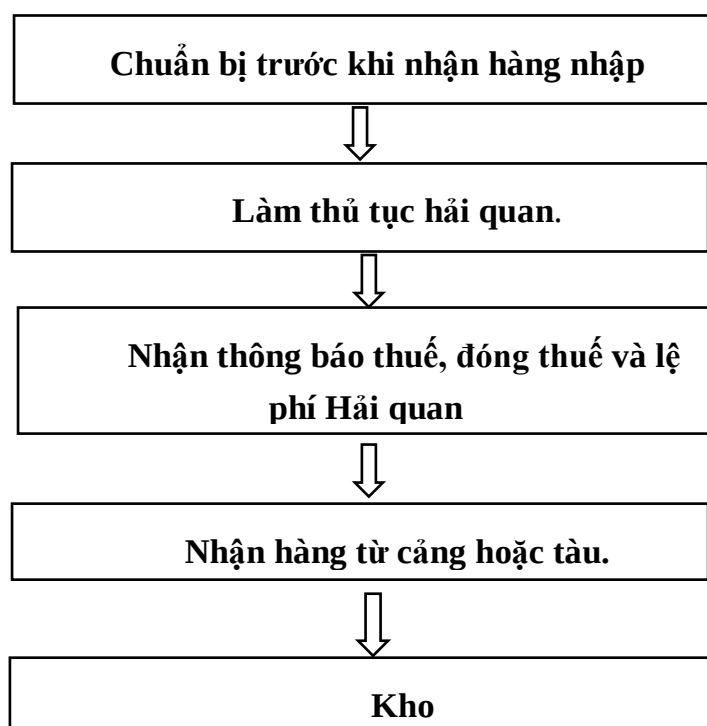
gom hàng (LCL), khai thác hàng tại kho hàng lẻ (CFS), làm thủ tục hải quan, kiểm tra chuyên ngành (nếu có) và giao hàng đến tay người nhập khẩu tại Việt Nam bằng đường biển.

1.2.2. Vai trò quy trình giao nhận nhập khẩu lẻ container

Quy trình giao nhận hàng hoá nhập khẩu lẻ container bằng đường biển (LCL) giữ vai trò rất quan trọng trong hoạt động xuất nhập khẩu và logistics quốc tế. Quy trình này giúp hàng hóa được vận chuyển, kiểm tra, làm thủ tục hải quan và giao nhận đúng quy định, từ đó hạn chế tình trạng thất lạc, hư hỏng hoặc chậm trễ trong quá trình vận chuyển. Bên cạnh đó, hình thức nhập khẩu LCL còn giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí vì nhiều chủ hàng có thể sử dụng chung một container, phù hợp với những doanh nghiệp có khối lượng hàng hóa nhỏ. Ngoài ra, quy trình giao nhận còn hỗ trợ doanh nghiệp dễ dàng quản lý, theo dõi tình trạng lô hàng, đảm bảo thời gian giao nhận và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Đồng thời, việc thực hiện đúng quy trình cũng góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ logistics và thúc đẩy hoạt động thương mại quốc tế phát triển.

1.2.3. Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển.

1.2.3.1. Sơ đồ quy trình



Sơ đồ 1.1: Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ LCL bằng đường biển

1.2.3.2. Nội dung các bước quy trình

Bước 1: Chuẩn bị trước khi nhận hàng nhập khẩu.

- Kiểm tra trả tiền hay việc mở L/C
- Nắm thông tin về hàng và tàu, thủ tục Hải quan...
- Nhận các giấy tờ như: NOR, thông báo tàu đến (Notice of Arrival), B/L và các chứng từ khác về hàng hóa.

Bước 2: Làm thủ tục hải quan.

Sau khi có vận đơn và lệnh giao hàng có thể tiến hành làm thủ tục hải quan cho hàng nhập khẩu. Thủ tục Hải quan thường các bước sau:

- Chuẩn bị hồ sơ hải quan, các chứng từ cần thiết bao gồm: hợp đồng thương mại (Contract), hóa đơn thương mại (Invoice), phiếu đóng gói (Packing List), vận đơn (Bill of Lading), giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) nếu có, giấy phép nhập khẩu (trường hợp hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành) và tờ khai trị giá hải quan (nếu áp dụng). Việc chuẩn bị đầy đủ và chính xác các chứng từ này là điều kiện tiên quyết để đảm bảo quá trình khai báo và thông quan diễn ra thuận lợi.

- Đăng nhập và khởi tạo tờ khai trên phần mềm ECUS5-VNACCS: Sau khi có đầy đủ chứng từ, người khai hải quan đăng nhập vào phần mềm ECUS5-VNACCS. Tại giao diện chính, người dùng chọn chức năng "Tờ khai hải quan" và tiến hành tạo mới một tờ khai nhập khẩu. Đây là bước đầu tiên trong quy trình điện tử hóa khai báo hải quan, đóng vai trò kết nối thông tin giữa doanh nghiệp và hệ thống thông quan tự động của cơ quan Hải quan.

- Nhập liệu thông tin tờ khai: Người khai hải quan tiến hành nhập liệu các thông tin cần thiết vào tờ khai. Các nội dung chính bao gồm: thông tin doanh nghiệp nhập khẩu, mã loại hình (ví dụ: A11 đối với nhập kinh doanh tiêu dùng), mã Chi cục Hải quan, mã địa điểm lưu kho hàng hóa (kho CFS), số vận đơn, cảng dỡ hàng, điều kiện giao hàng (Incoterms), tỷ giá, mã HS, mô tả hàng hóa, trị giá tính thuế, số lượng và thuế suất tương ứng. Đối với hàng nhập khẩu lẻ container, vận đơn thường là House Bill do các hãng giao nhận phát hành. Thông tin container có thể không cần chi tiết nếu hàng hóa không chiếm toàn bộ container (FCL).

- Truyền tờ khai lên hệ thống VNACCS: Sau khi hoàn tất việc khai báo, người khai thực hiện thao tác truyền tờ khai lên hệ thống VNACCS thông qua phần mềm ECUS5. Hệ thống sẽ tiếp nhận, kiểm tra định dạng và phản hồi kết quả phân luồng. Đây là bước trung tâm trong cơ chế thông quan điện tử, giúp cơ quan Hải quan có thể tự động phân tích rủi ro và xác định mức độ kiểm tra cần thiết. Kết quả phân luồng gồm ba loại:

luồng xanh (miễn kiểm tra), luồng vàng (kiểm tra hồ sơ giấy) và luồng đỏ (kiểm tra thực tế hàng hóa). Mỗi loại luồng sẽ yêu cầu các bước xử lý khác nhau ở giai đoạn tiếp theo.

- Xử lý theo kết quả phân luồng: Tùy thuộc vào kết quả phân luồng, doanh nghiệp sẽ thực hiện các bước tương ứng. Với luồng xanh, hàng hóa được thông quan ngay, doanh nghiệp chỉ cần in tờ khai và làm thủ tục nhận hàng. Trường hợp luồng vàng, người khai phải nộp thêm hồ sơ giấy (bản scan hoặc bản giấy gốc) để cơ quan Hải quan kiểm tra. Với luồng đỏ, hàng hóa sẽ bị kiểm tra thực tế tại kho. Trong cả hai trường hợp sau, việc hợp tác đầy đủ và minh bạch với cơ quan Hải quan là cần thiết để tránh bị xử phạt hoặc kéo dài thời gian thông quan.

Bước 3: Nhận thông báo thuế, đóng thuế và lệ phí Hải quan.

Thanh toán các chi phí cho cảng: như tiền thưởng phạt xếp dỡ, tiền phạt lưu container, tiền lưu kho bãi...

Bước 4: Nhận hàng từ cảng hoặc tàu.

- Chủ hàng mang vận đơn gốc hoặc vận đơn gom hàng đến hãng tàu hoặc đại lý của người gom hàng để lấy lệnh giao hàng (D/O).

- Sau khi xác nhận, đối chiếu lệnh giao hàng (D/O) thì mang đến thủ kho để nhận phiếu xuất kho.

- Sau đó mang chứng từ đến kho CFS – Container Freight Station để nhận hàng.

Bước 5 Kho

Sau khi hoàn tất thủ tục hải quan, nộp thuế và nhận lệnh giao hàng (D/O), doanh nghiệp mang bộ chứng từ cần thiết đến kho CFS để làm thủ tục nhận hàng. Tại đây, nhân viên kho tiến hành kiểm tra chứng từ, đối chiếu thông tin lô hàng và thực hiện xuất hàng cho người nhận. Doanh nghiệp cần kiểm tra số lượng, tình trạng hàng hóa trước khi ký nhận nhằm đảm bảo hàng hóa được giao đúng và đầy đủ theo chứng từ. Trường hợp phát hiện thiếu hụt, hư hỏng hoặc sai lệch, doanh nghiệp cần lập biên bản và thông báo cho các bên liên quan để xử lý kịp thời

1.3 Cơ sở pháp lý và hệ thống chứng từ của hoạt động giao nhận

1.3.1. Cơ sở pháp lý

1.3.1.1. Các điều khoản thương mại quốc tế (Incoterm)

Incoterms là một loạt điều khoản thương mại do Phòng thương mại Quốc tế (ICC) công bố liên quan đến luật thương mại quốc tế. Chúng được sử dụng rộng rãi trong giao dịch thương mại quốc tế và việc sử dụng chúng được khuyến khích bởi hội đồng thương mại, tòa án và luật sư quốc tế. Một loạt các điều khoản thương mại gồm ba chữ cái liên quan đến thông lệ bán hàng theo hợp đồng thông thường, các điều khoản incoterms chủ yếu nhằm truyền đạt rõ ràng các nghĩa vụ, chi phí và rủi ro liên quan đến vận chuyển và

giao hàng quốc tế. Incoterms xác định nghĩa vụ, chi phí và rủi ro tương ứng trong việc giao hàng từ người bán cho người mua.

Các điều khoản Incoterm được chấp nhận bởi các chính phủ, cơ quan pháp lý và các học viên trên toàn thế giới để giải thích các thuật ngữ được sử dụng phổ biến nhất trong thương mại quốc tế. Chúng được thiết kế để giảm hoặc loại bỏ hoàn toàn cách hiểu khác nhau về các điều khoản ở các quốc gia khác nhau.

Incoterms 2020 được chia thành bốn nhóm (C, D, E, F). Các điều khoản được phân loại theo chi phí, rủi ro, trách nhiệm cho các thủ tục, cũng như các vấn đề liên quan đến xuất khẩu.

+ Sau đây là các điều kiện Incoterms dùng trong vận tải đường biển

- FAS (Free Alongside Ship – Giao dọc mạn tàu).

"Giao dọc mạn tàu" có nghĩa là người bán giao hàng khi hàng hóa được đặt dọc mạn con tàu do người mua chỉ định (ví dụ đặt trên cầu cảng hoặc trên xà lan) tại cảng giao hàng chỉ định. Rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng của hàng hóa di chuyển khi hàng hóa đang ở dọc mạn tàu, và người mua chịu mọi chi phí kể từ thời điểm này trở đi. Điều kiện này chỉ áp dụng với vận tải biển hoặc vận tải thủy nội địa.

Các bên nên quy định càng rõ càng tốt về địa điểm xếp hàng tại cảng giao hàng chỉ định, vì mọi chi phí và rủi ro về hàng hóa tới địa điểm đó do người bán chịu và các chi phí này và chi phí làm hàng có thể thay đổi tùy tập quán của từng cảng.

Người bán, hoặc phải đặt hàng hóa dọc mạn tàu hoặc mua sẵn hàng hóa đã được giao như vậy. Từ “mua sẵn ở đây áp dụng cho việc bán hàng nhiều lần trong quá trình vận chuyển (bán hàng theo lô) rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu. Khi hàng được đóng trong container, thông thường người bán phải giao hàng cho người chuyên chở tại bến, chứ không giao dọc mạn tàu. Trong trường hợp này, điều kiện FAS là không phù hợp, mà nên sử dụng điều kiện FCA. Điều kiện FAS yêu cầu người bán phải làm thủ tục thông quan xuất khẩu (nếu có). Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả các khoản thuế nhập khẩu hoặc làm thủ tục thông quan nhập khẩu.

- FOB - Free On Board (...named port of shipment) - Giao lên tàu (... cảng bốc hàng qui định).

Điều kiện FOB (viết tắt của thuật ngữ tiếng Anh “Free On Board” dịch ra tiếng Việt là “Giao lên tàu”) có nghĩa là người bán giao hàng khi hàng hóa đã qua lan can tàu tại cảng bốc hàng qui định. Điều này có nghĩa là người mua phải chịu tất cả chi phí và rủi ro về mất mát hoặc hư hại đối với hàng hóa kể từ sau điểm ranh giới đó. Điều kiện FOB đòi hỏi người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu cho hàng hóa. Điều kiện này

chỉ sử dụng cho vận tải đường biển hay đường thủy nội địa. Nếu các bên không có ý định giao hàng qua lan can tàu, thì nên sử dụng điều kiện FCA.

- CFR (Cost and Freight), (Tiền hàng và cước biển).

Điều kiện CFR (viết tắt của thuật ngữ tiếng Anh "Cost and Freight" dịch ra tiếng Việt là “Tiền hàng và cước”) có nghĩa là người bán giao hàng khi hàng hóa đã qua lan can tàu tại cảng bốc hàng.

Người bán phải trả các phí tổn và cước vận tải cần thiết để đưa hàng tới cảng đến qui định, nhưng rủi ro về mất mát và hư hại đối với hàng hóa cũng như mọi chi phí phát sinh thêm do các tình huống xảy ra sau thời điểm giao hàng được chuyển từ người bán sang người mua khi hàng qua lan can tàu tại cảng bốc hàng.

Điều kiện CFR đòi hỏi người bán phải thông quan xuất khẩu hàng hóa. Điều kiện này chỉ sử dụng cho vận tải đường biển và đường thủy nội địa. Nếu các bên không có ý định giao hàng qua lan can tàu thì nên sử dụng điều kiện CPT.

- CIF - Cost, Insurance and Freight (...named port of destination) – Tiền hàng, bảo hiểm và cước (...cảng đến qui định).

Điều kiện CIF (viết tắt của thuật ngữ tiếng Anh “Cost, Insurance and Freight” dịch ra tiếng Việt là "Tiền hàng, bảo hiểm và cước") có nghĩa là người bán giao hàng khi hàng hóa đã qua lan can tàu tại cảng bốc hàng.

Người bán phải trả các phí tổn và cước vận tải cần thiết để đưa hàng hóa tới cảng đến qui định, nhưng rủi ro về mất mát hoặc hư hại đối với hàng hóa, cũng như các chi phí phát sinh thêm do các tình huống xảy ra sau thời điểm giao hàng, được chuyển từ người bán sang người mua (khi hàng qua lan can tàu tại cảng bốc hàng). Tuy nhiên, theo điều kiện CIF người bán còn phải mua bảo hiểm hàng hải để bảo vệ cho người mua trước những rủi ro và mất mát hoặc hư hại trong quá trình chuyên chở.

Do vậy, người bán sẽ ký hợp đồng bảo hiểm và trả phí bảo hiểm. Người mua cần lưu ý rằng theo điều kiện CIF người bán chỉ phải mua bảo hiểm với phạm vi tối thiểu. Nếu người mua muốn được bảo hiểm với phạm vi rộng hơn, người mua cần thỏa thuận rõ ràng với người bán hoặc tự mình mua bảo hiểm thêm.

Điều kiện CIF đòi hỏi người bán phải thông quan xuất khẩu cho hàng hóa. Điều kiện này chỉ sử dụng cho vận tải đường biển và đường thủy nội địa. Nếu các bên không có ý định giao hàng qua lan can tàu thì nên sử dụng điều kiện CIP.

1.3.1.2. Công ước quốc tế

Các công ước, các hiệp ước, các hiệp định, các nghị định thư, các quy chế... về buôn bán, vận tải, bảo hiểm... mà việc giao nhận bắt buộc phải phù hợp mới bảo vệ được quyền lợi của chủ hàng.

Bộ quy tắc thương mại quốc tế incoterms do phòng LCC ban hành quy định về trách nhiệm của các bên mua bên bán trong việc thanh toán tiền vận tải, chi phí hải qua, bảo hiểm hàng hóa, tổn thất và rủi ro trong quá trình vận chuyển, thời điểm chuyển giao trách nhiệm về giao nhận hàng hóa.

Công ước của Liên hợp quốc về Vận chuyển Hàng hóa bằng Đường biển (Hamburg, 1978), còn được gọi là Quy tắc Hamburg, thiết lập một chế độ pháp lý thống nhất quản lý các quyền và nghĩa vụ của người gửi hàng, người vận chuyển và người nhận hàng theo hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường biển. Bổ sung cho Quy tắc Hamburg, Công ước của Liên hợp quốc về Trách nhiệm của Người điều hành Nhà ga Vận tải trong Thương mại Quốc tế (Vienna, 1991) thiết lập một chế độ pháp lý thống nhất quản lý trách nhiệm của người điều hành nhà ga vận tải, tức là các doanh nghiệp thương mại xử lý hàng hóa trước, trong hoặc sau khi vận chuyển hàng hóa, đối với việc mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa và đối với việc chậm trễ trong việc giao hàng.

Công ước Liên hợp quốc về Hợp đồng vận chuyển hàng hóa quốc tế toàn bộ hoặc một phần bằng đường biển (New York, 2008), còn được gọi là Quy tắc Rotterdam, xây dựng dựa trên, trong số những quy tắc khác, Quy tắc Hamburg trong việc thiết lập một chế độ pháp lý thống nhất và hiện đại điều chỉnh các quyền và nghĩa vụ của người gửi hàng, người vận chuyển và người nhận hàng theo hợp đồng vận chuyển tận nơi bao gồm một chặng đường biển quốc tế. Quy tắc Rotterdam cung cấp một khuôn khổ pháp lý có tính đến nhiều phát triển về công nghệ và thương mại đã diễn ra trong vận tải biển kể từ khi thông qua các công ước vận tải biển trước đó, bao gồm sự phát triển của container hóa, mong muốn vận chuyển tận nơi theo một hợp đồng duy nhất và sự phát triển của các chứng từ vận tải điện tử. Công ước cung cấp cho người gửi hàng và người vận

chuyển một chế độ chung ràng buộc và cân bằng để hỗ trợ hoạt động của các hợp đồng vận chuyển hàng hải có thể liên quan đến các phương thức vận tải khác.

Công ước của Liên hợp quốc về tác động quốc tế của việc bán tàu theo luật định (New York, 2022), còn được gọi là Công ước Bắc Kinh về việc bán tàu theo luật định, thiết lập một chế độ hài hòa để mang lại hiệu lực quốc tế cho quyền sở hữu hợp pháp đối với các tàu được bán theo luật định.

1.3.1.3. Luật quốc gia

Nhà nước Việt Nam ban hành đã ban hành nhiều văn bản, quy định pháp luật quy định trách nhiệm giao nhận hàng hóa của các cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp, nhằm điều chỉnh phát sinh từ các hợp đồng mua bán, vận tải, bảo hiểm, giao nhận, xếp dỡ... như:

a. Luật thương mại 2005

Tại quy định khoản 1 Điều 3 Luật Thương mại 2005 về hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác.

Theo đó, logistics là hoạt động thương mại, thương nhân thông qua cung ứng các dịch vụ như sau nhằm mục đích sinh lợi:

- Nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi.
- Làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác.
- Tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu.
- Giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hoá theo thoả thuận với khách hàng.

Điều 233 Luật Thương mại 2005: Quy định về dịch vụ logistics được định nghĩa như sau: Dịch vụ logistics là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hoá theo thoả thuận với khách hàng để hưởng thù lao. Dịch vụ logistics được phiên âm theo tiếng Việt là dịch vụ lô-gi-s-tíc.

Điều 234. Điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics

- Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics là doanh nghiệp có đủ điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics theo quy định của pháp luật.

- Chính phủ quy định chi tiết điều kiện kinh doanh dịch vụ logistics.

Điều 235. Quyền và nghĩa vụ của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics

- Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics có các quyền và nghĩa vụ sau đây:

- Được hưởng thù lao dịch vụ và các chi phí hợp lý khác;
- Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu có lý do chính đáng vì lợi ích của khách hàng thì thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics có thể thực hiện khác với chỉ dẫn của khách hàng, nhưng phải thông báo ngay cho khách hàng;
- Khi xảy ra trường hợp có thể dẫn đến việc không thực hiện được một phần hoặc toàn bộ những chỉ dẫn của khách hàng thì phải thông báo ngay cho khách hàng để xin chỉ dẫn;
- Trường hợp không có thỏa thuận về thời hạn cụ thể thực hiện nghĩa vụ với khách hàng thì phải thực hiện các nghĩa vụ của mình trong thời hạn hợp lý.

- Khi thực hiện việc vận chuyển hàng hóa, thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics phải tuân thủ các quy định của pháp luật và tập quán vận tải.

Điều 236. Quyền và nghĩa vụ của khách hàng.

Trừ trường hợp có thỏa thuận khác, khách hàng có các quyền và nghĩa vụ sau đây:

- Hướng dẫn, kiểm tra, giám sát việc thực hiện hợp đồng;
- Cung cấp đầy đủ chỉ dẫn cho thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics;
- Thông tin chi tiết, đầy đủ, chính xác và kịp thời về hàng hoá cho thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics;
- Đóng gói, ghi ký mã hiệu hàng hoá theo hợp đồng mua bán hàng hoá, trừ trường hợp có thỏa thuận để thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics đảm nhận công việc này;
- Bồi thường thiệt hại, trả các chi phí hợp lý phát sinh cho thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics nếu người đó đã thực hiện đúng chỉ dẫn của mình hoặc trong trường hợp do lỗi của mình gây ra;
- Thanh toán cho thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics mọi khoản tiền đã đến hạn thanh toán.

Điều 237. Các trường hợp miễn trách nhiệm đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics.

- Ngoài những trường hợp miễn trách nhiệm quy định tại Điều 294 của Luật này, thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không phải chịu trách nhiệm về những tổn thất đối với hàng hoá phát sinh trong các trường hợp sau đây:

- Tổn thất là do lỗi của khách hàng hoặc của người được khách hàng uỷ quyền;
- Tổn thất phát sinh do thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics làm đúng theo những chỉ dẫn của khách hàng hoặc của người được khách hàng uỷ quyền;
- Tổn thất là do khuyết tật của hàng hoá;
- Tổn thất phát sinh trong những trường hợp miễn trách nhiệm theo quy định của pháp luật và tập quán vận tải nếu thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics tổ chức vận tải;
- Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không nhận được thông báo về khiếu nại trong thời hạn mười bốn ngày, kể từ ngày thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics giao hàng cho người nhận
- Sau khi bị khiếu nại, thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không nhận được thông báo về việc bị kiện tại Trọng tài hoặc Tòa án trong thời hạn chín tháng, kể từ ngày giao hàng.

- Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không phải chịu trách nhiệm về việc mất khoản lợi đáng lẽ được hưởng của khách hàng, về sự chậm trễ hoặc thực hiện dịch vụ logistics sai địa điểm không do lỗi của mình.

Điều 238. Giới hạn trách nhiệm

- Trừ trường hợp có thoả thuận khác, toàn bộ trách nhiệm của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không vượt quá giới hạn trách nhiệm đối với tổn thất toàn bộ hàng hoá.

- Chính phủ quy định chi tiết giới hạn trách nhiệm đối với thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics phù hợp với các quy định của pháp luật và tập quán quốc tế.

- Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không được hưởng quyền giới hạn trách nhiệm bồi thường thiệt hại, nếu người có quyền và lợi ích liên quan chứng minh được sự mất mát, hư hỏng hoặc giao trả hàng chậm là do thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics cố ý hành động hoặc không hành động để gây ra mất mát, hư hỏng, chậm

trễ hoặc đã hành động hoặc không hành động một cách mạo hiểm và biết rằng sự mất mát, hư hỏng, chậm trễ đó chắc chắn xảy ra.

Điều 239. Quyền cầm giữ và định đoạt hàng hoá.

- Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics có quyền cầm giữ một số lượng hàng hoá nhất định và các chứng từ liên quan đến số lượng hàng hoá đó để đòi tiền nợ đã đến hạn của khách hàng nhưng phải thông báo ngay bằng văn bản cho khách hàng.

- Sau thời hạn bốn mươi lăm ngày kể từ ngày thông báo cầm giữ hàng hoá hoặc chứng từ liên quan đến hàng hoá, nếu khách hàng không trả tiền nợ thì thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics có quyền định đoạt hàng hoá hoặc chứng từ đó theo quy định của pháp luật; trong trường hợp hàng hoá có dấu hiệu bị hư hỏng thì thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics có quyền định đoạt hàng hoá ngay khi có bất kỳ khoản nợ đến hạn nào của khách hàng.

- Trước khi định đoạt hàng hoá, thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics phải thông báo ngay cho khách hàng biết về việc định đoạt hàng hoá đó.

- Mọi chi phí cầm giữ, định đoạt hàng hoá do khách hàng chịu.

- Thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics được sử dụng số tiền thu được từ việc định đoạt hàng hoá để thanh toán các khoản mà khách hàng nợ mình và các chi phí có liên quan; nếu số tiền thu được từ việc định đoạt vượt quá giá trị các khoản nợ thì số tiền vượt quá phải được trả lại cho khách hàng. Kể từ thời điểm đó, thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics không phải chịu trách nhiệm đối với hàng hoá hoặc chứng từ đã được định đoạt.

Điều 240. Nghĩa vụ của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics khi cầm giữ hàng hoá

Khi chưa thực hiện quyền định đoạt hàng hoá theo quy định tại Điều 239 của Luật này, thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics thực hiện quyền cầm giữ hàng hoá có các nghĩa vụ sau đây:

- Bảo quản, giữ gìn hàng hoá;
- Không được sử dụng hàng hoá nếu không được bên có hàng hoá bị cầm giữ đồng ý;
- Trả lại hàng hoá khi các điều kiện cầm giữ, định đoạt hàng hoá quy định tại Điều 239 của Luật này không còn;

- Bồi thường thiệt hại cho bên có hàng hoá bị cầm giữ nếu làm mất mát hoặc hư hỏng hàng hoá cầm giữ.

b. Bộ luật hàng hải 2015

Từ Điều 74 đến Điều 79 của Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2015 có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/07/2017. Quy định về các vấn đề liên quan đến hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường biển. Các điều này nêu rõ quyền và nghĩa vụ của cả người vận chuyển và người thuê vận chuyển, bao gồm việc đảm bảo an toàn hàng hóa, thanh toán cước phí đúng hạn và thực hiện các nghĩa vụ liên quan đến việc giao nhận hàng hóa. Đồng thời, người vận chuyển cũng phải chịu trách nhiệm đối với việc mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển, trừ những trường hợp ngoài ý muốn hoặc do lỗi của người thuê vận chuyển.

c. Các văn bản pháp luật liên quan đến dịch vụ vận tải đa phương thức bao gồm:

- Nghị định 87/2009/NĐ-CP về vận tải đa phương thức.
- Nghị định 144/2018/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung các Nghị định về vận tải đa phương thức.

- Các văn bản pháp luật liên quan đến dịch vụ vận tải đa phương thức bao gồm:

- Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2015.
- Luật Biển Việt Nam 2012.
- Nghị định 160/2016/NĐ-CP về điều kiện kinh doanh vận tải biển, kinh doanh dịch vụ đại lý tàu biển và dịch vụ lai dắt tàu biển.
- Thông tư 66/2014/TT-BGTVT quy định về vận tải hành khách, hành lý, bao gửi bằng tàu khách cao tốc giữa các cảng, bến, vùng nước thuộc nội thủy Việt Nam và qua biên giới.

- Quyết định 1037/QĐ-TTg năm 2014 điều chỉnh Quy hoạch phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam đến 2020, định hướng đến 2030.

d. Các văn bản pháp luật liên quan đến dịch vụ vận tải đường thủy nội địa bao gồm:

- Luật Giao thông đường thủy nội địa 2004.
- Luật Giao thông đường thủy nội địa sửa đổi 2014.
- Nghị định 110/2014/NĐ-CP quy định điều kiện kinh doanh vận tải đường thủy nội địa.

- Thông tư 66/2014/TT-BGTVT quy định về vận tải hành khách, hành lý, bao gửi bằng tàu khách cao tốc giữa các cảng, bến, vùng nước thuộc nội thủy Việt Nam và qua biên giới.

e. Các văn bản pháp luật liên quan đến hệ thống kho tại biên giới bao gồm:

- Quyết định 1093/QĐ-BCT năm 2015 phê duyệt Quy hoạch phát triển kho hàng hóa tại các cửa khẩu khu vực biên giới Việt Nam - Trung Quốc đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2035.

f. Các văn bản pháp luật liên quan đến quản lý kho bãi bao gồm:

- Nghị định 68/2016/NĐ-CP quy định về điều kiện kinh doanh hàng miễn thuế, kho bãi, địa điểm làm thủ tục hải quan, tập kết, kiểm tra, giám sát hải quan.

- Quyết định 1012/QĐ-TTg năm 2017 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Quy hoạch phát triển hệ thống trung tâm logistics trên địa bàn cả nước đến năm 2020, định hướng đến năm 2030.

- Quyết định 2061/QĐ-BTC năm 2017 về áp dụng thí điểm quản lý, giám sát hải quan tự động đối với hàng hóa xuất, nhập khẩu (XNK), quá cảnh tại cảng hàng không quốc tế Nội Bài (cảng Nội Bài).

g. Các văn bản pháp luật liên quan đến cảng cạn ICD bao gồm:

- Nghị định 38/2017/NĐ-CP đầu tư xây dựng quản lý khai thác cảng cạn.

- Quyết định 2072/QĐ-TTg năm 2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt điều chỉnh Quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống cảng cạn Việt Nam giai đoạn đến năm 2020, định hướng đến năm 2030.

h. Các thông tư hướng dẫn về thủ tục hải quan

- Thông tư 203/2014/TT-BTC hướng dẫn xử lý hàng hóa tồn đọng thuộc địa bàn hoạt động hải quan.

- Thông tư liên tịch 178/2015/TTLT-BTC-BNNPTNT-BTNMT-BYT hướng dẫn thực hiện Cơ chế một cửa quốc gia.

- Thông tư 31/2022/TT-BTC về Danh mục hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu Việt Nam.

- Thông tư 33/2023/TT-BTC quy định về xác định xuất xứ hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu.

- Thông tư số 194/2010/TT-BTC ngày 06/12/2010 hướng dẫn về thủ tục hải quan; kiểm tra, giám sát hải quan; thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và quản lý thuế đối với hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu

1.3.1.4. Các hợp đồng thỏa thuận trong việc giao nhận hàng hóa

Trong hoạt động giao nhận hàng hóa, các hợp đồng và thỏa thuận đóng vai trò quan trọng, giúp xác định rõ ràng quyền lợi và nghĩa vụ của các bên tham gia. Các hợp đồng này có thể bao gồm hợp đồng vận chuyển, hợp đồng kho bãi, hợp đồng bảo hiểm, và các thỏa thuận liên quan đến việc giao nhận hàng hóa, nhằm đảm bảo quá trình vận chuyển diễn ra suôn sẻ và hiệu quả. Mỗi loại hợp đồng sẽ quy định chi tiết về trách nhiệm của các bên trong việc giao nhận, bảo quản và bảo vệ hàng hóa, từ khâu chuẩn bị, vận chuyển cho đến khi hàng hóa được giao đến người nhận. Việc ký kết các thỏa thuận này không chỉ giúp các bên tuân thủ các điều kiện pháp lý mà còn tạo ra cơ sở pháp lý vững chắc để giải quyết các tranh chấp, sự cố có thể xảy ra trong quá trình giao nhận hàng hóa.

1.3.2. Hệ thống chứng từ

1.3.2.1. Chứng từ hàng hóa

Bộ chứng từ nhập khẩu thường bao gồm hợp đồng thương mại (Sales Contract), hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List), vận đơn đường biển (Bill of Lading), giấy báo hàng đến (Arrival Notice), lệnh giao hàng (Delivery Order), tờ khai hải quan cùng các chứng từ khác như giấy chứng nhận xuất xứ (C/O), giấy kiểm dịch hoặc kiểm tra chuyên ngành nếu hàng hóa thuộc diện quản lý đặc biệt. Người giao nhận có trách nhiệm kiểm tra tính chính xác và đầy đủ của các chứng từ nhằm hạn chế sai sót trong quá trình khai báo hải quan, nhận hàng tại kho CFS và giao hàng cho khách. Việc chuẩn bị chứng từ đầy đủ và chính xác góp phần nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng nhập khẩu hàng lẻ bằng đường biển, giảm thời gian thông quan và hạn chế các chi phí phát sinh cho doanh nghiệp.

1.3.2.2. Chứng từ vận tải

Công ước của LHQ về chuyên chở hàng hóa bằng vận tải đa phương thức quốc tế, ký ngày 5/10/1980 cho đến nay vẫn chưa có hiệu lực, cho nên chưa có mẫu chứng từ vận tải đa phương thức mang tính chất quốc tế để các nước áp dụng. Song dựa vào Bản quy tắc về chứng từ vận tải đa phương thức của UNCTAD/ICC, nhiều tổ chức quốc tế về vận tải, giao nhận cũng đã soạn thảo một số mẫu chứng từ để sử dụng trong kinh doanh vận tải đa phương thức.

- Sau đây là một số mẫu chứng từ vận tải đa phương thức:

+ Vận đơn FIATA (FIATA Negotiable Multimodal Transport Bill [ding-FBL]):

- Đây là loại vận đơn đi suốt do Liên đoàn quốc tế các Hiệp hội giao nhận soạn thảo để cho các hội viên của Liên đoàn sử dụng trong kinh doanh vận tải đa phương thức.

- Vận đơn FIATA hiện nay đang được sử dụng rộng rãi. FBL là chứng từ có thể lưu thông và được các Ngân hàng chấp nhận thanh toán. FBL cũng có thể dùng trong vận tải đường biển.

+ Chứng từ vận tải liên hợp (Combined Transport Document - COMBIDOC):

- COMBIDOC do BIMCO soạn thảo để cho người kinh doanh vận tải đa phương thức có tàu biển sử dụng (VO.MTO). Chứng từ này đã được Phòng Thương mại Quốc tế chấp nhận, thông qua.

+ Chứng từ vận tải đa phương thức (Multimodal Transport Document - MULTIDOL):

- MULTIDOC do Hội nghị của LHQ về buôn bán và phát triển soạn thảo trên cơ sở Công ước của LHQ về vận tải đa phương thức.

- Do Công ước chưa có hiệu lực nên chứng từ này ít được sử dụng.

+ Chứng từ vừa dùng cho vận tải liên hợp vừa dùng cho vận tải đường biển (Bill of Lading for Combined Transport Shipment or Port to Port Shipment):

- Đây là loại chứng từ do các hãng tàu phát hành để mở rộng kinh doanh sang các phương thức vận tải khác nếu khách hàng có yêu cầu.

+ **Giấy báo hàng đến (Arrival Notice)**

Thông báo hàng đến hay Arrival Notice là một thông báo mà đại lý, hãng tàu hoặc công ty giao nhận vận tải đường biển gửi cho người nhận lô hàng để thông báo cho họ về ngày lô hàng đến địa điểm đích.

Thông thường, thông báo hàng đến sẽ bao gồm thông tin liên hệ, mô tả hàng hóa đã nhận, số lượng đơn vị hàng đã đến và mọi khoản phí phải trả khi nhận hàng. Cấu trúc của thông báo hàng đến phụ thuộc vào các yêu cầu do cảng nơi nhận hàng đưa ra

+ **Lệnh giao hàng (Delivery order)**

D/O - Delivery order nghĩa là lệnh giao hàng do hãng tàu phát hành, đóng vai trò quan trọng trong quá trình nhận hàng. Chứng từ này được doanh nghiệp nhập khẩu sử dụng để trình cho cơ quan giám sát tại cảng đích (hoặc kho hàng), từ đó thực hiện các thủ tục cần thiết để bốc dỡ hàng hóa khỏi kho, container, hoặc bãi lưu trữ một cách hợp lệ.

Lệnh giao hàng (D/O) là chứng từ giúp liên kết giữa hãng tàu, cảng, và doanh nghiệp để đảm bảo hàng hóa được bàn giao đúng quy trình. Vì thế đảm nhận một số vai trò rất quan trọng như:

- Xác nhận quyền nhận hàng: Xác minh người nhận hàng có quyền hợp pháp để lấy hàng hóa từ cảng hoặc kho bãi.
- Hỗ trợ thủ tục hải quan: D/O được sử dụng để trình cho cơ quan giám sát tại cảng, giúp hoàn thiện các thủ tục cần thiết liên quan đến bốc dỡ hàng hóa.
- Quản lý luồng hàng hóa: Giúp hãng tàu và cảng kiểm soát chặt chẽ quá trình giao nhận hàng, đảm bảo hàng hóa được chuyển đúng đối tượng và hạn chế nhầm lẫn.
- Hỗ trợ kiểm tra và lưu trữ: Lệnh D/O kết hợp với các chứng từ khác như vận đơn, giúp doanh nghiệp dễ dàng kiểm tra, đối chiếu và lưu trữ thông tin trong quá trình giao nhận hàng hóa.

+ Debit Note (Giấy báo nợ)

Debit note hay còn gọi là giấy báo nợ, là một loại giấy tờ được nhà sản xuất (bên bán) dùng để thông báo về nghĩa vụ thanh toán các hóa đơn chưa được thanh toán đầy đủ. Bên mua cũng có thể lập debit note gửi cho bên sản xuất khi muốn trả lại hàng hóa.

Debit note cũng có thể được sử dụng để nhắc nhở về các khoản tiền sắp đến hạn hoặc cung cấp thông tin liên quan đến hóa đơn thanh toán sắp đến

Ngoài ra, debit note có thể sử dụng như debit memo (hóa đơn điều chỉnh) khi hóa đơn xảy ra sai sót trong quá trình nhập liệu hoặc khi muốn điều chỉnh giá trị hóa đơn.

1.3.2.3. Xu hướng phát triển của hoạt động giao nhận trong bối cảnh mới

Các xu hướng của hoạt động giao nhận

- Kinh tế số

Chuyển đổi số là xu thế tất yếu, đóng vai trò quan trọng trong việc tối ưu hóa hoạt động logistics tại doanh nghiệp sản xuất và thương mại. Các công nghệ như AI, Big Data, IoT, Blockchain đang được áp dụng để cải thiện khả năng dự báo nhu cầu, quản lý vận tải, kho bãi và theo dõi đơn hàng theo thời gian thực

Theo Báo cáo Logistics Việt Nam (Bộ Công Thương, 2024), khoảng 70% doanh nghiệp logistics vừa và lớn đã triển khai ít nhất một giải pháp số hóa, tăng đáng kể so với mức 55% năm 2021. Việc áp dụng công nghệ số giúp giảm trung bình 20 - 25% chi phí quản lý logistics và nâng cao độ chính xác trong dự báo nhu cầu (Bộ Công Thương, 2024).

- Kinh tế xanh

Dưới áp lực giảm phát thải carbon, doanh nghiệp logistics Việt Nam đang đẩy mạnh logistics xanh (green logistics) thông qua: sử dụng phương tiện vận tải thân thiện môi trường (xe điện, LNG), áp dụng bao bì tái chế, giảm thiểu rác thải nhựa và tối ưu hóa vận tải đa phương thức để tiết kiệm nhiên liệu.

Theo VLA (2024), 43% doanh nghiệp logistics tại Việt Nam đã áp dụng các sáng kiến giảm phát thải carbon, tăng từ mức 28% năm 2020. Đặc biệt, một số doanh nghiệp lớn đã thử nghiệm xe điện trong giao hàng đô thị và áp dụng tiêu chuẩn xanh trong hệ thống kho bãi. Xu hướng này không chỉ nhằm tuân thủ quy định trong nước mà còn để đáp ứng yêu cầu về tiêu chuẩn môi trường từ các FTA thế hệ mới như EVFTA hay CPTPP.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 trình bày những cơ sở lý luận nền tảng liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển. Thông qua việc làm rõ các khái niệm về dịch vụ giao nhận, vai trò của người giao nhận, cũng như mối quan hệ giữa các bên trong chuỗi cung ứng, chương này đã cung cấp cái nhìn tổng quan về hoạt động giao nhận quốc tế

Bên cạnh đó, nội dung chương cũng đề cập đến các khía cạnh pháp lý, đặc điểm của hàng hóa nhập khẩu, các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms 2020), và đặc biệt là quy trình giao nhận hàng lẻ container. Những phân tích này không chỉ làm rõ vai trò của dịch vụ gom hàng và trách nhiệm của người giao nhận mà còn đặt nền tảng lý luận vững chắc cho việc nghiên cứu thực tiễn trong chương tiếp theo.

Các nội dung được đề cập sẽ là căn cứ quan trọng để đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa LCL tại Công ty TNHH Vietlink trong các chương sau.

CHƯƠNG 2: QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU LỄ CONTAINER (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH VIETLINK

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Vietlink

2.1.1. Giới thiệu chung

- + Tên Công ty: Công ty TNHH Vietlink
- + Tên giao dịch: Vietlink Co., Ltd
- + Lĩnh vực kinh doanh: Dịch vụ giao nhận, vận tải.
- + Giám đốc: Nguyễn Mai Vinh
- + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 3202001542
- + Cấp ngày: 27/4/2004
- + Mã số thuế: 0400463450
- + Vốn điều lệ: 7.000.000.000 VNĐ.
- + Loại hình kinh doanh: Công ty TNHH hai thành viên
- + Trụ sở chính: 190 Ba Tháng Hai, Thuận Phước, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng.
- + Điện thoại: (84-511) 3888035
- + Fax: (84-511) 3888037
- + Email: Vietlink@vietlink.vn
- + Đơn vị trực thuộc: Chi nhánh Công ty tại Quy Nhơn
- + Địa chỉ: 01A Ý Lan, Thành phố Quy Nhơn
- + Điện thoại: (84-56) 3811922
- + Fax: (84-56) 3811942
- + Biểu tượng (Logo)



Hình 2.1: Logo Công ty TNHH Vietlink

+ Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Vietlink.

Công ty TNHH Vietlink được thành lập vào tháng 4 năm 2004 với mục đích ban đầu là làm đại lý giao nhận cho tập đoàn giao nhận vận tải Eculine của Bỉ (cùng với các đại lý của Eculine khác là Eculine Hải Phòng, Eculine Hà Nội, Eculine TP HCM). Eculine là công ty giao nhận vận tải đứng thứ 4 trên thế giới. Nhận thấy nhu cầu giao nhận vận tải ngày càng tăng, Vietlink đã từ một đại lý nhỏ đã phát triển và tạo ra nhiều dịch vụ hơn nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng.

Với sự phát triển mạnh mẽ của mình Công ty đã mở chi nhánh ở Quy Nhơn và trở thành đại lý của hãng tàu Concorde Container Line Ltd (Singapore). Đến năm 2013, Công ty đã không còn làm đại lý giao nhận mà đã trở thành một công ty độc lập. Công ty cũng đã nâng vốn điều lệ lên 7 tỷ đồng.

Sứ mệnh của Công ty là trở thành một Công ty giao nhận, vận tải chuyên nghiệp hàng đầu Việt Nam, phục vụ tốt nhất những khách hàng đến với Công ty. Với triết lý kinh doanh lấy khách hàng làm trung tâm, khách hàng là lý do duy nhất để công ty tồn tại và phát triển.

2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi của Công ty TNHH Vietlink.

Tầm nhìn:

Công ty TNHH Vietlink đặt mục tiêu trở thành một trong những công ty logistics hàng đầu Việt Nam, có khả năng cung cấp các giải pháp vận tải và chuỗi cung ứng toàn diện, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế. Công ty Vietlink tiếp tục mở rộng mạng lưới, nâng cao chất lượng dịch vụ và áp dụng các công nghệ tiên tiến để đảm bảo đóng vai trò dẫn đầu trong việc kết nối hàng hóa và giá trị trên toàn thế giới. Công ty Vietlink cam kết thúc đẩy phát triển bền vững và liên tục đổi mới, tạo ra hệ sinh thái logistics xanh, hiệu quả và hiện đại, góp phần phát triển nền kinh tế quốc gia và nâng cao chất lượng đời sống xã hội.

Sứ mệnh:

Công ty TNHH Vietlink cam kết mang đến các giải pháp logistics toàn diện, an toàn và hiệu quả cao, giúp khách hàng tối ưu hóa chuỗi cung ứng và đạt được lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Với đội ngũ chuyên nghiệp và mạng lưới đối tác toàn cầu, chúng tôi không chỉ vận chuyển hàng hóa mà còn là đối tác đáng tin cậy trong hành trình phát triển bền vững của khách hàng.

- Dịch vụ vượt trội:

+ Cung cấp các dịch vụ vận tải đa phương thức (đường bộ, đường biển, đường hàng không).

+ Giải pháp lưu kho và quản lý hàng tồn kho tối ưu, sử dụng công nghệ IoT và AI.

+ Dịch vụ khai báo hải quan chuyên nghiệp, đảm bảo thời gian thông quan nhanh chóng.

- Phát triển khách hàng:

+ Đồng hành cùng khách hàng trong việc xây dựng và vận hành chuỗi cung ứng linh hoạt, tiết kiệm chi phí.

+ Tư vấn chiến lược logistics cá nhân hóa, phù hợp với từng ngành nghề cụ thể.

- Cam kết với đối tác:

+ Đảm bảo chất lượng dịch vụ minh bạch, đáng tin cậy và tuân thủ mọi quy định quốc tế về vận tải và logistics.

Giá trị cốt lõi:

Khách hàng là trung tâm: Mỗi thành viên của công ty cam kết mang lại lợi ích và sự hài lòng cao nhất cho khách hàng.

Minh bạch: mọi hoạt động của công ty luôn rõ ràng và trung thực để tạo niềm tin vững chắc cho khách hàng.

Tôn trọng cá nhân: Mỗi nhân viên đều được tôn trọng và có cơ hội phát triển năng lực.

Tinh thần đồng đội: Đồng lòng đoàn kết hướng đến mục tiêu chung là chìa khóa thành công.

Trách nhiệm và đam mê: Nhân viên làm việc với tinh thần trách nhiệm cao, luôn nỗ lực và quyết tâm hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Hành động ngay: hành động ngay với sự nỗ lực, kiên trì cao nhất cho đến khi đạt mục tiêu, nhìn thẳng thực tế, chấp nhận khó khăn thách thức và tìm mọi cách để vượt qua khó khăn với niềm tin vững chắc.

2.1.3. Lĩnh vực và kinh doanh sản phẩm

a. Lĩnh vực kinh doanh:

- Vận tải đường biển
- Vận tải đường hàng không.
- Vận tải hàng hóa quá cảnh.
- Vận tải nội địa.
- Vận tải đường biển nội địa.
- Dịch vụ thủ tục hải quan.
- Đại lý tàu biển và môi giới hàng hải.

- Dịch vụ kho bãi- phân phối.

b. Sản phẩm - dịch vụ kinh doanh:

- Vận chuyển hàng nguyên container (FCL), hàng lẻ (LCL) nội địa, quốc tế bằng đường biển.

- Tư vấn bảo hiểm hàng hóa.

- Dịch vụ khai báo hàng hóa nguy hiểm.

- Dịch vụ bốc – dỡ hàng hóa.

- Vận tải hàng hóa siêu trường - siêu trọng.

- Dịch vụ vận chuyển hàng hóa xuyên biên giới Việt Nam- Lào, Việt Nam- Campuchia.

- Vận chuyển hàng (Door to Door) quốc tế.

- Nhận ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa.

- Giải pháp hậu cần trọn gói, hàng dự án và hàng trưng bày triển lãm.

- Chuyên chở, đóng gói, khai báo hải quan.

- Cung cấp tổng thể các điều kiện trong giao nhận hàng hóa quốc tế.

- Chứng thư xuất xứ hàng hóa.

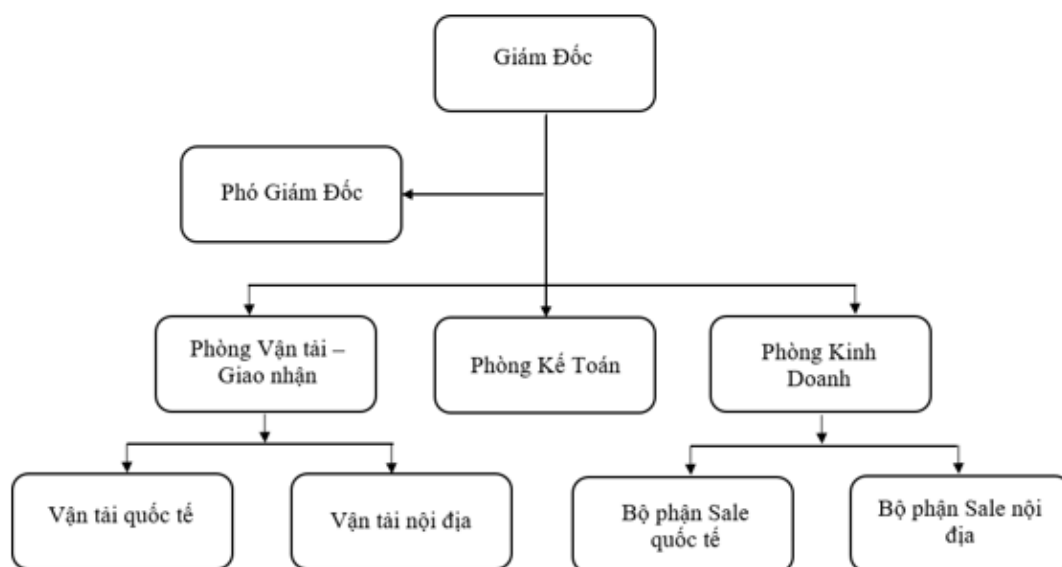
- Kiểm tra chất lượng.

- Vận chuyển đường hàng không qua sân bay Wattay hoặc sân bay quốc tế Viên Chăn.

- Vận chuyển Cont đường biển đến cảng quá cảnh.

2.1.4. Sơ đồ tổ chức

Cơ cấu tổ chức của Vietlink Đà Nẵng được thể hiện trong sơ đồ sau:



Hình 2.2. Sơ đồ tổ chức công ty Vietlink.

(Nguồn: Phòng nhân sự - Vietlink)

- Giám Đốc:

Quản lý điều hành công ty một cách hiệu quả nhằm mục đích mang lại lợi nhuận cho công ty, có trách nhiệm xây dựng công ty không ngừng phát triển, có uy tín cạnh tranh cao trên thị trường, trực tiếp ký các hợp đồng thương mại, dịch vụ với khách hàng; quyết định chuyển nhượng, mua bán hay cầm cố các loại tài sản cố định, phân công, sử dụng lao động và các vấn đề khác như khen thưởng, kỷ luật

- Phó Giám Đốc:

Điều hành mạng lưới kinh doanh dịch vụ Logistics của Công ty, xây dựng chiến lược và tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh dịch vụ logistics của công ty. Tìm kiếm thiết lập mối quan hệ với khách hàng tiềm năng, mở rộng thị trường mục tiêu; duy trì quan hệ với các đối tác, nghiên cứu và đề xuất hướng kinh doanh dịch vụ logistics và marketing. Xây dựng, đào tạo và quản lý đội ngũ nhân viên kinh doanh để đảm bảo đạt được kết quả tốt nhất. Lãnh đạo, huấn luyện, cố vấn và phát triển các nhóm chức năng, phát triển kinh doanh dịch vụ logistics, làm tư vấn cho nhóm về các yêu cầu về thương mại và hải quan.

- Phòng vận tải - giao nhận:

Phòng vận tải giao nhận đóng vai trò then chốt trong việc đảm bảo hàng hóa được vận chuyển và thông quan một cách suôn sẻ. Kiểm tra tính hợp lệ của hàng hóa, bao gồm số lượng, chất lượng và quy cách đóng gói. Lựa chọn phương tiện vận tải phù hợp với đặc điểm của lô

hàng, thực hiện đúng các thủ tục liên quan như: lập hồ sơ hải quan, đăng ký, kiểm hóa, thông quan lô hàng

- Phòng kế toán:

Chịu trách nhiệm về các khoản thu và chi của công ty; lập kế hoạch tài chính hàng năm, theo dõi việc thực hiện kế hoạch của công ty; kiểm tra và xuất hóa đơn cho khách hàng; tổng kết, báo cáo tình hình kinh doanh của công ty để hỗ trợ và tham mưu cho Giám đốc, giúp Giám đốc hiểu rõ tình hình tài chính của công ty, tình hình sử dụng vốn để tìm ra hướng giải quyết và kinh doanh tốt, mạnh dạn đầu tư có hiệu quả khi có cơ hội. Vai trò của bộ phận kế toán bao gồm tính toán tiền thưởng, phúc lợi và hoa hồng của nhân viên một cách chính xác. Thanh toán thuế chính phủ thay cho công ty là một chức năng khác được thực hiện bởi bộ phận kế toán cho người lao động.

- Phòng kinh doanh :

Là bộ phận đi đầu và là bộ phận quan trọng của công ty. Thực hiện các hoạt động tích cực nhằm tìm kiếm nguồn hàng từ những khách hàng công ty sẵn có và mở rộng thị phần đến những khách hàng mới, khách hàng tiềm năng; liên lạc với hãng tàu/ hãng hàng không để kiểm tra giá; cập nhật thông tin mới nhất liên quan đến giá cước, các tuyến đường vận chuyển để tư vấn cho khách hàng cũng như các vấn đề liên quan đến giao nhận; nhận thông tin đặt chỗ từ khách hàng sau đó gửi cho các bộ phận liên quan.

- Phòng vận tải quốc tế :

Phòng vận tải quốc tế tiến hành tìm kiếm khách hàng và các đại lý giao nhận trong và ngoài nước. Các hợp đồng xuất nhập khẩu được theo dõi và xử lý tại đây. Ngoài ra còn cung cấp các dịch vụ làm hồ sơ thông quan hàng hóa.

- Phòng vận tải nội địa:

Phòng vận tải nội địa cung cấp các dịch vụ vận tải bằng đường bộ và đường biển trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam. Ngoài ra còn cung cấp các dịch vụ kho bãi- phân phối. Bên cạnh công tác vận hành, phòng vận tải nội địa còn trực tiếp phối hợp với bộ phận giao nhận, bộ phận kho bãi để giám sát quy trình bốc xếp, bảo quản trong suốt quá trình vận chuyển.

- Bộ phận Sale nội địa

Đóng vai trò là cầu nối giữa công ty và khách hàng trong nước. Đảm nhiệm nhiệm vụ tìm kiếm, tư vấn và duy trì mối quan hệ hợp tác với các đối tác có nhu cầu sử dụng dịch vụ giao nhận. Ngoài việc tiếp nhận thông tin và đề xuất phương án dịch vụ phù hợp cho khách hàng, bộ phận sale còn chịu trách nhiệm xây dựng và thương thảo các điều khoản hợp đồng, phối

hợp các phòng ban liên quan nhằm đảm bảo tiến độ và chất lượng dịch vụ.

- Bộ phận Sale quốc tế

Bộ phận sale quốc tế chịu trách nhiệm tìm kiếm và phát triển mạng lưới khách hàng, đối tác ở phạm vi toàn cầu. Đây là lực lượng nòng cốt trong việc mở rộng thị trường quốc tế, tiếp cận các hãng tàu, đại lý vận chuyển và các khách hàng có nhu cầu xuất nhập khẩu.

2.1.5. Các nguồn lực của doanh nghiệp ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh

2.1.5.1. Cơ sở vật chất

Công ty đã trang bị đầy đủ các thiết bị văn phòng cũng như các phương tiện chuyên chở để phục vụ cho việc giao dịch hàng ngày của công ty. Tại văn phòng được trang bị khá nhiều dụng cụ văn phòng hiện đại như: điện thoại, máy fax, máy photo, máy tính.... Tuy nhiên vẫn chưa đủ để đáp ứng nhu cầu giao dịch ngày càng tăng của công ty. Cơ sở vật chất Vietlink cùng với đội xe chuyên nghiệp và trang thiết bị tân tiến nhất. Hiện nay, Vietlink sở hữu 6 đầu kéo, 6 romooc, 1 xe tải 3 tấn.

2.1.5.2. Nguồn nhân lực

Dựa vào bảng số liệu cho thấy tổng số lao động tại công ty có xu hướng tăng nhẹ qua các năm, từ 23 người năm 2023 lên 29 người năm 2024 và đạt 30 người vào năm 2025. Về cơ cấu giới tính, lực lượng lao động nam dao động từ 11 đến 14 người, trong khi lao động nữ có sự gia tăng đều đặn, từ 12 người năm 2023 lên 15 người năm 2024 và 18 người năm 2025. Điều này cho thấy tỷ lệ nữ trong lực lượng lao động ngày càng tăng và đóng vai trò quan trọng hơn trong cơ cấu nhân sự của đơn vị.

Xét về trình độ học vấn, lao động có trình độ Trung cấp – Cao đẳng chiếm tỷ lệ nhỏ và có xu hướng giảm từ 4 người năm 2023 xuống còn 3 người vào năm 2025. Ngược lại, số lao động có trình độ Đại học – Sau đại học chiếm tỉ lệ lớn và liên tục tăng. Điều này phản ánh xu hướng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực với sự ưu tiên tuyển dụng lao động có trình độ cao. Với đội ngũ nhân viên trẻ trung năng động dưới sự lãnh đạo và dẫn dắt của ban lãnh đạo là những chuyên gia giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực vận chuyển hàng hóa, logistics và dịch vụ hàng hải ở Việt Nam. Nhân viên công ty đa phần là nam sẽ làm bên bộ phận OPS, điều phối, sales; nhân viên nữ đa phần làm việc ở bộ phận chứng từ và kế toán của công ty

Đơn vị tính: Người

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
	Số lượng	Số lượng	Số lượng
Tổng số lao động	23	29	30
Giới tính			
Nam	11	14	12
Nữ	12	15	18
Trình độ học vấn			
Trung cấp - Cao đẳng	4	4	3
Đại học - Sau đại học	19	25	27

Bảng 2.1: Tình hình nhân sự ở công ty TNHH Vietlink

(Nguồn: Phòng nhân sự - Vietlink)

Trong hoạt động kinh doanh, nguồn nhân lực có vai trò rất quan trọng. Đội ngũ lao động ảnh hưởng đến hoạt động chung của toàn công ty, quyết định đến chất lượng phục vụ và chất lượng sản phẩm, phản ánh qua hiệu quả làm việc của từng nhân viên. Số liệu cho thấy nhóm nhân sự thời gian làm việc từ 5-9 năm chiếm tỷ lệ cao nhất với 43.33%, thể hiện lực lượng giàu kinh nghiệm và có sự gắn bó lâu dài đóng vai trò nòng cốt trong tổ chức. Nhóm từ 3-4 năm chiếm 33.33% là lực lượng đã tích lũy được nền tảng kỹ năng tốt, có tiềm năng phát triển cao. Trong khi đó nhóm nhân sự có thâm niên dưới 3 năm chiếm 23.34% là đội ngũ đã vượt qua giai đoạn thử thách ban đầu đang trong quá trình tích lũy kinh nghiệm. Công ty luôn tạo môi trường làm việc thoải mái và hòa đồng nhất có thể, bên cạnh đó công ty thường xuyên tổ chức các hoạt động ngoại khóa, các chuyến đi chơi nghỉ dưỡng nhằm tạo mối liên hệ gắn kết giữa nhân viên với nhau cũng như giữa nhân viên với đội ngũ quản lý.

Đơn vị tính: Người

Thâm niên lao động	Số lượng	Tỉ lệ %
<3 năm	7	23.34%
Từ 3-4 năm	10	33.33%
Từ 5-9 năm	13	43.33%
Tổng cộng	30	100%

Bảng 2.2: Cơ cấu nhân sự theo thâm niên lao động

(Nguồn: Phòng nhân sự - Vietlink)

2.1.5.3. Nguồn tài chính

Tổng tài sản của công ty tăng đều qua các năm, năm 2024 so với năm 2023 tổng tài sản của công ty tăng 14,7% tương đương 650 triệu đồng, năm 2025 so với năm 2024 tăng 17,43% tương đương 934 triệu đồng điều này cho thấy công ty đang phát triển tốt qua các năm.

Tiền và các khoản tương đương tiền giảm từ 18% xuống còn 12,81% và tài sản cố định tăng đều qua các năm từ 23% ở năm 2024 so với 2023 tăng đến 31% của năm 2025 so với năm 2024, cho thấy công ty chú trọng trong việc đầu tư cho máy móc thiết bị và cơ sở vật chất. Các khoản nợ phải trả tăng đều qua các năm, cụ thể tăng 488 triệu chiếm 23,7% khi so với năm 2023 và tăng 708 triệu đồng chiếm 25,56% khi so với năm 2024. Tuy nhiên có sự biến động mạnh ở các khoản nợ ngắn hạn và nợ dài hạn. Nợ ngắn hạn giảm mạnh từ năm 2024 sang 2025, cụ thể giảm 485 triệu đồng và nợ dài hạn tăng mạnh từ năm 2024 sang năm 2025 từ 1,57 tỷ lên 2,67 tỷ, tăng 1,2 tỷ đồng.

Tổng nguồn vốn của công ty tăng dần đều qua các năm, tỷ lệ tăng trưởng đạt trên 10%. Từ năm 2023 sang năm 2024 tăng 650 triệu đồng chiếm 14,7% và từ năm 2024 sang 2025 tăng 934 triệu đồng, tăng 17,43% so với năm ngoái. Tuy nhiên tỷ lệ nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu khá cao vì vậy công ty cần cố gắng giảm tỷ lệ này qua các năm

Bảng 2.4: Bảng cân đối kế toán của công ty TNHH Vietlink Đà Nẵng giai đoạn 2023– 2025

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	2023	2024	2025	Chênh lệch 2024/2023		Chênh lệch 2025/2024	
				Giá trị	Tỉ lệ	Giá trị	Tỉ lệ
I.Tài sản ngắn hạn	3,557,535,026	4,136,668,635	4,891,554,451	579,133,609	14%	754,885,816	15.43%
Tiền và các khoản tương đương tiền	501,748,745	611,888,714	701,751,067	110,139,969	18%	89,862,535	12.81%
Các khoản phải thu ngắn hạn	1,973,434,939	2,192,705,488	2,384,948,083	219,270,549	10%	192,242,595	8.06%
Phải thu ngắn hạn khác	2,017,289,049	2,192,705,488	2,157,351,244	175,416,439	8%	35,354,244	-1.64%
II. TÀI SẢN DÀI HẠN	217,848,932	289,476,273	468,828,745	71,627,341	24.74%	179,352,472	38.26%
Tài sản cố định	197,252,731	256,693,502	376,208,978	59,440,771	23.16%	119,515,476	31.77%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	3,775,383,958	4,426,144,908	5,360,383,196	650,760,950	14.70%	934,238,288	17.43%
I. NỢ PHẢI TRẢ	1,573,352,066	2,061,832,395	2,769,848,956	488,480,329	23.69%	708,016,561	25.56%
Nợ ngắn hạn	384,025,949	491,277,509	5,528,946	107,251,560	21.83%	485,748,563	
Nợ dài hạn	1,189,326,117	1,570,554,886	2,764,320,010	381,228,769	24.27%	1,193,765,124	43.18%
II. VỐN CHỦ SỞ HỮU	2,202,031,892	2,364,312,513	2,590,534,240	162,280,621	6.86%	226,221,727	8.73%
Vốn góp của chủ	700,000,000	700,000,000	700,000,000				
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	1,502,031,892	1,664,312,513	1,890,534,240	162,280,621	9.75%	226,221,727	11.97%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	3,775,383,958	4,426,144,908	5,360,383,196	650,760,950	14.70%	934,238,288	17.43%

(Nguồn: Phòng kế toán-Vietlink)

2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Vietlink**2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công Ty qua 3 năm gần đây**

Bảng 2.4: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Vietlink giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm			Năm 2024/2023		Năm 2025/2024	
	2023	2024	2025	Giá trị	%	Giá trị	%
Doanh thu	11.573	12.760	14.281	1.187	9,43	1.521	11,05
Chi phí	8.237	9.208	10.427	971	10,5	1.219	11,9
Lợi nhuận trước thuế	2.336	3.552	3.854	216	6,47	302	8,5
Lợi nhuận sau thuế	1.502	1.664	1.890,5	162	6,47	266,5	8,5

(Nguồn: Phòng kế toán-Vietlink)

Trong những năm trở lại đây, kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Vietlink luôn đạt hiệu quả cao, doanh thu và lợi nhuận sau thuế hàng năm không ngừng tăng nhanh. Những chiến lược và mục tiêu mà ban giám đốc đã đề ra là rất hợp lý. Năm 2024 lợi nhuận tăng khá mạnh so với năm 2023, trong đó lợi nhuận trước thuế tăng 6,47% tương ứng tăng 216 triệu đồng, và lợi nhuận sau thuế tăng 6,47% tương ứng tăng 162 triệu đồng. Nguyên nhân lợi nhuận tăng là do hai nhân tố:

Mức doanh thu năm 2024 tăng so với năm 2023 là 9,43% tương ứng tăng 1.187 triệu đồng, đã làm cho lợi nhuận của công ty tăng khá mạnh. Năm bắt kịp thời nhu cầu của thị trường đồng thời thu được kết quả kinh doanh tương đối khả quan vào năm 2022, công ty đã đẩy mạnh công tác nghiên cứu Marketing thông qua việc chào giá trực tiếp và dịch vụ phục vụ khách hàng của công ty.

Chi phí năm 2024 tăng so với năm 2023 là 10,5% tương ứng với giá trị 971 triệu đồng. Trong năm 2023 vật giá tăng nhanh trong khi công ty cần phải nhập một số máy móc phục vụ kinh doanh đã làm chi phí tăng cao dẫn đến lợi nhuận sau thuế khá khiêm tốn. Tuy nhiên công ty cũng đã kịp thời đưa ra các chính sách nhằm cắt giảm chi phí để ứng phó với các khó khăn.

Năm 2025 lợi nhuận tăng mạnh mẽ so với năm 2024, trong đó lợi nhuận trước thuế

tăng 8,5% tương ứng tăng 302 triệu đồng, lợi nhuận sau thuế tăng 8,5% tương ứng tăng 226,5 triệu đồng. Nguyên nhân lợi nhuận tăng là do hai nhân tố sau:

Doanh thu năm 2025 tăng so với năm 2024 là 11,05% tương ứng tăng 1.521 triệu đồng, góp phần làm cho lợi nhuận của công ty tăng mạnh. Nguyên nhân của việc tăng này là do công ty đạt được hiệu quả cao trong công tác Marketing, nâng cao chất lượng dịch vụ. Đây là dấu hiệu khẳng định lợi nhuận sau thuế của công ty ngày càng tăng nhanh, chứng tỏ công ty kinh doanh ngày càng có hiệu quả, và với xu hướng này thì lợi nhuận sau thuế công ty đạt được sẽ tăng nhanh hơn nữa trong tương lai.

Chi phí năm 2025 tăng so với năm 2024 là 11,9% tương ứng tăng 1.219 triệu đồng. Chi phí tăng là do nhu cầu về dịch vụ giao nhận tại công ty đang tăng dần, nhưng cần tăng vừa phải để đảm bảo doanh thu có thể đạt hiệu quả tốt nhất nhằm mang lại lợi nhuận cao nhất cho công ty.

Nhìn chung năm 2025, tình hình kinh doanh của công ty đã dần có hướng phát triển tốt hơn các năm trước. Công ty đã có những biện pháp nhằm kích thích, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh về nhiều mặt. Trong tương lai công ty cần phải nỗ lực để đẩy mạnh sự phát triển hơn nữa.

2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh từ hoạt động giao nhận

Qua bảng số liệu, ta thấy được doanh thu từ hoạt động giao nhận luôn chiếm tỷ trọng lớn và không ngừng gia tăng so với tổng doanh thu của toàn công ty. Cụ thể năm 2023 tổng doanh thu đạt 11.573 triệu đồng, sang năm 2024 đã tăng lên 12.760 triệu đồng và đến năm 2025 con số này đạt mức 14.281 triệu đồng. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty đang có sự phát triển bền vững.

Đáng chú ý, doanh thu từ hoạt động giao nhận bằng container đường biển chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu chung và có xu hướng gia tăng theo từng năm. Năm 2023, doanh thu từ hoạt động này đạt 8.105 triệu đồng, chiếm 70,03% tổng doanh thu. Đến năm 2024 con số này tăng lên 10.106 triệu đồng, chiếm 79,20%. Đặc biệt năm 2025 doanh thu từ mảng này tiếp tục tăng trưởng mạnh, đạt 11.733 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 82,16% trong tổng doanh thu của công ty.

Bảng 2.5: Doanh thu từ hoạt động giao nhận của công ty Vietlink*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm		
	2023	2024	2025
Tổng doanh thu	11.573	12.760	14.281
Doanh thu từ giao nhận bằng container đường biển	8.105	10.106	11.733
Doanh thu khác	3.468	2.654	2.548
Tỷ trọng của doanh thu từ giao nhận bằng container bằng đường biển (%)	70.03	79.20	82.16

(Nguồn: Phòng kế toán - Vietlink)

Ngược lại, doanh thu từ các hoạt động khác có dấu hiệu giảm dần, từ 3.468 triệu đồng vào năm 2023, giảm xuống 2.654 triệu đồng năm 2024 và tiếp tục giảm nhẹ còn 2.548 triệu đồng vào năm 2025. Điều này phản ánh xu hướng công ty đang tập trung nguồn lực phát triển mạnh mẽ giao nhận bằng container đường biển - một lĩnh vực đang đem lại nguồn thu ổn định và chiếm ưu thế rõ rệt trong cơ cấu doanh thu.

Ngoài ra, những chính sách, chiến lược kinh doanh của công ty đã cho thấy vai trò quan trọng của hoạt động giao nhận với công ty như sau: Giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu góp phần tạo nguồn vốn cho công ty, cho việc duy trì hoạt động kinh doanh. Với uy tín của mình, công ty định hướng mục tiêu là mở rộng thị phần, nâng cao khả năng chiếm lĩnh thị trường của mình. Từ đó lợi nhuận cao, đồng thời có những định hướng và chiến lược phù hợp để không bị động trước những ảnh hưởng xấu từ sự biến động của thị trường đến hoạt động kinh doanh của công ty.

2.3. Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) của Công ty TNHH Vietlink

2.3.1. Đặc điểm hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) tại Công ty TNHH Vietlink.

Hàng hóa nhập khẩu theo hình thức LCL tại công ty bao gồm nhiều nhóm mặt hàng như: linh kiện điện tử, thiết bị máy móc nhỏ, hàng tiêu dùng, nguyên phụ liệu dệt may, sản phẩm nhựa, hóa chất không nguy hiểm, v.v. Sự đa dạng này đáp ứng nhu cầu

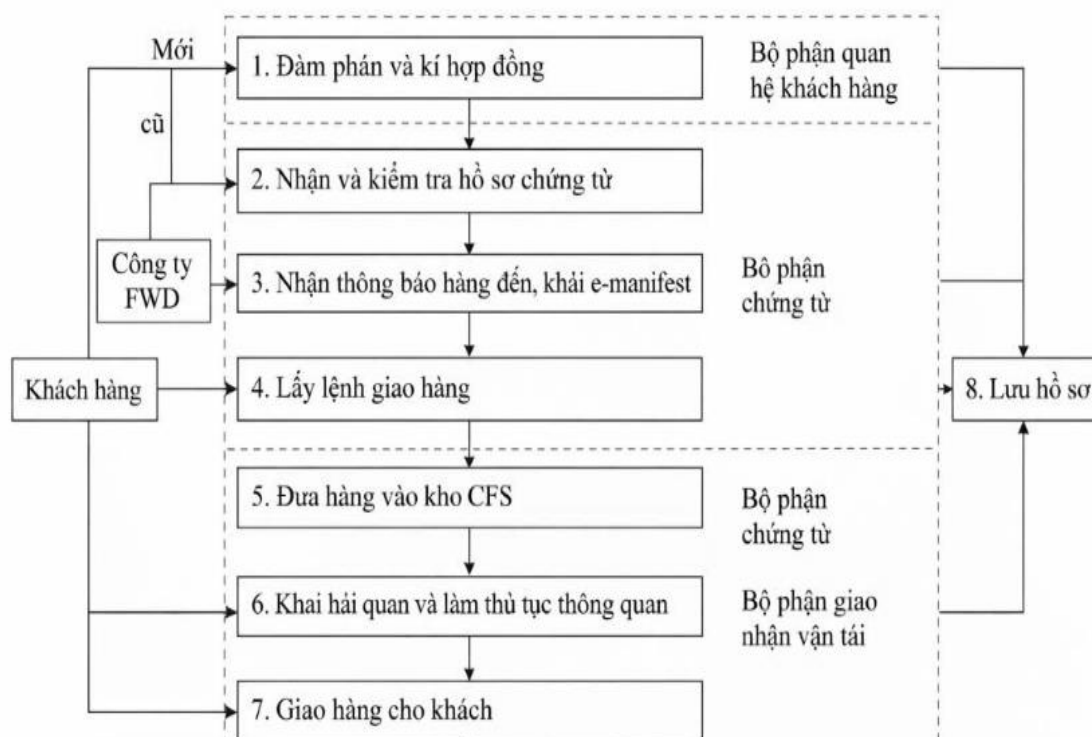
nhập khẩu với khối lượng nhỏ của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cá nhân kinh doanh và các đơn vị sản xuất tại khu vực miền Trung.

Phần lớn hàng LCL là hàng khô, không yêu cầu điều kiện bảo quản đặc biệt như đông lạnh hoặc kiểm soát nhiệt độ. Một số lô hàng dễ vỡ, dễ hư hỏng hoặc có giá trị cao cần được đóng gói cẩn thận, kê lót và dán nhãn kỹ lưỡng để đảm bảo an toàn trong quá trình vận chuyển và lưu kho.

Hàng hóa LCL được nhập khẩu chủ yếu từ các cảng lớn ở châu Á như: Thượng Hải, Thâm Quyển, Quảng Châu (Trung Quốc); Busan (Hàn Quốc); Bangkok (Thái Lan); Singapore

Việc gom hàng đòi hỏi sự phối hợp kỹ lưỡng nhằm tránh rủi ro hư hỏng do va đập, trộn lẫn mùi hoặc rò rỉ giữa các loại hàng. Chi phí xử lý (gom hàng, chia hàng) cao hơn so với hình thức FCL; thời gian xử lý cũng có thể kéo dài do phụ thuộc vào nhiều chủ hàng. Yêu cầu về tính chính xác trong phân loại, ghi nhãn, và khai báo hải quan cao hơn nhằm tránh sai sót trong quá trình thông quan.

2.3.2. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) của công ty TNHH Vietlink



Hình 2.3: Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) tại công ty TNHH Vietlink.

2.3.3. Phân tích các bước trong quy trình giao nhận hàng hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) của công ty TNHH Vietlink

Để tìm hiểu sâu hơn về thực trạng nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) của Công ty TNHH Vietlink, quá trình giao nhận hàng hóa được chia thành các bước cụ thể như trên:

Bước 1: Ký hợp đồng nguyên tắc giữa Vietlink và khách hàng

Người thực hiện: Nhân viên bộ phận quan hệ khách hàng

Vietlink có quan hệ làm việc lâu dài với các khách hàng nhập khẩu nên phần lớn lượng hàng nhập khẩu của công ty khá ổn định. Đối với những khách hàng cũ này, Vietlink thường sẽ ký hợp đồng theo 3 tháng, 6 tháng hoặc 1 năm với mức giá ưu đãi, việc thanh toán sẽ được thực hiện theo sự thỏa thuận giữa 2 bên, thông thường là vào cuối mỗi tháng. Và ở trường hợp này, nhân viên bộ phận chứng từ sẽ trực tiếp làm việc với khách hàng để xử lý việc giao nhận hàng hóa. Tuy nhiên, Vietlink cũng luôn tìm kiếm các khách hàng mới có nhu cầu về vận chuyển, giao nhận hàng hóa quốc tế,... Thông thường những khách hàng mới thường ký hợp đồng theo từng lô và thực hiện thanh toán ngay sau khi việc giao nhận hàng hóa được hoàn thành. Sau khi đã thỏa thuận và ký hợp đồng với khách hàng, nhân viên quan hệ khách hàng sẽ chuyển cho nhân viên bộ phận chứng từ thông tin của khách hàng nhập khẩu, thông tin về người xuất khẩu, lô hàng (tên hàng, loại hàng, cảng bốc hàng) và yêu cầu về thời gian tàu khởi hành để xử lý. Mặc dù vậy, nhân viên bộ phận quan hệ khách hàng vẫn sẽ tiếp tục theo dõi quá trình thực hiện và cung cấp thông tin về tiến độ và các thay đổi nếu có về lô hàng cho khách cho đến khi hoàn thiện hợp đồng với khách.

Bước này chỉ được thực hiện khi khách hàng sử dụng dịch vụ giao nhận hàng LCL nhập

Bước 2: Nhận và kiểm tra hồ sơ chứng từ

Người thực hiện: Nhân viên bộ phận chứng từ

Đối với hàng nhập khẩu LCL tại Vietlink thường được chia thành 2 trường hợp một là Vietlink có quyền khai thác nguyên 1 container hàng LCL hoặc hai là Vietlink không có quyền khai thác một container hàng LCL. Việc xử lý theo trường hợp 1 hay 2 phụ thuộc vào lượng hàng LCL, khi gom đủ 1 container bên đối tác sẽ thông tin và phối hợp với Vietlink để xử lý nguyên container hàng LCL, còn không 2 bên sẽ phối hợp xử lý theo trường hợp 2. Tuy nhiên, do Vietlink có mối quan hệ tốt với công ty có lượng hàng LCL nhiều là Charterlink nên Vietlink luôn phối hợp để gom các lô hàng của khách hàng mình đủ 1 container nên thường xử lý theo trường hợp 1. Trường hợp 2 thường xảy ra khi Vietlink là đối tác của công ty FWD có lượng hàng LCL ít, lúc này FWD đó

sẽ hưởng chênh lệch thông qua việc bán cước cho người xuất khẩu và mua dịch vụ của một bên FWD thứ 3.

Ở trường hợp 1, Vietlink sẽ kết hợp với đối tác là 1 công ty FWD nước ngoài để gom đủ 1 container hàng LCL, container hàng này sẽ bao gồm cả những lô hàng của khách hàng của Vietlink và của khách hàng của công ty đối tác FWD nước ngoài đó hoặc là của 1 trong 2 bên. Những khách hàng của Vietlink trong trường hợp này là những người nhập khẩu chịu trách nhiệm thuê tàu và trả cước tại cảng đến là Đà Nẵng, Việt Nam.

Người nhập khẩu sẽ cung cấp thông tin về người xuất khẩu cho Vietlink, đưa ra các yêu cầu về thời gian giao, nhận hàng tại cảng đi và đến. Vietlink sẽ tổng hợp những yêu cầu này và gửi email cho đối tác FWD nước ngoài. Công ty FWD này sẽ trực tiếp làm việc với người xuất khẩu tại nước ngoài và thực hiện gom hàng. Trong suốt quá trình thực hiện việc gom hàng và đặt tàu, FWD nước ngoài sẽ thường xuyên thông tin cho Vietlink về thông tin lô hàng, lịch tàu, hãng tàu, cảng bốc hàng, thời gian dự kiến bốc hàng lên tàu, thời gian dự kiến tàu đến. Vietlink dựa trên những thông tin này để thông báo cho khách hàng của mình và đảm bảo đáp ứng đúng yêu cầu của khách hàng sử dụng dịch vụ của công ty. Khi gần đến ngày cut-off, công ty đối tác sẽ gửi vận đơn nháp cho nhân viên Vietlink kiểm tra. Nhân viên bộ phận chứng từ của Vietlink sẽ kiểm tra thông tin người nhận trên MB/L, ở đây chính là tên và địa chỉ của công ty Vietlink; tiếp đó, kiểm tra thông tin về người nhập khẩu trên HB/L, thông tin về cảng bốc/dỡ, tàu, chuyến, số cont/seal có đúng như đã trao đổi trước đó giữa Vietlink và đối tác FWD không. Đồng thời, nhân viên cũng gửi HB/L cho khách hàng kiểm tra để đảm bảo các thông tin là chính xác trước khi giao hàng. Việc kiểm tra và phản hồi lại với bên FWD đối tác thường diễn ra trong vòng 1- 2 ngày và có rất ít trường hợp sai sót diễn ra. Sai sót thường nằm ở các lỗi sai chính tả, sai tên hoặc địa chỉ công ty và thường nhân viên Vietlink sẽ gửi email yêu cầu sửa lại các lỗi này. Sau khi tàu chạy trong vòng 1-2 ngày, đối tác FWD sẽ gửi cho Vietlink bộ chứng từ bao gồm 1 MB/L, HB/L của từng lô hàng lẻ, cargo manifest và debit note thông qua email. Ở bước này, nhân viên sẽ kiểm tra lại lần nữa MB/L, HB/L và cargo manifest để đảm bảo thông tin trên cả 3 loại chứng từ này trùng khớp với nhau, đặc biệt là các thông tin về cảng bốc/ dỡ, nơi giao hàng, tên tàu, số chuyến, số cont/seal, tên hàng, loại hàng, khối lượng, số lượng hàng, ngày hàng lên tàu.

Ở bước này, hầu như chưa từng xảy ra sai sót, do nhân viên của Vietlink đã kiểm tra rất cẩn thận các chứng từ trong giai đoạn trước khi tàu khởi hành và việc phối hợp tốt giữa 2 công ty. Cuối cùng nhân viên Vietlink sẽ gửi email thông báo cho khách hàng của mình về thời gian hàng lên tàu và thông báo tàu đã khởi hành.

Ví dụ Trường hợp 1: Vietlink có quyền khai thác nguyên 1 container hàng LCL

Dưới đây đưa ra trường hợp về việc hợp tác giữa công ty Vietlink và đối tác Charterlink. Đây là một công ty có nhiều năm kinh nghiệm trong giao nhận hàng LCL nhập khẩu vào Đà Nẵng, Việt Nam với lượng hàng ổn định và mức giá phải chăng. Vietlink và Charterlink đã trở thành đối tác của nhau hơn 11 năm nên có sự tin tưởng và phối hợp rất tốt với nhau.

Container hàng dưới đây bao gồm 6 lô hàng LCL được nhập khẩu từ cảng Thượng Hải đến cảng Đà Nẵng, tên tàu và số chuyến là SITC QINGDAO V.2310S, ngày phát hành là 13/4/2023 (ngày giao hàng lên tàu), số cont/ seal là UETU 2322610/ SITC162724.

Trên MB/L do hãng tàu SITC phát hành cho người gửi hàng là công ty Charterlink và người nhận hàng và nhận thông báo là công ty Vietlink, trên vận đơn này ngoài những thông tin chung ở trên còn bao gồm các thông tin về tổng khối lượng của lô hàng là 12902200 kgs và thể tích 27,050 CBM. Tổng khối lượng và thể tích lô hàng trên MB/L trùng khớp với tổng trọng lượng và thể tích của 6 lô hàng LCL trong Container và trên cargo manifest.

Trên HB/L do công ty F WD Charterlink phát hành cho người gửi là người xuất khẩu là Glory Dragon Group Limited ở Hồng Kông và người nhận và người thông báo là người nhập khẩu lô hàng, Onewoo Garment Co.LTD ở Quảng Nam, Việt Nam. Ngoài những thông tin chung về cảng bốc/ dỡ, tên tàu, số chuyến, số cont/seal, ngày phát hành, trên vận đơn còn thể hiện thông tin về tên hàng là Woven Interlining, mã HS: 590390, khối lượng 1027 kgs, thể tích 2,300 CBM, tổng cộng 40 kiện. Trên vận đơn thể hiện đây là cước phí trả sau (ocean freight charge: collect), ngụ ý rằng, người nhập khẩu, công ty Onewoo Garment đã sử dụng dịch vụ giao nhận hàng LCL nhập khẩu của Vietlink, đây là khách hàng mà Vietlink sẽ quan tâm chăm sóc. Khác với những vận đơn trả trước (ocean freight charge: prepaid), người xuất khẩu sẽ sử dụng dịch vụ giao nhận của Charterlink và Vietlink chỉ chịu trách nhiệm thông báo hàng đến, cung cấp lệnh giao hàng cho người nhập khẩu.



SITC CONTAINER LINES CO., LTD.

Port to Port of Combined Transport
BILL OF LADING

1. Vessel Name: SITC QINGDAO V.2310S
2. Container No.: UETU2322610
3. Seal No.: SITC162724
4. Date of Issue: 12/4/2023
5. Place of Issue: SHANGHAI
6. Place of Destination: DANANG CITY, VIETNAM
7. Shipper: SINCORP CO. LTD.
8. Consignee: SINCORP CO. LTD.
9. Carrier: SITC CONTAINER LINES CO., LTD.
10. Freight: FREIGHT PREPAID
11. Gross Weight: 12902.2 KGS
12. Volume: 27.050 CBM
13. Description of Goods: 1 X 20' DRY CONTAINER
14. Remarks: 1 X 20' DRY CONTAINER
15. Signature: [Signature]
16. Stamp: [Stamp]
17. Date: 12/4/2023
18. By: [Signature]
19. For: [Signature]
20. Agent: SITC CONTAINER LINES CO., LTD.



CHARTER LINK LOGISTICS LIMITED
as the Carrier
BILL OF LADING

1. Vessel Name: SITC QINGDAO V.2310S
2. Container No.: UETU2322610
3. Seal No.: SITC162724
4. Date of Issue: 12/4/2023
5. Place of Issue: SHANGHAI
6. Place of Destination: DANANG CITY, VIETNAM
7. Shipper: SINCORP CO. LTD.
8. Consignee: SINCORP CO. LTD.
9. Carrier: SITC CONTAINER LINES CO., LTD.
10. Freight: FREIGHT PREPAID
11. Gross Weight: 12902.2 KGS
12. Volume: 27.050 CBM
13. Description of Goods: 1 X 20' DRY CONTAINER
14. Remarks: 1 X 20' DRY CONTAINER
15. Signature: [Signature]
16. Stamp: [Stamp]
17. Date: 12/4/2023
18. By: [Signature]
19. For: [Signature]
20. Agent: SITC CONTAINER LINES CO., LTD.

Hình 2.4. MB/L do SITC phát hành (trái) và HB/L do Charterlink phát hành (phải)

Cargo manifest do Charterlink phát hành cho Vietlink thể hiện đầy đủ các thông tin tên tàu và số chuyên là SITC QINGDAO V.2310S, số cont/ seal là UETU2322610/ SITC162724, loại container 20 feet, nơi giao hàng Đà Nẵng, tổng khối lượng/thể tích 12902,2 kgs/ 27,050 CBM, thời gian dự kiến tàu khởi hành là 12/4/2023, tổng số B/L là 6. Ngoài những thông tin chung như trên đây, cargo manifest là thông tin chi tiết về từng lô hàng bao gồm các thông tin về số B/L, người gửi/người nhận/người thông báo, ký mã hiệu hàng hóa, đóng gói, mô tả, khối lượng, thể tích, chú ý và thông tin vận đơn trả trước hay trả sau như ví dụ dưới đây

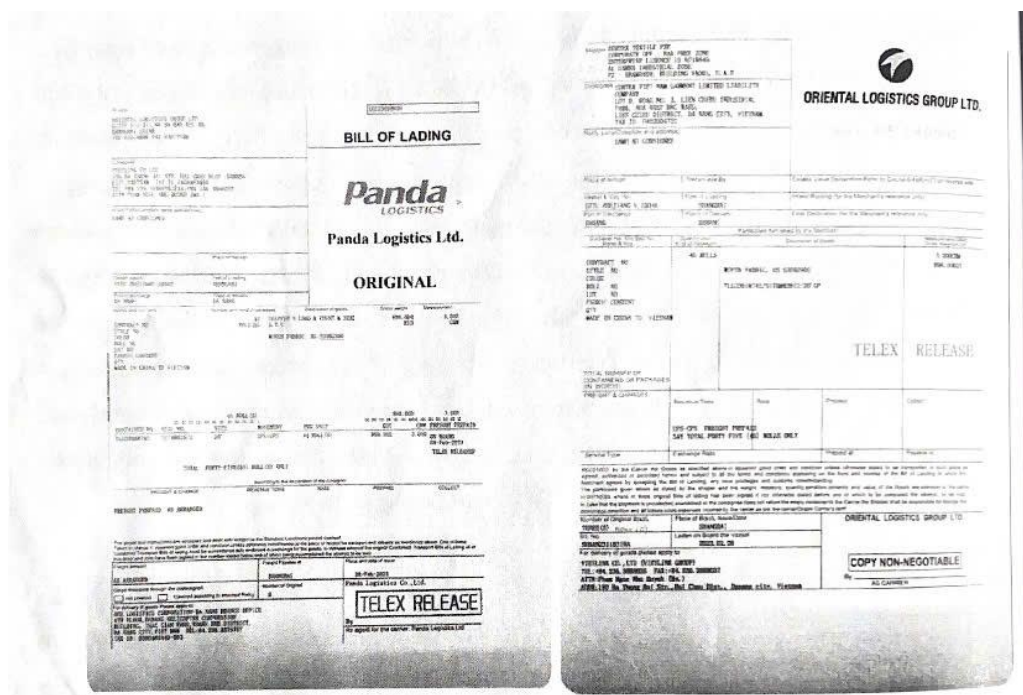
nhà này sẽ được công ty FWD đối tác của Vietlink gửi bằng cho nhân viên chứng từ thông qua email. Nhân viên sẽ tiến hành kiểm tra các thông tin tên tàu, số chuyến, số con/ seal, cảng bốc/ dỡ, nơi giao hàng, thông tin hàng hóa (ký mã hiệu, mô tả, số kiện, khối lượng, thể tích) ... để đảm bảo các thông tin trên 2 HB/L trùng khớp nhau.

Ví dụ Trường hợp 2:

Dưới đây là trường hợp về việc Vietlink hợp tác với Oriental Logistics Group Ltd để giao nhận một lô hàng LCL. Oriental Logistics Group Ltd cũng là một trong những đối tác lâu năm của Vietlink trong giao nhận hàng LCL nhập khẩu bằng đường biển, tuy nhiên, lượng hàng LCL của công ty về Đà Nẵng thường ít hơn lượng hàng của công ty Charterlink.

Do đó, công ty thường sử dụng dịch vụ của một công ty FWD thứ 3, chuyên chịu trách nhiệm gom hàng lẻ. Ở ví dụ này, Oriental Logistics Group Ltd đã sử dụng dịch vụ giao nhận của công ty Panda Logistics Ltd. HB/L do Panda Logistics Ltd phát hành cho người gửi là Oriental Logistics Group Ltd và người nhận là Vietlink. Panda Logistics Ltd sẽ làm việc với đối tác của mình là công ty Bee Logistics để khai thác nguyên container hàng LCL tại Việt Nam, tương tự như trường hợp 1 khi Vietlink có quyền khai thác nguyên 1 container hàng LCL.

Vận đơn thứ hai là HB/L do Oriental Logistics Group Ltd phát hành cho người xuất khẩu và người nhập khẩu thực tế lô hàng lần lượt là công ty Cortex Textile Fze và Cortex Viet Nam Garment limited liability company.



Hình 2.6. HB/L do Panda phát hành (trái) và HB/L do Oriental phát hành (phải)

Bước 3: Nhận thông báo hàng đến, khai e-manifest

Người thực hiện: Nhân viên bộ phận chứng từ

Trường hợp 1: Vietlink có quyền khai thác nguyên 1 container hàng LCL

Trong trường hợp này, hãng tàu sẽ gửi thông tin về thông báo hàng đến, Debit note và các thông tin gồm mã hồ sơ Hải quan và hạn cuối hoàn thành việc khai e-manifest cho Vietlink thông qua email. Nhân viên sẽ tiến hành kiểm tra các thông tin trên thông báo hàng đến gồm thông tin người gửi/ người nhận/ người thông báo, tên tàu, số chuyến, số/ loại container, số seal, cảng bốc/ dỡ hàng, nơi giao hàng, mô tả hàng hóa, khối lượng, thể tích, đóng gói, ký mã hiệu để đảm bảo chúng trùng khớp với các thông tin trên MB/L và sau đó, xác nhận đã nhận thư với hãng tàu. Trên thông báo hàng đến còn bao gồm chỉ hướng dẫn nhận lệnh giao hàng điện tử và thông tin tài khoản của hãng tàu.

Thông báo hàng đến dưới đây do hãng tàu SITC phát hành và được gửi cho Vietlink thông qua email.

SITC **SITC VIETNAM CO., LTD.**
ARRIVAL NOTICE

DA NANG OFFICE: 8th Floor Petrolimex Building, No. 122, 2/9 Street, Hai Chau Dist, Da Nang City, Vietnam
TEL: +84 909 381111 EMAIL: inbound.dad@sitc.vn

Shipper
CHARTER LINE: LONGTIN LTD. SHANGHAI BRANCH
RTH PLZ 01 01 WENTONG BUILDING NO. 730
KUNMING ROAD CHANGSHU 215002 PRC
TEL: 86 512 35000000 FAX: 86 512 35000000
E-MAIL: 2150000000@LONGTIN.COM

Consignee
VIETLINK CO., LTD. VIETNAM GROUP
8th BA THANG HAI STR. HAI CHAU DIST. DA NANG CITY, VIETNAM
TEL: 230 3888000 FAX: 230 3888000

Notify Party
VIETLINK CO., LTD. VIETNAM GROUP
8th BA THANG HAI STR. HAI CHAU DIST. DA NANG CITY, VIETNAM
TEL: 230 3888000 FAX: 230 3888000

INSTRUCTIONS TO CHANGE EDO
* Khách hàng gửi yêu cầu đóng cụ pháp phải lưu đơn đến từ H&D chỉ. Cashier đã được xem trước khi gửi yêu cầu lấy EDO
* Gửi thông tin gửi đăng ký dự chi email nhận EDO
* Khách hàng gửi các chứng từ sau theo địa chỉ đăng ký với SITC VN để gửi cho nhóm EDO từ địa chỉ email: edo.da@sitc.vn
Thông báo hàng đến, là quyền lợi (nếu có) sẽ được đưa ra
* Cụ pháp: NHẬN EDO SỐ BULLETIN TAUSO CHUYỂN
Và địa chỉ NHẬN EDO: SIT NGHP2122946/SITC SHENZHEN: 212295
* Trong trường hợp nhận hàng bằng văn đơn gốc, khách hàng sẽ gửi yêu cầu lấy EDO qua email sau để vượt trình văn đơn gốc tại văn phòng SITC VN

Container No: 230 3888000

Container Type: 20' DRY VAN

Container Status: 00

Container Weight: 27 050KGS

Container Measurement: 27 050CBM

Container Description: FABRIC: H&D 8000000 MACHINE: H&D 8451000

Freight & Charges: (Chi khách hàng kiểm tra ở trang 2 của AN, nếu không có vui lòng liên hệ với inbound.da@sitc.vn)

QR Code: [QR Code]

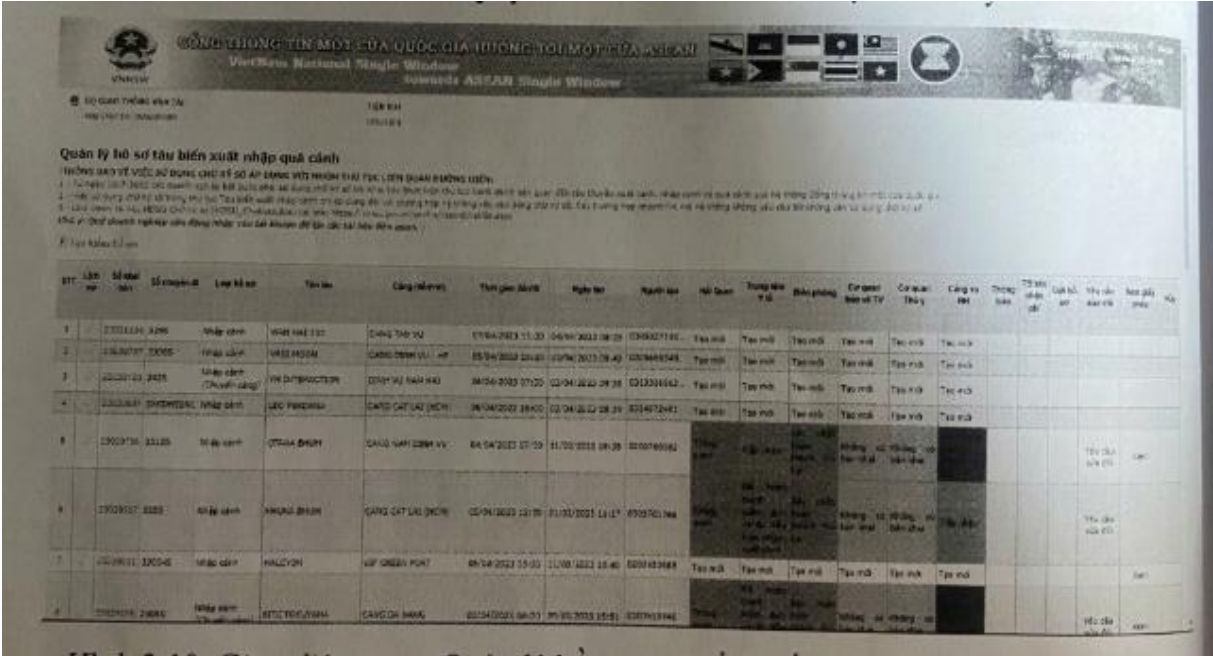
SỐ TÀI KHOẢN NGÂN HÀNG ĐỂ CƯỚC CONTAINER (NẾU CÓ)
- CÔNG TY TNHH SITC VIỆT NAM
- SỐ TK: 03060866999 - SÁCOMBANK CHI NHÁNH HẢI PHÒNG
* Quý khách hàng quét QR code để đăng nhập vào website: <http://online.sitc.vn/> hoặc đăng nhập vào website: <http://www.sitc.com/> để tra cứu các thông tin như:
- Đến giao hàng, cargo tracking, lịch tàu, biểu giá local charge, biểu phí lưu container hàng (DEM) phí lưu và (DET) - cước container (nếu có).
* DEADLINE để khai báo Manifest trên trang Hải Quan một cửa, để quý khách hàng tham khảo tại email gửi kèm AN

Hình 2.7. Thông báo hàng đến do SITC phát hành

Tiếp đó, nhân viên chứng từ Vietlink sẽ tạo thông báo hàng đến do Vietlink phát hành cho từng khách hàng lẻ, thông báo hàng đến của Vietlink sẽ bao gồm các nội dung

như thông tin đơn hàng (bao gồm tên tàu/chuyến, số cont/seal, dự kiến cảng đến, kho khai thác, vận đơn, người gửi/người nhận hàng, lượng hàng, khối lượng, thể tích), thông báo về các khoản Local charge mà khách hàng phải thanh toán cho Vietlink để nhận được D/O, và thông tin tài khoản của Vietlink. Ngoài ra, Vietlink cũng sẽ thông báo về mã hồ sơ khai hải quan đối với người nhận là FWD, và hạn chót khai e-manifest. Cuối cùng, khách hàng sẽ được cung cấp các thông báo về yêu cầu nhận D/O và lời khuyên để khách hàng mở tờ khai Hải quan đúng.

Debit note thể hiện các khoản phí local charge mà Vietlink phải nộp trước khi nhận D/O. Bước cuối cùng, nhân viên sẽ tiến hành khai e-manifest tại trang web Cổng Thông tin Một cửa Quốc gia (VNNSW). Sau khi tiến hành đăng nhập vào hệ thống, nhân viên sẽ bấm lần lượt Bộ giao thông vận tải, Cục hàng hải, Quản lý hồ sơ cập phép đi vào trang Quản lý hồ sơ tàu biển xuất nhập quá cảnh như hình minh họa dưới đây.



Hình 2.8. Giao diện trang Quản lý hồ sơ tàu biển xuất nhập quá cảnh của Vietlink

Dựa trên mã Hải quan được hãng tàu gửi, nhân viên sẽ bấm chọn vào 1 ô trong mục Số khai hải quan. Trang web sẽ hiện lên Giao diện khai e-manifest bao gồm các thông tin về tên hồ sơ (mã hồ sơ), loại hồ sơ, khu vực hải quan, tên tàu, số chuyến,... nhân viên sẽ kiểm tra lại để đảm bảo đúng tên tàu, số chuyến và đúng với mã hồ sơ khai hải quan.

Sau đó, nhân viên bấm chọn nút Vận đơn gom hàng để thực hiện khai các thông tin dựa trên HB/L. Đối với nguyên container hàng LCL, nhân viên sẽ phải thực hiện khai từng lô hàng lên trên hệ thống này. Sau khi hoàn tất việc điền và kiểm tra lại thông tin, nhân viên bấm cập nhật là hoàn thành việc khai e-manifest.

Đối với những lô hàng LCL có người nhận là một công ty FWD thì nhân viên sẽ phải thực hiện thêm bước phân quyền để công ty FWD đó có thể khai e-manifest lên Cổng Thông tin một cửa quốc gia. Việc phân quyền được thực hiện đơn giản hơn bằng cách chọn Gán quyền khai bổ sung tại trang Giao diện khai e-manifest và cập nhật tên tài khoản là mã số thuế của công ty FWD cần được phân quyền.

Tại giao diện Quản lý hồ sơ tàu biển xuất nhập quá cảnh, những hồ sơ có chữ Tạo mới tại cột Hải quan là những hồ sơ chưa được gửi lên Hải quan kiểm tra và thông quan. Và do đó, nhân viên có thể sửa đổi, bổ sung những thiếu sót trong quá trình cập nhật thông tin vận đơn. Tuy nhiên, đối với những hồ sơ có chữ Thông quan và hiện ô màu xanh lá cây tại cột hải quan thì việc sửa đổi hay bổ sung tờ khai sẽ bị phải tốn một khoản phí phạt do khai sai hoặc khai trễ e-manifest và việc thực hiện sẽ được tiến hành như sau:

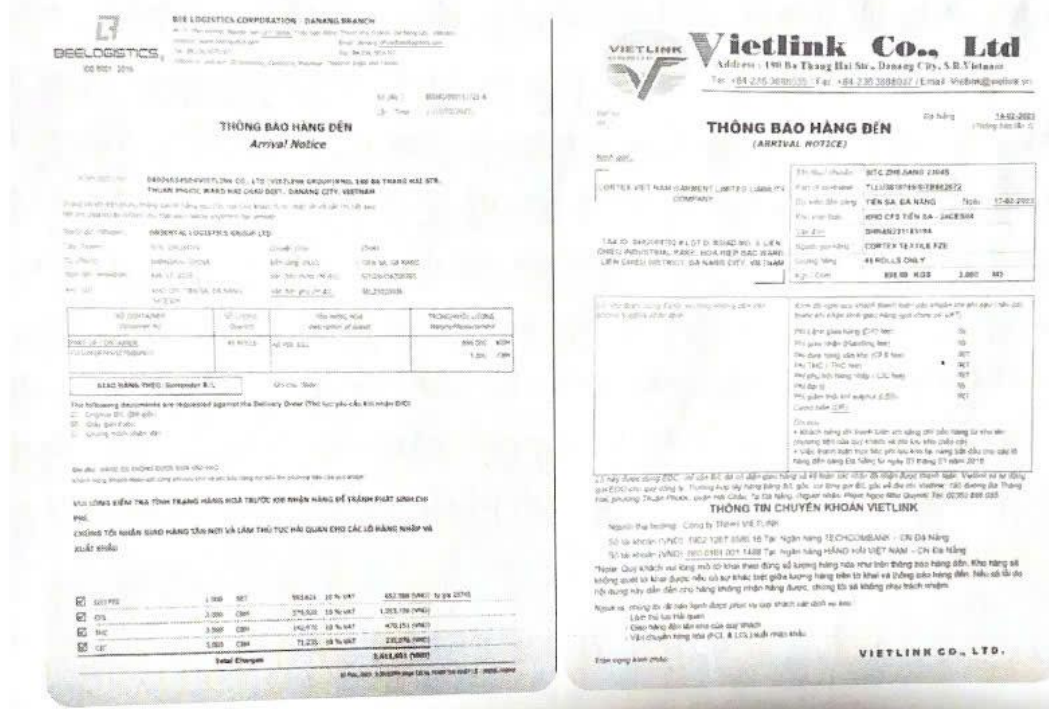
Tại trang Quản lý hồ sơ tàu biển xuất nhập quá cảnh, nhân viên bấm chọn Yêu cầu sửa đổi để tạo phiếu Yêu cầu sửa đổi. Sau khi lưu yêu cầu xong, nhân viên sẽ vào Giao diện khai e-manifest và tiến hành khai thông tin vận đơn, sau đó chuẩn bị một bộ vận đơn giấy để lên nộp trực tiếp cho Hải quan.

Trường hợp 2: Vietlink không có quyền khai thác nguyên 1 container hàng LCL

Thông báo hàng đến ở trường hợp 2 sẽ được nhận thông qua một công ty FWD có quyền khai thác nguyên container hàng LCL tại Việt Nam. Công ty này sẽ gửi cho Vietlink thông báo hàng đến, khoản phí local charge cần phải nộp để đổi lấy lệnh giao hàng, thông tin về mã hồ sơ Hải quan và hạn cuối khai e-manifest lên Cổng Thông tin một cửa Quốc gia. Vietlink sẽ tiến hành kiểm tra thông tin về người gửi, tên tàu, số chuyến, số cont/ seal, số vận đơn, cảng bốc/ dỡ hàng, nơi giao hàng, thông tin về hàng hóa (số lượng, tên hàng, khối lượng, thể tích) để đảm bảo các thông tin là trùng khớp với HB/L.

Sau khi xác nhận việc kiểm tra không có sai sót, nhân viên sẽ thực hiện tạo thông báo hàng đến do Vietlink phát hành và gửi cho người nhập khẩu thực tế thông qua email.

Dưới đây là thông báo hàng đến do công ty có quyền khai thác nguyên container hàng LCL tại Việt Nam, Bee logistics phát hành cho Vietlink và mẫu thông báo hàng đến do Vietlink phát hành cho người nhập khẩu thực tế, Cortex Viet Nam Garment limited liability company.



Hình 2.9: Thông báo hàng đến do Bee Logistics phát hành (trái) và do Vietlink phát hành (phải)

Sau đó, nhân viên Vietlink sẽ khai e-manifest cho lô hàng trên Cổng Thông tin một cửa Quốc gia, các bước thực hiện tương tự như ở trường hợp 1. Tuy nhiên, lúc này, nhân viên Vietlink sẽ không thực hiện bước phân quyền, do người nhận ở trường hợp 2 là nhà nhập khẩu thực tế mà không phải là 1 công ty FWD. Việc sửa đổi và bổ sung các thiếu sót được giải quyết tương tự như ở trường hợp 1.

Bước 4: Lấy lệnh giao hàng

Người thực hiện: Nhân viên bộ phận chứng từ

Sau khi nhân viên nhận được thông báo hàng đến từ hãng tàu như ở trường hợp 1 hoặc một công ty FWD như ở trường hợp 2 thì sẽ tiến hành lấy lệnh giao hàng theo như hướng dẫn được ghi trong thông báo hàng đến. Thông thường để nhận được lệnh giao hàng, Vietlink phải thực hiện thanh toán các khoản phí local charge cho hãng tàu hoặc công ty FWD, đồng thời trình xuất trình các giấy tờ như thông báo hàng đến, giấy giới thiệu, chứng minh thư của người đi nhận, vận đơn gốc (trường hợp nhận hàng bằng vận đơn gốc), vận đơn copy (trường hợp nhận hàng bằng điện giao hàng hoặc Seaway bill).

Ví dụ:

Trường hợp 1: Vietlink có quyền khai thác nguyên 1 container hàng LCL Ở ví dụ này, lệnh giao hàng được thực hiện điện tử thông qua email, nhân viên không cần trực tiếp đến đại lý của hãng tàu tại Đà Nẵng để đổi lệnh giao hàng. Dựa trên hướng dẫn được ghi cụ thể trong thông báo hàng đến, nhân viên sẽ thực hiện các bước như sau:

Nhân viên chứng từ thực hiện thanh toán các khoản phí local charge trong debit note bằng cách chuyển khoản vào số tài khoản của Công ty TNHH SITC Việt Nam, sau đó gửi mail đến Cashier.dad@sitc.vn với tiêu đề là NHẬN EDO/ SITGSHDAQ560076/ SITC QINGDAO/ 2310S để yêu cầu nhận hóa đơn điện tử. Tiếp đó, nhân viên sẽ gửi các chứng từ gồm Thông báo hàng đến, số hóa đơn đến địa chỉ edo.dad@sitc.vn bằng email đã đăng ký nhận lệnh giao hàng điện tử - EDO với hãng tàu để yêu cầu nhận EDO.

Vận đơn được ví dụ ở đây là vận đơn surrendered nên sẽ không cần phải xuất trình tại văn phòng SITC mà EDO sẽ được gửi trực tiếp thông qua email đã đăng ký nhận lệnh sau khi nhân viên hoàn tất tất cả các bước trên.

Căn cứ trên lệnh giao hàng của hãng tàu SITC, Vietlink sẽ phát hành cho người nhập khẩu lệnh giao hàng khi công ty nhận được khoản thanh toán phí Local charge nếu có và vận đơn gốc trong trường hợp nhận hàng bằng vận đơn gốc.

Trong ví dụ về công ty Onewoo Garment Co.,LTD nhận hàng bằng vận đơn gốc nên sẽ phải gửi vận đơn gốc về văn phòng của Vietlink. Các khoản phí local charge được tính vào trong giá cước tàu mà Vietlink bán cho công ty nên sẽ được thanh toán dựa trên thỏa thuận giữa 2 bên và thông thường việc thanh toán sẽ được thực hiện vào cuối mỗi tháng.

SITC VIETNAM CO., LTD.
LỆNH GIAO HÀNG
DELIVERY ORDER

Vietlink Co., Ltd.
LỆNH GIAO HÀNG TẠI KHO CẢNG
(DELIVERY ORDER)

Hình 2.10. Lệnh giao hàng của SITC (trái) và Vietlink (phải)

Trường hợp 2: Vietlink không có quyền khai thác nguyên 1 container hàng LCL Ở ví dụ này, để nhận được lệnh giao hàng, nhân viên Vietlink sẽ phải thanh toán các khoản phí Local charge và mang theo Giấy giới thiệu như yêu cầu trong thông báo hàng

đến của Bee Logistics. Vận đơn được ví dụ dưới đây là vận đơn surrendered nên Bee Logistics sẽ không yêu cầu Vietlink xuất trình vận đơn gốc. Sau khi đã hoàn tất các bước trên đây, nhân viên Bee Logistics sẽ gửi lệnh giao hàng điện tử thông qua email cho nhân viên chứng từ Vietlink.

Vì nhận hàng theo vận đơn surrendered nên Vietlink không yêu cầu Cortex Viet Nam Garment limited liability company gửi vận đơn gốc về công ty, đồng thời người nhập khẩu cũng không có các khoản phí Local charge cần thu nên ngay khi nhận được D/O từ Bee Logistics, nhân viên Vietlink sẽ phát hành lệnh giao hàng cho người nhập khẩu là Cortex Viet Nam Garment limited liability company.

The image shows two delivery order forms side-by-side. The left form is titled 'LỆNH GIAO HÀNG ĐIỆN TỬ (E-DELIVERY ORDER)' and is issued by Bee Logistics. It contains fields for shipper (BEE LOGISTICS), consignee (CORTX VET NAM GARMENT LIMITED LIABILITY COMPANY), and a table for cargo details. The right form is titled 'LỆNH GIAO HÀNG TẠI KHO CẢNG (DELIVERY ORDER)' and is issued by Vietlink Co., Ltd. It contains fields for shipper (BEE LOGISTICS) and consignee (CORTX VET NAM GARMENT LIMITED LIABILITY COMPANY), and a table for cargo details. Both forms include a signature line for the agent.

Hình 2.11. Lệnh giao hàng do Bee Logistics phát hành (trái) và do Vietlink phát hành (phải)

Bước 5:Đưa hàng vào kho CFS

Nhân viên thực hiện: Nhân viên hiện trường bộ phận giao nhận vận tải đường biển
 Bước này chỉ áp dụng khi Vietlink có quyền khai thác 1 container hàng LCL. Sau khi bộ chứng từ gồm HB/L và cargo manifest đầy đủ và chính xác ở cuối bước 2, bản copy sẽ được gửi cho nhân viên hiện trường. Nhân viên sẽ tiếp tục chuẩn bị thêm các chứng từ: Tờ xin rút hàng từ Container vào kho cảng Bảng Danh sách các lô hàng lẻ và tập hợp thành một bộ hồ sơ giấy nộp cho Hải quan. Bộ hồ sơ được chuẩn bị chính xác và đầy đủ thì hải quan sẽ cấp tờ Danh sách container đủ điều kiện qua khu vực giám sát hải quan

cho nhân viên Vietlink. Nhân viên thường hoàn thành bước này trước hoặc ngay ngày tàu cập cảng Đà Nẵng.

Dưới đây là ví dụ về tờ xin rút hàng từ Container vào kho cảng Tiên Sa, Bảng Danh sách các lô hàng lẻ.

Sau đó, nhân viên sẽ khai báo thông tin lô hàng và số container trên trang web <https://eport.danangport.com/> dựa trên tờ Danh sách container đủ điều kiện qua khu vực giám sát hải quan và D/O từ hãng tàu để đăng ký rút hàng. Sau khi đăng ký thành công, nhân viên sẽ thông báo cho bộ phận kho cảng Tiên Sa đồng thời gửi 1 file excel theo mẫu của kho về thông tin lô hàng. Nhân viên bên kho Tiên Sa sau khi tiếp nhận xử lý sẽ gửi cho nhân viên Vietlink thông tin về thời gian bốc và dỡ container tại kho Tiên Sa.

Đến ngày dỡ hàng, nhân viên sẽ nộp bộ hồ sơ bao gồm Giấy ủy quyền (phụ lục 2), Danh sách các lô hàng lẻ cho kho Tiên Sa; đồng thời theo dõi việc dỡ hàng, phân loại và kiểm tra hàng theo cargo manifest. Nhân viên sẽ chụp hình ảnh từng lô hàng để làm bằng chứng về tình trạng hàng hóa. Sau khi dỡ hàng xong bộ phận kho sẽ lập tally report dựa trên tình trạng thực tế hàng hóa và đưa cho nhân viên Vietlink.

Nhân viên hiện trường luôn thực hiện bước 5 song song với bước 3 và 4 để đảm bảo việc rút hàng khỏi container không quá hạn thời gian lưu vỏ, lưu container miễn phí.

Việc rút hàng ra khỏi container thường mất khoảng từ 1 đến 2 ngày, trong khi số ngày miễn phí lưu vỏ là 3 ngày nên nhân viên hiện trường thường đăng ký xếp hàng ngay khi nhận được lệnh giao hàng từ hãng tàu. Để bước này được thực hiện hiệu quả, nhân viên bộ phận hiện trường đã luôn phối hợp chặt chẽ với nhân viên bộ phận chứng từ.

Bước 6: Khai hải quan và làm thủ tục thông quan

Nhân viên thực hiện: Nhân viên khai hải quan bộ phận giao nhận vận tải

Việc thực hiện khai hải quan và làm thủ tục thông quan phụ thuộc vào nhu cầu dịch vụ của khách hàng. Hiện nay, khách hàng phần lớn đều có thể tự thực hiện thông quan và trách nhiệm giao nhận hàng hóa của công ty thường kết thúc khi hàng hóa đã được đặt trong kho CFS (hoàn thành bước 5) như trong trường hợp 1 và sau khi giao lệnh giao hàng cho người nhập khẩu (hoàn thành bước 4) như trong trường hợp 2. Tuy nhiên khi khách hàng có nhu cầu thông quan thường sẽ tiến hành như sau:

Tại Vietlink, nhân viên khai hải quan sẽ làm việc trực tiếp với những khách hàng có nhu cầu mà không thông qua bộ phận chứng từ hay bộ phận quan hệ khách hàng. Việc mở tờ khai hải quan sẽ thường được thực hiện tại công ty nhập khẩu lô hàng hoặc tại Vietlink khi có hợp đồng ủy thác khai hải quan giữa 2 bên. Bộ chứng từ sẽ được

khách hàng giao trực tiếp hoặc thông qua email, zalo cho nhân viên khai báo hải quan bao gồm vận đơn, thông báo hàng đến, hóa đơn thương mại, chi tiết đóng gói hàng hóa, lệnh giao hàng và các giấy tờ khác như chứng nhận xuất xứ, các giấy tờ chuyên ngành (giấy kiểm dịch động/ thực vật, an toàn thực phẩm....). Nhân viên sẽ tiến hành kiểm tra các loại chứng từ về mặt số lượng để đảm bảo đủ các chứng từ cần thiết để thực hiện khai hải quan cho một lô hàng và thứ hai về mặt nội dung để đảm bảo sự nhất quán giữa các chứng từ về thông tin người gửi, người nhận, thông tin hàng hóa (tên hàng, mã HS, số kiện, khối lượng, thể tích), thông tin cảng bốc/ dỡ, nơi giao hàng,... Bộ chứng từ đầy đủ về số lượng và nhất quán về mặt nội dung là rất quan trọng, bởi sự bất kỳ sự thiếu sót nào cũng sẽ ảnh hưởng đến thời gian thông quan không chỉ lô hàng ở hiện tại mà còn ảnh hưởng đến kết quả phân luồng ở những lô hàng tiếp theo; do đó, việc kiểm tra chứng từ trước khi thông quan là một bước rất quan trọng. Tiếp đó, nhân viên sẽ thực hiện đăng nhập vào phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUSVNACCS tiến hành cập nhật các thông tin và số liệu cần thiết của lô hàng vào tờ khai, sau đó kiểm tra lại cho đến khi đảm bảo các thông tin được điền chính xác và cuối cùng bấm truyền tờ khai cho cơ quan hải quan.

Sau khi tờ khai được truyền Hệ thống Hải quan sẽ tự động phân luồng cho hàng hóa.

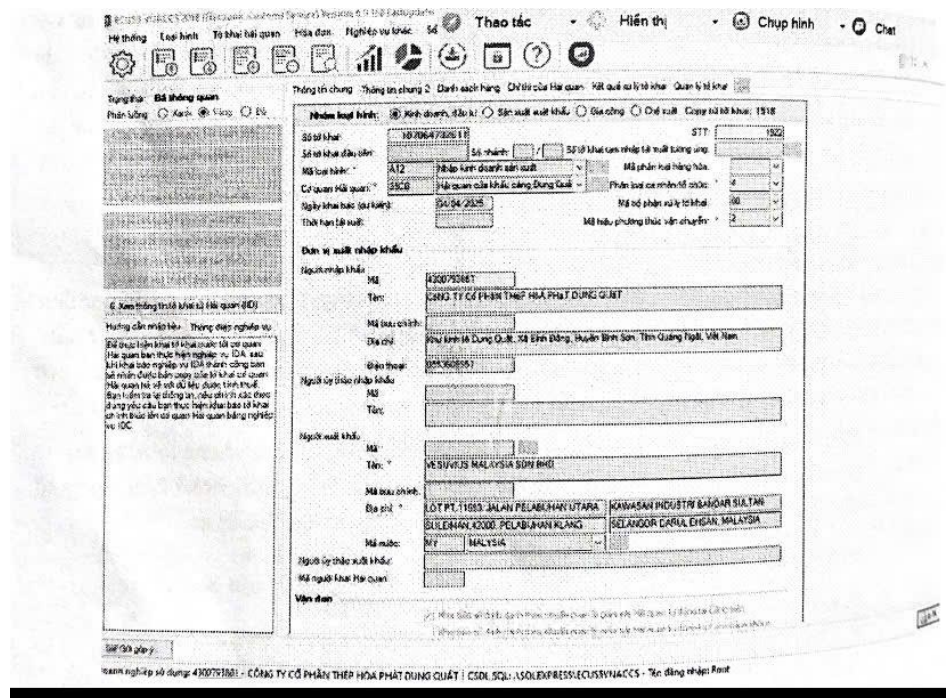
Đối với kết quả luồng xanh, lô hàng đủ điều kiện thông quan. Người khai hải quan (nhân viên Vietlink) chỉ cần in tờ khai Hải quan điện tử và mang đến cơ quan Hải quan để xác nhận "Đã thông quan điện tử" sau đó tiến hành nộp đầy đủ thuế và lệ phí là hoàn thành.

Đối với kết quả luồng vàng, nhân viên Vietlink cần mang bộ chứng từ và tờ khai Hải quan điện tử đến nộp cho Hải quan để kiểm tra trong vòng 15 ngày kể từ ngày đăng ký tờ khai. Nếu bộ chứng từ hợp lệ, Hải quan sẽ đóng dấu thông quan sau đó tiến hành nộp đầy đủ thuế và lệ phí là hoàn thành thủ tục thông quan.

Đối với kết quả luồng đỏ, nhân viên khai hải quan Vietlink sẽ xuất trình cả hàng hóa tại kho CFS, bộ hồ sơ chứng từ và tờ khai Hải quan cho cơ quan Hải quan kiểm tra trong vòng 15 ngày kể từ ngày đăng ký tờ khai. Để được kiểm hóa hàng, nhân viên Vietlink sẽ đến cơ quan Hải quan và đặt lịch trước. Trong quá trình kiểm tra, nếu lô hàng không có bất kỳ sai phạm gì thì chỉ cần tiến hành nộp thuế và lệ phí đầy đủ là hoàn thành. Trong trường hợp phát hiện những vi phạm lô hàng sẽ không được thông quan và bị xử lý theo pháp luật.

Có 3 mức độ kiểm tra thực tế (Theo thông tư 112/2005/TT-BTC):

- Kiểm tra thực tế toàn bộ lô hàng: Đối với hàng hóa có chủ hàng nhiều lần vi phạm pháp luật về hải quan.
- Sau khi kiểm tra, nếu không phát hiện vi phạm, tờ khai được trả và tiếp theo quy trình như đối với hồ sơ luồng xanh.



Hình 2.12. Những mục không được sai trên tờ khai hải quan

- In tờ khai

Sau khi nhận được kết quả xác nhận tờ khai được tờ khai thông quan, hệ thống báo kết quả phân luồng, thuế suất nhập khẩu sẽ được thể hiện trên hệ thống hải quan điện tử ECUS5 - VIỆT NAMACCS. Nhân viên khai báo hải quan sẽ gửi tờ khai có in số thuế phải thu để khách hàng thực hiện nghĩa vụ đóng thuế cho lô hàng của mình.

Tổng tiền thuế phải nộp:

Tiếp theo nhân viên khai báo sẽ tiến hành in mã vạch theo các bước như sau:

- Truy cập vào trang web của Tổng cục Hải quan

- Nhân chọn "In bảng kê mã vạch phương tiện chứa hàng"
- Nhập các thông tin để in mã vạch
- Nhấn vào "Lấy thông tin" Thì hệ thống hiển thị "Danh sách hàng hóa đủ điều kiện qua khu vực giám sát hải quan"

Thời gian để hoàn thành việc khai hải quan và làm thủ tục thông quan của nhân viên Vietlink thường chỉ mất từ 1-2 ngày đối với những lô hàng luồng xanh, khoảng 3-4 ngày đối với những lô hàng luồng vàng và khoảng 1 tuần đối với những lô hàng luồng đỏ. Đa số, việc nộp thuế và lệ phí thông quan sẽ do người nhập khẩu thực hiện, tuy nhiên, trong trường hợp khách hàng có nhu cầu, nhân viên Vietlink sẽ tiến hành nộp thuế thay cho khách hàng và sẽ tính vào chi phí dịch vụ khai thuê hải quan.

Bước 7: Giao hàng cho khách

Nhân viên thực hiện: Nhân viên khai hải quan bộ phận giao nhận vận tải

Đối với những khách hàng có nhu cầu sử dụng dịch vụ giao hàng tận nơi, từ kho CFS đến địa điểm của người nhập khẩu, nhân viên Vietlink sẽ thực hiện thuê xe vận chuyên, gửi mail đến kho CFS để đăng ký số xe và thời gian lấy hàng. Sau khi đăng ký thành công, nhân viên sẽ mang bộ hồ sơ gồm D/O, tờ khai hải quan đã được xác nhận thông quan, giấy ủy quyền của khách hàng để nhận hàng tại kho, đồng thời thực hiện thanh toán với kho các chi phí bốc hàng, lưu kho. Trước, trong và sau khi bốc hàng lên xe, nhân viên sẽ thường xuyên lưu hình ảnh của hàng hóa để thông tin với khách hàng tình trạng hàng hóa của khách và để làm bằng chứng đảm bảo.

Bước 8. Lưu hồ sơ

Mỗi phòng ban phụ trách sẽ tự thực hiện việc lưu giữ hồ sơ.

Nhân viên bộ phận quan hệ khách hàng sẽ lưu giữ hợp đồng.

Nhân viên bộ phận chứng từ lưu giữ cả bản cứng và bản sao trên máy tính các B/L, A/N, D/O, Debit note.

Nhân viên bộ phận giao nhận vận tải sẽ thực hiện lưu giữ các bằng chứng hình ảnh về lô hàng.

2.4. Đánh giá quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển của Công ty TNHH Vietlink

2.4.1. Ưu điểm và nhược điểm của quy trình

+ Ưu điểm:

Với hơn 20 năm hoạt động trong lĩnh vực logistics và giao nhận vận tải quốc tế, Công ty TNHH Vietlink đã khẳng định được vị thế uy tín trên thị trường và xây dựng

được niềm tin vững chắc từ phía khách hàng trong và ngoài nước. Công ty luôn chú trọng đến việc thiết lập một quy trình làm việc chuyên nghiệp.

Thứ nhất, trong quá trình đàm phán và ký kết các hợp đồng giao nhận hàng hóa nhập khẩu. Nhờ vào việc chuẩn hóa nội dung trong hợp đồng nguyên tắc, quá trình thương lượng giữa các bên được rút ngắn, tập trung chủ yếu vào các yếu tố cốt lõi như giá dịch vụ, phương thức và thời hạn thanh toán. Điều này góp phần nâng cao hiệu quả giao dịch, đồng thời tiết kiệm thời gian và nguồn lực cho cả doanh nghiệp và khách hàng.

Thứ hai, một ưu điểm nổi bật khác trong quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) là Vietlink minh bạch mọi thông tin liên quan đến lô hàng như thông tin thể hiện trên vận đơn sẽ tùy vào quy định của Vietlink theo từng cảng đích đến, loại hàng hóa, theo hợp đồng ký kết... Sự rõ ràng này giúp công ty quản lý dễ dàng từ khâu ký kết hợp đồng, yêu cầu đặt chỗ, thanh toán,...từ đó tối ưu hóa hoạt động theo dõi và quản lý, tránh tình trạng nhầm lẫn – đặc biệt trong bối cảnh vận chuyển hàng hóa lẻ container (LCL).

Thứ ba, Công ty TNHH Vietlink luôn duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài và ổn định với nhiều hãng tàu, co-loader, cũng như các đại lý uy tín. Điều này không chỉ giúp công ty đa dạng hóa các tuyến vận chuyển mà còn tối ưu hóa chi phí và tăng tính linh hoạt trong việc sắp xếp lịch trình vận chuyển cũng như xử lý các vấn đề phát sinh. Đồng thời, mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với các cơ quan Hải quan trong nước là một lợi thế quan trọng, góp phần đảm bảo tiến độ thông quan, từ đó nâng cao hiệu quả của toàn bộ quy trình giao nhận hàng hóa.

Thứ tư, về nguồn nhân lực, đội ngũ nhân viên thuộc bộ phận chứng từ và khai báo hải quan của công ty được đánh giá cao nhờ có trình độ chuyên môn vững vàng, kinh nghiệm thực tiễn phong phú và sự am hiểu sâu sắc các quy định pháp luật liên quan. Nhiều nhân viên đã gắn bó với công ty trên 3 năm, có tác phong làm việc cẩn trọng, tỉ mỉ và luôn rà soát kỹ lưỡng thông tin trước khi truyền tờ khai chính thức. Đây là yếu tố then chốt giúp hạn chế tối đa sai sót trong khâu khai báo, đảm bảo độ chính xác cao trong xử lý chứng từ, đồng thời góp phần duy trì tiến độ giao nhận và nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Không chỉ dừng lại ở yếu tố con người, hệ thống phối hợp nội bộ giữa các phòng ban trong công ty cũng được tổ chức bài bản và hiệu quả. Các bộ phận chức năng như kinh doanh, chứng từ, giao nhận và kế toán luôn có sự liên kết chặt chẽ, đảm bảo luồng thông tin được lưu thông xuyên suốt và kịp thời. Điều này không những giúp tối ưu hóa thời gian xử lý công việc, mà còn tăng cường khả năng phản hồi nhanh chóng các yêu

cầu từ phía khách hàng, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty trên thị trường logistics quốc tế.

+ Hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những ưu điểm nổi bật đã đạt được trong quá trình tổ chức và thực hiện dịch vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL), Công ty TNHH Vietlink vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cũng như chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Thứ nhất, trình độ chuyên môn chuyên môn nghiệp vụ của nhân viên vẫn còn một số hạn chế: đặc biệt đối với việc tăng lực lượng đội ngũ nhân viên mới tại các vị trí liên quan đến khai báo hải quan và xử lý chứng từ. Dẫn đến nhân sự ở các bộ phận này còn thiếu kinh nghiệm thực tế, chưa thành thạo trong việc áp dụng các quy định pháp lý hiện hành, đồng thời còn hạn chế trong khả năng xử lý linh hoạt các tình huống phát sinh trong quá trình thực hiện dịch vụ. Những hạn chế nêu trên dẫn đến việc thao tác nghiệp vụ như khai báo mã HS code, kiểm tra tính hợp lệ của chứng từ, xác định thuế nhập khẩu... thường xuyên xảy ra sai sót. Các sai sót này không chỉ ảnh hưởng đến tiến độ thông quan hàng hóa mà còn có thể phát sinh thêm chi phí như phí lưu kho, lưu bãi hoặc chi phí xử lý vi phạm hành chính. Điều này làm giảm hiệu quả vận hành và ảnh hưởng đến mức độ hài lòng của khách hàng. Nguyên nhân của hạn chế này là do công tác đào tạo và bồi dưỡng chuyên môn tại công ty vẫn chưa được triển khai một cách hệ thống và định kỳ. Việc cập nhật kiến thức mới chủ yếu thông qua hình thức chia sẻ nội bộ, thiếu chương trình đào tạo chuyên sâu, khiến nhân viên gặp khó khăn trong việc theo kịp các thay đổi liên tục về chính sách hải quan, thuế quan và các quy định pháp lý liên quan. Điều này phần nào hạn chế khả năng thích ứng và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Thứ hai, khó khăn trong công tác khai báo hải quan: Khai báo hải quan là một bước quan trọng trong quy trình nhập khẩu hàng hóa. Tuy nhiên, công tác này tại công ty vẫn gặp không ít khó khăn, đến từ cả yếu tố nội bộ và từ phía khách hàng. Trong nhiều trường hợp, khách hàng gửi chứng từ không đầy đủ hoặc cung cấp thông tin chưa chính xác (sai tên hàng, sai số lượng, giá trị hàng hóa...), buộc nhân viên phải liên hệ chỉnh sửa nhiều lần, làm kéo dài thời gian xử lý và ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ thông quan, các quy định liên quan đến hàng hóa đặc thù (như hàng có điều kiện, hàng kiểm dịch, v.v...), nên khi phát sinh tình huống ngoài dự kiến, công ty thường mất nhiều thời gian xử lý hoặc phải nhờ đến các đơn vị trung gian, làm giảm tính chủ động và tăng chi phí dịch vụ. Nguyên nhân của hạn chế này là do năng lực khai báo hải quan của đội ngũ nhân sự chưa đồng đều, đặc biệt là trong việc xử lý các lô hàng có điều kiện, hàng cần kiểm tra chuyên ngành hoặc áp mã HS phức tạp, dẫn đến việc xử lý mất nhiều thời gian

và dễ xảy ra sai sót. Bên cạnh đó, công ty hiện chưa xây dựng được quy trình chuẩn hóa trong việc rà soát và kiểm tra chứng từ đầu vào, khiến những lỗi sai từ phía khách hàng (như sai tên hàng, sai số lượng, sai trị giá...) không được phát hiện và chỉnh sửa kịp thời. Mặt khác, nhiều khách hàng còn thiếu hiểu biết về các quy định pháp lý liên quan đến thủ tục nhập khẩu, dẫn đến việc cung cấp thông tin không đầy đủ hoặc sai lệch. Ngoài ra, sự phối hợp giữa các bộ phận trong công ty như kinh doanh, chứng từ và giao nhận còn chưa thật sự hiệu quả, gây chậm trễ trong phản hồi và xử lý các tình huống phát sinh.

Thứ ba, Hạn chế trong công tác vận chuyển nội địa: Vận chuyển nội địa là công đoạn cuối cùng nhưng đóng vai trò không kém phần quan trọng trong chuỗi cung ứng. Tuy nhiên, hiện nay công tác vận chuyển hàng LCL của công ty vẫn còn nhiều điểm bất cập. Cụ thể, vào các mùa cao điểm (như trước Tết, cuối quý...), lượng đơn hàng tăng mạnh nhưng đội xe vận tải nội bộ của công ty không được mở rộng tương xứng, dẫn đến tình trạng thiếu phương tiện. Khi không đáp ứng đủ nhu cầu, công ty buộc phải thuê ngoài, từ đó làm tăng chi phí, giảm khả năng kiểm soát chất lượng và tiến độ giao hàng. Nguyên nhân của hạn chế này là do chủ yếu xuất phát từ việc chưa có chiến lược đầu tư và mở rộng đội xe vận tải phù hợp với nhu cầu thực tế, đặc biệt là vào các thời điểm cao điểm trong năm. Công ty vẫn chủ yếu dựa vào đội xe sẵn có với quy mô hạn chế, chưa có kế hoạch linh hoạt về nguồn lực vận tải để ứng phó với sự gia tăng đột biến về khối lượng đơn hàng. Bên cạnh đó, hệ thống theo dõi và điều phối phương tiện còn mang tính thủ công, thiếu sự hỗ trợ từ các phần mềm quản lý vận tải (TMS), dẫn đến việc phân bổ xe chưa tối ưu và thiếu kịp thời trong xử lý đơn hàng gấp. Ngoài ra, công ty cũng chưa xây dựng được mạng lưới đối tác vận tải thuê ngoài ổn định, có chất lượng kiểm soát rõ ràng, khiến mỗi khi phát sinh nhu cầu thuê ngoài đột xuất, chi phí thường cao và mức độ chủ động bị hạn chế. Những nguyên nhân này không chỉ làm gia tăng chi phí vận chuyển mà còn ảnh hưởng đến uy tín dịch vụ giao hàng của công ty trong mắt khách hàng.

2.4.2. Các yếu tố ảnh hưởng và rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng hóa

2.4.2.1. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận hàng hóa

2.4.2.1.1. Nhân tố bên trong

+ Nguồn nhân lực của doanh nghiệp

Nguồn nhân lực của công ty chính là điều quan trọng nhất đối với một công ty. Nguồn nhân lực trong hoạt động giao nhận đòi hỏi có trình độ cao về chuyên môn, giỏi ngoại ngữ, am hiểu về pháp luật, giao tiếp tốt và cùng đó là sự nhạy bén trong việc nắm bắt thị trường để đưa ra những quyết định tốt nhất.

Bên cạnh đó, trình độ và năng lực quản lý của lãnh đạo cũng là một nhân tố quan trọng làm nên thành công của một doanh nghiệp. Người lãnh đạo tốt là người có trình độ chuyên môn cao, khả năng nhìn xa trông rộng, quyết đoán để đưa ra những quyết định đúng đắn. Đồng thời cũng là người có khả năng quản lý giao tiếp tốt tạo ra môi trường làm việc thoải mái, thân thiện, giúp nhân viên phát triển được tối đa khả năng của mình.

+ Nguồn lực tài chính

Khi có nguồn lực tài chính đầy đủ, công ty không chỉ đầu tư cho việc nâng cấp trang thiết bị cơ sở vật chất, kỹ thuật mà còn có thể chủ động hơn trong việc quay vòng vốn kinh doanh giúp công ty chủ động hơn trong việc thuê nhà xưởng, kho bãi, tiến hành làm thủ tục khai hải quan, nộp thuế xuất nhập khẩu cho khách hàng khi cung cấp dịch vụ giao nhận hàng hóa quốc tế.

Nếu không có vốn hoặc thiếu vốn sẽ gây ảnh hưởng lớn đến quá trình hoạt động kinh doanh.

+ Cơ sở vật chất kỹ thuật

Giao nhận hàng hóa nhập khẩu đòi hỏi công ty phải có trang thiết bị đầy đủ, đáp ứng nhu cầu ngày càng khắt khe của khách hàng, như hệ thống kho bãi chứa hàng, lượng đầu xe vận chuyển và các loại xe chuyên dụng, trang thiết bị liên lạc máy tính kết nối internet, các phương tiện viễn thông quốc tế, các phương tiện dùng quản lý. Cơ sở vật chất đầy đủ và không ngừng nâng cao và cải tiến mới có cạnh tranh trong môi trường giao nhận ngày càng phát triển mạnh mẽ như hiện nay.

2.4.2.1.2 Nhân tố bên ngoài

+ Bối cảnh quốc tế

Tình hình và sự biến động của thị trường quốc tế đều gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động giao nhận. Khi hội nhập, khối lượng hàng hóa trong nước sản xuất sẽ lớn hơn, cùng với sự vận chuyển, đối lưu giữa các nước đối tác tăng lên, đây sẽ là cơ hội để mở rộng thị trường logistics không chỉ phát triển theo hướng sản xuất, mà còn có cơ hội tham gia sâu hơn vào những trung tâm giao dịch vận tải của thế giới. Các công ty logistics có thể thực hiện cung cấp dịch vụ vận tải, logistics và cảng biển trong một quốc gia khác, nếu nội lực công ty lớn mạnh, quản lý tốt hơn thì sẽ cạnh tranh dễ dàng hơn trên trường quốc tế.

Bên cạnh tạo ra cơ hội cho doanh nghiệp ngành vận tải Việt Nam ra nước ngoài, thì các doanh nghiệp logistics Việt Nam phải đối mặt với các thách thức từ hội nhập như cạnh tranh với các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường Việt Nam, đòi hỏi

công ty phải nâng cao chất lượng dịch vụ, khả năng quản lý ở quy mô toàn cầu, nhất là nguồn lực con người, khả năng tiếp cận tài chính. Phải cung ứng dịch vụ kho bãi đạt tiêu chuẩn quốc tế thay cho các kho bãi kém như hiện nay và việc vận chuyển cũng phải đúng giờ hơn, các chuỗi cung ứng cho khách hàng phải đạt tiêu chuẩn tốt hơn hiện nay.

+ Cơ chế quản lý vĩ mô của Nhà nước

Với tốc độ tăng trưởng kinh tế được kỳ vọng vào năm 2022 sẽ tăng lên 7,9% và 6,5% vào năm 2023 và kim ngạch xuất khẩu tăng khoảng 6-8% so với năm 2021. Trong năm 2021, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa ước tính chiếm 93,8% tổng kim ngạch xuất khẩu, đưa Việt Nam vào nhóm 20 nền kinh tế hàng đầu thương mại quốc tế. Việt Nam hiện đang là điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư. Đây là thị trường được đánh giá nhiều tiềm năng, là một "miếng bánh ngon" và cần phải có sự phối hợp, chung tay giữa các bộ, ngành và doanh nghiệp để phát triển.

Các cơ chế quản lý và chính sách hỗ trợ của Nhà nước đều có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Trong điều kiện ngành vận tải đang gặp khó khăn, vẫn còn ẩn chứa nhiều rủi ro ở hiện tại thì rất cần sự can thiệp, đồng hành của các cơ quan chức năng trong ngành về việc quản lý, thậm chí còn có một vài bộ phận làm khó doanh nghiệp trong quá trình xuất khẩu hàng. Đây cũng chính là các khó khăn cũng như trở ngại mà các doanh nghiệp hoạt động trong ngành đang quan tâm. Việc nước ta hội nhập TPP giúp cắt giảm thuế xuất nhập khẩu sẽ góp phần cải thiện đáng kể tình hình xuất nhập khẩu nước ta, tạo điều kiện cho các công ty Logistics phát triển mạnh về dịch vụ giao nhận hàng hóa bằng phương thức vận tải đường biển.

+ Nhân tố chính trị, pháp luật

Sự ổn định chính trị, xã hội của mỗi quốc gia không chỉ tạo điều kiện cho quốc gia đó phát triển mà còn là một trong những yếu tố để các quốc gia khác và thương nhân người nước ngoài giao dịch và hợp tác với quốc gia đó.

Những biến động trong môi trường chính trị, xã hội ở những quốc gia có liên quan đến hoạt động giao nhận sẽ ảnh hưởng rất lớn đến quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển. Ví dụ như, ở Ukraine có tình hình chính trị biến động, đang có xung đột vũ trang xảy ra thì sẽ không thể tiến hành hoạt động nhận và giao hàng đến tay người nhận hàng hoặc tàu biển phải thay đổi lộ trình nếu có đi qua nước đó. Những biến động về chính trị, xã hội sẽ là cơ sở để xây dựng những trường hợp bất khả kháng và khả năng miễn trách nhiệm cho người chuyên chở cũng như người giao nhận.

Do phạm vi hoạt động ở đây là giữa các quốc gia trên thế giới với nhau, cho nên luật pháp áp dụng ở đây là luật pháp quốc tế. Những người chuyên chở nên am hiểu luật pháp quốc tế, cũng như những luật pháp của nhiều quốc gia khác.

Việc giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển ảnh hưởng bởi các quy phạm pháp luật quốc tế (các Công ước về vận đơn vận tải, Công ước về hợp đồng mua bán hàng hóa ...); các văn bản quy phạm pháp luật của Nhà nước Việt Nam về giao nhận vận tải, các hợp đồng và tín dụng thu...

+ Đặc điểm của hàng hóa

Mỗi loại hàng hóa lại có đặc điểm riêng của nó. Ví dụ như hàng nông sản là loại hàng mau hỏng dễ biến đổi chất lượng còn hàng máy móc kỹ thuật, thiết bị lại thường cồng kềnh, khối lượng và kích cỡ lớn, ... Chính những đặc điểm riêng biệt này của từng loại hàng để nhằm bảo đảm chất lượng của hàng hóa trong quá trình giao nhận và vận chuyển hàng hóa.

Bên cạnh đó với mỗi loại hàng hóa thì sẽ có những loại chứng từ riêng để chứng nhận chất lượng và phẩm chất của chúng. Tuy theo yêu cầu của hải quan hoặc theo các chứng từ thanh toán được quy định trong L/C mà người giao nhận phải chuẩn bị các loại chứng từ cho phù hợp.

+ Biến động thời tiết

Thời tiết là yếu tố quan trọng và ảnh hưởng rất lớn đến việc giao nhận hàng hóa bằng đường biển, nó ảnh hưởng đến tốc độ vận chuyển hàng hóa và thời gian nhận hàng. Các rủi ro bằng đường biển là không thể đoán trước được và vì vậy đã hình thành nên các công ty bảo hiểm để đối phó với các rủi ro đó đối với hàng hóa cũng như đối với phương tiện vận tải.

Tác động của thời tiết như gió mạnh có thể làm giảm tốc độ, tăng chi phí nhiên liệu, ảnh hưởng đến công tác tổ chức vận tải, gió lớn tạo sóng lớn, tăng tính lắc của tàu, gây khó khăn cho công tác xếp dỡ. Những ảnh hưởng của sương mù làm tốc độ tàu đi biển giảm, kéo dài thời gian hành trình dẫn tới tăng chi phí khai thác, giảm hiệu quả kinh tế. Yếu tố thời tiết cũng làm cho chất lượng hàng hóa bị ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp, đây cũng là nguyên nhân gây ra các tranh chấp khi nhận hàng không đúng với hợp đồng ngoại thương hay hàng mẫu.

+ Con người

Hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển của các công ty Logistics còn chịu ảnh hưởng sâu sắc bởi các nhân tố con người. Trình độ của người tổ chức, điều hành hoạt động giao nhận cũng như nhân viên tham gia trực tiếp quá trình giao nhận sẽ tác động không hề nhỏ đối với quy trình chung của toàn bộ quá trình từ giao hàng đến nhận hàng. Để quá trình giao nhận diễn ra thuận lợi đòi hỏi nhân sự của công ty phải có nghiệp vụ chuyên môn sâu về vận tải container trong dây chuyền logistics, đồng thời kỹ năng tin học và ngoại ngữ rất cần thiết đối với nhân sự ngành này. Các kiến thức và kỹ năng

đó sẽ giúp cho họ thực hiện thành thạo chuyên nghiệp các nhiệm vụ được giao, tránh những sai sót không đáng có, làm giảm các thao tác công việc, góp phần giảm thời gian vận chuyển, tăng khả năng xử lý tình huống bất thường xảy ra.

Ngoài ra, vì điều kiện môi trường Việt Nam khá khắc nghiệt cùng với áp lực công việc cao là đặc thù của ngành xuất nhập khẩu, do đó đòi hỏi nhân viên phải có sức khỏe và tâm lý tốt để sẵn sàng với mọi công việc được giao.

+ Cơ sở vật chất, công nghệ thông tin

Cơ sở hạ tầng và trang thiết bị của các doanh nghiệp giao nhận gồm văn phòng, kho hàng, phương tiện vận tải, phương tiện bốc dỡ hàng hóa, công nghệ bảo quản và lưu kho, các thiết bị công nghệ thông tin quản lý... Nếu thiếu các cơ sở hạ tầng và trang thiết bị đó thì hoạt động giao nhận hàng hóa sẽ trở nên khó khăn trong tình hình ngoại thương phát triển hiện nay. Khi có đầy đủ trang thiết bị sẽ thuận lợi hơn trong việc gom hàng, làm hàng, chuẩn bị và kiểm tra hàng, giúp chủ động về thời gian và chi phí, từ đó có được chi phí thấp trong khâu làm hàng giúp cho lợi nhuận được tăng cao. Đồng thời, với sự phát triển của công nghệ thông tin, công ty hoạt động trong lĩnh vực giao nhận có thể quản lý mọi hoạt động của mình và thông tin khách hàng, hàng hóa thông qua các hệ thống máy tính.

2.4.2.2. Rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu

Trong hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu hàng lẻ (LCL) bằng đường biển, doanh nghiệp thường phải đối mặt với nhiều rủi ro khác nhau do đặc điểm hàng hóa được gom chung nhiều chủ hàng trong cùng một container. Những rủi ro này có thể ảnh hưởng trực tiếp đến thời gian giao hàng, chi phí, chất lượng hàng hóa và uy tín của doanh nghiệp giao nhận.

1. Rủi ro về chứng từ

Đây là rủi ro xảy ra khá phổ biến trong quá trình nhập khẩu hàng hóa. Chứng từ có thể bị sai thông tin về tên hàng, số lượng, mã HS, người nhận hàng hoặc thiếu các giấy tờ cần thiết như vận đơn, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, giấy chứng nhận xuất xứ (C/O). Khi chứng từ không chính xác hoặc không đồng nhất giữa các giấy tờ sẽ dẫn đến việc khai báo hải quan gặp khó khăn, hàng hóa bị giữ lại để kiểm tra hoặc chậm thông quan. Điều này làm phát sinh thêm chi phí lưu kho, lưu bãi và ảnh hưởng đến thời gian giao hàng cho khách.

2. Rủi ro hư hỏng và mất mát hàng hóa

Do hàng lẻ được đóng ghép chung container với nhiều loại hàng khác nhau nên nguy cơ va đập, đổ vỡ hoặc ảnh hưởng chất lượng hàng hóa tương đối cao. Trong quá

trình bốc xếp, vận chuyển hoặc tháo hàng tại kho CFS, hàng hóa có thể bị thất lạc, thiếu hụt hoặc hư hỏng nếu không được sắp xếp và bảo quản đúng quy cách. Đối với các mặt hàng dễ vỡ, dễ ẩm hoặc có giá trị cao thì mức độ rủi ro càng lớn.

3. Rủi ro chậm trễ trong quá trình vận chuyển

Lịch tàu thay đổi, tàu đến chậm, ứn tắc tại cảng hoặc thời tiết xấu là những nguyên nhân thường gây chậm trễ trong hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu đường biển. Ngoài ra, việc chậm lấy lệnh giao hàng, chậm làm thủ tục hải quan hoặc thiếu phương tiện vận chuyển nội địa cũng làm kéo dài thời gian giao nhận hàng hóa. Điều này ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất, kinh doanh của khách hàng và làm giảm chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp giao nhận.

4. Rủi ro phát sinh chi phí

Trong quá trình nhập khẩu hàng lẻ, doanh nghiệp có thể phát sinh nhiều khoản chi phí ngoài dự kiến như phí lưu container, phí lưu kho bãi, phí sửa tờ khai, phí kiểm hóa hoặc phí nâng hạ hàng hóa. Nếu người giao nhận xử lý chứng từ chậm hoặc không theo dõi sát tiến độ hàng về thì các khoản chi phí này sẽ tăng lên, gây ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp và khách hàng.

5. Rủi ro trong quá trình thông quan

Một số mặt hàng nhập khẩu thuộc diện kiểm tra chuyên ngành, kiểm dịch hoặc kiểm tra chất lượng nên thời gian thông quan có thể kéo dài hơn bình thường. Ngoài ra, nếu doanh nghiệp khai sai mã HS, trị giá tính thuế hoặc vi phạm các quy định của hải quan thì có thể bị xử phạt hành chính, truy thu thuế hoặc giữ hàng để kiểm tra bổ sung.

6. Rủi ro về thanh toán và trách nhiệm pháp lý

Trong hoạt động giao nhận quốc tế, doanh nghiệp còn có thể gặp rủi ro liên quan đến thanh toán chậm, khách hàng không thanh toán hoặc tranh chấp trách nhiệm khi xảy ra mất mát, hư hỏng hàng hóa. Nếu hợp đồng và điều kiện giao nhận không được quy định rõ ràng thì rất dễ phát sinh tranh chấp giữa các bên liên quan như chủ hàng, hãng tàu và doanh nghiệp giao nhận.

7. Rủi ro do yếu tố con người

Sai sót của nhân viên trong quá trình khai báo hải quan, kiểm tra chứng từ, giao nhận hàng hóa hoặc truyền đạt thông tin cũng là nguyên nhân dẫn đến nhiều sự cố trong hoạt động giao nhận. Việc thiếu kinh nghiệm hoặc không cập nhật kịp thời các quy định xuất nhập khẩu mới có thể làm ảnh hưởng đến toàn bộ quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu hàng lẻ bằng đường biển.

8. Rủi ro từ chính sách và thị trường

Sự thay đổi về chính sách xuất nhập khẩu, thuế quan, quy định hải quan hoặc biến động giá cước vận tải biển cũng ảnh hưởng lớn đến hoạt động giao nhận hàng hóa. Đặc biệt trong những giai đoạn thị trường biến động mạnh, doanh nghiệp dễ gặp khó khăn về chi phí vận chuyển, thiếu container hoặc chậm lịch tàu.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Từ những phân tích trên, ta thấy được quy mô và phương tiện kỹ thuật cũng như trình độ nghiệp vụ của cán bộ công nhân viên Công ty TNHH Vietlink chưa so sánh được với nhiều công ty khác cùng ngành. Điều này ảnh hưởng không nhỏ đến công tác giao nhận của công ty. Do đó, công ty đang cố gắng tạo một cơ cấu quản lý phù hợp, đội ngũ công nhân viên làm việc một cách chuyên nghiệp, hiệu quả và đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật.

Trên đây là toàn bộ chi tiết các bước tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển tại công ty Vietlink. Bên cạnh những ưu điểm thì vẫn tồn tại những nhược điểm cần có sự điều chỉnh. Từ những nhược điểm trên, trong chương 3 sẽ là những giải pháp nhằm hoàn thiện hơn nữa quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển tại công ty Vietlink. Những giải pháp này góp phần giúp công ty phát huy những điểm mạnh và khắc phục những điểm yếu, nâng cao hiệu quả công tác giao nhận và tăng khả năng cạnh tranh của công ty trong nước và quốc tế.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU LỄ CONTAINER (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH VIETLINK

3.1. Định hướng và mục tiêu

3.1.1. Nhận diện và dự báo môi trường kinh doanh

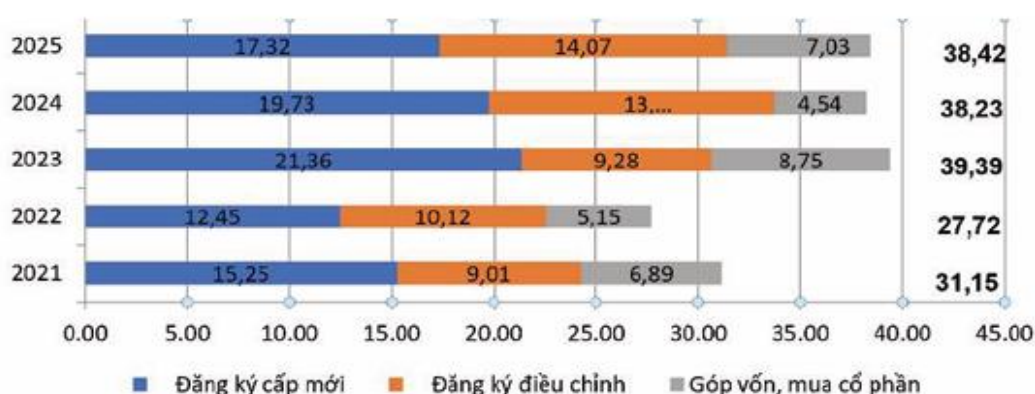
3.1.1.1. Tổng quan về tình hình kinh tế, thương mại Việt Nam và Thế giới

+ *Kinh tế Việt Nam*

• Tốc độ tăng trưởng bình quân GDP Việt Nam (2025) Tính chung cả năm 2025, GDP Việt Nam ghi nhận mức tăng trưởng 8,02% so với năm trước (quý IV tăng 8,46%), tiếp tục đà phục hồi tích cực nhờ vào động lực từ cả sản xuất và tiêu dùng, đưa quy mô GDP bình quân đầu người đạt 5.026 USD. Về sử dụng GDP, xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ tăng 16,27% trong năm qua. Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ tăng 17,12% để đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu dùng. Tích lũy tài sản (đầu tư) tăng 8,68%, đóng góp tích cực vào tăng trưởng chung. Bên cạnh đó, tiêu dùng cuối cùng tăng 7,95%, đóng góp lớn vào tốc độ tăng trưởng chung của nền kinh tế, cho thấy nhu cầu nội địa tiếp tục được củng cố

• FDI

Trong cả năm 2025, dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam tiếp tục ghi nhận kết quả khả quan, đặc biệt ở khía cạnh vốn thực hiện, tạo nên điểm sáng nổi bật trong bức tranh kinh tế vĩ mô. Tính đến ngày 31/12/2025, vốn giải ngân ước đạt 27,62 tỷ USD, tăng 9% so với cùng kỳ năm trước. Đây là mức thực hiện cao nhất được ghi nhận trong giai đoạn 5 năm trở lại đây (2021-2025), minh chứng rõ nét cho năng lực hấp thụ vốn của nền kinh tế cũng như cam kết triển khai dự án quyết liệt từ phía các nhà đầu tư quốc tế

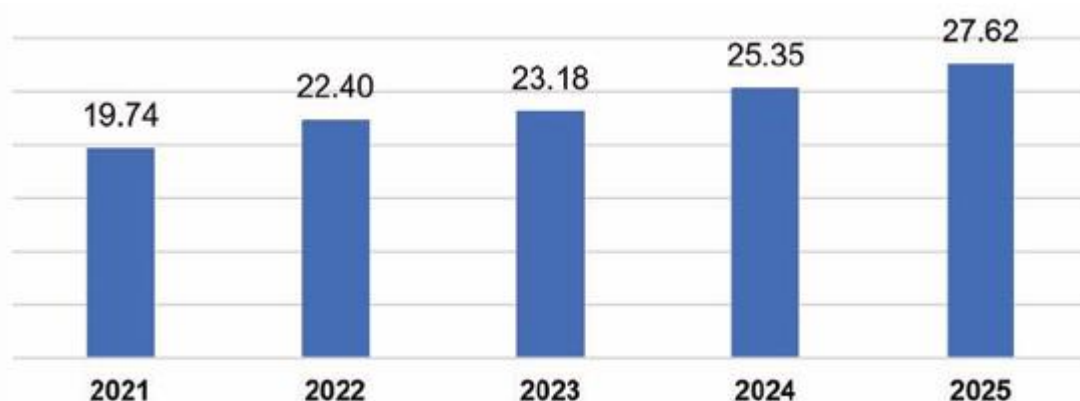


Hình 2.13 Vốn đầu tư nước ngoài đăng ký vào Việt Nam các năm 2021-2025 (tỷ USD)

Nguồn: Cục Thống kê, 2025

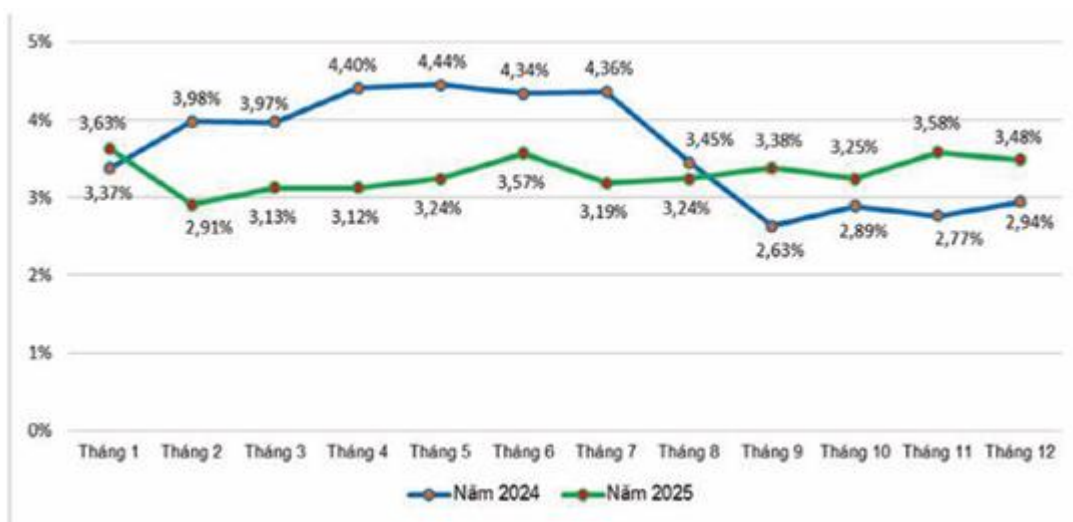
Song hành với tốc độ giải ngân kỷ lục, tổng vốn đăng ký cũng duy trì xu hướng tích cực với giá trị đạt 38,42 tỷ USD, tăng 0,5% so với năm trước. Đáng chú ý, cơ cấu vốn cho thấy sự sôi động của thị trường M&A khi hoạt động góp vốn, mua cổ phần ghi nhận sự bứt phá mạnh mẽ với mức tăng trưởng 54,8%, đạt giá trị 7,03 tỷ USD. Bên cạnh đó, niềm tin của các nhà đầu tư hiện hữu tiếp tục được củng cố, thể hiện qua dòng vốn điều chỉnh đạt 14,07 tỷ USD (tăng 0,8%), cùng với số lượng dự án mới được cấp phép tăng 20,1% (đạt 4.054 dự án).

Hình 2.14. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện các năm giai 2021-2025 (tỷ USD)



Nguồn: Cục Thống kê, 2025

Về định hướng ngành nghề, dòng vốn ngoại đang tập trung mạnh mẽ vào lĩnh vực kinh tế thực. Ngành công nghiệp chế biến, chế tạo tiếp tục khẳng định vị thế trụ cột với số vốn thực hiện đạt 22,88 tỷ USD, chiếm tỷ trọng áp đảo 82,8% tổng vốn giải ngân của cả nước. Việc dòng tiền lớn tiếp tục “chảy” vào sản xuất không chỉ góp phần mở rộng năng lực cung ứng quốc gia mà còn hỗ trợ tích cực cho tăng trưởng xuất khẩu. Xét về đối tác đầu tư, Singapore tiếp tục giữ vững vị trí dẫn đầu về vốn đăng ký với 4,84 tỷ USD (chiếm 27,9%), tiếp theo là Trung Quốc với 3,64 tỷ USD (chiếm 21%), khẳng định là những đối tác chiến lược hàng đầu tại Việt Nam. yCPI Tính chung cả năm 2025, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) của Việt Nam tăng 3,31% so với năm trước, đạt mục tiêu Quốc hội đề ra. Mặc dù chịu áp lực lớn từ các đợt điều chỉnh giá dịch vụ công (điện, y tế, giáo dục) và biến động nguồn cung hàng hóa do thiên tai, nhưng nhờ sự điều hành linh hoạt của Chính phủ và phối hợp đồng bộ giữa chính sách tài khóa, tiền tệ, lạm phát vẫn được kiểm soát ở mức hợp lý. Diễn biến giá cả trong năm chịu tác động bởi quy luật tiêu dùng lễ Tết, giá gạo và nhiên liệu thế giới, cùng với sự tăng giá của các nhóm hàng như thực phẩm, nhà ở thuê và vật liệu xây dựng.



Hình 2.15. Hình Tốc độ tăng/giảm chỉ số giá tiêu dùng các tháng năm 2024 và 2025 so với cùng kỳ năm trước

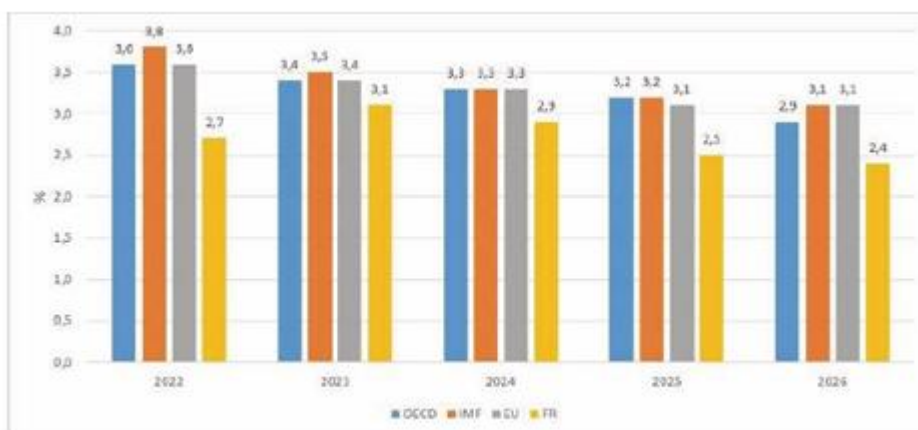
Nguồn: Cục Thống kê, 2025

Về lạm phát cơ bản, bình quân năm 2025 tăng 3,21% so với năm trước, thấp hơn mức tăng của CPI bình quân chung (3,31%). Điều này phản ánh biến động giá chủ yếu đến từ các nhóm hàng hóa nằm ngoài danh mục tính lạm phát cơ bản như lương thực, thực phẩm, điện sinh hoạt và dịch vụ công. Song song với rõ hàng hóa tiêu dùng, thị trường tài sản và kim loại quý ghi nhận những biến động mạnh. Chỉ số giá vàng trong nước bình quân năm 2025 tiếp tục chịu ảnh hưởng từ đà tăng của giá vàng thế giới. Trong khi đó, chỉ số giá đô la Mỹ cũng ghi nhận mức tăng, phản ánh áp lực tỷ giá trong bối cảnh thị trường tài chính quốc tế nhiều biến động.

+ Kinh tế thế giới

Bước sang năm 2025, kinh tế thế giới ghi nhận sự phục hồi mạnh mẽ với đà tăng trưởng ổn định, hoạt động sản xuất công nghiệp phục hồi và thương mại quốc tế đạt mức kỷ lục nhờ sự phục hồi ở các khu vực Đông Á và châu Phi. Chính sách tiền tệ ổn định cùng việc kiểm soát hiệu quả lạm phát đã tạo môi trường thuận lợi cho đầu tư và phát triển ngành logistics toàn cầu, đặc biệt với sự hỗ trợ từ các chính sách kinh tế vĩ mô. Tuy nhiên, những thách thức hệ thống vẫn tiềm ẩn rủi ro đáng kể, với các yếu tố mong manh cơ bản vẫn tồn tại. Sự phân hóa trong quan hệ quốc tế, từ tranh chấp thương mại đến xung đột khu vực, tạo ra rào cản mới cho logistics xuyên biên giới. Xu hướng tái cấu trúc chuỗi cung ứng theo hướng “nearshoring” đang thay đổi căn bản bản đồ thương mại thế giới, đồng thời các hiện tượng thời tiết cực đoan do biến đổi khí hậu đòi hỏi ngành logistics phải có chiến lược thích ứng và quản lý rủi ro hoàn toàn mới.

- Tăng trưởng kinh tế toàn cầu



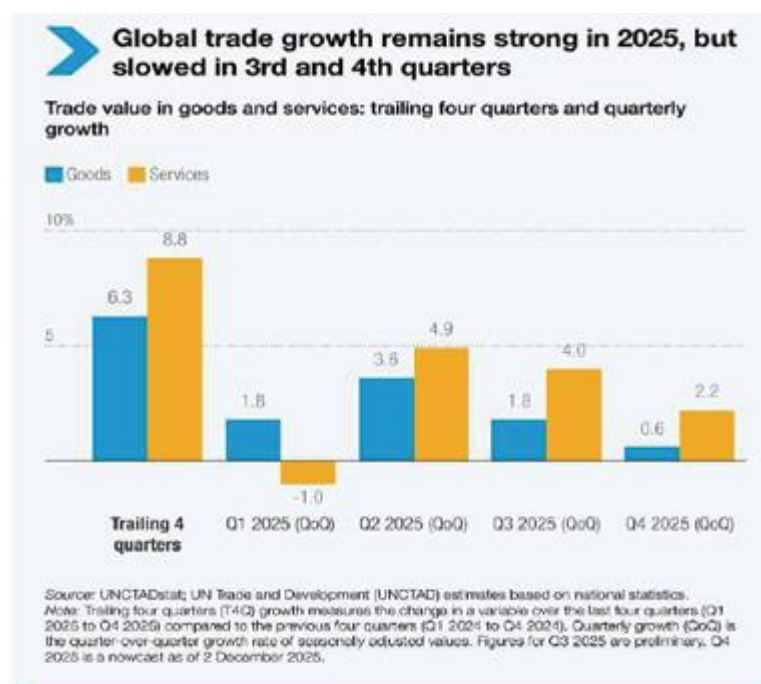
Hình 2.16. Hình Tăng trưởng toàn cầu giai đoạn 2021-2024, dự báo tăng trưởng năm 2025 và 2026 của các tổ chức quốc tế

Nguồn: Cục Thống kê, 2025

Những báo cáo kinh tế toàn cầu mới nhất của các tổ chức quốc tế đều đưa ra dự báo tăng trưởng kinh tế thế giới năm 2025 ở mức 2,5% - 3,2%. Ngoại trừ Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD) giữ nguyên mức dự báo, các tổ chức khác đều điều chỉnh tăng so với thời điểm công bố trước đó. Cụ thể, Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Liên minh châu Âu (EU) cùng điều chỉnh tăng 0,2 điểm phần trăm, Fitch Ratings (FR) điều chỉnh tăng 0,1 điểm phần trăm. Theo đó, các tổ chức quốc tế đánh giá tích cực về động lực từ chính sách vĩ mô và đầu tư công nghệ mới, song vẫn nhận định tăng trưởng năm 2025 sẽ thấp hơn năm 2024, với các mức dự báo từ thấp đến cao: FR 2,5%, EU 3,1%, IMF và OECD cùng mức 3,2%.

• Thương mại hàng hóa và dịch vụ toàn cầu

Thương mại toàn cầu năm 2025 duy trì đà tăng trưởng ổn định, chủ yếu được hỗ trợ bởi yếu tố tạm thời và bùng nổ nhu cầu công nghệ. Theo Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD), tăng trưởng thương mại toàn cầu chậm lại trong Quý III/2025 nhưng vẫn ở mức tích cực, tăng khoảng 2,5% so với quý trước (trong đó thương mại hàng hóa tăng gần 2,0% và dịch vụ tăng 4,0%). Dự báo tổng giá trị thương mại toàn cầu năm 2025 sẽ vượt 35 nghìn tỷ USD, tăng khoảng 7,0% (tương đương 2,2 nghìn tỷ USD) so với năm 2024. Lĩnh vực dịch vụ tiếp tục đóng vai trò quan trọng, dự kiến đóng góp khoảng 750 tỷ USD vào mức tăng chung, tương đương mức tăng trưởng gần 9,0% so với năm 2024.



Hình 2.17. Thương mại toàn cầu vẫn tăng trưởng ổn định nhưng sẽ chậm lại trong quý III và quý IV năm 2025

Nguồn: UNCTAD, 2025

Đáng chú ý, bức tranh thương mại toàn cầu năm 2025 được thúc đẩy bởi ba động lực chính thay vì sự phục hồi đơn lẻ của các nền kinh tế phát triển. Thứ nhất, các doanh nghiệp đẩy mạnh nhập khẩu trước nhằm tránh các loại thuế quan trả đũa (đặc biệt liên quan đến Hoa Kỳ). Thứ hai, thương mại hàng hóa “sử dụng AI” bùng nổ, chiếm khoảng 15,5% tổng kim ngạch thương mại hàng hóa toàn cầu và đóng góp hơn một nửa vào mức tăng trưởng của một số nền kinh tế G20 và châu Á. Thứ ba, trái ngược với các nhận định về sự sụt giảm trước đó, động lực tăng trưởng chủ yếu đến từ khu vực Đông Á và châu Phi, với thương mại Nam-Nam (giữa các nền kinh tế đang phát triển) tăng trưởng ấn tượng khoảng 8% trong 12 tháng qua. Theo Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), chỉ số thước đo thương mại hàng hóa tháng 9/2025 đạt 101,8, vượt giá trị cơ sở với các chỉ số thành phần như vận tải hàng không (102,7), ô tô (103,0) và linh kiện điện tử (102,0) đều ở mức tích cực. WTO dự báo tăng trưởng thương mại hàng hóa năm 2025 đạt 2,4%. Tuy nhiên, tổ chức này cũng cảnh báo đà tăng trưởng sẽ chậm lại vào năm 2026 khi tác động của việc nhập khẩu trước khi áp thuế giảm dần, cùng với sự gia tăng của các trở ngại chính sách và chi phí trong nửa cuối năm 2025.

3.1.1.2. Dự báo xu hướng phát triển

+ Xu hướng hợp tác chuỗi cung ứng và chia sẻ dữ liệu

Để nâng cao hiệu quả hoạt động, các doanh nghiệp sản xuất và thương mại ngày càng chú trọng hợp tác với đối tác trong chuỗi cung ứng. Mô hình Vendor Managed Inventory (VMI) và Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR) đang dần được triển khai nhằm chia sẻ dữ liệu dự báo, tối ưu hóa tồn kho và giảm rủi ro gián đoạn chuỗi cung ứng.

Theo khảo sát của VLA (2024), hơn 50% doanh nghiệp lớn tại Việt Nam đã tham gia vào các chương trình hợp tác dữ liệu trong chuỗi cung ứng, giúp giảm trung bình 20 - 25% lượng tồn kho, đồng thời tăng khả năng đáp ứng nhanh trước biến động thị trường.

+ Tăng trưởng mạnh mẽ của thương mại điện tử

Thương mại điện tử tiếp tục là động lực quan trọng thúc đẩy nhu cầu logistics, đặc biệt là dịch vụ giao hàng chặng cuối (last-mile delivery). Năm 2023, quy mô thị trường thương mại điện tử B2C của Việt Nam đạt 20,5 tỷ USD, tăng 25% so với năm 2022, và dự báo đạt 30,3 tỷ USD vào năm 2025 (VECOM, 2024).

Điều này tạo ra nhu cầu khổng lồ đối với dịch vụ logistics thương mại điện tử, yêu cầu tốc độ giao hàng nhanh, chi phí thấp và khả năng xử lý đơn hàng quy mô lớn. Các doanh nghiệp sản xuất - thương mại buộc phải hợp tác chặt chẽ với các công ty logistics, hoặc tự đầu tư hạ tầng để đáp ứng nhu cầu này.

3.1.2. Định hướng của Công ty TNHH Vietlink trong tương lai

3.1.2.1. Định hướng ngắn hạn

Trong giai đoạn 1 đến 3 năm tới, Vietlink sẽ tập trung củng cố và nâng cao chất lượng dịch vụ LCL nhập khẩu thông qua một số nhiệm vụ trọng điểm. Công ty dự kiến tối ưu hóa quy trình giao nhận hiện tại bằng cách cập nhật và áp dụng các phần mềm quản lý vận tải (TMS), thúc đẩy số hóa chứng từ và cải thiện sự phối hợp giữa các bộ phận vận hành nhằm rút ngắn thời gian xử lý và giảm thiểu sai sót trong toàn bộ quá trình. Bên cạnh đó, công tác đào tạo nhân lực sẽ được đẩy mạnh bằng việc tổ chức các khóa học ngắn hạn về nghiệp vụ logistics quốc tế, các quy định hải quan và cập nhật kiến thức về Incoterms, nhằm nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân viên phụ trách giao nhận và khai báo hải quan. Ngoài ra, Vietlink cũng sẽ rà soát và tối ưu hóa chi phí vận hành trên toàn bộ chuỗi cung ứng LCL nhập khẩu, từ khâu lấy booking đến khâu giao hàng cuối cùng, nhằm đảm bảo tiết kiệm chi phí nhưng không làm ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ.

3.1.2.2. Định hướng dài hạn

Trong khoảng thời gian 5 đến 10 năm tới, Vietlink đặt mục tiêu phát triển sâu rộng và mở rộng quy mô hoạt động để trở thành đơn vị dẫn đầu trong lĩnh vực giao nhận LCL

tại Việt Nam và khu vực Đông Nam Á. Công ty sẽ đầu tư xây dựng hệ thống logistics tích hợp với các kho bãi hiện đại, dịch vụ vận tải nội địa và hạ tầng công nghệ thông tin đồng bộ, nhằm cung cấp giải pháp logistics trọn gói (door-to-door) dành cho khách hàng nhập khẩu với số lượng lớn. Song song với việc mở rộng dịch vụ, Vietlink sẽ đẩy mạnh hoạt động xây dựng thương hiệu thông qua các chiến lược marketing nhằm nâng cao uy tín và vị thế trên thị trường trong nước, tạo nền tảng vững chắc để mở rộng ra thị trường quốc tế. Về mặt công nghệ, doanh nghiệp sẽ ứng dụng chuyển đổi số toàn diện bằng cách tích hợp các công nghệ tiên tiến như AI, blockchain và IoT để quản lý chuỗi cung ứng, container và theo dõi tình trạng hàng hóa theo thời gian thực, từ đó nâng cao tính minh bạch và hiệu quả trong vận hành. Cuối cùng, Vietlink cam kết phát triển bền vững thông qua việc thực hiện các hoạt động logistics thân thiện với môi trường (green logistics), giảm thiểu phát thải CO₂ trong vận tải, đồng thời tích cực tham gia các chương trình cộng đồng nhằm tăng cường trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển của Công ty TNHH Vietlink

3.2.1. Nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn cho nhân viên

a. Căn cứ đề xuất giải pháp

Chất lượng nguồn nhân lực đóng vai trò quyết định đến năng suất lao động và chất lượng dịch vụ trong ngành logistics – một lĩnh vực đòi hỏi cao về tính chính xác, sự phối hợp liên ngành và khả năng thích ứng nhanh với các thay đổi từ thị trường cũng như chính sách pháp luật. Qua quá trình quan sát và hoạt động tại Công ty TNHH Vietlink, có thể nhận thấy trình độ chuyên môn và kỹ năng nghiệp vụ của một bộ phận nhân viên, đặc biệt là tại bộ phận chứng từ và khai báo hải quan, vẫn còn nhiều hạn chế.

Việc thiếu kinh nghiệm thực tế, chậm cập nhật các quy định mới, cùng với khối lượng công việc lớn, thường xuyên phát sinh lỗi trong xử lý tài liệu, khai báo mã HS, kiểm tra chứng từ... là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến chậm trễ trong quá trình thông quan, làm ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng và mức độ hài lòng của khách hàng. Bên cạnh đó, sự phân công lao động chưa rõ ràng, nhiều nhân viên kiêm nhiệm hoặc xử lý trùng lặp nhiệm vụ, dẫn đến tình trạng nhầm lẫn, thiếu chính xác và giảm hiệu quả công việc.

Trong bối cảnh ngành logistics ngày càng được số hóa và chuyên môn hóa, việc nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự không chỉ là yêu cầu cấp thiết, mà còn là điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp duy trì năng lực cạnh tranh và mở rộng thị phần.

b. Nội dung giải pháp

Trong quá trình thực hiện các quy trình giao nhận, nhân viên chính là yếu tố để khách hàng đánh giá về chất lượng dịch vụ của công ty. Thực hiện tiêu chuẩn hóa nhân viên giao nhận và loại bỏ những bộ phận nhân viên yếu về đạo đức, thiếu trung thực, những nhân viên thiếu kiến thức chuyên môn nghiệp vụ. Nâng cao ý thức cho nhân viên, góp phần giúp công ty nâng cao hiệu quả công việc. Đó là tinh thần trách nhiệm, tư duy sáng tạo trong công việc, ý thức tiết kiệm, giữ gìn bảo vệ tài sản, cơ sở vật chất kỹ thuật của công ty.

Đối với một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ Logistics như Vietlink thì tinh thần trách nhiệm, chăm chỉ trong công việc đặc biệt được coi trọng vì khi khách hàng đã tin tưởng giao hàng hóa cho người giao nhận thì phải đảm bảo được rằng hàng hóa phải an toàn, Do đó tổ chức đào tạo và bồi dưỡng nghiệp vụ định kỳ, Công ty cần xây dựng kế hoạch đào tạo định kỳ cho từng phòng ban, với nội dung chuyên sâu về nghiệp vụ logistics, khai báo hải quan, cập nhật chính sách pháp luật mới, kỹ năng kiểm tra và xử lý chứng từ xuất nhập khẩu... Các khóa đào tạo có thể được tổ chức dưới nhiều hình thức như: Mời chuyên gia bên ngoài giảng dạy, hợp tác với các cơ sở đào tạo uy tín, hoặc đào tạo nội bộ có hướng dẫn cụ thể từ những nhân sự dày dạn kinh nghiệm.

Công ty cần xây dựng các chính sách đãi ngộ phù hợp để thu hút nguồn nhân lực có chuyên môn cao, đặc biệt là lực lượng lao động trẻ – những người có khả năng thích nghi nhanh với công nghệ, ngoại ngữ và kiến thức hiện đại. Đồng thời, tạo cơ hội phát triển nghề nghiệp, lộ trình thăng tiến rõ ràng cũng là yếu tố quan trọng để giữ chân nhân viên giỏi.

Song song với đào tạo và phát triển, công ty cần xây dựng quy định nội bộ rõ ràng về trách nhiệm hoàn thành công việc đúng thời hạn, đi kèm với các biện pháp xử lý khi xảy ra sai sót nghiêm trọng. Việc áp dụng hình thức kỷ luật hợp lý sẽ góp phần nâng cao ý thức trách nhiệm cá nhân và đảm bảo tính chuyên nghiệp trong quá trình làm việc.

3.2.2. Đầu tư thêm hệ thống vận chuyển và hệ thống kho bãi.

a. Căn cứ đề xuất giải pháp.

Trong bối cảnh hoạt động logistics ngày càng phát triển và cạnh tranh khốc liệt, yêu cầu về tốc độ, độ chính xác và khả năng kiểm soát trong quá trình vận chuyển hàng hóa trở nên đặc biệt quan trọng. Tuy nhiên, thực tế tại Công ty TNHH Vietlink cho thấy vẫn còn tồn tại những hạn chế trong công tác vận chuyển nội địa, đặc biệt là tình trạng giao hàng chậm trễ, nhất là trong các giai đoạn cao điểm hoặc khi số lượng đơn hàng tăng đột biến.

Hiện tại, để khắc phục tình trạng thiếu phương tiện vận tải, công ty thường lựa chọn giải pháp thuê ngoài phương tiện từ các đơn vị vận tải khác. Tuy đây là biện pháp

tức thời giúp đáp ứng nhu cầu ngắn hạn, song lại tiềm ẩn nhiều bất cập như: chi phí vận chuyển tăng cao, chất lượng dịch vụ không đồng đều, khó kiểm soát tiến độ và dễ bị động trong quá trình điều phối hàng hóa. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến cam kết thời gian giao hàng và uy tín của doanh nghiệp với khách hàng.

Mặt khác, công tác quản lý vận tải và kho bãi tại công ty hiện vẫn đang được thực hiện theo phương pháp truyền thống, chưa ứng dụng sâu các công nghệ hiện đại. Việc thiếu vắng một hệ thống quản lý phương tiện và kho hàng chuyên nghiệp khiến quá trình giám sát, theo dõi, và điều phối vận chuyển gặp nhiều khó khăn, làm giảm hiệu quả hoạt động chung của toàn chuỗi cung ứng.

Do đó, việc đầu tư vào đội xe vận tải nội bộ cũng như ứng dụng hệ thống công nghệ trong quản lý vận chuyển và kho bãi là một trong những giải pháp cấp thiết nhằm nâng cao năng lực vận hành và đảm bảo tính chủ động trong hoạt động giao nhận hàng hóa.

b. Nội dung giải pháp

Để giải quyết tình trạng giao hàng chậm trễ và nâng cao hiệu quả vận hành, công ty cần triển khai đồng bộ hai nội dung chính sau:

- Đầu tư phát triển đội xe vận tải nội bộ

Việc sở hữu đội xe vận tải riêng sẽ giúp công ty chủ động hơn trong việc điều phối và sắp xếp lịch trình giao hàng, đặc biệt trong các mùa cao điểm. Điều này không chỉ giúp giảm thiểu sự phụ thuộc vào các đối tác vận tải bên ngoài, mà còn đảm bảo được chất lượng dịch vụ, thời gian giao hàng và tăng khả năng đáp ứng linh hoạt các yêu cầu từ khách hàng. Trong quá trình đầu tư, công ty cần tính toán hợp lý về số lượng, loại hình phương tiện (xe tải nhỏ, xe container, xe chuyên dụng...), đồng thời có kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng định kỳ để duy trì hiệu quả vận hành lâu dài.

- Ứng dụng hệ thống quản lý vận tải (TMS) và hệ thống quản lý kho bãi (WMS)

Song song với việc đầu tư phương tiện, công ty cần triển khai các hệ thống phần mềm quản lý hiện đại như:

TMS (Transportation Management System): giúp lập kế hoạch vận chuyển tối ưu, theo dõi phương tiện theo thời gian thực (GPS), kiểm soát chi phí vận tải, từ đó nâng cao hiệu quả điều phối.

WMS (Warehouse Management System): giúp quản lý tồn kho, kiểm soát luồng nhập – xuất hàng hóa, tối ưu hóa không gian kho và giảm thời gian xử lý đơn hàng.

Việc tích hợp đồng bộ các hệ thống này sẽ góp phần số hóa quy trình logistics, tăng cường khả năng kiểm soát, giảm thiểu rủi ro vận hành, đồng thời thể hiện tính

chuyên nghiệp và mức độ hiện đại hóa trong hoạt động kinh doanh. Đây cũng là cơ sở để công ty nâng cao vị thế cạnh tranh với các doanh nghiệp giao nhận trong nước và quốc tế.

3.3. Kiến nghị với các bên liên quan

3.3.1. Đối với nhà nước

a. Xây dựng mạng lưới xúc tiến thương mại và hệ thống thông tin về thị trường

Trong bối cảnh thương mại toàn cầu đang có nhiều biến động, nhu cầu tiếp cận thông tin thị trường một cách nhanh chóng và chính xác trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết. Do đó, cần thiết phải phát triển một mạng lưới xúc tiến thương mại đồng bộ và hiện đại, có khả năng cung cấp thông tin thị trường kịp thời cho doanh nghiệp. Nhà nước nên tăng cường tổ chức các chương trình kết nối giao thương, hội chợ quốc tế, diễn đàn doanh nghiệp, đồng thời xây dựng cổng thông tin tập trung về thị trường các nước, đặc biệt là những thị trường lớn như Trung Quốc. Hệ thống thông tin này không chỉ cần cung cấp dữ liệu kinh tế, thương mại, mà còn tích hợp cảnh báo rủi ro, thay đổi chính sách thương mại và phân tích xu hướng tiêu dùng để hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng chiến lược phù hợp. Việc cải thiện chất lượng và độ phủ của thông tin thị trường sẽ góp phần giảm chi phí tìm kiếm đối tác và tăng hiệu quả hợp tác quốc tế cho doanh nghiệp logistics.

b. Nâng cấp, cải thiện hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ hoạt động nhập khẩu

Cơ sở hạ tầng logistics hiện vẫn là điểm nghẽn trong chuỗi cung ứng của Việt Nam. Hệ thống cảng biển, kho bãi, giao thông kết nối và dịch vụ hậu cần chưa đồng bộ dẫn đến chi phí logistics cao và làm giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước. Trước thực tế này, Nhà nước cần có chính sách đầu tư dài hạn vào việc nâng cấp các cảng biển lớn, phát triển thêm các cảng cạn (ICD) tại khu vực trung tâm logistics như miền Trung, nơi có tiềm năng phát triển giao thương với Trung Quốc và các thị trường khu vực. Đồng thời, cần tăng cường phát triển hệ thống đường bộ và đường sắt kết nối với cảng biển để đảm bảo chuỗi vận chuyển hàng hóa diễn ra liên tục, an toàn và đúng tiến độ. Việc đẩy mạnh đầu tư công trong lĩnh vực hạ tầng giao thông sẽ không chỉ hỗ trợ hoạt động nhập khẩu mà còn góp phần thúc đẩy thương mại nội địa và xuất khẩu.

c. Tiếp tục cải cách các thủ tục hành chính trong công tác quản lý xuất nhập khẩu

Một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu chính là thủ tục hành chính. Mặc dù trong những năm gần đây, Việt Nam đã triển khai nhiều biện pháp cải cách nhằm đơn giản hóa thủ tục, giảm thời gian và chi phí thông quan, song trên thực tế, quy trình vẫn còn rườm rà, chưa

thực sự đồng bộ và đôi khi phát sinh thủ tục không cần thiết. Vì vậy, cần tiếp tục đẩy mạnh cải cách hành chính theo hướng số hóa toàn diện, tích hợp và liên thông hệ thống giữa các cơ quan chức năng như hải quan, kiểm dịch, quản lý thị trường, v.v. Hệ thống khai báo điện tử cần được nâng cấp để bảo đảm tính ổn định, minh bạch và dễ sử dụng đối với doanh nghiệp. Ngoài ra, việc nâng cao trình độ chuyên môn, đạo đức công vụ và kỹ năng xử lý tình huống của đội ngũ cán bộ làm công tác quản lý xuất nhập khẩu là yếu tố then chốt giúp nâng cao chất lượng dịch vụ công, từ đó góp phần giảm chi phí logistics và tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

3.3.2. Đối với cơ quan hải quan

Một số kiến nghị với cơ quan hải quan để hỗ trợ quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu hàng lẻ (LCL) bằng đường biển. Trước hết, hải quan cần đơn giản hóa thủ tục hành chính, công khai tiêu chí phân luồng để doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ đầy đủ, giảm thiểu kiểm tra không cần thiết gây chậm trễ. Đồng thời, nên nâng cấp hệ thống thông quan tự động, cho phép nộp chứng từ trực tuyến và theo dõi hàng hóa thời gian thực, giúp rút ngắn thời gian xử lý. Ngoài ra, cơ quan hải quan cần tổ chức các buổi đào tạo về quy định mới, cung cấp kênh hỗ trợ trực tuyến để giải đáp nhanh chóng, và đầu tư cải thiện cơ sở hạ tầng tại các cảng và kho CFS, tăng diện tích cùng thiết bị để đẩy nhanh quá trình kiểm tra hàng hóa.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 đã tập trung đề xuất các giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu lẻ container (LCL) bằng đường biển của Công ty TNHH Vietlink. Trên cơ sở định hướng phát triển của công ty, chương đã trình bày các giải pháp trọng tâm. Bên cạnh đó, chương cũng đưa ra một số kiến nghị đối với Nhà nước nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp logistics nói chung và Vietlink nói riêng, Những giải pháp và kiến nghị này được đề xuất trên cơ sở thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp và yêu cầu hội nhập trong ngành logistics hiện nay, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và tối ưu hóa quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu của công ty trong thời gian tới.

KẾT LUẬN

Trong những năm gần đây, hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu hàng lẻ (LCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Vietlink đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận. Công ty đã xây dựng được quy trình giao nhận cơ bản, đáp ứng nhu cầu của khách hàng ở mức độ nhất định, đặc biệt với các khách hàng tại khu vực miền Trung như Đà Nẵng. Công ty đã phối hợp hiệu quả với các bên liên quan đảm bảo hàng hóa được giao nhận đúng thời gian, an toàn, và không phát sinh tranh chấp. Tuy nhiên, quy trình giao nhận tại công ty vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động và sự hài lòng của khách hàng.

Để khắc phục các hạn chế trên và hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu hàng lẻ (LCL) bằng đường biển, Công ty TNHH Vietlink cần áp dụng một số giải pháp cụ thể. Những giải pháp trên không chỉ giúp Công ty TNHH Vietlink khắc phục các hạn chế hiện tại mà còn nâng cao hiệu quả và độ tin cậy của quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu hàng lẻ (LCL) bằng đường biển. Từ đó, công ty có thể đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, tăng sự hài lòng, và khẳng định vị thế trên thị trường logistics, đặc biệt trong bối cảnh ngành logistics ngày càng cạnh tranh và đòi hỏi sự chuyên nghiệp cao.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. T.S Đoàn Thị Hồng Vân (2020). Giáo trình Logistics và Quản trị chuỗi cung ứng. Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.
2. T.S Nguyễn Hồng Đàm (2003). Giao trình vận tải và giao nhận trong ngoại thương. Trường Đại học Ngoại thương.
3. Luật thương mại Việt Nam 2005.
4. Văn bản hợp nhất 09/VBHN-BCT năm 2017 hợp nhất Nghị định hướng dẫn Luật Thương mại về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế và hoạt động đại lý mua, bán, gia công và quá cảnh hàng hóa với nước ngoài do Bộ Công Thương ban hành.
5. Nghị định 87/2009/NĐ-CP về vận tải đa phương thức.
6. Nghị định 144/2018/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung các Nghị định về vận tải đa phương thức.
7. Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2015.
8. Luật Biển Việt Nam 2012.
9. Nghị định 160/2016/NĐ-CP về điều kiện kinh doanh vận tải biển, kinh doanh dịch vụ đại lý tàu biển và dịch vụ lai dắt tàu biển.
10. Thông tư 66/2014/TT-BGTVT quy định về vận tải hành khách, hành lý, bao gửi bằng tàu khách cao tốc giữa các cảng, bến, vùng nước thuộc nội thủy Việt Nam và qua biên giới.
11. Quyết định 1037/QĐ-TTg năm 2014 điều chỉnh Quy hoạch phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam đến 2020, định hướng đến 2030.
12. Luật Giao thông đường thủy nội địa 2004.
13. Luật Giao thông đường thủy nội địa sửa đổi 2014.
14. Nghị định 110/2014/NĐ-CP quy định điều kiện kinh doanh vận tải đường thủy nội địa.
15. Thông tư 66/2014/TT-BGTVT quy định về vận tải hành khách, hành lý, bao gửi bằng tàu khách cao tốc giữa các cảng, bến, vùng nước thuộc nội thủy Việt Nam và qua biên giới.
16. Nghị định 68/2016/NĐ-CP quy định về điều kiện kinh doanh hàng miễn thuế, kho bãi, địa điểm làm thủ tục hải quan, tập kết, kiểm tra, giám sát hải quan.

17. Quyết định 1012/QĐ-TTg năm 2017 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Quy hoạch phát triển hệ thống trung tâm logistics trên địa bàn cả nước đến năm 2020, định hướng đến năm 2030.
18. Quyết định 2061/QĐ-BTC năm 2017 về áp dụng thí điểm quản lý, giám sát hải quan tự động đối với hàng hóa xuất, nhập khẩu (XNK), quá cảnh tại cảng hàng không quốc tế Nội Bài (cảng Nội Bài).
19. Nghị định 38/2017/NĐ-CP đầu tư xây dựng quản lý khai thác cảng cạn.
20. Quyết định 2072/QĐ-TTg năm 2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt điều chỉnh Quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống cảng cạn Việt Nam giai đoạn đến năm 2020, định hướng đến năm 2030.
21. Thông tư 203/2014/TT-BTC hướng dẫn xử lý hàng hóa tồn đọng thuộc địa bàn hoạt động hải quan.
22. Thông tư liên tịch 178/2015/TTLT-BTC-BNNPTNT-BTNMT-BYT hướng dẫn thực hiện Cơ chế một cửa quốc gia.
23. Thông tư 31/2022/TT-BTC về Danh mục hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu Việt Nam.
24. Thông tư 33/2023/TT-BTC quy định về xác định xuất xứ hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu.
25. Thông tư số 194/2010/TT-BTC ngày 06/12/2010 hướng dẫn về thủ tục hải quan; kiểm tra, giám sát hải quan; thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và quản lý thuế đối với hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu.