

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



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ NHẬP KHẨU TỪ
ÁN ĐỘ BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TẠI CÔNG TY TNHH VẬN
TẢI BÁCH VIỆT- CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN THỊ TRÀ MY

MÃ SỐ SINH VIÊN: 2254050086

KHÓA HỌC: 2022-2026

ĐÀ NẴNG - 2026

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



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không tại công ty TNHH vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Trà My

Mã sinh viên : 2254050086

Lớp học phần : 22LC2

Giảng viên hướng dẫn : Trần Phụng Trân

Đà Nẵng, tháng 03 năm 2026

GIAO NHIỆM VỤ KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025 – 2026

1. Thông tin tác giả thực hiện

- Họ và tên sinh viên:
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo: Đại học
- Khoá học: 2022 – 2026

2. Tên đề tài khoá luận tốt nghiệp

**“HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ NHẬP
KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TỪ ỨNG DỤNG CỦA CÔNG
TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT-CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG”**

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

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

- ThS. Trần Phụng Trân

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khoá luận tốt nghiệp

- 10/02/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành Khoá luận

- 30/05/2026

Giáo viên hướng dẫn

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động xuất nhập khẩu giữa các quốc gia không ngừng gia tăng, kéo theo nhu cầu vận chuyển và giao nhận hàng hóa quốc tế ngày càng phát triển. Logistics đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối các hoạt động sản xuất, lưu thông và phân phối hàng hóa, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp cũng như thúc đẩy sự phát triển của thương mại quốc tế.

Trong các phương thức vận tải quốc tế hiện nay, vận tải hàng không ngày càng được nhiều doanh nghiệp lựa chọn nhờ những ưu điểm nổi bật như thời gian vận chuyển nhanh, độ an toàn cao và phù hợp với các loại hàng hóa có giá trị lớn hoặc yêu cầu thời gian giao hàng gấp. Đặc biệt, đối với những lô hàng có khối lượng nhỏ, hình thức giao nhận hàng lẻ bằng đường hàng không giúp doanh nghiệp tối ưu chi phí vận chuyển và tận dụng hiệu quả năng lực vận tải.

Trong quá trình thực tập và tìm hiểu thực tế tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng, em nhận thấy hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không là một trong những nghiệp vụ thường xuyên được thực hiện tại công ty, đặc biệt đối với các tuyến vận chuyển quốc tế như Ấn Độ – Việt Nam. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện nghiệp vụ, quy trình giao nhận vẫn còn tồn tại một số khó khăn nhất định như việc xử lý chứng từ, phối hợp giữa các bộ phận liên quan, hay thời gian thực hiện một số thủ tục còn kéo dài. Những vấn đề này phần nào ảnh hưởng đến hiệu quả xử lý lô hàng cũng như chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Bên cạnh đó, qua việc nghiên cứu và phân tích quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không tại doanh nghiệp, em có thể hiểu rõ hơn về các bước nghiệp vụ trong thực tế, đồng thời nhận diện được những điểm còn hạn chế trong quy trình hiện tại.

Xuất phát từ những lý do trên, em quyết định lựa chọn đề tài **“Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng”** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình. Thông qua việc nghiên cứu đề tài này, em mong muốn góp phần đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận tại công ty, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ trong thời gian tới.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu chung

Mục tiêu chung của đề tài là nghiên cứu và phân tích quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt-

chi nhánh Đà Nẵng, từ đó đánh giá thực trạng quy trình đang được áp dụng, xác định những hạn chế còn tồn tại và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ của công ty.

Mục tiêu cụ thể

- Hệ thống hóa các cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động logistics, giao nhận hàng hóa quốc tế và quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường hàng không.
- Tìm hiểu và mô tả quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng.
- Phân tích và đánh giá thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu tại công ty, từ đó chỉ ra những ưu điểm cũng như những hạn chế còn tồn tại trong quá trình thực hiện nghiệp vụ.
- Đề xuất một số giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không, bao gồm các bước nghiệp vụ từ khi tiếp nhận thông tin lô hàng, xử lý chứng từ, làm thủ tục hải quan, nhận hàng tại kho hàng không cho đến khi giao hàng cho khách hàng. Quá trình nghiên cứu tập trung vào việc tìm hiểu cách thức tổ chức và thực hiện các nghiệp vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu trong thực tế tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng.

Phạm vi nghiên cứu

- Về không gian: Nghiên cứu được thực hiện tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng.
- Về nội dung: Đề tài tập trung nghiên cứu quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ về Việt Nam, đồng thời phân tích các bước thực hiện nghiệp vụ, những thuận lợi và khó khăn trong quá trình thực hiện quy trình tại doanh nghiệp.
- Về thời gian: Các số liệu và thông tin phục vụ cho quá trình nghiên cứu được thu thập trong thời gian thực tập và tìm hiểu thực tế tại công ty trong giai đoạn gần đây.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện đề tài khóa luận, em sử dụng một số phương pháp nghiên cứu chủ yếu sau:

- Phương pháp quan sát thực tế: Trong thời gian thực tập tại doanh nghiệp, em tiến hành quan sát và trực tiếp thực hiện các bước nghiệp vụ trong giao nhận hàng lẻ

nhập khẩu bằng đường hàng không, từ đó ghi nhận lại quy trình thực hiện cũng như những vấn đề phát sinh trong quá trình làm việc.

- Phương pháp phân tích: Các thông tin và số liệu thu thập được sẽ được phân tích nhằm làm rõ thực trạng quy trình, đồng thời đánh giá những ưu điểm và hạn chế trong quá trình thực hiện.

- Phương pháp so sánh: Phương pháp so sánh được sử dụng để xác định những điểm khác biệt và tìm ra các vấn đề cần cải thiện.

- Phương pháp đánh giá và đề xuất: Dựa trên kết quả phân tích thực trạng, đề tài được đánh giá tổng thể quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không tại doanh nghiệp.

5. Kết cấu của khóa luận

Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không.

Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không với các đại lý từ Ấn Độ của Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không với các đại lý từ Ấn Độ của Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng.

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, em xin gửi lời chúc sức khỏe và lời cảm ơn chân thành đến toàn thể quý thầy, cô Khoa Kinh tế – Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, những người đã tận tình giảng dạy và truyền đạt cho em nền tảng kiến thức quý báu trong suốt quá trình học tập.

Đặc biệt, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô Trần Phụng Trân – người đã luôn tận tâm hướng dẫn, góp ý và định hướng cho em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp. Những nhận xét và sự hỗ trợ của cô là cơ sở quan trọng giúp em hoàn thiện bài khóa luận một cách tốt nhất.

Bên cạnh đó, em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo cùng toàn thể anh/chị nhân viên Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng đã tạo điều kiện thuận lợi để em có cơ hội được học hỏi và trải nghiệm thực tế trong môi trường làm việc chuyên nghiệp. Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn đến chị Lê Thị Hằng, người đã trực tiếp hướng dẫn, chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn và hỗ trợ em trong suốt thời gian thực tập tại công ty.

Thông qua quá trình thực tập, em đã có cơ hội tiếp cận thực tế, củng cố kiến thức chuyên môn và rèn luyện thêm nhiều kỹ năng cần thiết. Tuy nhiên, do thời gian thực hiện còn hạn chế, bài báo cáo khó tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý từ quý thầy, cô để bài làm được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	i
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	i
2. Mục tiêu nghiên cứu	i
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	ii
4. Phương pháp nghiên cứu	ii
5. Kết cấu của khóa luận.....	iii
LỜI CẢM ƠN.....	iv
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	x
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	xi
DANH MỤC BẢNG BIỂU.....	xii
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ GIAO NHẬN HÀNG LẺ NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG	1
1.1 Tổng quan về giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không	1
1.1.1. Khái quát về giao nhận hàng hóa quốc tế.....	1
1.1.1.1 Khái niệm về dịch vụ giao nhận	1
1.1.1.2 Các hình thức giao nhận hàng hóa	1
1.1.1.3. Vai trò của hoạt động giao nhận trong thương mại quốc tế	3
1.1.2. Khái quát về người giao nhận.....	3
1.1.2.1 Khái niệm về người giao nhận	3
1.1.2.2 Trách nhiệm của người giao nhận	4
1.1.2.3. Vai trò của người giao nhận trong hoạt động thương mại quốc tế.....	5
1.1.3. Khái quát về hàng lẻ nhập khẩu trong vận tải quốc tế	6
1.1.3.1 Khái niệm hàng nhập khẩu	6
1.1.3.2 Khái niệm hàng lẻ.....	6
1.1.3.3 Phân loại đối tượng hàng hóa trong giao nhận hàng không	6
1.1.4 Khái quát về vận tải bằng đường hàng không.....	7
1.1.4.1 Khái niệm của vận tải hàng không trong thương mại quốc tế	7
1.1.4.2 Đặc điểm của vận tải hàng không trong giao nhận hàng hóa.....	8
1.1.4.3 Vai trò của vận tải hàng không trong hoạt động logistics	8
1.1.4.4 Phân loại phương tiện vận tải trong dịch vụ giao nhận hàng không	9
1.1.5 Các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không	11

1.1.5.1. Thời gian giao nhận.....	11
1.1.5.2 Chi phí giao nhận.....	11
1.1.5.3 Mức độ chính xác, an toàn của hàng hóa	11
1.1.5.4. Mức độ hài lòng của khách hàng.....	11
1.2 Tổng quan về quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không.....	11
1.2.1. Khái quát về quy trình giao nhận hàng hóa.....	11
1.2.1.1. Khái niệm	11
1.2.1.2. Đặc điểm.....	12
1.2.1.3. Vai trò	12
1.2.2. Quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không.....	12
1.3 Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không	14
1.3.1 Các quy định pháp lý	14
1.3.1.1 Incoterms 2020	14
1.3.1.2 Công ước quốc tế.....	16
1.3.1.2.1. Các quy định pháp luật của Việt Nam.....	16
1.3.1.2.2. Cơ sở pháp lý của vận tải hàng không quốc tế.....	17
1.3.2. Các chứng từ cơ bản được sử dụng trong giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường hàng không	18
1.4 Xu hướng phát triển của hoạt động giao nhận trong bối cảnh mới	22
1.4.1 Chuyển đổi số và Logistics 4.0	22
1.4.1.1 Khái niệm và vai trò của chuyển đổi số trong hoạt động giao nhận	22
1.4.1.2 Một số xu hướng công nghệ trong hoạt động giao nhận hiện nay	22
1.4.2 Logistics xanh và phát triển bền vững.....	23
1.4.2.1 Khái niệm và vai trò của logistics xanh trong hoạt động giao nhận	23
1.4.2.2 Một số xu hướng logistics xanh trong hoạt động giao nhận hiện nay...	23
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TỪ ẤN ĐỘ TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT – CN ĐÀ NẴNG	24
2.1 Tổng quan về công ty	24
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển.....	25
2.1.2 Tầm nhìn, sứ mệnh và các giá trị cốt lõi	27
2.1.3 Ngành nghề kinh doanh.....	27

2.1.4 Cấu trúc tổ chức của doanh nghiệp	29
2.1.5. Các nguồn lực của doanh nghiệp ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh....	34
2.1.5.1 Cơ sở vật chất	34
2.1.5.2 Lực lượng lao động	36
2.1.5.3 Tài chính.....	40
2.2 Thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty	46
2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh.....	46
2.2.1.1 Kết quả hoạt động kinh doanh theo lĩnh vực hoạt động.....	49
2.2.1.2. Kết quả hoạt động kinh doanh theo thị trường.....	52
2.2.2 Đối thủ cạnh tranh	54
2.2.3 Khách hàng	55
2.3 Thực trạng về quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không	56
2.3.1 Sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng	57
2.3.2 Mô tả quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng	57
2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng	70
2.4.1. Thời gian giao nhận.....	70
2.4.2. Chi phí giao nhận.....	70
2.4.3. Mức độ chính xác, an toàn của hàng hóa	70
2.4.4. Mức độ hài lòng của khách hàng.....	70
2.5. Đánh giá quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng	71
2.5.1 Ưu nhược điểm của từng bước trong quy trình	71
2.5.2 Nguyên nhân chủ quan, khách quan tác động đến quy trình đó.....	73
2.5.2.1. Nguyên nhân chủ quan (từ phía doanh nghiệp)	73
2.5.2.2. Nguyên nhân khách quan	74
2.5.2.3 Rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – CN Đà Nẵng	75
2.5.2.4 Rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – CN Đà Nẵng	76

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ NHẬP KHẨU CỦA CÁC ĐẠI LÝ TỪ ÁN ĐỘ CỦA CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT- CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	77
3.1 Định hướng phát triển trong thời gian sắp tới của công ty đối với hoạt động giao nhận	77
3.1.1 Phân tích và dự báo môi trường kinh doanh ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận trong giai đoạn 2026-2030.....	77
3.1.1.1 Tổng quan về tình hình kinh tế, thương mại của Việt Nam và thế giới	77
3.1.1.2. Bối cảnh và các xu hướng phát triển của ngành giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không	81
3.1.1.2.1 Bối cảnh của ngành giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không	81
3.1.1.2.2 Các xu hướng phát triển của ngành giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không	81
3.1.1.3. Dự báo xu hướng phát triển của ngành giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không	83
3.1.2 Định hướng và mục tiêu của công ty trong giai đoạn 2026-2030	83
3.1.2.1 Định hướng phát triển giai đoạn 2026-2030 của công ty	83
3.1.2.2 Mục tiêu của công ty	84
3.2 Một số giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu của các đại lý từ Ấn Độ của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng	84
3.2.1. Giải pháp nâng cao năng lực chuyên môn và nghiệp vụ của nhân viên	85
3.2.2. Giải pháp tăng cường hiệu quả phối hợp nội bộ trong quy trình giao nhận	86
3.2.3. Giải pháp đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý và vận hành giao nhận	87
3.2.4. Giải pháp tăng cường mối quan hệ hợp tác với các đại lý tại Ấn Độ	88
3.3 Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện hiệu quả các giải pháp đề xuất.....	90
3.3.1 Kiến nghị đối với công ty	90
3.3.2 Kiến nghị đối với Nhà nước và các bên liên quan	90
3.3.2.1 Đối với Nhà nước	90
3.3.2.2 Đối với các bên liên quan	91
3.4 Một số kinh nghiệm thực tế rút ra trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng	92
3.5 Một vài góp ý đối với công ty sau quá trình thực tập.....	92
KẾT LUẬN	94

TÀI LIỆU THAM KHẢO	111
--------------------------	-----

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	VIẾT TẮT/KÝ HIỆU	NGUYÊN NGHĨA
1	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
2	FCL	Hàng nguyên container
3	MTO	Vận tải đa phương thức
4	D/P, D/A	Thanh toán nhờ thu
5	ICC A,B hoặc C	Điều kiện bảo hiểm hàng hóa A, B hoặc C
6	HS	Hệ thống phân loại hàng hóa quốc tế
7	ETD	Dự kiến ngày đi
8	ETA	Dự kiến ngày đến
9	HAWB	Vận đơn nhà hàng không
10	PL	Phiếu đóng gói
11	INV	Hóa đơn thương mại
12	C/O	Giấy chứng nhận xuất xứ
13	Pre-alert	Bản hoàn chỉnh
14	MNF	Bản khai hàng hóa
15	AN	Thông báo hàng đến
16	Debit Note	Giấy báo nợ
17	Booking	Đặt chỗ
18	Agent	Đại lý

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1. 1 Phân loại dịch vụ giao nhận hàng hoá.....	2
Hình 1. 2 Sơ đồ mô tả quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không	12
Hình 2. 1 Sơ đồ lịch sử hình thành và phát triển của Bách Việt.....	25
Hình 2. 2 Sơ đồ tổ chức bộ máy của công ty.....	30
Hình 2. 3 Hình ảnh hai văn phòng của chi nhánh Đà Nẵng.....	36
Hình 2. 4 Sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng.....	57
Hình 2. 5 Tiếp nhận thông tin và nhu cầu của khách hàng qua Zalo	58
Hình 2. 6 Bộ phận Pricing liên hệ các đại lý Ấn Độ để trao đổi	59
Hình 2. 7 Nhân viên Sale gửi báo giá cho khách hàng qua email	61
Hình 2. 8 Bộ phận Pricing liên hệ và trao đổi lại giá cước với đại lý.....	62
Hình 2. 9 Nhân viên Sale gửi lại báo giá mới sau khi thay đổi điều kiện mua hàng	62
Hình 2. 10 Khách hàng đã xác nhận báo giá qua email.....	63
Hình 2. 11 Bộ phận Cus tiến hành đặt chỗ với đại lý	63
Hình 2. 12 Bộ phận Cus gửi thông tin HAWB nháp và lịch trình bay cho khách.....	64
Hình 2. 13 Đại lý gửi bộ chứng từ hoàn chỉnh và bản khai MNF kèm lịch bay qua email	65
Hình 2. 14 Nhân viên Cus gửi bộ chứng từ và cập nhật lịch bay cho khách hàng	66
Hình 2. 15 Đại lý Ấn Độ gửi thông báo về chi phí qua email.....	66
Hình 2. 16 Bộ phận Cus gửi bill final và cập nhật thông tin về lô hàng cho khách qua email	67
Hình 2. 17 Nhân viên kế toán gửi hóa đơn nháp cho khách hàng qua email	68
Hình 2. 18 Bộ phận kế toán gửi toàn bộ hóa đơn lô hàng cho khách qua email.....	69

DANH MỤC BẢNG BIỂU

<i>Bảng 1. Ngành nghề kinh doanh của Bách Việt.....</i>	<i>28</i>
<i>Bảng 2. Mô tả mặt bằng của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng năm 2025</i>	<i>34</i>
<i>Bảng 3. Mô tả trang thiết bị của công ty TNHH Vận tải Bách Việt – chi nhánh Đà Nẵng năm 2025.....</i>	<i>35</i>
<i>Bảng 4. Tình hình lao động của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng năm 2023 – 2025</i>	<i>36</i>
<i>Bảng 5. Tình hình tài sản của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025</i>	<i>41</i>
<i>Bảng 6. Tình hình Nguồn vốn của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025.....</i>	<i>44</i>
<i>Bảng 7. Bảng mô tả tóm tắt cân đối tài chính về Doanh thu của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025.....</i>	<i>47</i>
<i>Bảng 8. Bảng Chi tiết doanh thu theo lĩnh vực hoạt động của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng.....</i>	<i>50</i>
<i>Bảng 9. Bảng Chi tiết doanh thu theo thị trường của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng.....</i>	<i>53</i>
<i>Bảng 10. Bảng Một số đối thủ cạnh tranh tiêu biểu của chi nhánh Đà Nẵng</i>	<i>54</i>
<i>Bảng 11. Một số khách hàng công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng ..</i>	<i>56</i>

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

<i>Biểu đồ 1. Tình hình lao động phân theo giới tính của chi nhánh Đà Nẵng năm 2023 – 2025</i>	<i>38</i>
<i>Biểu đồ 2. Tình hình lao động phân theo độ tuổi của chi nhánh Đà Nẵng 2023 – 2025</i>	<i>39</i>
<i>Biểu đồ 3. Tình hình lao động phân theo trình độ học vấn của chi nhánh Đà Nẵng năm 2023 – 2025</i>	<i>40</i>
<i>Biểu đồ 4 .Tổng tài sản và Nguồn vốn của chi nhánh Đà Nẵng từ năm 2023-2025.....</i>	<i>46</i>

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ GIAO NHẬN HÀNG LỄ NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG

1.1 Tổng quan về giao nhận hàng lễ nhập khẩu bằng đường hàng không

1.1.1. Khái quát về giao nhận hàng hóa quốc tế

1.1.1.1 Khái niệm về dịch vụ giao nhận

Dịch vụ giao nhận được định nghĩa như 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 trên, kể cả các vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa.

Dịch vụ 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, lưu bãi, làm các thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao nhận theo sự ủy thác của chủ hàng, của người vận tải hoặc của người làm dịch vụ giao nhận khác (các khách hàng). Mục tiêu của người giao nhận hàng hóa là hoàn thành đúng yêu cầu của khách hàng và thu được hiệu quả cao nhất, thúc đẩy xuất nhập khẩu phát triển vững bền.

Vậy tóm lại, để cho quá trình hàng hóa di chuyển từ tay người bán đến tay người mua, cần phải thực hiện hàng loạt các công việc khác liên quan đến quá trình chuyên chở: bao bì, đóng gói, lưu kho, đưa hàng ra cảng, làm các thủ tục gửi hàng, xếp hàng lên tàu, vận tải hàng hóa đến cảng đích, dỡ hàng ra khỏi tàu và giao cho người nhận hàng... Những công việc đó được gọi là hoạt động dịch vụ giao nhận vận tải hàng hóa (hay còn gọi tắt là giao nhận).

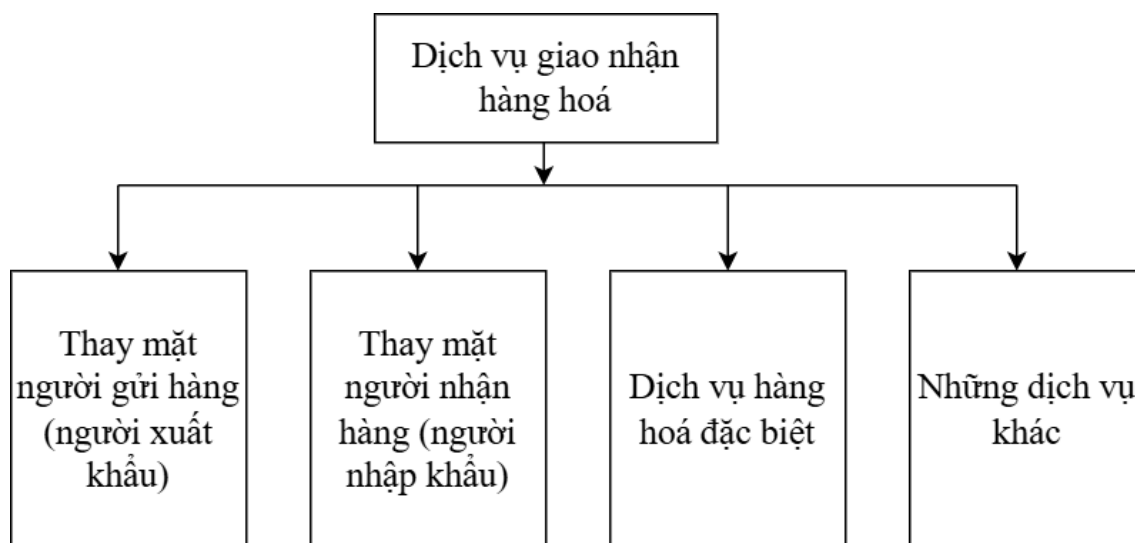
1.1.1.2 Các hình thức giao nhận hàng hóa

Người giao nhận có thể làm các dịch vụ một cách trực tiếp hoặc thông qua đại lý hoặc thuê dịch vụ của người thứ ba khác. Dịch vụ giao nhận hàng hóa bao gồm bốn loại thông dụng trên thế giới hiện nay là:

- Loại dịch vụ thay mặt người gửi hàng (người xuất khẩu). Theo những chỉ dẫn của người gửi hàng, người giao nhận sẽ thực hiện các nhiệm vụ sau đây: 1) Chọn tuyến đường, phương thức vận tải và người chuyên chở thích hợp; 2) Lưu cước với người chuyên chở đã chọn; Nhận hàng và cung cấp những chứng từ thích hợp như: Giấy chứng nhận hàng của người giao nhận, giấy chứng nhận chuyên chở của người giao nhận; 3) Nghiên cứu những điều khoản trong tín dụng thư và tất cả những luật lệ của Chính phủ áp dụng vào việc giao hàng ở nước xuất khẩu, nước nhập khẩu cũng như ở bất kỳ nước quá cảnh nào và chuẩn bị tất cả những chứng từ cần thiết.

Đóng gói hàng hoá (trừ phi việc này do người gửi hàng làm trước khi giao hàng cho người giao nhận) có tính đến tuyến đường, phương thức vận tải, đặc điểm của

hàng hoá và những luật lệ áp dụng (nếu có) ở nước xuất khẩu, nước quá cảnh và nước gửi hàng đến.



Hình 1. 1 Phân loại dịch vụ giao nhận hàng hoá

(Nguồn: Giáo trình quản trị Logistics căn bản- PGS.TS Đặng Đình Đào)

- Loại dịch vụ thay mặt người nhận hàng (người nhập khẩu). Theo những chỉ dẫn giao hàng của khách hàng, người giao nhận sẽ: 1) Thay mặt người nhận hàng giám sát việc vận tải hàng hoá khi người nhận hàng lo liệu vận tải hàng hoá; 2) Nhận và kiểm tra tất cả những chứng từ liên quan đến việc vận chuyển hàng hoá...3) Nhận hàng của người chuyên chở và nếu cần, thanh toán cước; 4) Thu xếp việc khai báo hải quan và trả lệ phí, thuế và những phí khác cho hải quan và những cơ quan khác; Thu xếp việc lưu kho quá cảnh (nếu cần).

- Dịch vụ giao nhận hàng hoá đặc biệt: Người giao nhận thường thực hiện giao nhận hàng bách hoá, bao gồm nhiều loại thành phẩm, bán thành phẩm hay hàng sơ chế và những hàng hoá khác giao lưu trong buôn bán quốc tế. Ngoài ra tùy theo yêu cầu của khách hàng, người giao nhận cũng có thể làm những dịch vụ khác có liên quan đến các loại dịch vụ hàng hoá đặc biệt như

- Vận chuyển hàng công trình.
- Dịch vụ vận chuyển quần áo treo trên mắc.
- Triển lãm ở nước ngoài.

- Những dịch vụ khác: Ngoài những dịch vụ nêu trên, tùy thuộc vào yêu cầu của khách hàng, người giao nhận cũng có thể làm những dịch vụ khác nảy sinh trong quá trình chuyên chở và cả những dịch vụ đặc biệt như gom hàng (tập hợp những lô hàng riêng lẻ lại), có liên quan đến hàng công trình, công trình chìa khoá trao tay... Người giao nhận cũng có thể thông báo cho khách hàng của mình về nhu cầu tiêu dùng,

những thị trường mới, tình hình cạnh tranh, chiến lược xuất khẩu, những điều khoản thích hợp cần đưa vào hợp đồng mua bán ngoại thương và nói chung là tất cả những vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh của khách hàng.

1.1.1.3. Vai trò của hoạt động giao nhận trong thương mại quốc tế

Đặc điểm nổi bật của buôn bán quốc tế là người mua, người bán ở những nước khác nhau. Sau khi hợp đồng mua bán được ký kết, người bán thực hiện việc giao hàng, tức là hàng hoá được vận chuyển từ nước người bán sang nước người mua. Để cho quá trình vận chuyển đó bắt đầu được, tiếp tục được và kết thúc được, tức là hàng hoá đến tay người mua được, cần phải thực hiện hàng loạt các công việc khác liên quan đến quá trình chuyên chở như: đóng gói, bao bì, lưu kho, đưa hàng ra cảng, làm các thủ tục gửi hàng, xếp hàng lên tàu, chuyển tải hàng hoá ở dọc đường, dỡ hàng ra khỏi tàu và giao cho người nhận... Những công việc đó được gọi là dịch vụ giao nhận.

Hoạt động giao nhận giữ vai trò quan trọng trong thương mại quốc tế khi đảm bảo cho quá trình vận chuyển hàng hóa được thực hiện một cách liên tục và thông suốt từ người bán đến người mua. Thông qua việc tổ chức và phối hợp các công đoạn như đóng gói, lưu kho, vận chuyển, làm thủ tục hải quan và giao hàng, hoạt động giao nhận góp phần kết nối các khâu trong chuỗi logistics, từ đó giúp thực hiện hiệu quả các điều khoản của hợp đồng ngoại thương. Đồng thời, hoạt động này còn giúp hạn chế rủi ro, tiết kiệm thời gian và chi phí, qua đó nâng cao hiệu quả kinh doanh và thúc đẩy sự phát triển của thương mại quốc tế.

1.1.2. Khái quát về người giao nhận

1.1.2.1 Khái niệm về người giao nhận

Trong vận chuyển, người kinh doanh dịch vụ giao nhận được gọi là Người giao nhận (Freight forwarder/ Fowarder/Fowarding Agent). Người giao nhận có thể là chủ hàng, chủ tàu, công ty xếp dỡ, hay kho hàng, người giao nhận chuyên nghiệp hay bất kì người nào khác có đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá. Theo luật thương mại Việt Nam thì người làm dịch vụ giao nhận hàng hoá là thương nhân có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh giao nhận hàng hoá.

Người giao nhận là người ký kết hợp đồng dịch vụ giao nhận vận tải với khách hàng, hoạt động như một "kiến trúc sư vận tải". Họ không trực tiếp vận chuyển nhưng thu xếp toàn bộ quá trình bao gồm gom hàng, lưu kho, đóng gói, làm thủ tục hải quan và tư vấn, thay mặt chủ hàng vì lợi ích của người uỷ thác.

Trước đây, người giao nhận thường chỉ làm đại lý thực hiện một số công việc do các nhà xuất, nhập khẩu uỷ thác như: xếp dỡ, lưu kho hàng hoá, làm thủ tục giấy tờ, lo liệu vận tải nội địa, thủ tục thanh toán tiền hàng... Cùng với sự phát triển của thương mại quốc tế và sự tiến bộ của kỹ thuật trong ngành vận tải mà dịch vụ giao nhận cũng được mở rộng hơn. Ngày nay, người giao nhận đóng vai trò quan trọng trong thương

mại và vận tải quốc tế. Người giao nhận không chỉ làm các thủ tục hải quan, hoặc thuê tàu mà còn cung cấp các dịch vụ trọn gói về toàn bộ quá trình vận tải và phân phối hàng hoá.

1.1.2.2 Trách nhiệm của người giao nhận

- Khi là đại lý của chủ hàng

Tuỳ theo chức năng của người giao nhận, người giao nhận phải thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng đã ký kết và phải chịu trách nhiệm về:

- Giao hàng không đúng chỉ dẫn
- Thiếu sót trong việc mua bảo hiểm cho hàng hoá mặc dù đã có hướng dẫn.
- Thiếu sót trong khi làm thủ tục hải quan
- Chở hàng đến sai nơi quy định
- Giao hàng cho người không phải là người nhận
- Giao hàng mà không thu tiền từ người nhận hàng
- Tái xuất không theo những thủ tục cần thiết hoặc không hoàn lại thuế
- Những thiệt hại về tài sản và người của người thứ ba mà anh ta gây nên.

Tuy nhiên, chúng ta cũng cần chú ý người giao nhận không chịu trách nhiệm về hành vi lỗi lầm của người thứ ba như người chuyên chở hoặc người giao nhận khác...

- Khi làm đại lý người giao nhận phải tuân thủ “điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn” (Standard Trading Conditions) của mình.
- Khi là người chuyên chở (principal)

Người giao nhận đóng vai trò là người chuyên chở không chỉ trong trường hợp tự vận chuyển hàng hoá bằng các phương tiện vận tải của chính mình (performing carrier), bằng việc phát hành chứng từ vận tải của mình hay cách khác, cam kết đảm nhận trách nhiệm của người chuyên chở (người thầu chuyên chở - contracting carrier).

Khi người giao nhận cung cấp các dịch vụ liên quan đến vận tải như đóng gói, lưu kho, bốc xếp hay phân phối thì người giao nhận sẽ chịu trách nhiệm như người chuyên chở nếu người giao nhận thực hiện các dịch vụ trên bằng phương tiện của mình hoặc người giao nhận đã cam kết một cách rõ ràng hay ngụ ý là họ chịu trách nhiệm như một người chuyên chở.

Khi đóng vai trò là người chuyên chở thì các điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn thường không áp dụng mà áp dụng các công ước quốc tế hoặc các quy tắc do Phòng thương mại quốc tế ban hành. Tuy nhiên, người giao nhận không chịu trách nhiệm về những mất mát, hư hỏng của hàng hoá phát sinh từ những trường hợp sau đây:

- Do lỗi của khách hàng hoặc của người được khách hàng uỷ thác
- Khách hàng đóng gói và ghi ký mã hiệu không phù hợp
- Do nội tỳ hoặc bản chất của hàng hoá
- Do chiến tranh, đình công

- Do các trường hợp bất khả kháng.

Ngoài ra, người giao nhận không chịu trách nhiệm về mất khoản lợi đáng lẽ khách hàng được hưởng về sự chậm trễ hoặc giao nhận sai địa chỉ mà không phải do lỗi của mình.

1.1.2.3. Vai trò của người giao nhận trong hoạt động thương mại quốc tế

Ngày nay do sự phát triển của vận tải Container, vận tải đa phương thức, người giao nhận không chỉ làm đại lý, người uỷ thác mà còn cung cấp dịch vụ vận tải và đóng vai trò như một bên chính (Principal) - người chuyên chở (Carrier). Người giao nhận đã làm chức năng và công việc của những người sau đây:

- Môi giới hải quan (Customs Broker)

Thuở ban đầu, người giao nhận chỉ hoạt động ở trong nước. Nhiệm vụ của người giao nhận lúc bấy giờ là làm thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu. Sau đó anh ta mở rộng hoạt động phục vụ cả hàng xuất khẩu và dành chỗ chở hàng trong vận tải quốc tế hoặc lưu cước với các hãng tàu theo sự uỷ thác của người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu, tùy thuộc vào hợp đồng mua bán. Trên cơ sở được Nhà nước cho phép, người giao nhận thay mặt người xuất khẩu, nhập khẩu để khai báo, làm thủ tục hải quan như một môi giới hải quan.

- Đại lý (Agent)

Trước đây, người giao nhận không đảm nhận trách nhiệm của người chuyên chở. Anh ta chỉ hoạt động như một cầu nối giữa người gửi hàng và người chuyên chở như là một đại lý của người chuyên chở hoặc của người gửi hàng. Người giao nhận nhận uỷ thác từ chủ hàng hoặc từ người chuyên chở để thực hiện các công việc khác nhau như: nhận hàng, giao hàng, lập chứng từ, làm thủ tục hải quan, lưu kho... trên cơ sở hợp đồng uỷ thác.

- Người gom hàng (Cargo Consolidator)

Ở Châu Âu, người giao nhận từ lâu đã cung cấp dịch vụ gom hàng để phục vụ cho vận tải đường sắt. Đặc biệt, trong vận tải hàng hoá bằng Container dịch vụ gom hàng là không thể thiếu được nhằm gom nhiều lô hàng của các chủ hàng khác nhau thành một lô hàng chung để vận chuyển.. Khi là người gom hàng, người giao nhận có thể đóng vai trò là người chuyên chở hoặc chỉ là đại lý.

- Người chuyên chở (Carrier)

Ngày nay trong nhiều trường hợp, người giao nhận đóng vai trò là người chuyên chở, tức là người giao nhận trực tiếp ký kết hợp đồng vận tải với chủ hàng và chịu trách nhiệm chuyên chở hàng hoá từ một nơi này đến một nơi khác. Người giao nhận đóng vai trò là người thầu chuyên chở (Contracting Carrier), nếu anh ta ký hợp đồng mà không trực tiếp chuyên chở. Nếu anh ta trực tiếp chuyên chở thì anh ta là người chuyên chở thực tế (Actual Carrier).

- Người kinh doanh vận tải đa phương thức (MTO)

Trong trường hợp người giao nhận cung cấp dịch vụ vận tải đi suốt hoặc còn gọi là vận tải "từ cửa đến cửa", thì người giao nhận đã đóng vai trò là người kinh doanh vận tải đa phương thức (Multimodal Transport Operator - MTO). MTO cũng là người chuyên chở và phải chịu trách nhiệm đối với hàng hoá trong suốt hành trình vận tải. Người giao nhận còn được coi là "kiến trúc sư của vận tải" (Architect of Transport) vì người giao nhận có khả năng tổ chức quá trình vận tải một cách tốt nhất, an toàn nhất và tiết kiệm nhất.

1.1.3. Khái quát về hàng lẻ nhập khẩu trong vận tải quốc tế

1.1.3.1 Khái niệm hàng nhập khẩu

Hàng hóa nhập khẩu là hàng hóa có nơi gửi hàng (gốc) ở nước ngoài và nơi nhận hàng (đích) ở Việt Nam.

Bên cạnh đó, theo Luật Hải quan Việt Nam 2014, hàng hóa nhập khẩu là hàng hóa được vận chuyển vào lãnh thổ hải quan và phải thực hiện thủ tục hải quan theo quy định của pháp luật.

Theo Luật Thương mại Việt Nam 2005, nhập khẩu hàng hóa là hoạt động đưa hàng hóa từ nước ngoài hoặc từ khu vực hải quan riêng vào lãnh thổ Việt Nam. Trên cơ sở đó, hàng nhập khẩu được hiểu là đối tượng của hoạt động nhập khẩu này.

Như vậy, có thể khái quát rằng, hàng nhập khẩu là những hàng hóa có nguồn gốc từ nước ngoài, được đưa vào quốc gia nhập khẩu thông qua các phương thức vận tải quốc tế và chịu sự điều chỉnh của các quy định pháp luật liên quan.

1.1.3.2 Khái niệm hàng lẻ

Hàng lẻ là loại hàng hóa của nhiều chủ hàng khác nhau được người giao nhận gom lại để vận chuyển chung trong một container hoặc đơn vị vận tải, sau đó được tách ra và giao cho từng người nhận tại điểm đến.

1.1.3.3 Phân loại đối tượng hàng hóa trong giao nhận hàng không

- Thư và bưu kiện (Air Mail)

Đây là các loại thư từ, bưu kiện và bưu phẩm dùng để trao đổi thông tin hoặc gửi quà tặng, vật kỷ niệm. Các mặt hàng thuộc nhóm này thường yêu cầu thời gian vận chuyển nhanh và mức độ an toàn cao nhằm đảm bảo thông tin và hàng hóa được chuyển đến người nhận trong thời gian sớm nhất.

- Hàng chuyển phát nhanh (Express)

Nhóm hàng này bao gồm các loại chứng từ, tài liệu (documents), sách báo, tạp chí và đặc biệt là các mặt hàng cần vận chuyển khẩn cấp như hàng cứu trợ. Do yêu cầu về tốc độ và tính kịp thời, hàng chuyển phát nhanh thường được ưu tiên xử lý và vận chuyển bằng đường hàng không.

- Hàng hóa thông thường (Air Freight)

Đây là nhóm hàng hóa phù hợp với việc vận chuyển bằng máy bay và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng khối lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường hàng không. Theo thống kê, khoảng 80% lượng hàng vận chuyển bằng máy bay là hàng hóa thông thường, trong khi 16% là hàng chuyển phát nhanh và 4% là thư từ, bưu phẩm.

Trong nhóm hàng hóa thông thường vận chuyển bằng đường hàng không, có thể phân thành một số loại chủ yếu như sau:

- **Hàng hóa có giá trị cao (High Value Commodity):** gồm các mặt hàng có giá trị lớn trên một đơn vị trọng lượng, thường từ khoảng **1.000 USD/kg** trở lên như vàng, bạch kim, đá quý, kim cương, trang sức, tiền, séc du lịch, thẻ tín dụng và các chứng từ có giá trị.
- **Hàng hóa dễ hư hỏng theo thời gian (Perishable Goods):** gồm các loại hàng hóa dễ bị hư hỏng nếu thời gian vận chuyển kéo dài như hoa tươi, trái cây tươi, thực phẩm đông lạnh và các sản phẩm nông nghiệp có thời hạn bảo quản ngắn.
- **Hàng hóa nhạy cảm với thị trường (Market Sensitive Air Freight):** là những mặt hàng chịu ảnh hưởng lớn bởi yếu tố thời gian và xu hướng thị trường như hàng mốt, hàng thời trang (fashion goods) hoặc các sản phẩm cần đưa ra thị trường nhanh để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng.
- **Động vật sống (Live Animals):** bao gồm các loại động vật nuôi, động vật trong vườn thú hoặc động vật phục vụ nghiên cứu. Việc vận chuyển động vật sống bằng đường hàng không đòi hỏi phải tuân thủ các quy định nghiêm ngặt về kiểm dịch, chăm sóc đặc biệt và đảm bảo thời gian vận chuyển nhanh để bảo vệ sức khỏe của động vật.

1.1.4 Khái quát về vận tải bằng đường hàng không

1.1.4.1 Khái niệm của vận tải hàng không trong thương mại quốc tế

Vận tải hàng không là ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện trong lĩnh vực hàng không dân dụng, bao gồm vận tải hàng không thương mại và vận tải hàng không chuyên dùng.

Vận tải hàng không thương mại là hoạt động khai thác tàu bay để vận chuyển hành khách, hàng hóa hoặc bưu gửi nhằm mục đích kinh doanh bao gồm: vận tải hàng không thương mại thường lệ và vận tải hàng không thương mại không thường lệ.

Vận chuyển hàng không thường lệ là việc vận chuyển bằng đường hàng không bao gồm các chuyến bay được thực hiện đều đặn, theo lịch bay được công bố và được mở công khai cho công chúng sử dụng. Vận chuyển hàng không không thường lệ là việc vận chuyển bằng đường hàng không không có đủ các yếu tố của vận chuyển hàng không thường lệ.

1.1.4.2 Đặc điểm của vận tải hàng không trong giao nhận hàng hóa

- Tuyến đường hàng không là đường thẳng trong không trung, không phụ thuộc vào địa hình mặt đất hay mặt nước và không cần đầu tư xây dựng như đường bộ hay đường sắt. Do đó, quãng đường vận chuyển thường ngắn hơn so với các phương thức vận tải khác.
- Vận tải hàng không có tốc độ cao nhất trong các phương thức vận tải, giúp rút ngắn đáng kể thời gian giao hàng, đặc biệt phù hợp với các tuyến vận chuyển dài.
- Nhờ thời gian vận chuyển ngắn và điều kiện kỹ thuật hiện đại, vận tải hàng không ít chịu ảnh hưởng của yếu tố tự nhiên, từ đó giảm thiểu rủi ro mất mát, hư hỏng hàng hóa.
- Hoạt động vận tải hàng không đòi hỏi hệ thống trang thiết bị hiện đại, tiêu chuẩn kỹ thuật nghiêm ngặt và độ chính xác cao trong quá trình vận hành.
- Vận tải hàng không cung cấp dịch vụ có tiêu chuẩn cao, thủ tục tương đối đơn giản và thời gian xử lý nhanh hơn so với một số phương thức vận tải khác.
- Do chi phí đầu tư lớn cho máy bay, cơ sở hạ tầng và dịch vụ, nên cước phí vận tải hàng không thường cao hơn nhiều so với đường biển, đường bộ và đường sắt.
- Vận tải hàng không không phù hợp với hàng hóa cồng kềnh, khối lượng lớn do giới hạn về tải trọng và dung tích của máy bay.
- Để phát triển vận tải hàng không cần đầu tư lớn vào sân bay, hệ thống kỹ thuật và nguồn nhân lực, đồng thời phải đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế nghiêm ngặt.

1.1.4.3 Vai trò của vận tải hàng không trong hoạt động logistics

Trong hệ thống giao thông vận tải thì hệ thống đường hàng không và hàng hải đảm đương chính trong vận tải hàng hoá liên quốc gia. Các liên minh vận tải biển, vận tải hàng không toàn cầu giờ đây đã thống lĩnh các dịch vụ vận chuyển, sử dụng các hợp đồng vận chuyển đa phương thức và liên doanh từ đó cung cấp cho khách hàng các dịch vụ trọn gói với các hành trình ổn định. Sự hữu hiệu của các liên minh này có ảnh hưởng quan trọng đến tương lai của toàn cầu hoá nhưng chúng cần phải được giám sát để có thể hạn chế sự lợi dụng thế mạnh thương mại, từ đó đảm bảo rằng các khách hàng thực sự được hưởng lợi từ việc cải thiện hiệu quả.

Vận tải hàng không là ngành kinh tế kỹ thuật mũi nhọn đóng vai trò quan trọng trong việc giải quyết các vấn đề về kinh tế, xã hội, chính trị, văn hoá cả ở phạm vi toàn cầu, khu vực và quốc gia. Giá trị về kinh tế do ngành vận tải hàng không thế giới đóng góp cho toàn xã hội là rất lớn. Đặc biệt trong điều kiện hội nhập kinh tế như hiện nay vận tải hàng không lại càng trở nên quan trọng và là bộ phận trọng yếu trong kết cấu

hạ tầng giao thông vận tải đồng thời cũng là nhân tố tích cực đẩy nhanh quá trình hội nhập của mỗi quốc gia.

1.1.4.4 Phân loại phương tiện vận tải trong dịch vụ giao nhận hàng không

- Cảng hàng không (airport):

Theo Luật số 61/2014/QH13 ngày 21 tháng 11 năm 2014 của Quốc hội sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật hàng không dân dụng Việt Nam, có hiệu lực kể từ ngày 01 tháng 7 năm 2015, cảng hàng không là khu vực xác định, bao gồm sân bay, nhà ga và trang bị, thiết bị, công trình cần thiết khác được sử dụng cho tàu bay đi, đến và thực hiện vận chuyển hàng không.

Cảng hàng không được phân thành các loại sau đây:

- Cảng hàng không quốc tế là cảng hàng không phục vụ cho vận chuyển quốc tế và vận chuyển nội địa;
- Cảng hàng không nội địa là cảng hàng không phục vụ cho vận chuyển nội địa.

Sân bay là khu vực xác định được xây dựng để bảo đảm cho tàu bay cất cánh, hạ cánh và di chuyển. Sân bay chỉ phục vụ mục đích khai thác hàng không chung hoặc dịch vụ chuyên ngành khác, hành lý, hàng hóa, bưu phẩm, bưu kiện, thư mà không phải vận chuyển công cộng là sân bay chuyên dùng.

- Máy bay (aircraft/airplane):

Máy bay, còn được gọi theo âm Hán-Việt là phi cơ hay cách gọi dân dã là tàu bay, là phương tiện bay hiện đại, cao cấp, ngày nay đóng vai trò không thể thiếu trong kinh tế và đặc biệt trong quân sự. Máy bay dân dụng là phương tiện chuyên chở chính của ngành giao thông vận tải Hàng không dân dụng. Có các loại máy bay chủ yếu như sau:

- Máy bay chở khách

Là loại máy bay được thiết kế để chở hành khách. Tuy nhiên, trong thực tế loại máy bay cũng có thể chở kèm theo hàng hóa. Hàng được chở ở khoang bụng (belly) của máy bay trong khi hành khách được chở ở khoang chính. Số lượng hàng trên một chuyến máy bay bị hạn chế nhưng có những thuận lợi là số chuyến nhiều hơn và kết hợp được cước chở hàng và chở khách để định ra lợi tức thu nhập.

- Máy bay chở hàng

Loại này chỉ chở hàng và thường được dùng bổ sung cho máy bay chở khách. Nó có thuận lợi là có thể chở được những lô hàng lớn và xếp được những hàng có kích thước đặc biệt. Nhưng đồng thời chi phí cao, vì thế loại này chủ yếu do các hãng hàng không của các nước có nền công nghiệp và kinh tế mạnh mới sử dụng.

- Máy bay chở kết hợp (mixed/combination aircraft)

Máy bay này có thể chở cả hành khách và hàng hóa trên boong chính và thêm hàng trong khoang bụng. Vì vậy nó tạo ra sự cơ động đối với việc điều chỉnh khả năng chở hàng cho phù hợp với nhu cầu.

- Phương tiện xếp dỡ và vận chuyển hàng hóa tại sân bay:

Hiệu quả của vận tải hàng không phụ thuộc nhiều vào phương tiện làm hàng bao gồm phương tiện lưu kho, chuyên, xếp, dỡ hàng. Đặc biệt là đối với những loại hàng lớn hoặc nặng cần thiết những thiết bị xếp dỡ đặc biệt, một số loại hàng hóa nhất định có thể được lưu kho theo những điều kiện riêng biệt trước khi gửi hàng đi, trong chuyển tải hay sau khi đến nơi, những loại hàng khác như súc vật sống cần phải có sự chăm sóc đặc biệt.

Phương tiện làm hàng giữa các sân bay cũng khác nhau, phụ thuộc chủ yếu vào địa thế của sân bay và lưu lượng hàng hóa. Những phương tiện chủ yếu thường có tại các sân bay có thể chia đặt ra những loại như sau:

- Phương tiện xếp lên và dỡ xuống khỏi máy bay
- Phương tiện vận tải hàng đến và rời khỏi máy bay
- Kho bãi để lưu tạm thời và kiểm tra hải quan.

Chất lượng và số lượng của từng loại phương tiện này phụ thuộc rất nhiều vào kích cỡ sân bay và công việc đại lý cung ứng phương tiện.

a. Thiết bị xếp dỡ hàng hóa tại sân bay:

Các thiết bị này chủ yếu bao gồm:

- Xe vận chuyển container/pallet trong sân bay
- Xe nâng hàng (forklift/truck)
- Thiết bị nâng container/pallet (high loader)
- Băng chuyền hàng rời
- Giá đỡ (dolly)

b. Thiết bị chất hàng theo đơn vị - Unit load devices ULD

Để cải tiến việc xếp dỡ hàng với số lượng lớn hơn người ta thấy cần gộp hàng vào những đơn vị lớn như pallet, container. Nhằm mục đích đó, sân chở hàng boong máy bay được trang bị những con lăn và hệ thống tự hành thích hợp.

Hầu hết những thiết bị chất hàng theo đơn vị (ULD) hiện đang sử dụng là đơn vị dùng ở máy bay. 1 ULD của máy bay trực tiếp chứa và hệ thống chất và tự hành của máy bay. Một vài loại đáp ứng yêu cầu tự hành không phải dùng thiết bị phụ. Thiết bị này được thiết kế để tạo theo tiêu chuẩn rất chính xác, nên trở thành một bộ phận thành phần của máy bay.

- Palet máy bay:

Một palet máy bay là một tấm bục phẳng thiết kế theo tiêu chuẩn, trên đó hàng được tập hợp, chằng buộc lại bằng lưới và igloo để sau đó cho vào trong máy bay. Dùng thiết bị này có thể xếp dỡ nhanh trên hệ thống băng chuyền và tự hành máy bay. Phần lớn palet máy bay là ở kích cỡ tiêu chuẩn, thường không dày quá 1 inch (25 mm) và có rãnh quanh rìa để chằng lưới.

- Igloos:

Igloo không cấu trúc là một cái vỏ cứng, không đáy, ở phía trước, làm bằng thủy tinh sợi, kim khí hoặc vật liệu khác thích hợp. Độ dốc phù hợp với khung vỏ máy bay. Nó trùm lên khu vực hữu dụng tối đa của một palet máy bay gắn với nó. Cái vỏ này dùng phối hợp với một bộ lưới và palet máy bay. Khi cái vỏ được cấu trúc gắn liền với palet máy bay thành một đơn vị đơn nhất để giữ hàng không phải dùng lưới, thì gọi là igloo cấu trúc

- Container: Container cũng tương tự như igloo cấu trúc và có thể chia ra các loại sau:

- Container boong chính - chỉ xếp trên boong chính của máy bay chở hàng hỗn hợp.
- Container boong thấp, chỉ có thể xếp ở boong thấp (khoang ULD) của máy bay thân rộng. Container boong thấp chỉ chiếm cả chiều rộng của khoang ULD còn container nửa có thể xếp 2 chiếc bên nhau. Chiều cao của những container boong thấp này không được quá 163 cm (64in).

1.1.5 Các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không

1.1.5.1. Thời gian giao nhận

Người vận tải phải làm sao để thời gian vận chuyển lô hàng từ điểm nhận hàng đến điểm trả hàng là nhỏ nhất có thể. Điều đó phụ thuộc vào thời gian phương tiện di chuyển, thời gian xếp dỡ hàng hóa và thời gian không tác nghiệp vận chuyển do thời tiết, khí hậu hay do sự kết nối các phương tiện vận tải không liên tục,...đảm bảo chính xác về thời gian giao nhận lô hàng và chất lượng dịch vụ chuyên chở hàng hóa.

1.1.5.2 Chi phí giao nhận

Tiêu chí giá dịch vụ bao gồm chất lượng dịch vụ tốt đi kèm với mức giá hợp lý luôn là một sự lựa chọn tối ưu.

1.1.5.3 Mức độ chính xác, an toàn của hàng hóa

Mức độ này được mô tả thông qua việc hàng hóa không bị hư hỏng, không thất thoát hàng hóa và chất lượng hàng hóa được đảm bảo như ban đầu

1.1.5.4. Mức độ hài lòng của khách hàng

Mức độ hài lòng của khách là sự đánh giá tổng thể dựa trên khoảng cách giữa mong đợi và trải nghiệm thực tế về chất lượng dịch vụ mà khách hàng nhận được

1.2 Tổng quan về quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không

1.2.1. Khái quát về quy trình giao nhận hàng hóa

1.2.1.1. Khái niệm

Quy trình giao nhận hàng hóa trong hoạt động logistics được hiểu là trình tự các bước công việc liên quan đến việc tổ chức, thực hiện và kiểm soát quá trình di chuyển

hàng hóa từ người gửi đến người nhận cuối cùng. Quy trình này bao gồm các hoạt động như: tiếp nhận thông tin lô hàng, ký kết hợp đồng vận chuyển, làm thủ tục hải quan, vận tải, lưu kho, phân phối và giao hàng.

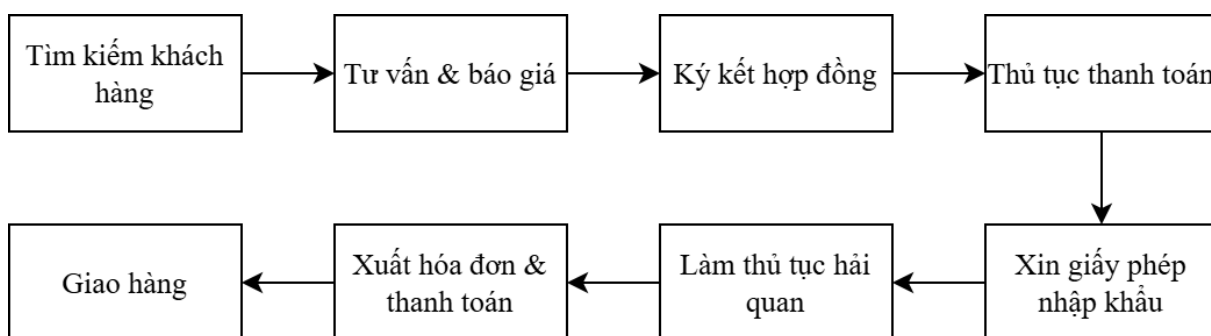
1.2.1.2. Đặc điểm

Hàng hóa thường phải được gom tại đầu xuất, làm cho quy trình trở nên phức tạp hơn và phụ thuộc vào sự phối hợp giữa các bên, đặc biệt là các đại lý nước ngoài. Ngoài ra, quy trình còn yêu cầu hệ thống chứng từ chặt chẽ và tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật hải quan cũng như các tiêu chuẩn quốc tế. Mặc dù chi phí vận chuyển bằng đường hàng không tương đối cao, phương thức này vẫn được sử dụng phổ biến đối với các lô hàng có giá trị cao, khối lượng nhỏ hoặc yêu cầu giao hàng nhanh.

1.2.1.3. Vai trò

Quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không góp phần đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng thời gian, đúng địa điểm và hạn chế rủi ro trong quá trình lưu thông. Đồng thời, quy trình này đóng vai trò là cầu nối giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu, hỗ trợ thực hiện các thủ tục pháp lý và nâng cao hiệu quả hoạt động của chuỗi cung ứng. Bên cạnh đó, việc áp dụng hình thức hàng lẻ giúp doanh nghiệp tối ưu chi phí vận chuyển, đặc biệt đối với các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ, qua đó góp phần thúc đẩy hoạt động thương mại quốc tế.

1.2.2. Quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không



Hình 1. 2 Sơ đồ mô tả quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không
(Nguồn: Xuất nhập khẩu thực chiến, Phạm Ngọc Anh)

Bước 1: Tìm kiếm khách hàng

Doanh nghiệp giao nhận tiến hành tìm kiếm và phát triển nguồn khách hàng thông qua nhiều kênh khác nhau như hoạt động marketing, giới thiệu từ khách hàng hiện hữu, tham gia các hội chợ triển lãm thương mại hoặc khai thác dữ liệu khách hàng tiềm năng. Mục tiêu của hoạt động này là mở rộng thị trường, gia tăng doanh thu và thiết lập mối quan hệ hợp tác lâu dài với khách hàng có nhu cầu xuất nhập khẩu hàng hóa bằng đường hàng không.

Bước 2: Tư vấn và báo giá

Sau khi tiếp nhận nhu cầu từ khách hàng, doanh nghiệp giao nhận sẽ tiến hành tư vấn về phương thức vận chuyển, tuyến đường, lịch trình bay, các loại chứng từ cần thiết cũng như các quy định liên quan đến hàng hóa nhập khẩu. Căn cứ vào thông tin lô hàng như chủng loại hàng hóa, trọng lượng, thể tích, điều kiện giao hàng và các yêu cầu đặc biệt khác, doanh nghiệp sẽ xây dựng bảng báo giá chi tiết bao gồm cước vận chuyển quốc tế, phí dịch vụ giao nhận, phí làm thủ tục hải quan và các chi phí phát sinh khác.

Bước 3: Ký kết hợp đồng

Căn cứ vào điều kiện giao hàng theo Incoterms đã ký kết trong hợp đồng, trách nhiệm thuê phương tiện vận tải có thể thuộc về người bán hoặc người mua. Trong trường hợp doanh nghiệp vận tải chịu trách nhiệm, doanh nghiệp sẽ liên hệ với hãng hàng không hoặc thông qua các đại lý để đặt chỗ, sắp xếp lịch bay và tổ chức vận chuyển hàng hóa. Việc lựa chọn phương tiện vận tải cần đảm bảo phù hợp với đặc điểm của hàng hóa, đồng thời tối ưu hóa chi phí và thời gian vận chuyển.

Bước 4: Thủ tục thanh toán

Căn cứ vào hợp đồng ngoại thương đã ký kết, người nhập khẩu tiến hành thanh toán tiền hàng cho người xuất khẩu thông qua các phương thức thanh toán quốc tế như chuyển tiền điện tử (T/T), thư tín dụng (L/C), nhờ thu (Collection) hoặc các phương thức thanh toán khác theo thỏa thuận. Việc thực hiện thanh toán đúng thời hạn là điều kiện quan trọng để đảm bảo quá trình mua bán và giao nhận hàng hóa diễn ra thuận lợi.

Bước 5: Xin giấy phép nhập khẩu

Đối với các mặt hàng thuộc diện quản lý chuyên ngành hoặc hàng hóa phải có giấy phép nhập khẩu theo quy định của pháp luật, doanh nghiệp hoặc người nhập khẩu cần tiến hành xin giấy phép từ cơ quan có thẩm quyền trước khi thực hiện thủ tục thông quan. Việc chuẩn bị đầy đủ giấy phép và các chứng từ liên quan giúp hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình nhập khẩu hàng hóa.

Bước 6: Làm thủ tục hải quan

Khi hàng hóa được vận chuyển đến sân bay nhập khẩu, doanh nghiệp sẽ tiến hành khai báo hải quan thông qua hệ thống điện tử. Nội dung khai báo bao gồm các thông tin về lô hàng như mã HS, trị giá tính thuế, thuế suất,... Cơ quan hải quan sẽ tiến hành phân luồng tờ khai và kiểm tra hồ sơ hoặc kiểm tra thực tế hàng hóa tùy theo mức độ rủi ro. Doanh nghiệp có trách nhiệm thông báo cho khách hàng của mình nộp thuế và hoàn thành các nghĩa vụ tài chính liên quan để được thông quan hàng hóa.

Bước 7: Xuất hóa đơn và thanh toán

Sau khi khách hàng thanh toán chi phí cho doanh nghiệp vận tải thì doanh nghiệp vận tải phát hành hóa đơn dịch vụ và đối chiếu công nợ với khách hàng. Việc thanh toán có thể được thực hiện trước, trong hoặc sau khi nhận hàng, tùy thuộc vào điều kiện thương mại và mức độ tin cậy giữa các bên.

Bước 8: Giao hàng

Sau khi hoàn tất việc thanh toán, doanh nghiệp tiến hành nhận hàng tại kho hàng không để giao. Quá trình nhận hàng yêu cầu xuất trình đầy đủ các chứng từ liên quan như vận đơn, giấy giới thiệu và các giấy tờ cần thiết khác. Sau khi giao hàng cho khách hàng, doanh nghiệp và khách sẽ tiến hành kiểm tra chi tiết về số lượng, chất lượng, quy cách và chủng loại hàng hóa so với nội dung đã thỏa thuận trong hợp đồng. Đây là bước quan trọng nhằm đảm bảo quyền lợi của doanh nghiệp và làm cơ sở cho việc xử lý các vấn đề phát sinh nếu có.

Trong trường hợp phát hiện hàng hóa có sai lệch hoặc tổn thất, doanh nghiệp sẽ tiến hành lập hồ sơ khiếu nại đối với các bên liên quan như người bán, hãng vận tải hoặc công ty bảo hiểm. Việc khiếu nại cần được thực hiện đúng trình tự, kèm theo đầy đủ chứng từ và bằng chứng cần thiết để đảm bảo tính pháp lý và hiệu quả giải quyết.

1.3 Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không

1.3.1 Các quy định pháp lý

1.3.1.1 Incoterms 2020

- Khái niệm:

Incoterms 2020 (International Commercial Terms 2020) là bộ quy tắc thương mại quốc tế do International Chamber of Commerce ban hành nhằm quy định các điều kiện giao hàng trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Bộ quy tắc này giúp xác định rõ trách nhiệm của người bán và người mua liên quan đến việc giao hàng, phân chia chi phí, chuyển giao rủi ro cũng như các nghĩa vụ về vận tải, bảo hiểm và thủ tục xuất nhập khẩu. Incoterms 2020 là phiên bản mới nhất của bộ quy tắc Incoterms, được ban hành vào năm 2019 và chính thức có hiệu lực từ ngày 01/01/2020, thay thế cho phiên bản Incoterms 2010.

- Vai trò:

Incoterms giúp hạn chế hoặc giảm thiểu sự khác biệt trong cách hiểu và cách áp dụng các điều kiện thương mại giữa các quốc gia khác nhau. Khi các điều kiện Incoterms được dẫn chiếu trong hợp đồng mua bán, quyền và nghĩa vụ của các bên sẽ được xác định rõ ràng hơn, từ đó giúp giảm thiểu và giải quyết hiệu quả các tranh chấp có thể phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng, đặc biệt là trong các giao dịch giữa các doanh nghiệp ở những quốc gia khác nhau. Incoterms cũng mang lại nhiều lợi

ích cho các doanh nghiệp mới tham gia vào hoạt động thương mại quốc tế hoặc những doanh nghiệp chưa có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực này.

Bên cạnh đó, Incoterms còn góp phần đảm bảo sự cân bằng hợp lý giữa quyền lợi và nghĩa vụ của các bên tham gia hợp đồng, qua đó giúp phòng ngừa và hạn chế các tranh chấp thương mại. Trong trường hợp xảy ra tranh chấp, Incoterms cũng hỗ trợ các bên liên quan, bao gồm cả cơ quan hòa giải hoặc xét xử, giảm đáng kể thời gian và công sức trong việc làm rõ các vấn đề liên quan đến trách nhiệm của từng bên. Do đó, việc tiêu chuẩn hóa các điều kiện thương mại thông qua Incoterms giúp tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh quốc tế, đồng thời góp phần giảm thiểu chi phí giao dịch và hạn chế rủi ro trong thương mại.

- *Các điều kiện Incoterms thường dùng trong vận tải hàng không*

Incoterms 2020 vẫn giữ 11 điều kiện như phiên bản Incoterms 2010 trong đó loại bỏ điều kiện DAT và thêm điều kiện DPU. Trong đó có các điều kiện áp dụng cho phương thức vận tải đường hàng không bao gồm:

EXW - Ex Works: Giao tại xưởng

“Giao tại xưởng” (Ex Works) có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua khi đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua tại cơ sở của người bán (như nhà máy, kho, ...) hoặc tại một địa điểm khác đã được quy định. Hàng hóa được giao khi chưa được bốc lên bất kỳ phương tiện vận tải nào đến nhận hàng và cũng chưa được thông quan xuất khẩu.

FCA - Free Carrier: Giao cho người chuyên chở

Theo điều kiện FCA, người bán có trách nhiệm giao hàng cho người chuyên chở do người mua chỉ định tại địa điểm đã thỏa thuận. Sau khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở, rủi ro sẽ chuyển từ người bán sang người mua.

CPT - Carriage Paid To: Cước phí trả tới

Điều kiện CPT (Carriage Paid To) có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở do người bán ký hợp đồng vận chuyển. Người bán có trách nhiệm ký hợp đồng và thanh toán chi phí vận chuyển hàng hóa đến địa điểm đích đã được thỏa thuận. Tuy nhiên, rủi ro đối với hàng hóa sẽ được chuyển từ người bán sang người mua ngay khi hàng được giao cho người chuyên chở đầu tiên.

CIP - Carriage and Insurance Paid To: Cước phí và bảo hiểm trả tới

Điều kiện CIP (Carriage and Insurance Paid To) có nghĩa là người bán giao hàng cho người mua khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở do người bán ký hợp đồng vận chuyển. Ngoài việc thanh toán chi phí vận chuyển đến địa điểm đích đã thỏa thuận, người bán còn phải mua bảo hiểm cho hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển. Mặc dù người bán chịu chi phí vận chuyển và bảo hiểm, rủi ro đối với hàng

hóa vẫn được chuyển giao từ người bán sang người mua khi hàng được giao cho người chuyên chở đầu tiên.

DAP - Delivered at Place: Giao tại nơi đến

Điều kiện DAP (Delivered at Place) quy định rằng người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải tại địa điểm đến đã thỏa thuận và sẵn sàng để dỡ xuống. Người bán chịu mọi chi phí và rủi ro liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa đến địa điểm đích, ngoại trừ chi phí và thủ tục nhập khẩu tại nước của người mua.

DPU - Delivery at Place Unloaded: Giao tại địa điểm đã dỡ xuống

Điều kiện DPU (Delivered at Place Unloaded) quy định rằng người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa đã được dỡ khỏi phương tiện vận tải và đặt dưới quyền định đoạt của người mua tại địa điểm đến đã thỏa thuận. Theo điều kiện này, người bán chịu mọi chi phí và rủi ro liên quan đến việc vận chuyển và dỡ hàng tại địa điểm giao hàng.

DDP - Delivered Duty Paid: Giao hàng đã nộp thuế

Điều kiện DDP (Delivered Duty Paid) quy định rằng người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của người mua tại địa điểm đến đã thỏa thuận, sau khi đã hoàn tất thủ tục thông quan nhập khẩu. Theo điều kiện này, người bán chịu toàn bộ chi phí và rủi ro liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa đến địa điểm đích, bao gồm cả chi phí vận chuyển, thuế nhập khẩu và các khoản phí liên quan khác. Hàng hóa được giao trên phương tiện vận tải tại nơi đến và sẵn sàng để dỡ hàng. Đây là điều kiện mà người bán phải chịu trách nhiệm cao nhất trong các điều kiện của Incoterms.

1.3.1.2 Công ước quốc tế

1.3.1.2.1. Các quy định pháp luật của Việt Nam

Chuyên chở hàng hoá bằng đường hàng không Việt Nam được thực hiện trên cơ sở những quy định của **Luật hàng không dân dụng Việt Nam** ban hành ngày 26/12/1991 và sửa đổi, bổ sung ngày 20/4/1995 và Điều lệ vận chuyển hàng hoá quốc tế của Hãng hàng không quốc gia Việt Nam ban hành ngày 27/10/1993.

Luật Hải quan số 54/2014/QH13 quy định về việc quản lý nhà nước đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu, quá cảnh và các phương tiện vận tải xuất nhập cảnh. Đối với hoạt động nhập khẩu hàng hóa bằng đường hàng không, luật này quy định rõ các thủ tục khai báo hải quan, kiểm tra và giám sát hải quan đối với hàng hóa. Theo quy định của Luật Hải quan, người khai hải quan có trách nhiệm khai báo đầy đủ, chính xác các thông tin về hàng hóa nhập khẩu, nộp đầy đủ chứng từ theo quy định và thực hiện các nghĩa vụ tài chính liên quan đến thuế và phí đối với hàng hóa nhập khẩu.

Ngoài ra cạnh các luật cơ bản, hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu còn chịu sự điều chỉnh của nhiều nghị định và thông tư hướng dẫn, tiêu biểu như:

- **Nghị định 08/2015/NĐ-CP** quy định chi tiết và biện pháp thi hành Luật Hải quan về thủ tục hải quan, kiểm tra và giám sát hải quan.
- **Nghị định 59/2018/NĐ-CP** sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 08/2015/NĐ-CP nhằm đơn giản hóa thủ tục hải quan và tạo thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu.
- **Thông tư 38/2015/TT-BTC** của Bộ Tài chính quy định về thủ tục hải quan, kiểm tra và giám sát hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu.

Những văn bản pháp luật này góp phần hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp logistics và doanh nghiệp xuất nhập khẩu trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh.

1.3.1.2.2. Cơ sở pháp lý của vận tải hàng không quốc tế

- **Công ước Vác-sa-va năm 1929**

Warsaw Convention 1929 (tên đầy đủ: *Convention for the Unification of Certain Rules Relating to International Carriage by Air*) được ký kết tại Vác-sa-va năm 1929. Đây là công ước quốc tế quan trọng đầu tiên nhằm thống nhất các quy tắc liên quan đến vận tải hàng không quốc tế. Công ước này gồm 5 chương với 41 điều khoản, quy định các nội dung chính như:

- Chương I: Quy định các khái niệm cơ bản và phạm vi áp dụng của công ước.
- Chương II: Quy định về chứng từ vận chuyển, bao gồm vé hành khách, hành lý và vận đơn hàng không.
- Chương III: Quy định về trách nhiệm của người chuyên chở đối với hành khách, hành lý và hàng hóa.
- Chương IV: Quy định về vận chuyển hỗn hợp giữa các phương thức vận tải khác nhau.
- Chương V: Quy định các vấn đề chung như việc tham gia, sửa đổi hoặc bãi bỏ công ước.

- **Nghị định thư Hague năm 1955**

Hague Protocol 1955 (Protocol to Amend the Convention for the Unification of Certain Rules Relating to the International Transport by Air) được ký kết tại Hague ngày 28/9/1955. Nghị định thư này nhằm sửa đổi và bổ sung một số quy định của Công ước Vác-sa-va 1929, đặc biệt là các quy định liên quan đến trách nhiệm của người chuyên chở và giới hạn bồi thường thiệt hại.

- **Công ước Guadalajara năm 1961**

Guadalajara Convention 1961 (Convention Supplementary to the Warsaw Convention for the Unification of Certain Rules Relating to International Carriage by

Air Performed by a Person Other than the Contracting Carrier) được ký kết tại Guadalajara ngày 18/9/1961.

Công ước này bổ sung cho Công ước Vác-sa-va, quy định về trường hợp việc vận chuyển được thực hiện bởi một người khác không phải là người chuyên chở theo hợp đồng, nhằm làm rõ trách nhiệm pháp lý giữa các bên liên quan.

- Hiệp định Montreal năm 1966

Montreal Agreement 1966 (Agreement Relating to Liability Limitation of the Warsaw Convention and the Hague Protocol) được thông qua tại Montreal ngày 13/5/1966. Hiệp định này chủ yếu liên quan đến việc điều chỉnh giới hạn trách nhiệm bồi thường của người chuyên chở trong vận tải hàng không quốc tế.

- Nghị định thư Guatemala năm 1971

Guatemala City Protocol 1971 là nghị định thư sửa đổi Công ước Vác-sa-va 1929 đã được sửa đổi bởi Nghị định thư Hague 1955. Nghị định thư này được ký tại Guatemala ngày 8/3/1971 và tiếp tục bổ sung các quy định về trách nhiệm của người chuyên chở.

- Các Nghị định thư Montreal năm 1975

Để tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp lý điều chỉnh vận tải hàng không quốc tế, một loạt nghị định thư bổ sung đã được ký kết tại Montreal ngày 25/9/1975, bao gồm:

- Montreal Protocol No.1 1975
- Montreal Protocol No.2 1975
- Montreal Protocol No.3 1975
- Montreal Protocol No.4 1975

Các nghị định thư này chủ yếu sửa đổi và bổ sung các quy định của Công ước Vác-sa-va 1929 và Nghị định thư Hague 1955, đặc biệt liên quan đến giới hạn trách nhiệm bồi thường của người chuyên chở đối với tai nạn hành khách, thiệt hại hàng hóa và hành lý, cũng như các quy định về thời hạn thông báo tổn thất và khiếu nại đối với người chuyên chở hàng không.

Nhìn chung, các công ước, hiệp định và nghị định thư nói trên đã hình thành nên hệ thống pháp lý quốc tế quan trọng điều chỉnh hoạt động vận tải hàng không quốc tế, góp phần tạo ra sự thống nhất trong việc xác định trách nhiệm của người chuyên chở và bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia trong quá trình vận chuyển.

1.3.2. Các chứng từ cơ bản được sử dụng trong giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường hàng không

- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice - INV)

Hóa đơn thương mại là chứng từ do người bán lập nhằm thông báo và yêu cầu người mua thanh toán tiền hàng theo các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương.

Vai trò:

- Là căn cứ thanh toán quốc tế giữa người mua và người bán
- Là cơ sở để tính thuế nhập khẩu, thuế GTGT
- Dùng trong khai báo hải quan

Nội dung chính:

- Thông tin người bán – người mua
- Mô tả hàng hóa (tên hàng, quy cách)
- Số lượng, đơn giá, tổng giá trị
- Điều kiện giao hàng (Incoterms), điều kiện thanh toán
- **Hóa đơn phi thương mại (Non-Commercial Invoice - NCV)**

Trong một số trường hợp, hàng hóa được gửi đi nhưng không phát sinh thanh toán thương mại, khi đó sẽ sử dụng hóa đơn phi thương mại. Chứng từ này vẫn thể hiện giá trị của hàng hóa nhưng mục đích chủ yếu là để phục vụ cho việc khai báo hải quan, vận chuyển hoặc chứng minh giá trị của hàng hóa.

Nội dung chính:

- Thông tin người gửi – người nhận
- Mô tả hàng hóa
- Giá trị khai báo (không nhằm mục đích thanh toán)
- Mục đích gửi hàng (quà tặng, mẫu hàng, nội bộ...)
- **Phiếu đóng gói (Packing List - P/L)**

Phiếu đóng gói là chứng từ do người bán lập nhằm mô tả chi tiết cách thức đóng gói của lô hàng. Chứng từ này giúp người vận chuyển, cơ quan hải quan và người nhận hàng có thể kiểm tra và đối chiếu hàng hóa một cách thuận tiện.

Nội dung chính:

- Số kiện, loại bao bì
- Kích thước, trọng lượng (gross/net)
- Cách đóng gói, ký mã hiệu (marks & numbers)
- **Vận đơn hàng không (Air Waybill -AWB)**

Vận đơn hàng không là chứng từ vận tải do hãng hàng không hoặc người giao nhận (Forwarder) phát hành khi tiếp nhận hàng hóa để vận chuyển bằng đường hàng không. Chứng từ này xác nhận việc người chuyên chở đã nhận hàng từ người gửi để vận chuyển đến địa điểm được chỉ định. Căn cứ vào việc Gom hàng, vận đơn được chia làm hai loại:

- Vận đơn chủ (Master airway bill-MAWB): Là vận đơn do người chuyên chở cấp cho người gom hàng. Vận đơn này dùng điều chỉnh mối quan hệ giữa người chuyên chở hàng không và người gom hàng và làm chứng từ giao nhận hàng giữa người chuyên chở và người gom hàng.

- Vận đơn của người gom hàng (House airway bill-HAWB): Là vận đơn do người gom hàng cấp cho các chủ hàng lẻ khi nhận hàng từ họ. Vận đơn này dùng để điều chỉnh mối quan hệ giữa người gom hàng và các chủ hàng lẻ và dùng để nhận hàng hóa giữa người gom hàng với các chủ hàng lẻ.

Nội dung chính:

- Thông tin người gửi (Shipper), người nhận (Consignee)
- Sân bay đi – đến
- Mô tả hàng hóa, trọng lượng
- Số AWB, cước phí, điều kiện vận chuyển

- **Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (Certificate of Origin - C/O)**

Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa là chứng từ do cơ quan có thẩm quyền của quốc gia xuất khẩu cấp nhằm xác nhận quốc gia hoặc vùng lãnh thổ nơi hàng hóa được sản xuất hoặc chế tạo.

Nội dung chính:

- Nước xuất xứ
- Thông tin hàng hóa
- Tiêu chí xuất xứ
- Cơ quan cấp C/O

- **Giấy chứng nhận số lượng hoặc chất lượng (Certificate of Quantity / Quality - CQ)**

Giấy chứng nhận số lượng hoặc chất lượng là chứng từ xác nhận số lượng hoặc chất lượng của hàng hóa được giao phù hợp với các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng mua bán ngoại thương.

Nội dung chính:

- Kết quả kiểm định
- Tiêu chuẩn áp dụng
- Số lượng/chất lượng thực tế
- Đơn vị cấp chứng nhận

- **Giấy chứng nhận hun trùng (Fumigation Certificate)**

Giấy chứng nhận hun trùng là chứng từ xác nhận rằng hàng hóa đã được xử lý hun trùng nhằm tiêu diệt các loại côn trùng hoặc sinh vật gây hại có thể ảnh hưởng đến môi trường sinh thái của quốc gia nhập khẩu.

Nội dung chính:

- Phương pháp xử lý
- Thời gian hun trùng
- Loại hóa chất sử dụng
- Thông tin lô hàng

- **Bảng dữ liệu an toàn hóa chất (Material Safety Data Sheet - MSDS)**

MSDS là chứng từ cung cấp các thông tin chi tiết liên quan đến tính chất hóa học và mức độ nguy hiểm của các loại hàng hóa nguy hiểm trong quá trình vận chuyển.

Nội dung chính:

- Thành phần hóa chất
- Mức độ nguy hiểm
- Hướng dẫn bảo quản, vận chuyển
- Biện pháp xử lý khi xảy ra sự cố

- **Thông báo hàng đến (Arrival Notice - AN)**

AN là chứng từ do hãng tàu, đại lý hoặc bên giao nhận (Forwarder) phát hành nhằm thông báo cho người nhận hàng (Consignee) về thời gian, địa điểm lô hàng sắp cập cảng hoặc sân bay

Nội dung chính:

- Thông tin tàu
- Số lượng hàng
- Ngày dự kiến
- Cước phí vận chuyển
- Thông tin liên hệ để nhận hàng

- **Lệnh giao hàng (Delivery Order- DO)**

Lệnh giao hàng là chứng từ quan trọng do hãng tàu hoặc đại lý giao nhận (Forwarder) phát hành, cho phép người nhận hàng (Consignee) lấy hàng từ cảng, kho hoặc bãi container.

Nội dung chính:

- Thông tin người phát hành
- Thông tin người nhận hàng
- Tên và địa chỉ của Consignee.
- Thông tin lô hàng
- Thông tin vận chuyển
- Thông tin giao hàng
- Dấu và chữ ký

- **Giấy báo nợ (Debit Note- DN)**

Debit note hay còn gọi là giấy báo nợ, là một loại giấy tờ được nhà sản xuất(bên bán) dùng để thông báo về nghĩa vụ thanh toán các hóa đơn chưa được thanh toán đầy đủ.

Nội dung chính:

- Ngày tháng
- Tên và địa chỉ của doanh nghiệp

- Tên và địa chỉ của bên nhận
- Mô tả giao dịch
- Số tiền
- Chữ ký viết hoặc chữ ký số của nhà cung cấp/đại diện ủy quyền.

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

1.4.1 Chuyển đổi số và Logistics 4.0

1.4.1.1 Khái niệm và vai trò của chuyển đổi số trong hoạt động giao nhận

Chuyển đổi số trong logistics là quá trình ứng dụng công nghệ số vào hoạt động quản lý, vận hành và xử lý giao nhận hàng hóa nhằm nâng cao hiệu quả vận hành, giảm chi phí và tăng khả năng kiểm soát chuỗi cung ứng.

Trong hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không, việc ứng dụng công nghệ giúp doanh nghiệp xử lý nhanh khối lượng lớn chứng từ, hạn chế sai sót trong quá trình khai báo và nâng cao khả năng phối hợp giữa các bộ phận. Đồng thời, chuyển đổi số còn giúp doanh nghiệp nâng cao tính minh bạch thông tin và cải thiện chất lượng dịch vụ khách hàng.

Hiện nay, nhiều công đoạn trong hoạt động giao nhận như booking, theo dõi lịch bay, khai báo hải quan, lưu trữ chứng từ và theo dõi tiến độ lô hàng đều đang được số hóa thay cho phương thức xử lý thủ công trước đây. Điều này giúp rút ngắn thời gian xử lý và hạn chế phát sinh sai sót trong quá trình vận hành.

1.4.1.2 Một số xu hướng công nghệ trong hoạt động giao nhận hiện nay

a. Hải quan điện tử và hệ thống VNACCS/VCIS

Hiện nay, hệ thống VNACCS/VCIS đang được áp dụng rộng rãi trong hoạt động xuất nhập khẩu tại Việt Nam nhằm hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện khai báo hải quan điện tử. Việc ứng dụng hệ thống này giúp doanh nghiệp rút ngắn thời gian thông quan, giảm thủ tục giấy tờ và nâng cao khả năng xử lý dữ liệu.

b. Vận đơn điện tử và chứng từ điện tử

Xu hướng sử dụng vận đơn điện tử (E-AWB) và chứng từ điện tử đang ngày càng phổ biến trong hoạt động giao nhận hàng không quốc tế. Việc số hóa chứng từ giúp doanh nghiệp giảm thời gian luân chuyển hồ sơ, hạn chế thất lạc chứng từ và nâng cao khả năng phối hợp giữa hãng bay, đại lý và doanh nghiệp giao nhận.

c. Hệ thống Tracking và theo dõi hàng hóa theo thời gian thực

Hiện nay, nhiều doanh nghiệp logistics đã triển khai hệ thống tracking online để khách hàng có thể theo dõi tình trạng lô hàng theo từng giai đoạn vận chuyển. Việc ứng dụng hệ thống tracking giúp nâng cao tính minh bạch trong hoạt động giao nhận, hỗ trợ khách hàng chủ động theo dõi tiến độ hàng hóa và giảm áp lực cập nhật thông tin thủ công cho nhân viên.

d. Ứng dụng AI và dữ liệu lớn (Big Data)

Sự phát triển của AI và Big Data đang tạo ra nhiều thay đổi trong ngành logistics hiện nay. Các doanh nghiệp logistics lớn bắt đầu ứng dụng công nghệ để dự báo giá cước, phân tích lịch trình bay và tối ưu kế hoạch vận chuyển.

Việc ứng dụng dữ liệu lớn giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng dự báo thị trường, giảm chi phí vận hành và nâng cao hiệu quả khai thác trong hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế.

1.4.2 Logistics xanh và phát triển bền vững

1.4.2.1 Khái niệm và vai trò của logistics xanh trong hoạt động giao nhận

Trong bối cảnh biến đổi khí hậu và yêu cầu giảm phát thải ngày càng được chú trọng, logistics xanh đang trở thành xu hướng phát triển tất yếu của ngành logistics hiện nay.

Logistics xanh là mô hình tổ chức và vận hành logistics theo hướng tối ưu nguồn lực, giảm tác động tiêu cực đến môi trường và nâng cao hiệu quả khai thác vận tải. Đối với hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không, logistics xanh không chỉ liên quan đến yếu tố môi trường mà còn gắn liền với việc tối ưu chi phí vận hành và nâng cao hiệu quả xử lý lô hàng.

Việc áp dụng logistics xanh giúp doanh nghiệp hạn chế các phát sinh không cần thiết trong quá trình giao nhận, giảm thời gian lưu kho, tối ưu tải trọng và nâng cao khả năng cạnh tranh trong dài hạn.

1.4.2.2 Một số xu hướng logistics xanh trong hoạt động giao nhận hiện nay

a. Tối ưu tải trọng và tăng cường gom hàng

Đối với hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không, doanh nghiệp thường gom nhiều lô hàng nhỏ trên cùng chuyến bay nhằm tối ưu tải trọng và giảm chi phí vận chuyển.

Xu hướng này giúp hạn chế tải trọng rỗng, nâng cao hiệu quả khai thác tải trọng máy bay và giảm chi phí logistics cho khách hàng. Đồng thời, việc gom hàng hiệu quả còn giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh về giá cước.

b. Rút ngắn thời gian xử lý và giảm lưu kho

Trong hoạt động giao nhận hàng không, việc xử lý chứng từ chậm hoặc phát sinh sai sót có thể dẫn đến lưu kho kéo dài tại sân bay, làm tăng chi phí và ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng. Do đó, hiện nay nhiều doanh nghiệp logistics đang tập trung tối ưu quy trình xử lý chứng từ, đẩy nhanh thời gian thông quan và nâng cao khả năng phối hợp giữa các bộ phận nhằm giảm thời gian lưu kho và nâng cao hiệu quả vận hành.

c. Tối ưu quy trình vận hành

Đối với giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không, việc tối ưu quy trình giúp doanh nghiệp rút ngắn thời gian xử lý, giảm áp lực xử lý chứng từ và nâng cao khả năng phối hợp giữa các bộ phận liên quan.

d. Phát triển chuỗi cung ứng bền vững

Trong bối cảnh hiện nay, nhiều khách hàng và đối tác quốc tế ngày càng quan tâm đến khả năng phát triển bền vững của doanh nghiệp logistics.

Điều này khiến các doanh nghiệp giao nhận phải chú trọng hơn đến việc tối ưu vận hành, ứng dụng công nghệ, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng cường liên kết với các đối tác trong chuỗi cung ứng nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong dài hạn.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG HÀNG KHÔNG TỪ AN ĐỘ TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT – CN ĐÀ NẴNG

2.1 Tổng quan về công ty



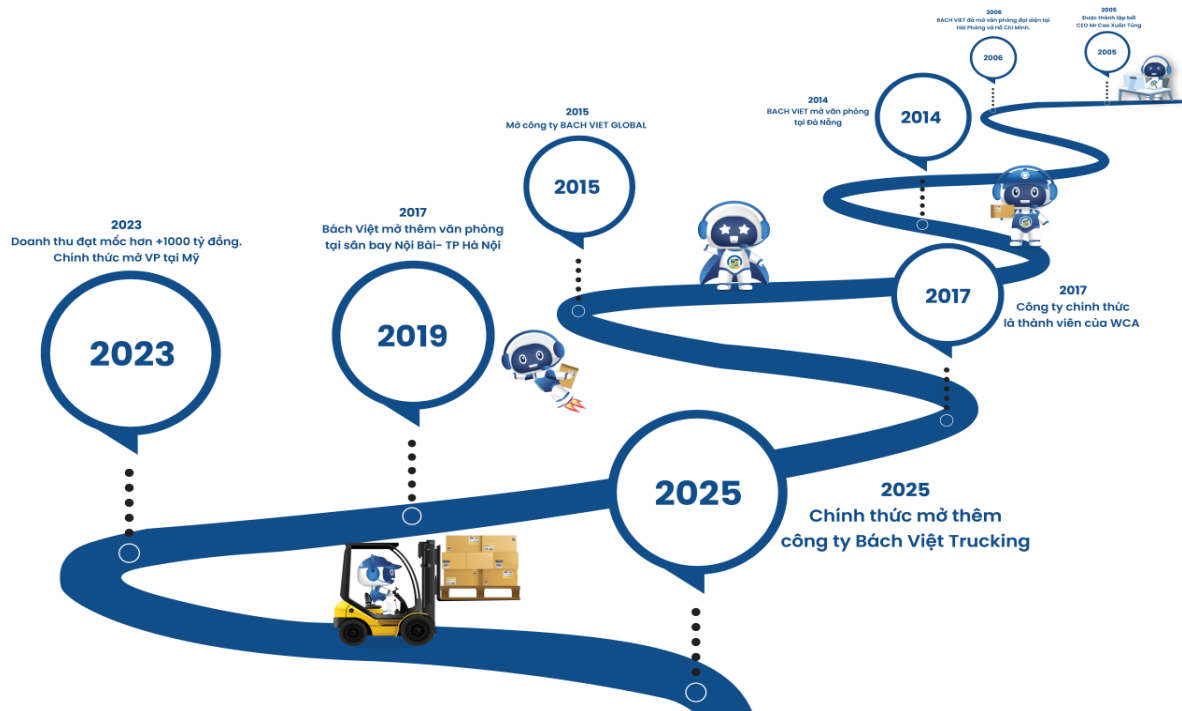
Tên công ty:	Công ty TNHH vận tải Bách Việt – chi nhánh Đà Nẵng
Mã số thuế:	0101668065 – 003
Địa chỉ:	Tầng 3 – 8 – 9, Tòa nhà G8 Golden, 65 Hải Phòng, Phường Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
Người đại diện:	Cao Xuân Tùng
Điện thoại:	02363538113
Loại hình hoạt động:	Công ty trách nhiệm hữu hạn 2 thành viên trở lên ngoài NN
Ngày hoạt động:	09/10/2014
Quản lý bởi:	Thuế cơ sở 2 thành phố Đà Nẵng
Tình trạng:	Đang hoạt động (đã được cấp GCN ĐKT)
Website:	http://bachvietshipping.vn/vn/home.aspx

Công ty TNHH vận tải Bách Việt - chi nhánh Đà Nẵng là một trong những chi nhánh của Công ty TNHH vận tải Bách Việt được thành lập từ năm 2005 với một thành viên duy nhất và cũng là CEO hiện nay - ông Cao Xuân Tùng. Công ty đã xây dựng đội ngũ với gần 1000 nhân viên dày dặn kinh nghiệm, tự tin cung cấp dịch vụ chất lượng cao với chi phí tối ưu nhất cho khách hàng.

Sau gần 20 năm phát triển, BACHVIETGROUP.net đã mở rộng hệ thống chi nhánh trong và ngoài nước, đồng thời gia nhập WCA, Jctrans, IATA, FMC. Điều này

đã giúp công ty tạo dựng được mối quan hệ chiến lược lâu dài với hệ thống đại lý tại 200 quốc gia trên toàn thế giới, chuyên cung cấp dịch vụ vận tải hàng hóa từ kho đến kho, từ hàng lẻ đến container, với khối lượng hàng từ nhỏ đến lớn và đa dạng phương thức vận chuyển như đường biển, đường bộ và đường hàng không.

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển



Hình 2. 1 Sơ đồ lịch sử hình thành và phát triển của Bách Việt

(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải Bách Việt)

- **Năm 2005**, Bách Việt, được thành lập tại Hà Nội với chỉ duy nhất một thành viên chính là CEO bây giờ- Cao Xuân Tùng. Từ những bước đầu tiên, doanh nghiệp đã khẳng định được vị thế trong lĩnh vực logistics và vận tải quốc tế.
- **Năm 2006**, nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn nữa, Bách Việt đã mở văn phòng đại diện tại Hải Phòng để phát lệnh giao hàng và hỗ trợ khách hàng giải quyết các thủ tục hàng hóa xuất nhập khẩu tại cảng. Trùng cùng năm, Bách Việt mở văn phòng đại diện tại Hồ Chí Minh phát triển dịch vụ tại thị trường miền Nam.
- **Năm 2010**, Bách Việt chính thức mở chi nhánh tại thành phố Hồ Chí Minh để mở rộng thị trường hoạt động. Công ty cũng đã gặt hái được nhiều thành công lớn đầu tiên trong cả thị trường container lạnh và container khô.
- **Năm 2014**, chính thức hiện diện tại Đà Nẵng – hoàn thiện hệ thống 3 miền Bắc – Trung – Nam, phục vụ khách hàng trên mọi tuyến vận tải.
- **Năm 2015**, thành lập công ty BACH VIET GLOBAL, hợp nhất các đơn vị

thành viên gồm BACH VIET SHIPPING, BACH VIET GLOBAL và BACH VIET SHIPPING (USA). Thương hiệu BACHVIETGROUP.net chính thức ra đời, hướng tới mở rộng thị trường toàn cầu.

- **Năm 2016**, BACHVIET GROUP.net đã đạt doanh thu 120 tỷ đồng trong cả dịch vụ vận chuyển nội địa và quốc tế. Trong năm này, ngành giao nhận vận tải suy giảm do nguồn cung quá mức nhưng BACHVIETGROUP.net đã tồn tại và phát triển thành công. Vào giữa năm 2016, công ty đã thành lập thêm một văn phòng tại Quy Nhơn nhằm phục vụ khách hàng ba tỉnh miền Trung từ Khánh Hòa đến tỉnh Phú Yên.
- **Năm 2017**, Bách Việt trở thành thành viên của WCA – Hiệp hội vận tải hàng hóa lớn nhất thế giới, tạo đà tăng trưởng và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc tế.
- **Năm 2019**, liên tiếp mở văn phòng tại sân bay Nội Bài (Hà Nội) và sau đó là Tân Sơn Nhất (TP. HCM), phát triển mạnh mẽ dịch vụ vận tải hàng không – một trong những trụ cột chiến lược của hệ sinh thái logistics Bách Việt, đánh dấu chính thức sự phát triển mạnh mẽ của dịch vụ vận tải hàng không.
- **Năm 2022**, BACHVIETGROUP.net chính thức trở thành thành viên tổ chức Jctrans với số ID110955. Tháng 5/2022, BACHVIETGROUP.net đã lần đầu sang thị trường Mỹ bằng việc khai trương thành công công ty BACH VIET SHIPPING (USA) LLC, văn phòng đại diện tại địa chỉ 555 Anton Blvd, suite 150, Costa Mesa CA 92626. Tháng 12/2022, chi nhánh văn phòng sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất được khai trương nhằm phục vụ tốt hơn cũng như đánh dấu sự tăng trưởng của dịch vụ vận tải Hàng không tại khu vực miền nam.
- **Năm 2023**, BACHVIETGROUP.net đang dần tiến xa hơn với các mảng dịch vụ mới, tập trung khai thác sâu về thị trường Global và mảng dịch vụ hàng Xuất; thành lập hai văn phòng trong nước tại Lạng Sơn, Bắc Ninh.
- **Năm 2024**, BACHVIETGROUP.net chính thức trở thành thành viên của Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế (IATA). Hiệp hội IATA được thành lập vào ngày 19/04/1945 tại Havana Club, có ảnh hưởng cực kì lớn trong ngành hàng không. Hầu hết các công ty uy tín và chuyên nghiệp, đặc biệt là các công ty vận tải hàng hóa đều là thành viên của tổ chức này.
- **Năm 2025**, trải qua nhiều giai đoạn phát triển và mở rộng, đến năm 2025, quy mô nhân sự của Bách Việt đã đạt mốc 800 thành viên – một bước tiến vững chắc trong hành trình xây dựng đội ngũ logistics chuyên nghiệp. Với nền tảng này, công ty đặt mục tiêu phát triển vượt mốc 1000 nhân sự trong thời gian tới, tiếp tục khẳng định vị thế là đơn vị vận hành có chiều sâu và quy mô trong ngành logistics Việt Nam.

2.1.2 Tầm nhìn, sứ mệnh và các giá trị cốt lõi

- Tầm nhìn:

Bách Việt hướng tới mục tiêu mở rộng quy mô hoạt động và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cho ngành logistics, với mục tiêu nâng tổng số nhân sự lên khoảng 3.000 người trong tương lai. Thông qua đó, công ty mong muốn tạo ra nhiều cơ hội việc làm, góp phần phát triển thị trường lao động trong lĩnh vực logistics và giao nhận vận tải tại Việt Nam.

- Sứ mệnh:

Bách Việt group ra đời với một khát vọng đơn giản: “Làm cho việc giao nhận – vận chuyển trở nên nhẹ nhàng, dễ hiểu và gần gũi hơn bao giờ hết”. Bách Việt mong muốn không chỉ là việc chuyển hàng, mà còn là chuyển niềm tin, sự an tâm và cả những cơ hội đến đúng nơi, đúng lúc.

Trong quá trình hoạt động, mỗi lô hàng và mỗi hành trình vận chuyển đều được Bách Việt tính toán và tổ chức một cách cẩn trọng, dựa trên các yếu tố về thời gian, chi phí và mức độ an toàn. Toàn bộ quy trình được thực hiện với tinh thần trách nhiệm cao và hướng tới sự hài lòng của khách hàng. Trên cơ sở đó, Bách Việt chú trọng cung cấp dịch vụ bằng sự tận tâm, đồng thời lựa chọn các giải pháp logistics đơn giản, tinh gọn và hiệu quả nhằm góp phần hỗ trợ khách hàng đạt được mục tiêu kinh doanh.

- Giá trị cốt lõi:

Công ty TNHH Vận tải Bách Việt lấy việc phát triển con người làm yếu tố quan trọng nhất trong quá trình hoạt động và phát triển doanh nghiệp. Công ty luôn xem nguồn nhân lực là nền tảng cốt lõi quyết định chất lượng dịch vụ, hiệu quả công việc cũng như khả năng cạnh tranh trên thị trường logistics. Vì vậy, doanh nghiệp đặc biệt chú trọng đến công tác đào tạo, nâng cao chuyên môn nghiệp vụ và kỹ năng thực tế cho đội ngũ nhân viên.

2.1.3 Ngành nghề kinh doanh

Bách Việt là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics và giao nhận vận tải, chuyên cung cấp các giải pháp vận chuyển hàng hóa toàn diện cho khách hàng trong nước và quốc tế. Công ty thực hiện các loại hình vận tải chủ yếu như vận tải đường biển, đường hàng không và đường bộ, đáp ứng nhu cầu vận chuyển từ hàng lẻ đến hàng nguyên container (FCL). Bên cạnh đó, doanh nghiệp còn cung cấp các dịch vụ hỗ trợ như khai báo và làm thủ tục hải quan, tư vấn chứng từ xuất nhập khẩu, kho bãi, đóng gói và giao nhận hàng hóa theo yêu cầu của khách hàng.

Bảng 1. Ngành nghề kinh doanh của Bách Việt

Mã	Ngành
4933	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ
5210	Kho bãi và lưu giữ hàng hóa
5224	Bốc xếp hàng hóa
5229	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải
6810	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê
7710	Cho thuê xe có động cơ
8292	Dịch vụ đóng gói

(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải Bách Việt)

Danh mục các lĩnh vực kinh doanh của Bách Việt gồm:

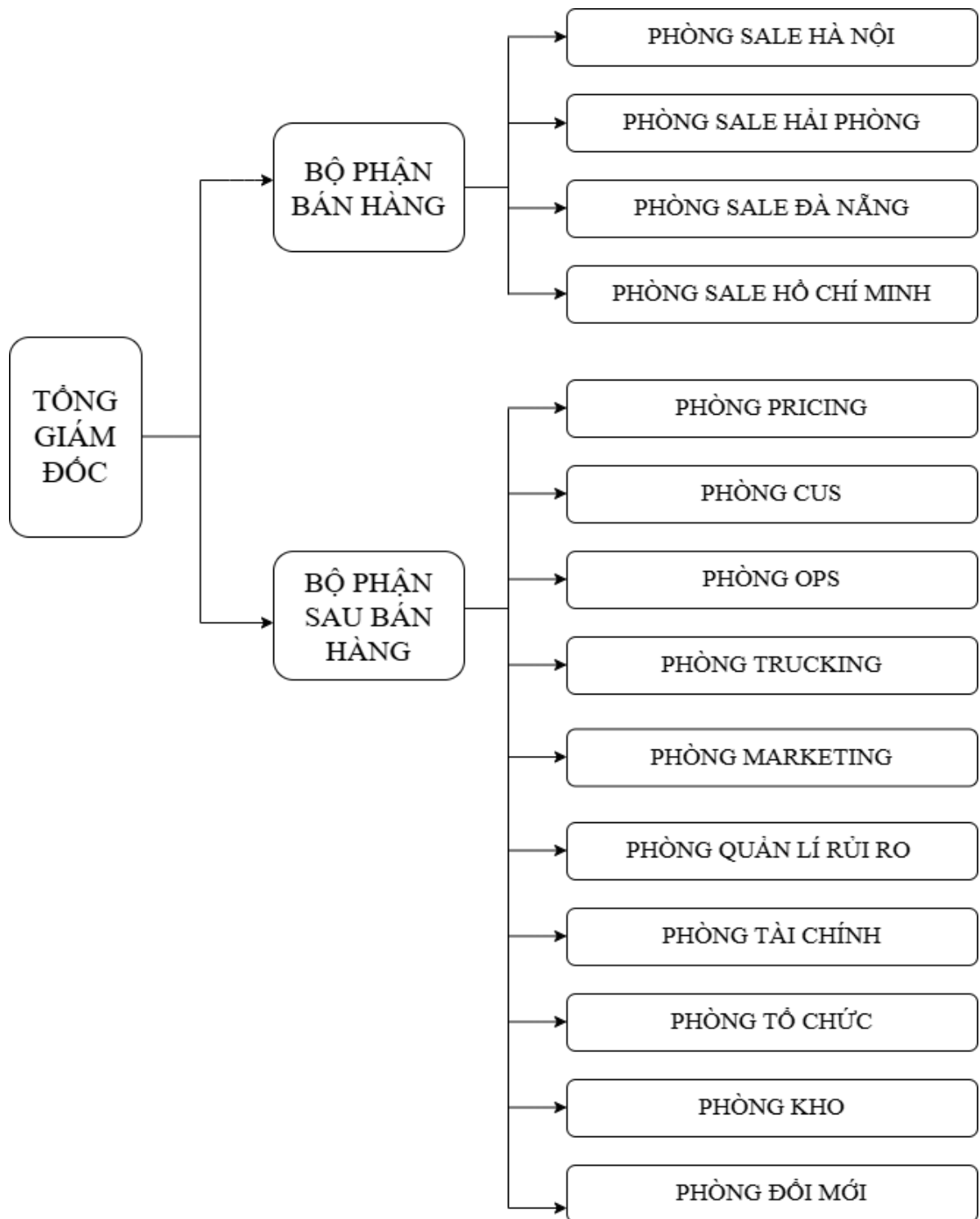
- **Dịch vụ vận tải đường biển:** Công ty cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển, bao gồm cả hàng nguyên container (FCL) và hàng lẻ. Hoạt động vận chuyển được thực hiện từ Việt Nam đi các quốc gia khác và ngược lại. Ngoài ra, công ty còn hỗ trợ giao nhận hàng hóa tại cảng đi (POL) và cảng đến (POD), đồng thời cung cấp dịch vụ vận chuyển door to door nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.
- **Dịch vụ vận tải hàng không:** Công ty thực hiện vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không đối với các lô hàng yêu cầu thời gian giao nhận nhanh. Dịch vụ này phù hợp với các loại hàng hóa có giá trị cao, hàng mẫu, hàng gấp hoặc hàng nhẹ. Công ty hỗ trợ khách hàng thực hiện các thủ tục tại sân bay xuất khẩu và sân bay nhập khẩu, đồng thời kết hợp giao nhận hàng tận nơi theo yêu cầu.
- **Dịch vụ vận tải nội địa (Trucking):** Công ty cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa trong nước bằng đường bộ, nhận vận chuyển hàng hóa giữa các tỉnh thành trên toàn quốc, từ Bắc vào Nam. Dịch vụ bao gồm vận chuyển hàng nguyên xe, nguyên container và hàng ghép, đồng thời kết hợp vận tải nội địa với các lô hàng xuất nhập khẩu nhằm tối ưu chi phí và thời gian cho khách hàng.

- **Dịch vụ thông quan hàng hóa:** Công ty thực hiện khai báo hải quan cho hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu, chuẩn bị và xử lý các chứng từ liên quan đến quá trình thông quan. Bên cạnh đó, công ty hỗ trợ khách hàng hoàn tất thủ tục nhanh chóng tại cảng và cửa khẩu, đồng thời tư vấn hồ sơ, giấy tờ phù hợp với từng loại hàng hóa theo đúng quy định pháp luật.
- **Dịch vụ kho bãi và lưu trữ hàng hóa:** Công ty cung cấp dịch vụ kho bãi và lưu trữ hàng hóa ngắn hạn và dài hạn, nhận lưu kho hàng chờ xuất hoặc chờ giao. Ngoài ra, công ty còn hỗ trợ đóng gói, phân loại hàng hóa trong kho, tạo điều kiện thuận lợi cho việc kết nối giữa các khâu vận chuyển và giao nhận.

2.1.4 Cấu trúc tổ chức của doanh nghiệp

- Phòng Sale:

- **Giám đốc phòng Sale:** Quản lý toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty. Xây dựng kế hoạch, mục tiêu doanh số theo từng giai đoạn. Theo dõi hiệu quả làm việc của đội ngũ Sale. Phối hợp với các phòng ban khác để đảm bảo chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.
- **Leader Sale:** Lập kế hoạch kinh doanh cho nhóm phụ trách. Hướng dẫn và giám sát nhân viên trong quá trình tìm kiếm, chăm sóc khách hàng. Phối hợp với Pricing, CUS, OP, Trucking để xử lý đơn hàng. Tham gia nghiên cứu thị trường và đề xuất chiến lược kinh doanh phù hợp.
- **Sublead Sale:** Đóng vai trò hỗ trợ Leader Sale trong công tác quản lý và điều phối công việc hằng ngày. Sublead theo dõi tiến độ các đơn hàng đang thực hiện, trực tiếp hỗ trợ nhân viên Sale xử lý các yêu cầu gấp của khách hàng. Đồng thời, Sublead tham gia đào tạo nhân viên mới, kiểm soát chất lượng chăm sóc khách hàng và thay mặt Leader điều hành nhóm khi được phân công.
- **Nhân viên Sale:** Tìm kiếm, phát triển và chăm sóc khách hàng mới và cũ. Tiếp nhận nhu cầu vận chuyển và tư vấn dịch vụ phù hợp. Gửi yêu cầu báo giá cho phòng Pricing. Theo dõi tiến trình đơn hàng và cập nhật thông tin cho khách hàng.
- **Thực tập sinh Sale:** Hỗ trợ tìm kiếm data khách hàng. Thực hành kỹ năng gọi điện, viết email chào dịch vụ. Học cách tư vấn dịch vụ và báo giá dưới sự hướng dẫn của nhân viên chính thức. Theo dõi đơn hàng và hỗ trợ cập nhật trạng thái cho Sale.



Hình 2. 2 Sơ đồ tổ chức bộ máy của công ty

(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải Bách Việt)

Phòng Kinh doanh (Sale Logistics) của Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng đóng vai trò quan trọng trong việc tìm kiếm khách hàng và tạo doanh thu cho doanh nghiệp. Bộ phận này được tổ chức theo mô hình phân cấp gồm Giám đốc phòng, Leader, Sublead, nhân viên Sale và thực tập sinh.

Giám đốc phòng Sale chịu trách nhiệm quản lý toàn bộ hoạt động kinh doanh, xây dựng kế hoạch và mục tiêu doanh số, đồng thời phối hợp với các phòng ban để đảm bảo chất lượng dịch vụ. Leader Sale trực tiếp điều hành nhóm, lập kế hoạch kinh doanh, hướng dẫn nhân viên và phối hợp với các bộ phận liên quan để xử lý đơn hàng. Sublead Sale hỗ trợ Leader trong việc theo dõi tiến độ công việc, xử lý các yêu cầu phát sinh và đào tạo nhân viên mới. Nhân viên Sale là lực lượng trực tiếp tìm kiếm, chăm sóc khách hàng, tư vấn dịch vụ và theo dõi đơn hàng. Trong khi đó, thực tập sinh Sale hỗ trợ tìm kiếm khách hàng, thực hành kỹ năng giao tiếp và làm quen với quy trình nghiệp vụ dưới sự hướng dẫn của nhân viên chính thức.

Có thể thấy, phòng kinh doanh không chỉ đóng vai trò tìm kiếm khách hàng mà còn là cầu nối quan trọng giữa khách hàng và các bộ phận nghiệp vụ trong doanh nghiệp logistics. Sự phối hợp hiệu quả trong nội bộ phòng góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ và hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

- Phòng Pricing:

- Giám đốc phòng Pricing: Quản lý toàn bộ hoạt động lấy giá và xây dựng chính sách giá của công ty. Trực tiếp làm việc với các hãng tàu, hãng hàng không và nhà cung cấp để đàm phán giá cước. Kiểm soát, phê duyệt báo giá quan trọng gửi cho phòng Kinh doanh và khách hàng. Theo dõi biến động thị trường, định hướng chiến lược giá nhằm đảm bảo tính cạnh tranh và lợi nhuận cho công ty.
- Leader Pricing: Phân công công việc lấy giá cho nhân viên theo từng tuyến, từng loại hàng. Kiểm tra, rà soát báo giá trước khi gửi cho phòng Kinh doanh. Theo dõi biến động giá cước, phụ phí và đề xuất điều chỉnh bảng giá nội bộ khi cần thiết. Phối hợp với Leader Sale để hỗ trợ các trường hợp báo giá gấp hoặc lô hàng đặc biệt.
- Sublead Pricing: Hỗ trợ Leader Pricing trong việc kiểm soát chất lượng báo giá và quản lý dữ liệu giá. Sublead chịu trách nhiệm theo dõi các tuyến trọng điểm, cập nhật biến động phụ phí và hỗ trợ xử lý các yêu cầu báo giá gấp hoặc lô hàng đặc thù có mức độ phức tạp cao.
- Nhân viên Pricing: Liên hệ các hãng tàu, airline và nhà cung cấp để lấy giá cước. Lập báo giá chi tiết cho phòng Kinh doanh và khách hàng. Cập nhật, quản lý data giá và phụ phí. Theo dõi thị trường giá cước và báo cáo cho Leader khi có biến động.
- Thực tập sinh Pricing: Hỗ trợ nhập liệu bảng giá, phụ phí vào hệ thống hoặc

file nội bộ. So sánh giá giữa các hãng và tuyến vận chuyển. Học cách đọc bảng giá logistics và các loại phụ phí. Hỗ trợ lưu trữ hồ sơ báo giá.

- Phòng CUS:

- Giám đốc phòng CUS: Quản lý toàn bộ hoạt động xử lý chứng từ xuất nhập khẩu. Kiểm soát tính chính xác và hợp lệ của bộ chứng từ. Phối hợp với các phòng ban để đảm bảo lô hàng được xử lý đúng tiến độ. Giải quyết các vấn đề phát sinh liên quan đến chứng từ.
- Leader CUS: Phân công xử lý chứng từ cho nhân viên theo từng lô hàng. Kiểm tra bộ chứng từ trước khi phát hành cho khách hàng, hãng tàu hoặc airline. Theo dõi tiến trình lô hàng và hỗ trợ xử lý sự cố chứng từ.
- Sublead CUS: Hỗ trợ Leader trong việc kiểm tra, rà soát chứng từ quan trọng. Theo dõi các lô hàng có rủi ro cao, đồng thời hướng dẫn nghiệp vụ cho nhân viên mới.
- Nhân viên CUS: Chuẩn bị và kiểm tra bộ chứng từ xuất nhập khẩu. Làm chứng từ cho hãng tàu, hãng bay. Theo dõi tiến trình lô hàng, làm việc với đối tác và khách hàng. Lưu trữ chứng từ theo quy định.
- Thực tập sinh CUS: Học cách kiểm tra Invoice, Packing List, vận đơn. Hỗ trợ nhập liệu, scan và lưu trữ chứng từ. Theo dõi lịch tàu, lịch bay dưới sự hướng dẫn của nhân viên.

- Phòng OPS:

- Giám đốc phòng OPS: Quản lý hoạt động khai báo và thông quan hàng hóa. Đảm bảo tuân thủ quy định pháp luật hải quan. Giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình thông quan.
- Leader OPS: Phân công nhân viên lên tờ khai cho từng lô hàng. Kiểm tra hồ sơ hải quan trước khi nộp. Phối hợp với CUS và Trucking để hoàn tất quy trình giao nhận.
- Sublead OPS: Hỗ trợ Leader giám sát tiến độ thông quan; trực tiếp xử lý các tờ khai phức tạp, luồng đỏ; hướng dẫn nghiệp vụ cho nhân viên OPS.
- Nhân viên OPS: Tư vấn thủ tục hải quan cho khách hàng. Lên tờ khai, chuẩn bị hồ sơ thông quan. Theo dõi trạng thái tờ khai và xử lý phát sinh.
- Thực tập sinh OPS: Hỗ trợ chuẩn bị hồ sơ hải quan. Học cách theo dõi tờ khai và quy trình thông quan thực tế.

- Phòng Trucking:

- Giám đốc phòng Trucking: Quản lý hoạt động vận tải nội địa toàn chi nhánh. Làm việc với các nhà xe đối tác, xây dựng chiến lược giá, kiểm soát chi phí và chất lượng vận chuyển.

- Leader Trucking: Điều phối xe và tài xế theo kế hoạch giao hàng. Theo dõi tiến trình vận chuyển, xử lý sự cố phát sinh và hỗ trợ kiểm soát chi phí.
- Nhân viên Trucking: Làm việc với nhà xe để báo giá tuyến vận tải. Điều phối xe, theo dõi tiến trình giao hàng. Xử lý chứng từ vận tải và kiểm soát chi phí trucking.

- Phòng Kho:

- Giám đốc phòng Kho: Quản lý tổng thể hoạt động kho bãi. Xây dựng chiến lược vận hành kho, kiểm soát an toàn, chất lượng và hiệu quả lưu trữ hàng hóa.
- Leader Kho: Điều hành hoạt động xuất – nhập – tồn kho hàng ngày. Phân công nhân sự kho, giám sát quy trình và kiểm kê định kỳ.
- Sublead Kho: Hỗ trợ Leader giám sát hoạt động kho, kiểm soát số liệu tồn kho và xử lý các phát sinh trong quá trình xuất nhập hàng.
- Nhân viên Kho: Thực hiện xuất nhập hàng hóa theo chứng từ. Sắp xếp, bảo quản hàng hóa và cập nhật dữ liệu tồn kho.
- Thực tập sinh Kho: Hỗ trợ nhập liệu kho, sắp xếp chứng từ và tham gia kiểm kê hàng hóa.

- Phòng Tài Chính:

- Giám đốc phòng Tài chính: Quản lý tài chính tổng thể chi nhánh. Kiểm soát dòng tiền, thuế, báo cáo tài chính và hệ thống kiểm soát nội bộ.
- Leader Tài chính: Tổ chức thực hiện kế hoạch tài chính, duyệt chi, giám sát công nợ và hỗ trợ xây dựng quy trình thanh toán.
- Nhân viên Tài chính – Kế toán: Hạch toán kế toán, theo dõi công nợ, lập chứng từ thanh toán và hỗ trợ báo cáo tài chính – thuế.
- Thực tập sinh Tài chính: Hỗ trợ nhập liệu chứng từ, lưu trữ hồ sơ kế toán và học quy trình thanh toán.

- Phòng Quản lý rủi ro

- Giám đốc phòng Quản lý rủi ro: Quản lý rủi ro tổng thể trong vận hành. Tư vấn pháp lý cho Ban Giám đốc, giám sát công nợ và xử lý các vấn đề phát sinh.
- Leader Quản lý rủi ro: Theo dõi công nợ khách hàng, giám sát hàng tồn kho và phối hợp xử lý tranh chấp, sự cố vận chuyển.
- Nhân viên Quản lý rủi ro: Theo dõi công nợ, hỗ trợ rà soát hợp đồng và xử lý các vấn đề pháp lý – vận hành phát sinh.
- Thực tập sinh Quản lý rủi ro: Hỗ trợ theo dõi công nợ, lưu trữ hồ sơ pháp lý và học quy trình quản lý rủi ro logistics.

- Phòng Đổi mới

- Giám đốc phòng Đổi mới: Định hướng chiến lược đổi mới, chuyển đổi số và tối ưu vận hành toàn chi nhánh.

- Leader Đổi mới: Dẫn dắt các dự án cải tiến quy trình, triển khai giải pháp số hóa và chuẩn hóa vận hành.
- Nhân viên Đổi mới: Nghiên cứu quy trình hiện tại, đề xuất giải pháp cải tiến và tham gia triển khai dự án đổi mới.
- Thực tập sinh Đổi mới: Hỗ trợ thu thập dữ liệu, nghiên cứu quy trình và tham gia các hoạt động cải tiến.

- Phòng Tổ chức

- Giám đốc phòng Tổ chức: Quản lý chiến lược nhân sự, văn hóa doanh nghiệp, chính sách lương – thưởng – phúc lợi và hành chính toàn chi nhánh.
- Leader Tổ chức – HCNS: Điều hành công tác tuyển dụng, đào tạo, quản lý nhân sự và giám sát thực thi nội quy – quy chế.
- Nhân viên HCNS: Thực hiện tuyển dụng, quản lý hồ sơ nhân sự, chấm công – tính lương và công tác hành chính văn phòng.
- Thực tập sinh HCNS: Hỗ trợ tuyển dụng, sắp xếp hồ sơ nhân sự và công việc hành chính.

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

2.1.5.1 Cơ sở vật chất

- Diện tích mặt bằng công ty:

Bảng 2. Mô tả mặt bằng của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng năm 2025

STT	Tên tòa nhà	Địa chỉ	Vị trí văn phòng	Diện tích sử dụng/tầng (m ²)
1	Tòa nhà G8 Golden	65 Hải Phòng, Phường Hải Châu, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng	Tầng 3 Tầng 8 Tầng 9	351
2	Tòa nhà PV	02 Đường 30/4, Phường Hòa Cường, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng	Tầng 8	250

(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng)

Hai văn phòng của Công ty TNHH Vận tải Bách Việt tại Đà Nẵng đều được đặt ở các khu vực trung tâm, trên những tuyến đường lớn, thuận tiện cho giao thông và giao dịch. Vị trí này giúp công ty dễ dàng kết nối với khách hàng, đối tác, các cơ quan liên quan cũng như thuận lợi trong việc di chuyển đến cảng biển, sân bay và các khu công nghiệp. Nhìn chung, việc bố trí hai văn phòng tại các vị trí chiến lược góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và hình ảnh chuyên nghiệp của công ty.

- Trang thiết bị của công ty:

Văn phòng Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng được trang bị đầy đủ các thiết bị cần thiết nhằm phục vụ cho hoạt động làm việc hàng ngày.

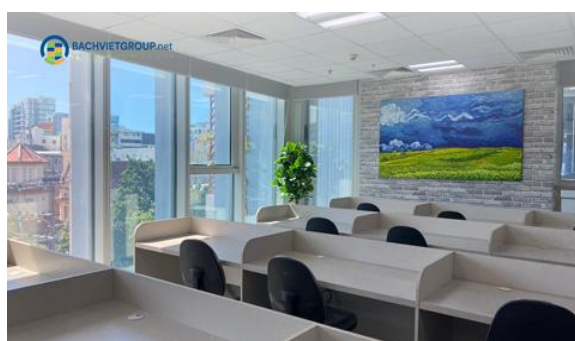
Bảng 3. Mô tả trang thiết bị của công ty TNHH Vận tải Bách Việt – chi nhánh Đà Nẵng năm 2025

STT	Tên thiết bị	Số lượng
1	Máy tính bàn	355
2	Điện thoại bàn	30
3	Máy in	4
4	Bàn làm việc	60
5	Ghế làm việc	340
6	Ghế sofa	6
7	Máy lạnh	8
8	Quạt cây	25
9	Tủ lạnh	4
10	Máy lọc nước	12
11	Tủ đựng đồ	10
12	Tủ giày dép	11
13	Đèn trần	50

14	Thiết bị báo cháy	78
----	-------------------	----

(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng)

Mỗi nhân viên được bố trí máy tính để bàn có kết nối internet ổn định, đáp ứng nhu cầu xử lý chứng từ, báo giá, theo dõi lô hàng và trao đổi thông tin với khách hàng, đối tác. Bên cạnh đó, văn phòng được trang bị máy in, máy scan phục vụ cho công tác in ấn, lưu trữ và xử lý hồ sơ, chứng từ xuất nhập khẩu. Hệ thống điện thoại bàn được sử dụng để liên hệ, tư vấn và chăm sóc khách hàng. Các phần mềm văn phòng cơ bản và phần mềm phục vụ nghiệp vụ logistics được áp dụng nhằm hỗ trợ quản lý công việc hiệu quả hơn.



Hình 2. 3 Hình ảnh hai văn phòng của chi nhánh Đà Nẵng

(Nguồn: Công ty TNHH Vận Tải Bách Việt)

Ngoài ra, văn phòng có bàn làm việc, ghế ngồi, tủ hồ sơ, máy lạnh và hệ thống chiếu sáng được bố trí hợp lý.

Nhận xét: Nhìn chung, cơ sở vật chất ở các văn phòng tạo môi trường làm việc thoải mái và chuyên nghiệp cho nhân viên. Không chỉ vậy, trang thiết bị tại văn phòng đáp ứng tốt nhu cầu làm việc của chi nhánh, góp phần nâng cao hiệu quả và chất lượng công việc.

2.1.5.2 Lực lượng lao động

Nguồn nhân lực được xem là tài sản quý giá nhất của Bách Việt nói chung và chi nhánh Đà Nẵng nói riêng:

Bảng 4. Tình hình lao động của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng năm 2023 – 2025

Đơn vị tính: Người

	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		So sánh			
	Số lượng	Cơ cấu (%)	Số lượng	Cơ cấu (%)	Số lượng	Cơ cấu (%)	2024/2023		2025/2024	
							±	%	±	%
Tổng số lao động	135	100	170	100	367	100	35	25,9	197	115,9
I. Phân theo giới tính.										
Nữ	46	34	65	38	133	36	19	41,3	68	104,6
Nam	89	66	105	62	234	64	16	18	129	122,9
II. Phân theo độ tuổi.										
20 – 30	125	92	145	85	322	89	20	16	177	122,1
Trên 30	10	8	25	15	45	11	15	150	20	80
III. Phân theo trình độ học vấn.										
Đại học	115	85	142	84	317	86	27	23,5	175	123,2
Cao đẳng	20	15	28	16	50	14	8	40	22	78,6

(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng)

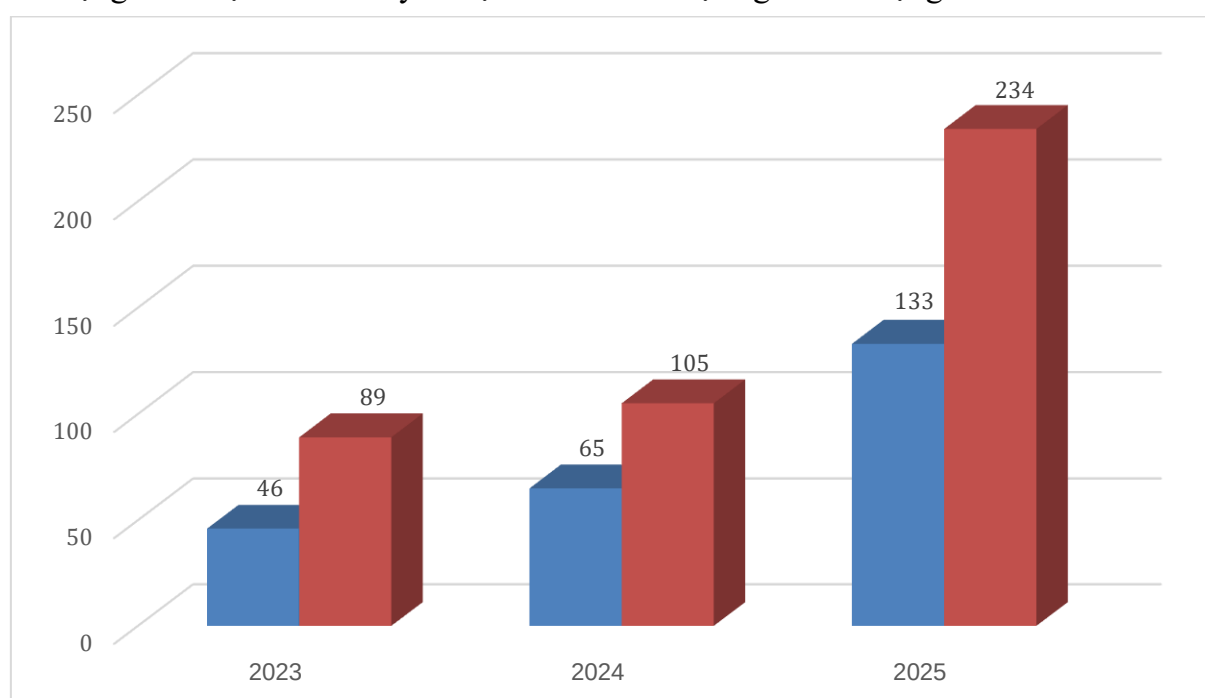
Nhận xét: Bảng số liệu cho thấy quy mô lao động của doanh nghiệp tăng rất mạnh qua các năm, từ 135 người năm 2023 lên 170 người năm 2024 và đạt 367 người vào năm 2025; đặc biệt giai đoạn 2025/2024 tăng đột biến 197 người, tương ứng 115,9%. Về giới tính, lao động nam luôn chiếm tỷ trọng cao hơn nữ, tuy nhiên lao động nữ có tốc độ tăng nhanh hơn, nhất là giai đoạn 2025/2024. Xét theo độ tuổi, lực lượng lao động chủ yếu tập trung ở nhóm 20–30 tuổi và tiếp tục tăng mạnh qua các năm, trong

khi nhóm trên 30 tuổi chiếm tỷ lệ nhỏ hơn nhưng có xu hướng tăng về số lượng. Về trình độ, lao động có trình độ đại học chiếm ưu thế tuyệt đối và tăng ổn định, phản ánh xu hướng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; trong khi đó, lao động trình độ cao đẳng tăng chậm hơn và tỷ trọng có xu hướng giảm nhẹ vào năm 2025. Tổng thể, cơ cấu lao động đang mở rộng nhanh cả về quy mô lẫn chất lượng, với xu hướng trẻ hóa và nâng cao trình độ chuyên môn.

- Đối với phân theo giới tính:

Xét theo giới tính, cả lao động nữ và nam đều tăng về số lượng. Lao động nữ tăng từ 46 người năm 2023 lên 65 người năm 2024 và 133 người năm 2025; trong khi lao động nam tăng từ 89 người lên 105 người và 234 người qua các năm tương ứng. Về cơ cấu, lao động nam luôn chiếm tỷ trọng cao hơn lao động nữ, nhưng chênh lệch không quá lớn. Tỷ trọng lao động nữ có xu hướng tăng từ 34% năm 2023 lên 38% năm 2024, sau đó giảm nhẹ còn 36% năm 2025; ngược lại, lao động nam giảm từ 66% xuống 62% rồi tăng lên 64%.

Nhìn chung, cơ cấu lao động theo giới tính tương đối ổn định, trong khi quy mô lao động tăng mạnh, đặc biệt ở năm 2025. Điều này cho thấy doanh nghiệp không chỉ mở rộng nhân sự mà còn duy trì sự cân đối nhất định giữa lao động nam và nữ.

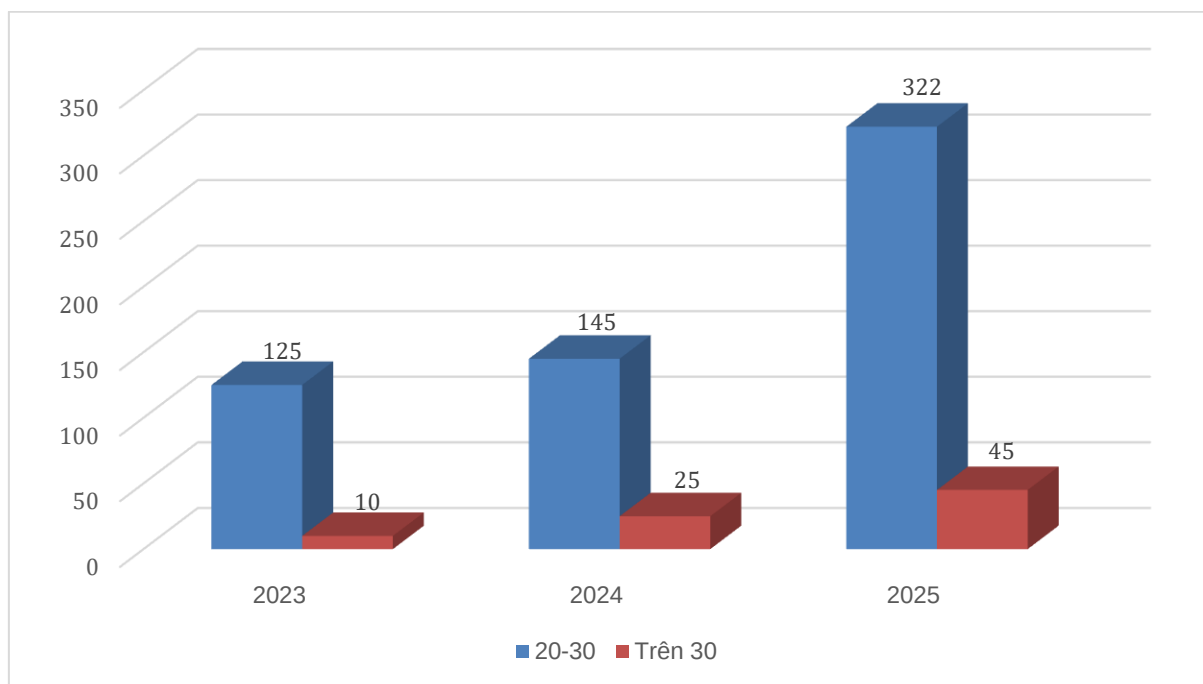


Biểu đồ 1. Tình hình lao động phân theo giới tính của chi nhánh Đà Nẵng năm 2023 – 2025

- Đối với phân theo độ tuổi

Bảng số liệu cho thấy lực lượng lao động của doanh nghiệp tập trung chủ yếu ở nhóm tuổi từ 20–30 và có xu hướng tăng mạnh qua các năm. Cụ thể, nhóm này tăng từ 125 người năm 2023 lên 145 người năm 2024 và đạt 322 người vào năm 2025. Mức

tăng năm 2024 so với năm 2023 là 20 người (16%), trong khi giai đoạn 2025/2024 tăng mạnh 177 người (122,1%), phản ánh xu hướng mở rộng lao động trẻ của doanh nghiệp.



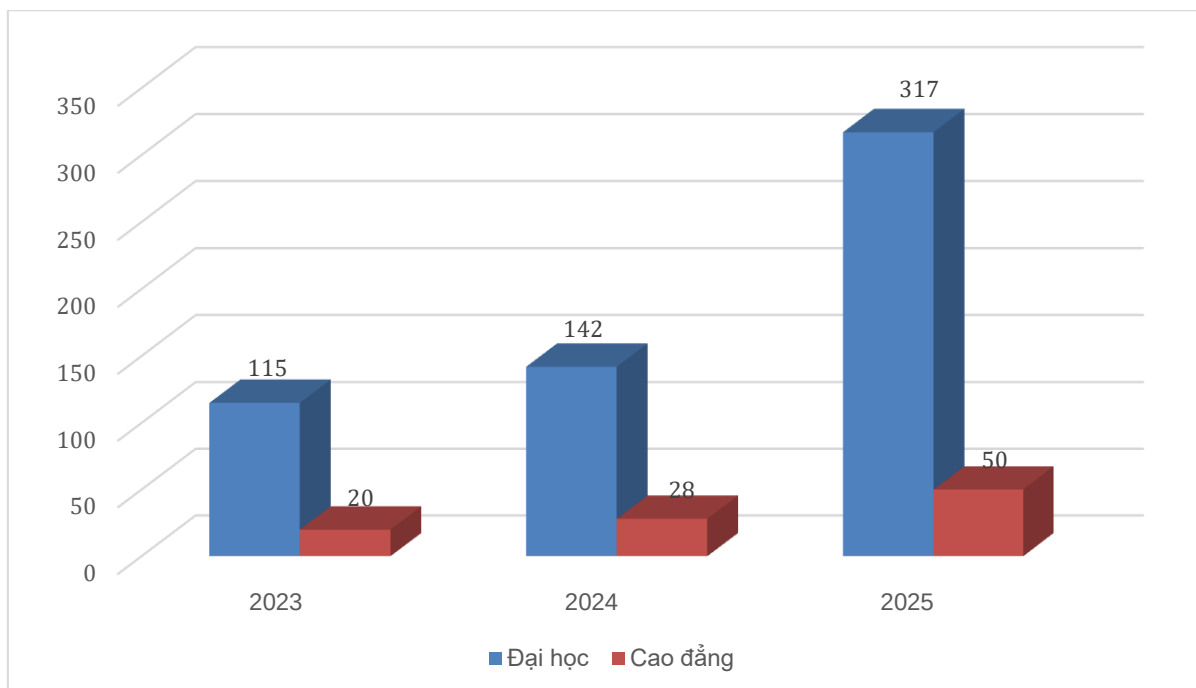
Biểu đồ 2. Tình hình lao động phân theo độ tuổi của chi nhánh Đà Nẵng 2023 – 2025

Đối với nhóm trên 30 tuổi, số lượng tuy chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng có biến động đáng kể, từ 10 người năm 2023 lên 25 người năm 2024 và 45 người năm 2025. Tốc độ tăng năm 2024/2023 khá cao, nhưng sang giai đoạn 2025/2024 mức tăng chậm lại. Về cơ cấu, lao động từ 20–30 tuổi luôn chiếm tỷ trọng áp đảo, mặc dù có giảm từ 92% năm 2023 xuống 85% năm 2024, sau đó tăng lên 89% năm 2025. Ngược lại, nhóm trên 30 tuổi tăng từ 8% lên 15%, rồi giảm còn 11%.

Nhìn chung, cơ cấu lao động theo độ tuổi mang tính trẻ hóa rõ rệt, phù hợp với đặc thù ngành vận tải cần sự năng động, đồng thời doanh nghiệp cũng đã chú trọng bổ sung lao động có kinh nghiệm, tuy nhiên tỷ trọng vẫn còn thấp

- Đối với trình độ học vấn:

Bảng số liệu cho thấy trình độ học vấn của lao động trong doanh nghiệp ngày càng được nâng cao, với sự gia tăng mạnh về số lượng ở cả hai nhóm. Lao động trình độ đại học tăng từ 115 người năm 2023 lên 142 người năm 2024 và đạt 317 người năm 2025. Mức tăng tương ứng là 27 người (23,5%) và 175 người (123,2%), cho thấy sự mở rộng mạnh mẽ đội ngũ nhân lực có trình độ cao.



Biểu đồ 3. Tình hình lao động phân theo trình độ học vấn của chi nhánh Đà Nẵng năm 2023 – 2025

Trong khi đó, lao động trình độ cao đẳng cũng tăng từ 20 người năm 2023 lên 28 người năm 2024 và 50 người năm 2025, với tốc độ tăng lần lượt là 40% và 78,6%. Tuy nhiên, mức tăng này thấp hơn so với nhóm đại học trong giai đoạn sau.

Xét về cơ cấu, lao động trình độ đại học luôn chiếm tỷ trọng chủ yếu và khá ổn định (85% năm 2023, 84% năm 2024 và 86% năm 2025). Ngược lại, lao động trình độ cao đẳng chiếm tỷ trọng thấp hơn và có xu hướng giảm nhẹ từ 15% xuống còn 14% vào năm 2025. Nhìn chung, cơ cấu lao động theo trình độ học vấn vẫn có xu hướng nghiêng về lao động có trình độ đại học, phản ánh định hướng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của doanh nghiệp, đồng thời vẫn duy trì một bộ phận lao động cao đẳng để đáp ứng các vị trí mang tính kỹ thuật và thực hành.

2.1.5.3 Tài chính

Bảng 5. Tình hình tài sản của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị tính: Nghìn đồng

TÀI SẢN	2023	2024	2025	So sánh			
				2024/2023		2025/2024	
				±	%	±	%
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	243.148.902	269.483.725	307.864.217	26.334.823	10,83	38.380.492	14,24
Tiền & tương đương tiền	40.823.671	49.276.384	63.518.907	8.452.713	20,71	14.242.523	28,90
Phải thu ngắn hạn	117.819.329	129.684.570	146.957.384	11.865.241	10,07	17.272.814	13,32
Hàng tồn kho	82.560.075	88.947.816	94.685.273	6.387.741	7,74	5.737.457	6,45
TSNH khác	1.945.827	1.574.955	2.702.653	-370.872	-19,06	1.127.698	71,60

B. TÀI SẢN DÀI HẠN	386.254.401	454.227.746	556.538.724	67.973.345	17.15	102.310.978	22,52
I. Các khoản phải thu dài hạn	1.373.924	1.498.276	1.856.937	124.352	9.05	358.661	23,94
II. Tài sản cố định	175.089.737	206.842.319	257.964.508	31.752.582	18.14	51.122.189	24,72
1. TSCĐ hữu hình	173.715.991	205.314.827	255.987.436	31.598.836	18.19	50.672.609	24,68
2. TSCĐ vô hình	1.373.745	1.527.492	1.977.071	153.747	11.19	449.579	29,43
III. Tài sản dở dang dài hạn	23.605.999	25.847.516	30.982.648	2.241.517	9.50	5.135.132	19,87
IV. Tài sản dài hạn khác	11.095.005	13.197.316	7.770.124	2.102.311	18.95	-5.427.192	-41,12
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	454.313.571	516.301.320	604.807.806	61.987.749	13.64	88506486	17,14

(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán Công Ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng)

Trong giai đoạn 2023–2025, tài sản của Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng có xu hướng tăng trưởng tích cực và ổn định. Tài sản ngắn hạn năm 2024 đạt 269.483.726 tỷ đồng, tăng 10,83% so với năm 2023; đến năm 2025 đạt 307.864.219 tỷ đồng, tăng 27,89% so với năm 2023. Trong đó, tiền và các khoản tương đương tiền tăng mạnh qua các năm, cho thấy khả năng thanh toán và tính chủ động tài chính được cải thiện. Các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng đều, phản ánh hoạt động kinh doanh và mạng lưới khách hàng của chi nhánh ngày càng mở rộng. Hàng tồn kho chỉ tăng nhẹ và ổn định, phù hợp với đặc thù doanh nghiệp logistics, cho thấy công tác quản lý hàng hóa được thực hiện hiệu quả. Nhìn chung, tài sản ngắn hạn tăng trưởng hợp lý, góp phần nâng cao khả năng thanh khoản và hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, tài sản dài hạn của công ty cũng tăng liên tục trong giai đoạn 2023–2025. Năm 2024 đạt 247.386.428 tỷ đồng, tăng 17,15% so với năm 2023; đến năm 2025 tăng lên 298.574.219 tỷ đồng, tương ứng tăng 20,70% so với năm 2024. Tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn nhất và tăng mạnh qua các năm, cho thấy công ty chú trọng đầu tư cơ sở vật chất và phương tiện phục vụ hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, tài sản dở dang dài hạn tăng ổn định, phản ánh việc triển khai các dự án đầu tư dài hạn nhằm mở rộng năng lực hoạt động. Các khoản phải thu dài hạn tăng nhẹ, thể hiện sự mở rộng hợp tác với đối tác, trong khi tài sản dài hạn khác giảm vào năm 2025 do doanh nghiệp thực hiện tái cơ cấu và tập trung vào tài sản cốt lõi.

Nhìn chung, cơ cấu tài sản của Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023–2025 có sự tăng trưởng tích cực ở cả tài sản ngắn hạn và dài hạn. Điều này phản ánh tình hình tài chính ổn định, khả năng thanh khoản tốt và chiến lược đầu tư hợp lý, tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp trong tương lai.

Bảng 6. Tình hình Nguồn vốn của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị tính: Nghìn đồng

NGUỒN VỐN	2023	2024	2025	So sánh			
				2024/2023		2025/2024	
				±	%	±	%
C. NỢ PHẢI TRẢ	286.675.037	322.914.187	364.807.806	36.239.150	12,64	41.893.620	12,97
I. Nợ ngắn hạn	284.748.585	318.426.519	355.286.174	33.677.934	11,83	36.859.655	11,58
II. Nợ dài hạn	1.926.452	4.487.668	9.521.632	2.561.216	132,95	5.033.966	112,17
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	167.638.530	193.387.133	240.000.000	25.748.603	15,36	46.612.867	24,10
I.Vốn chủ sở hữu	167.638.530	193.387.133	240.000.000	25.748.603	15,36	46.612.867	24,10
1.Vốn góp của chủ sở hữu	29.470.414	29.470.414	29.470.414	0	0,00	0	0,00
2.Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	138.168.116	163.916.718	210.529.585	25.748.602	18,64	46.612.867	28,44
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	454.313.567	516.301.320	604.807.806	61.987.753	13,64	88.506.486	17,14

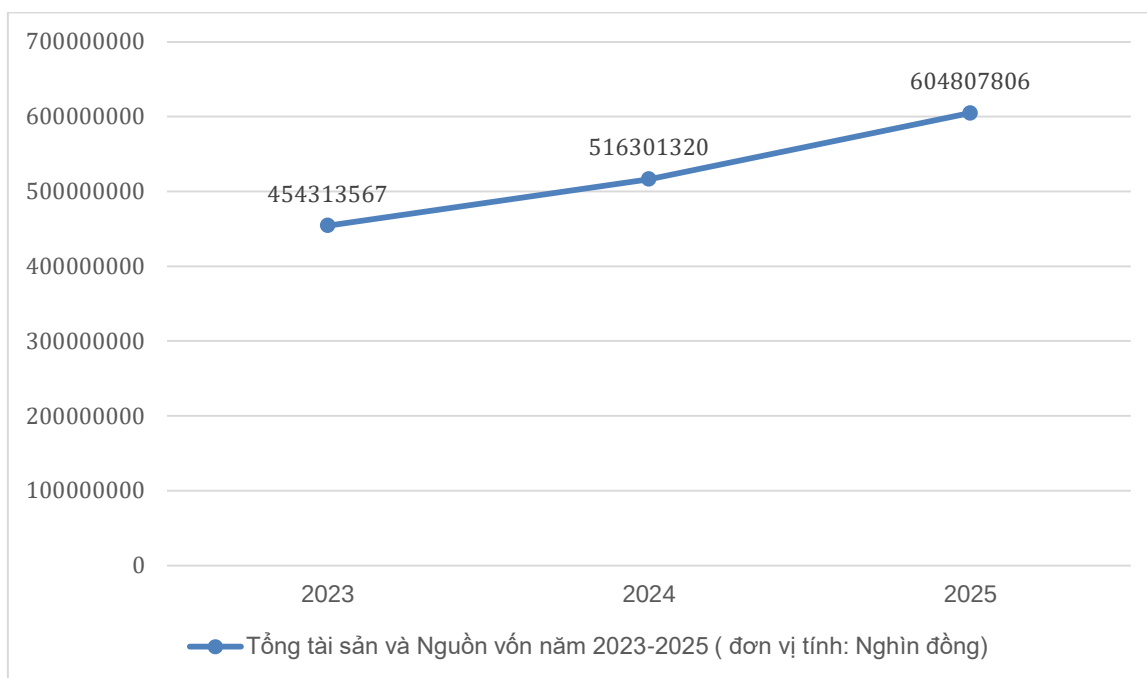
(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán Công Ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng)

Nhận xét:

- Nợ phải trả của công ty chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng nguồn vốn và có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2024, nợ phải trả đạt 322.914.186, tăng 36.239.150 tỷ đồng, tương ứng 12,64% so với năm 2023. Đến năm 2025, nợ phải trả tiếp tục tăng lên 364.807.806, tăng 41.893.620 tỷ đồng, tương ứng 12,97% so với năm 2024. Điều này cho thấy công ty có xu hướng sử dụng đòn bẩy tài chính để mở rộng hoạt động, qua đó giúp tăng khả năng khai thác nguồn lực nhưng đồng thời cũng làm gia tăng áp lực về nghĩa vụ thanh toán trong tương lai.
- Xét theo cơ cấu nợ, nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng nợ phải trả. Năm 2024, nợ ngắn hạn đạt 318.426.519, tăng 33.677.934 tỷ đồng, tương ứng 11,83% so với năm 2023. Sang năm 2025, nợ ngắn hạn tiếp tục tăng lên 355.286.174, tăng 36.859.655 tỷ đồng, tương ứng 11,58% so với năm 2024. Việc nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao phản ánh đặc thù hoạt động của doanh nghiệp vận tải – logistics, thường phát sinh các khoản phải trả ngắn hạn liên quan đến chi phí vận hành, cước vận tải và thanh toán với đối tác.
- Đối với nợ dài hạn, mặc dù giá trị tuyệt đối còn thấp nhưng lại có mức tăng mạnh qua các năm. Năm 2024, nợ dài hạn đạt 4.487.668, tăng 2.561.216 tỷ đồng, tương ứng 132,95% so với năm 2023. Đến năm 2025, nợ dài hạn tăng lên 9.521.632, tăng 5.033.966 tỷ đồng, tương ứng 112,17% so với năm 2024. Sự gia tăng nhanh của nợ dài hạn cho thấy công ty có thể đã huy động thêm nguồn vốn vay dài hạn nhằm phục vụ đầu tư tài sản cố định và các dự án phát triển trong dài hạn, góp phần giảm áp lực thanh toán trong ngắn hạn.
- Vốn chủ sở hữu của công ty cũng ghi nhận sự tăng trưởng tích cực trong giai đoạn nghiên cứu. Năm 2024, vốn chủ sở hữu đạt 193.387.133, tăng 25.748.603 tỷ đồng, tương ứng 15,36% so với năm 2023. Sang năm 2025, vốn chủ sở hữu tiếp tục tăng lên 240.000.000, tăng 46.612.867 tỷ đồng, tương ứng 24,10% so với năm 2024. Mức tăng này cho thấy năng lực tài chính của công ty ngày càng được củng cố, đồng thời phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh trong các năm gần đây.
- Trong cơ cấu vốn chủ sở hữu, vốn góp của chủ sở hữu không thay đổi qua các năm và duy trì ở mức 29.470.414. Ngược lại, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng mạnh từ 138.168.116 năm 2023 lên 163.916.718 năm 2024, tăng 25.748.602 tỷ đồng, tương ứng 18,64%, và tiếp tục tăng lên 210.529.585 năm 2025, tăng 46.612.867 tỷ đồng, tương ứng 28,44%. Điều này cho thấy phần

tăng của vốn chủ sở hữu chủ yếu đến từ lợi nhuận giữ lại, phản ánh hoạt động kinh doanh có hiệu quả và chính sách tái đầu tư hợp lý của công ty.

Về tổng tài sản và nguồn vốn:



Biểu đồ 4 .Tổng tài sản và Nguồn vốn của chi nhánh Đà Nẵng từ năm 2023-2025

Trong giai đoạn 2023–2025, Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng ghi nhận sự tăng trưởng liên tục về quy mô tài sản và nguồn vốn.

- Tổng tài sản và nguồn vốn: tăng từ 454.313.567 tỷ đồng (năm 2023) lên 516.301.320 tỷ đồng (năm 2024), tương ứng tăng 13,64%, và tiếp tục tăng lên 604.807.806 tỷ đồng (năm 2025), tăng 17,14% so với năm 2024.
- Mức tăng trưởng năm 2025 cao hơn năm 2024, cho thấy chi nhánh đang bước vào giai đoạn tăng trưởng mạnh và ổn định hơn. Sự gia tăng này cho thấy quy mô hoạt động của công ty ngày càng được mở rộng, đồng thời phản ánh nhu cầu vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư ngày càng lớn.

2.2 Thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty

2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh

Nhận xét: Dựa trên bảng số liệu, có thể nhận thấy tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn 2023–2025 có xu hướng tăng trưởng tích cực.

Bảng 7. Bảng mô tả tóm tắt cân đối tài chính về Doanh thu của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025

Đơn vị tính: Nghìn đồng

STT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025	So sánh			
					2024/2023		2025/2024	
					±	%	±	%
1	Doanh thu	318.462.515	368.816.291	439.585.315	50.353.776	15,81%	70.769.024	19,19%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	3.462.517	4.138.725	4.916.284	676.208	19,53%	777.559	18,79%
3	Doanh thu thuần	314.999.998	364.677.566	434.669.031	49.677.568	15,77%	69.991.465	19,19%
4	Giá vốn hàng bán	248.736.418	282.514.627	332.684.719	33.778.209	13,58%	50.170.092	17,76%
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng	66.263.580	82.162.939	101.984.312	15.899.359	23,99%	19.821.373	24,12%
6	Doanh thu hoạt động tài chính	1.318.462	1.684.317	2.047.318	365.855	27,75%	363.001	21,55%
7	Chi phí tài chính	6.418.517	7.326.418	8.516.284	907.901	14,15%	1.189.866	16,24%
8	Chi phí bán hàng	14.836.418	17.426.518	20.914.628	2.590.100	17,46%	3.488.110	20,02%
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	18.946.317	22.516.284	26.847.318	3.569.967	18,84%	4.331.034	19,24%

10	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	27.380.790	36.578.036	47.753.400	9.197.246	33,59%	11.175.364	30,55%
11	Thu nhập khác	628.417	784.316	916.418	155.899	24,81%	132.102	16,84%
12	Chi phí khác	326.418	417.528	498.316	91.110	27,91%	80.788	19,35%
13	Lợi nhuận khác	301.999	366.788	418.102	64.789	21,45%	51.314	13,99%
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	27.682.789	36.944.824	48.171.502	9.262.035	33,46%	11.226.678	30,39%
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	5.536.558	7.388.965	9.634.300	1.852.407	33,46%	2.245.336	30,39%
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	22.146.231	29.555.859	38.537.202	7.409.628	33,46%	8.981.342	30,39%
17	ROS	7,0%	8,1%	8,87%	1,07%	15,28%	0,76%	9,39%

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng)

- Doanh thu năm 2023 đạt 318.462.515 tỷ đồng, tăng lên 368.816.291 tỷ đồng vào năm 2024 (tăng 50.353.776 tỷ đồng, tương ứng 15,81%) và tiếp tục đạt 439.585.315 tỷ đồng vào năm 2025 (tăng 70.769.024 tỷ đồng, tương ứng 19,19%). Điều này cho thấy doanh nghiệp đang mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao khả năng khai thác thị trường.
- Doanh thu thuần cũng ghi nhận mức tăng tương ứng, từ 314.999.998 tỷ đồng năm 2023 lên 364.677.566 tỷ đồng năm 2024 và đạt 434.669.031 tỷ đồng năm 2025. Mặc dù các khoản giảm trừ doanh thu tăng từ 3.462.517 tỷ đồng lên 4.916.284 tỷ đồng, nhưng mức tăng này không đáng kể so với tốc độ tăng doanh thu, do đó không ảnh hưởng lớn đến kết quả chung.
- Giá vốn hàng bán tăng từ 248.736.418 tỷ đồng năm 2023 lên 282.514.627 tỷ đồng năm 2024 và đạt 332.684.719 tỷ đồng năm 2025. Tuy nhiên, tốc độ tăng giá vốn thấp hơn hoặc tương đương với tốc độ tăng doanh thu, dẫn đến lợi nhuận gộp tăng mạnh từ 66.263.580 tỷ đồng năm 2023 lên 82.162.939 tỷ đồng năm 2024 và đạt 101.984.312 tỷ đồng năm 2025.
- Các khoản chi phí hoạt động đều có xu hướng gia tăng. Chi phí tài chính tăng từ 6.418.517 tỷ đồng lên 8.516.284 tỷ đồng; chi phí bán hàng tăng từ 14.836.418 tỷ đồng lên 20.914.628 tỷ đồng; chi phí quản lý doanh nghiệp tăng từ 18.946.317 tỷ đồng lên 26.847.318 tỷ đồng trong giai đoạn 2023–2025. Mức tăng này phản ánh việc doanh nghiệp mở rộng hoạt động kinh doanh, đồng thời gia tăng chi phí để duy trì và phát triển thị trường.
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng đáng kể, từ 27.380.790 tỷ đồng năm 2023 lên 36.578.036 tỷ đồng năm 2024 và đạt 47.753.400 tỷ đồng năm 2025. Tương tự, lợi nhuận sau thuế cũng tăng mạnh từ 22.146.231 tỷ đồng lên 38.537.202 tỷ đồng trong cùng giai đoạn. Điều này cho thấy hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp được cải thiện rõ rệt.
- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) tăng từ 7,0% năm 2023 lên 8,10% năm 2024 và đạt 8,87% năm 2025, phản ánh khả năng sinh lời ngày càng được nâng cao, mặc dù tốc độ tăng có dấu hiệu chậm lại.

Nhìn chung, doanh nghiệp đang duy trì được đà tăng trưởng tốt cả về quy mô và hiệu quả kinh doanh. Đây là cơ sở quan trọng để tiếp tục mở rộng hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh trong những năm tiếp theo.

2.2.1.1 Kết quả hoạt động kinh doanh theo lĩnh vực hoạt động

Bảng 8. Bảng Chi tiết doanh thu theo lĩnh vực hoạt động của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng

Đơn vị tính: Nghìn đồng

STT	Tiêu chí	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025		So sánh			
		Giá trị	Cơ cấu	Giá trị	Cơ cấu	Giá trị	Cơ cấu	Năm 2024/2023		Năm 2025/2024	
								±	%	±	%
1	Doanh thu	318.462.518	100%	368.816.291	100%	439.585.315	100%	50.353.776	100%	70.769.024	100%
2	Doanh thu cước vận tải biển	128.316.520	40,29%	146.827.315	39,81%	176.418.527	40,13%	18.510.798	36,76%	29.591.212	41,81%
3	Doanh thu cước vận tải hàng không	44.615.728	14,01%	50.916.284	13,81%	59.714.628	13,58%	6.300.556	12,51%	8.798.344	12,43%
4	Doanh thu cước vận tải đường bộ	97.518.462	30,62%	115.826.417	31,40%	142.317.846	32,38%	18.307.955	36,36%	26.491.429	37,43%
5	Doanh thu dịch vụ hàng lẻ	29.846.317	9,37%	33.715.946	9,14%	36.418.527	8,28%	3.869.629	7,68%	2.702.581	3,82%
6	Doanh thu dịch vụ thông quan	10.327.418	3,24%	11.846.318	3,21%	13.214.628	3,01%	1.518.900	3,02%	1.368.310	1,93%
7	Doanh thu dịch vụ kho bãi	6.361.734	2,00%	8.613.476	2,34%	9.634.679	2,19%	2.251.742	4,47%	1.021.203	1,44%
8	Doanh thu dịch vụ khác	1.476.339	0,46%	1.070.535	0,29%	1.866.480	0,42%	-405.804	-0,81%	795.945	1,12%

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng)

Nhận xét: Bảng số liệu cho thấy tổng doanh thu của doanh nghiệp tăng trưởng liên tục qua các năm, phản ánh xu hướng mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh. Cơ cấu doanh thu theo từng loại hình dịch vụ có sự thay đổi nhưng không quá lớn, thể hiện sự ổn định tương đối trong định hướng kinh doanh.

- Tổng doanh thu của doanh nghiệp trong giai đoạn 2023–2025 có xu hướng tăng trưởng rõ rệt, từ 318.462.515 tỷ đồng năm 2023 lên 368.816.291 tỷ đồng năm 2024 và đạt 439.585.315 tỷ đồng vào năm 2025. Sự gia tăng này phản ánh hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng được mở rộng và phát triển.
- Xét theo từng loại hình dịch vụ, doanh thu từ cước vận tải biển luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh thu. Cụ thể, doanh thu năm 2023 đạt 130.258.564 tỷ đồng (chiếm 40,90%), tăng lên 146.724.018 tỷ đồng năm 2024 (chiếm 39,78%) và đạt 179.820.091 tỷ đồng năm 2025 (chiếm 40,91%). Điều này cho thấy vận tải biển tiếp tục là lĩnh vực chủ lực của doanh nghiệp.
- Doanh thu từ cước vận tải đường bộ cũng ghi nhận mức tăng trưởng ổn định, từ 97.540.258 tỷ đồng năm 2023 (30,62%) lên 114.618.372 tỷ đồng năm 2024 (31,07%) và đạt 142.310.695 tỷ đồng năm 2025 (32,38%). Tỷ trọng tăng dần cho thấy vai trò ngày càng quan trọng của vận tải nội địa trong chuỗi dịch vụ logistics.
- Đối với cước vận tải hàng không, doanh thu tăng từ 44.599.231 tỷ đồng năm 2023 (14,01%) lên 50.899.787 tỷ đồng năm 2024 (13,80%) và đạt 59.698.131 tỷ đồng năm 2025 (13,58%). Mặc dù giá trị tuyệt đối tăng đều qua các năm, nhưng tỷ trọng lại giảm nhẹ, cho thấy tốc độ tăng trưởng của dịch vụ này chưa theo kịp các loại hình vận tải khác. Nguyên nhân chủ yếu là do tốc độ tăng trưởng của vận tải hàng không thấp hơn so với vận tải biển và vận tải đường bộ. Mức tăng trưởng ổn định nhưng không đột phá của vận tải hàng không có thể xuất phát từ đặc điểm chi phí cao của loại hình này, khiến phạm vi khách hàng bị giới hạn, chủ yếu tập trung vào các mặt hàng có giá trị cao hoặc yêu cầu thời gian giao hàng nhanh. Đồng thời, trong bối cảnh doanh nghiệp đẩy mạnh các dịch vụ vận tải chi phí thấp hơn như đường biển và đường bộ, sự cạnh tranh nội bộ giữa các loại hình vận tải cũng ảnh hưởng đến tỷ trọng của vận tải hàng không.

Vận tải hàng không vẫn là một mảng dịch vụ quan trọng, có đóng góp đáng kể vào doanh thu và phù hợp với định hướng phát triển dịch vụ logistics chất lượng cao. Tuy nhiên, để gia tăng tỷ trọng trong cơ cấu doanh thu, doanh nghiệp cần có các giải pháp khai thác hiệu quả hơn, đặc biệt trong phân khúc hàng hóa giá trị cao và dịch vụ giao nhận nhanh.

- Doanh thu từ dịch vụ hàng lẻ tăng từ 19.614.587 tỷ đồng năm 2023 lên 22.580.916 tỷ đồng năm 2024 (6,12%) và đạt 26.395.119 tỷ đồng năm 2025 (6,01%). Tương tự, dịch vụ thông quan tăng từ 11.356.418 tỷ đồng lên 15.210.836 tỷ đồng, và dịch vụ kho bãi tăng từ 9.247.815 tỷ đồng lên 12.047.613 tỷ đồng trong cùng giai đoạn. Tuy nhiên, tỷ trọng của các dịch vụ này có xu hướng giảm nhẹ, cho thấy đây chưa phải là nhóm dịch vụ tạo ra doanh thu chủ yếu.
- Ngoài ra, doanh thu từ dịch vụ khác có sự biến động, từ 5.845.642 tỷ đồng năm 2023 giảm xuống 4.528.362 tỷ đồng năm 2024 nhưng tăng trở lại đạt 5.313.666 tỷ đồng năm 2025 (1,21%). Mặc dù có biến động, nhưng không ảnh hưởng đáng kể đến cơ cấu chung.

Tóm lại, cơ cấu doanh thu của doanh nghiệp đang tập trung chủ yếu vào hoạt động vận tải, đặc biệt là vận tải biển và đường bộ. Các dịch vụ logistics hỗ trợ tuy có tăng trưởng nhưng tỷ trọng còn thấp, cho thấy doanh nghiệp vẫn chưa khai thác hết tiềm năng của các dịch vụ giá trị gia tăng trong chuỗi cung ứng.

2.2.1.2. Kết quả hoạt động kinh doanh theo thị trường

Nhận xét: Bảng số liệu cho thấy doanh thu của doanh nghiệp theo khu vực thị trường có sự tăng trưởng qua các năm, tuy nhiên mức độ tăng trưởng giữa các khu vực là khác nhau, thể hiện định hướng khai thác thị trường và mức độ tiềm năng của từng khu vực.

- Thị trường Châu Á chiếm tỷ trọng lớn nhất và có mức tăng trưởng mạnh trong giai đoạn nghiên cứu. Doanh thu tăng từ 105.397.269 tỷ đồng năm 2023 lên 134.213.647 tỷ đồng năm 2024 và đạt 145.637.216 tỷ đồng năm 2025. Mức tăng lần lượt là 28.816.378 tỷ đồng (27,34%) và 11.423.569 tỷ đồng (8,51%). Điều này cho thấy Châu Á tiếp tục là thị trường chủ lực, đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Thị trường Châu Mỹ cũng ghi nhận sự tăng trưởng ổn định qua các năm, từ 92.358.206 tỷ đồng năm 2023 lên 102.561.790 tỷ đồng năm 2024 và 108.232.642 tỷ đồng năm 2025. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng có xu hướng chậm lại, với mức tăng 11,05% giai đoạn 2024/2023 và 5,53% giai đoạn 2025/2024, cho thấy sự phát triển tương đối ổn định nhưng chưa có sự bứt phá.
- Thị trường Châu Âu có mức tăng trưởng cao nhất trong giai đoạn 2024/2023 (30,35%), khi doanh thu tăng từ 35.321.063 tỷ đồng lên 46.039.691 tỷ đồng. Tuy nhiên, sang năm 2025, tốc độ tăng trưởng giảm mạnh còn 3,22%, với mức tăng tuyệt đối chỉ 1.483.819 tỷ đồng. Điều này cho thấy thị trường này có dấu hiệu chững lại sau giai đoạn tăng trưởng nhanh.

Bảng 9. Bảng Chi tiết doanh thu theo thị trường của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng

Đơn vị tính: Nghìn đồng

STT	Tiêu chí	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	So sánh			
		Giá trị	Giá trị	Giá trị	Năm 2024/2023		Năm 2025/2024	
					±	%	±	%
1	Châu Á	105.397.269	134.213.647	145.637.216	28.816.378	27,34%	11.423.569	8,51%
2	Châu Mỹ	92.358.206	102.561.790	108.232.642	10.203.584	11,05%	5.670.852	5,53%
3	Châu Âu	35.321.063	46.039.691	47.523.510	10.718.628	30,35%	1.483.819	3,22%
4	Một vài thị trường khác	2.531.463	2.236.121	2.423.015	-295.342	-11,67%	186.894	8,36%

(Nguồn: Phòng Tài chính- Kế toán Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng)

- Các thị trường khác có quy mô doanh thu nhỏ và biến động không ổn định. Doanh thu giảm 11,67% trong năm 2024 so với 2023, nhưng sau đó tăng trở lại 8,36% vào năm 2025. Tuy nhiên, do tỷ trọng thấp nên nhóm thị trường này không ảnh hưởng đáng kể đến tổng doanh thu của doanh nghiệp.

Tóm lại, doanh thu của doanh nghiệp tập trung chủ yếu ở thị trường Châu Á và Châu Mỹ, trong đó Châu Á giữ vai trò chủ đạo. Các thị trường còn lại tuy có tăng trưởng nhưng chưa ổn định và đóng góp còn hạn chế. Điều này cho thấy doanh nghiệp đang có xu hướng tập trung khai thác các thị trường truyền thống, đồng thời cần mở rộng và đa dạng hóa thị trường để giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả kinh doanh trong dài hạn.

2.2.2 Đối thủ cạnh tranh

Tại khu vực Đà Nẵng và miền Trung, Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng chịu sự cạnh tranh trực tiếp từ các doanh nghiệp giao nhận – logistics có mô hình hoạt động tương tự, đặc biệt là các công ty forwarder có văn phòng tại Đà Nẵng hoặc TP. Hồ Chí Minh nhưng khai thác mạnh thị trường miền Trung.

Bảng 10. Bảng Một số đối thủ cạnh tranh tiêu biểu của chi nhánh Đà Nẵng

STT	Tên doanh nghiệp	Trụ sở/Văn phòng	Ưu điểm
1	Công Ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Vạn Hải	Hải Phòng / Hà Nội / Đà Nẵng / TP. HCM	Về mạng lưới vận tải nội địa và khu vực miền Trung, đặc biệt linh hoạt trong việc xử lý các lô hàng nhỏ, hàng lẻ và giao nhận trong khu vực. Công ty có khả năng phản ứng nhanh với nhu cầu của khách hàng địa phương và duy trì mối quan hệ ổn định với các đối tác vận tải nội địa, từ đó tạo lợi thế về thời gian giao hàng và chi phí cho các tuyến ngắn.
2	Công Ty CP Giao Nhận Vận Tải Con Ong	Đà Nẵng / TP. HCM	Con Ong có khả năng cung cấp các giải pháp logistics trọn gói với hệ thống đại lý quốc tế mạnh, đặc biệt trong mảng vận tải hàng không và dịch vụ logistics cho doanh nghiệp lớn. Thương hiệu được nhận diện tốt

STT	Tên doanh nghiệp	Trụ sở/Văn phòng	Ưu điểm
			trên thị trường cũng là lợi thế giúp công ty dễ dàng tiếp cận khách hàng FDI và khách hàng xuất nhập khẩu quy mô lớn.
3	Công ty TNHH Expeditors Việt Nam	TP. HCM	Là doanh nghiệp logistics đa quốc gia, Expeditors sở hữu mạng lưới văn phòng trên nhiều quốc gia, quy trình vận hành chuyên nghiệp và công nghệ quản lý chuỗi cung ứng tiên tiến.
4	Công Ty CP Giao Nhận Vận Tải miền Trung	Đà Nẵng	Doanh nghiệp này có lợi thế trong việc xử lý các thủ tục, vận chuyển và giao nhận hàng hóa trong khu vực nhờ mối quan hệ chặt chẽ với các cơ quan chức năng và đối tác vận tải địa phương.
Nhược điểm của các công ty này	- Quy mô hoạt động lớn, phạm vi rộng nên quy trình xử lý công việc còn mang tính cứng nhắc, thiếu linh hoạt đối với các đơn hàng nhỏ lẻ. - Chi phí dịch vụ logistics tương đối cao, chưa thực sự phù hợp với các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước. - Thời gian ra quyết định chậm do phải thông qua nhiều cấp quản lý, ảnh hưởng đến tốc độ phản hồi khách hàng. - Chưa chú trọng cá nhân hóa dịch vụ cho từng nhóm khách hàng cụ thể, chủ yếu phục vụ khách hàng lớn hoặc FDI. - Sự phụ thuộc nhiều vào hệ thống quản lý tập trung khiến khả năng thích ứng nhanh với biến động thị trường địa phương còn hạn chế.		

(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng)

2.2.3 Khách hàng

Khách hàng của Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng tập trung chủ yếu vào khu vực miền Trung, đồng thời mở rộng khai thác một số khách hàng đến từ TP. Hồ Chí Minh và số lượng ít hơn từ khu vực miền Bắc. Cơ cấu khách hàng này phản ánh đúng vai trò của chi nhánh Đà Nẵng là đơn vị khai thác thị trường miền Trung, đồng thời hỗ trợ một phần cho các tuyến hàng liên vùng.

Các yếu tố về khách hàng ảnh hưởng đến sản phẩm/ dịch vụ của công ty:

- **Vị trí địa lý:** Ảnh hưởng đến việc thiết kế tuyến vận tải, cự ly vận chuyển và thời gian giao hàng.
- **Nhu cầu vận chuyển:** Quyết định tần suất, khối lượng hàng hóa và loại hình dịch vụ cung cấp.
- **Quy mô khách hàng:** Tác động đến việc lựa chọn phương tiện và hình thức phục vụ phù hợp.
- **Khả năng chi trả:** Chi phối chính sách giá và phân khúc dịch vụ của công ty.

Bảng 11. Một số khách hàng công ty TNHH Vận tải Bách Việt-chi nhánh Đà Nẵng

STT	Tên khách hàng	Địa chỉ
1	Công ty cổ phần Vạn Lợi Kon Tum	189 Trần Nhân Tông, Phường Kon Tum, Tỉnh Quảng Ngãi
2	Công ty cổ phần tập đoàn Mutosi	31, Ngõ 83 Đường Ngọc Hồi, TTXN Vận tải ô tô số 8, Phường Yên Sở, Thành phố Hà Nội
3	Công ty TNHH BTASmart	486/11/35A Phan Xích Long, Phường 04, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh
4	Công ty TNHH thực phẩm tự nhiên Cộng	Lô A, Khu Nam Cảng Cá Phan Thiết, P. Phan Thiết, tỉnh Lâm Đồng

(Nguồn: Phòng kinh doanh của chi nhánh)

2.3 Thực trạng về quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không

Mô tả thông tin lô hàng

Mặt hàng: Công tắc áp suất

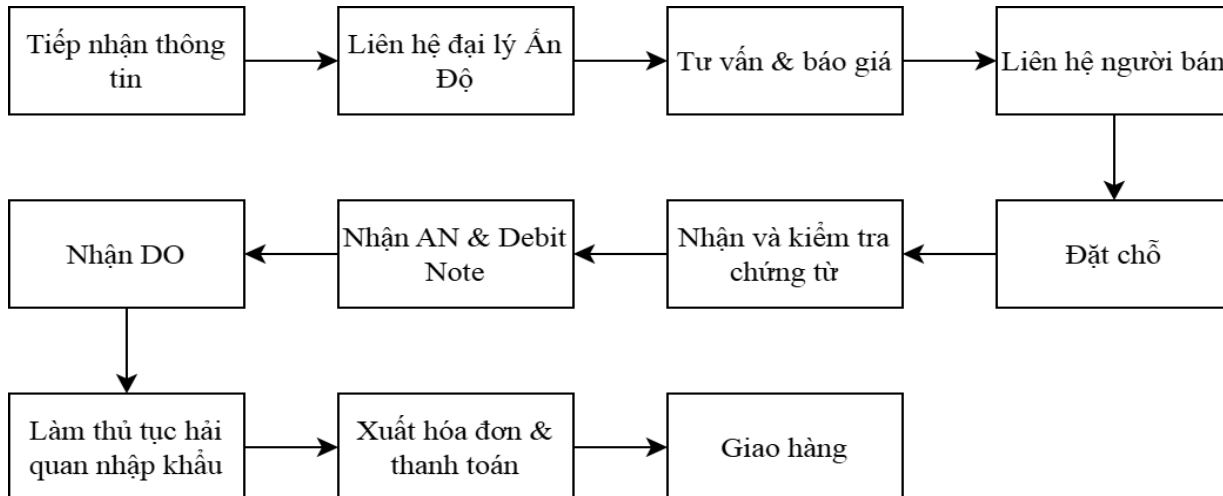
Điều kiện giao hàng: FCA

Cảng xếp hàng: Bangalore, India

Cảng dỡ hàng: Da Nang International Airport

Cảng chuyển tải:	Singapore International Airport
Phương thức:	AIR
Trọng lượng:	3 kg
Kích cỡ:	27x22x12cm
Thời gian dự kiến khởi hành:	20/01/2026
Thời gian dự kiến đến:	23/01/2026
Hãng vận chuyển:	Singapore Airlines Cargo Pte. Ltd.
Đại lý	KMP Freight
	Aira Trex Solution (I) Pvt. Ltd.
Người xuất khẩu:	1 st Floor, Tiana Castle, No.220, 3 rd Cross, Kasturi Nagar, Bangalore, India
Người nhập khẩu:	Công ty TNHH Công nghệ Hoàng Hải Đăng 94 Phạm Văn Đồng, Tổ 3, Khối Tân Lập, Phường Hội An Tây, TP Đà Nẵng, Việt Nam

2.3.1 Sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng

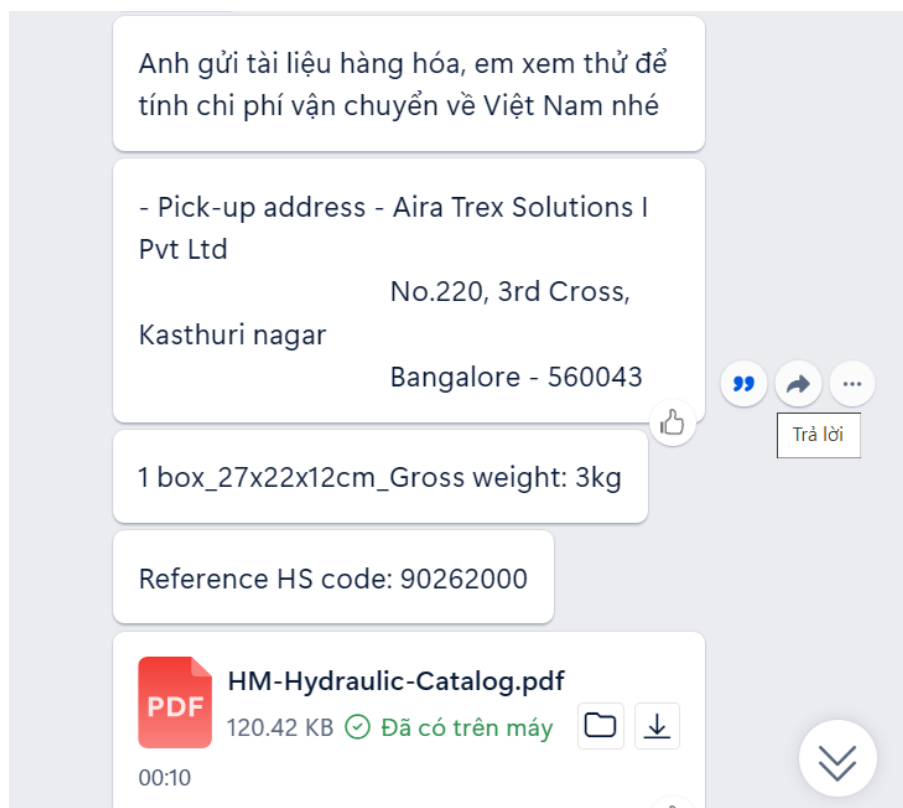


Hình 2. 4 Sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng
(Nguồn: Phòng Kinh doanh của chi nhánh)

2.3.2 Mô tả quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng

Bước 1: Tiếp nhận thông tin

Trong giai đoạn đầu của quy trình giao nhận, nhân viên Sale đóng vai trò chủ động trong việc tìm kiếm và tiếp cận khách hàng có nhu cầu nhập khẩu hàng hóa. Nguồn khách hàng chủ yếu được khai thác từ data sẵn có của công ty, bao gồm danh sách khách hàng cũ, khách hàng tiềm năng, hoặc thông qua các kênh marketing và giới thiệu.....



Hình 2. 5 Tiếp nhận thông tin và nhu cầu của khách hàng qua Zalo

Khi xác định được khách hàng đang có nhu cầu hoặc dự định nhập khẩu hàng hóa từ Ấn Độ, nhân viên Sale sẽ tiến hành liên hệ và trao đổi trực tiếp với khách hàng thông qua nhiều phương thức khác nhau như email, điện thoại hoặc các nền tảng liên lạc phổ biến hiện nay như Zalo, WeChat,... Tùy theo mức độ cấp thiết và tính chất của lô hàng, hình thức trao đổi có thể linh hoạt nhằm đảm bảo thông tin được truyền đạt nhanh chóng và chính xác.

Trong quá trình trao đổi, nhân viên Sale là người trực tiếp tiến hành thu thập đầy đủ các thông tin cần thiết liên quan đến lô hàng. Các thông tin này bao gồm:

- Thông tin chi tiết về hàng hóa: tên hàng, mô tả đặc điểm, tính chất (hàng thông thường, hàng dễ vỡ, hàng nguy hiểm, có thể xin thêm mã HS Code...)
- Số lượng kiện hàng, trọng lượng và thể tích
- Thông tin người bán tại Ấn Độ và người mua tại Việt Nam
- Điều kiện giao hàng theo Incoterms (FCA, EXW, CIF,...)

- Địa điểm xuất phát (sân bay tại Ấn Độ) và địa điểm nhận hàng dự kiến tại Việt Nam
- Thời gian dự kiến giao hàng hoặc yêu cầu về thời gian vận chuyển
- Các yêu cầu đặc biệt khác (nếu có) như bảo quản, đóng gói, giấy phép nhập khẩu,...

Bên cạnh việc thu thập thông tin, nhân viên sale cũng cần chủ động khai thác thêm các yếu tố liên quan đến tính pháp lý của hàng hóa, ví dụ như: hàng có thuộc diện kiểm tra chuyên ngành hay không, có cần giấy phép nhập khẩu hoặc kiểm dịch hay không. Điều này giúp công ty có thể dự trù trước các thủ tục cần thiết trong các bước tiếp theo.

Việc thu thập thông tin trong giai đoạn này cần được thực hiện một cách đầy đủ, rõ ràng và chính xác, bởi đây là cơ sở quan trọng để tiến hành báo giá, đặt chỗ vận chuyển và thực hiện các thủ tục liên quan. Nếu thông tin ban đầu không chính xác hoặc thiếu sót, có thể dẫn đến nhiều rủi ro như sai lệch chi phí, chậm trễ trong vận chuyển, thậm chí phát sinh các vấn đề liên quan đến thủ tục hải quan. Do đó, nhân viên sale cần kiểm tra, xác nhận lại thông tin với khách hàng trước khi chuyển sang các bước tiếp theo của quy trình.

Bước 2: Liên hệ đại lý Ấn Độ

NKAIR/PA20446708/INDIA-DAD/EXW/3KGS/SEOKI

sivir.nguyen@bachvietshipping.com

Sent: T6 09/01/2026 10:59 SA

To: rates@kmpfreight.com

Cc: airpricing@bachvietgroup.net; sivir.nguyen@bachvietshipping.com; seoki.nguyen@bachvietgroup.net

Greetings!~

Please provide me a quotation for the inquiry as follows: **(1 MAWB + 1 HAWB)**

Transportation		AIR	
Term	EXW - Pick-up address - Aira Trex Solutions I Pvt Ltd No.220, 3rd Cross, Kasthuri nagar Bangalore - 560043	AOL ADVISED	AOD DAD
		INDIA	VIETNAM
Commodity			
Hydraulic pressure switch			
Gross Weight (kg)	Dimension 1 box_27x22x12cm // 3KGS	Stackable	
3 Kgs		-	
Vol Weight (kg)		Rotatable	
1 Kgs		-	

Hình 2. 6 Bộ phận Pricing liên hệ các đại lý Ấn Độ để trao đổi

Sau khi đã tiếp nhận và tổng hợp đầy đủ thông tin từ khách hàng, nhân viên Sale sẽ báo check giá lên hệ thống để bộ phận Pricing tiến hành liên hệ với các đại lý (agent) của công ty tại Ấn Độ nhằm kiểm tra khả năng thực hiện lô hàng. Việc liên hệ thường được thực hiện thông qua hầu hết bằng email giữa các đối tác logistics quốc tế.

Trong nội dung trao đổi, bộ phận Pricing gửi toàn bộ thông tin liên quan đến lô hàng đã thu thập được, bao gồm: tên hàng, trọng lượng, thể tích, địa điểm nhận hàng tại Ấn Độ, điều kiện giao hàng và thời gian dự kiến vận chuyển. Dựa trên những thông tin này, các đại lý sẽ tiến hành kiểm tra và phản hồi về các nội dung như:

- Giá cước vận chuyển hàng không
- Lịch bay dự kiến (ETD, ETA)
- Thời gian để nhận hàng tại kho
- Các loại phụ phí phát sinh tại đầu xuất (origin charges)
- Khả năng gom hàng lẻ (consolidation) và xử lý lô hàng

Bên cạnh đó, các đại lý cũng có thể cung cấp thêm các thông tin liên quan đến yêu cầu đóng gói, quy định vận chuyển đối với từng loại hàng hóa cụ thể.

Việc liên hệ và làm việc với các đại lý cần được thực hiện một cách nhanh chóng và chính xác, bởi đây là cơ sở quan trọng để nhân viên sale tiến hành báo giá và tư vấn cho khách hàng trong bước tiếp theo. Đồng thời, việc lựa chọn đại lý uy tín, có kinh nghiệm, phản hồi kịp thời và đặc biệt là phù hợp với yêu cầu của khách cũng góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ của công ty.

Bước 3: Tư vấn và báo giá

Sau khi nhận được thông tin phản hồi từ các đại lý tại Ấn Độ, nhân viên Sale sẽ nhờ bộ phận Pricing tiến hành tổng hợp, phân tích và lựa chọn đại lý phù hợp nhất tùy thuộc vào yêu cầu của khách. Sau đó sẽ tiếp tục xây dựng bảng báo giá chi tiết gửi đến khách hàng. Đây là bước mang tính chất quyết định trong việc khách hàng có lựa chọn sử dụng dịch vụ của công ty hay không.

Trước tiên, nhân viên sale thực hiện tính toán trọng lượng tính cước của lô hàng, dựa trên việc so sánh giữa trọng lượng thực tế và trọng lượng quy đổi theo thể tích. Từ đó, xác định mức cước vận chuyển phù hợp. *Đối với lô hàng này, sau khi tính toán và so sánh thì lô hàng này sẽ tính chi phí vận chuyển dựa theo trọng lượng thực tế là 3kg.*

Tiếp theo, Sale tiến hành tổng hợp toàn bộ chi phí liên quan đến lô hàng, bao gồm:

- Cước vận chuyển hàng không
- Các khoản phụ phí tại đầu xuất và đầu nhập
- Phí xử lý hàng hóa tại sân bay
- Phí thủ tục thông quan
- Phí chứng từ, phí giao nhận
- Các chi phí dự kiến khác: phí gom hàng ... (nếu có)

Sau khi hoàn tất tính toán, nhân viên sale sẽ cộng thêm lợi nhuận định mức để gửi báo giá chính thức cho khách hàng, kèm theo các điều khoản cụ thể như: thời hạn hiệu lực của

báo giá, thời gian vận chuyển dự kiến và một vài lưu ý đối với báo giá. (Xem bảng báo giá cụ thể ở phụ lục số 1)

BÁO GIÁ VẬN TẢI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOÀNG HẢI ĐĂNG

seoki.nguyen@bachvietgroup.net

Sent: T2 12/01/2026 2:20 CH

To: hoangtuyen.nguyen@hoanghaidang.com.vn

Cc: seoki.nguyen@bachvietgroup.net

DEAR CÔNG TY HOÀNG HẢI ĐĂNG,

Chúng tôi xin gửi đến Anh/Chị báo giá chi tiết về sản phẩm và dịch vụ mà công ty Bách Việt cung cấp. Với 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực này, chúng tôi tự hào giới thiệu đến Anh/Chị những giải pháp đáng tin cậy và chất lượng cao.

Bách Việt Shipping chuyên cung cấp các sản phẩm và dịch vụ vận tải, kho bãi và các dịch vụ hải quan quốc tế. Chúng tôi cam kết mang đến sự hài lòng tuyệt đối cho khách hàng bằng việc sử dụng công nghệ tiên tiến, đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và dịch vụ hỗ trợ sau bán hàng tuyệt vời.

Đính kèm dưới đây là bảng giá cụ thể dựa trên nhu cầu quý công ty cung cấp mà tôi muốn gửi đến quý công ty tham khảo, nếu còn thắc mắc hãy liên hệ với tôi để được giải đáp kịp thời.

Khi nhận được mail, Anh/Chị vui lòng xác nhận báo giá qua email để bên tôi tiến hành book và sắp xếp space cho mình.

Hình 2. 7 Nhân viên Sale gửi báo giá cho khách hàng qua email

Bên cạnh việc báo giá, nhân viên sale cũng đóng vai trò tư vấn cho khách hàng về phương án vận chuyển tối ưu, giúp khách hàng cân đối giữa chi phí và thời gian. Việc tư vấn rõ ràng, minh bạch sẽ góp phần tạo dựng niềm tin và tăng khả năng ký kết dịch vụ.

Bước 4: Liên hệ người bán

Sau khi khách hàng đồng ý với báo giá và xác nhận sử dụng dịch vụ, nhân viên Sale sẽ liên hệ trực tiếp với người bán dựa vào thông tin mà khách hàng cung cấp thông qua ứng dụng Whatsapp.

Trong bước này, các nội dung chính cần thực hiện bao gồm:

- Thời gian hàng hoá sẵn sàng
- Cung cấp địa chỉ kho nhận hàng tại Ấn Độ
- Hướng dẫn quy cách đóng gói, dán nhãn hàng hóa theo tiêu chuẩn vận chuyển hàng không
- Yêu cầu bán chuẩn bị đầy đủ bộ chứng từ cần thiết

Việc liên hệ với người bán giúp đảm bảo hàng hóa được tập kết đúng địa điểm, đúng thời gian và đúng quy định. Nếu quá trình phối hợp không tốt, lô hàng có thể bị chậm chuyển bay hoặc phát sinh thêm chi phí lưu kho.

Đối với lô hàng này, sau khi trao đổi với người bán, do phát sinh một số vướng mắc liên quan đến chứng từ, người bán và người mua đã thống nhất điều chỉnh lại điều kiện giao hàng sang điều kiện FOB (nếu đúng theo Incoterms 2020 cho hàng không là FCA, nhưng trong thực tế do thói quen sử dụng thuật ngữ trong giao dịch thương mại, cả khách hàng, người bán và một số nhân viên vẫn sử dụng FOB để chỉ việc giao hàng tại sân bay đầu xuất. Tuy cách hiểu này không hoàn toàn chính xác theo Incoterms, nhưng vẫn được

các bên ngầm hiểu và chấp nhận trong quá trình thực hiện lô hàng.).. Trên cơ sở đó, nhân viên Sale tiến hành thông báo lại cho bộ phận Pricing để kiểm tra và cập nhật lại giá cước theo điều kiện FOB, với các thông tin lô hàng giữ nguyên như tại bước 2.

RE: RKOS0184 // AIR EXPORT // EXW // BLR - DAD // NKAIR/PA20446708/INDIA-DAD/EXW/3KGS/SEOKI

sivir.nguyen@bachvietshipping.com

Sent: T7 17/01/2026 11:21 SA

To: 'Rakesh'

Cc: airpricing@bachvietgroup.net; seoki.nguyen@bachvietgroup.net; 'Shubhangli'; 'DION DOMINIC'

Hello,

Please help me update FOB rates dear ~

Mr. Sivir (Hùng)

Air-pricing Team.

Hình 2. 8 Bộ phận Pricing liên hệ và trao đổi lại giá cước với đại lý

Sau khi nhận được phản hồi từ bộ phận Pricing, nhân viên Sale lựa chọn phương án giá tối ưu do đại lý đề xuất để lập lại báo giá mới và gửi đến khách hàng (xem chi tiết tại phụ lục số 2). Sau khi khách hàng xác nhận, nhân viên Sale tiếp tục liên hệ với người bán để triển khai các nội dung công việc như đã nêu ở trên. Ngoài ra, khi đổi ra điều kiện mới, nhân viên Sale sẽ liên lạc với người bán để xin thông tin shipper để gửi cho đại lý.

UPDATE BÁO GIÁ VẬN TẢI_ CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOÀNG HẢI ĐĂNG

seoki.nguyen@bachvietgroup.net

Sent: T2 19/01/2026 4:41 CH

To: hoangtuyen.nguyen@hoanghaidang.com.vn

Cc: seoki.nguyen@bachvietgroup.net

DEAR CÔNG TY HOÀNG HẢI ĐĂNG,

Chúng tôi xin gửi đến Anh/Chị báo giá chi tiết về sản phẩm và dịch vụ mà công ty Bách Việt cung cấp. Với 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực này, chúng tôi tự hào giới thiệu đến Anh/Chị những giải pháp đáng tin cậy và chất lượng cao.

Bách Việt Shipping chuyên cung cấp các sản phẩm và dịch vụ vận tải, kho bãi và các dịch vụ hải quan quốc tế. Chúng tôi cam kết mang đến sự hài lòng tuyệt đối cho khách hàng bằng việc sử dụng công nghệ tiên tiến, đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và dịch vụ hỗ trợ sau bán hàng tuyệt vời.

Đính kèm dưới đây là bảng giá cụ thể ĐÃ UPDATE dựa trên nhu cầu quý công ty cung cấp mà tôi muốn gửi đến quý công ty tham khảo, nếu còn thắc mắc hãy liên hệ với tôi để được giải đáp kịp thời.

Khi nhận được mail, Anh/Chị vui lòng xác nhận báo giá qua email để bên tôi tiến hành book và sắp xếp space cho mình.

Hình 2. 9 Nhân viên Sale gửi lại báo giá mới sau khi thay đổi điều kiện mua hàng

Bước 5: Đặt chỗ

Sau khi khách hàng đã thống nhất chi phí, kế hoạch vận chuyển, khách hàng sẽ xác nhận báo giá qua email với nhân viên Sale.

Re: UPDATE BÁO GIÁ VẬN TẢI CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOÀNG HẢI ĐĂNG

Hoàng Tuyền Nguyễn <hoangtuyen.nguyen@hoanghaidang.com.vn>

[If there are problems with how this message is displayed, click here to view it in a web browser.](#)

Sent: T3 20/01/2026 8:41 SA

To: seoki.nguyen@bachvietgroup.net

Dear Ms.Seoki,
Xin chào,

Anh xác nhận BG em đã gửi nhé. Tiến hành giúp Anh.

Trân trọng.,

Hình 2. 10 Khách hàng đã xác nhận báo giá qua email

Dựa vào email xác nhận, nhân viên bộ phận Cus sẽ tiến hành đặt chỗ với đại lý đã lựa chọn. Nội dung booking bao gồm các thông tin cơ bản như: số kiện hàng, trọng lượng, kích thước, loại hàng và chuyến bay dự kiến.

RE: NKAIR/PA20446708/INDIA-DAD/EXW/3KGS/SEOKI || MAEF || KMPCP00428 / FILE 382445

nara.le@bachvietgroup.net

[If there are problems with how this message is displayed, click here to view it in a web browser.](#)

Sent: T3 20/01/2026 2:47 CH

To: rates@kmpfreight.com; slvir.nguyen@bachvietshipping.com

CC: airpricing@bachvietgroup.net; nara.le@bachvietgroup.net; air1@bachvietgroup.net; acchan@bachvietgroup.net; moxi.le@bachvietgroup.net; seoki.nguyen@bachvietgroup.net

Please contact shipper and release booking at below

BOOKING PARTY	BACH VIET SHIPPING CO LTD
Commd	công tắc áp suất
Pol	Bangalore, India, Karnataka
Pod	Da Nang International Airport
Unit type	AIR (kg)
Vol	3
Payload(T)	
Etd	20-01-2026
CARRIER NAME	Singapore Airlines Cargo Pte. Ltd.
SHIPPER CONTACT	Mr-Purush 9980007054
CONSIGNEE	HOANG HAI DANG TECHNOLOGY COMPANY LIMITED
TERM OF DELIVERY	FOB

Hình 2. 11 Bộ phận Cus tiến hành đặt chỗ với đại lý

Sau khi hoàn tất việc đặt chỗ, hãng hàng không sẽ gửi xác nhận booking (Booking Confirmation). Nhân viên Sale phối hợp cùng với nhân viên Cus cần theo dõi sát sao tình trạng booking để đảm bảo lô hàng được xếp lên chuyến bay đúng kế hoạch. Trong một số trường hợp, nếu chuyến bay bị quá tải hoặc thay đổi lịch trình, sale cần kịp thời thông báo cho khách hàng và đưa ra phương án thay thế phù hợp.

Sau khi đã đặt chỗ và có lịch bay, chuyến bay cụ thể. Bộ phận Cus sẽ tiến hành gửi bill nháp và cập nhật lịch bay cho khách qua email.

NKAIR/PA20446708/INDIA-DAD/EXW/3KGS/SEOKI || Aira trek || Hoang Hai Dang || Bangalore || Da Nang || 647116000213 || FAEF || KMPCP00428 / FILE 382445

nara.le@bachvietgroup.net

Sent: T4 21/01/2026 2:04 CH

To: hoangtuyen.nguyen@hoanghaidang.com.vn

Cc: air1@bachvietgroup.net; acchan@bachvietgroup.net; moxi.le@bachvietgroup.net; seoki.nguyen@bachvietgroup.net; nara.le@bachvietgroup.net

Message HAWB-0213.pdf (59 KB)

Dear anh/chị,

Em gửi bill nháp và lịch bay lô air mới từ India về Đà Nẵng, nhờ anh/chị kiểm tra và xác nhận bill ok chưa giúp em nhé.

Flight Details

Flight No	Date & Time	Flight Arrival	Origin	Destination	Pieces	Weight	AllotmentId	Status
Flight No	Date & Time	Flight Arrival	Origin	Destination	Pieces	Weight	AllotmentId	Status
SQ0509	22-Jan-2026 11:50	22-Jan-2026 19:05	BLR	SIN	1	3	FS	Confirmed
SQ0172	23-Jan-2026 09:15	23-Jan-2026 11:00	SIN	DAD	1	3	FS	

Hình 2. 12 Bộ phận Cus gửi thông tin HAWB nháp và lịch trình bay cho khách

Song song với việc đặt chỗ, bộ phận Cus và nhân viên Sale tiến hành theo dõi tình trạng lô hàng (tracking shipment) thông qua hệ thống của hãng hàng không, thông tin cập nhật từ đại lý tại Ấn Độ và các email trao đổi giữa các bên. Nội dung theo dõi bao gồm thời gian người bán giao hàng cho đại lý, tình trạng làm hàng tại kho sân bay đầu xuất, thời gian hàng được đưa lên máy bay, lịch trình chuyến bay và các thay đổi phát sinh trong quá trình vận chuyển.

Trong trường hợp chuyến bay bị hoãn, đổi lịch hoặc hàng bị rút chuyến, đại lý sẽ thông báo ngay cho bộ phận Cus tại Việt Nam. Sau đó, Cus phối hợp với Sale cập nhật thông tin cho khách hàng, đồng thời làm việc với đại lý để sắp xếp phương án vận chuyển thay thế nhằm hạn chế tối đa ảnh hưởng đến kế hoạch nhận hàng của khách.

Bước 6: Nhận và kiểm tra chứng từ

Khi lô hàng đã được xác nhận vận chuyển, bộ phận chứng từ (Ops) phối hợp với nhân viên Sale tiến hành tiếp nhận và kiểm tra bộ chứng từ từ phía người bán ở Ấn Độ.

Bộ chứng từ cơ bản bao gồm:

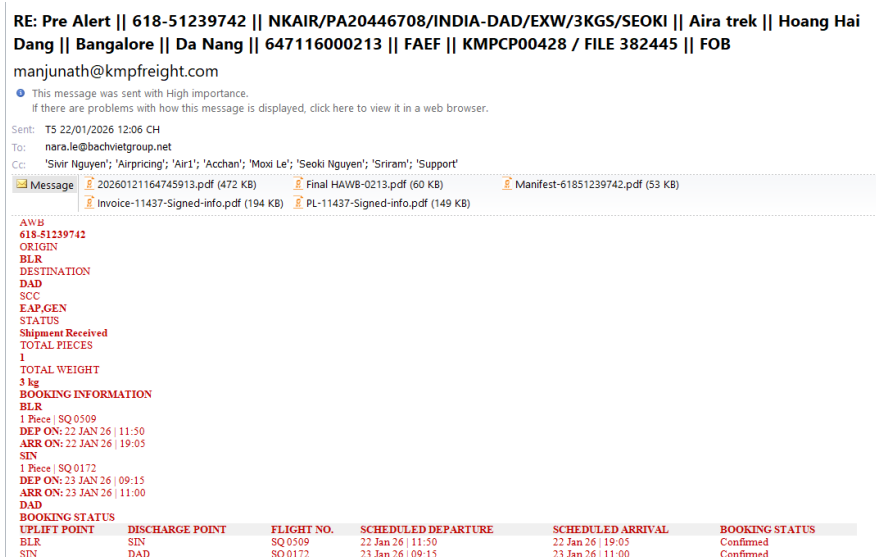
- Commercial Invoice
- Packing List
- Certificate of Origin

Nhân viên cần kiểm tra tính chính xác và đồng nhất của các thông tin trên chứng từ, bao gồm: tên hàng, số lượng, thông tin người bán – người mua, điều kiện giao hàng,... Tuy nhiên, trong quá trình kiểm tra bộ chứng từ của lô hàng này, nhân viên phát hiện mã HS Code được người bán cung cấp có sự khác biệt đáng kể so với mã HS Code mà phía người mua dự kiến áp dụng.

Cụ thể, hai mã HS Code có sự chênh lệch ngay từ bốn số đầu tiên, điều này có thể ảnh hưởng trực tiếp đến chính sách quản lý hàng hóa cũng như mức thuế suất nhập khẩu phải áp dụng. Trước tình huống đó, nhân viên Sale phối hợp với bộ phận chứng từ tiến hành nghiên cứu lại đặc điểm hàng hóa thông qua catalogue sản phẩm, thông số kỹ thuật, công dụng thực tế và tham khảo cơ sở dữ liệu mã HS hiện hành để xác định mã HS phù hợp nhất. Sau khi thống nhất được mã HS chính xác, thông tin được cập nhật lại nhằm đảm bảo tính đồng nhất cho quá trình khai báo hải quan sau này. Mặc dù 2 chứng từ PL và INV đã hoàn thiện nhưng do một số vướng mắc về các thông tin trên CO nên để kịp lịch bay, công ty quyết định cho hàng vận chuyển trước, đồng thời yêu cầu Shipper sửa C/O trong quá trình vận chuyển hàng.

Dựa trên bộ chứng từ đã được xác nhận, đại lý tại Ấn Độ sẽ phát hành bản nháp vận đơn, bao gồm vận đơn chủ và vận đơn nhà. Các chứng từ này được gửi về cho bộ phận CUS tại Việt Nam để kiểm tra lại một lần nữa.

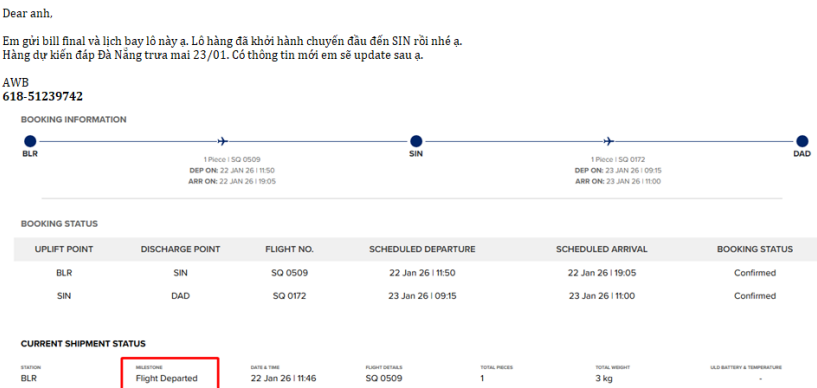
Quá trình kiểm tra tập trung vào việc đối chiếu các thông tin quan trọng nhằm đảm bảo tính chính xác tuyệt đối trước khi phát hành chính thức. Nếu phát hiện sai sót, CUS sẽ yêu cầu điều chỉnh; ngược lại, nếu thông tin đã đầy đủ và chính xác, CUS sẽ xác nhận để đại lý phát hành vận đơn chính thức. Sau đó, đại lý gửi Pre-alert kèm theo bộ chứng từ hoàn chỉnh và bản khai Manifest cùng với lịch trình bay của lô hàng. (Xem cụ thể Manifest ở phụ lục số 8)



Hình 2. 13 Đại lý gửi bộ chứng từ hoàn chỉnh và bản khai MNF kèm lịch bay qua email

Trên cơ sở này, CUS tiến hành gửi vận đơn chính thức và cập nhật lịch bay cho khách hàng nhằm giúp khách theo dõi tiến trình vận chuyển. (Xem toàn bộ cụ thể chứng từ ở phụ lục số 3, 4, 5, 6, 7)

RE: NKAIR/PA20446708/INDIA-DAD/EXW/3KGS/SEOKI || Aira trek || Hoang Hai Dang || Bangalore || Da Nang | 647116000213 || FAEF || KMPCP00428 / FILE 382445
nara.le@bachvietgroup.net
Sent: TS 22/01/2026 2:02 CH
To: 'Hoàng Tuyên Nguyễn'
Cc: air1@bachvietgroup.net; acchan@bachvietgroup.net; moki.le@bachvietgroup.net; seoki.nguyen@bachvietgroup.net; nara.le@bachvietgroup.net
Message Final HAWB-0213.pdf (60 KB) Invoice-11437-Signed-info.pdf (194 KB) PL-11437-Signed-info.pdf (149 KB)

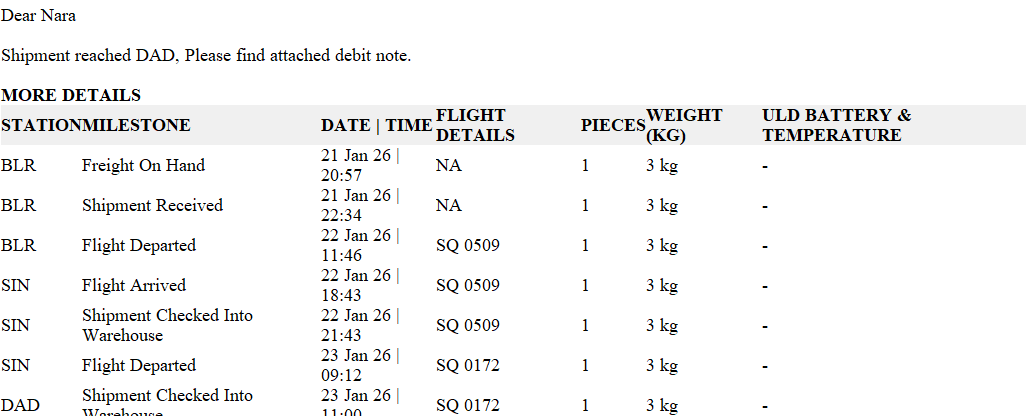


Hình 2. 14 Nhân viên Cus gửi bộ chứng từ và cập nhật lịch bay cho khách hàng

Bước 7: Nhận AN và Debit Note

Khi hàng hóa đến sân bay Đà Nẵng, đại lý sẽ gửi giấy báo hàng đến (AN) và thông báo chi phí (Debit Note) cho công ty. (Xem AN và Debit Note ở phụ lục số 9 và số 10)

RE: Debit Note || 618-51239742 || NKAIR/PA20446708/INDIA-DAD/EXW/3KGS/SEOKI || Aira trek || Hoang Dang || Bangalore || Da Nang || 647116000213 || FAEF || KMPCP00428 / FILE 382445 || FOB
manjunath@kmpfreight.com
This message was sent with High importance.
If there are problems with how this message is displayed, click here to view it in a web browser.
Sent: T6 23/01/2026 9:42 CH
To: nara.le@bachvietgroup.net
Cc: 'Sivir Nguyen'; 'Airpricing'; 'Air1'; 'Acchan'; 'Moxi Le'; 'Seoki Nguyen'; 'Sriram'; 'Support'
Message 256471004717.pdf (133 KB)



Hình 2. 15 Đại lý Ấn Độ gửi thông báo về chi phí qua email

Ngay khi nhận được Arrival Notice, nhân viên bộ phận Cus sẽ tiến hành kiểm tra các thông tin liên quan đến lô hàng như số vận đơn chủ (MAWB), số vận đơn nhà (HAWB), số kiện hàng, trọng lượng thực tế, thời gian hàng đến, địa điểm lưu giữ hàng hóa và thông tin người nhận hàng. Việc kiểm tra này nhằm đảm bảo hàng hóa thực tế đã đến đúng theo

lich trình đã được thông báo trước đó và không phát sinh sai sót trong quá trình vận chuyển quốc tế.

Song song với việc kiểm tra Arrival Notice, bộ phận Cus cũng tiến hành rà soát Debit Note do đại lý gửi về. Debit Note thể hiện toàn bộ các khoản chi phí mà công ty cần thanh toán cho đại lý hoặc các đơn vị liên quan tại đầu nhập. Các khoản phí thường bao gồm phí xử lý chứng từ, phí khai manifest, phí handling, phí tách vận đơn, phí giao nhận và các khoản phụ phí khác (nếu có). Nhân viên Cus sẽ đối chiếu các khoản phí này với báo giá ban đầu, booking đã xác nhận và các thỏa thuận giữa hai bên để kiểm tra tính hợp lý của từng khoản chi phí.

Sau khi hoàn tất quá trình kiểm tra, bộ phận Cus sẽ chuyển Debit Note cho bộ phận kế toán để thực hiện đối chiếu công nợ với đại lý. Đồng thời, Cus cũng gửi Arrival Notice, Debit Note và vận đơn chính thức cho khách hàng nhằm thông báo tình trạng hàng hóa đã đến sân bay đích và chuẩn bị cho quá trình thông quan nhập khẩu.

RE: NKAIR/PA20446708/INDIA-DAD/EXW/3KGS/SEOKI || Aira trek || Hoang Hai Dang || Bangalore || Da Nang 647116000213 || FAEF || KMPCP00428 / FILE 382445

nara.le@bachvietgroup.net

Sent: T6 23/01/2026 2:18 CH

To: 'Hoàng Tuyên Nguyễn'

Cc: air1@bachvietgroup.net; acchan@bachvietgroup.net; moxi.le@bachvietgroup.net; seoki.nguyen@bachvietgroup.net; nara.le@bachvietgroup.net

Message Final HAWB-0213.pdf (60 KB) ArrivalNotice 382445.pdf (176 KB)

Dear anh,

Em gửi AN lô này, hàng về kho VIAGS ngày 23/01.

Thanks & Best regards,

Ms. Nara (Bảo Ngân)

Note: Please check if shipper has the export license.

Please notice airline arrange carefully label mark + original AWBs/MNF and send correctly FWB/FHL for all air shipments

Hình 2. 16 Bộ phận Cus gửi bill final và cập nhật thông tin về lô hàng cho khách qua email

Trên cơ sở đó, nhân viên kế toán phụ trách lô hàng sẽ lập hóa đơn nháp và gửi cho khách hàng cùng với thông báo chi phí để khách kiểm tra. Đối với lô hàng này, khách hàng lựa chọn thanh toán trả ngay nên sau khi xác nhận, khách hàng sẽ thực hiện thanh toán lần đầu với chi phí vận chuyển quốc tế. Kế toán có trách nhiệm theo dõi công nợ và xác nhận việc thanh toán của khách hàng trước khi chuyển sang các bước tiếp theo của quy trình.

RE: NKAIR/PA20446708/INDIA-DAD/EXW/3KGS/SEOKI || Aira trek || Hoang Hai Dang || Bangalore || Da Nang | 647116000213 || FAEF || KMPCP00428 / FILE 382445

moxi.le@bachvietgroup.net

Sent: T6 23/01/2026 4:46 CH

To: nara.le@bachvietgroup.net; 'Hoàng Tuyền Nguyễn'

Cc: air1@bachvietgroup.net; acchan@bachvietgroup.net; seoki.nguyen@bachvietgroup.net; acchan@bachvietgroup.net; 'kasia phan'

Message HDDT - 2026-01-23T164410.671.pdf (181 KB) HDDT - 2026-01-23T164405.047.pdf (183 KB) DebitVat382445.pdf (206 KB)

Dear Anh/ Chị,

Em gửi mình DN và hóa đơn nhập lô hàng, bên mình check và cfm giúp em term lô hàng (EXW, FCA, FOB,...) để em xuất hóa đơn chính xác qua mình nhé.

Anh/chị cho em xin thông tin xuất hóa đơn để em ký hóa đơn chính thức cho mình nhé.

Vui lòng gửi lại thông tin địa chỉ công ty (theo Nghị Quyết 202/2025/QH15 từ 1/7) cho Bách Việt để cập nhật hệ thống
Thanks!

Nếu quý khách muốn khai hải quan theo debit note, yêu cầu mail lại xác nhận với kế toán Bách Việt đúng số tiền khai hải quan, Bách Việt ko chịu trách nhiệm khi quý khách khai theo debit note mà chưa có bất cứ sự xác nhận số tiền chính xác trên hóa đơn chính thức từ kế toán

Best regards,

Moxi – Ms. Phương Hoài
ACC

Hình 2. 17 Nhân viên kế toán gửi hóa đơn nhập cho khách hàng qua email

Bước 8: Nhận DO

Ngay sau khi hàng hạ cánh, do lô hàng được vận chuyển theo hình thức hàng lẻ, hàng hóa sẽ được đại lý gom hàng vận chuyển về kho Viagas để lưu giữ và chờ làm thủ tục nhập khẩu. Song song với đó, đại lý sẽ phát hành lệnh giao hàng bằng giấy (DO). Bộ phận chứng từ của công ty tiến hành tiếp nhận và kiểm tra thông tin trên DO.

Các nội dung cần kiểm tra bao gồm:

- Số vận đơn (AWB)
- Tên người nhận hàng
- Số kiện và trọng lượng

DO là chứng từ quan trọng, cho phép công ty thực hiện việc nhận hàng tại kho hàng không. Nếu thông tin trên DO không chính xác, cần liên hệ ngay với hãng hoặc đại lý để điều chỉnh.

Bước 9: Làm thủ tục hải quan nhập khẩu

Mặc dù lô hàng đã đến sân bay đích từ ngày 23/01, tuy nhiên do Certificate of Origin (C/O) chưa được hoàn thiện và một số nội dung trên C/O chưa phù hợp với quy định của Việt Nam, nên chưa đủ điều kiện để tiến hành thủ tục nhập khẩu. Bên cạnh đó, sự chênh lệch múi giờ giữa Việt Nam và Ấn Độ, cùng với thời gian xử lý và xin cấp lại C/O kéo dài, đã dẫn đến việc lô hàng bị trì hoãn. Đến ngày 12/02, khi bộ chứng từ đã được hoàn thiện đầy đủ và hợp lệ, doanh nghiệp mới có thể tiến hành khai báo hải quan.

Sau khi có đầy đủ chứng từ, bộ phận chứng từ tiến hành khai báo hải quan trên hệ thống điện tử. Nhân viên nhập liệu thông tin từ bộ chứng từ vào tờ khai hải quan và truyền lên hệ thống ECUS. (Xem cụ thể tờ khai hải quan ở phụ lục số 11)

Kết quả phân luồng sẽ quyết định quy trình tiếp theo:

- Luồng xanh: hàng được thông quan ngay
- Luồng vàng: kiểm tra hồ sơ
- Luồng đỏ: kiểm tra thực tế hàng hóa

Ngoài ra, doanh nghiệp cần thực hiện nghĩa vụ nộp thuế nhập khẩu và thuế giá trị gia tăng theo quy định.

Đối với lô hàng này, kết quả thông quan là luồng vàng. (Xem cụ thể kết quả thông quan ở phụ lục số 11)

Đây là bước mang tính pháp lý cao, đòi hỏi sự chính xác tuyệt đối trong khai báo để tránh bị xử phạt hoặc chậm trễ thông quan.

Bước 10: Xuất hoá đơn và thanh toán

Sau khi hoàn tất quá trình giao nhận, bộ phận kế toán tiến hành phát hành hóa đơn cho khách hàng dựa vào bảng biểu báo giá cho khách trước đó qua email, bao gồm các khoản chi phí dịch vụ đã cung cấp. Khách hàng sẽ thanh toán phần tiền còn lại bao gồm: phí thủ tục hải quan, tách bill...

RE: NKAIR/PA20446708/INDIA-DAD/EXW/3KGS/SEOKI || Aira trek || Hoang Hai Dang || Bangalore || Da Nang | 647116000213 || FAEF || KMPCP00428 / FILE 382445

moxi.le@bachvietgroup.net

Sent: T6 06/03/2026 10:31 SA

To: 'Hoàng Tuyền Nguyễn'; moxi.le@bachvietgroup.net

Cc: nara.le@bachvietgroup.net; air1@bachvietgroup.net; seoki.nguyen@bachvietgroup.net; 'kasia phan'; terran.luong@bachvietgroup.net; acchan@bachvietgroup.net

Message 1C26TAA_00006839_4001250955 (2).pdf (179 KB) 1C26TAA_00016391_4001250955.pdf (180 KB)

Dear anh,

Em gửi mình tổng hợp hóa đơn lô hàng nhé.

Thanks!

Khách hàng nhận được mail vui lòng cfm và ghi rõ tên công ty chi trả trên UNC

♥ ♥ Thanks & Best Regards ♥ ♥

Hình 2. 18 Bộ phận kế toán gửi toàn bộ hóa đơn lô hàng cho khách qua email

Nhân viên Sale có trách nhiệm theo dõi và đôn đốc khách hàng thanh toán đúng thời hạn đã thỏa thuận. Việc quản lý công nợ hiệu quả sẽ góp phần đảm bảo dòng tiền và hoạt động kinh doanh của công ty. (Xem cụ thể hóa đơn ở phụ lục số 12 và 13)

Bước 11: Giao hàng

Cuối cùng, công ty sẽ làm giấy ủy quyền nhận hàng cho khách hàng theo hình thức đã thỏa thuận ban đầu, để khách hàng đến nhận tại kho. (Xem cụ thể giấy ủy quyền ở phụ lục số 14)

Khi lấy hàng, hai bên tiến hành kiểm tra tình trạng hàng hóa và ký xác nhận bàn giao. Nếu phát sinh vấn đề như hư hỏng hoặc thiếu hụt, cần lập biên bản để xử lý theo quy định.

Sau khi hoàn tất bước này, quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không chính thức kết thúc.

2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng

2.4.1. Thời gian giao nhận

Lô hàng trong trường hợp nghiên cứu chưa đạt hiệu quả như mong muốn. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc kiểm tra chứng từ còn tồn tại sai sót và chưa được thực hiện đồng bộ giữa các bên liên quan. Cụ thể, việc phát hiện và xử lý các lỗi trong chứng từ đã làm trì hoãn quá trình khai báo và làm thủ tục nhập khẩu. Do đó, mặc dù hàng hóa đã về đến kho từ ngày 23/01, nhưng đến ngày 12/02 mới hoàn tất thủ tục để nhận hàng. Sự chậm trễ này không chỉ kéo dài thời gian giao nhận mà còn ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh của khách hàng.

2.4.2. Chi phí giao nhận

Được đánh giá là đạt hiệu quả tốt. Công ty đã lựa chọn được đại lý tại nước ngoài với mức giá cạnh tranh, phù hợp với đặc điểm của lô hàng. Đồng thời, các chi phí phát sinh được kiểm soát hợp lý, không có biến động lớn so với báo giá ban đầu, góp phần tối ưu hóa chi phí cho khách hàng.

2.4.3. Mức độ chính xác, an toàn của hàng hóa

Hàng hóa khi giao đến tay khách hàng vẫn giữ nguyên tình trạng ban đầu, không xảy ra hư hỏng, mất mát hay sai lệch về số lượng. Điều này cho thấy công tác tổ chức vận chuyển, lưu kho và giám sát hàng hóa được thực hiện hiệu quả.

2.4.4. Mức độ hài lòng của khách hàng

Khách hàng chưa thật sự hài lòng về trải nghiệm dịch vụ của công ty, do thời gian giao nhận bị kéo dài so với dự kiến, ảnh hưởng đến kế hoạch sử dụng hàng hóa của khách. Mặc dù chi phí hợp lý và hàng hóa được đảm bảo an toàn, nhưng yếu tố thời gian vẫn là một trong những tiêu chí quan trọng quyết định mức độ hài lòng của khách hàng, do đó cần được cải thiện trong các lô hàng tiếp theo.

2.5. Đánh giá quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu từ Ấn Độ bằng đường hàng không của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng

2.5.1 Ưu nhược điểm của từng bước trong quy trình

Bước 1: Tiếp nhận thông tin

- Ưu điểm: Nhân viên Sale rất chủ động và nhạy bén trong việc khai thác dữ liệu khách hàng. Việc sử dụng Zalo giúp quá trình tương tác diễn ra nhanh chóng, tạo sự gần gũi và nắm bắt kịp thời nhu cầu nhập hàng linh kiện từ Ấn Độ của khách.
- Nhược điểm: Nhân viên chưa thực hiện bước sàng lọc kỹ thuật đối với hàng hóa. Do không hỏi kỹ về công dụng và thông số dòng điện ngay từ đầu, dẫn đến việc thu thập thông tin bị hời hợt, tạo lỗ hổng cho sai sót mã HS ở các bước sau.

Bước 2: Liên hệ đại lý Ấn Độ

- Ưu điểm: Công ty có mạng lưới Agent rộng tại Ấn Độ, giúp việc check giá cước và các phụ phí đầu xuất rất nhanh chóng, đảm bảo tính cạnh tranh về giá cho công ty.
- Nhược điểm: Quá trình làm việc với Agent chủ yếu tập trung vào giá cả mà chưa chú trọng đến việc yêu cầu Agent cam kết hỗ trợ kiểm tra tính pháp lý của chứng từ (đặc biệt là C/O) tại đầu xuất.

Bước 3: Tư vấn và báo giá

- Ưu điểm: Báo giá được xây dựng chi tiết, minh bạch, bám sát trọng lượng tính cước thực tế (3kg). Việc tư vấn phương án vận chuyển tối ưu giúp khách hàng tin tưởng và nhanh chóng xác nhận dịch vụ.
- Nhược điểm: Việc cộng lãi quá cao vào báo giá khiến khách phàn nàn và không hài lòng về giá cả. Ngoài ra, việc sửa đổi điều kiện Incoterms làm mất thời gian để làm lại báo giá.

Bước 4: Liên hệ người bán

- Ưu điểm: Việc kết nối qua WhatsApp trực tiếp với người bán giúp chủ động làm việc hơn. Đặc biệt là rõ ràng trong việc hướng dẫn đóng gói theo tiêu chuẩn và trao đổi về chứng từ.
- Nhược điểm: Phụ thuộc vào sự phối hợp của shipper. Ngoài ra việc sử dụng điều kiện giao hàng FOB cho vận tải hàng không chưa phù hợp với quy định của Incoterms có thể dẫn đến hiểu nhầm về trách nhiệm và rủi ro giữa các bên trong một số trường hợp.

Bước 5: Đặt chỗ (Booking)

- Ưu điểm: Quy trình Booking diễn ra chuyên nghiệp, nhanh chóng. Bộ phận Cus cập nhật lịch trình bay và HAWB nháp ngay lập tức giúp các bên liên quan đều nắm bắt được luồng đi của hàng hóa.
- Nhược điểm: Phụ thuộc hầu hết vào hãng bay vì có thể bị delay, đổi lịch sẽ ảnh hưởng đến tiến độ vận chuyển.

Bước 6: Nhận và kiểm tra chứng từ

- Ưu điểm: Đại lý Ấn Độ đã chủ động khai Manifest và gửi bản sao về cho công ty đối chiếu sớm, giúp Bách Việt nắm được dữ liệu hệ thống Hải quan trước khi hàng hạ cánh.
- Nhược điểm: Đây là bước có nhiều tồn tại nhất. Công tác kiểm tra chứng từ, đặc biệt là C/O, chưa thực sự hiệu quả ngay từ đầu, dẫn đến việc phát hiện sai sót muộn và phải yêu cầu chỉnh sửa nhiều lần. Điều này không chỉ kéo dài thời gian xử lý mà còn ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp đối với đối tác nước ngoài.

Bước 7: Nhận AN và Debit Note

- Ưu điểm: Tiếp nhận thông báo hàng đến và xử lý nợ công với khách hàng rất kịp thời. Việc lập hóa đơn nháp và yêu cầu thanh toán sớm giúp công ty đảm bảo dòng tiền đầu tư cho lô hàng.
- Nhược điểm: Do hàng chưa thể thông quan (vì lỗi chứng từ từ bước 6), khách hàng nảy sinh tâm lý e dè khi phải thanh toán cước quốc tế trong khi chưa biết khi nào mới lấy được hàng.

Bước 8: Nhận D/O

- Ưu điểm: Nhân viên Ops thực hiện lấy lệnh giao hàng nhanh chóng ngay sau khi hàng hạ cánh tại kho VIAGS Đà Nẵng, chuẩn bị sẵn sàng các chứng từ giấy để đối chiếu.
- Nhược điểm: Việc sử dụng DO giấy khiến quy trình xử lý còn mang tính thủ công, làm tăng thời gian tiếp nhận và xử lý chứng từ. Đồng thời, việc lưu trữ và quản lý chứng từ giấy cũng gặp nhiều khó khăn, đặc biệt trong trường hợp cần tra cứu hoặc đối chiếu thông tin.

Bước 9: Làm thủ tục hải quan nhập khẩu

- Ưu điểm: Nhân viên đã thực hiện khai báo hải quan đúng quy trình, xử lý tốt luồng vàng và đảm bảo hàng hóa được thông quan theo quy định. Việc chuẩn bị chứng từ và thực hiện nghĩa vụ thuế được thực hiện đầy đủ..
- Nhược điểm: Hiệu quả thời gian cực thấp. Việc lô hàng bị trì hoãn từ 23/01 đến 12/02 là một hạn chế về mặt tiến độ trong vận tải hàng không. Nguyên nhân trực

tiếp là do phải xử lý hậu quả của việc tư vấn sai HS Code và chờ sửa C/O gốc từ Ấn Độ.

Bước 10: Xuất hóa đơn và thanh toán

- Ưu điểm: Kế toán theo dõi sát sao, xuất hóa đơn đầy đủ và đảm bảo thu hồi công nợ trước khi giao hàng. Mặc dù lô hàng lưu kho dài ngày nhưng là hàng lẻ và chi phí lưu kho rẻ nên doanh nghiệp tự xử lý và chi trả cho trách nhiệm này.
- Nhược điểm: Việc thanh toán bị ảnh hưởng gián tiếp do thời gian xử lý lô hàng kéo dài ở các bước trước.

Bước 11: Giao hàng

- Ưu điểm: Hoàn thiện giấy ủy quyền và bàn giao hàng hóa tại kho sân bay đúng quy trình pháp lý, đảm bảo hàng hóa đến tay khách hàng an toàn.
- Nhược điểm: Uy tín của Bách Việt đối với khách hàng bị ảnh hưởng phần nào do thời gian giao hàng thực tế chậm hơn rất nhiều so với cam kết ban đầu, dù hàng đã về đến Đà Nẵng từ rất sớm.

2.5.2 Nguyên nhân chủ quan, khách quan tác động đến quy trình đó

2.5.2.1. Nguyên nhân chủ quan (từ phía doanh nghiệp)

- Năng lực chuyên môn và nghiệp vụ của nhân viên còn hạn chế:

Trong quá trình thực hiện lô hàng, có thể nhận thấy năng lực chuyên môn và kỹ năng nghiệp vụ của nhân viên ở một số bộ phận chưa thực sự đáp ứng yêu cầu công việc. Ở giai đoạn đầu, nhân viên Sale chưa khai thác đầy đủ các thông tin liên quan đến đặc điểm kỹ thuật và công dụng của hàng hóa, dẫn đến sai lệch trong việc xác định mã HS so với đầu xuất. Trong khi đó, tại khâu xử lý chứng từ, nhân viên Ops chứng từ chưa kiểm tra C/O một cách chặt chẽ ngay từ đầu, dẫn đến việc phát hiện sai sót muộn và phải yêu cầu phía người xuất khẩu chỉnh sửa nhiều lần.

Nguyên nhân của tình trạng này là do kiến thức chuyên môn về phân loại hàng hóa, quy định về chứng từ quốc tế (đặc biệt là C/O form AI) và kinh nghiệm thực tiễn của nhân viên còn hạn chế, đồng thời doanh nghiệp chưa có cơ chế đào tạo chuyên sâu và kiểm tra chéo hiệu quả giữa các bộ phận. Bên cạnh đó, nhân viên chưa lường trước được các nội dung trên chứng từ không thể thay đổi sau khi phát hành, dẫn đến việc xử lý thiếu chủ động.

- Chưa chuẩn hóa trong việc áp dụng Incoterms:

Việc sử dụng điều kiện FOB trong vận tải hàng không cho thấy sự thiếu thống nhất và chuẩn hóa trong nghiệp vụ. Nguyên nhân xuất phát từ thói quen giao dịch và việc chưa cập nhật đầy đủ kiến thức chuyên môn của nhân viên, đồng thời doanh nghiệp chưa có

quy định nội bộ rõ ràng về việc áp dụng Incoterms. Điều này tiềm ẩn rủi ro về mặt pháp lý và có thể gây hiểu nhầm về trách nhiệm giữa các bên.

- **Sự phối hợp giữa các bộ phận chưa thực sự hiệu quả:**

Mặc dù đã có sự phân công rõ ràng giữa các bộ phận như Sale, Pricing, CUS và Ops, nhưng việc trao đổi thông tin chưa thực sự đồng bộ. Thiếu cơ chế kiểm soát và xác nhận thông tin xuyên suốt khiến các bộ phận phải cập nhật và điều chỉnh nhiều lần khi có thay đổi, làm kéo dài thời gian xử lý và tăng khối lượng công việc.

- **Chưa ứng dụng hiệu quả công nghệ trong quản lý và theo dõi lô hàng:**

Việc cập nhật tình trạng lô hàng chủ yếu thực hiện qua email và trao đổi thủ công, chưa có hệ thống tracking trực tuyến cho khách hàng. Nguyên nhân là do doanh nghiệp chưa đầu tư hoặc tích hợp các giải pháp công nghệ phù hợp. Hệ quả là thông tin bị gián đoạn, khách hàng không chủ động theo dõi được tiến độ, từ đó ảnh hưởng đến trải nghiệm dịch vụ.

2.5.2.2. Nguyên nhân khách quan

- Môi trường vĩ mô

➤ **Sự phụ thuộc vào các đối tác trong chuỗi giao nhận:** Trong thực tế lô hàng, sai sót liên quan đến C/O và việc phải chỉnh sửa nhiều lần chủ yếu đến từ phía người xuất khẩu và cơ quan cấp chứng từ tại Ấn Độ. Do doanh nghiệp không trực tiếp kiểm soát quá trình phát hành chứng từ ở đầu xuất, nên khi phát sinh sai sót, việc xử lý hoàn toàn phụ thuộc vào tốc độ phản hồi và khả năng phối hợp của đối tác, dẫn đến kéo dài thời gian xử lý.

➤ **Chất lượng thông tin ban đầu từ khách hàng chưa đầy đủ và chưa chính xác:** Việc khách hàng không cung cấp rõ công dụng, thông số kỹ thuật của hàng hóa đã dẫn đến sai lệch trong việc xác định mã HS, gây phát sinh điều chỉnh chứng từ ở các bước sau. Đây là yếu tố khách quan vì doanh nghiệp chỉ có thể tư vấn dựa trên thông tin được cung cấp, trong khi người bán lại là bên hiểu rõ nhất về sản phẩm.

➤ **Sự cạnh tranh về giá trên thị trường logistics:** khách hàng thường xuyên so sánh báo giá giữa các đơn vị để chọn lựa mức giá phù hợp

- Môi trường vĩ mô

➤ **Sự khác biệt về múi giờ giữa Việt Nam và Ấn Độ:** làm gián đoạn quá trình trao đổi thông tin, đặc biệt trong các trường hợp cần xử lý gấp như chỉnh sửa chứng từ hoặc xác nhận thông tin. Điều này khiến thời gian phản hồi kéo dài và ảnh hưởng đến tiến độ chung của lô hàng.

- **Môi trường pháp lý và quy định về chứng từ quốc tế:** Các quy định liên quan đến C/O (đặc biệt là form AI) có tính chặt chẽ và một số nội dung không thể chỉnh sửa ở trên website hệ thống của người bán mặc dù chưa theo đúng form chuẩn. Điều này khiến việc xử lý sai sót trở nên khó khăn và mất nhiều thời gian, dù doanh nghiệp đã phát hiện lỗi.
- **Thói quen giao dịch của thị trường quốc tế:** Việc sử dụng điều kiện FOB trong vận tải hàng không, dù không phù hợp theo Incoterms, nhưng vẫn phổ biến trong thực tế, buộc doanh nghiệp phải linh hoạt áp dụng theo yêu cầu của khách hàng và đối tác. Điều này gây khó khăn trong việc chuẩn hóa quy trình theo đúng thông lệ quốc tế.

2.5.2.3 Rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – CN Đà Nẵng

Hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không tại công ty chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố liên quan đến chứng từ, đối tác nước ngoài, hãng bay và quá trình phối hợp nội bộ. Đối với lô hàng nghiên cứu, các yếu tố ảnh hưởng chủ yếu bao gồm:

- Yếu tố chứng từ và mã HS hàng hóa

Đây là yếu tố ảnh hưởng lớn nhất đến tiến độ xử lý lô hàng. Trong thực tế, do chưa kiểm tra kỹ công dụng và thông số dòng điện của mặt hàng công tắc áp suất nên mã HS ban đầu bị xác định chưa phù hợp. Ngoài ra, C/O form AI cũng phát sinh sai sót nhiều lần và phải chỉnh sửa lại từ phía Ấn Độ. Điều này làm thời gian xử lý kéo dài dù hàng đã về kho từ sớm.

- Yếu tố từ đại lý và shipper tại Ấn Độ

Công ty phụ thuộc khá nhiều vào agent và shipper trong việc phát hành chứng từ, booking và chỉnh sửa hồ sơ. Khi phía đối tác phản hồi chậm hoặc phối hợp chưa tốt, tiến độ xử lý của toàn bộ lô hàng cũng bị ảnh hưởng. Đặc biệt, việc chỉnh sửa C/O phải chờ phía Ấn Độ xử lý nên công ty không thể chủ động hoàn toàn.

- Yếu tố lịch bay và hãng hàng không

Lô hàng vận chuyển theo tuyến BLR – SIN – DAD nên phải transit qua Singapore. Do đó, nếu chuyến bay delay hoặc thay đổi lịch nối chuyến sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch giao hàng và khai hải quan của công ty. Ngoài ra, thời điểm cận Tết cũng khiến thời gian xử lý dễ bị kéo dài hơn bình thường.

- Yếu tố phối hợp nội bộ giữa các bộ phận

Quy trình xử lý liên quan đến nhiều bộ phận như Sale, Cus, Ops và Kế toán. Tuy nhiên, việc trao đổi thông tin còn rời rạc qua Zalo, email và file riêng nên đôi lúc chưa đồng bộ. Điều này làm phát sinh tình trạng cập nhật chậm hoặc phải điều chỉnh thông tin nhiều lần.

- **Yếu tố công nghệ và phương thức quản lý**

Hiện tại, một số công đoạn vẫn xử lý thủ công như D/O giấy, lưu chứng từ riêng lẻ hoặc cập nhật tiến độ qua email. Điều này làm giảm tốc độ xử lý và gây khó khăn khi cần kiểm tra hoặc đối chiếu thông tin lô hàng.

2.5.2.4 Rủi ro trong hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – CN Đà Nẵng

Trong quá trình thực hiện lô hàng nhập khẩu bằng đường hàng không, công ty có thể gặp nhiều rủi ro ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng, chi phí và chất lượng dịch vụ.

- **Rủi ro sai sót chứng từ**

Đây là rủi ro lớn nhất của lô hàng nghiên cứu. Việc sai mã HS và sai thông tin trên C/O form AI khiến công ty phải chỉnh sửa nhiều lần với phía Ấn Độ. Điều này làm kéo dài thời gian xử lý và ảnh hưởng đến tiến độ thông quan.

- **Rủi ro chậm thông quan**

Mặc dù lô hàng chỉ phân luồng vàng, tuy nhiên do chứng từ chưa hoàn chỉnh nên hàng vẫn bị kéo dài thời gian xử lý từ 23/01 đến 12/02. Điều này làm mất lợi thế về tốc độ của vận tải hàng không.

- **Rủi ro phát sinh chi phí**

Việc xử lý chậm có thể phát sinh thêm chi phí lưu kho, xử lý chứng từ và chi phí vận hành liên quan. Ngoài ra, khách hàng cũng phản ánh về mức cộng lãi trong báo giá, tạo áp lực cạnh tranh về giá đối với công ty.

- **Rủi ro từ hãng bay và lịch trình vận chuyển**

Hoạt động giao nhận hàng không phụ thuộc nhiều vào lịch bay và khả năng khai thác của hãng vận chuyển. Nếu delay chuyến hoặc đổi lịch transit sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch giao hàng và khai báo hải quan.

- **Rủi ro ảnh hưởng đến uy tín doanh nghiệp**

Do thời gian xử lý thực tế kéo dài hơn nhiều so với cam kết ban đầu nên khách hàng chưa thực sự hài lòng về chất lượng dịch vụ. Điều này ảnh hưởng phần nào đến uy tín và mức độ tin tưởng đối với công ty.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ NHẬP KHẨU CỦA CÁC ĐẠI LÝ TỪ ÁN ĐỘ CỦA CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT- CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.1 Định hướng phát triển trong thời gian sắp tới của công ty đối với hoạt động giao nhận

3.1.1 Phân tích và dự báo môi trường kinh doanh ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận trong giai đoạn 2026-2030

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

Năm 2022: Kinh tế thế giới phục hồi sau đại dịch nhưng đối mặt với nhiều bất ổn

Năm 2022 được xem là giai đoạn nền kinh tế thế giới bước vào quá trình phục hồi sau đại dịch Covid-19. Tuy nhiên, quá trình phục hồi này diễn ra không đồng đều giữa các quốc gia và chịu tác động mạnh từ các yếu tố địa chính trị, lạm phát và khủng hoảng năng lượng. Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2022 của Bộ Công Thương, tại Chương I – “Môi trường kinh doanh logistics”, nền kinh tế toàn cầu trong năm 2022 chịu ảnh hưởng lớn từ biến chủng Omicron, xung đột Nga – Ukraine và tình trạng giá năng lượng tăng cao.

Trong năm này, cuộc chiến Nga – Ukraine đã làm gián đoạn nguồn cung năng lượng và nguyên vật liệu trên phạm vi toàn cầu, khiến giá dầu và khí đốt tăng mạnh. Điều này dẫn đến chi phí logistics quốc tế tăng cao, đặc biệt là chi phí vận tải biển và vận tải hàng không. Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2022, tại Chương I, giá nhiên liệu tăng đã làm cho giá cước vận tải quốc tế biến động mạnh và gây áp lực lớn đối với doanh nghiệp logistics.

Đối với vận tải hàng không, nhiên liệu bay chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí khai thác nên sự gia tăng giá nhiên liệu đã khiến cước phí vận chuyển hàng không tăng nhanh hơn nhiều loại hình vận tải khác. Ngoài ra, sau đại dịch Covid-19, nhiều hãng hàng không chưa khôi phục hoàn toàn công suất khai thác, dẫn đến tình trạng thiếu tải và thiếu container hàng không tại một số khu vực. Điều này khiến thời gian giao nhận kéo dài và chi phí logistics tiếp tục gia tăng.

Bên cạnh những khó khăn của kinh tế thế giới, Việt Nam lại ghi nhận mức tăng trưởng kinh tế tương đối tích cực trong năm 2022. Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2022, GDP Việt Nam trong 9 tháng đầu năm 2022 tăng 8,83%, là mức tăng cao nhất trong giai đoạn 2011–2022. Trong đó, lĩnh vực công nghiệp và xây dựng tăng 9,44%, lĩnh vực dịch vụ tăng 10,57%.

Sự phục hồi mạnh của hoạt động sản xuất công nghiệp và xuất nhập khẩu đã kéo theo nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics tăng nhanh, đặc biệt là logistics quốc tế. Nhiều doanh

nghiệp nhập khẩu bắt đầu khôi phục hoạt động sản xuất nên nhu cầu nhập khẩu nguyên vật liệu, linh kiện và hàng hóa trung gian tăng đáng kể. Đây là cơ sở thúc đẩy hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế, trong đó có giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không.

Ngoài ra, trong năm 2022, xu hướng chuyển đổi số trong ngành logistics cũng bắt đầu được chú trọng mạnh mẽ hơn nhằm thích ứng với bối cảnh chuỗi cung ứng toàn cầu biến động. Doanh nghiệp logistics dần tăng cường ứng dụng phần mềm quản lý vận tải, khai báo hải quan điện tử và quản trị dữ liệu nhằm giảm thời gian xử lý chứng từ và nâng cao hiệu quả vận hành.

Năm 2023: Kinh tế thế giới suy giảm tăng trưởng, chuỗi cung ứng toàn cầu tái cấu trúc

Bước sang năm 2023, nền kinh tế toàn cầu tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn khi áp lực lạm phát và suy giảm nhu cầu tiêu dùng tại các thị trường lớn chưa được cải thiện đáng kể. Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2023, tại Chương I – “Môi trường kinh doanh dịch vụ logistics”, kinh tế thế giới trong năm 2023 tiếp tục chịu tác động từ nguy cơ suy thoái kinh tế, chính sách tiền tệ thắt chặt và bất ổn địa chính trị.

Khác với năm 2022 tập trung vào phục hồi sau đại dịch, năm 2023 đánh dấu giai đoạn các quốc gia và doanh nghiệp bắt đầu tái cấu trúc chuỗi cung ứng nhằm giảm sự phụ thuộc vào một số thị trường truyền thống. Xu hướng “China +1”, đa dạng hóa nguồn cung và dịch chuyển cơ sở sản xuất sang khu vực Đông Nam Á diễn ra ngày càng rõ rệt.

Trong bối cảnh đó, Việt Nam được xem là điểm đến tiềm năng nhờ vị trí địa lý thuận lợi, môi trường chính trị ổn định và việc tham gia nhiều hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như EVFTA, CPTPP và RCEP. Điều này góp phần thúc đẩy dòng vốn đầu tư nước ngoài và làm gia tăng nhu cầu logistics quốc tế.

Ngoài ra, Báo cáo Logistics Việt Nam 2023 cũng cho thấy xu hướng phát triển bền vững và logistics xanh bắt đầu tác động mạnh đến ngành logistics toàn cầu. Các doanh nghiệp logistics không chỉ cạnh tranh về chi phí và tốc độ vận chuyển mà còn phải đáp ứng các yêu cầu về giảm phát thải carbon, minh bạch chuỗi cung ứng và ứng dụng công nghệ số.

Đối với vận tải hàng không, năm 2023 ghi nhận dấu hiệu phục hồi tương đối tích cực sau giai đoạn suy giảm của đại dịch. Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2023, sản lượng vận tải hàng hóa bằng đường hàng không trong 9 tháng đầu năm 2023 đạt khoảng 0,23 triệu tấn, tăng 7,2% so với cùng kỳ năm 2022.

Sự phục hồi này phản ánh nhu cầu vận chuyển hàng hóa có giá trị cao và yêu cầu thời gian giao hàng nhanh đang gia tăng trở lại. Đặc biệt, các nhóm hàng như linh kiện điện tử,

nguyên phụ liệu sản xuất, được phẩm và hàng tiêu dùng nhanh tiếp tục ưu tiên sử dụng vận tải hàng không nhằm đảm bảo tiến độ sản xuất và phân phối.

Đối với hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ, năm 2023 tạo ra nhiều cơ hội do quan hệ thương mại Việt Nam – Ấn Độ tiếp tục phát triển. Nhu cầu nhập khẩu nguyên phụ liệu, hóa chất, máy móc và hàng tiêu dùng từ Ấn Độ ngày càng tăng, qua đó thúc đẩy nhu cầu sử dụng dịch vụ giao nhận hàng không quốc tế.

Năm 2024: Tập trung phát triển hạ tầng logistics và nâng cao năng lực cạnh tranh chuỗi cung ứng

Đến năm 2024, ngành logistics Việt Nam bắt đầu chuyển sang giai đoạn phát triển theo chiều sâu, tập trung vào nâng cao chất lượng hạ tầng, khả năng kết nối chuỗi cung ứng và ứng dụng công nghệ trong hoạt động logistics. Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2024, tại Chương II – “Hạ tầng logistics”, nhiều địa phương trọng điểm đã đẩy mạnh đầu tư phát triển trung tâm logistics, hệ thống kho bãi và hạ tầng vận tải đa phương thức nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh logistics quốc gia.

Trong đó, TP. Đà Nẵng được xác định là trung tâm logistics quan trọng của khu vực miền Trung với định hướng phát triển trung tâm logistics cấp vùng, trung tâm logistics chuyên dụng hàng không và hệ thống kết nối vận tải quốc tế. Đây là yếu tố có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp logistics hoạt động tại khu vực miền Trung, bao gồm Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng.

Việc đầu tư hạ tầng logistics tại Đà Nẵng không chỉ giúp nâng cao khả năng lưu trữ và trung chuyển hàng hóa mà còn tạo điều kiện rút ngắn thời gian giao nhận, giảm chi phí vận hành và nâng cao hiệu quả khai thác vận tải hàng không.

Ngoài ra, Báo cáo Logistics Việt Nam 2024 còn cho thấy Quốc hội đã thông qua chủ trương thí điểm thành lập Khu thương mại tự do Đà Nẵng gắn với cảng Liên Chiểu nhằm thúc đẩy thương mại, logistics và dịch vụ quốc tế.

Khu thương mại tự do được định hướng phát triển theo mô hình hiện đại với cơ chế “một cửa tại chỗ”, ưu đãi đầu tư và tích hợp nhiều chức năng như logistics, thương mại và xuất nhập khẩu. Điều này sẽ góp phần tạo môi trường thuận lợi cho doanh nghiệp logistics mở rộng hoạt động giao nhận quốc tế và tăng cường kết nối với chuỗi cung ứng toàn cầu.

Bên cạnh phát triển hạ tầng, năm 2024 cũng là giai đoạn ngành logistics đẩy mạnh ứng dụng chuyển đổi số và logistics thông minh. Các doanh nghiệp bắt đầu chú trọng nhiều hơn đến việc ứng dụng AI, dữ liệu lớn (Big Data), hệ thống quản lý vận tải (TMS) và

quản lý kho (WMS) nhằm tối ưu hóa hoạt động vận hành và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

Năm 2025: Phát triển logistics thông minh và nâng cao năng lực cạnh tranh

Năm 2025, ngành logistics Việt Nam tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao và chuyển mạnh sang mô hình logistics thông minh, ứng dụng công nghệ số trong quản lý và vận hành chuỗi cung ứng. Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2025, tại Chương V – “Hoạt động hỗ trợ về logistics, quy mô thị trường logistics Việt Nam hiện chiếm khoảng 4,5%–5% GDP với tốc độ tăng trưởng trung bình từ 14%–25%/năm trong giai đoạn 2020–2025.

Bên cạnh đó, Báo cáo Logistics Việt Nam 2025 cho thấy ngành logistics đang đẩy mạnh ứng dụng AI, Big Data, IoT, hệ thống quản lý kho (WMS) và quản lý vận tải (TMS) nhằm tối ưu hóa hoạt động vận hành và nâng cao chất lượng dịch vụ.

Ngoài ra, nhu cầu nhân lực logistics chất lượng cao tiếp tục gia tăng, đặc biệt là đội ngũ có kỹ năng về công nghệ số, thương mại quốc tế và quản trị chuỗi cung ứng. Điều này cho thấy cạnh tranh trong ngành logistics không chỉ nằm ở giá cước mà còn ở chất lượng dịch vụ, năng lực quản trị và khả năng ứng dụng công nghệ.

Đối với hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ, năm 2025 mở ra nhiều cơ hội phát triển nhờ thương mại Việt Nam – Ấn Độ tiếp tục tăng trưởng và nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế ngày càng lớn. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng phải đối mặt với áp lực cạnh tranh cao hơn về tốc độ xử lý chứng từ, chi phí logistics và chất lượng dịch vụ.

Nhận xét chung

Nhìn chung, giai đoạn 2022–2025 là thời kỳ kinh tế thế giới và ngành logistics có nhiều biến động mạnh. Năm 2022, nền kinh tế toàn cầu chịu ảnh hưởng lớn từ hậu Covid-19, xung đột Nga – Ukraine và khủng hoảng năng lượng khiến chi phí logistics tăng cao. Sang năm 2023, xu hướng tái cấu trúc chuỗi cung ứng, logistics xanh và chuyển đổi số bắt đầu diễn ra rõ nét hơn. Đến năm 2024, Việt Nam tập trung phát triển hạ tầng logistics, trung tâm logistics và khu thương mại tự do nhằm nâng cao năng lực kết nối chuỗi cung ứng quốc tế. Năm 2025 đánh dấu giai đoạn ngành logistics chuyển mạnh sang logistics thông minh, ứng dụng công nghệ số và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Mặc dù bối cảnh kinh tế thế giới tồn tại nhiều bất ổn, Việt Nam vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng tích cực nhờ hoạt động xuất nhập khẩu, đầu tư nước ngoài và sự phát triển của ngành logistics. Đây là cơ hội thuận lợi để các doanh nghiệp logistics mở rộng hoạt động kinh doanh, đặc biệt là dịch vụ giao nhận quốc tế bằng đường hàng không.

Đối với Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng, xu hướng phát triển của ngành logistics trong giai đoạn 2022–2025 vừa tạo ra cơ hội mở rộng thị trường giao

nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ, vừa đặt ra yêu cầu phải tiếp tục hoàn thiện quy trình giao nhận, nâng cao chất lượng dịch vụ, đẩy mạnh chuyển đổi số và phát triển nguồn nhân lực nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian tới.

3.1.1.2. Bối cảnh và các xu hướng phát triển của ngành giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không

3.1.1.2.1 Bối cảnh của ngành giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không

Trong giai đoạn 2022–2025, ngành giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không tại Việt Nam chịu ảnh hưởng lớn từ sự phục hồi của thương mại quốc tế, xu hướng tái cấu trúc chuỗi cung ứng toàn cầu và quá trình chuyển đổi số trong ngành logistics. Sau đại dịch Covid-19, nhiều doanh nghiệp sản xuất tại Việt Nam tăng cường nhập khẩu nguyên vật liệu, linh kiện điện tử, dược phẩm và hàng hóa giá trị cao để phục vụ hoạt động sản xuất, làm cho nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không ngày càng tăng.

Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2023, sản lượng vận tải hàng hóa bằng đường hàng không trong 9 tháng đầu năm 2023 đạt khoảng 0,23 triệu tấn, tăng 7,2% so với cùng kỳ năm 2022. Điều này cho thấy vận tải hàng không đang phục hồi tích cực và tiếp tục giữ vai trò quan trọng trong hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa quốc tế.

Bên cạnh đó, Báo cáo Logistics Việt Nam 2025 cho thấy quy mô thị trường logistics Việt Nam hiện chiếm khoảng 4,5%–5% GDP và duy trì tốc độ tăng trưởng trung bình từ 14%–25%/năm trong giai đoạn 2020–2025. Điều này phản ánh nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics quốc tế, đặc biệt là giao nhận hàng không, đang tiếp tục gia tăng cùng với sự mở rộng của thương mại quốc tế và thương mại điện tử xuyên biên giới.

Đối với hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ, nhu cầu nhập khẩu nguyên phụ liệu, hóa chất, máy móc và hàng tiêu dùng phục vụ sản xuất tại Việt Nam đang ngày càng tăng. Đồng thời, việc doanh nghiệp có xu hướng nhập khẩu với số lượng nhỏ nhưng nhiều lần nhằm tối ưu tồn kho và dòng vốn cũng làm cho loại hình hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không phát triển mạnh hơn trong thời gian gần đây.

3.1.1.2.2 Các xu hướng phát triển của ngành giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không

- Kinh tế số

Hiện nay, chuyển đổi số đang trở thành xu hướng phát triển quan trọng của ngành logistics và giao nhận hàng không. Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2025, ngành logistics đang đẩy mạnh ứng dụng AI, Big Data, IoT, hệ thống quản lý vận tải (TMS) và

hệ thống quản lý kho (WMS) nhằm nâng cao hiệu quả vận hành và khả năng kết nối chuỗi cung ứng. Nội dung này được trình bày tại trang 111–112.

Đối với hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không, xu hướng kinh tế số thể hiện ở việc:

- Ứng dụng khai báo hải quan điện tử;
- Theo dõi lô hàng theo thời gian thực;
- Sử dụng chứng từ điện tử thay cho chứng từ giấy;
- Kết nối dữ liệu giữa doanh nghiệp giao nhận, hãng hàng không và khách hàng.

Việc chuyển đổi số giúp doanh nghiệp giảm thời gian xử lý chứng từ, hạn chế sai sót trong khai báo hải quan và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. Đây là yếu tố quan trọng bởi hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không yêu cầu tốc độ xử lý nhanh và tính chính xác cao trong toàn bộ quy trình giao nhận.

- Kinh tế xanh

Bên cạnh chuyển đổi số, phát triển logistics xanh cũng đang trở thành xu hướng quan trọng của ngành giao nhận quốc tế. Theo Báo cáo Logistics Việt Nam 2022, logistics xanh hướng đến mục tiêu giảm phát thải carbon, tối ưu hóa vận tải và sử dụng hiệu quả năng lượng trong chuỗi cung ứng.

Mặc dù vận tải hàng không có ưu điểm về tốc độ giao hàng nhanh, nhưng đây cũng là loại hình có chi phí nhiên liệu và lượng phát thải cao. Vì vậy, nhiều doanh nghiệp logistics hiện nay đang tối ưu hóa tải trọng hàng hóa, giảm thời gian lưu kho và hạn chế phát sinh vận chuyển không cần thiết nhằm tiết kiệm chi phí và giảm tác động môi trường.

Ngoài ra, khách hàng quốc tế hiện nay ngày càng quan tâm đến các doanh nghiệp logistics có định hướng phát triển bền vững, sử dụng chứng từ điện tử và hạn chế tiêu hao năng lượng trong hoạt động vận hành. Điều này khiến logistics xanh dần trở thành tiêu chí cạnh tranh quan trọng trong ngành giao nhận hàng không.

- Kinh tế tuần hoàn

Xu hướng kinh tế tuần hoàn trong ngành logistics hiện nay tập trung vào việc tối ưu hóa sử dụng tài nguyên và giảm thiểu chất thải phát sinh trong chuỗi cung ứng. Đối với hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không, kinh tế tuần hoàn được thể hiện thông qua:

- Sử dụng chứng từ điện tử thay cho chứng từ giấy;
- Tối ưu vật liệu đóng gói và bao bì hàng hóa;
- Hạn chế phát sinh chi phí lưu kho và vận chuyển dư thừa;
- Tăng khả năng tái sử dụng vật tư logistics.

Việc áp dụng mô hình kinh tế tuần hoàn không chỉ giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí vận hành mà còn phù hợp với xu hướng phát triển bền vững của ngành logistics quốc tế trong giai đoạn hiện nay.

3.1.1.3. Dự báo xu hướng phát triển của ngành giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không

Trong giai đoạn 2026–2030, hoạt động giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng nhờ quan hệ thương mại Việt Nam – Ấn Độ ngày càng mở rộng. Kim ngạch thương mại song phương giữa hai quốc gia liên tục tăng trong các năm gần đây, đặc biệt ở các nhóm hàng nguyên phụ liệu sản xuất, dược phẩm, máy móc và linh kiện điện tử.

Bên cạnh đó, xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng toàn cầu khỏi Trung Quốc đang tạo điều kiện để Ấn Độ trở thành trung tâm sản xuất mới của khu vực châu Á. Điều này làm gia tăng nhu cầu vận chuyển hàng hóa từ Ấn Độ sang Việt Nam, đặc biệt bằng đường hàng không đối với các mặt hàng có giá trị cao và yêu cầu thời gian giao hàng nhanh.

Ngoài ra, việc Việt Nam đẩy mạnh đầu tư hạ tầng logistics và hàng không như mở rộng sân bay quốc tế, phát triển trung tâm logistics và khu thương mại tự do sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động giao nhận hàng không. Báo cáo Logistics Việt Nam 2024 cho biết Đà Nẵng đang được định hướng phát triển khu thương mại tự do gắn với cảng Liên Chiểu nhằm thu hút đầu tư và phát triển dịch vụ logistics chất lượng cao.

Tuy nhiên, doanh nghiệp logistics cũng sẽ đối mặt với áp lực cạnh tranh ngày càng lớn từ các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Khách hàng ngày càng yêu cầu cao về tốc độ xử lý chứng từ, khả năng cập nhật thông tin lô hàng, tính minh bạch trong chi phí và chất lượng dịch vụ. Do đó, các doanh nghiệp giao nhận muốn duy trì lợi thế cạnh tranh cần tập trung hoàn thiện quy trình nghiệp vụ, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý vận hành.

3.1.2 Định hướng và mục tiêu của công ty trong giai đoạn 2026-2030

3.1.2.1 Định hướng phát triển giai đoạn 2026-2030 của công ty

Trong năm 2026, Công ty TNHH Vận tải Bách Việt định hướng tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường logistics. Công ty dự kiến tăng cường tuyển dụng nhân sự nhằm đáp ứng và phục vụ các dịch vụ cho khách hàng. Việc văn phòng tại Huế đi vào hoạt động từ đầu năm 2026 được xem là bước mở rộng quan trọng nhằm tăng khả năng khai thác thị trường khu vực miền Trung.

Trong giai đoạn 2026–2030, Công ty TNHH Vận tải Bách Việt đặt mục tiêu trở thành một trong những doanh nghiệp giao nhận hàng đầu Việt Nam. Để đạt được mục tiêu này, công ty định hướng mở rộng mạng lưới hoạt động quốc tế, trong đó dự kiến mở văn

phòng đại diện tại Hoa Kỳ nhằm tăng cường kết nối với thị trường quốc tế và mở rộng hệ thống đại lý toàn cầu.

Công ty cũng dự kiến nâng tổng số lượng nhân sự lên khoảng 3.000 người nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô hoạt động. Các chi nhánh trọng điểm như Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng sẽ tiếp tục được đầu tư về nhân lực và cơ sở vật chất nhằm nâng cao năng lực khai thác thị trường.

Bên cạnh đó, công ty hướng đến phát triển theo mô hình logistics hiện đại, tăng cường ứng dụng chuyển đổi số, tối ưu quy trình giao nhận và phát triển dịch vụ logistics xanh nhằm đáp ứng xu hướng phát triển bền vững của ngành logistics toàn cầu.

3.1.2.2 Mục tiêu của công ty

a. Doanh thu

Công ty đặt mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình từ 15%–20% mỗi năm trong giai đoạn 2026–2030 thông qua việc mở rộng thị trường, tăng số lượng khách hàng và phát triển thêm các tuyến vận tải quốc tế, đặc biệt là tuyến Ấn Độ, Hoa Kỳ và khu vực châu Á.

b. Lợi nhuận

Công ty hướng đến nâng cao biên lợi nhuận thông qua tối ưu quy trình vận hành, giảm chi phí phát sinh và tăng hiệu quả khai thác nguồn lực. Đồng thời, công ty đặt mục tiêu duy trì mức tăng trưởng lợi nhuận ổn định hàng năm để đảm bảo khả năng tái đầu tư và mở rộng hoạt động kinh doanh.

c. Chi phí

Một trong những mục tiêu quan trọng của công ty là giảm chi phí logistics, tối ưu quy trình giao nhận và nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các phòng ban. Ngoài ra, công ty cũng hướng tới giảm thời gian xử lý chứng từ và hạn chế các chi phí phát sinh do sai sót nghiệp vụ.

d. Thị phần

Trong giai đoạn tới, công ty đặt mục tiêu mở rộng thị phần trong lĩnh vực giao nhận quốc tế, đặc biệt là dịch vụ giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không. Việc mở rộng mạng lưới văn phòng, tăng cường nguồn nhân lực và nâng cao chất lượng dịch vụ sẽ là cơ sở giúp công ty nâng cao vị thế cạnh tranh và từng bước trở thành doanh nghiệp giao nhận hàng đầu Việt Nam.

3.2 Một số giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu của các đại lý từ Ấn Độ của công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng

Qua quá trình phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng, có thể

thấy quy trình vẫn còn một số hạn chế trong việc kiểm tra chứng từ, phối hợp xử lý giữa các bộ phận và thời gian xử lý lô hàng. Vì vậy, việc đề xuất các giải pháp phù hợp với tình hình thực tế của công ty là cần thiết nhằm hạn chế sai sót, nâng cao hiệu quả xử lý và hoàn thiện quy trình giao nhận trong thời gian tới.

3.2.1. Giải pháp nâng cao năng lực chuyên môn và nghiệp vụ của nhân viên

- Cơ sở đề xuất

Qua đánh giá tại ưu nhược điểm của quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu, có thể thấy sự phối hợp giữa các bộ phận trong công ty chưa thực sự hiệu quả, dẫn đến tình trạng thông tin không đồng bộ và phải điều chỉnh nhiều lần trong quá trình xử lý lô hàng. Điều này làm kéo dài thời gian xử lý và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động. Trong khi đó, theo xu hướng phát triển của ngành logistics, doanh nghiệp cần nâng cao tốc độ và tính chính xác trong vận hành, do đó việc cải thiện phối hợp nội bộ là hết sức cần thiết.

- Mục tiêu giải pháp

- Giảm thiểu sai sót liên quan đến mã HS, C/O và mô tả hàng hóa.
- Rút ngắn thời gian xử lý chứng từ và thời gian thông quan.
- Hạn chế tình trạng sửa đổi chứng từ nhiều lần với đại lý và shipper.
- Nâng cao tính đồng bộ giữa các bộ phận Sale, Cus, Ops và Kế toán.
- Gia tăng mức độ hài lòng và tin tưởng của khách hàng đối với công ty.

- Nội dung thực hiện

Để giải quyết triệt để tình trạng sai mã HS, sai chứng từ và áp dụng Incoterms chưa chuẩn, công ty cần triển khai giải pháp theo 3 giai đoạn: đào tạo – áp dụng – kiểm soát lại, thay vì đào tạo rồi rạc như hiện tại.

Trước hết, ở giai đoạn chuẩn hóa đầu vào, công ty cần xây dựng bộ tài liệu nghiệp vụ nội bộ bao gồm: danh mục mã HS thường gặp đối với hàng nhập từ Ấn Độ (đặc biệt là linh kiện điện tử), checklist kiểm tra chứng từ C/O form AI, và hướng dẫn áp dụng Incoterms theo từng phương thức vận tải cho toàn bộ nhân viên ở từng bộ phận. Bộ tài liệu này phải được hệ thống hóa từ chính các sai sót đã từng phát sinh tại công ty, thay vì lấy từ lý thuyết chung.

Tiếp theo, công ty tổ chức khóa đào tạo thực chiến bắt buộc cho nhân viên mới trong thời gian 1–2 tuần theo trình tự:

- (1) học lý thuyết ngắn về mã HS, C/O, Incoterms
- (2) thực hành xử lý hồ sơ lô hàng thật đã phát sinh lỗi trước đây
- (3) làm bài kiểm tra tình huống.

Chỉ những nhân viên đạt yêu cầu mới được tham gia xử lý lô hàng thực tế. Điều này giúp loại bỏ ngay từ đầu nguy cơ sai sót do thiếu năng lực.

Sau khi đào tạo, ở giai đoạn áp dụng thực tế, công ty cần triển khai cơ chế “làm có kiểm soát”. Cụ thể, khi nhân viên xử lý một lô hàng, phải thực hiện theo thứ tự:

- Bước 1: Sale thu thập thông tin → bắt buộc điền đầy đủ mô tả hàng hóa, công dụng, thông số kỹ thuật
- Bước 2: Ops/Cus xác định mã HS sơ bộ
- Bước 3: Nhân sự kiểm soát kiểm tra lại mã HS và chứng từ trước khi gửi cho đại lý

Nếu thiếu bất kỳ thông tin nào, lô hàng không được chuyển sang bước tiếp theo. Điều này giúp chặn lỗi ngay từ đầu thay vì xử lý hậu quả ở bước sau. Song song đó, công ty cần áp dụng cơ chế ghi nhận và phản hồi lỗi. Mỗi sai sót phát sinh (ví dụ sai mã HS, sai C/O) phải được ghi lại vào hệ thống theo dạng: lỗi gì – phát sinh ở bước nào – ai xử lý – cách khắc phục. Định kỳ hàng tháng, công ty sử dụng chính các lỗi này để tổ chức đào tạo lại theo dạng “học từ sai lầm thực tế”.

Đối với Incoterms, cần thực hiện theo trình tự:

- (1) ban hành quy định nội bộ bắt buộc sử dụng đúng điều kiện (FCA cho hàng không)
- (2) Sale phải giải thích cho khách ngay từ bước báo giá
- (3) nếu khách vẫn yêu cầu FOB, phải có ghi chú rõ ràng về rủi ro để tránh tranh chấp

Việc triển khai đồng bộ các nội dung trên sẽ giúp nâng cao năng lực xử lý nghiệp vụ của nhân viên, giảm thiểu sai sót trong quy trình giao nhận và nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động của công ty.

3.2.2. Giải pháp tăng cường hiệu quả phối hợp nội bộ trong quy trình giao nhận

- Cơ sở đề xuất

Thực tế cho thấy, sự phối hợp giữa các bộ phận trong công ty còn chưa đồng bộ, dẫn đến tình trạng thông tin không nhất quán và phải điều chỉnh nhiều lần trong quá trình xử lý lô hàng. Đây là nguyên nhân gián tiếp làm kéo dài thời gian xử lý và gia tăng khối lượng công việc. Trong khi đó, theo xu hướng của ngành logistics hiện nay, doanh nghiệp cần nâng cao tốc độ và độ chính xác trong vận hành, do đó việc cải thiện phối hợp nội bộ là yêu cầu tất yếu.

- Mục tiêu giải pháp

- Đồng bộ thông tin giữa các bộ phận.
- Giảm tình trạng xử lý chồng chéo hoặc thiếu thông tin.
- Rút ngắn thời gian xử lý lô hàng.
- Tăng khả năng phối hợp khi phát sinh sự cố.
- Nâng cao hiệu quả quản lý và điều phối quy trình giao nhận.

- Nội dung thực hiện

Để khắc phục tình trạng thông tin không đồng bộ giữa các bộ phận, công ty cần xây dựng luồng xử lý lô hàng chuẩn hóa theo từng bước, thay vì mỗi bộ phận làm theo cách riêng.

Cụ thể, quy trình phối hợp nội bộ cần được thực hiện theo thứ tự:

➤ **Bước 1: Tạo hồ sơ lô hàng chung**

Ngay khi nhận thông tin từ khách, Sale phải tạo một file hồ sơ lô hàng (dạng Google Sheet dùng chung), trong đó nhập đầy đủ thông tin ban đầu. File này là nguồn dữ liệu duy nhất, các bộ phận khác không được tự ý tạo file riêng.

➤ **Bước 2: Xác nhận thông tin liên bộ phận**

Ops và Cus phải kiểm tra lại toàn bộ thông tin trong file này, đặc biệt là mô tả hàng hóa và mã HS. Chỉ khi có xác nhận từ hai bộ phận này, Sale mới được tiến hành báo giá chính thức.

➤ **Bước 3: Cập nhật trạng thái theo mốc chuẩn**

Quy trình phải có các mốc cố định (booking – bay – đến kho – khai HQ – giao hàng), và mỗi khi hoàn thành một mốc, người phụ trách phải cập nhật ngay vào hệ thống.

➤ **Bước 4: Xử lý phát sinh theo cơ chế nhanh**

Nếu có vấn đề (ví dụ sai chứng từ), người chịu trách nhiệm phải thông báo ngay cho các bên liên quan trong vòng 1–2 giờ và tổ chức trao đổi nhanh (qua nhóm chat hoặc họp ngắn), tránh để kéo dài nhiều ngày như trước.

Việc chuẩn hóa luồng thông tin theo từng bước cụ thể sẽ giúp loại bỏ tình trạng chồng chéo và đảm bảo mọi bộ phận đều làm việc trên cùng một nguồn dữ liệu.

3.2.3. Giải pháp đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý và vận hành giao nhận

- Cơ sở đề xuất

Hiện tại, việc quản lý, theo dõi lô hàng và chứng từ tại công ty vẫn mang tính thủ công, thể hiện qua việc trao đổi thông tin lịch bay cho khách qua email rời rạc. Điều này không phù hợp với xu hướng chuyển đổi số của ngành logistics hiện nay.

- Mục tiêu giải pháp

- Nâng cao tính minh bạch trong quản lý lô hàng.
- Giảm phụ thuộc vào trao đổi thủ công.
- Đồng bộ dữ liệu giữa các bộ phận.
- Hạn chế thất lạc chứng từ.
- Nâng cao trải nghiệm khách hàng.

- Nội dung thực hiện

Để nâng cao tính minh bạch và giảm phụ thuộc vào trao đổi thủ công, công ty cần xây dựng một hệ thống quản lý và theo dõi lô hàng thống nhất ngay từ bước booking, thay vì cập nhật rời rạc như hiện tại.

Cụ thể, công ty cần mua và áp dụng ứng dụng phần mềm theo dõi như Mona Logistics Quy trình thực hiện cần được triển khai theo thứ tự như sau:

- Ngay sau khi Sale nhập booking lên ứng dụng, bộ phận Cus sẽ cập nhật thông tin ban đầu
- Các bộ phận (Sale, Ops, Cus) cập nhật thông tin theo từng giai đoạn xử lý (không gửi riêng lẻ qua email)
- Phần mềm này được chia sẻ cho khách hàng dưới dạng website hoặc ứng dụng để khách có thể chủ động theo dõi

Để đảm bảo tính hiệu quả, công ty cần quy định rõ các mốc cập nhật bắt buộc, ví dụ: đã booking, đã bay, hàng đến kho, đã khai hải quan, đã thông quan, đã giao hàng. Mỗi khi hoàn thành một mốc, người phụ trách phải cập nhật ngay vào hệ thống. Bên cạnh đó, toàn bộ chứng từ của lô hàng (Invoice, Packing List, C/O, HAWB...) cần được lưu trữ trong cùng hệ thống (Drive hoặc phần mềm nội bộ) và liên kết trực tiếp với ứng dụng, giúp các bộ phận dễ dàng kiểm tra và tránh thất lạc.

3.2.4. Giải pháp tăng cường mối quan hệ hợp tác với các đại lý tại Ấn Độ

- Cơ sở đề xuất

Một trong những nguyên nhân khách quan quan trọng là sự phụ thuộc vào các đối tác tại Ấn Độ, đặc biệt trong việc phát hành và chỉnh sửa chứng từ như C/O. Việc phối hợp chưa hiệu quả đã làm kéo dài thời gian xử lý lô hàng. Trong bối cảnh chuỗi cung ứng toàn cầu có nhiều biến động như đã phân tích trên, việc xây dựng mối quan hệ hợp tác bền vững với đối tác là hết sức cần thiết.

- Mục tiêu giải pháp
 - Rút ngắn thời gian phản hồi từ đại lý.
 - Hạn chế sai sót chứng từ đầu xuất.
 - Nâng cao khả năng cạnh tranh về giá cước.
 - Tăng tính ổn định cho tuyến nhập khẩu từ Ấn Độ.
- Nội dung thực hiện

Để nâng cao khả năng cạnh tranh về giá và rút ngắn thời gian phản hồi từ các đại lý tại Ấn Độ, công ty cần chuyển từ cách làm việc mang tính giao dịch đơn lẻ sang xây dựng mối quan hệ hợp tác mang tính lâu dài và ưu tiên. Việc này cần được triển khai theo các bước cụ thể như sau:

Trước hết, công ty cần xây dựng danh sách đại lý chiến lược thay vì làm việc dàn trải. Cụ thể, từ các đại lý hiện có, công ty lựa chọn ra một nhóm 2–3 đối tác có tần suất giao dịch cao, giá cạnh tranh và phản hồi nhanh để tập trung phát triển mối quan hệ. Việc tập trung này giúp tăng sản lượng giao dịch với từng agent, từ đó tạo cơ sở để đàm phán giá tốt hơn.

Tiếp theo, công ty cần thay đổi cách yêu cầu báo giá theo hướng tạo tính ưu tiên cho lô hàng của mình. Khi gửi yêu cầu booking hoặc hỏi giá, cần cung cấp đầy đủ thông tin ngay từ đầu (chi tiết hàng hóa, trọng lượng, thời gian dự kiến, điều kiện giao hàng), đồng thời thể hiện rõ khả năng hợp tác lâu dài (ví dụ: tần suất hàng tuần/tháng). Điều này giúp agent dễ xử lý nhanh và có xu hướng đưa ra mức giá cạnh tranh hơn so với các yêu cầu thiếu thông tin.

Bên cạnh đó, công ty cần thiết lập cơ chế phản hồi nhanh hai chiều với đại lý. Cụ thể, cần thống nhất với agent về thời gian phản hồi tiêu chuẩn (ví dụ: báo giá trong vòng 2–4 giờ làm việc). Đồng thời, phía công ty cũng phải phản hồi nhanh khi agent yêu cầu bổ sung thông tin, tránh tình trạng chậm trễ từ hai phía làm kéo dài toàn bộ quá trình.

Một yếu tố quan trọng khác là công ty cần chủ động duy trì tương tác thường xuyên với đại lý, không chỉ khi có lô hàng. Cụ thể, có thể thực hiện trao đổi định kỳ (hàng tuần hoặc hàng tháng) về tình hình giá cước, lịch bay, hoặc xu hướng thị trường. Việc này giúp cập nhật thông tin sớm, từ đó có thể tư vấn cho khách hàng nhanh hơn và đưa ra báo giá sát với thị trường.

Ngoài ra, để đạt được mức giá cạnh tranh, công ty cần từng bước tạo sản lượng ổn định cho đại lý. Khi một agent nhận thấy có lượng hàng đều đặn từ phía công ty, họ sẽ có xu hướng ưu tiên chỗ và đưa ra mức giá tốt hơn. Do đó, cần ưu tiên gom hàng và duy trì tần suất gửi hàng đều qua một số agent chính thay vì phân tán.

Cuối cùng, công ty cần xây dựng mối quan hệ mang tính hợp tác hai chiều, trong đó không chỉ yêu cầu về giá mà còn hỗ trợ đại lý trong khả năng của mình (ví dụ: thanh toán đúng hạn, phối hợp nhanh, cung cấp thông tin rõ ràng). Khi agent đánh giá công ty là đối tác chuyên nghiệp và dễ làm việc, họ sẽ ưu tiên xử lý nhanh và hỗ trợ tốt hơn trong các tình huống phát sinh.

Việc triển khai đồng bộ các nội dung trên sẽ giúp công ty nâng cao mức độ gắn kết với các đại lý tại Ấn Độ, từ đó cải thiện tốc độ phản hồi, tối ưu giá cước và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường giao nhận hàng lẻ bằng đường hàng không.

3.3 Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện hiệu quả các giải pháp đề xuất

3.3.1 Kiến nghị đối với công ty

Để các giải pháp triển khai hiệu quả trong thực tế, Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng cần chủ động hoàn thiện các yếu tố nội tại, đặc biệt là về nguồn nhân lực, quy trình quản lý và năng lực ứng dụng công nghệ.

Trước hết, công ty cần xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực dài hạn, trong đó chú trọng đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ logistics quốc tế, đặc biệt là phân loại mã HS, kiểm tra chứng từ và áp dụng Incoterms. Việc đào tạo không chỉ dừng lại ở lý thuyết mà cần gắn liền với các tình huống thực tế phát sinh trong quá trình xử lý lô hàng nhằm nâng cao khả năng xử lý linh hoạt của nhân viên. Đồng thời, cần thiết lập cơ chế đánh giá hiệu quả công việc rõ ràng để nâng cao trách nhiệm cá nhân trong từng khâu của quy trình.

Bên cạnh đó, công ty cần rà soát và hoàn thiện quy trình phối hợp nội bộ theo hướng chuẩn hóa và đồng bộ hóa thông tin giữa các bộ phận. Việc thiết lập cơ chế kiểm soát thông tin xuyên suốt và phân định rõ trách nhiệm sẽ giúp hạn chế tình trạng chồng chéo và sai lệch dữ liệu, từ đó nâng cao hiệu quả vận hành.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần chủ động đầu tư và ứng dụng công nghệ trong quản lý và vận hành, đặc biệt là các hệ thống theo dõi lô hàng, quản lý chứng từ điện tử và kết nối dữ liệu giữa các bộ phận. Việc chuyển đổi từ phương thức thủ công sang số hóa không chỉ giúp nâng cao hiệu quả xử lý mà còn đáp ứng yêu cầu minh bạch thông tin trong bối cảnh cạnh tranh hiện nay.

Cuối cùng, công ty cần tăng cường quản lý và phát triển mối quan hệ với các đại lý tại Ấn Độ thông qua việc xây dựng hệ thống đánh giá đối tác và thiết lập cơ chế phối hợp rõ ràng. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc kiểm soát chất lượng dịch vụ từ đầu xuất, hạn chế các rủi ro phát sinh liên quan đến chứng từ và tiến độ giao nhận.

3.3.2 Kiến nghị đối với Nhà nước và các bên liên quan

Bên cạnh nỗ lực từ phía doanh nghiệp, việc hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không cũng cần có sự hỗ trợ từ phía Nhà nước và các bên liên quan nhằm tạo môi trường hoạt động thuận lợi và đồng bộ hơn.

3.3.2.1 Đối với Nhà nước

Trước hết, Nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp lý liên quan đến hoạt động logistics và xuất nhập khẩu theo hướng minh bạch, thống nhất và phù hợp với thông lệ quốc tế. Đặc biệt, cần có các hướng dẫn cụ thể và cập nhật kịp thời về phân loại mã HS,

quy định về xuất xứ hàng hóa và chứng từ C/O nhằm giúp doanh nghiệp giảm thiểu sai sót trong quá trình thực hiện.

Bên cạnh đó, cần đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính trong lĩnh vực hải quan theo hướng đơn giản hóa và số hóa quy trình. Việc mở rộng áp dụng các hệ thống khai báo điện tử và kết nối dữ liệu giữa các cơ quan chức năng sẽ góp phần rút ngắn thời gian thông quan và giảm chi phí cho doanh nghiệp.

3.3.2.2 Đối với các bên liên quan

- Cơ quan hải quan

Trong khi đó, nhiều mặt hàng linh kiện điện tử có tính chất kỹ thuật phức tạp nên doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xác định mã HS phù hợp.

Vì vậy, cơ quan Hải quan cần tăng cường hỗ trợ doanh nghiệp trong việc tra cứu và hướng dẫn áp mã HS đối với các mặt hàng có tính chất đặc thù. Cụ thể:

- Xây dựng cơ sở dữ liệu tra cứu mã HS dễ tiếp cận hơn;
- Cập nhật thường xuyên các trường hợp phân loại thực tế;
- Tăng cường hướng dẫn doanh nghiệp về các lưu ý khi khai báo hàng công nghệ, linh kiện điện tử và thiết bị kỹ thuật.

Bên cạnh đó, cơ quan Hải quan cần đẩy mạnh áp dụng chuyển đổi số trong xử lý chứng từ nhập khẩu nhằm giảm thời gian xử lý thủ công. Đặc biệt, cần tăng mức độ đồng bộ giữa hệ thống hải quan điện tử với doanh nghiệp logistics và doanh nghiệp giao nhận để hạn chế tình trạng bổ sung hồ sơ nhiều lần.

Ngoài ra, đối với các trường hợp sai sót nhỏ trên C/O nhưng không ảnh hưởng đến bản chất xuất xứ hàng hóa, cơ quan Hải quan có thể xem xét cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp bổ sung hoặc giải trình linh hoạt hơn nhằm hạn chế tình trạng lưu kho kéo dài gây phát sinh chi phí.

- Các đơn vị khai thác kho hàng không và hãng hàng không

Cần tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý và cung cấp dịch vụ, đặc biệt là triển khai rộng rãi lệnh giao hàng điện tử và hệ thống theo dõi hàng hóa. Điều này sẽ giúp đồng bộ hóa quy trình giữa các bên và nâng cao hiệu quả phối hợp trong chuỗi giao nhận.

- Các đối tác nước ngoài, đặc biệt là các đại lý tại Ấn Độ,

Cần nâng cao trách nhiệm trong việc kiểm tra và phát hành chứng từ, đảm bảo tính chính xác và phù hợp với quy định quốc tế. Việc tăng cường phối hợp và minh bạch thông tin giữa các bên sẽ góp phần hạn chế các rủi ro phát sinh và nâng cao hiệu quả hoạt động của toàn bộ chuỗi cung ứng.

3.4 Một số kinh nghiệm thực tế rút ra trong quá trình thực tập tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt – Chi nhánh Đà Nẵng, bản thân em đã có cơ hội tiếp cận trực tiếp với quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ. Đây là cơ hội giúp em hiểu rõ hơn sự khác biệt giữa kiến thức lý thuyết được học tại trường và quá trình xử lý nghiệp vụ thực tế tại doanh nghiệp.

Trước hết, em nhận thấy rằng trong lĩnh vực giao nhận quốc tế, tính chính xác của thông tin đầu vào là yếu tố đặc biệt quan trọng. Chỉ một sai sót nhỏ liên quan đến mô tả hàng hóa hoặc mã HS cũng có thể ảnh hưởng đến toàn bộ quá trình xử lý lô hàng, kéo theo việc sửa đổi chứng từ, chậm thông quan và phát sinh chi phí. Vì vậy, nhân viên giao nhận không chỉ cần kỹ năng xử lý chứng từ mà còn phải có sự cẩn thận và khả năng kiểm tra thông tin kỹ lưỡng ngay từ đầu.

Bên cạnh đó, em nhận thấy khả năng phối hợp giữa các bộ phận có vai trò rất lớn trong hiệu quả xử lý lô hàng. Nếu Sale, Cus, Ops và Kế toán không cập nhật thông tin kịp thời hoặc xử lý thiếu đồng bộ thì rất dễ dẫn đến tình trạng chồng chéo công việc và kéo dài thời gian xử lý. Qua quá trình thực tập, em hiểu rõ hơn rằng hoạt động logistics không phải là công việc của riêng một bộ phận mà là sự phối hợp liên tục giữa nhiều bộ phận khác nhau.

Ngoài ra, em cũng học được rằng trong thực tế, khả năng xử lý tình huống phát sinh là yếu tố rất quan trọng đối với nhân viên giao nhận. Các vấn đề như sai chứng từ, delay chuyến bay hoặc thay đổi lịch trình xảy ra khá thường xuyên và đòi hỏi nhân viên phải chủ động theo dõi, phản hồi nhanh và phối hợp tốt với khách hàng cũng như đại lý nước ngoài.

3.5 Một vài góp ý đối với công ty sau quá trình thực tập

Qua thời gian thực tập và tìm hiểu thực tế hoạt động tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng, em nhận thấy công ty có môi trường làm việc năng động, đội ngũ nhân viên hỗ trợ nhiệt tình và khả năng xử lý nghiệp vụ khá linh hoạt. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả hoạt động trong thời gian tới, công ty có thể xem xét một số nội dung sau:

Thứ nhất, công ty nên tiếp tục đẩy mạnh đào tạo chuyên môn cho nhân viên, thường xuyên lên lịch kiểm tra công tác chuyên môn sau quá trình đào tạo để có thể nâng cao và cải thiện chuyên môn, năng lực nhân viên hơn nữa.

Thứ hai, công ty cần tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý lô hàng và phối hợp nội bộ để giảm phụ thuộc vào trao đổi thủ công qua email hoặc Zalo riêng lẻ như hiện nay.

Cuối cùng, công ty nên từng bước triển khai các giải pháp chuyển đổi số và số hóa chứng từ nhằm phù hợp với xu hướng phát triển của ngành logistics hiện nay, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm khách hàng trong quá trình sử dụng dịch vụ giao nhận quốc tế.

KẾT LUẬN

Trên cơ sở hệ thống hóa những vấn đề lý luận về giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không tại Chương 1, đề tài đã làm rõ các khái niệm, đặc điểm, vai trò cũng như nội dung cơ bản của quy trình giao nhận trong hoạt động logistics. Đây là nền tảng quan trọng để định hướng cho việc phân tích và đánh giá thực tiễn tại doanh nghiệp.

Từ cơ sở lý luận đó, Chương 2 đã tập trung phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không từ Ấn Độ tại Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng. Kết quả cho thấy, mặc dù doanh nghiệp đã xây dựng được quy trình tương đối đầy đủ và đạt được một số hiệu quả nhất định trong hoạt động giao nhận, vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế như sai sót trong thu thập thông tin ban đầu, xử lý chứng từ chưa chặt chẽ, sự phối hợp giữa các bộ phận chưa đồng bộ và mức độ phụ thuộc vào các đại lý nước ngoài. Những hạn chế này đã ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ xử lý lô hàng và chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Trên cơ sở đó, Chương 3 đã phân tích môi trường kinh doanh trong giai đoạn 2026–2027 và đề xuất định hướng phát triển phù hợp cho doanh nghiệp. Đồng thời, đề tài đã đưa ra các giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận, bao gồm: nâng cao năng lực chuyên môn của nhân viên, tăng cường hiệu quả phối hợp nội bộ, chuẩn hóa và ứng dụng công nghệ trong quản lý lô hàng, cũng như tăng cường mối quan hệ hợp tác với các đại lý tại Ấn Độ. Các giải pháp được xây dựng bám sát thực tiễn, có tính khả thi và hướng trực tiếp đến việc khắc phục các hạn chế đã được chỉ ra.

Nhìn chung, việc hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ nhập khẩu bằng đường hàng không không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty TNHH Vận tải Bách Việt- chi nhánh Đà Nẵng mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh ngành logistics ngày càng phát triển và cạnh tranh gay gắt. Tuy nhiên, do giới hạn về thời gian và phạm vi nghiên cứu, đề tài khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến từ quý thầy, cô và các anh/chị trong doanh nghiệp để nghiên cứu được hoàn thiện hơn trong thời gian tới.

PHỤ LỤC SỐ 1

BẢNG BÁO GIÁ						
Bangalore			DaNang			
India			Vietnam			
						
Commodity: Công tắc áp suất thủy lực			Valid		20/01/2026	
Term: EXW			Estimates Transit time:		3 days	
Quantity: 3kg			Carrier:		SINGAPORE AIRLINES	
Charge type		Unit	Currency	Price	Unit	Total Price
- Air freight (Inclue EXW fee)		Kgs	USD	150	1	150
- Customs clearance - HCM		Bill	USD	37,8	1	37,8
- Phí kiểm hóa		Bill	USD	35,5	1	35,5
- Phí tách bill		Bill	USD	12,5	1	12,5
Total amount in USD						235,8
Tỉ giá đổi sang VND						26,389
Total amount in VND					6.222,526	
Ghi chú:						
- Phí EXW và cước hàng không áp dụng thuế VAT 0%.						
- Phí hải quan tại Đà Nẵng và phí tách bill đã bao gồm VAT.						
- Hải quan tại Đà Nẵng áp dụng cho luồng vàng. Hải quan luồng đỏ chưa bao gồm phí chỉ ngoài (nếu có).						
- Phí phục vụ hàng nhập at cost						
- Tỷ giá hối đoái được tính tại thời điểm phát hành hóa đơn.						
- Biểu phí trên có thể thay đổi trước đó, có hoặc không có thông báo.						
- Các khoản phí phát sinh (nếu có) sẽ được tính theo biên lai chính thức của sân bay.						
- Chưa bao gồm phí lưu kho và bốc dỡ (nếu có) ở POL, POD. Phí at cost.						
Cảm ơn quý khách đã cho Bách Việt có cơ hội để báo giá						

PHỤ LỤC SỐ 2

BẢNG BÁO GIÁ						
Bangalore				DaNang		
India		Vietnam				
Commodity: Công tắc áp suất thủy lực		Valid		20/01/2026		
Term: FOB		Estimates Transit time:		3 days		
Quantity: 3kg		Carrier:		SINGAPORE AIRLINES		
Charge type		Unit	Currency	Price	Unit	Total Price
- Air freight		Kgs	USD	120	1	120
- Customs clearance - HCM		Bill	USD	37,8	1	37,8
- Phí kiểm hóa		Bill	USD	35,5	1	35,5
- Phí tách bill		Bill	USD	12,5	1	12,5
Total amount in USD						205,8
Tỉ giá đổi sang VND						26,389
Total amount in VND						5.430,856
Ghi chú:						
- Phí FOB và cước hàng không áp dụng thuế VAT 0%.						
- Phí hải quan tại Đà Nẵng và phí tách bill đã bao gồm VAT.						
- Hải quan tại Đà Nẵng áp dụng cho luồng vàng. Hải quan luồng đỏ chưa bao gồm phí chi ngoài (nếu có).						
- Phí phục vụ hàng nhập at cost						
- Tỷ giá hối đoái được tính tại thời điểm phát hành hóa đơn.						
- Biểu phí trên có thể thay đổi trước đó, có hoặc không có thông báo.						
- Các khoản phí phát sinh (nếu có) sẽ được tính theo biên lai chính thức của sân bay.						
- Chưa bao gồm phí lưu kho và bốc dỡ (nếu có) ở POL, POD. Phí at cost.						
Cảm ơn quý khách đã cho Bách Việt có cơ hội để báo giá						

PHỤ LỤC SỐ 3

AIRA TREX SOLUTIONS INDIA PRIVATE LIMITED



NO.220, FIRST FLOOR, TIANA CASTLE,3RD CROSS, KASTURI
NAGAR,BANGALORE, BENGALURU URBAN, KARNATAKA, 560043
INDIA

Authorised Dealer Code : 62203678400009

Consignee Name & Address	Delivery Address
HOANG HAI DANG TECHNOLOGY COMPANY LIMITED 94 PHAM VAN DONG, GROUP 3, TAN LAP BLOCK, HOI AN TAY WARD, DA NANG CITY, VIETNAM Telephone/ Fax No.: (84) 906 753 878	Same as Consignee

COMMERCIAL INVOICE

Date	07-01-26
Invoice #	11437/2025-26
Customer ID	EXP-1601
Contract No	0112/25/HHD-AIRATREK

IEC CODE : 0715000543

SHIPPING DETAILS	
Freight Type	By Air
Gross Weight	3 Kg
Net Weight	2 Kg
Total Packages	1 Box
Offer Ref. No.	
AT0072520 / 2159	

Sl No	UNIT OF MEASURE	DESCRIPTION	HS Code	QTY	UNIT PRICE	TAX	TOTAL AMOUNT
1	NOS	Product Name- Pressure Switch Part No- HM 200 SUMO Description- HM 200 SUMO Along with AIFTA Certificate	90262000	3	64.00		\$ 192.00

TERMS OF SALE AND OTHER Heavy Environment - SIEMENS

Price FOB
Payment 100% Advance

Bank Details

Aira Trex Solutions (I) Pvt Ltd.
Karnataka Bank Ltd, Overseas Branch
Account No. 9392000100010101
Swift Code: KARBINBBNG

SUB TOTAL	\$ 192.00
Freight Charges	\$ -
Saso Certification	\$ -
Inspection/Cert.	\$ -
TOTAL	\$ 192.00
Currency	USD

Note: Any Discrepancy in Supply, Have to be Informed Within 7 Days of Delivery of Material

"SUPPLY MEANT FOR EXPORT UNDER BOND NO- AD290325045942V/Dated 13/03/2025 WITHOUT PAYMENT OF IGST"

ADDITIONAL DETAILS

Port of Loading Bangalore
Port of Discharge DA NANG
Country of Origin India

Reason for Export: Commercial

I certify the above to be true and correct to the best of my knowledge.

For, Aira Trex Solutions (I) Pvt Ltd

Authorized Signatory



PHỤ LỤC SỐ 4

 AIRA TREX SOLUTIONS INDIA PRIVATE LIMITED NO.220, FIRST FLOOR, TIANA CASTLE,3RD CROSS, KASTURI NAGAR,BANGALORE, BENGALURU URBAN, KARNATAKA, 560043 INDIA		Packing List	
		Date	07-01-26
		P.L No.	PL/11437/2025-26
Authorised Dealer Code : 62203678400009.		IEC CODE :	
0715000543			
Consignee Name & Address		Buyer Name & Address	
HOANG HAI DANG TECHNOLOGY COMPANY LIMITED 94 PHAM VAN DONG, GROUP 3, TAN LAP BLOCK, HOI AN TAY WARD, DA NANG CITY, VIETNAM Telephone/ Fax No.: (84) 906 753 878		Same as Consignee	
Shipping Mode		Contract No	Total No.Of Package
By Air		0112/25/HHD-AIRATREK	1 Box
Sl No.	Item Description	No. of Pckgs	Dimension In Cms Net Weight (KG) Gross Weight (KG)
1	Product Name- Pressure Switch Part No- HM 200 SUMO Description- HM 200 SUMO Along with AIFTA Certificate HS Code : 90262000	1 Box	27x22x12 2 Kg 3 Kg
		Total Weight:	2 Kg 3 Kg
ADDITIONAL DETAILS			
Port of Loading : Bangalore Port of Discharge : DA NANG Country of Origin : India Reason for Export : Commercial			
		For, Aira Trex Solutions (I) Pvt Ltd  Authorised Signatory	

PHỤ LỤC SỐ 5

618 BLR 51239742

HAWB 647116000213

Shipper's Name and Address AIRA TREX SOLUTIONS INDIA PRIVATE LIMITED NO.220, FIRST FLOOR, TIANA CASTLE,3RD CROSS, KASTURINAGAR,BANGALORE, BENGALURU URBAN, KARNATAKA, 560043 INDIA		Shipper's Account Number		Not Negotiable House Air Waybill Issued by  KMP FREIGHT PRIVATE LIMITED 23A, 2ND Main Road, Ramachandra Nagar, Gerugambakkam, Chennai 600122, India	
Consignee's Name and Address HOANG HAI DANG TECHNOLOGY COMPANY LIMITED 94 PHAM VAN DONG, GROUP 3, TAN LAP BLOCK, HOI AN TAY WARD, DA NANG CITY, VIETNAM		Consignee's Account Number		Copies 1,2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY.Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.	
Issuing Carrier's Agent Name and City KMP FREIGHT PRIVATE LIMITED INDIA		Accounting Information JOB NO AEF - 250164710141 - 1 ** FREIGHT COLLECT **			
Agent's IATA Code 14329080006		Account No.			
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing BANGALORE		MASTER AWB No.: 61851239742		MASTER AWB Date: 21-Jan-26	
To DAD	By First Carrier SINGAPORE AIRLINES	Routing and Destination SQ	to SQ	by SQ	by SQ
Currency USD	CHGS Code PPD	WT/VAL COLL	Other PPD	Declared Value for Carriage NVD	Declared Value for Customs NCV
Airport of Destination DA NANG		Flight/Date SQ0509/22-01	For Carrier Use only /	Flight/Date /	Amount of Insurance INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".
Handling Information					
No. of Pieces RCP 1	Gross Weight 3.00	kg lb K	Rate Class Commodity Item No. (01) ONE PACAKGES ONLY : MKS & NOS: AS ADD	Chargeable Weight 3.00	Rate Charge Notify Name:
			Total AS AGREED		
			Nature and Quantity of Goods (incl.Dimensions or Volume) PRESSURE SWITCH INV NO: 11437/2025-26 DT: 07-01-26 HS CODE: 90262090		
Prepaid AS AGREED			Weight Charge AS AGREED		
Valuation Charge AS AGREED			Tax AS AGREED		
Total Other Charges Due Agent AS AGREED			Total Other Charges Due Carrier AS AGREED		
Total Prepaid AS AGREED			Total Collect AS AGREED		
Currency Conversion Rates AS AGREED			CC Charges in Dest. Currency AS AGREED		
For Carriers Use only at Destination			Charges at Destination		
Executed on (date) 21-JAN-26			at (Place) BANGALORE		
Total Collect Charges 647116000213			Signature of Issuing Carrier or its Agent		

PHỤ LỤC SỐ 6

618-BLR -5123-9742

618-5123-9742

Shipper's Name and Address KMP FREIGHT PRIVATE LIMITED 23A, 2ND MAIN ROAD, RAMACHANORA NAGAR GERUGAMBAKKAM CHENNAI 600122 TAMIL NADU, INDIA CTP.MANJUNATH PH:919900518603		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air Waybill Issued by SINGAPORE AIRLINES Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.			
Consignee's Name and Address BACH VIET SHEPING CO., LTD R405, 4FL 193-195 KHAM THIEN, VAN MIEU-QUOC TU GIAM WARD, HANDI, VIETNAM TAX ID: 0101668065 TEL : +84-24-37324889		Consignee's Account Number		It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF, ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.			
Holding Carrier's Agent Name and City SKYWAYS AIR SERVICES LIMITED SITE NO.21, 2ND FLOOR, E BLOCK EXTN, SAHAKAR NAGAR, BANGALORE 560092, INDIA				Accounting Information FREIGHT PREPAID			
Agent's VITA Code 14-3-0152		Account No.					
Airport of Departure (Addi, of Fast Carrier and Requested Routing) BANGALORE				Reference Number / Optional Shipping Information			
In	By	Receiving and Circulation	In	by	by		
SIN	SQ		DAD	SQ			
Airport of Destination DANANG		Regime/Ind Elgin/Out		Amount of Insurance			
		0509		22/01/2026			
Handling information (01) ONE PACKAGES ONLY : MKS & NOS: AS ADD, ONE ENVELOPE CONTAINING CONSOL DOCUMENTS ATTACHED				SCI			
No. of Pieces	Gross Weight	Rate Class	Commodity	Chargeable Weight	Rate / Charges	Total	Notes and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
1	3.00	K M		3.00	2,657.00	2,657.00	CONSOLIDATION CARGO AS PER ATTACHED MANIFEST: HAWBINO: 647116000213 HS CODE: 90262090 DIMS IN CMS: 27X22X1211(CMS) VOL WT: 1.19 KGS
1	3.00					2,657.00	
Prepaid		Weight Charge		Total		Carrier Charges	
2,657.00						AWB:150.00, PCA:250.00	
Valuation Charge						AWCH:150.00, XRAY:150.00, CGC:200.00, SECURITY SURCHARGE:27.00	
Tax							
Total Other Charges Due Agent						Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that in case of any loss or damage to the goods, the carrier shall be liable to the shipper according to the applicable Dangerous Goods Regulations.	
400.00						KMP FREIGHT PRIVATE LIMITED Signature of Shipper or his Agent	
Total Other Charges Due Carrier							
527.00							
Total Prepaid		Total Collect				21/01/2026 BANGALORE RAKESH C N	
3,584.00						Executed on (date) at (place) Executed By Signature of buying Carrier or its Agent	
Carrier's Commission (Rate)						KMP ALLETD.	
For Carrier's Use only at Destination		Charges of Destination		Total Collect Charges		ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER)	

PHỤ LỤC SỐ 7

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) AIRA TREX SOLUTIONS INDIA PRIVATE LIMITED NO.220, FIRST FLOOR, TIANA CASTLE, 3RD CROSS, KASTURI NAGAR, BANGALORE, RENGALURU URBAN, KARNATAKA, 560043, INDIA			Reference No. EIC/2026/013/2097961A/00578674 ASEAN-INDIA FREE TRADE AREA PREFERENTIAL TARIFF CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM AI Issued in <u>INDIA</u> (country) (See Notes Overal)		
2. Goods consigned to (Consigner's name, address, country) HOANG HAI DANG TECHNOLOGY COMPANY LIMITED 94 PHAM VAN DONG, GROUP 3, TAN LAP BLOCK, HOI AN TAY WARD, DA NANG CITY, VIETNAM VIETNAM					
3. Means of transport and route (as for as known) Departure date: 22-01-2026 Vessel's name/Airerall etc.: SQ0509 Port of Discharge: Da Nang By Air From INBLR4-ACC BANGALORE BENGALURU INTERNATIONAL AIRPORT-EDI To Da Nang			4. For Official Use ☐ Prefescatual Twiff Treasners Orven Under ASEAN-laaka Free Trade Asea Preferential Twilil ☐ Prefescatual Twiff Treasners Not Orven (Please state remon/v) Signature of Asshariced Signatory of the Importing Country		
5. Item Number	6. Marks and numbers on Packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the importing country)	8. Origin critirion (ace Notes)	9. Gross weight or other quantity and value(FOR)	10. Number and date of invoices
1.	Total 1 Elen	Total 1 Box, Product Name- Premure Seorch, HS CODE - 90262000	"WD"	OR. QTY: 3.000 NUMBERS (NOS). NT. QTY: 3.000 NUMBERS (NOS) . USD 192.00	11437/2025-26 DT: 07-01-2026
11. Declaration by the exporter The undersignad hereby decintes frnat the shove details and etarements are crerect, that all the goods were produced in. <u>INDIA</u> (Country) and that comply with the origin respiirements specified for these goode in the ASEAN-INDIA Free Track Arza Proforential Tariff for goods exported to <u>VIETNAM</u> (Importing Country) <u>KARNATAKA, 10-02-2026</u> Place and data, signaters of the nathermed cigumary			12. Certification It is hereby certified on the bavis of control carried oat, that the declaration by the exporter is corsect. To verify this certificate, you asay sean the QR code here ISSULD RETROACTIVELY <u>Shobha A. BENGALURU URBAN, 11-02-2026</u> Place and date, eignature and stamp of certifying natherity.		
13. Where appropriate please tick: ☐ Third Country Inwalcng ☐ Exhibition ☐ Back to-Back CO ☐ Conailation					

Validity unknown

Digitally Signed.
 Name: Shobha A
 Date: 11-Feb-2026 17:29:54
 Reason: ela-hance

1. Parties which accept this form for the purpose of preferential tariff incalculation under the ASEAN-INDIA Free Trade Agreement (AFTA)

BRUNEI DARUSSALAM

CAMBODIA

INDONESIA

INDIA

LAOS

MALAYSIA

MYANMAR

PHILIPPINES

SINGAPORE

THAILAND

VIETNAM

2. **CONDITIONS:** To enjoy preferential tariff under the AFTA, goods sent to any Parties listed above.

i. shall fall within a description of goods eligible for concessions in the Party of destination;

ii. shall comply with the consignment conditions in accordance with Rule 8 of the AFTA Rules of Origin and

iii. shall comply with the origin criteria in the AFTA Rules of Origin.

3. **ORIGIN CRITERIA:** For goods that meet the origin criteria, the exporter and/or producer must indicate in box 8 of this Form, the origin criteria met, in the manner shown in the following table.

Continuances of production or establishment in the first country assessed in Box 11 of this form	Insert in Box 8
(a) Goods wholly obtained or produced in the territory of the exporting Party	"WLF"
(b) Goods satisfying Rule 4 (Not Wholly Produced or Obtained Products) of the AFTA Rules of Origin	"RVC [% + CTSH]"
(c) Goods satisfying Rule 6 (Product Specific Rules) of the AFTA Rules of Origin	Appropriate qualifying criteria

4. **EACH ARTICLE MUST QUALIFY:** It should be noted that all the goods in a consignment must qualify separately in their own right. This is of particular relevance when car parts of different sizes or spare parts are sent.

5. **DESCRIPTION OF GOODS:** The description of goods must be sufficiently detailed to enable the goods to be identified by the Customs Officers examining them. Name of manufacturer, any trade mark shall also be specified.

6. **HARMONIZED SYSTEM NUMBER:** The Harmonized System member shall be that of the importing Party.

7. **EXPORTER:** The term "Exporter" in Box 11 may include the manufacturer of the products.

8. **FOR OFFICIAL USE:** The Customs Authority of the importing Party must indicate (✓) in the relevant boxes in columns 4 whether or not preferential treatment is accorded.

9. **THIRD COUNTRY INVOICING:** In cases where invoices are issued by a third country, "Third Country invoicing" in that 15 should be ticked (✓) and such information as name and country of the company issuing the invoice shall be indicated in lines 7.

10. **EXHIBITIONS:** In cases where goods are sent from the territory of the exporting Party for exhibition in another country and sold during or after the exhibition for importation into the territory of a Party, in accordance with Article 21 of the Operational Certification Procedures, "Exhibitions" in first 11 should be ticked (✓) and the name and address of the exhibition indicated in line 2.

11. **BACK-TO-BACK CERTIFICATE OF ORIGIN:** In cases of Back-to-Back CO, in accordance with Article 11 of the Operational Certification Procedures, "Back-to-Back CO" in that 13 should be ticked (✓). The name of original exporting Party to be indicated in Box 11 and the date of the issuance of CO and the reference number will be indicated in Box 7.

Validity unknown

Digitally Signed.
Name: Shobha A
Date: 11-Feb-2026 17:29:54
Reason: ele-banodms@dicindia.gov.in

PHỤ LỤC SỐ 8

KMP FREIGHT PRIVATE LIMITED
PLOT NO 23A, 2ND MAIN ROAD,
RAMACHANDRA NAGAR, GERUGAMBAKKAM, CHENNAI, TAMIL NADU, 600122

CARGO MANIFEST (AIR EXPORT)

MAWB No : 61851239742

Job : AEF - 250164710141	Date : 21-JAN-26
Origin : BLR BANGALORE	ETD : 22-JAN-26
Destination : DAD DA NANG	Origin Agent : KMP FREIGHT PRIVATE LIMITED
Carrier : SINGAPORE AIRLINES	INDIA
Destination Agent : BACH VIET SHIPPING CO LTD	
R405, 4FL 193-195 KHAM THIEN, VAN MIEU-QUOC TU GIAM WARD, HANOI, VIETNAM TAX ID: 0101068065 TEL : +84-24-37324889	
Known/Unknown Shipper Text :	
Flight Detail : Destination Carrier Flight Date	
DAD SQ 0509 22-JAN-26	

SNo	Origin	Dest.	Shipper	Consignee	Commodity	Pieces	Gross Wt	PP/CC(Freight)
01.	647116000213	BLR	DAD	AIRA TREX SOLUTIONS INDIA PRIVATE LIMITED NO.220, FIRST FLOOR, TIANA CASTLE,3RD CROSS, KASTURINAGAR,BANGALORE, BENGALURU URBAN, KARNATAKA, 560043 INDIA	HOANG HAI DANG TECHNOLOGY COMPANY LIMITED 94 PHAM VAN DONG, GROUP 3, TAN LAP BLOCK, HOI AN TAY WARD, DA NANG CITY, VIETNAM	PRESSURE SWITCH INV NO: 11437/2025- 26 DT: 07-01-26 HS CODE: 90262090	1 3.000	COLLECT AS AGREED

Total	1	3.000
-------	---	-------

Ref: R00015 on 21-JAN-2026 by USER7-CHENNAI

Page 1 of 1

PLOT NO 23A, 2ND MAIN ROAD,
RAMACHANDRA NAGAR, DERUGAMBAKKAM, CHENNAI TAMIL NADU, 600122



Agent : 1103010003 . O890009
BACH VIET SHIPPING CO LTD
R405, 4FL 193-195 KHAM THIEN, VAN MIEU-QUOC TU GLAM
WARD,
HANOL, VIETNAM TAX ID: 0101668065 TEL : +\$4-24-
37334889

Shipper : AIRA TREX SOLUTIONS I PVT LTD

Consignee : HOANG HAI DANG TECHNOLOGY COMPANY LIMITED

Origin Airport : BANGALORE ETD : 22-JAN-2026

Final Destination : DA NANG ETA : 23-JAN-2026

Carrier : SINGAPORE AIRLINES

Flight Number : SQ0509

IRN : c000626c207647218470700o0l's Lo46d57
473o0752208od58oc196 #13coo0074

Invoice No	: 1118256471004717
Date	: 21-JAN-2026
Payment Due Date	: 21-JAN-2026
Job Number	: AEF-250164710141-1
Job Date	: 21-JAN-2026
Master Number	: 61851239742
House Number	: 647116000213
Number of Packs	: 1
Weight (Kgs)	: 3.000
Chrg Weight (Kgs)	: 3.000
Shipper Ref No	: 11437/2025-26

Note : EXPORT OF SERVICES - LUT ARN * ADIREIGS LIBRNSM

Subjob	Charge Details	CURR	Rate Per Unit	Unit	Currency Amount	ROE	Amount InUSD	TAX
1	EXPORT-AIR SERVICE-FROM INDIA-TO RECIPIENT OUTSIDE INDIA-AGAINST CONVERTABLE FOREIGN EXCHANGE	USD	47.000	1.000	47.00		47.00	

Total in USD :	47.00	Total in USD :	47.00
----------------	-------	----------------	-------

Party-fsmen Us Caller Only

Total Number of containers :

Terms:

1. DO should be made and be I/O/P FRIGHT PRIVATE LINGTED. The company is not responsible for any cash adillement without an official wored,
2. Any discrepancy should be restified to us in writing within 7 days from the invoice date, Otherwise it will be presoned that the amount reflected on the fall is correct and have been certified at your end. Payment must be received within the agreed

chack parted, falling which salerast @24% pwr. annum will be charged on overdue inavows. 48 Obocdiars/Cherne are autioct to Chennal liturisdiction

Bank Details

(LIT FORNA : 1001 PORCISBY PROLANTS CRIES
 REND, DAWING : COMF, REDS
 LIT OO : NEDMERMARST DO 60000
 FORNIA : PORT PUDDO, DO M, BACOT ROND, LADERPT, REBLAJORDING BEIO IS TOPILARDJ
 SCHILE : DID, MURLSABAGE
 POEYT OO : NOWG BOMBOTS
 =====BOOKS=====
 ACCIDENT IOL RENDMONTICOR (RDS)
 REND : ACCIDENT FUSION, LUS IO, BEOP REND, LNOBPO OSGINE, CHIRBOO BBSK IS TOPGLAKRA
 SCHILE : DO, WHINOWMORC
 SCOTT, NO : ANOVMOTIC

For 420P FREIGHT PRIVATE LIMITED

E.6 O.E

THIS IS A COMPUTER GENERATED DOCUMENT AND DOES NOT REQUIRE A SIGNATURE.

GST Number 22AAICK4726C120

PAN No : AAECK4726C

Ref: R00013 on 23-3AN-2026:07:56 PM by ACCOUNTS-CHENNAI

Page 1 of 1

PHỤ LỤC SỐ 10

 BACHVIETGROUP.net WE DEVELOP WITH YOU		ARRIVAL NOTICE Date: 23/01/2026 Số: 382445	
Shipper AIRA TREX SOLUTIONS INDIA PRIVATE LIMITED		B/L No. 647116000213	
Consignee HOANG HAI DANG TECHNOLOGY COMPANY LIMITED 94 PHAM VAN DONG, GROUP 3, TAN LAP BLOCK, HOI AN TAY WARD, DA NANG CITY, VIETNAM		Notify Party	
Vessel/Voyage No SQ / 0172	Estimated Time of Arrival 23/01/2026	Place of Receipt BANGALORE	
Port of loading BANGALORE	Port of discharge DA NANG	Final Destination DA NANG	Place of Delivery DA NANG
Kind of packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No		Gross Weight	Measurement
AIR // AIR (KG) / 1 PACKAGES / 3.0000 KGS AIR (KG) AS PER AWB MAWB: 618-51239742		3.0000 KGS	
Kính đề nghị Quý công ty liên hệ tại Please kindly contact: BACH VIET SHIPPING CO LTD DA NANG BRANCH 8th Floor - 9th Floor, G8 Golden Building, 65 Hai Phong Street, Hai Chau Ward, Da Nang City. TEL: +84-236-3538 122 Email: DAN@bachvietgroup.net		Khi đến nhận D/O xin vui lòng xuất trình: When receiving D/O, Pls kindly submit: - Vận đơn gốc (Original B/L) - Giấy báo nhận hàng (Arrival Notice) - Giấy giới thiệu/ Giấy ủy quyền (Ori recommendation letter) - Chứng minh thư nhân dân (ID)	
Lưu ý: Quý khách hàng vui lòng mở tờ khai sau ngày tàu vào. Mọi vấn đề phát sinh do mở tờ khai trước chúng tôi sẽ không chịu trách nhiệm Thời hạn lưu con't, lưu bãi và chi phí quá hạn lưu đề nghị liên hệ với người gửi thông báo này. Các chi phí liên quan đến lô hàng này phòng kế toán sẽ gửi Debit note.			
Thanks for your kind attention BACH VIET SHIPPING CO LTD IMPORT DIVISION As agent for Carrier or agent Arrival notice sender Nara 0935358344			

PHỤ LỤC SỐ 11

<IMP>

1/3

Tờ khai hàng hóa nhập khẩu (thông quan)

Số tờ khai **107985214742** Số tờ khai đầu tiên / **0798521474**
 Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Mã phân loại kiểm tra **2** Mã loại hình **A11 1 [4]** Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai **8536**
 Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai **CKSBĐANANG** Mã bộ phận xử lý tờ khai **01**
 Ngày đăng ký **12/02/2026 15:13:37** Ngày thay đổi đăng ký **13/02/2026 14:31:54** Thời hạn tái nhập/ tái xuất

Người nhập khẩu
 Mã **4001250955**
 Tên **CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOÀNG HẢI ĐĂNG**
 Mã bưu chính **84**
 Địa chỉ **94 Phạm Văn Đồng, Tổ 3, Khối Tân Lập, Phường Hội An Tây, TP Đà Nẵng**
 Số điện thoại **0906753878**
 Người ủy thác nhập khẩu
 Mã
 Tên

Người xuất khẩu
 Mã
 Tên **AIRA TREX SOLUTIONS INDIA PRIVATE LIMITED**
 Mã bưu chính
 Địa chỉ **NO.220, FIRST FLOOR, TIANA CASTLE, 3RD CROSS, KASTURI NAGAR, BANGALORE**
BENGALURU URBAN, KARNATAKA, 560043
 Mã nước **IN**
INDIA

Người ủy thác xuất khẩu
 Đại lý Hải quan
 Mã nhân viên Hải quan
 Số vận đơn
 1 **647116000213**
 2
 3
 4
 5
 Số lượng **1 PK**
 Tổng trọng lượng hàng (Gross) **3 KGM**
 Số lượng container
 Địa điểm lưu kho **34ABA01** **XN TM MẬT ĐẬT**
 Địa điểm dỡ hàng **VNDAD** **ĐÀ NẴNG**
 Địa điểm xếp hàng **INBLR** **BANGALORE**
 Phương tiện vận chuyển
 Ngày hàng đến **SQ0509/22JAN**
23/01/2026
 Ký hiệu và số hiệu **##1202661851239742##**
 Ngày được phép nhập kho đầu tiên
 Mã văn bản pháp quy khác **MO**

Số hóa đơn **A - 11437/2025-26**
 Số tiếp nhận hóa đơn điện tử
 Ngày phát hành **07/01/2026**
 Phương thức thanh toán **KC**
 Tổng trị giá hóa đơn **A - FOB - USD - 192**
 Tổng trị giá tính thuế **8.117.400**
 Tổng hệ số phân bổ trị giá **192 -**
 Mã kết quả kiểm tra nội dung

Giấy phép nhập khẩu
 1 - 2 - 3 -
 4 - 5 -
 Mã phân loại khai trị giá **6**
 Khai trị giá tổng hợp
 Các khoản điều chỉnh
 Phí vận chuyển **A - VND - 3.165.720**
 Phí bảo hiểm **D - -**
 Mã tên Mã phân loại Trị giá khoản điều chỉnh Tổng hệ số phân bổ
 1 - - -
 2 - - -
 3 - - -
 4 - - -
 5 - - -

Chi tiết khai trị giá
 21012026## Phương thức thanh toán TT. Số hợp đồng: 0112/25/HRD-AIRATREX, ngày hợp đồng: 01/12/2025

Tên sắc thuế	Tổng tiền thuế	Số dòng tổng	Tổng tiền thuế phải nộp	Số tiền bảo lãnh	Tỷ giá tính thuế	Mã xác định thời hạn nộp thuế	Người nộp thuế
1 N Thuế NK	405.870 VND	1	1.087.732 VND				
2 V Thuế GTGT	681.862 VND	1					
3	VND				USD		25.790
4	VND						
5	VND						
6	VND					D	1

PHỤ LỤC SỐ 12

Chi cục Hải quan khu vực XII
Hải quan cửa khẩu sân bay quốc tế
Đà Nẵng



Ngày 06 tháng 03 năm 2026

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

- Chi cục hải quan giám sát: Hải quan cửa khẩu sân bay quốc tế Đà Nẵng - 34ABA01: XN TM MAT DAT - 1
- Đơn vị XNK: CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOÀNG HẢI ĐĂNG
- Mã số thuế: 4001250955
- Số tờ khai: 107985214742
- Trạng thái tờ khai: Thông quan
- Số quản lý hàng hóa: 647116000213
- Ngày tờ khai: 12/02/2026 - 23/01/2026
- Loại hình: Nhập kinh doanh tiêu dùng
- Luồng: Vàng

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

Ghi chú:

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

Kết xuất dữ liệu lúc: 06/03/2026 08:55 AM

file:///D:/ECUSDATA/Update/HSWeb/TraCuuCont.html

3/6/2026

PHỤ LỤC SỐ 13



BACHVIETGROUP.net
WE DEVELOP WITH YOU

CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT
AS AGENT ONLY FOR THE CARRIER

Địa chỉ (Add): P405 tầng 4, số 193-195 Khâm Thiên, Phường Văn Miếu •

Quốc Tử Giám, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Điện thoại (Tel): 02436824220 Fax:

Mã số thuế (VAT code): **0101668065**

Tên đơn vị, địa chỉ (Company, Address):

CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOÀNG HẢI ĐĂNG

94 Phạm Văn Đồng, Tổ 3, Khối Tân Lập, Phường Hội An Tây, TP

Đà Nẵng, Việt Nam

Địa chỉ nhận hàng

(Place of Receipt)

Cảng đi

(Port of Loading)

Bangalore

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG (VAT INVOICE)

Ký hiệu (Series): 1C26TAA

Số hóa đơn (Invoice No): **00006839**

Ngày hóa đơn (Invoice Date): 27/ 01/ 2026

Mã CQT: 00FA4A6F4CFE124F429385A986E5D08717

Họ tên người mua hàng (Buyer):

Mã số thuế (VAT code): 4001250955

Hình thức thanh toán (Payment method): TM/CK

Số vận đơn (Bill of Lading No): 647116000213

Cảng đến

(Port of Discharge)

Đà Nẵng

Địa chỉ giao hàng

(Place of Delivery)

STT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Số lượng (Quantity)	Đơn vị tính (Unit)	Đơn giá (Unit price)	Tiền trước thuế (Amount before VAT)	Thuế suất (%) (VAT rate)	Tiền thuế GIGT (VAT Amount)	Thành tiền (Total Amount)
1	2	3	4	5	6 = 3 x 5	7	8	9 = 6 + 8
1	Cước vận tải hàng không (Số chuyến bay: SQ0172)	1,000	Lô	3.165.720	3.165.720	0%	0	3.165.720
Tổng tiền thanh toán (Total amount):					3.165.720		0	3.165.720
Số tiền viết bằng chữ (Total amount in words): Ba triệu một trăm sáu mươi lăm ngàn bảy trăm hai mươi đồng								

Mọi tranh chấp về hóa đơn này phải được báo cho người
phát hành trong vòng 7 ngày. Cho đến khi có thông báo đủ
thị giá trị của hóa đơn được coi là đúng. Xin vui lòng thanh
toán vào tài khoản của chúng tôi:

Any dispute/disagreement once this billing should be
brought to our attention within the next seven days. Until
then, we will treat this billing as correct and payable.

Please pay to our account at:

CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT

TK: 0731100461007

Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh

Hoàn Kiếm - Hà Nội

Người mua hàng (Buyer)

(Ký, ghi rõ họ tên/Sign & Full name)

Người bán hàng (Seller)

(Ký, ghi rõ họ tên/Sign & Full name)

Signature Valid

Ký bởi (Signed By): **CÔNG TY TNHH VẬN**

TẢI BÁCH VIỆT

Ký ngày (Signing Date): 27/01/2026

Tra cứu tại Website (Search in website): <https://meinvoicemisa.vn/tra-cuu> - Mã tra cứu (Invoice code): **_PFN12VEEIX**

(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn) (You need to check invoice when issuing, delivering and receiving)

Phát hành bởi phần mềm MISA meInvoice - Công ty Cổ phần MISA (www.misa.vn) - MST 0101243150



CÔNG TY TNHH VẬN TẢI BÁCH VIỆT
AS AGENT ONLY FOR THE CARRIER

Địa chỉ (Add): P405 tầng 4, số 193-195 Khâm Thiên, Phường Văn Miếu •

Quốc Tử Giám, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Điện thoại (Tel): 02436824220 Fax:

Mã số thuế (VAT code): 0101668065

Tên đơn vị, địa chỉ (Company, Address):

CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ HOÀNG HẢI ĐĂNG

94 Phạm Văn Đồng, Tổ 3, Khối Tân Lập, Phường Hội An Tây, TP

Đà Nẵng, Việt Nam

Địa chỉ nhận hàng

(Place of Receipt)

Cảng đi

(Port of Loading)

Bangalore

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG
(VAT INVOICE)

Ký hiệu (Series): 1C26TAA

Số hóa đơn (Invoice No): 00016391

Ngày hóa đơn (Invoice Date): 06/ 03/ 2026

Ma COT: 00722C05434D48491D83BF63E3693A1F48

Ho tên người mua hàng (*Buyer*):

Mã số thuế (VAT code): 4001250955

Hình thức thanh toán (*Payment method*): **TM/CK**

Số vận đơn (Bill of Lading No): 647116000213

Cảng đến

(Port of Discharge)

Địa chỉ giao hàng

(Place of Delivery)

Đà Nẵng

SIT (No)	Tên hàng hóa, dịch vụ (Description)	Số lượng (Quantity)	Đơn vị tính (Unit)	Đơn giá (Unit price)	Tiền trước thuế (Amount before VAT)	Thuế suất (%) (VAT rate)	Tiền thuế GTGT (VAT Amount)	Thành tiền (Total Amount)
1	2	3	4	5	6 = 3 x 5	7	8	9 = 6 + 8
1	Phí dịch vụ hải quan	1,000	Lô	923.335	923.335	8%	73.867	997.202
2	Phí tách bill	1,000	Lô	305.336	305.336	8%	24.427	329.763
Tổng tiền thanh toán (Total amount):					1.228.671		98.294	1.326.965

Số tiền viết bằng chữ (Total amount in words): Một triệu ba trăm hai mươi sáu ngàn chín trăm sáu mươi lăm đồng

Mọi tranh chấp về hóa đơn này phải được báo cho người phát hành trong vòng 7 ngày. Cho đến khi có thông báo dè thì giá trị của hóa đơn được coi là đúng. Xin vui lòng thanh toán vào tài khoản của chúng tôi:

Any dispute/disagreement once this billing should be brought to our attention within the next seven days. Until then, we will treat this billing as correct and payable.

Please pay to our account at:

CÔNG TY TNHH VẬN TÀI BÁCH VIỆT

TK: 0731100461007

Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh

Hoàn Kiếm-Hà Nội

Người mua hàng (Buyer)

(Ký, ghi rõ họ tên/Sign & Full name)

Người bán hàng (Seller)

(Ký, ghi rõ họ tên/Sign & Full name)

Signature Valid

**Ký bởi (Signed By): CÔNG TY TNHH VẠN
TÀI BÁCH VIỆT**

Ký ngày (Signing Date): 06/03/2026

Tra cứu tại Website (Search in website): <https://meinvoice.misa.vn/tra-cuu> - Mã tra cứu (Invoice code): 9GF2C9X9W924

(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn) (You need to check invoice when issuing, delivering and receiving)

Phát hành bởi phần mềm MISA meInvoice - Công ty Cổ phần MISA (www.misa.vn) - MST 0101243150

PHỤ LỤC SỐ 15



Công ty TNHH Vận tải Bách Việt

"VN: Ủy quyền nhận hàng"

Số: 382445

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam

Độc lập - Tự do - Hạnh Phúc

Ngày: 16/04/2026

GIẤY ỦY QUYỀN NHẬN HÀNG

Kính gửi:

- KHO VIAGS - 34ABA01

- Các cơ quan hữu quan.

Công ty chúng tôi xin gửi tới quý cơ quan lời chào trân trọng.

Chúng tôi có một lô hàng với chi tiết như sau:

M.B/L số: 618-51239742

H.B/L số: 647116000213

Số lượng: 1 PACKAGES

Trọng lượng: 3.0000 KGS

Khối lượng: 0.0000 CBM

Trọng lượng tính cước: 3.0000 KGS

Nay ủy quyền cho công ty:

HOANG HAI DANG TECHNOLOGY COMPANY LIMITED

94 PHAM VAN DONG, GROUP 3, TAN LAP BLOCK, HOI AN TAY WARD, DA NANG CITY, VIETNAM

(Sau đây gọi là "Bên được ủy quyền")

Thay mặt chúng tôi làm thủ tục nhận lô hàng nói trên.

ỦY QUYỀN NÀY ĐƯỢC PHÉP ỦY QUYỀN TIẾP BỞI CÔNG TY TRÊN CHO BÊN THỨ 3 HOẶC BÊN LIÊN QUAN NẾU CÓ LÀM THỦ TỤC NHẬN HÀNG.

Khi Bên được ủy quyền tiến hành ủy quyền lại cho Bên thứ 3 và Bên thứ 3 thực hiện công việc được ủy quyền thì mọi trách nhiệm phát sinh liên quan đến lô hàng bao gồm: mất hàng, hỏng hàng, trách nhiệm pháp lý...các chi phí phát sinh liên quan đến lô hàng sẽ do bên được ủy quyền hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Xin chân thành cảm ơn!

Công ty TNHH Vận tải Bách Việt

Địa chỉ: P405 tầng 4, số 193-195 Khâm Thiên, Phường Văn Miếu - Quốc Tử Giám, Thành phố Hà Nội, Việt Nam

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Quy tắc mẫu của Liên đoàn các hiệp hội giao nhận quốc tế (FIATA) Vận tải và giao nhận trong ngoại thương*- Nguyễn Hồng Đàm 2003
2. *Logistics và những vấn đề cơ bản* 2010- Đoàn Thị Hồng Vân
3. *Giáo trình quản trị Logistics căn bản*- PGS.TS Đặng Đình Đào
4. *Logistics và vận tải quốc tế*- TS. Trần Nguyễn Hợp Châu
5. *Báo cáo: Đánh giá hiệu quả vận tải trong dịch vụ logistics*- Trang thông tin điện tử Logistics Việt Nam
6. *Điều 36/2005/QH11, Luật Thương mại Việt Nam 2005*
7. *Điều 2 Thông tư 54/2018/TT-BGTVT*
8. *Điều 49 Luật Hàng không dân dụng Việt Nam 2025*
9. *Báo cáo Logistics Việt Nam 2022*
10. *Báo cáo Logistics Việt Nam 2023*
11. *Báo cáo Logistics Việt Nam 2024*
12. *Báo cáo Logistics Việt Nam 2025*