

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN LỚP XE XUẤT KHẨU NGUYÊN
CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN SANG BRAZIL TẠI
CÔNG TY TNHH MTV LOGIFORCE VIỆT NAM**

SINH VIÊN THỰC HIỆN: ĐINH TRƯỜNG NGỌC NHI

KHÓA HỌC: 2022 – 2026

MSSV: 2254050161

LỚP: 22LC2

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG
BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN LỚP XE XUẤT KHẨU NGUYÊN
CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN SANG BRAZIL TẠI
CÔNG TY TNHH MTV LOGIFORCE VIỆT NAM**

Giảng viên hướng dẫn: Pgs.Ts Nguyễn Thị Như Liêm

Sinh viên thực hiện: Đinh Trương Ngọc Nhi

Khóa học: 2022 – 2026

MSSV: 2254050161

Lớp: 22LC2

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ

CHUỖI CUNG ỨNG

Đà Nẵng, ngày 10 tháng 02 năm 2026

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025 - 2026

1. Thông tin tác giả thực hiện

- Họ và tên sinh viên: Đinh Trương Ngọc Nhi
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo: Đại học
- Khóa học: 2022 - 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“QUY TRÌNH GIAO NHẬN LỚP XE XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL)
BẰNG ĐƯỜNG BIỂN SANG BRAZIL TẠI CÔNG TY TNHH MTV LOGIFORCE VIỆT
NAM”

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

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

- Pgs.Ts Nguyễn Thị Như Liêm

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 10/02/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 30/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

LỜI CẢM ƠN

Trước hết, em xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành đến Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng cùng toàn thể quý thầy cô bộ môn Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng đã tận tình giảng dạy, truyền đạt cho em những kiến thức chuyên môn quý báu cũng như những kinh nghiệm thực tiễn trong suốt quá trình học tập tại trường. Đây chính là nền tảng quan trọng giúp em có thể vận dụng vào quá trình thực tập và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp.

Em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô Nguyễn Thị Như Liêm, người đã trực tiếp hướng dẫn và luôn tận tình chỉ bảo, góp ý trong suốt quá trình em thực hiện báo cáo thực tập. Những nhận xét và định hướng của cô đã giúp em hoàn thiện bài khóa luận một cách khoa học, logic và sát với thực tiễn hơn.

Bên cạnh đó, em xin chân thành cảm ơn Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam đã tạo điều kiện cho em có cơ hội được thực tập và trải nghiệm trong môi trường làm việc chuyên nghiệp, năng động. Trong thời gian thực tập tại công ty, em đã có cơ hội tiếp cận với các nghiệp vụ thực tế trong lĩnh vực logistics, đặc biệt là các hoạt động liên quan đến vận hành và các công việc của nhân viên chứng từ, qua đó giúp em hiểu hơn về công việc trong ngành. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn đến anh Phan Ngọc Hà – Giám đốc điều hành công ty đã tạo điều kiện để em được thực tập và học hỏi tại Logiforce Việt Nam. Đồng thời, em cũng xin chân thành cảm ơn anh Lâm Châu Toàn, người đã trực tiếp hướng dẫn, tận tình chỉ bảo, giải đáp những thắc mắc và chia sẻ nhiều kinh nghiệm thực tế quý báu trong quá trình làm việc, giúp em có thêm nhiều kiến thức và kỹ năng thực tiễn.

Cuối cùng, em xin kính chúc quý thầy cô luôn dồi dào sức khỏe, thành công trong sự nghiệp giảng dạy. Kính chúc Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam ngày càng phát triển bền vững và đạt được nhiều thành công hơn nữa trong thời gian tới.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

Chương 1: Cơ sở lý luận về giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển	1
1.1. Khái quát về giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển	1
<i>1.1.1. Khái quát chung về xuất khẩu hàng hóa.....</i>	<i>1</i>
<i>1.1.2. Khái quát chung về giao nhận hàng hóa xuất khẩu</i>	<i>4</i>
<i>1.1.3. Các bên liên quan trong hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển</i>	<i>6</i>
1.2. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển	9
<i>1.2.1. Khái niệm và vai trò của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển</i>	<i>9</i>
<i>1.2.2. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển</i>	<i>10</i>
<i>1.2.2.1. Bước 1: Tiếp nhận thông tin và nhu cầu khách hàng</i>	<i>11</i>
<i>1.2.2.2. Bước 2: Báo giá và ký hợp đồng dịch vụ</i>	<i>11</i>
<i>1.2.2.3. Bước 3: Liên hệ hãng tàu đặt chỗ.....</i>	<i>12</i>
<i>1.2.2.4. Bước 4: Nhận Booking Confirmation từ hãng tàu.....</i>	<i>13</i>
<i>1.2.2.5. Bước 5: Gửi Booking cho khách và theo dõi quá trình đóng hàng</i>	<i>13</i>
<i>1.2.2.6. Bước 6: Làm SI, VGM cung cấp cho hãng tàu để làm B/L</i>	<i>13</i>
<i>1.2.2.7. Bước 7: Hoàn thiện và gửi bộ chứng từ cho khách hàng</i>	<i>14</i>
<i>1.2.2.8. Bước 8: Theo dõi hành trình lô hàng và quyết toán chi phí.....</i>	<i>14</i>
1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển	14
<i>1.3.1. Các quy định pháp lý</i>	<i>14</i>
<i>1.3.2. Hệ thống chứng từ.....</i>	<i>15</i>
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	16
Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam.	17
2.1. Khái quát về đơn vị nghiên cứu	17
<i>2.1.1. Giới thiệu tổng quan.....</i>	<i>17</i>
<i>2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty.....</i>	<i>17</i>

2.1.3. Tầm nhìn, nhiệm vụ và chiến lược phát triển.....	18
2.1.4. Ngành nghề kinh doanh	19
2.1.5. Cơ cấu tổ chức doanh nghiệp.....	23
Chức năng và nhiệm vụ của mỗi phòng ban.....	24
2.1.6. Các nguồn lực của doanh nghiệp gắn với hoạt động kinh doanh của công ty.....	26
2.1.6.1 Cơ sở vật chất.....	26
2.1.6.2 Nguồn nhân lực	29
2.1.6.3 Nguồn lực tài chính	31
2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty	35
2.2.1. Phân tích các yếu tố liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty	35
2.2.1.1. Thị trường hoạt động của công ty.....	35
2.2.1.2. Khách hàng của công ty.....	36
2.2.1.3. Đối thủ cạnh tranh của công ty	37
2.2.2. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của công ty	37
2.2.2.1 Bảng số liệu kết quả hoạt động kinh doanh của công ty	37
2.2.3. Bảng cơ cấu doanh thu thuần các lĩnh vực hoạt động.....	40
2.3. Tình hình cung cấp dịch vụ xuất khẩu lớp xe nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam.....	42
2.3.1. Khái quát về thị trường Brazil đối với hoạt động xuất nhập khẩu	42
2.3.2. Khái quát về hoạt động cung cấp dịch vụ xuất khẩu lớp xe sang Brazil tại công ty.....	43
2.4. Thực trạng quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại công ty	44
2.4.1. Bước 1. Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng	46
2.4.2. Bước 2. Báo giá và ký hợp đồng dịch vụ	47
2.4.3. Bước 3. Đặt chỗ hãng tàu	49
2.4.4. Bước 4. Nhận Booking Confirmation.....	50
2.4.5. Bước 5. Gửi booking cho khách hàng và theo dõi quá trình đóng hàng	52
2.4.6. Bước 6. Nhận, kiểm tra SI và phát hành vận đơn (B/L)	54
2.4.7. Bước 7. Gửi bộ chứng từ cho khách hàng	56
2.4.8. Bước 8. Theo dõi hành trình lô hàng và quyết toán chi phí.....	57
2.5. Đánh giá chung	59
2.5.1. Ưu điểm của toàn bộ quy trình	59

2.5.2. Hạn chế của toàn bộ quy trình	60
2.6. Nguyên nhân	62
2.6.1. Nhân tố tác động khách quan.....	62
2.6.2. Nhân tố chủ quan từ chính doanh nghiệp.....	63
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	64
Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam.....	65
3.1. Định hướng và mục tiêu phát triển của công ty trong thời gian tới	65
3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh	65
3.1.2. Định hướng phát triển của công ty về xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Brazil trong thời gian tới.....	66
3.1.3. Mục tiêu phát triển của công ty	67
3.2. Một số giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu của công ty	69
3.2.1. Giải pháp thứ nhất: Chuẩn hóa và số hóa quy trình tiếp nhận yêu cầu và đặt booking	69
3.2.1.1. Cơ sở đề xuất giải pháp.....	69
3.2.1.2. Nội dung cải tiến quy trình	69
3.2.1.3. Điều kiện thực hiện giải pháp.....	70
3.2.1.4. Đánh giá hiệu quả dự kiến	70
3.2.2. Giải pháp thứ hai: Tăng cường kiểm soát chứng từ xuất khẩu theo mô hình “Document Control”	71
3.2.2.1. Cơ sở đề xuất giải pháp.....	71
3.2.2.2. Nội dung cải tiến quy trình	72
3.2.2.3. Điều kiện thực hiện giải pháp.....	72
3.2.2.4. Đánh giá hiệu quả dự kiến	72
3.2.3. Giải pháp thứ ba: Xây dựng hệ thống quản lý và theo dõi lô hàng tập trung.....	73
3.2.3.1. Cơ sở đề xuất giải pháp.....	73
3.2.3.2. Nội dung cải tiến quy trình	73
3.2.3.3. Điều kiện thực hiện giải pháp.....	74
3.2.3.4. Đánh giá hiệu quả dự kiến	75
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	76
KẾT LUẬN CHUNG	77
TÀI LIỆU THAM KHẢO	79
PHỤ LỤC.....	80

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2. Diện tích của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam	27
Bảng 2.1. Cơ sở vật chất của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam	28
Bảng 2.2. Cơ cấu lao động của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam	30
Bảng 2.3. Tình hình tài sản của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam năm 2025 (đvt: VNĐ, %)	32
Bảng 2.4. Tình hình nguồn vốn của công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam năm 2025 (đvt: VNĐ, %).	34
Bảng 2.5. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam năm 2025 (đvt: VNĐ).....	38
(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)	38
Bảng 2.6. So sánh kết quả kinh doanh Quý 3/2024 so với Quý 3/2025 (đvt: Tỷ đồng, %)	40
Bảng 2.7. Bảng doanh thu thuần các lĩnh vực hoạt động (đvt: VNĐ).....	41
(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)	41
Bảng 2.8. Tình hình hoạt động xuất khẩu lô xe sang Brazil của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam năm 2025	44
(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)	44
Bảng 2.9. Kết quả báo giá và ký hợp đồng dịch vụ lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)	47
Bảng 2.10. Kết quả đặt chỗ hãng tàu cho lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)	49
Bảng 2.11. Tình hình tiếp nhận và kiểm tra Booking Confirmation lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025).....	51
Bảng 2.12. Kết quả đóng hàng và hạ container lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)	53
Bảng 2.13. Kết quả lập VGM, SI và phát hành B/L lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)	55
Bảng 2.14. Kết quả hoàn thiện và gửi bộ chứng từ lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)	56
Bảng 2.15. Kết quả theo dõi hành trình và quyết toán chi phí lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)	58

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển.....	10
Hình 2. Logo công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam	17
Hình 2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức.....	24
Hình 2.2. Sơ đồ thực tế quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại công ty	45

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Chữ viết đầy đủ	Nghĩa tiếng Việt
1	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn	Loại hình doanh nghiệp trách nhiệm hữu hạn
2	MTV	Một thành viên	Doanh nghiệp có một chủ sở hữu
3	OPS	Operations	Bộ phận vận hành
4	DRC	Da Nang Rubber Joint Stock Company	Công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng
5	FIATA	International Federation of Freight Forwarders Associations	Liên đoàn các Hiệp hội Giao nhận Vận tải Quốc tế
6	VAT	Value Added Tax	Thuế giá trị gia tăng
7	CY	Container Yard	Bãi chứa container
8	MSC	Mediterranean Shipping Company S. A	Hãng tàu MSC
9	MSK	Maersk Company Limited	Hãng tàu Maersk
10	ONE	Ocean Network Express Pte. Ltd	Hãng tàu ONE
11	COSCO	China Ocean Shipping Company Limited	Tập đoàn Vận tải Biển Trung Quốc
12	CMA-CGM	Compagnie Maritime d'Affrètement et Compagnie Générale Maritime	Hãng tàu CMA-CGM
13	YML	Yang Ming Marine Transport Corporation	Hãng tàu Yang Ming
14	ASL	Asean Seas Line	Hãng tàu Asean Seas Line
15	FCL	Full Container Load	Hàng nguyên container
16	LCL	Less than Container Load	Hàng lẻ, hàng ghép container
17	HS	Harmonized System	Hệ thống mã

18	ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian dự kiến đến
19	ETD	Estimated Time of Departure	Thời gian dự kiến khởi hành
20	B/L	Bill of Lading	Vận đơn đường biển
21	C/O	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ
22	KGS	Kilograms	Kilogram
23	CBM	Cubic Meter	Mét khối
24	KC	Khai báo hải quan	Khai báo hải quan
25	MBL	Master Bill of Lading	Vận đơn chính
26	HBL	House Bill of Lading	Vận đơn phụ
27	POD	Port of Discharge	Cảng dỡ hàng
28	POL	Port of Loading	Cảng xếp hàng
29	SI	Shipping instruction	Hướng dẫn vận chuyển
30	VGM	Verified gross mass	Khối lượng toàn bộ container được xác minh
31	FWD	Forwarder	Đại lý giao nhận vận tải

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động xuất nhập khẩu giữ vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và mở rộng quan hệ thương mại giữa các quốc gia. Việt Nam hiện đang tích cực tham gia nhiều hiệp định thương mại tự do (FTA), tạo điều kiện thuận lợi cho hàng hóa trong nước tiếp cận các thị trường quốc tế. Trong đó, khu vực Mỹ Latinh nói chung và Brazil nói riêng đang trở thành thị trường tiềm năng đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Là nền kinh tế lớn nhất khu vực Nam Mỹ, Brazil có nhu cầu nhập khẩu lớn đối với các sản phẩm công nghiệp, trong đó có lốp xe. Vì vậy, việc đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng này sang Brazil góp phần đa dạng hóa thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Trong lĩnh vực logistics, vận tải biển là phương thức chủ đạo trong vận chuyển hàng hóa quốc tế nhờ khả năng chuyên chở khối lượng lớn với chi phí hợp lý, đặc biệt phù hợp với các lô hàng xuất khẩu quy mô lớn như lốp xe. Bên cạnh đó, hình thức vận chuyển nguyên container (FCL) ngày càng được sử dụng phổ biến do đảm bảo tính an toàn, giảm thiểu rủi ro hư hỏng và tối ưu hóa thời gian vận chuyển. Tuy nhiên, quá trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo hình thức FCL sang các thị trường xa như Brazil thường gặp nhiều khó khăn như khoảng cách địa lý lớn, thời gian vận chuyển kéo dài, chi phí logistics cao, cùng với các quy định hải quan và yêu cầu chứng từ phức tạp. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp logistics phải xây dựng quy trình giao nhận khoa học, chặt chẽ và hiệu quả nhằm đảm bảo hoạt động xuất khẩu diễn ra thuận lợi.

Tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam, hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển đang ngày càng được mở rộng, đặc biệt là đối với các lô hàng nguyên container. Trong đó, dịch vụ giao nhận lốp xe xuất khẩu sang thị trường Brazil là một trong những hoạt động tiêu biểu. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện quy trình giao nhận vẫn còn tồn tại một số hạn chế như sự phối hợp giữa các bộ phận chưa thật sự hiệu quả, thời gian xử lý chứng từ còn kéo dài, cũng như một số khâu trong quy trình chưa được tối ưu hóa, dẫn đến phát sinh chi phí và ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng.

Từ thực tế trên cho thấy việc nghiên cứu, phân tích và hoàn thiện quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam là hết sức cần thiết. Việc hoàn thiện quy trình không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm thiểu rủi ro trong quá trình giao nhận mà còn góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ logistics, tăng khả năng cạnh tranh và mở rộng thị trường quốc tế trong thời gian tới.

2. Mục tiêu nghiên cứu:

Mục tiêu chung: Phân tích và đánh giá quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam, từ đó đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình, nâng cao hiệu quả hoạt động logistics và hạn chế rủi ro trong quá trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu.

Mục tiêu cụ thể:

Hệ thống hóa cơ sở lý luận về xuất khẩu, giao nhận hàng hóa quốc tế, vận tải đường biển và vận chuyển nguyên container (FCL).

Phân tích và mô tả quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam.

Đánh giá thực trạng quy trình giao nhận tại công ty, xác định những ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân của các hạn chế trong quá trình thực hiện. Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ logistics của doanh nghiệp.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam, bao gồm các bước thực hiện từ khi tiếp nhận yêu cầu của khách hàng, chuẩn bị chứng từ, khai báo hải quan, tổ chức vận chuyển đến khi hoàn tất quá trình giao nhận hàng hóa.

Phạm vi nghiên cứu:

- Về thời gian: Nghiên cứu tập trung vào giai đoạn từ quý 1/2025 đến quý 4/2025.

- Về không gian: Nghiên cứu được thực hiện tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam.
- Về nội dung: Tập trung nghiên cứu tập trung phân tích quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu bằng đường biển theo hình thức nguyên container (FCL), đánh giá thực trạng quy trình tại doanh nghiệp và đề xuất giải pháp hoàn thiện.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập dữ liệu: Thu thập các tài liệu liên quan đến hoạt động logistics, giao nhận hàng hóa quốc tế, các chứng từ xuất khẩu và thông tin thực tế tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam.

Phương pháp phân tích và tổng hợp: Phân tích các dữ liệu thu thập được nhằm đánh giá thực trạng quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển sang Brazil tại công ty.

Phương pháp quan sát thực tế: Quan sát quá trình thực hiện nghiệp vụ giao nhận tại doanh nghiệp để có cái nhìn thực tế và khách quan hơn.

5. Kết cấu khóa luận

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung khóa luận được chia thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo hình thức nguyên container.

Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam.

Chương 1: Cơ sở lý luận về giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

1.1. Khái quát về giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

1.1.1. Khái quát chung về xuất khẩu hàng hóa

❖ Khái niệm

Theo quy định tại Điều 28 Luật Thương mại 2005 và khoản 3 Điều 112 Luật Quản lý ngoại thương 2017 như sau: Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hoá được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.

❖ Đặc điểm

Thứ nhất, tính pháp lý cao. Hoạt động xuất khẩu phải tuân thủ nghiêm ngặt pháp luật Việt Nam, pháp luật quốc tế và các hiệp định thương mại song phương, đa phương mà Việt Nam tham gia. Việc không tuân thủ các quy định này có thể dẫn đến các hình thức xử phạt nghiêm khắc, thậm chí bị từ chối nhập khẩu.

Thứ hai, tính phức tạp. Hoạt động xuất khẩu liên quan đến nhiều công đoạn, từ thu tục hải quan, thanh toán quốc tế, vận tải quốc tế, bảo hiểm đến các quy định về kiểm dịch, kiểm tra chất lượng. Mỗi khâu đều đòi hỏi sự am hiểu sâu sắc và tuân thủ nghiêm ngặt.

Thứ ba, tính rủi ro cao. Hoạt động xuất khẩu chịu ảnh hưởng từ nhiều yếu tố như biến động tỷ giá, thay đổi chính sách thương mại của các nước, rủi ro trong thanh toán quốc tế, rủi ro trong vận chuyển hàng hóa qua biên giới.

Thứ tư, tính cạnh tranh quốc tế. Hàng hóa xuất khẩu phải cạnh tranh không chỉ với hàng hóa cùng loại tại nước nhập khẩu mà còn với hàng hóa từ nhiều quốc gia khác trên thị trường quốc tế.

Thứ năm, đòi hỏi nguồn lực lớn. Để thực hiện hoạt động xuất khẩu hiệu quả, doanh nghiệp cần có nguồn vốn đủ lớn, đội ngũ nhân lực có chuyên môn về thương mại quốc tế, công nghệ sản xuất hiện đại để đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế.

❖ Vai trò

Vai trò đối với nền kinh tế

Xuất khẩu là động lực quan trọng cho tăng trưởng kinh tế. Đối với một nền kinh tế có độ mở cao như Việt Nam, xuất khẩu đóng góp đáng kể vào tăng trưởng GDP, tạo ra nguồn thu ngoại tệ quan trọng cho quốc gia. Xuất khẩu góp phần tạo việc làm và nâng cao thu nhập cho người lao động. Khi các ngành sản xuất hàng xuất khẩu phát triển, nhu cầu về lao động tăng lên, từ đó tạo ra nhiều việc làm và cải thiện đời sống người dân.

Xuất khẩu giúp cân bằng cán cân thương mại và cán cân thanh toán quốc tế. Thông qua hoạt động xuất khẩu, quốc gia có thể tạo nguồn ngoại tệ để nhập khẩu những hàng hóa cần thiết, đồng thời giảm áp lực lên tỷ giá hối đoái. Xuất khẩu thúc đẩy thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Nhiều nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào Việt Nam để tận dụng các ưu đãi về thuế, chi phí nhân công và vị trí địa lý thuận lợi để sản xuất hàng hóa xuất khẩu. Và nâng cao vị thế của quốc gia trên trường quốc tế. Thông qua hoạt động xuất khẩu, quốc gia tăng cường quan hệ thương mại với các nước, nâng cao vị thế trong đàm phán và hội nhập quốc tế.

Vai trò đối với doanh nghiệp xuất khẩu

Xuất khẩu giúp doanh nghiệp tăng doanh thu và lợi nhuận. Thông qua việc tiếp cận thị trường rộng lớn hơn, doanh nghiệp có thể tăng sản lượng, tận dụng lợi thế kinh tế theo quy mô và có thể bán sản phẩm với giá cao hơn tại một số thị trường nước ngoài. Và xuất khẩu giúp doanh nghiệp phân tán rủi ro kinh doanh. Khi không chỉ phụ thuộc vào một thị trường, doanh nghiệp có thể giảm thiểu tác động từ các biến động bất lợi tại thị trường nội địa.

Xuất khẩu buộc doanh nghiệp phải nâng cao năng lực cạnh tranh. Để cạnh tranh trên thị trường quốc tế, doanh nghiệp phải liên tục cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm và hiệu quả quản lý. Xuất khẩu giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ, vượt ra khỏi giới hạn của thị trường nội địa. Điều này đặc biệt quan trọng đối với doanh nghiệp ở các quốc gia có thị trường nội địa nhỏ như Việt Nam. Thông qua hoạt động xuất khẩu, doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận với công nghệ tiên tiến, học hỏi kinh nghiệm quản lý hiện đại từ các đối tác quốc tế, từ đó nâng cao năng lực sản xuất và quản trị doanh nghiệp.

❖ Phân loại

Theo quy định của Luật Hải quan năm 2014 và các văn bản hướng dẫn thi hành, hàng hóa xuất khẩu được phân loại nhằm phục vụ công tác quản lý nhà nước về hải quan, xác định chính sách quản lý, mã số HS, thuế xuất khẩu, đồng thời áp dụng các thủ tục hải quan phù hợp. Hàng hóa xuất khẩu có thể được phân loại theo các tiêu chí sau:

Phân loại theo chế độ hải quan (căn cứ Điều 26 Luật Hải quan 2014):

Chế độ hải quan là căn cứ pháp lý để xác định thủ tục cần thực hiện đối với từng loại hàng hóa. Một số chế độ xuất khẩu phổ biến bao gồm:

Xuất khẩu kinh doanh (chính ngạch): Là hình thức xuất khẩu theo hợp đồng ngoại thương, có đầy đủ chứng từ và thực hiện đầy đủ thủ tục hải quan. Đây là hình thức phổ biến nhất trong hoạt động thương mại quốc tế.

Tạm xuất - tái nhập: Là hàng hóa được xuất khẩu ra nước ngoài trong một thời gian nhất định để tham gia hội chợ, triển lãm, sửa chữa, bảo hành, sử dụng... và sẽ được nhập khẩu trở lại Việt Nam.

Xuất khẩu gia công: Là hàng hóa do doanh nghiệp trong nước thực hiện gia công cho đối tác nước ngoài và sau đó xuất khẩu thành phẩm ra khỏi Việt Nam theo hợp đồng gia công.

Xuất khẩu sản xuất: Là hàng hóa được sản xuất tại Việt Nam để xuất khẩu theo hợp đồng với đối tác nước ngoài, không theo hình thức gia công

Xuất khẩu phi mậu dịch: Là hàng hóa không nhằm mục đích thương mại, gồm quà biếu, quà tặng, tài sản di chuyển, hàng viện trợ...

Xuất khẩu tại chỗ: Là hàng hóa doanh nghiệp Việt Nam giao cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, nhưng được coi là xuất khẩu về mặt hải quan (áp dụng trong hoạt động gia công, sản xuất xuất khẩu).

Phân loại theo nguồn gốc xuất xứ hàng hóa:

Hàng hóa có xuất xứ Việt Nam: Là hàng hóa được khai thác, sản xuất, chế biến tại Việt Nam và đáp ứng tiêu chí xuất xứ theo quy định tại các Thông tư của Bộ Công Thương.

Hàng hóa có xuất xứ nước ngoài nhưng tái xuất hoặc được gia công, lắp ráp tại Việt Nam: Ví dụ như hàng nhập khẩu nguyên liệu sau đó gia công, chế biến, đóng gói tại Việt Nam để xuất khẩu.

Phân loại theo hình thức xuất khẩu (liên quan đến phương thức giao hàng):

Xuất khẩu trực tiếp: Doanh nghiệp Việt Nam ký kết hợp đồng và trực tiếp thực hiện giao hàng, làm thủ tục hải quan và thanh toán.

Xuất khẩu ủy thác: Doanh nghiệp không trực tiếp xuất khẩu mà ủy thác cho một doanh nghiệp khác có chức năng xuất khẩu đứng tên trên các chứng từ và làm thủ tục hải quan thay.

Việc xác định đúng loại hình xuất khẩu là yêu cầu bắt buộc khi khai báo hải quan điện tử theo Hệ thống VNACCS/VCIS, từ đó ảnh hưởng đến thủ tục kiểm tra, thời gian thông quan, chính sách thuế và nghĩa vụ tuân thủ pháp luật của doanh nghiệp.

1.1.2. Khái quát chung về giao nhận hàng hóa xuất khẩu

❖ Khái niệm

Theo quy tắc mẫu của FIATA - Hiệp hội giao nhận quốc tế (Federation International des Associations de Transitaires et Assimilés) thì dịch vụ giao nhận hàng hóa được định nghĩa như sau: "Dịch vụ giao nhận là bất kỳ loại dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như các dịch vụ tư vấn có liên quan đến các dịch vụ kể trên, kể cả các vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa". Theo điều 136 luật Thương mại Việt Nam thì "Giao nhận hàng hóa là hành vi thương mại, theo đó người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa từ người gửi, tổ chức vận chuyển, lưu kho bãi, làm các thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người nhận theo sự ủy thác của chủ hàng, của người vận chuyển hoặc của người giao nhận khác".

❖ Đặc điểm

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

Do người mua và người bán ở các quốc gia khác nhau nên giao nhận hàng hoá xuất nhập khẩu có những điểm khác so với vận chuyển và giao nhận hàng hoá nội địa. Hàng hoá được vận chuyển trên những chặng đường dài và có thể phải thông qua nhiều phương tiện khác nhau, qua nhiều nước khác nhau. Do đó, việc chuyên chở hàng

hoá xuất nhập khẩu phải được phép của Chính phủ của các bên buôn bán, tuân thủ luật pháp của các quốc gia, các điều ước, công ước quốc tế và tập quán ở các nước.

Trong thương mại quốc tế, người mua và người bán thường không trực tiếp giao nhận hàng hoá với nhau mà phải giao nhận thông qua các đại lý hoặc người chuyên chở. Đại lý giao nhận hoặc người chuyên chở chịu trách nhiệm nhận hàng hoặc giao hàng trên cơ sở thực tế có kết hợp với các giấy tờ chứng từ có liên quan.

❖ **Vai trò**

Vai trò đối với nền kinh tế

Dịch vụ giao nhận tạo điều kiện cho hàng hóa lưu thông nhanh chóng, an toàn và tiết kiệm mà không cần có sự tham gia của người gửi cũng như người nhận. Giao nhận hàng hóa giúp cho người chuyên chở đẩy nhanh tốc độ quay vòng của phương tiện vận tải, tận dụng tối đa và hiệu quả sử dụng chúng cũng như các phương tiện hỗ trợ khác.

Giao nhận hàng hóa giúp gia tăng giá trị kinh doanh của các doanh nghiệp vận tải vì hoạt động này có quy mô mở rộng và phức tạp hơn nhiều so với hoạt động vận tải thuần túy cho nên các dịch vụ mà khách hàng yêu cầu từ người kinh doanh vận tải giao nhận cũng phải đa dạng và phong phú.

Vai trò đối với các doanh nghiệp

Giảm thiểu được những rủi ro cho hàng hóa trong quá trình vận chuyển vì những người giao nhận là những người có kinh nghiệm trong việc thuê phương tiện, nhất là tàu biển vì họ thường xuyên tiếp xúc với nhiều hãng tàu nên họ biết rõ rằng hãng tàu nào uy tín, cước phí phù hợp, lịch trình tàu chạy,...

Bên cạnh đó còn giúp cho chủ hàng tiết kiệm được thời gian làm các thủ tục và tìm kiếm người giao hàng, tiết kiệm được các chi phí phát sinh cho chủ hàng. Việc sử dụng dịch vụ giao hàng thường xuyên sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp giảm bớt nhân sự, nhất là việc giao nhận hàng hóa thường xuyên.

Người giao nhận có thể thay thế doanh nghiệp (nếu được doanh nghiệp ủy quyền) để làm các thủ tục khiếu nại với người vận chuyển hoặc cơ quan bảo hiểm khi xảy ra tổn thất hàng hóa, người giao nhận cũng có thể giúp doanh nghiệp ghi chứng từ hợp lý cũng như áp mã thuế (nếu là hàng phải chịu thuế) sao cho số thuế mà doanh nghiệp phải nộp là hợp lý.

❖ **Phân loại**

Căn cứ vào phạm vi hoạt động

Giao nhận quốc tế: hoạt động giao nhận phục vụ cho các tổ chức chuyên chở quốc tế

Giao nhận nội địa (giao nhận truyền thống): hoạt động giao nhận chỉ chuyên chở hàng hóa trong phạm vi một nước

Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh

Giao nhận thuần túy: hoạt động giao nhận chỉ bao gồm việc gửi hàng đi hoặc gửi hàng đến

Giao nhận tổng hợp: hoạt động giao nhận ngoài hoạt động thuần túy còn bao gồm cả xếp dỡ, bảo quản hàng hóa, vận chuyển đường ngắn, lưu kho, lưu bãi,...

Căn cứ vào phương thức vận tải

Hình thức giao nhận vận tải đường biển: Chuyên giao nhận hàng nguyên container (FCL), hàng lẻ (LCL), hoặc làm đại lý các hãng tàu nước ngoài

Hình thức vận tải hàng không

Hình thức vận tải đường bộ,...

Căn cứ vào tính chất của giao nhận

Giao nhận riêng: là hoạt động giao nhận do người xuất khẩu tự tổ chức, không sử dụng lao vụ của người giao nhận

Giao nhận chuyên nghiệp: là hoạt động giao nhận của các tổ chức, công ty chuyên kinh doanh giao nhận theo sự ủy thác của khách hàng

1.1.3. Các bên liên quan trong hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

❖ Trách nhiệm các bên liên quan

Người bán (bên xuất khẩu): phải chuẩn bị hàng hoá theo đúng hợp đồng trong mua bán ngoại thương về số lượng, chất lượng, quy cách, loại hàng, bao bì đóng gói ...và tập kết hàng đến cảng tới ngày nhận, thông báo tàu đến nhận chuyên chở, giao hàng cho tàu khi qua lan can an toàn mới hết trách nhiệm về những rủi ro tai nạn đối với hàng hoá. Ngoài ra, người bán phải làm các thủ tục hải quan, kiểm dịch, lấy giấy chứng nhận kiểm định phẩm chất, đóng gói bao bì phải chịu được điều kiện vận chuyển bốc dỡ thông thường. Cuối cùng, người bán phải lấy được vận tải đơn sạch. Nếu bán hàng theo điều kiện CIF người bán còn có trách nhiệm mua bảo hiểm cho lô

hàng hoá sau đó ký hậu vào đơn bảo hiểm để chuyển nhượng quyền lợi bảo hiểm cho người mua.

Người mua (bên nhập khẩu): nhận hàng của người chuyên chở theo đúng số lượng, chất lượng... đã ghi trong hợp đồng vận chuyển và hợp đồng mua bán ngoại thương, lấy giấy chứng nhận kiểm đếm, biên bản kết toán giao nhận hàng với chủ tàu, biên bản hàng hoá hư hỏng do vỡ do tàu gây lên (nếu có), nếu có sai lệch về số lượng hàng đã nhập khác với hợp đồng mua bán nhưng đúng với hợp đồng vận chuyển thì người mua bảo lưu quyền khiếu nại đối với người bán. nếu phẩm chất, số lượng hàng hoá được nhận có sai lệch với vận tải đơn thì người mua căn cứ vào biên bản trên bảo lưu quyền khiếu nại với chủ phương tiện chuyên chở. Ngoài ra, người mua còn có trách nhiệm mua bảo hiểm cho hàng hoá nếu mua hàng theo giá CF và mua bảo hiểm, thuê tàu trả cước phí vận chuyển hàng hoá nếu mua hàng theo giá FOB hay nhận lại chứng từ bảo hiểm do người bán chuyển nhượng nếu mua hàng theo giá CIF

Hãng tàu (Shipping Line): chuẩn bị phương tiện chuyên chở theo yêu cầu kỹ thuật thương mại và kỹ thuật hàng hải, giao nhận hàng đúng quy định theo hợp đồng vận chuyển. Theo tập quán thương mại quốc tế thì tàu chở hàng bắt buộc phải tham gia bảo hiểm thân tàu và P and I. Hãng tàu còn có trách nhiệm cấp vận đơn cho người gửi hàng. Vận đơn (Bill of Lading) là một chứng từ vận chuyển hàng hải trên biển do hãng tàu cấp cho người gửi hàng nhằm nói lên mối quan hệ pháp lý giữa người vận chuyển, người gửi hàng và người nhận hàng.

Công ty bảo hiểm (Cargo Insurance Provider): có trách nhiệm với những rủi ro được bảo hiểm gây ra cho lô hàng hoá tham gia bảo hiểm, người bảo hiểm cũng có trách nhiệm kiểm tra các chứng từ liên quan đến hàng hoá, hành trình vận chuyển và bản thân tàu chuyên chở. Khi xảy ra tổn thất thuộc phạm vi trách nhiệm của bảo hiểm, người bảo hiểm có trách nhiệm tiến hành giám định, bồi thường tổn thất và đòi người thứ ba nếu họ gây ra tổn thất này.

Người giao nhận: thực hiện việc liên hệ với hãng tàu để đặt chỗ vận chuyển (booking), sắp xếp container và phối hợp chuẩn bị các chứng từ vận tải cần thiết như vận đơn đường biển (Bill of Lading). Trong trường hợp được ủy quyền, người giao nhận còn có thể phát hành House Bill of Lading (HBL) và thay mặt khách hàng thực hiện các thủ tục hải quan xuất khẩu. Ngoài các nghiệp vụ chứng từ, người giao nhận còn có trách nhiệm tổ chức vận chuyển hàng hóa từ kho của người xuất khẩu đến cảng

xếp hàng, theo dõi toàn bộ hành trình vận chuyển và thường xuyên cập nhật thông tin cho người gửi hàng hoặc người nhận hàng. Đồng thời, khi phát sinh các sự cố trong quá trình vận chuyển như chậm tàu, thiếu chứng từ hoặc các vấn đề liên quan đến hàng hóa, người giao nhận sẽ phối hợp với các bên liên quan để xử lý, đảm bảo lô hàng được vận chuyển an toàn và đúng tiến độ theo thỏa thuận.

Hải quan (Customs Authority): là cơ quan nhà nước có trách nhiệm quản lý, kiểm tra, giám sát và thực hiện thủ tục thông quan đối với hàng hóa xuất khẩu. Trong quá trình xuất khẩu, cơ quan hải quan tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ khai báo của doanh nghiệp, thực hiện phân luồng tờ khai và kiểm tra thực tế hàng hóa khi cần thiết nhằm đảm bảo tính chính xác, minh bạch và tuân thủ các quy định pháp luật. Bên cạnh đó, hải quan có trách nhiệm xác nhận thông quan cho các lô hàng đáp ứng đầy đủ điều kiện xuất khẩu, đồng thời giám sát quá trình đưa hàng vào khu vực cảng và xếp hàng lên tàu. Cơ quan này cũng thực hiện quản lý thuế xuất nhập khẩu, kiểm soát các mặt hàng thuộc diện cấm hoặc hạn chế xuất khẩu và xử lý các trường hợp vi phạm hoặc khai báo không đúng quy định. Thông qua hoạt động kiểm tra và giám sát, hải quan góp phần đảm bảo hàng hóa xuất khẩu được lưu thông đúng pháp luật, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thương mại quốc tế và bảo vệ lợi ích kinh tế quốc gia.

Cảng biển (Port Authority & Terminal Operator): là đơn vị chịu trách nhiệm cung cấp cơ sở hạ tầng, trang thiết bị và các dịch vụ phục vụ hoạt động tiếp nhận, lưu giữ, xếp dỡ và quản lý hàng hóa tại cảng. Trong quá trình xuất khẩu, cảng biển thực hiện việc tiếp nhận hàng hóa từ doanh nghiệp hoặc đơn vị vận chuyển đưa vào khu vực cảng, đồng thời bố trí khu vực lưu kho, lưu bãi phù hợp trước khi hàng được xếp lên tàu. Bên cạnh đó, cảng biển có trách nhiệm lập kế hoạch và tổ chức công tác xếp dỡ hàng hóa lên tàu theo lịch trình khai thác đã được thống nhất với hãng tàu. Cảng cũng phối hợp với cơ quan hải quan và các bên liên quan trong việc kiểm tra, giám sát hàng hóa nhằm đảm bảo quá trình xuất khẩu diễn ra an toàn, đúng quy định. Ngoài ra, cảng thực hiện ghi nhận tình trạng hàng hóa khi đưa vào và đưa ra khỏi khu vực cảng, đồng thời thu các khoản phí dịch vụ cảng và lưu kho, lưu bãi theo quy định hiện hành. Thông qua các hoạt động này, cảng biển đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo hàng hóa được lưu chuyển thông suốt và hiệu quả trong chuỗi logistics xuất khẩu.

1.2. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

1.2.1. *Khái niệm và vai trò của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển*

Khái niệm

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển (FCL – Full Container Load) là tổng hợp các bước công việc được tổ chức và thực hiện theo một trình tự nhất định, nhằm đưa hàng hóa của người xuất khẩu từ nơi xuất phát đến cảng xếp hàng, hoàn tất thủ tục hải quan và giao cho người vận chuyển để chuyên chở bằng đường biển đến cảng đích, trong điều kiện hàng hóa được đóng đầy trong một container. Quy trình này bao gồm các công đoạn liên tiếp như: tiếp nhận thông tin lô hàng, đặt chỗ với hãng tàu, chuẩn bị và đóng hàng vào container, làm thủ tục hải quan xuất khẩu, vận chuyển container ra cảng, xếp hàng lên tàu và phát hành các chứng từ vận tải.

Vai trò

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển (FCL – Full Container Load) giữ vai trò quan trọng trong việc tổ chức và kiểm soát hoạt động xuất khẩu, thể hiện qua các khía cạnh sau:

Thứ nhất, đảm bảo tính hệ thống và thống nhất trong hoạt động giao nhận: Quy trình giúp chuẩn hóa các bước thực hiện, đảm bảo các nghiệp vụ được tiến hành theo một trình tự logic, hạn chế sai sót và nâng cao hiệu quả quản lý.

Thứ hai, nâng cao hiệu quả tổ chức vận chuyển: Việc xây dựng và tuân thủ quy trình giúp tối ưu hóa thời gian, chi phí và nguồn lực trong quá trình vận chuyển hàng hóa từ kho đến cảng và lên tàu.

Thứ ba, giảm thiểu rủi ro trong quá trình xuất khẩu: Quy trình rõ ràng giúp kiểm soát tốt các khâu như đóng hàng, làm thủ tục hải quan, giao nhận chứng từ, từ đó hạn chế các rủi ro như chậm trễ, sai sót chứng từ, hư hỏng hoặc mất mát hàng hóa.

Thứ tư, đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật và thông lệ quốc tế: Thông qua quy trình, các thủ tục hải quan, chứng từ và yêu cầu pháp lý được thực hiện đầy đủ, giúp hoạt động xuất khẩu diễn ra đúng quy định.

Thứ năm, nâng cao tính phối hợp giữa các bên trong chuỗi logistics: Quy trình giúp xác định rõ vai trò và trách nhiệm của từng bên như người xuất khẩu, người giao nhận, hãng tàu, cảng biển..., từ đó đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng.

Thứ sáu, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp: Việc thực hiện quy trình giao nhận hiệu quả giúp rút ngắn thời gian giao hàng, giảm chi phí và nâng cao uy tín với đối tác quốc tế.

1.2.2. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

Hình 1. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển



1.2.2.1. Bước 1: Tiếp nhận thông tin và nhu cầu khách hàng

Ở bước này, cần kiểm tra xem các mặt hàng dự định xuất khẩu có nằm trong danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu hoặc xuất khẩu có điều kiện của nhà nước hay không? Nếu hàng hóa không nằm trong danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu thì quá trình sẽ diễn ra thông thường.

Còn nếu hàng hóa nằm trong danh mục cấm xuất khẩu hoặc phải xin giấy phép xuất khẩu, thì phải nên kiểm tra xem giấy phép xuất khẩu đó là gì và công ty bên bán có đủ điều kiện để cung cấp các hồ sơ chứng từ để xin giấy phép hay không?

Khách hàng có thể gửi yêu cầu vận chuyển thông qua nhiều kênh khác nhau như email, website, hệ thống CRM hoặc trực tiếp qua nhân viên kinh doanh. Bộ phận sales hoặc customer service sẽ là đầu mối tiếp nhận và tổng hợp thông tin. Các dữ liệu quan trọng cần thu thập gồm: Loại hàng hóa và đặc tính hàng, Cảng đi và cảng đến, Số lượng kiện, trọng lượng và thể tích, Loại container, Thời gian dự kiến xuất hàng, Điều kiện thương mại theo Incoterms.

Việc thu thập thiếu hoặc sai thông tin ở bước này có thể dẫn đến báo giá không chính xác hoặc không đặt được chỗ trên tàu.

1.2.2.2. Bước 2: Báo giá và ký hợp đồng dịch vụ

Báo giá là tài liệu chính thức gửi đến khách hàng, vì vậy cần trình bày rõ ràng, dễ hiểu và minh bạch. Một báo giá chuẩn thường bao gồm:

- Thông tin tuyến vận chuyển (POL – POD)
- Phương thức vận chuyển (Sea/Air)
- Loại hàng (FCL/LCL)
- Cước chính
- Phụ phí
- Phí địa phương
- Thời gian vận chuyển (Transit Time)
- Thời gian miễn phí (Free time nếu có)
- Hiệu lực báo giá (Validity)
- Điều khoản loại trừ (Exclusion)

Báo giá càng rõ ràng và minh bạch giúp hạn chế tranh chấp sau này và thể hiện tính chuyên nghiệp của đơn vị

Trong hợp đồng cần quy định rõ các điều khoản về hàng hóa, điều kiện giao hàng (theo Incoterms), phương thức thanh toán, phương thức vận chuyển, cảng đi, cảng đến, thời gian giao hàng và các nghĩa vụ, trách nhiệm của hai bên. Đây là cơ sở pháp lý quan trọng để thực hiện các bước tiếp theo trong quy trình giao nhận hàng hóa. Từ hợp đồng này, sẽ biết được trách nhiệm và nghĩa vụ của mỗi bên như thế nào và tiến hành các bước tiếp theo.

1.2.2.3. Bước 3: Liên hệ hãng tàu đặt chỗ

Sau khi đã có hợp đồng xuất khẩu và xin được giấy phép xuất khẩu, sẽ tiến hành book tàu. Tùy vào điều kiện thương mại, ký kết trong hợp đồng, sẽ có thể biết được trách nhiệm book tàu là của bên mua hay bên bán:

Nếu xuất hàng theo điều kiện thương mại nhóm C và nhóm D, thì sẽ chịu trách nhiệm trả cước vận chuyển. Nói cách khác là sẽ liên hệ trực tiếp với hãng tàu hoặc công ty FWD sẽ book container cho hàng hóa của mình.

Nếu xuất hàng theo điều kiện thương mại nhóm F, như là FOB. Thì nghĩa vụ là chỉ cần lấy container rỗng kéo về kho của mình đóng hàng, sau đó mang hàng ra hãng tàu và tiến hành thông quan xuất khẩu.

Hãng tàu sẽ cung cấp thông tin về lịch trình tàu, cước phí, thời gian cắt máng (thời điểm cuối cùng để đưa hàng vào container và làm thủ tục hải quan). Nếu người xuất khẩu đồng ý với các điều kiện trên, hãng tàu sẽ cấp Xác nhận đặt chỗ (Booking Confirmation).

Sau khi hãng tàu xác nhận booking, bên xuất khẩu sẽ chủ động xây dựng kế hoạch xuất hàng, bố trí phương tiện vận chuyển và sắp xếp thời gian đóng hàng phù hợp với thời hạn cắt máng (cut-off time) của cảng và hãng tàu, trong đó:

- Đối với hàng nguyên container (FCL) thì hàng hóa được đóng vào container tại kho của người xuất khẩu, sau đó vận chuyển đến cảng.

- Người xuất khẩu cần chuẩn bị đúng chủng loại, số lượng, quy cách và chất lượng theo hợp đồng đã ký, sau đó tiến hành đóng gói phù hợp với tính chất hàng và phương thức vận chuyển như dùng thùng carton, kiện gỗ hoặc pallet, đồng thời ghi rõ ký mã hiệu vận chuyển như tên người nhận, số kiện, xuất xứ và các lưu ý xử lý; tiếp theo lập bảng kê đóng gói (Packing List) thể hiện chi tiết số kiện, trọng lượng và kích thước để phục vụ khai báo hải quan và giao nhận; cuối cùng là kiểm tra kỹ lưỡng hàng hóa về số lượng, chất lượng, bao bì để đảm bảo khớp với chứng từ và yêu cầu hợp đồng, nếu

cần có thể thuê bên thứ ba kiểm định, nhằm tránh sai sót, hư hỏng hoặc bị từ chối khi xuất khẩu.

1.2.2.4. Bước 4: Nhận Booking Confirmation từ hãng tàu

Sau khi xác nhận đặt chỗ thành công, hãng tàu sẽ gửi Booking Confirmation cho người xuất khẩu. Nội dung Booking Confirmation thường bao gồm: Số booking, tên tàu, cảng xếp hàng (port of loading), cảng giao hàng (port of delivery), cảng chuyển tải (port of discharge (nếu có)), bãi duyệt lệnh cấp container rỗng, giờ cắt máng (closing time),.... Sau khi có Booking Confirmation của hãng tàu, nhân viên kinh doanh sẽ gửi booking này cho khách hàng để họ sắp xếp đóng hàng và làm thủ tục thông quan xuất khẩu.

Trong trường hợp khách hàng sử dụng dịch vụ thuê khai hải quan và vận chuyển nội địa của công ty forwarder thì khách hàng sẽ gửi lệnh cấp container rỗng, thông tin chi tiết lô hàng xuất khẩu thời gian đóng hàng cho bộ phận giao nhận của công ty. Sau khi tiếp nhận nhân viên phòng giao nhận sẽ theo dõi và phối hợp với khách hàng để sắp xếp đưa container rỗng đến đóng hàng và vận chuyển ra cảng hoặc vận chuyển hàng đến đóng vào container ở cảng. Sau đó tiến hành làm thủ tục thông quan cho lô hàng xuất khẩu đó.

1.2.2.5. Bước 5: Gửi Booking cho khách và theo dõi quá trình đóng hàng

Sau khi nhận được Booking Confirmation từ hãng tàu, người xuất khẩu sẽ gửi thông tin booking cho khách hàng để tiến hành sắp xếp kế hoạch đóng hàng theo đúng lịch tàu đã xác nhận. Căn cứ vào thời gian closing time và thời gian lấy container rỗng, bộ phận OPS sẽ phối hợp với khách hàng để triển khai quá trình đóng hàng tại kho. Trong giai đoạn này, người xuất khẩu tiến hành theo dõi toàn bộ quá trình vận chuyển container từ depot về kho đóng hàng, kiểm tra tiến độ đóng hàng và giám sát thời gian hạ container tại cảng nhằm đảm bảo lô hàng được đưa lên tàu đúng kế hoạch. Đồng thời, bộ phận phụ trách thường xuyên cập nhật tình trạng shipment như: Thời gian lấy container rỗng, tiến độ đóng hàng, thời gian hạ container, tình trạng container tại cảng. Trong trường hợp phát sinh sự cố như chậm đóng hàng, thiếu container hoặc thay đổi lịch tàu, người xuất khẩu sẽ nhanh chóng phối hợp với khách hàng và hãng tàu để xử lý nhằm hạn chế ảnh hưởng đến tiến độ xuất khẩu của lô hàng.

1.2.2.6. Bước 6: Làm SI, VGM cung cấp cho hãng tàu để làm B/L

Trong đó SI (Shipping Instruction) là bản hướng dẫn vận đơn do người xuất khẩu lập, bao gồm các thông tin như người gửi, người nhận, mô tả hàng hóa, số kiện, trọng lượng, cảng đi – cảng đến và các yêu cầu thể hiện trên B/L, còn VGM (Verified Gross Mass) là xác nhận khối lượng toàn bộ container đã được cân theo quy định quốc tế, người xuất khẩu phải khai báo chính xác để đảm bảo an toàn vận tải, sau khi hoàn tất hai chứng từ này sẽ gửi cho hãng tàu hoặc FWD đúng thời hạn quy định (cut-off time) để họ kiểm tra, xác nhận và phát hành B/L chính xác, tránh sai sót. Đây là những chứng từ quan trọng trong hoạt động vận tải biển quốc tế, phục vụ cho quá trình thanh toán và nhận hàng tại cảng đích.

1.2.2.7. Bước 7: Hoàn thiện và gửi bộ chứng từ cho khách hàng

Sau khi vận đơn được phát hành, công ty tiến hành hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu gồm: Commercial Invoice, Packing List, Bill of Lading, Certificate of Origin (nếu có), các chứng từ liên quan khác. Bộ chứng từ sau đó sẽ được gửi cho khách hàng để phục vụ thanh toán quốc tế và làm thủ tục thông quan tại cảng nhập khẩu.

1.2.2.8. Bước 8: Theo dõi hành trình lô hàng và quyết toán chi phí

Sau khi tàu khởi hành, người xuất khẩu tiếp tục theo dõi hành trình vận chuyển của lô hàng thông qua hệ thống tracking container và cập nhật ETA cho khách hàng khi cần thiết. Khi lô hàng hoàn tất giao nhận, bộ phận OPS và kế toán tiến hành: đối chiếu chi phí thực tế, kiểm tra công nợ, quyết toán các khoản chi phí phát sinh, lưu trữ hồ sơ shipment. Việc quyết toán và lưu trữ chứng từ giúp công ty kiểm soát hiệu quả hoạt động logistics và phục vụ cho công tác quản lý sau này.

1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

1.3.1. Các quy định pháp lý

*Hoạt động logistics và giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Việt Nam được điều chỉnh bởi nhiều văn bản pháp luật quan trọng như **Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2015, Luật Thương mại 2005 và các Nghị định của Chính phủ**. Trong đó, Bộ luật Hàng hải quy định về hợp đồng vận chuyển, trách nhiệm của người vận chuyển, vận đơn đường biển và giải quyết tranh chấp hàng hải. Luật Thương mại 2005 quy định quyền, nghĩa vụ của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics và các hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Ngoài ra, các nghị định*

như Nghị định 163/2017/NĐ-CP, Nghị định 69/2018/NĐ-CP và Nghị định 37/2022/NĐ-CP góp phần hướng dẫn và hoàn thiện hành lang pháp lý cho hoạt động logistics và vận tải quốc tế tại Việt Nam.

1.3.2. Hệ thống chứng từ

Những chứng từ bắt buộc phải có trong bộ chứng từ:

- ❖ Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract):
- ❖ Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- ❖ Phiếu đóng gói (Packing List)
- ❖ Vận đơn đường biển (Bill of Lading – B/L)
- ❖ Tờ khai hải quan xuất khẩu
- ❖ Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin – C/O)
- ❖ Chứng từ bảo hiểm (Insurance Certificate) (nếu có)

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày những cơ sở lý luận cơ bản liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển. Nội dung chương tập trung làm rõ các khái niệm, đặc điểm, vai trò và chức năng của hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu cũng như vai trò của người giao nhận trong chuỗi logistics quốc tế. Đồng thời, chương cũng phân tích các hình thức giao nhận phổ biến, đặc biệt là hình thức giao nhận nguyên container (FCL), qua đó cho thấy những ưu điểm nổi bật về tính an toàn, hiệu quả chi phí và khả năng tối ưu hóa quá trình vận chuyển đối với các lô hàng có khối lượng lớn.

Bên cạnh đó, chương đã hệ thống hóa quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển từ khâu tiếp nhận thông tin hàng hóa, đặt booking, khai báo hải quan, đóng hàng, hạ container cho đến phát hành vận đơn và lưu trữ hồ sơ. Việc phân tích nội dung từng bước trong quy trình giúp làm rõ mối liên hệ giữa các nghiệp vụ logistics, đồng thời thể hiện vai trò quan trọng của công tác phối hợp giữa doanh nghiệp xuất khẩu, đơn vị giao nhận, hãng tàu, cảng biển và cơ quan hải quan trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa.

Ngoài ra, chương còn trình bày các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Đây là cơ sở pháp lý quan trọng giúp doanh nghiệp thực hiện đúng quy định của pháp luật, hạn chế rủi ro và đảm bảo tính hợp lệ trong hoạt động thương mại quốc tế.

Những nội dung lý luận được trình bày trong chương này sẽ là nền tảng quan trọng để phân tích và đánh giá thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Logiforce trong các chương tiếp theo của khóa luận.

Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam.

2.1. Khái quát về đơn vị nghiên cứu

2.1.1. Giới thiệu tổng quan

- Tên quốc tế: Logiforce Vietnam Company Limited [2]
- Tên viết tắt: Logiforce Vietnam Co., Ltd
- Logo:



Hình 2. Logo công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam [1]

- Mã số thuế: 0402216922
- Địa chỉ: 96 Nại Nam, Phường Hoà Cường, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
- Người đại diện: Lý Đắc Duy
- Điện thoại: 0343 086 856
- Ngày hoạt động: 06/12/2023
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty trách nhiệm hữu hạn ngoài nhà nước

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty

- Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam được thành lập trên nền tảng kinh nghiệm và năng lực chuyên môn của Oceanside One - một doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong lĩnh vực thương mại và logistics tại Brazil, dưới sự định hướng của ông Roger Zen, người sáng lập và giữ vai trò hoạch định chiến lược cho doanh nghiệp.
- Với nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực thương mại quốc tế và logistics, trong quá trình mở rộng hợp tác và tìm hiểu thị trường, ông Roger Zen nhận thấy Việt Nam là quốc gia có tiềm năng phát triển mạnh mẽ trong ngành logistics nhờ vị trí địa lý thuận lợi và xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng. Xuất phát từ định hướng đó, Logiforce Việt Nam chính thức được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh vào ngày 06/12/2023, với trụ sở chính đặt tại thành phố Đà Nẵng và văn phòng đại diện tại Thành phố Hồ Chí Minh.

- Trong giai đoạn đầu hoạt động, công ty tập trung cung cấp các dịch vụ logistics cốt lõi như giao nhận hàng hóa nội địa và quốc tế, hỗ trợ thủ tục hải quan cùng các giải pháp vận tải phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Đồng thời, Logiforce Việt Nam đã từng bước thiết lập quan hệ hợp tác và ký kết hợp đồng dịch vụ logistics với một số doanh nghiệp trong và ngoài nước, chủ yếu trong các lĩnh vực thương mại, xuất nhập khẩu và phân phối hàng hóa. Các hợp đồng được ký kết có giá trị phù hợp với quy mô hoạt động của doanh nghiệp trong giai đoạn khởi đầu, góp phần tạo nguồn doanh thu ổn định và xây dựng uy tín trên thị trường.

- Hiện nay, Logiforce Việt Nam hoạt động với quy mô doanh nghiệp vừa, với đội ngũ nhân sự khoảng 18-20 người, được tổ chức theo các bộ phận chuyên môn như điều phối vận tải, khai báo hải quan, chăm sóc khách hàng. Công ty luôn cam kết cung cấp dịch vụ đúng tiến độ, tuân thủ các quy định pháp luật liên quan đến hoạt động logistics và hải quan, đồng thời đặt uy tín, chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng làm mục tiêu phát triển lâu dài. Trên cơ sở đó, Logiforce Việt Nam từng bước khẳng định vị thế tại khu vực miền Trung, đặc biệt là thị trường Đà Nẵng, tạo tiền đề cho việc mở rộng quy mô và đa dạng hóa dịch vụ trong thời gian tới.

2.1.3. Tầm nhìn, nhiệm vụ và chiến lược phát triển

- Tầm nhìn: Trở thành công ty logistics hàng đầu tại Việt Nam.

- Nhiệm vụ: Cung cấp các dịch vụ và giải pháp logistics tốt nhất.

=> Đảm bảo tiến độ, chất lượng dịch vụ và tuân thủ các quy định pháp luật, đồng thời góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh cho đối tác và khách hàng.

- Chiến lược phát triển:

+ Cải tiến liên tục: Công ty cam kết liên tục nâng cao văn hóa làm việc của nhóm và nuôi dưỡng động lực bền vững để cải tiến liên tục.

+ Hợp tác: Công ty ưu tiên phương pháp tiếp cận hợp tác, luôn sẵn sàng hợp tác với tư duy đôi bên cùng có lợi.

+ Tôn trọng: Công ty luôn nỗ lực thể hiện sự tôn trọng đối với khách hàng, nhân viên và đối tác trong mọi tương tác.

+ Chăm sóc: Sự hài lòng của khách hàng và giải quyết được nhu cầu của họ là ưu tiên hàng đầu của công ty, đảm bảo rằng công ty luôn hỗ trợ cung cấp dịch vụ chăm sóc và quan tâm tốt nhất.

- + Trách nhiệm: Công ty cam kết thực hiện mọi dịch vụ mà chúng tôi cung cấp, chịu trách nhiệm về chất lượng và độ tin cậy.
- + Phát triển nguồn nhân lực: Chú trọng đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân sự, giúp nhân viên thích ứng nhanh với yêu cầu công việc và sự thay đổi của thị trường logistics.
- + Ứng dụng công nghệ: Từng bước áp dụng công nghệ và các phần mềm quản lý trong hoạt động logistics nhằm nâng cao hiệu quả điều phối, theo dõi và kiểm soát dịch vụ.
- + Mở rộng thị trường: Từng bước mở rộng phạm vi hoạt động, đa dạng hóa dịch vụ logistics, hướng tới phục vụ nhiều nhóm khách hàng và thị trường tiềm năng trong tương lai.

2.1.4. Ngành nghề kinh doanh

- Logiforce Việt Nam là công ty hàng đầu cung cấp các dịch vụ đáng tin cậy trong vận tải hàng không và đường biển, kho bãi, phân phối, hàng dự án và vận tải nội địa bao gồm các dịch vụ sau:

- Vận chuyển đường biển
- Vận chuyển hàng không
- Vận chuyển đa phương thức
- Dịch vụ NVOCC
- Môi giới tàu biển/ Thuê tàu
- Hàng dự án
- Dịch vụ giao hàng tận nơi
- Dịch vụ kho hàng
- Vận chuyển hàng quá cảnh/ xuyên biên giới

❖ Vận chuyển đường biển

- Cung cấp dịch vụ Vận chuyển đường biển (Ocean freight) chuyên nghiệp, kết nối các cảng chính của Việt Nam với thị trường toàn cầu. Với mạng lưới đối tác vận tải quốc tế rộng khắp và kinh nghiệm sâu rộng trong lĩnh vực logistics, cam kết mang đến cho khách hàng giải pháp vận chuyển hàng hóa an toàn, nhanh chóng và tiết kiệm chi phí. Các hợp đồng dịch vụ với những hãng tàu có uy tín như Msc, Msk, Emc, One, Cosco, Cma-Cgm, Zim, Wan Hai, Yml, Hmm, ...
- Cung cấp dịch vụ vận chuyển đường biển từ các cảng lớn của Việt Nam như Hải Phòng, Hồ Chí Minh, Đà Nẵng đến các thị trường chính như Brazil, Mỹ, Đông Nam

Á, Trung Đông, Liên minh châu Âu (EU) và nhiều khu vực khác trên thế giới cùng với dịch vụ giao hàng tận nơi từ các cảng lớn trên toàn thế giới.

- Với các dịch vụ vận chuyển FCL (Full Container Load) và LCL (Less than Container Load), Logiforce đáp ứng mọi nhu cầu vận chuyển, dù là hàng hóa số lượng lớn hay nhỏ, từ các mặt hàng tiêu dùng, công nghiệp, cho đến hàng siêu trường siêu trọng.

❖ Vận chuyển hàng không

- Cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng không xuất nhập khẩu cho mọi loại hàng hóa từ/đến mọi nơi trên thế giới. Hợp đồng với nhiều hãng hàng không lớn và GSA của các hãng hàng không như: Singapore Airlines, Thai Airways, Eva Air, Korean Airlines, Emirates Airline, Qatar Airline, Vietnam Airlines

- Không chỉ cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng không từ sân bay Tân Sơn Nhất (SGN), Nội Bài (HAN), Đà Nẵng (DAD) đến tất cả các sân bay trên toàn thế giới mà còn cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa nhập khẩu từ các sân bay trên toàn thế giới đến các sân bay chính tại Việt Nam.

- Ngoài ra, Logiforce còn đáp ứng nhu cầu dịch vụ vận chuyển nội địa từ Sân bay Tân Sơn Nhất đến Sân bay Nội Bài/Đà Nẵng với gói vận chuyển tốt nhất.

- Về dịch vụ xử lý, giao nhận và thông quan, đảm nhận các dịch vụ đa dạng từ kho của người gửi hàng đến sân bay:

+ Dịch vụ trọn gói cho hàng hóa xuất khẩu bao gồm đóng gói, xử lý, vận chuyển nội địa, thông quan, vận chuyển quốc tế.

+ Dịch vụ hỗ trợ: Hải quan hiện đại tiêu chuẩn, bảo hiểm hàng hóa, giấy chứng nhận xuất xứ, giấy kiểm dịch thực vật, đóng gói pallet, khử trùng.

❖ Môi giới hải quan

- Logiforce Việt Nam cung cấp dịch vụ môi giới Hải quan, giúp tối ưu hóa quá trình nhập khẩu và xuất khẩu hàng hóa tại tất cả các cảng biển, cảng hàng không và cửa khẩu quốc tế.

- Xử lý tất cả các thủ tục hải quan, bao gồm khai báo nhập khẩu/xuất khẩu, phân loại mã HS, tính thuế và các thủ tục cần thiết khác. Điều này đảm bảo hàng hóa của khách hàng được thông quan nhanh chóng và đầy đủ theo đúng quy định của pháp luật Việt Nam, tránh những rắc rối pháp lý có thể phát sinh.

- Logiforce Việt Nam còn mang đến giải pháp tiết kiệm chi phí cho khách hàng. Bằng cách giảm thiểu các trì hoãn không cần thiết và tránh các khoản phạt hoặc chi phí phát sinh do vi phạm quy định hải quan, công ty giúp khách hàng tiết kiệm thời gian và tiền bạc.

- Công ty giúp khách hàng hiểu rõ các quy định về hải quan, tối ưu hóa việc chuẩn bị hồ sơ và quản lý thuế, từ đó giúp doanh nghiệp có lợi thế cạnh tranh trong hoạt động xuất nhập khẩu. Đóng vai trò quan trọng trong việc giúp doanh nghiệp tránh những rủi ro tiềm ẩn và tận dụng tối đa các cơ hội.

❖ Vận chuyển đa phương thức

- Dịch vụ vận chuyển đa phương thức kết hợp các phương thức vận chuyển khác nhau để đảm bảo hiệu quả và tiết kiệm chi phí. Công ty cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa với những tính năng chính sau:

+ Công ty kết hợp linh hoạt các phương thức vận chuyển, bao gồm đường bộ, đường sắt, đường biển và đường hàng không, nhằm tối ưu hóa lộ trình và thời gian giao hàng.

+ Dịch vụ của công ty mang lại hiệu quả về chi phí và thời gian, đặc biệt là đối với các tuyến vận chuyển dài và quốc tế.

+ Công ty cung cấp một giải pháp toàn diện, bao gồm tất cả các khâu từ thu gom hàng hóa, đóng gói, vận chuyển, lưu kho bãi cho đến giao hàng tận tay người nhận.

- Phạm vi dịch vụ:

+ Vận chuyển quốc tế: Kết nối Việt Nam với các thị trường lớn như Trung Quốc, Nhật Bản, Mỹ, EU, v.v.

+ Vận chuyển nội địa: Dịch vụ vận chuyển nhanh chóng và an toàn giữa các thành phố và tỉnh thành trong nước.

+ Vận chuyển hàng đặc biệt: Xử lý hàng hóa quá khổ, quá nặng, hàng nguy hiểm và hàng dễ vỡ.

❖ Vận chuyển nội địa

- Logiforce Việt Nam cung cấp các dịch vụ vận chuyển container nội địa chuyên nghiệp, linh hoạt và tiết kiệm chi phí, giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh và tối ưu hóa chuỗi cung ứng trên toàn Việt Nam.

- Công ty cung cấp dịch vụ vận chuyển đa dạng, bao gồm vận chuyển đường bộ, đường sắt và đường biển. Vận chuyển đường bộ được thực hiện bằng xe tải và container, đảm bảo giao hàng nhanh chóng và an toàn trên toàn quốc. Dịch vụ vận

chuyển đường biển kết nối an toàn từ các cảng lớn như Hải Phòng, Hồ Chí Minh, Đà Nẵng và Quy Nhơn.

- Dịch vụ vận chuyển nội địa của Logiforce Việt Nam sở hữu nhiều ưu điểm vượt trội. Mạng lưới rộng lớn và các phương thức vận chuyển đa dạng giúp tối ưu chi phí và thời gian vận chuyển.

- Bên cạnh đó, công ty cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp, hỗ trợ khách hàng từ khâu tư vấn đến giao hàng tận nơi.

- Công ty vận chuyển đa dạng các loại hàng hóa, bao gồm hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp, nông sản và cả hàng hóa dễ vỡ hoặc nguy hiểm. Các giải pháp vận chuyển được tùy chỉnh linh hoạt theo nhu cầu của từng khách hàng. Chính sách giá cả cạnh tranh và minh bạch giúp khách hàng tiết kiệm chi phí.

❖ Vận chuyển hàng dự án/ Hàng siêu trường siêu trọng

- Logiforce Việt Nam chuyên cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng dự án và hàng siêu trường siêu trọng, đáp ứng những yêu cầu vận tải đặc biệt. Công ty tự hào là đối tác tin cậy trong việc vận chuyển các thiết bị, máy móc công kênh, vật liệu xây dựng và các loại hàng hóa nặng có kích thước vượt khổ.

- Cung cấp giải pháp vận chuyển tối ưu bằng cách kết hợp linh hoạt các phương thức vận tải, bao gồm đường bộ, đường sắt, đường biển và hàng không, giúp tối ưu lộ trình và tiết kiệm chi phí cho khách hàng. Quy trình vận chuyển được thực hiện một cách chuyên nghiệp bởi đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm.

- Đặc biệt, đặt sự an toàn lên hàng đầu, sử dụng các thiết bị chuyên dụng và đội ngũ vận hành giàu kinh nghiệm để bảo vệ hàng hóa một cách tuyệt đối trong suốt quá trình vận chuyển.

❖ Vận chuyển hàng hóa quá cảnh và xuyên biên giới

- Cung cấp các dịch vụ vận chuyển container nội địa chuyên nghiệp, linh hoạt và tiết kiệm chi phí, hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh và tối ưu hóa chuỗi cung ứng trên toàn Việt Nam. Lộ trình vận chuyển linh hoạt qua đường biển, đường bộ hoặc đường sắt giúp giảm thiểu chi phí và thời gian vận chuyển. Quá trình vận chuyển qua các quốc gia trung gian được thực hiện nhanh chóng và hiệu quả về chi phí.

- Bên cạnh đó, còn cung cấp dịch vụ vận chuyển xuyên biên giới, kết nối trực tiếp giữa Trung Quốc, Việt Nam, Lào và Campuchia, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất

nhập khẩu mà không gặp rào cản hải quan. Quy trình hải quan được tối ưu hóa giúp làm thủ tục nhanh chóng và tiết kiệm chi phí.

- Công ty hỗ trợ toàn diện trong việc xử lý thủ tục giấy tờ, hồ sơ nhập khẩu/xuất khẩu và cung cấp dịch vụ kho bãi. Cam kết chất lượng dịch vụ cao, chuyên nghiệp, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng.

- Phạm vi dịch vụ của Logiforce Việt Nam kết nối Trung Quốc, Việt Nam, Lào và Campuchia qua đường bộ, đường sắt và cảng biển, đảm bảo giao hàng nhanh chóng, an toàn và đúng thời gian.

❖ Môi giới tàu biển và cho thuê tàu

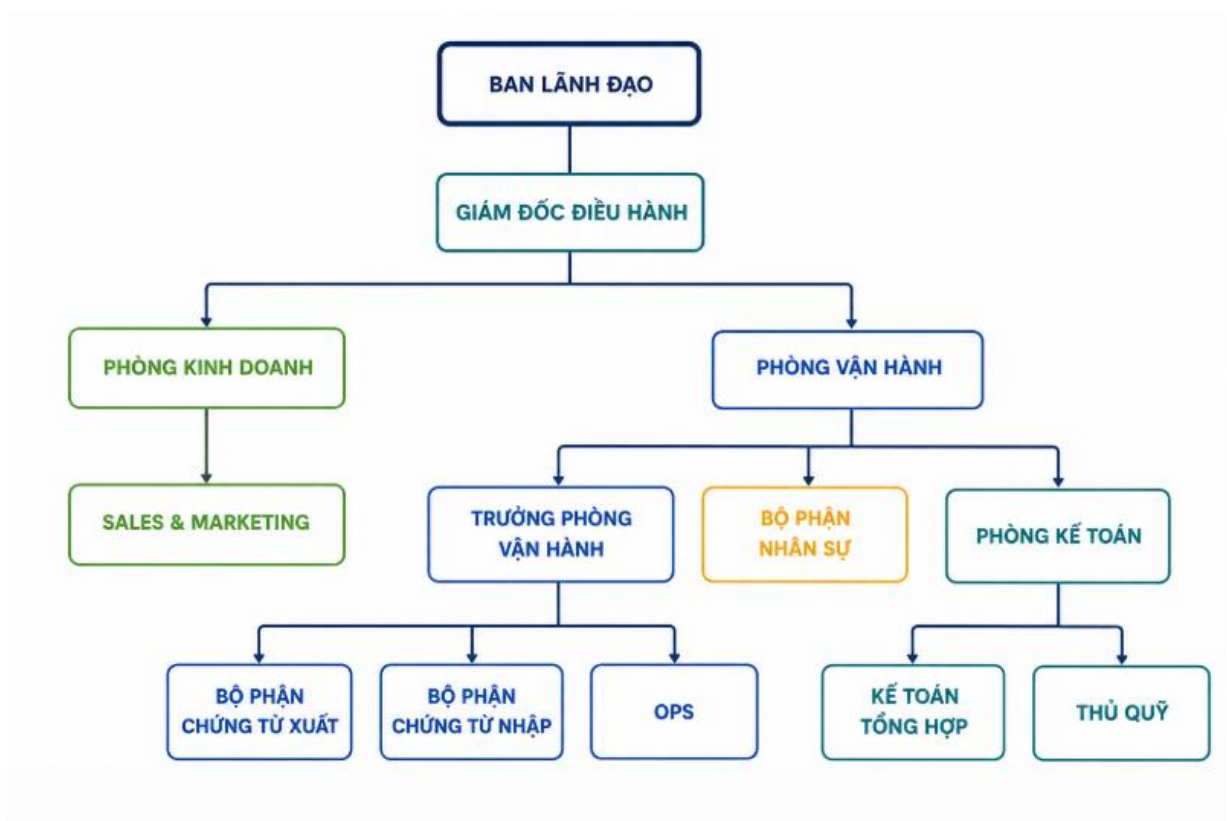
- Cung cấp dịch vụ môi giới tàu biển và cho thuê tàu chuyên nghiệp cho các loại hàng rời (bulk cargo), hàng break-bulk, hàng siêu trường siêu trọng và hàng dự án.

- Với đội ngũ môi giới giàu kinh nghiệm và mạng lưới đối tác tàu biển toàn cầu, công ty cam kết mang đến giải pháp vận chuyển tối ưu, tiết kiệm chi phí và đảm bảo an toàn tuyệt đối cho các dự án lớn. Đối với dịch vụ cho thuê tàu hàng rời và hàng break-bulk, công ty hỗ trợ cho thuê các loại tàu chuyên dụng, phù hợp với từng loại hàng hóa.

- Các mặt hàng công nghiệp, nông sản, khoáng sản, thép và các loại hàng hóa rời khác được vận chuyển một cách hiệu quả và linh hoạt, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Về vận chuyển hàng siêu trường siêu trọng, cung cấp dịch vụ môi giới tàu và cho thuê tàu chuyên dụng cho các lô hàng đặc biệt, có kích thước và trọng lượng vượt quá tiêu chuẩn thông thường.

2.1.5. Cơ cấu tổ chức doanh nghiệp

Hình 2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức



Chức năng và nhiệm vụ của mỗi phòng ban

❖ Ban lãnh đạo

- + Là bộ phận định hướng chiến lược và kiểm soát toàn bộ doanh nghiệp, đóng vai trò quyết định sự tồn tại và phát triển lâu dài của công ty.
 - + Xây dựng tầm nhìn, chiến lược kinh doanh dài hạn phù hợp với xu hướng ngành logistics.
 - + Đưa ra các quyết định mang tính chiến lược như mở rộng thị trường, đầu tư cơ sở vật chất, hợp tác đối tác lớn.
 - + Giám sát hoạt động của giám đốc điều hành và các phòng ban cấp dưới.
- => Ban lãnh đạo là nhân tố quyết định khả năng thích ứng và phát triển bền vững của doanh nghiệp.

❖ Giám đốc điều hành

- + Là người kết nối chiến lược với thực tiễn vận hành, đảm bảo các mục tiêu chiến lược được triển khai hiệu quả.
- + Tổ chức và điều hành toàn bộ hoạt động hằng ngày của công ty.
- + Phối hợp, điều tiết hoạt động giữa phòng kinh doanh, vận hành, kế toán và nhân sự.

- + Kiểm soát hiệu quả công việc, xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình hoạt động.
- => Giữ vai trò đầu não vận hành, giúp doanh nghiệp hoạt động trơn tru và thống nhất.

❖ Phòng kinh doanh (Sales & Marketing)

- + Là bộ phận tạo doanh thu và mở rộng thị trường, đóng vai trò tiên phong trong việc đưa dịch vụ của công ty đến khách hàng.
 - + Tìm kiếm, tiếp cận và tư vấn khách hàng có nhu cầu xuất nhập khẩu, vận chuyển hàng hóa.
 - + Báo giá, đàm phán, ký kết hợp đồng.
 - + Chăm sóc khách hàng, tiếp nhận phản hồi và phối hợp với phòng vận hành xử lý sự cố.
- => Là đầu vào của doanh nghiệp, quyết định quy mô và tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp.

❖ Phòng vận hành

- + Là bộ phận trực tiếp thực hiện dịch vụ, đảm bảo hàng hóa được xử lý đúng quy trình, đúng thời gian và đúng quy định pháp luật.

❖ Trưởng phòng vận hành

- + Quản lý, điều phối công việc của các bộ phận chứng từ và OPS.
 - + Giám sát tiến độ xử lý lô hàng xuất - nhập khẩu.
 - + Phối hợp với phòng kinh doanh và kế toán để giải quyết các vấn đề phát sinh.
- => Là cầu nối giữa quản lý và nghiệp vụ thực tế, giúp hoạt động vận hành diễn ra trơn tru hơn

❖ Bộ phận chứng từ xuất

- + Chuẩn bị, kiểm tra và hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu (Invoice, Packing List, B/L, C/O...).
- + Làm việc với hãng tàu, đại lý và khách hàng để đảm bảo chứng từ chính xác.
- + Hạn chế sai sót gây ảnh hưởng đến việc thông quan và thanh toán quốc tế.

❖ Bộ phận chứng từ nhập

- + Thực hiện khai báo hải quan nhập khẩu trên hệ thống điện tử.
- + Theo dõi quá trình thông quan, kiểm hóa hàng hóa.
- + Phối hợp với cảng, kho bãi và OPS để nhận và giao hàng cho khách.

❖ OPS (Operations)

- + Điều phối xe, container, sắp xếp lịch giao nhận hàng hóa.

- + Theo dõi lộ trình vận chuyển nội địa.
- + Xử lý các tình huống phát sinh như trễ lịch, thiếu chứng từ, thay đổi kế hoạch giao hàng.

❖ **Bộ phận Nhân sự**

- + Quản lý và phát triển nguồn nhân lực.
- + Tuyển dụng, đào tạo nhân sự phù hợp với từng vị trí.
- + Quản lý hồ sơ nhân sự, chấm công, tiền lương và chế độ phúc lợi.
- + Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, ổn định.

❖ **Phòng kế toán**

- + Đảm bảo minh bạch tài chính và kiểm soát chi phí, giúp doanh nghiệp hoạt động hiệu quả và tuân thủ pháp luật.

❖ **Kế toán tổng hợp**

- + Theo dõi thu - chi, công nợ khách hàng và nhà cung cấp.
- + Lập báo cáo tài chính, báo cáo thuế định kỳ.
- + Phân tích chi phí để hỗ trợ ban lãnh đạo ra quyết định.

❖ **Thủ quỹ**

- + Quản lý tiền mặt, thực hiện thu - chi theo đúng quy định.
- + Đối chiếu số liệu với kế toán, đảm bảo chính xác.

Mối quan hệ giữa các bộ phận, phòng ban

- Các bộ phận trong công ty có mối quan hệ phối hợp chặt chẽ, ban lãnh đạo giữ vai trò định hướng chiến lược và giám sát tổng thể, trong khi giám đốc điều hành là cầu nối triển khai chiến lược và điều phối hoạt động giữa các phòng ban.
- Phòng kinh doanh là đầu mối tiếp cận khách hàng và ký kết hợp đồng, sau đó phối hợp với phòng vận hành để tổ chức thực hiện dịch vụ. Phòng vận hành, thông qua các bộ phận chứng từ xuất, chứng từ nhập và OPS, trực tiếp xử lý nghiệp vụ và đảm bảo tiến độ giao nhận hàng hóa.
- Phòng kế toán phối hợp với các phòng ban liên quan để quản lý chi phí, doanh thu và công nợ, đồng thời cung cấp thông tin tài chính phục vụ công tác quản lý. Bộ phận nhân sự hỗ trợ các phòng ban về nguồn nhân lực, góp phần duy trì hoạt động ổn định và hiệu quả của doanh nghiệp.

2.1.6. Các nguồn lực của doanh nghiệp gắn với hoạt động kinh doanh của công ty

2.1.6.1 Cơ sở vật chất

Bảng 2. Diện tích của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam

Đơn vị	Diện tích (m ²)	Ghi chú
Tổng diện tích của công ty	520	Tính tổng diện tích của cả 4 tầng (130 m ² / tầng x 4 tầng).
Khu vực văn phòng (Tầng 1, 2)	260	Các phòng ban, phòng giám đốc.
Khu vực phòng họp (Tầng 1)	30	Nằm ở tầng 1, một phòng họp cỡ trung bình.
Khu vực nhà kho (Tầng 3)	130	Dùng để lưu trữ hàng hóa, tài liệu hoặc thiết bị của công ty.
Khu vực khác (WC, nhà xe, ...)	100	Bao gồm nhà vệ sinh ở mỗi tầng, khu vực hành lang, cầu thang, khu vực để xe, ...

(Nguồn: Phòng nhân sự công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Nhận xét:

- Tổng diện tích sử dụng của công ty là 520 m², được phân bổ trên 4 tầng, cho thấy quy mô cơ sở vật chất vừa phải, phù hợp với đặc thù hoạt động của một doanh nghiệp logistics và dịch vụ giao nhận. Việc phân chia diện tích tương đối hợp lý giữa các khu vực chức năng, đáp ứng được nhu cầu làm việc, quản lý và lưu trữ của công ty.
- Trong đó, khu vực văn phòng chiếm 260 m² (50% tổng diện tích), tập trung tại tầng 1 và tầng 2. Cách bố trí này phù hợp với đặc thù công việc logistics, hoạt động điều phối, khai báo hải quan, chăm sóc khách hàng.
- Khu vực phòng họp có diện tích 30 m², bố trí tại tầng 1, đáp ứng nhu cầu họp nội bộ, trao đổi công việc và làm việc với đối tác ở quy mô vừa. Tuy diện tích không lớn nhưng phù hợp với tần suất và tính chất các cuộc họp của công ty.
- Khu vực nhà kho chiếm 130 m² (25% tổng diện tích), được bố trí tại tầng 3, phục vụ nhu cầu lưu trữ tài liệu, thiết bị.

- Cơ cấu phân bổ diện tích của công ty là hợp lý, khoa học và phù hợp với quy mô hoạt động hiện tại. Tuy nhiên, trong tương lai, nếu mở rộng nhân sự hoặc phát triển thêm các dịch vụ logistics liên quan đến lưu kho, công ty có thể cần xem xét mở rộng diện tích kho hoặc không gian làm việc để đáp ứng nhu cầu phát triển lâu dài.

Bảng 2.1. Cơ sở vật chất của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam

Tên	Số lượng	Mục đích
Thiết bị văn phòng/ quản lý		
Máy tính	9	Phục vụ công việc văn phòng
Wifi	3	Kết nối internet cho văn phòng và kho
Máy in	3	In tài liệu, hợp đồng, hóa đơn
Điều hòa	6	Điều hòa không khí
Bàn	21	Bàn làm việc cho nhân viên
Ghế	35	Ghế ngồi cho nhân viên
Phần mềm chuyên dụng		
Phần mềm Cảng vụ	1	Quản lý các hoạt động liên quan đến cảng biển, bao gồm quản lý tàu, hàng hóa, thủ tục hải quan.
Phần mềm ECUSS VNACCS	1	Phần mềm khai báo hải quan điện tử, giúp doanh nghiệp thực hiện các thủ tục hải quan một cách nhanh chóng và hiệu quả.
Phần mềm FPT VNACCS	1	Phần mềm khai báo hải quan điện tử, giúp doanh nghiệp thực hiện các thủ tục hải quan một cách nhanh chóng và hiệu quả.
Phần mềm FAST	1	Phần mềm quản lý kế toán, tài chính, hoặc hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp. Hỗ trợ các hoạt động quản lý tài chính, kế toán, mua bán, kho hàng, nhân sự, ...

(Nguồn: Phòng nhân sự công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Nhận xét:

- Qua bảng thống kê có thể thấy, cơ sở vật chất của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam được trang bị khá đầy đủ, đáp ứng tốt nhu cầu làm việc và quản lý trong hoạt động logistics. Các thiết bị văn phòng như máy tính, máy in, hệ thống wifi, bàn ghế và điều hòa được bố trí phù hợp với số lượng nhân sự, giúp công việc văn phòng, xử lý chứng từ và trao đổi thông tin diễn ra thuận lợi.
- Bên cạnh đó, công ty đã sử dụng các phần mềm chuyên dụng phục vụ cho hoạt động nghiệp vụ như phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS/ FPT VNACCS, phần mềm Cảng vụ và phần mềm kế toán FAST. Việc ứng dụng các phần mềm này giúp nhân viên thao tác nhanh hơn trong quá trình khai báo hải quan, quản lý hồ sơ, theo dõi tình hình tài chính và giảm bớt các công việc thủ công, từ đó nâng cao hiệu quả làm việc.
- Tuy nhiên, cơ sở vật chất hiện tại của công ty chủ yếu tập trung vào phục vụ công tác văn phòng và nghiệp vụ khai báo, trong khi việc đầu tư các hệ thống quản lý logistics chuyên sâu chưa thực sự nổi bật. Điều này phần nào có thể ảnh hưởng đến khả năng mở rộng quy mô và tối ưu hóa hoạt động trong tương lai.
- Nhìn chung, với quy mô hiện tại, cơ sở vật chất của Logiforce Việt Nam phù hợp và đáp ứng tốt yêu cầu công việc, đồng thời tạo nền tảng để doanh nghiệp từng bước nâng cấp và đầu tư thêm trong thời gian tới nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và năng lực cạnh tranh.

2.1.6.2 Nguồn nhân lực

- Nguồn nhân lực là yếu tố giữ vai trò then chốt trong quá trình hình thành và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Đối với ngành logistics, nơi các hoạt động đòi hỏi sự phối hợp liên tục giữa nhiều khâu như kinh doanh, chứng từ, vận hành và kế toán và cơ cấu đội ngũ nhân sự ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả công việc cũng như chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.
- Do đó, việc xem xét và phân tích nguồn nhân lực của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam không chỉ giúp phản ánh thực trạng lao động hiện tại mà còn là cơ sở để doanh nghiệp định hướng phát triển và sử dụng nhân sự phù hợp trong thời gian tới.

Bảng 2.2. Cơ cấu lao động của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam

Chỉ tiêu	Quý 2 năm 2025		Quý 3 năm 2025		Quý 4 năm 2025	
	Số lượng (Người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (Người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (Người)	Tỷ lệ (%)
Tổng số lao động	18	100	20	100	22	100
Phân chia theo giới tính						
Phân chia theo nam	4	22,2	4	20	5	22,7
Phân chia theo nữ	14	77,8	16	80	17	77,3
Phân chia theo độ tuổi						
Trên 40 tuổi	5	27,8	5	25	6	27,3
Dưới 40 tuổi	13	72,2	15	75	16	72,7
Phân chia theo trình độ						
Đại học và sau đại học	18	100	20	100	22	100
Trung cấp và cao đẳng	0	0	0	0	0	0

(Nguồn: Phòng nhân sự công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Nhận xét:

- Qua bảng số liệu có thể thấy quy mô lao động của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam tăng dần qua các quý trong năm 2025. Cụ thể, tổng số lao động tăng từ 18 người ở quý 2 lên 20 người ở quý 3 và đạt 22 người vào quý 4, cho thấy công ty đang

có xu hướng mở rộng hoạt động kinh doanh và bổ sung nhân sự để đáp ứng nhu cầu vận hành.

- Về cơ cấu giới tính, lao động nữ chiếm tỷ trọng cao hơn lao động nam trong toàn bộ giai đoạn. Tỷ lệ lao động nữ duy trì ở mức khoảng 77–80%, trong khi lao động nam chỉ chiếm khoảng 20–23%. Điều này cho thấy công việc tại công ty, đặc biệt ở các vị trí chứng từ, chăm sóc khách hàng và kế toán, phù hợp với lao động nữ nhiều hơn.

- Xét theo độ tuổi, lực lượng lao động dưới 40 tuổi chiếm tỷ trọng chủ yếu và có xu hướng tăng qua các quý, từ 72,2% ở quý 2 lên 72,7% ở quý 4. Trong khi đó, lao động trên 40 tuổi chỉ chiếm khoảng 25–28%. Điều này cho thấy công ty sở hữu đội ngũ nhân sự tương đối trẻ, năng động và dễ thích nghi với môi trường logistics có tốc độ xử lý công việc cao.

- Về trình độ chuyên môn, 100% lao động của công ty đều có trình độ đại học và sau đại học, không có lao động trình độ trung cấp hoặc cao đẳng. Điều này phản ánh chất lượng nguồn nhân lực của doanh nghiệp tương đối tốt, đáp ứng yêu cầu chuyên môn trong lĩnh vực logistics và giao nhận hàng hóa quốc tế.

2.1.6.3 Nguồn lực tài chính

Bảng 2.3. Tình hình tài sản của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam năm 2025 (đvt: VNĐ, %)

STT	Chỉ tiêu	Quý 1 năm 2025 (VNĐ)	Quý 2 năm 2025 (VNĐ)	Quý 3 năm 2025 (VNĐ)	Quý 4 năm 2025 (VNĐ)	Chênh lệch Quý 2 2025/ Quý 1 2025(%)	Chênh lệch Quý 3 2025/ Quý 2 2025(%)	Chênh lệch Quý 4 2025/ Quý 3 2025(%)
A	TÀI SẢN NGẮN HẠN	7.176.480.000	8.125.094.000	9.652.272.000	11.122.180.000	+13,21%	+18,79%	+15,23%
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	3.412.865.000	3.876.294.000	4.558.932.000	5.219.864.000	+12,76%	+17,44%	+14,50%
1	<i>Tiền</i>	<i>2.762.418.000</i>	<i>3.114.805.000</i>	<i>3.658.120.000</i>	<i>4.174.257.000</i>	<i>+17,07%</i>	<i>+18,30%</i>	<i>+14,11%</i>
2	<i>Các khoản tương đương tiền</i>	<i>650.447.000</i>	<i>761.489.000</i>	<i>900.812.000</i>	<i>1.045.607.000</i>	<i>+25,98%</i>	<i>+31,10%</i>	<i>+16,08%</i>
II	Đầu tư tài chính ngắn hạn	645.280.000	812.935.000	1.065.740.000	1.178.320.000	-2,83%	+30,63%	+10,56%
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	1.180.460.000	1.147.009.000	1.498.365.000	1.680.650.000	+11,79%	+9,87%	+12,16%
IV	Hàng tồn kho	1.418.935.000	1.586.241.000	1.742.815.000	1.994.316.000	+35,39%	+11,93%	+14,55%
V	Tài sản ngắn hạn khác	518.940.000	702.615.000	786.420.000	1.049.030.000	+13,22%	+18,80%	+33,39%
B	TÀI SẢN DÀI HẠN	7.697.845.000	8.272.605.000	8.760.255.000	9.548.932.000	+10,61%	+14,37%	+9,00%
I	Các khoản phải thu dài hạn	362.785.000	401.260.000	458.930.000	482.630.000	+5,02%	+5,13%	+5,16%
II	Tài sản cố định	6.936.420.000	7.284.915.000	7.658.340.000	8.374.520.000	+5,02%	+4,19%	+9,35%
1	<i>TSCĐ hữu hình</i>	<i>6.502.780.000</i>	<i>6.615.420.000</i>	<i>6.892.740.000</i>	<i>7.558.520.000</i>	<i>+1,73%</i>	<i>+14,35%</i>	<i>+9,66%</i>
2	<i>TSCĐ vô hình</i>	<i>433.640.000</i>	<i>669.495.000</i>	<i>765.600.000</i>	<i>816.000.000</i>	<i>+47,11%</i>	<i>+9,64%</i>	<i>+6,58%</i>
III	Tài sản dài hạn khác	398.640.000	586.430.000	642.985.000	691.782.000	+7,47%	+5,89%	+7,59%
	TỔNG TÀI SẢN	14.874.325.000	16.397.699.000	18.412.527.000	20.671.112.000	+10,24%	+12,29%	+12,26%

(Nguồn: Phòng Kế toán Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam chính thức đi vào hoạt động từ quý 4/2023. Vì vậy các số liệu phân tích trong bài được chia theo quý:

Qua bảng tình hình tài sản của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam năm 2025 có thể thấy quy mô tài sản của doanh nghiệp có xu hướng tăng trưởng qua các quý. Điều này phản ánh hoạt động kinh doanh đang được mở rộng, kéo theo nhu cầu sử dụng nguồn lực tài chính và đầu tư phục vụ hoạt động logistics ngày càng lớn. Tài sản ngắn hạn tăng chủ yếu do công ty duy trì lượng tiền và các khoản tương đương tiền ở mức cao hơn nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán cho các hoạt động vận tải, giao nhận và các chi phí vận hành phát sinh trong quá trình kinh doanh. Bên cạnh đó, các khoản phải thu ngắn hạn có xu hướng tăng do doanh nghiệp mở rộng quy mô khách hàng và phát sinh thêm các khoản công nợ thương mại trong quá trình cung cấp dịch vụ logistics.

Hàng tồn kho cũng có xu hướng gia tăng, nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc công ty dự trữ vật tư, chứng từ và các nguồn lực phục vụ hoạt động khai thác dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu vận chuyển ngày càng tăng của khách hàng. Ngoài ra, tài sản ngắn hạn khác tăng cho thấy doanh nghiệp phát sinh thêm các khoản chi phí trả trước và các khoản tạm ứng phục vụ hoạt động kinh doanh.

Đối với tài sản dài hạn, sự gia tăng chủ yếu đến từ việc công ty tiếp tục đầu tư vào tài sản cố định nhằm phục vụ hoạt động quản lý, điều hành và khai thác dịch vụ logistics. Việc mở rộng quy mô hoạt động đòi hỏi doanh nghiệp phải bổ sung thêm trang thiết bị, hệ thống công nghệ thông tin và các công cụ hỗ trợ vận hành. Đồng thời, các khoản phải thu dài hạn và tài sản dài hạn khác tăng phản ánh xu hướng đầu tư và mở rộng hoạt động của doanh nghiệp trong dài hạn.

Nhìn chung, cơ cấu tài sản của công ty có sự dịch chuyển theo hướng tích cực, vừa đảm bảo nguồn vốn lưu động phục vụ hoạt động thường xuyên, vừa tăng cường đầu tư cho tài sản dài hạn nhằm đáp ứng mục tiêu phát triển trong tương lai. Điều này cho thấy doanh nghiệp đang từng bước nâng cao năng lực hoạt động và mở rộng quy mô.

Bảng 2.4. Tình hình nguồn vốn của công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam năm 2025 (đvt: VNĐ, %)

TT	Chỉ tiêu	Quý 1 năm 2025	Quý 2 năm 2025	Quý 3 năm 2025	Quý 4 năm 2025	Chênh lệch Quý 2 2025/ Quý 1 2024 (%)	Chênh lệch Quý 3 2025/ Quý 2 2025 (%)	Chênh lệch Quý 4 2025/ Quý 3 2025 (%)
C	NỢ PHẢI TRẢ	6.184.325.000	6.897.699.000	8.112.527.000	9.368.452.000	+11,53	+17,62	+15,48
I	Nợ ngắn hạn	2.685.000.000	3.142.000.000	3.965.000.000	4.836.275.000	+17,03	+26,20	+21,97
II	Nợ dài hạn	3.499.325.000	3.755.699.000	4.147.527.000	4.532.177.000	+7,33	+10,43	+9,28
D	VỐN CHỦ SỞ HỮU	8.690.000.000	9.500.000.000	10.300.000.000	11.246.835.000	+9,32	+8,42	+9,19
	TỔNG NGUỒN VỐN	14.874.325.000	16.397.699.000	18.412.527.000	20.615.287.000	+10,24	+12,29	+11,96

(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam chính thức đi vào hoạt động từ quý 4/2024. Vì vậy các số liệu phân tích trong bài được chia theo quý:

Qua bảng số liệu có thể thấy cơ cấu nguồn vốn của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam trong năm 2025 có xu hướng tăng trưởng tương đối ổn định qua các quý. Nợ phải trả và vốn chủ sở hữu đều tăng dần, cho thấy doanh nghiệp đang mở rộng quy mô hoạt động và tăng cường nguồn lực tài chính để phục vụ hoạt động kinh doanh.

Trong đó, nợ phải trả tăng chủ yếu do nhu cầu bổ sung vốn lưu động, chi phí vận hành và mở rộng hoạt động logistics trong giai đoạn cuối năm. Nợ ngắn hạn có tốc độ tăng nhanh hơn nợ dài hạn, phản ánh doanh nghiệp sử dụng nhiều nguồn vốn ngắn hạn để đáp ứng nhu cầu hoạt động thường xuyên.

Bên cạnh đó, vốn chủ sở hữu cũng tăng liên tục qua các quý, cho thấy khả năng tích lũy vốn và năng lực tài chính của công ty đang được cải thiện. Điều này góp phần nâng cao khả năng tự chủ tài chính và giảm áp lực phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn vốn vay.

Ngoài ra, tổng nguồn vốn tăng qua từng quý cho thấy hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đang phát triển theo chiều hướng tích cực, đồng thời phản ánh nhu cầu mở rộng quy mô vận hành và nâng cao năng lực cung cấp dịch vụ logistics trong thời gian tới.

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

2.2.1. Phân tích các yếu tố liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty

2.2.1.1. Thị trường hoạt động của công ty

Logiforce là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế với mạng lưới vận chuyển trải rộng tại nhiều thị trường trên thế giới, đặc biệt là khu vực Châu Mỹ và Châu Á. Trong hoạt động xuất khẩu, Hoa Kỳ và Brazil là hai thị trường trọng điểm, đóng góp tỷ trọng lớn vào kim ngạch xuất khẩu của công ty nhờ nhu cầu nhập khẩu cao và ổn định. Việc duy trì hoạt động tại các thị trường này giúp doanh nghiệp mở rộng quy mô vận chuyển quốc tế, đồng thời tạo điều kiện nâng cao uy tín và vị thế cạnh tranh trong ngành logistics.

Đối với hoạt động nhập khẩu, công ty tập trung khai thác chủ yếu các tuyến vận chuyển tại khu vực Châu Á như Trung Quốc, Indonesia và Hàn Quốc. Trong đó, tuyến Trung Quốc – Việt Nam giữ vai trò quan trọng nhất do đây là thị trường cung cấp

nguồn nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị và hàng tiêu dùng lớn cho Việt Nam. Ngoài ra, lợi thế về vị trí địa lý gần, thời gian vận chuyển nhanh cùng mức chi phí hợp lý đã giúp tuyến này luôn duy trì sản lượng hàng hóa ổn định. Trong bối cảnh chi phí nhiên liệu và giá cước vận tải còn nhiều biến động, tuyến Trung Quốc – Việt Nam tiếp tục thể hiện ưu thế về thời gian và hiệu quả chi phí đối với hoạt động logistics của công ty.

Trong giai đoạn từ quý IV năm 2024 đến quý III năm 2025, doanh thu từ hoạt động nhập khẩu của công ty nhìn chung có xu hướng tăng trưởng tích cực. Dù doanh thu quý I năm 2025 có sự điều chỉnh giảm so với quý trước, tuy nhiên từ quý II hoạt động kinh doanh đã dần phục hồi và tăng trưởng trở lại. Đặc biệt, quý III năm 2025 ghi nhận mức doanh thu cao nhất trong kỳ phân tích, phản ánh nhu cầu nhập khẩu của khách hàng đang được cải thiện đáng kể. Điều này đồng thời khẳng định vai trò chủ lực của tuyến Trung Quốc – Việt Nam trong cơ cấu doanh thu và hoạt động kinh doanh của công ty.

2.2.1.2. Khách hàng của công ty

Khách hàng chủ yếu của công ty Logiforce Việt Nam bao gồm các doanh nghiệp hàng đầu như: Tổng công ty Cổ phần Dệt may Hòa Thọ, Công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng (DRC), Tập đoàn Hyosung, Công ty TNHH Hoá Chất CYN, Công ty TNHH Kim Loại Màu Trường Thành, Công ty TNHH xây dựng - sản xuất & thương mại Phước An, ...

Việc phân loại khách hàng của Logiforce Việt Nam cho thấy sự đa dạng và khả năng đáp ứng nhu cầu của nhiều phân khúc thị trường. Dựa trên quy mô, công ty phục vụ cả các doanh nghiệp lớn như Tổng công ty Cổ phần Dệt may Hòa Thọ, Công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng và các doanh nghiệp vừa như Công ty TNHH Hoá Chất CYN. Điều này cho thấy Logiforce có khả năng linh hoạt trong việc cung cấp dịch vụ, phù hợp với từng quy mô doanh nghiệp.

Xét về lĩnh vực hoạt động, khách hàng của Logiforce Việt Nam đa dạng các ngành có yêu cầu cao về logistics như dệt may, cao su với đặc thù xuất khẩu số lượng lớn, ngành hóa chất và nội thất với yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn, chứng từ và tuân thủ quy định pháp luật. Điều này cho thấy công ty có năng lực chuyên môn vững vàng, quy trình làm việc rõ ràng và khả năng phối hợp hiệu quả giữa các bộ phận liên quan.

Về vị trí địa lý, mặc dù Logiforce Việt Nam có trụ sở tại Đà Nẵng, danh sách khách hàng cho thấy phạm vi hoạt động của công ty không chỉ giới hạn trong khu vực.

Logiforce có khả năng phục vụ khách hàng trên phạm vi rộng hơn, có thể là trong khu vực miền Trung, trên cả nước, hoặc thậm chí là quốc tế, đặc biệt là đối với các khách hàng có hoạt động xuất nhập khẩu. Điều này cho thấy tiềm năng phát triển và mở rộng thị trường của Logiforce Việt Nam.

Xét về mức độ ảnh hưởng, nhu cầu và yêu cầu của khách hàng tác động trực tiếp đến cách thức tổ chức hoạt động của Logiforce Việt Nam, từ việc xây dựng quy trình khai báo hải quan, lựa chọn phương án vận tải đến công tác điều phối hiện trường và chăm sóc khách hàng. Do đó, việc duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài, nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng và đáp ứng tốt các yêu cầu ngày càng cao của thị trường là yếu tố then chốt giúp công ty phát triển ổn định và bền vững.

2.2.1.3. Đối thủ cạnh tranh của công ty

Trong lĩnh vực logistics và giao nhận vận tải, Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam phải đối mặt với sự cạnh tranh từ nhiều doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Các đối thủ cạnh tranh của Logiforce hoạt động đa dạng trong các mảng như giao nhận vận tải quốc tế, khai báo hải quan, vận tải nội địa và dịch vụ logistics trọn gói.

Nhóm doanh nghiệp logistics trong nước là đối thủ cạnh tranh trực tiếp với Logiforce Việt Nam, bao gồm các công ty như Gemadept Logistics, Transimex, Sotrans, Vinalink, Tân Cảng Logistics. Các doanh nghiệp này có lợi thế về am hiểu thị trường nội địa, hệ thống kho bãi, cảng và mạng lưới vận tải trong nước, cạnh tranh mạnh mẽ về giá dịch vụ và khả năng xử lý linh hoạt các lô hàng xuất nhập khẩu.

Nhóm doanh nghiệp logistics quốc tế có chi nhánh tại Việt Nam gồm các công ty có quy mô lớn, mạng lưới toàn cầu và năng lực tài chính mạnh như là DHL Global Forwarding, Kuehne + Nagel, DB Schenker, DSV. Các doanh nghiệp này có lợi thế về thương hiệu, hệ thống quản lý hiện đại và khả năng cung cấp dịch vụ logistics trọn gói trên phạm vi toàn cầu, tạo áp lực cạnh tranh lớn về chất lượng dịch vụ và công nghệ.

Bên cạnh đó, Logiforce Việt Nam còn phải cạnh tranh với nhiều doanh nghiệp logistics quy mô vừa và nhỏ, hoạt động chủ yếu trong mảng giao nhận và khai báo hải quan. Nhóm đối thủ này thường cạnh tranh bằng giá thấp và sự linh hoạt trong phục vụ khách hàng, tạo áp lực lớn trong việc giữ chân khách hàng vừa và nhỏ.

2.2.2. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

2.2.2.1 Bảng số liệu kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

Bảng 2.5. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam năm 2025 (đvt: VNĐ)

STT	Chỉ tiêu	Mã số	Quý 1/ 2025	Quý 2/ 2025	Quý 3/ 2025	Quý 4/ 2025	Chênh lệch Quý 2 2025/ Quý 1 2025 (%)	Chênh lệch Quý 3 2025/ Quý 2 2025 (%)	Chênh lệch Quý 4 2025/ Quý 3 2025 (%)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	128.460.000.000	145.380.000.000	182.950.000.000	215.680.000.000	+13,17	+25,84	+17,89
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	2	6.145.200.000	6.832.450.000	8.915.740.000	10.265.000.000	+11,18	+30,49	+15,08
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 1 – 2)	10	122.314.800.000	138.547.550.000	174.034.260.000	205.415.000.000	+13,27	+25,61	+18,03
4	Giá vốn hàng bán	11	71.860.540.000	80.925.380.000	97.248.615.000	112.860.000.000	+12,61	+20,17	+16,05
5	Lợi nhuận gộp (20 = 10 – 11)	20	50.454.260.000	57.622.170.000	76.785.645.000	92.555.000.000	+14,21	+33,26	+20,54
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	3.125.460.000	3.854.320.000	4.286.900.000	4.865.000.000	+23,32	+11,22	+20,54
7	Chi phí tài chính	22	1.985.230.000	2.245.800.000	3.012.540.000	3.365.000.000	+13,13	+34,14	+13,50
	Trong đó chi phí lãi vay	23	-	-	-	-	-	-	+11,71
8	Chi phí bán hàng	25	13.240.000.000	14.685.000.000	17.820.000.000	20.145.000.000	+10,91	+21,35	+13,05
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	9.856.000.000	11.235.000.000	14.365.000.000	15.620.000.000	+13,99	+27,86	+8,74
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {(30 = 20 + (21 – 22) – (25 + 26)}	30	28.498.490.000	33.310.690.000	45.874.005.000	58.290.000.000	+16,89	+37,71	+27,06
11	Thu nhập khác	31	1.325.000.000	1.986.000.000	2.245.000.000	2.520.000.000	+49,89	+13,04	+12,25
12	Chi phí khác	32	645.000.000	720.000.000	1.185.000.000	1.320.000.000	+11,63	+64,58	+11,39
13	Lợi nhuận khác (40 = 31 – 32)	40	680.000.000	1.266.000.000	1.060.000.000	1.200.000.000	+86,18	-16,27	+13,21
14	Tổng LN kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	29.178.490.000	34.576.690.000	46.934.005.000	59.490.000.000	+18,50	+35,74	+26,75
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	4.375.000.000	5.186.500.000	7.040.100.000	8.920.000.000	+18,55	+35,74	+26,70
16	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	712.000.000	845.000.000	1.245.000.000	1.465.000.000	+18,68	+47,34	+17,67
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 – 51 – 52)	60	24.091.490.000	28.545.190.000	38.648.905.000	49.105.000.000	+18,49	+35,40	+27,06

(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam chính thức đi vào hoạt động từ quý 4/2023. Vì vậy các số liệu phân tích trong bài được chia theo quý:

Qua bảng kết quả hoạt động kinh doanh có thể thấy hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam trong năm 2025 có xu hướng tăng trưởng tương đối tích cực qua các quý. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng liên tục, đặc biệt trong quý 3 và quý 4. Nguyên nhân chủ yếu là do nhu cầu vận chuyển hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tăng cao vào giai đoạn cuối năm, đồng thời công ty mở rộng thêm khách hàng và gia tăng số lượng lô hàng giao nhận, đặc biệt đối với nhóm hàng xuất khẩu lớp xe sang thị trường Brazil.

Các khoản giảm trừ doanh thu cũng tăng qua các quý do doanh nghiệp phát sinh thêm các khoản chiết khấu và điều chỉnh giá dịch vụ đối với khách hàng lớn nhằm duy trì khả năng cạnh tranh trên thị trường logistics.

Giá vốn hàng bán tăng tương ứng với tốc độ tăng doanh thu do chi phí thuê container, cước vận tải biển, chi phí trucking và các phụ phí logistics phát sinh nhiều hơn trong mùa cao điểm xuất khẩu. Tuy nhiên, doanh thu thuần vẫn tăng nhanh hơn giá vốn nên lợi nhuận gộp của công ty tiếp tục được cải thiện qua từng quý.

Doanh thu hoạt động tài chính tăng nhẹ chủ yếu do phát sinh chênh lệch tỷ giá và các khoản thu từ hoạt động tài chính ngắn hạn. Trong khi đó, chi phí tài chính tăng do nhu cầu sử dụng nguồn vốn phục vụ hoạt động kinh doanh và thanh toán quốc tế ngày càng lớn.

Bên cạnh đó, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp có xu hướng tăng do công ty mở rộng quy mô hoạt động, tuyển thêm nhân sự và phát sinh thêm các chi phí vận hành phục vụ hoạt động logistics. Chi phí khác tăng mạnh trong quý 3 chủ yếu do phát sinh một số khoản xử lý nghiệp vụ và chi phí liên quan đến vận hành shipment.

Mặc dù các khoản chi phí đều có xu hướng tăng, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận sau thuế của công ty vẫn tăng trưởng khá tích cực qua các quý. Điều này cho thấy công ty đang từng bước nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, cải thiện khả năng kiểm soát chi phí và khai thác dịch vụ logistics hiệu quả hơn.

Nhìn chung, kết quả hoạt động kinh doanh năm 2025 phản ánh tình hình hoạt động của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam đang phát triển theo chiều hướng tích cực và có tiềm năng mở rộng trong thời gian tới.2.2.2.2 So sánh kết quả hoạt động kinh doanh của công ty (Quý 3/2024 so với Quý 3/2025)

Bảng 2.6. So sánh kết quả kinh doanh Quý 3/2024 so với Quý 3/2025 (đvt: Tỷ đồng, %)

Chỉ tiêu (đơn vị: tỷ đồng)	Quý 3/2024	Quý 3/2025	Chênh lệch (+/-)	Tăng trưởng (%)
Doanh thu thuần	150,72	174,03	+23,31	+15,47%
Lợi nhuận gộp	65,14	76,79	+11,65	+17,88%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	13,12	14,37	+1,25	+9,53%
Lợi nhuận sau thuế	30,63	38,65	+8,02	+26,18%

Nhận xét:

Qua bảng so sánh kết quả kinh doanh giữa Quý 3/2024 và Quý 3/2025 có thể thấy hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam có sự tăng trưởng khá tích cực. Doanh thu thuần tăng cho thấy sản lượng giao nhận hàng hóa và nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics của khách hàng ngày càng mở rộng.

Nguyên nhân chủ yếu đến từ việc công ty gia tăng số lượng shipment xuất khẩu, mở rộng khách hàng và duy trì được hoạt động vận chuyển ổn định trong giai đoạn cao điểm xuất khẩu. Lợi nhuận gộp tăng với tốc độ cao hơn doanh thu cho thấy công ty đã cải thiện được hiệu quả khai thác dịch vụ và khả năng kiểm soát giá vốn. Điều này phản ánh doanh nghiệp đã tối ưu tốt hơn hoạt động vận hành, quản lý chi phí vận tải và khai thác hiệu quả các tuyến vận chuyển quốc tế.

Bên cạnh đó, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng so với cùng kỳ do công ty mở rộng quy mô hoạt động, bổ sung nhân sự và phát sinh thêm các khoản chi phí quản lý phục vụ hoạt động logistics. Tuy nhiên, mức tăng của chi phí quản lý thấp hơn tốc độ tăng doanh thu và lợi nhuận gộp, cho thấy công ty vẫn kiểm soát tương đối tốt chi phí vận hành.

Ngoài ra, lợi nhuận sau thuế tăng mạnh cho thấy hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đang được cải thiện rõ rệt. Kết quả này phản ánh khả năng mở rộng thị trường, nâng cao chất lượng dịch vụ và khai thác hoạt động logistics ngày càng hiệu quả của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam trong năm 2025.

2.2.3. Bảng cơ cấu doanh thu thuần các lĩnh vực hoạt động

Bảng 2.7. Bảng doanh thu thuần các lĩnh vực hoạt động (đvt: VNĐ)

Lĩnh vực hoạt động	Quý 1/2025	Quý 2/2025	Quý 3/2025	Quý 4/2025
Vận chuyển hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	52.595.364.000	59.575.446.500	74.834.731.800	89.265.418.500
Vận chuyển hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển	36.694.440.000	41.564.265.000	52.210.278.000	61.825.740.000
Vận tải nội địa	21.394.590.000	24.245.821.250	30.455.995.500	36.182.450.000
Tờ khai hải quan	11.630.406.000	13.162.017.250	16.533.254.700	18.141.391.500
Tổng doanh thu thuần	122.314.800.000	138.547.550.000	174.034.260.000	205.415.000.000

(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam chính thức đi vào hoạt động từ quý 4/2024. Vì vậy các số liệu phân tích trong bài được chia theo quý:

Qua bảng số liệu có thể thấy doanh thu thuần của các lĩnh vực hoạt động tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam đều có xu hướng tăng qua các quý trong năm 2025. Trong đó, vận chuyển hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu của công ty.

Nguyên nhân chủ yếu là do nhu cầu xuất khẩu hàng hóa, đặc biệt là mặt hàng lốp xe sang thị trường Brazil, tăng mạnh trong giai đoạn cuối năm. Bên cạnh đó, doanh thu từ

hoạt động vận chuyển hàng nhập khẩu bằng đường biển cũng tăng tương đối ổn định nhờ số lượng khách hàng và sản lượng shipment nhập khẩu ngày càng mở rộng. Hoạt động vận tải nội địa tăng do nhu cầu vận chuyển container từ cảng về kho và ngược lại phát sinh nhiều hơn khi sản lượng xuất nhập khẩu tăng.

Ngoài ra, doanh thu từ dịch vụ tờ khai hải quan cũng tăng qua từng quý do công ty mở rộng thêm dịch vụ hỗ trợ thủ tục xuất nhập khẩu cho khách hàng. Điều này cho thấy doanh nghiệp đang từng bước đa dạng hóa dịch vụ logistics và nâng cao khả năng cung cấp dịch vụ trọn gói.

Nhìn chung, tổng doanh thu thuần tăng liên tục qua các quý phản ánh hoạt động kinh doanh của công ty đang phát triển theo chiều hướng tích cực, đồng thời cho thấy nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics của khách hàng ngày càng tăng trong năm 2025.

2.3. Tình hình cung cấp dịch vụ xuất khẩu lớp xe nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam

2.3.1. Khái quát về thị trường Brazil đối với hoạt động xuất nhập khẩu

Brazil là nền kinh tế lớn nhất khu vực Nam Mỹ và nằm trong nhóm các quốc gia có quy mô thương mại quốc tế lớn trên thế giới. Với dân số đông, nguồn tài nguyên phong phú và nhu cầu tiêu dùng cao, Brazil đóng vai trò quan trọng trong hoạt động xuất nhập khẩu toàn cầu, đặc biệt đối với các ngành nông nghiệp, khoáng sản, công nghiệp chế biến và năng lượng.

Trong hoạt động xuất khẩu, Brazil nổi tiếng là quốc gia cung cấp nhiều mặt hàng nông sản và nguyên liệu thô với sản lượng lớn như cà phê, đậu nành, đường, thịt bò, quặng sắt và dầu thô. Ngoài ra, quốc gia này cũng đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm công nghiệp như máy móc, thiết bị vận tải và hóa chất sang nhiều thị trường lớn như Trung Quốc, Hoa Kỳ và Liên minh Châu Âu. Nhờ lợi thế về tài nguyên thiên nhiên và quy mô sản xuất lớn, Brazil luôn duy trì kim ngạch xuất khẩu ở mức cao trong khu vực Mỹ Latinh.

Brazil có nhu cầu lớn về máy móc, thiết bị công nghệ, linh kiện điện tử, hóa chất, nguyên vật liệu phục vụ sản xuất và hàng tiêu dùng. Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu đến từ Trung Quốc, Hoa Kỳ, Đức và một số quốc gia Châu Á. Trong những năm gần đây, cùng với quá trình công nghiệp hóa và mở rộng tiêu dùng nội địa, nhu cầu nhập

khẩu của Brazil tiếp tục tăng trưởng, tạo cơ hội cho nhiều doanh nghiệp logistics và giao nhận quốc tế mở rộng hoạt động vận chuyển hàng hóa đến thị trường này.

Bên cạnh tiềm năng lớn, thị trường xuất nhập khẩu tại Brazil cũng tồn tại nhiều đặc điểm cần lưu ý như quy định hải quan tương đối chặt chẽ, thời gian thông quan có thể kéo dài và chi phí logistics cao do khoảng cách vận chuyển xa và hạ tầng cảng biển còn chịu áp lực lớn.

Với quy mô thị trường rộng lớn và nhu cầu thương mại ổn định, Brazil được đánh giá là một trong những thị trường tiềm năng đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và logistics quốc tế.

2.3.2. Khái quát về hoạt động cung cấp dịch vụ xuất khẩu lốp xe sang Brazil tại công ty

Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics và giao nhận vận tải quốc tế, chuyên cung cấp các dịch vụ liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển, đường bộ và các dịch vụ hỗ trợ logistics khác. Mặc dù được thành lập từ năm 2023, công ty đã từng bước mở rộng hoạt động và xây dựng mối quan hệ hợp tác với nhiều doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu trong nước, đặc biệt là các doanh nghiệp thuộc ngành cao su và công nghiệp phụ trợ.

Trong số các dịch vụ đang khai thác, hoạt động giao nhận lốp xe xuất khẩu sang thị trường Brazil là một trong những lĩnh vực được công ty chú trọng phát triển trong thời gian gần đây. Brazil là thị trường có nhu cầu nhập khẩu lốp xe tương đối lớn, đồng thời cũng là một trong những thị trường trọng điểm của nhiều doanh nghiệp sản xuất lốp xe tại Việt Nam. Nắm bắt cơ hội này, Logiforce đã tham gia cung cấp dịch vụ giao nhận cho các lô hàng lốp xe xuất khẩu bằng đường biển dưới hình thức nguyên container (FCL), thực hiện các nghiệp vụ từ tiếp nhận yêu cầu khách hàng, báo giá, đặt booking, kiểm soát chứng từ đến theo dõi hành trình vận chuyển,....

Do đặc thù tuyến vận chuyển Việt Nam – Brazil có khoảng cách xa, thời gian vận chuyển kéo dài và yêu cầu kiểm soát chứng từ tương đối nghiêm ngặt, công ty luôn chú trọng đến việc phối hợp chặt chẽ với khách hàng, hãng tàu và các đối tác nước ngoài nhằm đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng tiến độ và hạn chế các rủi ro phát sinh. Bên cạnh đó, sản lượng lô hàng lốp xe xuất khẩu sang Brazil tại công ty có xu hướng tăng qua các quý của năm 2025, cho thấy nhu cầu sử dụng dịch vụ ngày càng cao và phản ánh sự mở rộng hoạt động của doanh nghiệp trên thị trường này.

Nhìn chung, mặc dù là doanh nghiệp còn khá mới trong lĩnh vực logistics quốc tế, Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam đã từng bước khẳng định năng lực trong hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu, đặc biệt đối với mặt hàng lớp xe đi Brazil. Đây được xem là một trong những nhóm dịch vụ tiềm năng, góp phần tạo doanh thu và là cơ sở để công ty tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động trong thời gian tới.

Bảng 2.8. Tình hình hoạt động xuất khẩu lớp xe sang Brazil của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam năm 2025

Chỉ tiêu/đvt	Quý 1/2025	Quý 2/2025	Quý 3/2025	Quý 4/2025
Số lượng shipment	48	56	71	84
Số container	165	198	255	312
Doanh thu dịch vụ (VNĐ)	12.485.000.000	14.926.000.000	18.754.000.000	22.618.000.000
Chi phí hoạt động (VNĐ)	8.965.000.000	10.452.000.000	13.265.000.000	15.824.000.000
Lợi nhuận gộp (VNĐ)	3.520.000.000	4.510.000.000	5.489.000.000	6.794.000.000

(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

2.4. Thực trạng quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại công ty

Hình 2.2. Sơ đồ thực tế quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại công ty



Để minh họa cụ thể quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil, phần này phân tích chi tiết từng bước trên cơ sở một lô hàng tiêu biểu mà Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam thực hiện cho Công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng (DRC). Lô hàng gồm 540 chiếc lốp ô tô nhãn hiệu DRC và Driveforce (mã NCM 4011, mã HS 401120), đóng trong một container loại 40 feet cao (40'HC), tổng trọng lượng 15.813,9 kg và thể tích 76 m³, được vận chuyển theo điều kiện CIF từ cảng Tiên Sa (Đà Nẵng) đến cảng Salvador (Brazil). Lô hàng sử dụng dịch

vụ của hãng tàu MSC với số booking EBKG14911448, tàu SEA STAR 1 (chuyến HZ548A) và tờ khai hải quan xuất khẩu số 308007678920. Việc bám sát một lô hàng thực tế giúp làm rõ trình tự nghiệp vụ, vai trò của từng bộ phận và những vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện.

2.4.1. Bước 1. Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng

Quy trình bắt đầu khi Công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng (DRC) – với tư cách là người xuất khẩu – ký kết hợp đồng mua bán lốp xe với đối tác nhập khẩu tại Brazil là Công ty BR Vessel Importação e Comércio Ltda., sau đó bàn giao thông tin và chứng từ cho Logiforce để thực hiện các thủ tục và nghiệp vụ giao nhận xuất khẩu. Ở bước này, bộ phận chứng từ xuất tiếp nhận và xác định rõ các nội dung cốt lõi của lô hàng, bao gồm trọng lượng, thể tích và số lượng kiện hàng; điểm giao hàng tại Việt Nam và điểm nhận hàng tại nước nhập khẩu; lịch trình mong muốn về thời gian xuất phát và thời gian đến cảng đích; điều kiện thương mại theo Incoterms (EXW, FOB, CIF, DDP...); các yêu cầu dịch vụ kèm theo như vận chuyển nội địa, khai thuê hải quan, cấp C/O và bảo hiểm hàng hóa; cùng hình thức thanh toán quốc tế (L/C, T/T).

Trên cơ sở yêu cầu đã được xác định, bộ phận chứng từ xuất tiến hành tra cứu lịch trình của các hãng tàu quốc tế nhằm lựa chọn chuyến tàu phù hợp nhất với thời gian giao hàng và đặc điểm của lô hàng lốp xe. Đồng thời, so sánh giữa nhiều hãng tàu lớn như Maersk, MSC, CMA CGM, ONE và Hapag-Lloyd trên các tiêu chí giá cước, thời gian vận chuyển và các phụ phí liên quan. Đối với lô hàng minh họa, sau khi cân nhắc, công ty lựa chọn hãng MSC do bảo đảm tính ổn định về lịch trình và năng lực khai thác trên tuyến đi Brazil. Kết quả của bước này là phương án vận chuyển tối ưu và mức báo giá cạnh tranh, vừa đáp ứng yêu cầu của khách hàng vừa tối ưu chi phí.

Ưu điểm:

Bước tiếp nhận yêu cầu giúp Logiforce nắm rõ nhu cầu và đặc điểm lô hàng, từ đó xây dựng phương án vận chuyển phù hợp ngay từ đầu. Việc thu thập đầy đủ thông tin về trọng lượng, thể tích, lịch trình và điều kiện thương mại góp phần hạn chế sai sót trong các khâu đặt booking, khai báo hải quan và giao nhận về sau. Bên cạnh đó, việc chủ động so sánh nhiều hãng tàu trên các tiêu chí giá cước, thời gian vận chuyển, lịch tàu và phụ phí logistics không chỉ giúp khách hàng tối ưu chi phí mà còn thể hiện tính chuyên nghiệp và năng lực tư vấn của công ty trong hoạt động giao nhận vận tải quốc tế.

Hạn chế:

Hiệu quả của bước này phụ thuộc nhiều vào tính chính xác của thông tin do khách hàng cung cấp; nếu thông tin sai lệch sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến báo giá và kế hoạch vận chuyển. Ngoài ra, giá cước và lịch tàu quốc tế trên tuyến đi Brazil thường xuyên biến động, khiến báo giá có thể thay đổi trong thời gian ngắn, trong khi quá trình so sánh nhiều hãng tàu và xây dựng phương án vận chuyển đôi khi mất nhiều thời gian, đặc biệt vào mùa cao điểm xuất khẩu. Việc phối hợp đồng thời nhiều dịch vụ như vận tải nội địa, khai thuê hải quan, bảo hiểm và cấp C/O cũng đòi hỏi bộ phận nghiệp vụ phải có kinh nghiệm và khả năng xử lý linh hoạt để tránh phát sinh chi phí hoặc chậm tiến độ.

2.4.2. Bước 2. Báo giá và ký hợp đồng dịch vụ

Sau khi khách hàng chấp thuận phương án vận chuyển và mức chi phí do Logiforce đề xuất, hai bên tiến hành ký kết hợp đồng dịch vụ logistics. Nội dung hợp đồng quy định rõ phạm vi dịch vụ, thời gian thực hiện, phương thức thanh toán cũng như trách nhiệm và nghĩa vụ của từng bên; đồng thời, các điều khoản liên quan đến xử lý rủi ro phát sinh cũng được thỏa thuận cụ thể. Hợp đồng này đóng vai trò là cơ sở pháp lý quan trọng, bảo đảm quyền lợi và hạn chế tranh chấp cho cả khách hàng và công ty trong suốt quá trình thực hiện dịch vụ.

Hiệu quả của khâu báo giá và ký hợp đồng dịch vụ đối với mặt hàng lớp xe đi Brazil được phản ánh qua số báo giá, tỷ lệ chốt hợp đồng và thời gian xử lý báo giá trong năm 2025.

Bảng 2.9. Kết quả báo giá và ký hợp đồng dịch vụ lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)

Chỉ tiêu	ĐVT	Q1/2025	Q2/2025	Q3/2025	Q4/2025
Số báo giá lô lớp xe phát hành	Báo giá	11	13	16	18
Số hợp đồng dịch vụ ký kết	HĐ	8	10	12	13
Tỷ lệ chốt hợp đồng	%	72,7	76,9	75,0	72,2
Thời gian TB chốt báo	Giờ	8,5	7,9	7,4	7,1

giá					
-----	--	--	--	--	--

(Nguồn: Phòng vận hành Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Số liệu cho thấy số báo giá phát hành và số hợp đồng ký kết cho mặt hàng lớp xe đi Brazil biến động cùng chiều với số lô tiếp nhận. Tỷ lệ chốt hợp đồng được duy trì ổn định quanh mức 72–77%, cho thấy phương án vận chuyển và mức báo giá của công ty đối với tuyến này có tính cạnh tranh tương đối tốt, đủ sức giữ chân phần lớn khách hàng tiềm năng.

Đáng chú ý, thời gian trung bình để chốt một báo giá giảm liên tục từ 8,5 giờ (quý I) xuống còn 7,1 giờ (quý IV năm 2025), tương ứng giảm khoảng 16,5%. Mức giảm này phản ánh năng lực phản hồi khách hàng ngày càng nhanh. Tuy nhiên, tỷ lệ chốt hợp đồng chưa ổn định ở mức cao cho thấy vẫn còn một bộ phận khách hàng chưa đạt thỏa thuận, chủ yếu do biến động giá cước trên tuyến đi Brazil và điều khoản trách nhiệm chưa được thống nhất ngay từ đầu.

Ưu điểm:

Việc báo giá minh bạch giúp khách hàng nắm rõ chi phí vận chuyển, phạm vi dịch vụ và các khoản phụ phí liên quan trước khi thực hiện lô hàng. Hợp đồng dịch vụ xác định rõ quyền và nghĩa vụ của các bên, thời gian thực hiện, phương thức thanh toán và trách nhiệm xử lý rủi ro phát sinh, qua đó tạo cơ sở pháp lý vững chắc nhằm bảo đảm quyền lợi cho cả khách hàng và Logiforce. Nhờ đó, công ty hạn chế được các tranh chấp liên quan đến chi phí phát sinh, chậm giao hàng, trách nhiệm bồi thường hay điều kiện vận chuyển, đồng thời thể hiện tính chuyên nghiệp và minh bạch trong hoạt động cung cấp dịch vụ logistics quốc tế.

Hạn chế:

Giá cước vận tải quốc tế và các phụ phí có thể biến động liên tục, khiến báo giá ban đầu khó duy trì trong thời gian dài; một số chi phí phát sinh như phí lưu container, phí lưu bãi hay phụ phí mùa cao điểm đôi khi chưa được dự tính đầy đủ tại thời điểm ký hợp đồng. Bên cạnh đó, quá trình thương lượng hợp đồng có thể kéo dài nếu hai bên chưa thống nhất về giá cước hoặc điều khoản trách nhiệm; nếu nội dung hợp đồng chưa quy định rõ các tình huống phát sinh, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong xử lý tranh chấp hoặc khiếu nại về sau. Ngoài ra, việc thay đổi lịch tàu, điều kiện vận

chuyển hoặc yêu cầu từ khách hàng sau khi ký hợp đồng cũng có thể ảnh hưởng đến kế hoạch thực hiện dịch vụ của công ty.

2.4.3. Bước 3. Đặt chỗ hăng tàu

Căn cứ vào yêu cầu vận chuyển của khách hàng, bộ phận chứng từ xuất của Logiforce tìm tuyến tàu phù hợp dựa trên các yếu tố như thời gian tàu chạy (ETD), thời gian hành trình (transit time), cảng trung chuyển (nếu có), cảng đích, giá cước và các phụ phí liên quan như THC, DOC, EBS, LSS. Sau đó, liên hệ trực tiếp với hãng tàu hoặc thông qua đại lý để đặt chỗ (booking space). Đối với lô hàng minh họa, sau khi xác định mức cước hợp lý, bộ phận chứng từ xuất sẽ tiến hành đặt chỗ với hãng MSC, tuyến Đà Nẵng – Salvador có trung chuyển tại cảng Yantian (Trung Quốc), với thời gian hành trình dự kiến khoảng 56 ngày (tàu dự kiến rời cảng ngày 02/12/2025 và đến cảng đích ngày 27/01/2026).

Bước đặt chỗ hăng tàu là khâu chịu nhiều áp lực từ yếu tố bên ngoài, do đó cần được đánh giá qua các chỉ tiêu về số booking, mức độ thành công và rủi ro phát sinh đối với riêng các lô lớp xe đi Brazil trong năm 2025.

Bảng 2.10. Kết quả đặt chỗ hăng tàu cho lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)

Chỉ tiêu	ĐVT	Q1/2025	Q2/2025	Q3/2025	Q4/2025
Số booking thực hiện	Lô	8	10	12	13
Tỷ lệ booking thành công lần đầu	%	75,0	80,0	83,3	84,6
Số lô bị delay/roll chuyển	Lô	2	2	2	2
Thời gian TB xác nhận booking	Giờ	26	24	21	19

(Nguồn: Phòng vận hành Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Số liệu cho thấy tỷ lệ booking thành công ngay lần đầu đối với lô lớp xe đi Brazil cải thiện qua các quý, tăng từ 75,0% (quý I) lên 84,6% (quý IV năm 2025). Đây là tín hiệu tích cực, cho thấy công ty ngày càng chủ động hơn trong việc giữ chỗ và phối hợp

với hãng tàu trên tuyến này. Thời gian trung bình để nhận xác nhận booking cũng rút ngắn đáng kể, từ 26 giờ xuống còn 19 giờ, tương ứng giảm khoảng 26,9%.

Tuy nhiên, số lô bị delay hoặc bị dời sang chuyến sau (roll) hầu như không giảm, duy trì ở mức 2 lô mỗi quý dù tổng số lô tăng lên. Đây là hạn chế cố hữu xuất phát từ việc công ty không sở hữu đội tàu riêng và phụ thuộc hoàn toàn vào lịch khai thác của hãng tàu, đặc biệt trên tuyến đi Brazil có hành trình dài và phải trung chuyển. Số liệu này khẳng định booking là một trong những bước phát sinh rủi ro lớn nhất, cần được kiểm soát bằng giải pháp chuẩn hóa và số hóa ở chương tiếp theo.

Ưu điểm:

Bước đặt chỗ hãng tàu giúp Logiforce chủ động lựa chọn tuyến tàu phù hợp với yêu cầu về thời gian giao hàng và đặc điểm của lô hàng lớp xe. Việc so sánh nhiều hãng tàu lớn và phân tích các thông số như ETD, transit time và cảng trung chuyển giúp công ty tối ưu chi phí vận chuyển, lựa chọn lịch tàu phù hợp, hạn chế thời gian trung chuyển và bảo đảm tiến độ giao hàng. Đồng thời, việc đặt booking sớm góp phần hạn chế tình trạng hết chỗ trên tàu, thiếu container rỗng hoặc chậm lịch xuất hàng vào mùa cao điểm. Riêng với lô hàng đi Brazil, việc lựa chọn hãng MSC bảo đảm tính ổn định về lịch trình và năng lực vận chuyển trên tuyến đường dài này.

Hạn chế:

Giá cước vận tải biển và phụ phí quốc tế thường xuyên biến động nên việc lựa chọn mức cước phù hợp cần được cập nhật liên tục. Một số hãng tàu có thể thay đổi lịch trình, cảng trung chuyển hoặc thời gian vận chuyển, gây ảnh hưởng đến kế hoạch giao hàng. Trong mùa cao điểm xuất khẩu, tình trạng thiếu chỗ hoặc thiếu container rỗng có thể làm chậm quá trình booking. Đặc biệt, các tuyến đi Brazil thường có transit time dài và phát sinh nhiều cảng trung chuyển, làm tăng rủi ro chậm hàng hoặc phát sinh chi phí logistics. Việc phụ thuộc vào hãng tàu và lịch tàu quốc tế khiến doanh nghiệp khó kiểm soát hoàn toàn tiến độ vận chuyển thực tế.

2.4.4. Bước 4. Nhận Booking Confirmation

Sau khi đặt chỗ thành công, hãng tàu cấp Xác nhận đặt chỗ (Booking Confirmation) (*xem phụ lục số 1*). Bộ phận chứng từ xuất tiếp nhận và kiểm tra các thông tin quan trọng trên xác nhận, bao gồm số booking (đối với lô hàng minh họa là EBKG14911448), ngày dự kiến tàu đi (ETD) và ngày dự kiến tàu đến (ETA), cảng đi và cảng đến (Đà Nẵng – Salvador), tên tàu và số hiệu chuyến (SEA STAR 1 –

HZ548A), cùng thời hạn nhận container và thời điểm cắt máng (cut-off time, ngày 01/12/2025). Việc kiểm tra kỹ Booking Confirmation là cơ sở để công ty lập kế hoạch đóng hàng, sắp xếp phương tiện và chuẩn bị chứng từ cho các bước tiếp theo.

Mức độ chính xác và kịp thời của khâu tiếp nhận Booking Confirmation đối với lô lớp xe đi Brazil được phản ánh qua số liệu sau.

Bảng 2.11. Tình hình tiếp nhận và kiểm tra Booking Confirmation lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)

Chỉ tiêu	ĐVT	Q1/2025	Q2/2025	Q3/2025	Q4/2025
Số Booking Confirmation tiếp nhận	BC	8	10	12	13
Số BC phải yêu cầu điều chỉnh	BC	2	2	1	1
Tỷ lệ BC chính xác lần đầu	%	75,0	80,0	91,7	92,3

(Nguồn: Phòng vận hành Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Số liệu cho thấy tỷ lệ Booking Confirmation chính xác ngay từ lần đầu đối với lô lớp xe đi Brazil tăng liên tục, từ 75,0% (quý I) lên 92,3% (quý IV năm 2025). Tương ứng, số Booking Confirmation phải yêu cầu hãng tàu điều chỉnh giảm từ 2 xuống còn 1 trong cùng kỳ. Kết quả này cho thấy công tác kiểm tra thông tin xác nhận đặt chỗ ngày càng chặt chẽ, hạn chế được sai sót về cảng, lịch tàu và số container ngay từ đầu.

Việc kiểm soát tốt khâu này có ý nghĩa quan trọng, bởi sai sót trên Booking Confirmation nếu không được phát hiện sớm sẽ kéo theo sai lệch trong toàn bộ kế hoạch đóng hàng và chứng từ phía sau. Dù vậy, vẫn còn một số trường hợp phải điều chỉnh, chủ yếu do hãng tàu thay đổi lịch trình hoặc cảng trung chuyển sau khi đã xác nhận.

Ưu điểm:

Booking Confirmation chính thức hóa việc đặt chỗ với hãng tàu và cung cấp đầy đủ các thông tin vận chuyển quan trọng, giúp nhân viên hiện trường OPS chủ động lập kế hoạch đóng hàng, sắp xếp phương tiện vận chuyển container, chuẩn bị chứng từ xuất khẩu và theo dõi tiến độ lô hàng. Đây cũng là cơ sở để phối hợp giữa khách hàng, hãng

tàu, bộ phận khai báo hải quan, kho bãi và vận tải nội địa, qua đó hạn chế sai sót nhờ các thông tin đã được hãng tàu xác nhận cụ thể.

Hạn chế:

Thông tin trên Booking Confirmation có thể thay đổi do tàu bị delay, thay đổi lịch trình hoặc cảng trung chuyển, hoặc do hãng tàu điều chỉnh kế hoạch khai thác. Trong một số trường hợp, hãng tàu có thể dời hàng sang chuyến khác (roll) hoặc hủy booking, gây ảnh hưởng đến kế hoạch giao hàng. Việc phụ thuộc vào lịch tàu quốc tế khiến doanh nghiệp khó kiểm soát hoàn toàn thời gian vận chuyển thực tế; đồng thời, nếu không kiểm tra kỹ các thông tin trên xác nhận đặt chỗ, sai sót về cảng, lịch tàu hoặc container có thể phát sinh chi phí và ảnh hưởng tiến độ xuất khẩu.

2.4.5. Bước 5. Gửi booking cho khách hàng và theo dõi quá trình đóng hàng

Sau khi nhận Booking Confirmation, Bộ phận chứng từ xuất gửi thông tin booking cho khách hàng và nhân viên hiện trường OPS tiến hành lấy container rỗng tại depot, điều xe đầu kéo đưa về địa điểm đóng hàng tại kho của DRC. Trước khi đóng hàng, nhân viên hiện trường (OPS) của Logiforce kiểm tra tình trạng container rỗng và hàng hóa. Đối với container, nội dung kiểm tra gồm tình trạng vỏ container có bị méo hay không, số container có rõ ràng không, cửa và khóa container có chắc chắn và an toàn không, tình trạng chốt bấm seal, mức độ vệ sinh và khả năng rò rỉ ở sàn, vách và nóc, cũng như sự khớp đúng giữa số container với booking; đối với hàng hóa, nhân viên kiểm tra nhãn mác và tình trạng kiện hàng.

Trong quá trình đóng hàng, hàng hóa được sắp xếp hợp lý nhằm tối ưu thể tích, bảo đảm cân bằng trọng tải và tránh xô lệch khi vận chuyển; nhân viên hiện trường giám sát toàn bộ quá trình, dán nhãn cảnh báo theo yêu cầu quốc tế nếu cần, ghi nhận số seal khi đóng cửa container và lập biên bản đóng hàng (Stuffing Report). Với lô hàng minh họa, 540 chiếc lốp được đóng trong container 40'HC số TGHU9056815, niêm phong bằng seal FX40376821.

Do Logiforce là công ty dịch vụ và lô hàng xuất theo điều kiện CIF, một số nghiệp vụ như khai báo hải quan, thanh lý tờ khai, làm C/O và mua bảo hiểm cho lô hàng do khách hàng (DRC) trực tiếp thực hiện.

Hiệu quả của khâu đóng hàng và hạ container đối với lô lốp xe đi Brazil được đánh giá qua số container đóng, thời gian xử lý và mức độ tuân thủ thời điểm cắt máng trong năm 2025.

*Bảng 2.12. Kết quả đóng hàng và hạ container lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce
(năm 2025)*

Chỉ tiêu	ĐVT	Q1/2025	Q2/2025	Q3/2025	Q4/2025
Số container lớp xe đóng hàng	Cont	9	11	14	15
Thời gian TB đóng 1 container	Giờ	4,8	4,5	4,2	4,0
Tỷ lệ container đạt cut-off đúng hạn	%	88,9	90,9	92,9	93,3
Số biên bản đóng hàng có sai lệch	BB	1	1	1	1

(Nguồn: Phòng vận hành Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Số liệu cho thấy số container lớp xe đóng hàng tăng theo quy mô hoạt động, từ 9 container (quý I) lên 15 container (quý IV năm 2025). Trong điều kiện khối lượng tăng, thời gian trung bình để đóng một container vẫn giảm từ 4,8 giờ xuống còn 4,0 giờ, tương ứng giảm khoảng 16,7%, cho thấy năng lực điều phối hiện trường của bộ phận OPS được cải thiện rõ rệt.

Đáng chú ý, tỷ lệ container đạt thời điểm cắt máng (cut-off) đúng hạn tăng đều, đạt 93,3% vào quý IV năm 2025. Tuy nhiên, do mật hàng lớp xe cồng kềnh, chiếm nhiều diện tích container và tiến độ phụ thuộc vào việc chuẩn bị hàng của khách hàng, mỗi quý vẫn còn một biên bản đóng hàng ghi nhận sai lệch cần tiếp tục kiểm soát.

Ưu điểm:

Bước này giúp khách hàng chủ động sắp xếp kế hoạch xuất hàng dựa trên thông tin booking đã được xác nhận, đồng thời Logiforce chủ động điều phối container rỗng và xe đầu kéo nhằm bảo đảm tiến độ đóng hàng đúng lịch tàu. Việc kiểm tra container rỗng trước khi đóng hàng giúp hạn chế rủi ro hư hỏng hàng hóa, bảo đảm container đủ điều kiện vận chuyển quốc tế và tránh tranh chấp với hãng tàu. Nhân viên hiện trường trực tiếp giám sát quá trình đóng hàng giúp kiểm soát số lượng, tình trạng và cách sắp xếp hàng hóa, hạn chế xô lệch và hư hỏng. Việc ghi nhận số seal và lập Stuffing Report làm tăng tính minh bạch và tạo cơ sở đối chiếu khi phát sinh sự cố hoặc khiếu

nại; đồng thời, sự phân định rõ trách nhiệm giữa Logiforce và DRC giúp quá trình thực hiện nghiệp vụ được chuyên môn hóa và hiệu quả hơn.

Hạn chế:

Quá trình lấy container rỗng và điều xe đầu kéo có thể bị ảnh hưởng bởi tình trạng kẹt xe, thiếu container rỗng hoặc ùn tắc tại depot, cảng. Nếu container rỗng không được kiểm tra kỹ, có thể phát sinh các vấn đề như thấm nước, hư hỏng vỏ container hoặc sai số container, ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa và thủ tục xuất khẩu. Mặt hàng lớp xe có kích thước lớn, chiếm nhiều diện tích container nên đòi hỏi kỹ thuật sắp xếp cao để tối ưu không gian và tải trọng. Ngoài ra, do tiến độ đóng hàng phụ thuộc nhiều vào việc chuẩn bị hàng của khách hàng, nếu khách hàng giao hàng chậm sẽ ảnh hưởng đến lịch tàu và thời điểm cắt máng; đồng thời, do một số nghiệp vụ như khai báo hải quan, làm C/O và mua bảo hiểm do DRC thực hiện, nếu phối hợp không đồng bộ cũng có thể gây chậm tiến độ xuất khẩu.

2.4.6. Bước 6. Nhận, kiểm tra SI và phát hành vận đơn (B/L)

Do thị trường Brazil có yêu cầu nghiêm ngặt đối với chứng từ xuất nhập khẩu, bước lập VGM, SI và phát hành vận đơn đóng vai trò đặc biệt quan trọng. Bộ phận chứng từ xuất của Logiforce tiếp nhận và kiểm tra Shipping Instruction (SI) từ khách hàng để bảo đảm tính chính xác của các thông tin như người gửi (Shipper), người nhận (Consignee), mô tả hàng hóa, số lượng và trọng lượng, đồng thời đối chiếu thống nhất với các chứng từ liên quan như Invoice, Packing List và Booking. Song song đó, bộ phận chứng từ xuất phối hợp lập VGM (Verified Gross Mass) – xác nhận khối lượng toàn bộ container đã được cân theo quy định quốc tế nhằm bảo đảm an toàn vận tải. Sau khi hoàn tất SI và VGM, nhân viên hiện trường sẽ gửi cho hãng tàu đúng thời hạn cắt máng (cut-off time) để hãng tàu kiểm tra, xác nhận và phát hành vận đơn (B/L).

Đối với lô hàng minh họa, hãng tàu MSC phát hành Master Bill of Lading số MEDUKE150405, trong khi Logiforce phát hành House Bill of Lading số LGFNVT251206 cho khách hàng. Trên vận đơn, thông tin được thể hiện thống nhất: container TGHU9056815 loại 40'HC, 540 chiếc lốp, tổng trọng lượng 15.813,9 kg, thể tích 76 m³, ghi nhận “Shipped on Board” tại cảng Đà Nẵng ngày 04/12/2025 và áp dụng thời gian miễn phí lưu container (free time) 21 ngày tại cảng đích.

Là khâu trọng yếu về chứng từ, hiệu quả của bước làm VGM, SI và phát hành B/L đối với lô lớp xe đi Brazil được phản ánh rõ qua các chỉ tiêu về số lượng vận đơn, tỷ lệ sai sót và thời gian xử lý trong năm 2025.

Bảng 2.13. Kết quả lập VGM, SI và phát hành B/L lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)

Chỉ tiêu	ĐVT	Q1/2025	Q2/2025	Q3/2025	Q4/2025
Số vận đơn (B/L) phát hành	B/L	8	10	12	13
Số SI/B/L sai phải chỉnh sửa	B/L	2	2	1	1
Tỷ lệ B/L chính xác lần đầu	%	75,0	80,0	91,7	92,3
Thời gian TB phát hành B/L	Giờ	20	18	16	14

(Nguồn: Phòng vận hành Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Số liệu cho thấy tỷ lệ vận đơn chính xác ngay từ lần đầu đối với lô lớp xe đi Brazil tăng từ 75,0% (quý I) lên 92,3% (quý IV năm 2025), trong khi số SI/B/L phải chỉnh sửa giảm từ 2 xuống còn 1. Đây là chuyển biến tích cực, đặc biệt quan trọng đối với tuyến Brazil – nơi yêu cầu kiểm soát chứng từ rất nghiêm ngặt và mỗi lần chỉnh sửa B/L đều phát sinh chi phí cũng như rủi ro giữ hàng tại cảng đích.

Thời gian trung bình để phát hành một vận đơn cũng rút ngắn đáng kể, từ 20 giờ xuống còn 14 giờ, tương ứng giảm 30%. Kết quả này khẳng định năng lực kiểm soát chứng từ là ưu điểm nổi bật của công ty. Tuy nhiên, việc vẫn còn vận đơn phải chỉnh sửa cho thấy rủi ro chứng từ chưa được loại bỏ hoàn toàn, chủ yếu do thông tin từ khách hàng cung cấp chưa chính xác ngay từ đầu. Đây là cơ sở để đề xuất giải pháp kiểm soát chặt chứng từ VGM/SI/B/L ở chương tiếp theo.

Ưu điểm:

Do Brazil là thị trường có yêu cầu tương đối nghiêm ngặt đối với chứng từ xuất nhập khẩu, việc bộ phận chứng từ xuất của Logiforce tiếp nhận, kiểm tra kỹ nội dung SI và lập VGM chính xác giúp bảo đảm các thông tin trên vận đơn được thể hiện đúng

và thống nhất với toàn bộ bộ chứng từ. Nhờ đó, công ty hạn chế được các sai sót chứng từ, giảm nguy cơ phát sinh tranh chấp hoặc chậm thông quan tại cảng nhập khẩu. Việc kiểm soát cẩn thận trước khi gửi SI và VGM cho hãng tàu còn giúp quá trình phát hành Bill of Lading được thực hiện nhanh chóng, chính xác, góp phần nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động logistics quốc tế.

Hạn chế:

Quá trình xử lý chứng từ phụ thuộc nhiều vào độ chính xác của thông tin do khách hàng cung cấp; nếu SI hoặc số liệu khai VGM có sai sót ngay từ đầu sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ bộ chứng từ xuất khẩu. Do Brazil kiểm soát chứng từ rất chặt chẽ, chỉ cần một sai lệch nhỏ trên vận đơn cũng có thể buộc phải chỉnh sửa B/L, phát sinh thêm chi phí và kéo dài thời gian xử lý hàng hóa. Ngoài ra, trong trường hợp việc phối hợp giữa khách hàng, bộ phận chứng từ và hãng tàu không kịp thời, tiến độ phát hành vận đơn có thể bị ảnh hưởng, tác động đến quá trình thanh toán và nhận hàng của đối tác nhập khẩu.

2.4.7. Bước 7. Gửi bộ chứng từ cho khách hàng

Sau khi vận đơn được phát hành, bộ phận chứng từ xuất hoàn thiện và gửi bộ chứng từ xuất khẩu cho khách hàng để làm cơ sở thực hiện thủ tục nhập khẩu tại nước đến. Bộ chứng từ của lô hàng thường bao gồm vận đơn đường biển (Bill of Lading – B/L) (**xem phụ lục số 2**), hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin – C/O) (**xem phụ lục số 3**) và phiếu đóng gói (Packing List). Đối với lô hàng minh họa, bộ chứng từ gồm vận đơn LGFNVT251206, hóa đơn thương mại số DRC-1805/INV/25 với trị giá CIF 41.749,2 USD, chứng nhận xuất xứ mẫu phi ưu đãi và phiếu đóng gói tương ứng với 540 chiếc lốp; toàn bộ được kiểm tra thống nhất trước khi gửi trực tiếp cho khách hàng.

Chất lượng khâu hoàn thiện và gửi bộ chứng từ cho khách hàng đối với lô lốp xe đi Brazil được phản ánh qua các chỉ tiêu sau.

Bảng 2.14. Kết quả hoàn thiện và gửi bộ chứng từ lô lốp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)

Chỉ tiêu	ĐVT	Q1/2025	Q2/2025	Q3/2025	Q4/2025
Số bộ chứng từ gửi khách hàng	Bộ	8	10	12	13

Tỷ lệ bộ chứng từ đầy đủ lần đầu	%	75,0	80,0	91,7	92,3
Thời gian TB hoàn thiện 1 bộ	Giờ	5,5	5,1	4,7	4,4

(Nguồn: Phòng vận hành Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Số liệu cho thấy tỷ lệ bộ chứng từ đầy đủ ngay từ lần đầu đối với lô lớp xe đi Brazil tăng từ 75,0% (quý I) lên 92,3% (quý IV năm 2025), trong khi thời gian trung bình để hoàn thiện một bộ chứng từ giảm từ 5,5 giờ xuống còn 4,4 giờ, tương ứng giảm 20%. Kết quả này cho thấy quy trình tổng hợp và rà soát bộ chứng từ (gồm B/L, Invoice, C/O và Packing List) ngày càng được chuẩn hóa, giúp khách hàng nhận chứng từ kịp thời để làm thủ tục nhập khẩu tại Brazil.

Mặc dù vậy, do bước này phụ thuộc vào kết quả của các khâu trước, một số bộ chứng từ vẫn cần bổ sung hoặc điều chỉnh, chủ yếu khi C/O hoặc hóa đơn từ khách hàng chưa thống nhất với vận đơn. Điều này tiếp tục cho thấy tầm quan trọng của việc kiểm soát chất lượng dữ liệu ngay từ các bước đầu của quy trình.

Ưu điểm:

Việc chuẩn bị và gửi đầy đủ bộ chứng từ giúp khách hàng thuận lợi trong quá trình làm thủ tục nhập khẩu và nhận hàng tại Brazil. Đồng thời, chứng từ được kiểm tra kỹ giúp hạn chế sai sót, giảm rủi ro chậm thông quan và bảo đảm quá trình giao nhận diễn ra đúng tiến độ.

Hạn chế:

Quá trình xử lý chứng từ đòi hỏi độ chính xác cao, bởi chỉ cần một sai sót nhỏ về thông tin hàng hóa, người nhận hoặc số liệu trên chứng từ cũng có thể phát sinh chi phí chỉnh sửa và ảnh hưởng đến thời gian nhận hàng tại cảng đích.

2.4.8. Bước 8. Theo dõi hành trình lô hàng và quyết toán chi phí

Trong suốt quá trình vận chuyển trên biển, bộ phận vận hành sử dụng hệ thống theo dõi hành trình tàu (tracking) của hãng tàu để cập nhật tình trạng hàng hóa cho khách hàng, dự báo thời gian đến cảng và kịp thời xử lý khi phát sinh sự cố như chuyển tải, chậm tàu hoặc đổi cảng. Mỗi mốc quan trọng của hành trình – tàu rời cảng, tàu cập trạm trung chuyển, tàu đến cảng đích – đều được cập nhật để khách hàng chủ động chuẩn bị cho khâu nhập khẩu. Với lô hàng minh họa, hành trình kéo dài khoảng 56

ngày từ Đà Nẵng qua trạm trung chuyển Yantian đến cảng Salvador. Song song đó, bộ phận kế toán theo dõi công nợ, tiến độ thanh toán và gửi nhắc thanh toán theo đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng.

Hiệu quả của khâu theo dõi hành trình và quyết toán chi phí đối với lô lớp xe đi Brazil được đánh giá qua số lô theo dõi, mức độ chậm trễ và thời gian quyết toán trong năm 2025.

Bảng 2.15. Kết quả theo dõi hành trình và quyết toán chi phí lô lớp xe đi Brazil tại Logiforce (năm 2025)

Chỉ tiêu	ĐVT	Q1/2025	Q2/2025	Q3/2025	Q4/2025
Số lô theo dõi hành trình	Lô	8	10	12	13
Số lô chậm so với ETA dự kiến	Lô	2	2	2	2
Tỷ lệ lô giao đúng tiến độ	%	75,0	80,0	83,3	84,6
Thời gian TB quyết toán công nợ	Ngày	12	11	10	9

(Nguồn: Phòng vận hành Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam)

Số liệu cho thấy tỷ lệ lô lớp xe giao đúng tiến độ tăng từ 75,0% (quý I) lên 84,6% (quý IV năm 2025), đồng thời thời gian trung bình để quyết toán công nợ rút ngắn từ 12 ngày xuống còn 9 ngày. Kết quả này phản ánh sự phối hợp giữa bộ phận vận hành và kế toán ngày càng chặt chẽ, giúp quá trình hợp tác với khách hàng minh bạch và đúng hạn hơn.

Tuy nhiên, số lô bị chậm so với thời gian dự kiến đến cảng (ETA) vẫn duy trì ở mức 2 lô mỗi quý và gần như không giảm. Nguyên nhân chủ yếu do tuyến Brazil có hành trình dài, nhiều chặng trung chuyển và phụ thuộc vào hệ thống cập nhật của hãng tàu, trong khi công ty vẫn theo dõi thủ công nên khó cảnh báo sớm. Đây chính là cơ sở đề xuất xây dựng hệ thống theo dõi hành trình lô hàng tập trung ở chương tiếp theo.

Ưu điểm:

Việc theo dõi hành trình lô hàng giúp Logiforce cập nhật kịp thời tình trạng vận chuyển cho khách hàng, hỗ trợ khách hàng chủ động chuẩn bị thủ tục nhập khẩu tại

Brazil. Đồng thời, công ty có thể nhanh chóng xử lý các sự cố như chậm tàu, chuyển tải hoặc thay đổi cảng nhằm hạn chế ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng. Bên cạnh đó, việc theo dõi công nợ và thanh toán giúp bảo đảm quá trình hợp tác diễn ra minh bạch và đúng thời hạn.

Hạn chế:

Quá trình theo dõi hành trình vẫn phụ thuộc vào hệ thống cập nhật của hãng tàu nên trong một số trường hợp thông tin có thể chưa kịp thời hoặc thay đổi đột xuất. Ngoài ra, các sự cố khách quan như thời tiết xấu, ùn tắc cảng hoặc delay tàu vẫn có thể ảnh hưởng đến thời gian giao hàng và kế hoạch nhập khẩu của khách hàng. Việc theo dõi hiện vẫn được thực hiện chủ yếu thủ công, tra cứu riêng lẻ trên website từng hãng tàu, nên dữ liệu dễ phân mảnh và khó kiểm soát đồng bộ trên toàn tuyến.

2.5. Đánh giá chung

2.5.1. Ưu điểm của toàn bộ quy trình

Nhìn chung, quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container sang Brazil tại Logiforce có một số ưu điểm cơ bản:

Thứ nhất, quy trình được tổ chức rõ ràng, chuyên nghiệp và hệ thống hóa tốt thành tám bước cụ thể, xuyên suốt từ khâu tiếp nhận yêu cầu của khách hàng cho đến khi theo dõi hàng hóa cập cảng đích, với sự phân công trách nhiệm rõ ràng giữa các bộ phận chăm sóc khách hàng, chứng từ, hiện trường và vận hành; cách tổ chức này bảo đảm tính minh bạch, dễ quản lý và thuận lợi cho việc chuẩn hóa thành quy trình vận hành nội bộ.

Thứ hai, công ty có mạng lưới kết nối rộng và ổn định với nhiều hãng tàu lớn như Maersk, MSC, ONE, Hapag-Lloyd và CMA CGM, giúp doanh nghiệp dễ dàng đặt chỗ, có được mức giá ưu đãi và lựa chọn lịch trình phù hợp.

Thứ ba, ở mỗi bước trong quy trình, công ty đều có cơ chế kiểm tra, xác nhận và giám sát kỹ lưỡng nhằm hạn chế rủi ro, từ kiểm tra container trước khi đóng hàng, đối chiếu khối lượng và tình trạng bao bì, đến rà soát chặt chẽ các chứng từ vận chuyển trước khi phát hành.

❖ Ưu điểm nổi bật nhất của quy trình:

Trong số các ưu điểm nêu trên, ưu điểm nổi bật và mang tính quyết định nhất chính là năng lực kiểm soát chứng từ chặt chẽ, thể hiện rõ nhất ở Bước 6 – Làm VGM, SI

gửi hãng tàu phát hành B/L. Đây được xem là khâu trọng yếu vì Brazil là thị trường có yêu cầu rất nghiêm ngặt về chứng từ xuất nhập khẩu; chỉ một sai lệch nhỏ về tên người nhận, mô tả hàng hóa hay khối lượng container cũng có thể khiến lô hàng bị giữ tại cảng đích, phải chỉnh sửa B/L và phát sinh chi phí. Việc Logiforce bố trí bộ phận chứng từ xuất chuyên trách, đối chiếu SI với Invoice, Packing List và Booking, đồng thời lập VGM chính xác trước khi gửi hãng tàu đã giúp công ty kiểm soát tốt rủi ro chứng từ ngay tại nguồn. Thực tế ở lô hàng minh họa, toàn bộ thông tin trên Master B/L MEDUKE150405 và House B/L LGFNVT251206 được thể hiện thống nhất với tờ khai hải quan và hóa đơn thương mại, giúp lô hàng được phát hành vận đơn và xuất đi đúng tiến độ.

Ưu điểm này có ý nghĩa trọng tâm bởi nó tác động trực tiếp đến toàn bộ chuỗi nghiệp vụ phía sau: chứng từ chính xác là điều kiện để hãng tàu phát hành B/L đúng hạn, để khách hàng tại Brazil làm thủ tục nhập khẩu thuận lợi và để quá trình thanh toán quốc tế diễn ra suôn sẻ. Nói cách khác, chất lượng kiểm soát chứng từ ở Bước 6 quyết định mức độ chuyên nghiệp và uy tín của công ty trên tuyến xuất khẩu khó tính này, đồng thời là cơ sở để công ty tiếp tục phát huy thế mạnh và chuẩn hóa quy trình.

2.5.2. Hạn chế của toàn bộ quy trình

Bên cạnh những ưu điểm, quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu sang Brazil tại Logiforce vẫn còn một số hạn chế chung. Trước hết, thời gian xử lý chứng từ còn phụ thuộc vào sự phối hợp của khách hàng và các đối tác bên ngoài như hãng tàu, bên gom hàng, ngân hàng và cơ quan cấp C/O; nếu khách hàng cung cấp thông tin chậm, sai hoặc thiếu sẽ ảnh hưởng đến tiến độ làm thủ tục hải quan, xin C/O và phát hành vận đơn. Tiếp theo, mức độ số hóa và tự động hóa trong quản lý quy trình chưa cao; nhiều khâu như nhập dữ liệu khai báo, gửi thông tin tracking và đối chiếu công nợ vẫn được thực hiện bán thủ công qua email, Zalo hoặc Excel, dẫn đến thông tin bị phân mảnh và khó theo dõi tiến độ toàn tuyến.

Ngoài ra, do không sở hữu đội tàu riêng, công ty phụ thuộc hoàn toàn vào năng lực và lịch trình của các hãng tàu, dễ gặp tình trạng delay, chuyển tải nhiều lần hoặc hủy booking, đặc biệt trong mùa cao điểm.

Bên cạnh đó, việc giám sát đóng hàng hiện trường còn dựa nhiều vào biên bản viết tay và hình ảnh gửi qua Zalo, thiếu hệ thống lưu trữ số hóa; và công ty cũng chưa triển

khai quy trình thu thập phản hồi khách hàng một cách bài bản để làm cơ sở cải tiến dịch vụ.

❖ Hạn chế trọng tâm của quy trình

Trên cơ sở phân tích từng bước ở trên, có thể thấy hạn chế của quy trình tập trung nhiều nhất ở ba bước: Bước 3 – Đặt chỗ hãng tàu, Bước 6 – Làm VGM, SI gửi hãng tàu phát hành B/L, và Bước 8 – Theo dõi hành trình lô hàng. Đây là ba khâu vừa phát sinh nhiều rủi ro nhất, vừa ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ và chi phí của cả lô hàng, do đó cần được đánh giá kỹ để làm cơ sở đề xuất giải pháp hoàn thiện ở chương tiếp theo.

Thứ nhất, Bước 3 – Đặt chỗ hãng tàu là bước có hạn chế lớn nhất do mức độ phụ thuộc cao vào yếu tố bên ngoài. Vì Logiforce không sở hữu đội tàu riêng nên hoàn toàn phụ thuộc vào lịch trình, năng lực chỗ và giá cước của các hãng tàu lớn. Trên tuyến đi Brazil – vốn có thời gian vận chuyển dài (khoảng 56 ngày) và phải trung chuyển qua cảng Yantian – công ty thường xuyên đối mặt với tình trạng giá cước biến động liên tục, thiếu container rỗng, hãng tàu đổi lịch hoặc dời hàng sang chuyến sau, đặc biệt vào mùa cao điểm xuất khẩu các tháng 9 đến 12. Hạn chế này còn trầm trọng hơn do việc đặt booking hiện vẫn xử lý thủ công qua email và trao đổi rời rạc giữa các bộ phận, dẫn đến chậm phản hồi, dễ sai thông tin container và khó kiểm soát tiến độ. Khi khâu đầu này chậm hoặc sai, toàn bộ kế hoạch đóng hàng, cắt máng và giao hàng phía sau đều bị ảnh hưởng theo dây chuyền.

Thứ hai, Bước 6 – Làm VGM, SI gửi hãng tàu phát hành B/L là bước có ưu điểm nổi bật nhất, tuy nhiên cũng có rủi ro chứng từ cao nhất. Toàn bộ thông tin trên SI và VGM phụ thuộc vào độ chính xác của dữ liệu khách hàng cung cấp; chỉ cần sai lệch nhỏ về tên người nhận, mô tả hàng hóa, số lượng kiện hay khối lượng container cũng buộc phải chỉnh sửa B/L. Do Brazil kiểm soát chứng từ rất nghiêm ngặt, mỗi lần sửa vận đơn đều phát sinh thêm chi phí, kéo dài thời gian xử lý và tiềm ẩn nguy cơ hàng bị giữ tại cảng đích. Ngoài ra, tiến độ phát hành B/L còn phụ thuộc vào sự phối hợp kịp thời giữa khách hàng, bộ phận chứng từ và hãng tàu; nếu một bên chậm, việc lên vận đơn đúng thời điểm cắt máng có thể bị lỡ, ảnh hưởng trực tiếp đến thanh toán quốc tế và việc nhận hàng của đối tác nhập khẩu. Đây là điểm nghẽn cần được kiểm soát chặt vì nó nằm ở khâu quyết định tính hợp lệ của cả bộ chứng từ xuất khẩu.

Thứ ba, Bước 8 – Theo dõi hành trình lô hàng và quyết toán chi phí là bước hạn chế nhiều do mức độ số hóa còn thấp. Hiện việc theo dõi shipment chủ yếu thực hiện thủ công qua email, Excel hoặc tra cứu trực tiếp trên website từng hãng tàu, nên thông tin cập nhật chậm, dễ bỏ sót container và khó kiểm soát khi tàu delay. Trong khi đó, tuyến Brazil có hành trình dài, nhiều chặng trung chuyển nên rủi ro chậm tàu, đổi cảng, chuyển tải là rất lớn; nếu không có hệ thống cảnh báo sớm, công ty khó phản hồi kịp thời cho khách hàng và dễ phát sinh chi phí lưu container, lưu bãi. Việc quản lý thông tin phân mảnh ở bước cuối này cũng khiến công ty thiếu dữ liệu tổng hợp để theo dõi tiến độ toàn tuyến và đánh giá chất lượng dịch vụ.

Như vậy, ba bước trên là những điểm nghẽn trọng tâm của quy trình: Bước 3 và Bước 8 chịu áp lực lớn từ sự phụ thuộc bên ngoài và mức độ số hóa còn hạn chế, trong khi Bước 6 tiềm ẩn rủi ro chứng từ cao. Đây chính là cơ sở để chương 3 tập trung đề xuất các giải pháp hoàn thiện, đặc biệt là Chuẩn hóa và số hóa quy trình tiếp nhận yêu cầu và đặt booking, Tăng cường kiểm soát chứng từ xuất khẩu theo mô hình "Document Control" và Xây dựng hệ thống quản lý và theo dõi lô hàng tập trung (Shipment Visibility System).

2.6. Nguyên nhân

2.6.1. Nhân tố tác động khách quan

Trước hết, hoạt động giao nhận quốc tế phụ thuộc nhiều vào các bên liên quan như hãng tàu, khách hàng, ngân hàng, cơ quan hải quan và cơ quan cấp C/O, nên thời gian xử lý chứng từ dễ bị kéo dài nếu một trong các bên phối hợp chậm hoặc cung cấp thông tin chưa đầy đủ.

Bên cạnh đó, thị trường vận tải biển quốc tế thường xuyên biến động, đặc biệt vào mùa cao điểm xuất khẩu, dẫn đến tình trạng thiếu container rỗng, hủy booking, delay tàu hoặc thay đổi lịch trình từ các hãng tàu lớn như MSC, Maersk hay CMA CGM. Hệ thống hạ tầng logistics và cảng biển tại một số khu vực vẫn còn tình trạng ùn tắc, quá tải hoặc thay đổi quy định kiểm soát hàng hóa, ảnh hưởng đến tiến độ vận chuyển và giao nhận quốc tế.

Ngoài ra, yêu cầu kiểm tra chứng từ của thị trường Brazil tương đối nghiêm ngặt, khiến doanh nghiệp phải xử lý nhiều công đoạn kiểm tra và đối chiếu thông tin nhằm hạn chế rủi ro phát sinh; trong khi đó, xu hướng chuyển đổi số trong ngành logistics

diễn ra nhanh nhưng chi phí đầu tư hệ thống công nghệ, phần mềm quản lý và tự động hóa còn tương đối cao đối với doanh nghiệp logistics quy mô vừa.

2.6.2. Nhân tố chủ quan từ chính doanh nghiệp

Về phía doanh nghiệp, Logiforce chưa hoàn thiện đồng bộ hệ thống số hóa quy trình nên nhiều công đoạn vẫn được xử lý thủ công qua Excel, email hoặc Zalo, dẫn đến việc quản lý dữ liệu còn phân tán và khó kiểm soát tiến độ tổng thể. Công ty cũng chưa đầu tư đầy đủ các hệ thống hỗ trợ giám sát hiện trường như camera lưu trữ quá trình đóng hàng, phần mềm quản lý container hay hệ thống tracking nội bộ, khiến việc kiểm tra và truy xuất thông tin khi có sự cố còn hạn chế.

Mặt khác, do không sở hữu đội tàu hoặc phương tiện vận tải biển riêng, công ty phụ thuộc nhiều vào năng lực khai thác của các hãng tàu quốc tế, làm giảm tính chủ động trong việc kiểm soát lịch trình vận chuyển.

Cuối cùng, quy trình phối hợp giữa các bộ phận trong công ty và với khách hàng đôi lúc chưa thực sự đồng bộ, đặc biệt ở khâu xử lý chứng từ và cập nhật thông tin lô hàng; đồng thời công ty chưa xây dựng hệ thống CRM hoặc quy trình thu thập phản hồi khách hàng một cách bài bản, dẫn đến thiếu dữ liệu đánh giá chất lượng dịch vụ để cải thiện quy trình hoạt động trong dài hạn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã tập trung phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh và quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam. Qua quá trình nghiên cứu có thể thấy, mặc dù là doanh nghiệp mới thành lập từ cuối năm 2023, Logiforce Việt Nam đã từng bước xây dựng được cơ cấu tổ chức tương đối hoàn chỉnh, đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn phù hợp cùng hệ thống cơ sở vật chất đáp ứng nhu cầu hoạt động logistics hiện tại.

Bên cạnh đó, kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2025 có xu hướng tăng trưởng tích cực qua các quý. Doanh thu, lợi nhuận và quy mô nguồn vốn đều tăng, phản ánh khả năng mở rộng thị trường và nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics ngày càng cao. Đặc biệt, hoạt động vận chuyển hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, trong đó có mặt hàng lớp xe xuất khẩu sang Brazil, đang đóng vai trò quan trọng trong cơ cấu doanh thu của doanh nghiệp.

Thông qua việc phân tích thực tế quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container sang Brazil, có thể thấy công ty đã xây dựng được quy trình nghiệp vụ tương đối đầy đủ từ khâu tiếp nhận yêu cầu khách hàng, booking hãng tàu, xử lý chứng từ đến theo dõi hành trình lô hàng và quyết toán chi phí. Quy trình này giúp hoạt động giao nhận được thực hiện tương đối đồng bộ, góp phần hạn chế sai sót và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, quy trình giao nhận của công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế như việc cập nhật tiến độ lô hàng đôi lúc chưa kịp thời, phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công trong xử lý chứng từ và khả năng phối hợp giữa các bộ phận đôi khi chưa thực sự tối ưu. Đây cũng chính là cơ sở để đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam trong chương tiếp theo.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam.

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

3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

Brazil hiện là một trong những nền kinh tế lớn nhất khu vực Nam Mỹ, đồng thời sở hữu thị trường ô tô và vận tải phát triển mạnh. Sự gia tăng số lượng phương tiện giao thông, hoạt động logistics, vận tải hàng hóa và nhu cầu thay thế lớp định kỳ đã làm cho nhu cầu tiêu thụ lớp xe tại Brazil duy trì ở mức cao trong những năm gần đây. Theo các báo cáo thị trường, nhu cầu lớp xe tại Brazil tiếp tục tăng nhờ sự mở rộng của đội xe thương mại, xe tải và xe cá nhân, đồng thời thị trường lớp xe Brazil được dự báo duy trì tốc độ tăng trưởng khoảng 4–5%/năm trong giai đoạn tới.

Bên cạnh nhu cầu tiêu thụ trong nước lớn, Brazil còn có xu hướng gia tăng nhập khẩu lớp xe nhằm đáp ứng nhu cầu đối với các dòng sản phẩm mà nguồn cung nội địa chưa đáp ứng đầy đủ. Năm 2024, khối lượng nhập khẩu lớp xe của Brazil ghi nhận mức tăng mạnh, cho thấy nhu cầu thị trường tiếp tục mở rộng và phụ thuộc đáng kể vào nguồn hàng từ nước ngoài. Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp sản xuất lớp xe tại Việt Nam mở rộng hoạt động xuất khẩu sang Brazil, đồng thời kéo theo nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics và giao nhận quốc tế ngày càng tăng.

Đối với Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam, sự gia tăng nhập khẩu lớp xe của Brazil tác động trực tiếp đến hoạt động cung cấp dịch vụ giao nhận hàng hóa. Khi sản lượng lớp xe xuất khẩu tăng, số lượng booking, container FCL, vận đơn và các nghiệp vụ logistics liên quan cũng tăng theo. Điều này giúp doanh nghiệp mở rộng doanh thu dịch vụ vận tải biển, khai báo hải quan, xử lý chứng từ và theo dõi lô hàng quốc tế. Đồng thời, việc Brazil là thị trường có khoảng cách vận chuyển xa và yêu cầu chứng từ tương đối nghiêm ngặt cũng tạo cơ hội để các doanh nghiệp logistics như Logiforce phát triển các dịch vụ giá trị gia tăng như kiểm soát chứng từ, theo dõi hành trình hàng hóa và tư vấn xuất khẩu chuyên sâu.

Tuy nhiên, môi trường kinh doanh tại Brazil cũng tồn tại một số thách thức nhất định. Chính phủ Brazil thường áp dụng các chính sách bảo hộ ngành sản xuất trong nước thông qua việc điều chỉnh thuế nhập khẩu và tăng cường kiểm soát hàng hóa nhập khẩu. Bên cạnh đó, biến động cước vận tải biển quốc tế, tình trạng chuyển tải kéo

dài và yêu cầu kiểm tra chứng từ chặt chẽ có thể làm gia tăng chi phí và rủi ro trong quá trình xuất khẩu.

Nhìn chung, triển vọng tiêu thụ và nhập khẩu lốp xe của Brazil trong thời gian tới vẫn được đánh giá tích cực nhờ nhu cầu thị trường lớn và sự phát triển của ngành vận tải, ô tô. Đây là cơ hội thuận lợi để các doanh nghiệp xuất khẩu lốp xe của Việt Nam mở rộng thị phần, đồng thời tạo điều kiện cho Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam phát triển hoạt động giao nhận quốc tế, nâng cao doanh thu và mở rộng mạng lưới dịch vụ logistics trên tuyến vận tải Việt Nam – Brazil.

3.1.2. Định hướng phát triển của công ty về xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Brazil trong thời gian tới

Trong bối cảnh quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Brazil ngày càng phát triển, Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam xác định Brazil là một trong những thị trường trọng điểm trong chiến lược mở rộng hoạt động logistics quốc tế. Với nhu cầu nhập khẩu lớn đối với các mặt hàng công nghiệp, nông sản và đặc biệt là lốp xe, thị trường Brazil được đánh giá là có nhiều tiềm năng tăng trưởng trong những năm tới. Trên cơ sở đó, công ty định hướng tập trung phát triển dịch vụ giao nhận theo hướng chuyên nghiệp, hiện đại và cung cấp giải pháp logistics toàn diện cho khách hàng xuất khẩu.

Về chiến lược phát triển, Logiforce hướng đến việc xây dựng lợi thế cạnh tranh trên tuyến vận chuyển Việt Nam – Brazil thông qua việc mở rộng quan hệ hợp tác với các hãng tàu quốc tế, đại lý logistics tại Brazil và các doanh nghiệp xuất khẩu lớn trong nước. Công ty đặt mục tiêu không chỉ cung cấp dịch vụ giao nhận đơn thuần mà còn tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng của khách hàng thông qua các dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu chuyên nghiệp.

Về hình ảnh và thương hiệu, công ty định hướng xây dựng hình ảnh một doanh nghiệp logistics uy tín, có năng lực xử lý các lô hàng xuất khẩu đi thị trường Nam Mỹ, đặc biệt là Brazil. Thông qua việc nâng cao chất lượng dịch vụ, kiểm soát tốt tiến độ giao hàng và hạn chế tối đa sai sót chứng từ, Logiforce từng bước khẳng định vị thế là đối tác logistics đáng tin cậy đối với các doanh nghiệp xuất khẩu.

Về khách hàng, ngoài việc duy trì và phát triển mối quan hệ với các khách hàng hiện hữu như các doanh nghiệp sản xuất lốp xe, công ty sẽ chủ động mở rộng tệp khách hàng sang các ngành hàng có nhu cầu xuất khẩu lớn sang Brazil như cao su, gỗ,

nông sản, thủy sản và hàng tiêu dùng. Đồng thời, công ty tăng cường hoạt động tư vấn logistics nhằm tiếp cận các doanh nghiệp mới có nhu cầu xuất khẩu nhưng chưa có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực vận tải quốc tế.

Bên cạnh dịch vụ giao nhận vận tải biển, Logiforce định hướng mở rộng lĩnh vực kinh doanh theo mô hình dịch vụ logistics trọn gói (One-stop Logistics Service). Theo đó, công ty sẽ cung cấp đồng bộ các dịch vụ như khai thuê hải quan, vận chuyển nội địa, xin cấp giấy chứng nhận xuất xứ (C/O), mua bảo hiểm hàng hóa, tư vấn chứng từ xuất nhập khẩu và theo dõi hành trình lô hàng. Việc đa dạng hóa dịch vụ không chỉ giúp gia tăng doanh thu mà còn nâng cao giá trị cung cấp cho khách hàng, tạo sự khác biệt so với các doanh nghiệp logistics chỉ thực hiện một phần của chuỗi dịch vụ.

Trong thời gian tới, cùng với xu hướng chuyển đổi số trong ngành logistics, công ty cũng định hướng đầu tư vào các hệ thống quản lý dữ liệu khách hàng, quản lý chứng từ điện tử và theo dõi lô hàng trực tuyến nhằm nâng cao hiệu quả vận hành, tối ưu chi phí và cải thiện trải nghiệm khách hàng. Đây sẽ là nền tảng quan trọng giúp Logiforce mở rộng hoạt động tại thị trường Brazil và phát triển bền vững trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt.

3.1.3. Mục tiêu phát triển của công ty

❖ Mục tiêu phát triển của công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam

Trong giai đoạn tới, Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam đặt mục tiêu phát triển theo hướng đa dạng hóa dịch vụ và cơ cấu khách hàng nhằm giảm sự phụ thuộc vào một nhóm hàng hoặc một khách hàng cụ thể. Hiện nay, doanh thu của công ty chủ yếu đến từ hoạt động giao nhận lớp xe xuất khẩu của Công ty Cổ phần Cao su Đà Nẵng (DRC), chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu. Mặc dù đây là nguồn khách hàng ổn định, nhưng việc phụ thuộc quá nhiều vào một mặt hàng và một doanh nghiệp có thể tiềm ẩn nhiều rủi ro khi thị trường biến động hoặc khách hàng thay đổi chiến lược kinh doanh.

Do đó, công ty định hướng mở rộng phạm vi hoạt động sang nhiều nhóm hàng xuất khẩu khác như cao su, nông sản, thủy sản, gỗ, vật liệu xây dựng, hàng tiêu dùng và hàng công nghiệp. Bên cạnh các lô hàng nguyên container (FCL), Logiforce cũng chú trọng phát triển dịch vụ vận chuyển hàng lẻ (LCL) nhằm đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa có đủ sản lượng để đóng nguyên container. Đây là phân

khúc khách hàng có tiềm năng lớn và giúp công ty mở rộng thị phần trong lĩnh vực logistics quốc tế.

Song song với việc mở rộng mặt hàng vận chuyển, công ty hướng tới phát triển mô hình dịch vụ logistics trọn gói, bao gồm giao nhận quốc tế, khai thuê hải quan, vận chuyển nội địa, tư vấn chứng từ xuất nhập khẩu, xin cấp giấy chứng nhận xuất xứ (C/O), bảo hiểm hàng hóa và theo dõi hành trình lô hàng. Việc cung cấp dịch vụ toàn diện không chỉ giúp gia tăng doanh thu từ nhiều nguồn khác nhau mà còn nâng cao giá trị dịch vụ và khả năng giữ chân khách hàng.

Trong dài hạn, Logiforce đặt mục tiêu xây dựng cơ cấu doanh thu cân bằng hơn, giảm tỷ trọng doanh thu từ một khách hàng hoặc một mặt hàng xuống mức hợp lý, đồng thời mở rộng mạng lưới khách hàng và đối tác trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Qua đó, công ty có thể nâng cao khả năng cạnh tranh, tăng trưởng doanh thu, cải thiện lợi nhuận và phát triển bền vững trên thị trường logistics quốc tế.

Mục tiêu phát triển dịch vụ giao nhận lớp xe xuất khẩu sang thị trường Brazil

Trong giai đoạn 2026 – 2030, Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam đặt mục tiêu đưa dịch vụ giao nhận lớp xe xuất khẩu sang Brazil trở thành nhóm dịch vụ chủ lực trong hoạt động vận tải quốc tế của doanh nghiệp. Công ty phấn đấu đến năm 2030 sản lượng vận chuyển đạt trên 1500 – 2000 container lớp xe/năm đối với tuyến Brazil, đồng thời duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân từ 18 – 20%/năm.

Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng sản lượng, doanh nghiệp hướng đến rút ngắn thời gian xử lý booking và chứng từ xuống dưới 24 giờ đối với các lô hàng thông thường, đồng thời giảm tỷ lệ sai sót chứng từ xuống dưới 2% nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và hạn chế phát sinh chi phí cho khách hàng.

Ngoài ra, công ty đặt mục tiêu xây dựng mạng lưới hợp tác ổn định với ít nhất 5 – 7 hãng tàu quốc tế có tuyến vận chuyển trực tiếp hoặc trung chuyển đi Brazil như MSC, Maersk, CMA-CGM, ONE và Hapag-Lloyd để chủ động hơn về lịch tàu, giá cước và khả năng giữ chỗ container trong mùa cao điểm xuất khẩu. Song song với đó, Logiforce Việt Nam định hướng phát triển dịch vụ logistics trọn gói cho mặt hàng lớp xe xuất khẩu bao gồm vận chuyển nội địa, khai báo hải quan, booking hãng tàu, phát hành chứng từ và theo dõi hành trình lô hàng.

Công ty cũng đặt mục tiêu đến năm 2030 có thể xử lý đồng thời từ 35 – 40 shipment/tháng đối với tuyến Brazil mà vẫn đảm bảo tiến độ giao hàng và chất lượng dịch vụ. Trong dài hạn, doanh nghiệp hướng đến trở thành một trong những đơn vị logistics tại khu vực miền Trung có thể mạnh về giao nhận hàng lớp xe xuất khẩu sang thị trường Brazil, góp phần mở rộng thị phần và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường logistics quốc tế.

3.2. Một số giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu của công ty

3.2.1. Giải pháp thứ nhất: Chuẩn hóa và số hóa quy trình tiếp nhận yêu cầu và đặt booking

3.2.1.1. Cơ sở đề xuất giải pháp

Qua phân tích thực trạng tại Chương 2 cho thấy bước tiếp nhận yêu cầu khách hàng và đặt booking vẫn phụ thuộc nhiều vào email, điện thoại và các file lưu trữ riêng lẻ. Thông tin về lô hàng đôi khi được cập nhật qua nhiều kênh khác nhau nên dễ xảy ra tình trạng thiếu dữ liệu hoặc sai lệch giữa bộ phận kinh doanh, chứng từ và vận hành.

Ngoài ra, số lượng lô hàng lớp xe xuất khẩu sang Brazil có xu hướng tăng liên tục qua các quý, khiến khối lượng công việc của nhân viên ngày càng lớn. Nếu tiếp tục xử lý theo phương thức thủ công sẽ làm tăng nguy cơ sai sót trong báo giá, đặt chỗ tàu và lập kế hoạch vận chuyển.

3.2.1.2. Nội dung cải tiến quy trình

Để khắc phục hạn chế trên, công ty cần xây dựng một quy trình tiếp nhận thông tin khách hàng thống nhất trên nền tảng số. Ngay khi khách hàng gửi yêu cầu, toàn bộ thông tin lô hàng phải được nhập vào một biểu mẫu điện tử chuẩn hóa gồm các nội dung như loại hàng, số lượng container, cảng đi, cảng đến, thời gian xuất hàng dự kiến, điều kiện Incoterms và các dịch vụ đi kèm.

Sau khi dữ liệu được nhập hoàn chỉnh, hệ thống sẽ tự động chuyển thông tin đến các bộ phận liên quan. Bộ phận kinh doanh thực hiện báo giá, bộ phận vận hành tiến hành khảo sát lịch tàu và bộ phận chứng từ chuẩn bị hồ sơ cần thiết. Nhờ đó, tất cả nhân viên đều sử dụng chung một nguồn dữ liệu, tránh tình trạng mỗi bộ phận lưu một phiên bản thông tin khác nhau.

Đối với công tác đặt booking, công ty cần xây dựng cơ sở dữ liệu về lịch tàu, giá cước và thời gian vận chuyển của các hãng tàu khai thác tuyến Brazil. Việc cập nhật dữ liệu thường xuyên giúp nhân viên nhanh chóng so sánh các phương án vận chuyển và lựa chọn giải pháp tối ưu cho khách hàng.

3.2.1.3. Điều kiện thực hiện giải pháp

Để triển khai giải pháp, công ty cần đầu tư phần mềm CRM hoặc hệ thống quản lý quy trình nội bộ với chi phí khoảng 50–70 triệu đồng mỗi năm. Đồng thời, cần tổ chức đào tạo toàn bộ nhân viên kinh doanh, chứng từ và vận hành về quy trình làm việc mới.

Ngoài ra, công ty phải xây dựng bộ tiêu chuẩn dữ liệu đầu vào áp dụng thống nhất cho toàn doanh nghiệp. Mọi lô hàng chỉ được xử lý khi đã cung cấp đầy đủ các thông tin bắt buộc theo quy định.

3.2.1.4. Đánh giá hiệu quả dự kiến

Việc chuẩn hóa và số hóa quy trình tiếp nhận yêu cầu khách hàng và đặt booking được kỳ vọng sẽ mang lại nhiều lợi ích thiết thực cho Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam trong hoạt động giao nhận lớp xe xuất khẩu sang Brazil. Trước hết, giải pháp giúp nâng cao độ chính xác của thông tin ngay từ giai đoạn đầu của quy trình. Khi toàn bộ dữ liệu lô hàng được thu thập theo biểu mẫu thống nhất và lưu trữ tập trung trên hệ thống, nguy cơ thiếu sót hoặc sai lệch thông tin giữa các bộ phận sẽ được giảm đáng kể. Điều này góp phần hạn chế các sai sót trong báo giá, đặt booking, lập chứng từ và triển khai kế hoạch vận chuyển ở các bước tiếp theo.

Bên cạnh đó, thời gian xử lý yêu cầu khách hàng cũng được rút ngắn đáng kể. Thay vì phải trao đổi nhiều lần qua email, điện thoại hoặc các file riêng lẻ, nhân viên có thể truy cập trực tiếp vào hệ thống để tra cứu và xử lý thông tin. Dự kiến thời gian tiếp nhận và xử lý một yêu cầu booking có thể giảm từ 20–30%, giúp doanh nghiệp phản hồi khách hàng nhanh hơn và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Giải pháp còn góp phần nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận kinh doanh, chứng từ và vận hành. Việc sử dụng chung một nguồn dữ liệu giúp các bộ phận dễ dàng theo dõi tiến độ xử lý công việc, hạn chế tình trạng thông tin bị gián đoạn hoặc cập nhật không đồng bộ. Qua đó, doanh nghiệp có thể kiểm soát tốt hơn toàn bộ quá

trình thực hiện lô hàng, đặc biệt đối với các tuyến vận chuyển xa và có yêu cầu chứng từ phức tạp như Brazil.

Ngoài ra, việc xây dựng cơ sở dữ liệu tập trung về khách hàng, lịch tàu và giá cước cũng tạo điều kiện thuận lợi cho công ty trong việc phân tích dữ liệu và đưa ra quyết định kinh doanh. Thông qua việc lưu trữ lịch sử giao dịch, Logiforce có thể nhanh chóng đánh giá xu hướng thị trường, so sánh năng lực của các hãng tàu và lựa chọn phương án vận chuyển tối ưu cho từng lô hàng. Đây là nền tảng quan trọng để doanh nghiệp từng bước chuyển đổi số trong hoạt động logistics.

Về lâu dài, giải pháp không chỉ giúp giảm chi phí vận hành và chi phí phát sinh do sai sót nghiệp vụ mà còn nâng cao hình ảnh chuyên nghiệp của doanh nghiệp trong mắt khách hàng và đối tác quốc tế. Khi quy trình được thực hiện nhanh chóng, chính xác và minh bạch, mức độ hài lòng của khách hàng sẽ được cải thiện, góp phần gia tăng tỷ lệ khách hàng quay lại sử dụng dịch vụ cũng như mở rộng cơ hội hợp tác với các doanh nghiệp xuất khẩu lớn.

Đối với riêng hoạt động giao nhận lớp xe xuất khẩu sang Brazil, việc chuẩn hóa và số hóa quy trình tiếp nhận yêu cầu và đặt booking sẽ giúp công ty chủ động hơn trong việc quản lý lịch tàu, kiểm soát tiến độ giao hàng và xử lý các tình huống phát sinh. Nhờ đó, chất lượng dịch vụ được nâng cao, rủi ro vận hành được giảm thiểu và năng lực cạnh tranh của Logiforce trên tuyến vận tải Việt Nam – Brazil cũng được củng cố trong dài hạn.

3.2.2. Giải pháp thứ hai: Tăng cường kiểm soát chứng từ xuất khẩu theo mô hình “Document Control”

3.2.2.1. Cơ sở đề xuất giải pháp

Kết quả phân tích ở Chương 2 cho thấy mặc dù tỷ lệ phát hành vận đơn chính xác đã được cải thiện nhưng vẫn còn phát sinh các trường hợp phải chỉnh sửa SI hoặc B/L. Đối với thị trường Brazil, chỉ một sai sót nhỏ trên vận đơn cũng có thể làm phát sinh phí chỉnh sửa, kéo dài thời gian nhận hàng hoặc ảnh hưởng đến quá trình thanh toán quốc tế. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc thông tin khách hàng cung cấp chưa đầy đủ, thiếu cơ chế kiểm tra chéo và chưa có bộ tiêu chuẩn kiểm soát chứng từ riêng cho thị trường Brazil.

3.2.2.2. Nội dung cải tiến quy trình

Công ty cần xây dựng mô hình kiểm soát chứng từ hai lớp (Two-Level Document Control).

- ❖ Ở lớp thứ nhất, nhân viên chứng từ trực tiếp phụ trách lô hàng thực hiện kiểm tra và đối chiếu toàn bộ thông tin giữa Invoice, Packing List, Booking, SI và VGM.
- ❖ Ở lớp thứ hai, trưởng bộ phận hoặc nhân viên chứng từ khác sẽ thực hiện kiểm tra chéo trước khi gửi chứng từ cho hãng tàu.

Đồng thời, công ty cần xây dựng bộ checklist riêng cho các lô hàng xuất khẩu sang Brazil nhằm kiểm tra các nội dung thường phát sinh sai sót như tên doanh nghiệp nhập khẩu, mã số thuế, mô tả hàng hóa, số container, số seal và điều kiện giao hàng.

3.2.2.3. Điều kiện thực hiện giải pháp

Để triển khai hiệu quả giải pháp tăng cường kiểm soát chứng từ xuất khẩu, Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam cần xây dựng quy trình kiểm tra và phê duyệt chứng từ thống nhất áp dụng cho toàn bộ các lô hàng xuất khẩu sang Brazil. Trong đó, cần quy định rõ trách nhiệm của từng cá nhân và bộ phận trong việc lập, kiểm tra và xác nhận các chứng từ như Invoice, Packing List, SI, VGM và vận đơn (B/L) trước khi gửi cho hãng tàu hoặc khách hàng.

Công ty cần thường xuyên tổ chức các buổi đào tạo nghiệp vụ cho nhân viên chứng từ nhằm cập nhật các quy định mới về vận tải biển quốc tế, yêu cầu chứng từ của thị trường Brazil và các lưu ý khi phát hành vận đơn. Đồng thời, doanh nghiệp nên xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng và thư viện chứng từ mẫu để nhân viên có thể dễ dàng tra cứu, đối chiếu và hạn chế các sai sót trong quá trình xử lý hồ sơ.

Ngoài yếu tố con người, công ty cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý chứng từ thông qua việc lưu trữ dữ liệu điện tử trên hệ thống dùng chung. Điều này giúp việc kiểm tra, tìm kiếm và đối chiếu thông tin được thực hiện nhanh chóng hơn, đồng thời tăng khả năng kiểm soát và bảo mật dữ liệu. Chi phí đầu tư cho việc chuẩn hóa quy trình, đào tạo nhân viên và xây dựng hệ thống lưu trữ điện tử dự kiến khoảng 15–20 triệu đồng, phù hợp với quy mô hoạt động hiện nay của doanh nghiệp.

3.2.2.4. Đánh giá hiệu quả dự kiến

Việc tăng cường kiểm soát chứng từ theo mô hình kiểm tra nhiều cấp sẽ giúp nâng cao độ chính xác của bộ chứng từ xuất khẩu, đặc biệt đối với các lô hàng lớp xe đi Brazil – thị trường có yêu cầu kiểm tra chứng từ tương đối nghiêm ngặt. Các sai sót liên quan đến SI, VGM hoặc vận đơn sẽ được phát hiện và xử lý sớm trước khi gửi cho hãng tàu, từ đó hạn chế việc phải chỉnh sửa chứng từ và phát sinh thêm chi phí.

Quy trình kiểm tra chặt chẽ sẽ giúp rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ nhờ dữ liệu được chuẩn hóa và lưu trữ tập trung. Chất lượng bộ chứng từ được nâng cao cũng góp phần giảm nguy cơ chậm thông quan, hạn chế tranh chấp với khách hàng và bảo đảm quá trình giao nhận hàng hóa diễn ra thuận lợi hơn.

Về lâu dài, giải pháp không chỉ giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro nghiệp vụ mà còn nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động giao nhận quốc tế. Điều này góp phần củng cố uy tín của Logiforce đối với khách hàng, hãng tàu và các đối tác nước ngoài, đồng thời tạo nền tảng thuận lợi cho việc mở rộng hoạt động xuất khẩu sang thị trường Brazil trong những năm tiếp theo.

3.2.3. Giải pháp thứ ba: Xây dựng hệ thống quản lý và theo dõi lô hàng tập trung

3.2.3.1. Cơ sở đề xuất giải pháp

Qua thực trạng tại Chương 2 cho thấy hoạt động theo dõi hành trình lô hàng vẫn chủ yếu thực hiện thủ công thông qua website hãng tàu, email hoặc trao đổi trực tiếp với đại lý. Điều này khiến việc cập nhật tình trạng lô hàng mất nhiều thời gian và phụ thuộc lớn vào kinh nghiệm của nhân viên.

Đối với tuyến Brazil có thời gian vận chuyển dài và thường xuyên chuyển tải, việc thiếu một hệ thống theo dõi tập trung có thể làm giảm khả năng kiểm soát rủi ro và ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ khách hàng.

3.2.3.2. Nội dung cải tiến quy trình

Để khắc phục hạn chế trên, công ty cần xây dựng quy trình theo dõi lô hàng tập trung trên nền tảng số. Sau khi hàng được xếp lên tàu và vận đơn được phát hành, toàn bộ thông tin của lô hàng như số container, số vận đơn, tên tàu, cảng đi, cảng đến, thời gian khởi hành (ETD), thời gian dự kiến đến cảng đích (ETA) và các cảng trung chuyển sẽ được cập nhật vào hệ thống quản lý chung của công ty. Trong quá trình vận chuyển, bộ phận vận hành sẽ theo dõi thường xuyên tình trạng container thông qua hệ

thông tracking của hãng tàu và cập nhật tiến độ lên phần mềm nội bộ. Khi phát sinh các thay đổi như tàu chậm chuyển, thay đổi lịch trình, chuyển tải hoặc các sự cố liên quan đến container, hệ thống sẽ nhanh chóng ghi nhận và thông báo cho bộ phận phụ trách để kịp thời xử lý.

Công ty cần thiết lập cơ chế cập nhật thông tin định kỳ cho khách hàng thông qua email hoặc các nền tảng trực tuyến. Thay vì khách hàng phải chủ động liên hệ để hỏi tình trạng lô hàng, Logiforce sẽ gửi thông báo ở các mốc quan trọng như hàng đã lên tàu, tàu đến cảng trung chuyển, tàu cập cảng đích và hoàn thành giao hàng. Điều này giúp khách hàng chủ động hơn trong việc sắp xếp kế hoạch nhận hàng và nâng cao trải nghiệm dịch vụ.

Ngoài việc theo dõi hành trình, công ty cũng cần chuẩn hóa quy trình quyết toán chi phí sau khi lô hàng hoàn tất. Toàn bộ chi phí liên quan đến vận chuyển, phụ phí hãng tàu, chi phí chứng từ và các khoản phát sinh sẽ được tổng hợp trên hệ thống để thuận tiện cho việc đối chiếu, thanh toán và lưu trữ hồ sơ.

3.2.3.3. Điều kiện thực hiện giải pháp

Để triển khai giải pháp này, Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam cần đầu tư phần mềm quản lý lô hàng hoặc tích hợp chức năng tracking vào hệ thống quản lý hiện có. Đối với quy mô hiện nay, doanh nghiệp có thể sử dụng các nền tảng quản lý logistics hoặc workflow với chi phí dự kiến từ 20–30 triệu đồng cho năm đầu tiên, bao gồm chi phí thiết lập, lưu trữ dữ liệu và đào tạo sử dụng.

Công ty cần xây dựng quy định cụ thể về trách nhiệm cập nhật thông tin của từng bộ phận. Bộ phận vận hành (OPS) sẽ chịu trách nhiệm theo dõi lịch trình tàu và cập nhật tiến độ vận chuyển. Bộ phận chứng từ chịu trách nhiệm cập nhật tình trạng vận đơn và hồ sơ liên quan, trong khi bộ phận chăm sóc khách hàng sẽ thực hiện việc thông báo tiến độ cho khách hàng.

Ngoài yếu tố công nghệ, công ty cần tổ chức đào tạo nhân viên về kỹ năng khai thác hệ thống tracking của các hãng tàu lớn như MSC, Maersk, CMA CGM, ONE và Hapag-Lloyd. Việc đào tạo giúp nhân viên chủ động theo dõi và xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình vận chuyển, đặc biệt đối với tuyến Việt Nam – Brazil có thời gian vận chuyển dài và thường phát sinh chuyển tải. Đồng thời, doanh nghiệp cần xây

dựng cơ sở dữ liệu khách hàng và quy trình lưu trữ thông tin tập trung nhằm bảo đảm dữ liệu được cập nhật đầy đủ, chính xác và dễ dàng tra cứu khi cần thiết. Đây là điều kiện quan trọng giúp giải pháp được vận hành ổn định và phát huy hiệu quả lâu dài.

3.2.3.4. Đánh giá hiệu quả dự kiến

Việc xây dựng hệ thống theo dõi hành trình lô hàng tập trung sẽ giúp Logiforce nâng cao khả năng kiểm soát toàn bộ quá trình vận chuyển từ khi hàng được xếp lên tàu cho đến khi cập cảng đích tại Brazil. Các thông tin về lịch trình vận chuyển được cập nhật thường xuyên và đồng bộ, giúp doanh nghiệp nhanh chóng phát hiện những thay đổi hoặc sự cố phát sinh để có biện pháp xử lý kịp thời.

Giải pháp giúp giảm đáng kể thời gian tra cứu và cập nhật thông tin lô hàng so với phương thức theo dõi thủ công trước đây. Nhân viên có thể dễ dàng truy cập dữ liệu trên hệ thống thay vì phải tìm kiếm thông tin từ nhiều nguồn khác nhau, từ đó nâng cao hiệu suất làm việc và giảm áp lực cho bộ phận vận hành.

Đối với khách hàng, việc được cập nhật tiến độ vận chuyển thường xuyên giúp tăng tính minh bạch và chủ động trong việc lập kế hoạch nhận hàng. Điều này góp phần nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng, đồng thời củng cố uy tín và hình ảnh chuyên nghiệp của Logiforce trong lĩnh vực giao nhận quốc tế.

Giải pháp còn giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro phát sinh do chậm cập nhật thông tin, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường logistics. Đặc biệt, đối với các lô hàng lớp xe xuất khẩu sang Brazil có thời gian vận chuyển dài và yêu cầu theo dõi chặt chẽ, việc áp dụng hệ thống quản lý tập trung sẽ tạo nền tảng quan trọng để Logiforce mở rộng quy mô hoạt động và phát triển bền vững trong tương lai.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở định hướng phát triển của Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam và những hạn chế đã được phân tích trong Chương 2, Chương 3 đã đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển sang thị trường Brazil. Các giải pháp được xây dựng theo hướng hiện đại hóa quy trình nghiệp vụ, nâng cao khả năng kiểm soát chứng từ và tăng cường ứng dụng công nghệ trong công tác quản lý, theo dõi lô hàng.

Các giải pháp đề xuất không chỉ tập trung xử lý những tồn tại đang phát sinh trong quá trình thực hiện dịch vụ mà còn hướng đến mục tiêu nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, giảm thiểu rủi ro nghiệp vụ và tối ưu hóa hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Đặc biệt, việc chuẩn hóa quy trình tiếp nhận thông tin, tăng cường kiểm soát chứng từ và xây dựng hệ thống theo dõi lô hàng tập trung sẽ góp phần nâng cao tính chính xác, tính minh bạch và khả năng phối hợp giữa các bộ phận trong toàn bộ chuỗi giao nhận.

Trong bối cảnh hoạt động xuất nhập khẩu ngày càng phát triển và yêu cầu của thị trường Brazil ngày càng khắt khe, việc triển khai đồng bộ các giải pháp trên sẽ tạo nền tảng quan trọng giúp Logiforce nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng và từng bước khẳng định vị thế trên thị trường logistics quốc tế. Đây cũng là cơ sở để doanh nghiệp tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động, phát triển dịch vụ theo hướng chuyên nghiệp, hiệu quả và bền vững trong thời gian tới.

KẾT LUẬN CHUNG

Trong bối cảnh hoạt động thương mại quốc tế ngày càng phát triển, dịch vụ logistics và giao nhận vận tải quốc tế đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối chuỗi cung ứng toàn cầu, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Đối với mặt hàng lớp xe xuất khẩu sang Brazil – một thị trường có khoảng cách địa lý xa, thời gian vận chuyển dài và yêu cầu nghiêm ngặt về chứng từ – việc xây dựng và vận hành một quy trình giao nhận khoa học, chặt chẽ và hiệu quả là yếu tố quyết định đến chất lượng dịch vụ cũng như hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp logistics. Thông qua việc nghiên cứu đề tài “Quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển sang Brazil tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam”, khóa luận đã hệ thống hóa những cơ sở lý luận về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, làm rõ đặc điểm của hình thức vận chuyển nguyên container (FCL), đồng thời trình bày các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ liên quan đến quá trình giao nhận hàng hóa quốc tế. Đây là cơ sở quan trọng để phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động giao nhận tại doanh nghiệp.

Trên cơ sở khảo sát thực tế tại Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam, đề tài đã mô tả và phân tích toàn bộ quy trình giao nhận lớp xe xuất khẩu sang Brazil từ khâu tiếp nhận yêu cầu khách hàng, báo giá, đặt booking, theo dõi đóng hàng, kiểm soát chứng từ đến theo dõi hành trình và quyết toán chi phí. Kết quả nghiên cứu cho thấy công ty đã xây dựng được quy trình nghiệp vụ tương đối hoàn chỉnh, đội ngũ nhân sự có chuyên môn phù hợp, chất lượng dịch vụ ngày càng được cải thiện và sản lượng lô hàng xuất khẩu sang Brazil có xu hướng tăng trưởng tích cực. Bên cạnh những kết quả đạt được, quy trình vẫn còn tồn tại một số hạn chế như việc trao đổi thông tin giữa các bộ phận chưa đồng bộ, công tác kiểm soát chứng từ vẫn phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công, khả năng theo dõi lô hàng chưa được số hóa hoàn toàn và vẫn tiềm ẩn nguy cơ phát sinh sai sót trong quá trình xử lý nghiệp vụ.

Từ những tồn tại được nhận diện, khóa luận đã đề xuất các giải pháp theo hướng thực tiễn và phù hợp với điều kiện hoạt động của doanh nghiệp, bao gồm chuẩn hóa và số hóa quy trình tiếp nhận yêu cầu khách hàng và đặt booking, tăng cường kiểm soát chứng từ theo mô hình Document Control, đồng thời xây dựng hệ thống quản lý và theo dõi lô hàng tập trung (Shipment Visibility System). Các giải pháp này không chỉ

góp phần nâng cao hiệu quả xử lý nghiệp vụ, giảm thiểu rủi ro và chi phí phát sinh mà còn giúp công ty nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng mức độ hài lòng của khách hàng và từng bước đáp ứng yêu cầu chuyển đổi số trong ngành logistics hiện nay.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong quá trình nghiên cứu, do hạn chế về thời gian, nguồn dữ liệu và kinh nghiệm thực tiễn nên khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp từ quý thầy cô và doanh nghiệp để tiếp tục hoàn thiện nghiên cứu trong tương lai. Hy vọng rằng những nội dung được trình bày trong khóa luận sẽ có giá trị tham khảo đối với Công ty TNHH MTV Logiforce Việt Nam trong quá trình hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu, đồng thời có thể là tài liệu tham khảo hữu ích cho sinh viên và các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics và chuỗi cung ứng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2015), Thông tư số 38/2015/TT-BTC ngày 25/3/2015 quy định về thủ tục hải quan; kiểm tra, giám sát hải quan; thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và quản lý thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu, NXB Tài chính, Hà Nội.
2. Bộ Công Thương Việt Nam (2024), Báo cáo xuất nhập khẩu Việt Nam năm 2024, NXB Công Thương, Hà Nội.
3. Chính phủ Việt Nam (2018), Nghị định số 69/2018/NĐ-CP ngày 15/5/2018 quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương, Hà Nội.
4. Đoàn Thị Hồng Vân (2011), Quản trị xuất nhập khẩu, NXB Tổng hợp TP. Hồ Chí Minh.
5. Đinh Lê Hải Hà (2016), Giáo trình Logistics và Vận tải quốc tế, NXB Thống kê, Hà Nội.
6. Nguyễn Như Tiến (2012), Logistics – Khả năng ứng dụng và phát triển trong kinh doanh dịch vụ vận tải giao nhận Việt Nam, NXB Giao thông Vận tải, Hà Nội.
7. Nguyễn Thị Như Liêm (2020), Bài giảng Giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng.
8. Quốc hội Việt Nam (2005), Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/6/2005, Hà Nội.
9. Quốc hội Việt Nam (2014), Luật Hải quan số 54/2014/QH13 ngày 23/6/2014, Hà Nội.
10. Trần Văn Phùng (2010), Nghiệp vụ ngoại thương, NXB Lao động – Xã hội, Hà Nội.
11. Võ Thanh Thu, Ngô Thị Tuyết Mai (2013), Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu, NXB Tổng hợp TP. Hồ Chí Minh.
12. Tổng cục Hải quan Việt Nam (2025), Thống kê xuất nhập khẩu hàng hóa 2024–2025, truy cập ngày 15/04/2025 tại: <https://www.customs.gov.vn>.

PHỤ LỤC

Phụ lục số 1



BOOKING CONFIRMATION

LOGIFORCE VIETNAM CO LTD
96 NAI NAM, HOA CUONG BAC WARD, HAI CHAU DISTRICT, DA NANG CITY DA NANG, 70000

cs01@logiforcevn.com;cs07@logiforcevn.com;cs02@logiforcevn.com;cs@logiforcevn.com

Dear Customer,

27-November-2025

MSC MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. ("MSC") is herewith pleased to confirm your booking based on the information you communicated to us and which is summarized hereunder for your kind review. This Booking Confirmation formalizes the contract you concluded with MSC for the transportation of your cargo which is subject to MSC Sea Waybill or Bill of Lading Terms and Conditions and MSC Agency Terms and Conditions accessible on our website www.msc.com, some main terms of which are reproduced in the "BOOKING TERMS" on the last page of this document.

Your booking is handled and followed by Linh Huynh Tel. +84 2836363939 Email linh.huynh@msc.com.
You may also wish to track your container's movement online under www.msc.com ("Track a shipment")

BOOKING REFERENCE VALID FOR GATE-IN(*)	EBKG14911448	ORIGINAL/SEA WAYBILL(**) NUMBER	BOOKING DATE 24/11/2025
---	--------------	------------------------------------	----------------------------

(*) Pick-up-reference-see on container level (page 2).

(**) Booking party/Shipper are invited to read carefully at www.msc.com the dispositions of the POL Agency T&Cs in respect of issuance of Sea Waybill.

(***) Please see the list of BIs under charges Page additional Booking requirement and information.

BOOKING CLIENT	LOGIFORCE VIETNAM CO LTD 96 NAI NAM, HOA CUONG BAC WARD, HAI CHAU DISTRICT, DA NANG CITY					
SHIPPER						
BOOKING REQUESTOR AND DETAIL	LEAH LE, PHONE:0333635599, E-MAIL:CS01@LOGIFORCEVN.COM;CS07@LOGIFORCEVN.COM;CS02@LOGIFORCEVN.COM;CS@LOGIFORCEVN.COM					
SERVICE CONTRACT/RATE REF. N°	157181-999-ST	EDI TRANSACTION N°	EBKG14911448			
FREIGHT PAYMENT TERMS		FREIGHT PAYABLE AT				
CUSTOMER REFERENCE NUMBER		PURCHASE ORDER N°				
GATE IN AT TERMINAL/DEPOT	TIEN SA SEAPORT					
CONTACT DETAILS	28 BACH DANG STREET					
PLACE OF ORIGIN		CARRIER'S HAULAGE BY /SUBLOC.				
PORT OF LOADING	DA NANG	EST. TIME OF ARRIVAL/DEPARTURE	02/12/2025 06:00 02/12/2025 16:00			
VESSEL NAME / FLAG	SEA STAR 1 (LLOYDS NO. 9444974) / LR	VOYAGE NUMBER	H2548A			
PORT OF TRANSHIPMENT N°1	YANTIAN	EST. TIME OF DEPARTURE	13/12/2025 00:00			
CONNECTING VESSEL N°1 / FLAG		VOYAGE NUMBER				
PORT OF TRANSHIPMENT N°2		EST. TIME OF DEPARTURE				
CONNECTING VESSEL N°2 / FLAG		VOYAGE NUMBER				
PORT OF DISCHARGE	SALVADOR	EST. TIME OF ARRIVAL	27/01/2026 08:00			
TERMINAL OF DISCHARGE						
FINAL DESTINATION		CARRIER'S HAULAGE BY /SUBLOC.				
TOTAL CONTAINER (S)	1	TEUS	2			
OUT OF WHICH	IMOHAZ	0	REEFER	0	S.O.C	0

Detail of equipment (including cargo description) is shown on next page. Please note that this equipment is reserved for this specific booking and cannot be used for other shipment or booking. Any costs resulting from an undue substitution of containers and/or wrong cargo stuffing is for cargo's account only.

GATE-IN AT TERMINAL/DEPOT	First Receiving(Date/Time)	CUT-OFF(Date/Time)
DRY	13/11/2025 00:00	01/12/2025 22:00
REEFER	13/11/2025 00:00	01/12/2025 22:00
OTHERS	DATE/TIME	
SHIPPING INSTRUCTIONS CUT-OFF	29/11/2025 09:00	
HAZIMO CUT-OFF	01/12/2025 22:00	
VERIFIED GROSS MASS CONFIRMATION(SOLAS) CUT-OFF	01/12/2025 07:00	
SPECIAL CUT-OFF (GATE IN AT ICDS - CUT OFF)	01/12/2025 22:00	

DISPORTION: Non respect of the above closing times may lead to your cargo being rolled-over onto the next vessel and trigger additional costs

MSC VIETNAM COMPANY LIMITED

No. 11 Doan Van Bo Street, Ward 13,

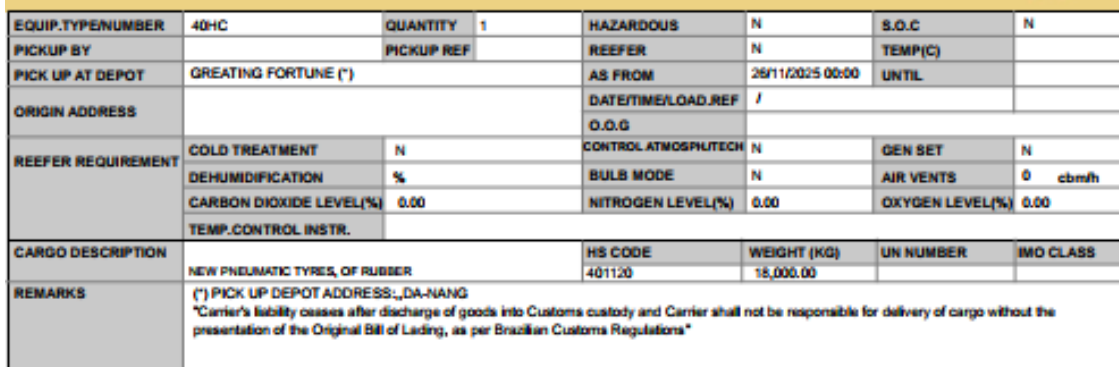
27th Floor, E-Town Central

Phone: +84 2836363939 / Email: sundhar.gopalan@msc.com; kalaivani.mano@msc.com; SGN-COSTCO@EXPEDITORS.COM; VN39-EXPDOC-A@MSC.COM

msc.com

As agent only for MSC Mediterranean Shipping Company S.A. Geneva

Page 1 of 5



FREIGHT & CHARGES	BASIS	CURRENCY	AMOUNT	PREPAID	COLLECT	AT
	TOTAL					

Port Of Loading: Proforma Sailing Dates used for pricing calculation of Non-US and Non-Canada are available via this link (<https://portal.msca.com.vn>). Actual closing times will be updated after berthing registration one week before ATD. For closing times details, please follow your latest booking confirmation which will be updated in due time.

1. USA shipments only: Please advise if Chassis Usage (CUC) is required or not, before SI cut-off. If you do not mention, we will automatically apply CUC fee for the shipments. Any amendment after our SI cut-off will be under your good account. MSC does not provide chassis in Port Everglades, Miami, Tampa, all door moves from the West Coast into Council Bluffs, IA.
2. Gross cargo weight over payload of the container is forbidden. Customers must check the condition of the empty container before delivery and receipt and are responsible for any damage or loss to the goods inside the container due to improper packing that does not meet shipping standards for sea transport. Dangerous goods, overweight cargo, oversized or heavy-lift items must be approved by the shipping line. Do not load cargo exceeding the weight limit indicated on the container payload. For cargo continuing to inland destinations after arriving at the main port, please contact the booking office to confirm the maximum allowable weight.
3. Kindly strictly stuff right container for right booking. Any risen charges from mis-stuffing will be on shipper's account.
4. Vessel(s) Sailing from Vung Tau: MSC will barge containers to terminal in Vung Tau with barge fee as per contract. If you give in full container(s) at terminal(s) in Vung Tau, please advise the booking team before SI cut-off time to update in system. If there is no feedback before SI cut-off time, we will assume that your laden full container(s) at ICDA, amendment fee will be applied for change after SI cut-off time.
5. Due to berth congestions in both USA and Canada ports, MSC currently offers vessels calling both countries and will flexibly swap POD to minimize the berth waiting time. Consequently, please be prepared for IFS, AMS and ACI filing whether you place bookings to US or Canada. Documentation team will update the filing details if necessary.
6. All parties involved, including but not limited to shipper, consignee, notify party should be provided at the time of booking issuance. Request of cross border transshipment into third country if any should also be provided to cross check at the time of booking issuance. Any shipment holding and incurred costs due to late submission for both above mentioned ones will be under customer's responsibility.
7. NAC Misuse Penalty fee/Change of NAC after booking confirmed for lower freight NAC is at \$3500/vtr effective April 01st, 2022
8. Thailand temporary suspend accepting IN TRANSIT / CROSS BORDER cargo (all commodity) to Myanmar due to Myanmar's border closed immediately effect 20 MARCH 2020 until further notice.
Intra Asia cargo on Saola service can only be laden full at SPITC.
Intra Asia cargo on Bayan Ko service can only be laden full at SPITC or SSIT for loading.
Laden full place on Bayan Ko feeder must be provided at the time of booking. Switch between SPITC – SSIT – other ICDA can only be revised within 36 hours before new CY closing time and during working time. Change after the deadline will result in shut out cargo at POL with costs under shipper's account.
9. For empty release: Please send an email to below groups with information of empty pick-up time/date, quantity, container size, commodity, stuffing place (if CY stuffing), contact details and phone number.

msc.com

As agent only for MSC Mediterranean Shipping Company S.A. Geneva

POL Vung Tau / Hochiminh: mac.vnagn@mac.com
 POL Hai Phong: vn339-release.haiphong@mac.com
 POL Da Nang: VN339-release.dad-uh@mac.com
 POL Quy Nhon: VN339-release.dad-uh@mac.com
 MSC HO CHI MINH
 • Duyệt lệnh cấp rơng (Release team) : 0971.021.144
 • Xu lý hàng kho (Dry cargo) : 0971.021.144
 • Xu lý ầu cò cònt lnh (Damaged Reefer cargo) : Ms. Huang – 0907.688.596 / Ms. Thuy - 0905.985.086
 MSC DA NANG/QUY NHON
 • Duyệt lệnh cấp rơng (Release team) : 0983.084.141
 • Xu lý hàng kho (Dry cargo) : Ms. Linh - 0983.084.141
 • Xu lý ầu cò cònt lnh (Damaged Reefer cargo) : Ms. Huang – 0907.688.596 / Ms. Thuy - 0905.985.086
 • Cut off Closing time và các van de liên quan đến tàu : Ms. Vy - 0256 3891 888 (Quy Nhon) & Mr. Khanh - 0902424797 (Da Nang) (Cut off closing time and vessel)
 MSC HAI PHONG
 • Duyệt lệnh cấp rơng (Release team) : 0971. 381. 100
 • Xu lý hàng kho (Dry cargo) : 0971. 381. 100
 • Xu lý ầu cò cònt lnh (Damaged Reefer cargo) : Mr. Hai - 0936.988.899
 • Cut off Closing time và các van de liên quan đến tàu : Mr. Bao – 0904.487.993 (Cut off closing time and vessel)

10. POL HAIPHONG:
 Mọi van de và khai hải quan, VGM, terminal, storage, cam dien tai cang vui long liên hệ:
 MSC HP OPS team at VN339-operation.hph@mac.com (CY/VGM/CDA cut-off time and drop off terminal)
 Ms Thanh Hong phone# 0378 882 452 email: thanhhong.nguyen@mac.com
 Ms Diap Anh phone# 0992 242 186 email: diapanh.pham@mac.com
 Ms Anna Giang phone# 0904 999 774 email: anna.giang@mac.com
 CDA (TO KHAI) CUT OFF-TIME = VERIFIED GROSS MASS CONFIRMATION (SOLAS) CUT-OFF TIME

11. POL VUNG TAU:
 Acceptable ICDA for dry container: ICD Phuoc Long, Phuoc Long 3, Tanamexco, Dong Nai, Binh Duong, Sowatco Long Binh, Cat Lai Giang Nam (gate E), SPITC, Sotrans, Transimex.
 Acceptable ICDA for reefer: Binh Duong, Sotrans, Sowatco Long Binh, Tanamexco, Phuoc Long 3, Cat Lai Giang Nam, SPITC with free plugging 48 hours, CY cut off = CY cut off for dry + 2 hours.
 Acceptable ICDA for export DG : Cat Lai Giang Nam, SPITC, Transimex, Sotrans, Sowatco Long Binh, Phuoc Long, Phuoc Long 3, Binh Duong Port, Tanamexco, Dong Nai Port. Shippers are responsible to check DG acceptance with ICD before dropping laden containers.
 For any issues related to export bookings at ICD/terminal please contact:
 HCM/DNA/VUT vn339-macvagnopacargo@mac.com
 VNUIH OPS vn339-vnuhops@mac.com
 VNDAD OPS vn339-vndadops@mac.com
 VNHPH VN339-operation.hph@mac.com

POL DONG NAI: Acceptable ICDA: SPITC, CLGN, Transimex, Sotrans, Phuoc Long, Phuoc Long 3, Tanamexco, CAT LAI GIANG NAM (GATE E), Sowatco, Dong nai Port, Binh Duong Port

Cut off Closing time và các van de liên quan đến tàu: Mr. Nam – 0903.832.840 (Cut off closing time and vessel)

12. Export Reefer Power Charge:
<https://www.msc.com/-/media/files/mac-cargo/local-information/asia-pacific/vietnam/export-reefer-power-charge.pdf?rev=530ab571f0fe4c15a3841c8007a4faa75&hash=028C8A3A3E58D07BEB851A682D765816>
 NO free plugging at POL DA NANG, QUINHON, and Hai Phong

13. Viet Nam export local requirements:
<https://www.msc.com/en/local-information/asia-pacific/vietnam/LocalRequirements>

14. As per SOLAS - Amendments to the IMDG Code (Amendment 38-16), all fumigated containers without ventilation after that will be considered as dangerous cargo. Shipper is responsible for placing the Fumigation warning mark on the container door and advising carrier at the time of booking. Any arisen costs due to non-compliance with these regulations will be on shipper's account.

15. Please submit bookings, SI and VGM on web <https://www.mymac.com/>.
 NO VGM = NO LOAD

16. Charge for late SI submission will be applied: 500,000 VND/BL for the 1st 48hrs from timeline, thereafter: 1,000,000 VND per BL.

17. Please clearly indicate the payment mode of ENS/ AMS fee (Prepaid/ Collect/ Elsewhere) in your shipping instruction.
 ENS fee: USD25 per BL; AMS fee: USD30 per BL. ENS/AMS amendment fee: USD40 per BL.

18. Every booking/shipment that reads Canada as Port of Discharge needs to comply with ISPM no. 15, REGULATION OF WOOD PACKAGING MATERIAL IN INTERNATIONAL TRADE.
https://www.ippc.int/static/media/files/publication/en/2016/06/ISPM_15_2013_En_2016-06-07.pdf
 as applied by the Canadian Government:
<http://www.inspection.gc.ca/plants/forestry/imports/wood-packaging/questions-and-answers/eng/1361337692691/1361338425125> and Directive
<http://www.inspection.gc.ca/plants/plant-pests/invasive-species/directives/forestry/1323963831423/1323964135993>

MSC VIETNAM COMPANY LIMITED
 No. 11 Dean Van Bo Street, Ward 13,
 27th Floor, E-Town Central
 Phone: +84 2836363939 / Email: surenchar.gopalan@mac.com; kajalivani.mano@mac.com; SGN-CDSTCD@EXPEDITORS.COM; VN339-EXPDOC-A@MSC.COM

msc.com

Page 3 of 5

As agent only for MSC Mediterranean Shipping Company S.A., Geneva

Phụ lục số 2

Shipper DANANG RUBBER JOINT STOCK COMPANY LOT G, TA QUANG BUU ST., HAI VAN WARD, DANANG CITY, VIETNAM TEL: 84 236 3771975		No. LGFNVT251206		
		BILL OF LADING COPY		
Consignee BR VESSEL IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO LTDA. RUA PROJETADA 0002, 205 JABOATÃO DOS GUARARAPES - PE - BRASIL CEP: 54.335-100 CNPJ: 40.098.917/0002-76				
Notify address BR VESSEL IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO LTDA. RUA PROJETADA 0002, 205 JABOATÃO DOS GUARARAPES - PE - BRASIL CEP: 54.335-100 CNPJ: 40.098.917/0002-76				
	Place of receipt DA NANG PORT, VIETNAM			
Ocean vessel SEA STAR 1 HZ548A	Port of loading DA NANG PORT, VIETNAM			
Port of discharge SALVADOR PORT, BRAZIL	Place of delivery SALVADOR PORT, BRAZIL			
Container / Seal No. TGHU9056815/40HC/FX40376821				
Marks and numbers FCL/FCL-CY/CY SHIPPING MARKS: NM	Number and kind of packages 540 PCS	Description of goods 01X40'HC CONTAINER S.T.C.: 540 PCS OF TIRES- DRIVEFORCE & DRC BRAND-MADE IN VIETNAM PI NO: DRC-OCE-VES-01/2025 NCM:4011 WOODEN PACKAGE: NOT APPLICABLE CARRIER: MSC TOTAL OCEAN FREIGHT: USD ... THE DTHC VALUE BRL... 21 DAYS FREE TIME AT DESTINATION PORT SAY: ONE FORTY FEET HIGH CUBE CONTAINER(S) ONLY. *THC/CSC AND OTHER SURCHARGES AT DESTINATION ARE FOR RECEIVER'S ACCOUNT*. FREIGHT PREPAID	Gross weight 15,813.900 KGS 15,813.900 KGS	Measurement 76.000 CBM 76.000 CBM
		SHIPPED ON BOARD DA NANG PORT, VIETNAM DEC 04, 2025		
		according to the declaration of the shipper		
For delivery of goods please apply to : SKYMARINE LOGISTICA LTDA ALAMEDA DR. CARLOS DE CARVALHO, 431 - CENTRO, CURITIBA - PR		Declared value for ad valorem rate according to the declaration of the shipper (Clauses 6 and 7) 		
The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Terms and Conditions printed overleaf Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above One of these Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In witness where of the original Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other (s) to be void.				
Freight amount FREIGHT PREPAID	Freight payable at DA NANG PORT, VIETNAM	Place and date of issue DA NANG PORT, VIETNAM DEC 04, 2025		
Cargo insurance through the undersigned ☐ not covered ☐ Covered according to attached Policy	Number of Original BLs THREE (03)	Stamp and signature		

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, chemin Rieu - CH - 1208 GENEVA, Switzerland website: www.msc.com		BILL OF LADING No. MEDUKE150405 NON-NEGOTIABLE COPY *Not a Receipt or Transport Document																															
SHIPPER: LOGIFORCE VIETNAM COMPANY LIMITED 36 Nai Nam Street, Hoa Cuong Ward, Da Nang City, Vietnam Contact: 07@logiforce.vn		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's NO. OF RIDER PAGES 0 Zero																															
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here. SKYMARINE LOGISTICA LTDA ALAMEDA DR. CARLOS DE CARVALHO, 431 - CENTRO, CURITIBA - PR, 80410-180 TIEMANN HEADQUARTERS BUILDING CNP: 31.346.647/0001-01		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT/CUMULATED TO CONTAIN This carriage is subject to the MLC 1974/1978 Bill of Lading Terms and Conditions, based on the back of this document, as well as to the MLC Agency Terms and Conditions available at www.msc.com/belconcessiones which are incorporated by reference. Liable/BRO Number: 540075 *Carrier's liability ceases after discharge of goods into Customs custody and Carrier shall not be responsible for delivery of cargo without the presentation of the Original Bill of Lading, as per Brazilian Customs Regulations. **VERY IMPORTANT: Container DEMURRAGE and DETENTION tariffs and conditions applicable at the port of discharge/embarkment, including the free time, can be obtained with local agents and are available at the website www.msc.com . Demurrage and Detention conditions are public information and are duly registered in the Carteira de Registro de Titulos e Documentos e Registro Civil dos Processos (Continued in the Description section) PORT OF DISCHARGE AGENT: MSC MEDITERRANEAN SHIPPING DO BRASL LTDA AVENUE PROFESSOR MAGALHAES NETO, 1752 - 12 FLOOR BARRO PITUBA Salvador Phone: +55 71 3111 0000 / Fax: +55 71 3111 0070 E-mail: brasil@msc.com.br																															
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) SKYMARINE LOGISTICA LTDA ALAMEDA DR. CARLOS DE CARVALHO, 431 - CENTRO, CURITIBA - PR, 80410-180 TIEMANN HEADQUARTERS BUILDING CNP: 31.346.647/0001-01		VESSEL AND VOYAGE NO (see Clause 8.5.1) SEA STAR 1 - HZ548A BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. EBKG14911448 XXXXXXXXXXXXXXXX																															
PORT OF LOADING DANANG PORT, VIETNAM PORT OF DISCHARGE SALVADOR PORT, BRAZIL		PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX																															
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 16)																																	
Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement																														
TGHU8056815 40' HIGH CUBE Seal Number: Carrier FX40376821	continued from Carrier's Agent Endorsements Addition de Remise (Registry History Office) in the city of Santos, Brazil, under number 872.161 and are regarded a legal part of this Bill of Lading. 540 PACKAGE(S) of 540 PCS OF TIRES- DRIVEFORCE & DRC BRAND-MADE IN VIETNAM PI NO: DRC-OCE-VES-01/2025 NCM:4811 WOODEN PACKAGE: NOT APPLICABLE PACKAGES=PIECES *Carrier's liability ceases after discharge of goods into Customs custody and Carrier shall not be responsible for delivery of cargo without the presentation of the Original Bill of Lading, as per Brazilian Customs Regulations. Carrier has no liability or responsibility whatsoever for thermal loss or damage to the goods by reason of natural variations in atmospheric temperatures during the winter period, and / or caused by inadequate packing of the Goods for carriage in dry-van containers, and / or inherent vice of the Goods, in such temperatures. FREIGHT PREPAID Total Items: 540	15,813.988 kgs.	76.900 cu. m.																														
Total :		15,813.988 kgs.	76.900 cu. m.																														
FREIGHT & CHARGES Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16)																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>FREIGHT & CHARGES</th> <th>BASIS</th> <th>RATE</th> <th>PREPAID</th> <th>COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ocean Freight</td> <td>S</td> <td>USD 3,700.00</td> <td>USD 3,700.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>THC</td> <td>VND</td> <td>4,947,000.00</td> <td>VND 4,947,000.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>THCOD</td> <td>BRL</td> <td>1,474.00</td> <td></td> <td>BRL 1,474.00</td> </tr> <tr> <td colspan="3">TOTAL FREIGHT & CHARGES</td> <td>VND 4,947,000.00</td> <td>BRL 1,474.00</td> </tr> <tr> <td colspan="3"></td> <td>USD 3,700.00</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT	Ocean Freight	S	USD 3,700.00	USD 3,700.00		THC	VND	4,947,000.00	VND 4,947,000.00		THCOD	BRL	1,474.00		BRL 1,474.00	TOTAL FREIGHT & CHARGES			VND 4,947,000.00	BRL 1,474.00				USD 3,700.00		RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the last endorsed Carrier's Receipt for cargo subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Place of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this is a negotiable (To Order / all) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and whenever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.		
FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT																													
Ocean Freight	S	USD 3,700.00	USD 3,700.00																														
THC	VND	4,947,000.00	VND 4,947,000.00																														
THCOD	BRL	1,474.00		BRL 1,474.00																													
TOTAL FREIGHT & CHARGES			VND 4,947,000.00	BRL 1,474.00																													
			USD 3,700.00																														

ORIGINAL

1. Exporter (business name, address and country) DANANG RUBBER JOINT STOCK COMPANY LOT G, TA QUANG BUU ST., HAI VAN WARD, DANANG CITY, VIETNAM		4. No.VN-RU 26/01/999XXX EAEU-VN FTA CERTIFICATE OF ORIGIN FORM EAV					
2. Importer/Consignee (business name, address and country) BR VESSEL IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO LTDA RUA PROJETADA 0002, 205 JABOATÃO DOS GUARARAPES - PE - BRASILCEP: 54335-100 CNPJ: 40.098.917/0002-76		Issued In (country) For submission toRUSSIA..... (country)					
3. Means of transport and route (as far as known) Place of Receipt: DANANG PORT, VIETNAMBY SEA - Departure date: 04/12/2025 Vessel's name: SEA STAR 1 HZ548A Port of Discharge: SALVADOR PORT, BRAZIL		5. For official use					
6. Item No.	7. Number and kind of packages	8. Description of goods	9. Origin criterion	10. Quantity of goods	11. Number and date of invoice		
	CONTAINER SEAL NO.						
	TGHU905681 540HC/FX40 376821	540 PCS OF TIRES- DRIVEFORCE & DRCBRAND-MADE IN VIETNAM PI NO: DRC-OCE-VES-01/2025 NCM:4011 INCLUDING: 236 PCS OF TYRES 31500R22.5/D922/22PR HS CODE: 401120 304 PCS OF TYRES 385/65R22.5/D711/24PR HS CODE: 401120	*PSR*	540 PCS 15,813.900 KGS	BC250017T-7 date 06/Mar/2026 "TCI" by BOST CORPORATION, SOUTH KOREA		
1			*PSR*				
2							
	CW						
12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the applicant is correct. HA NOI			13. Declaration by the applicant The undersigned hereby declares that the above details are correct, that all goods were produced in VIETNAM (country) and that they comply with the rules of origin as provided for in Chapter 4 (Rules of Origin) of the EAEU-VN FTA. DANANG, 04/12/2025 BRAZIL				
Place	Date	Signature	Stamp	Place	Date	Signature	Stamp

Phụ lục khác

<EXP>

2/4

TỜ KHAI HÀNG HÓA XUẤT KHẨU (THÔNG QUAN)

Số tờ khai308007678920Số tờ khai đầu tiên- / 308007678920

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng1Mã loại hìnhE62 2Mã số thuế đại diện4011

Mã phân loại kiểm tra1Mã loại hìnhE62 2Mã số thuế đại diện4011

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khaiCKCDANANGMã bộ phận xử lý tờ khai00

Ngày đăng ký28/11/2025 14:19:31Ngày thay đổi đăng ký/ /

Thời hạn tái nhập/ tái xuất/ / -

Người xuất khẩu

Mã0400101531

TênCÔNG TY CỔ PHẦN CAO SU BÀ NẴNG

Mã bưu chính(+84)48

Địa chỉLô G, Đường Tạ Quang Bửu, P. Hải Vân, Tp Đà Nẵng, Việt Nam

Số điện thoại0511.3771975

Người ủy thác xuất khẩu

Mã

Tên

Người nhập khẩu

Mã

TênBR VESSEL IMPORTACAO E COMERCIO LTDA.

Mã bưu chínhRUA PROJETADA 0002.

Địa chỉGUARARAPES - PE - BRASIL

Mã nướcBR

Đại lý Hải quan

Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn122500040620212

Số lượng840

Tổng trọng lượng hàng (Gross)19.813,9

Địa điểm lưu kho34CES01

Địa điểm nhận hàng cuối cùngBRSSA

Địa điểm xếp hàng100025

Phương tiện vận chuyển dự kiến9999

Ngày hàng đi dự kiến20/11/2025

Ký hiệu và số hiệuSAN PHAM XUAT KHAU DUOC SAN XUAT TU HANG HOA NHAP KHAU

Số hóa đơnA

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử

Ngày phát hành27/11/2025

Phương thức thanh toánTTR

Tổng trị giá hóa đơnCIF - USD -

Tổng trị giá tính thuếUSD -

Tỷ giá tính thuếUSD -

Tổng hệ số phân bổ trị giá

Phân loại không cần quy đổi VND

Người nộp thuế

Mã xác định thời hạn nộp thuế

Phân loại nộp thuếA

Tổng số tiền thuế xuất khẩu

Tổng số tiền lệ phí

Phân loại nộp thuếVND

Số tiền bảo lãnh

Tổng số trạng của số khai4

Tổng số đơn hàng của số khai3

Số định kèm khai báo điện tử1

ETC - 722482860540

2

3

Phân ghi chúHàng đã tập kết tại cảng tiền sa

Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp

Số quản lý người sử dụng

01666

Mục thông báo của Hải quan

Tên trưởng đơn vị Hải quanTrưởng Hải quan CK cảng Đà Nẵng

Ngày hoàn thành kiểm tra28/11/2025 14:19:31

Ngày cấp phép xuất nhập28/11/2025 14:19:31

Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành)28/11/2025

Thông tin trung chuyển

Địa điểm

Ngày đến

Ngày khởi hành

1

/ /

/ /

2

/ /

/ /

3

/ /

/ /

Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế

34CES01

28/11/2025

<EXP>

2/4

TỜ KHAI HÀNG HÓA XUẤT KHẨU (THÔNG QUAN)

Số tờ khai308007678920Số tờ khai đầu tiên- /

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng1Mã loại hìnhE62 2Mã số thuế đại diện4011

Mã phân loại kiểm tra1Mã loại hìnhE62 2Mã số thuế đại diện4011

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khaiCKCDANANGMã bộ phận xử lý tờ khai00

Ngày đăng ký28/11/2025 14:19:31Ngày thay đổi đăng ký/ /

Thời hạn tái nhập/ tái xuất/ / -

Vanning

Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng

Mã1

34CES01

2

3

4

5

TênXOI CANG TIEN SA

Địa chỉ01 Yết Kiêu Đà Nẵng

Số container

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

Chỉ thị của Hải quan

Một số hình ảnh thực tập thực tế tại Công ty

