

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

-----□□□-----



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

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

SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN THỊ THU UYÊN

MÃ SỐ SINH VIÊN: 2254050032

KHÓA HỌC: 2022 - 2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

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

-----□□□-----



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

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

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Trần Thúy Kiều

Sinh viên thực hiện: Nguyễn Thị Thu Uyên

Mã số sinh viên: 2254050032

Khóa học: 2022 - 2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

Đà Nẵng, ngày 20 tháng 05 năm 2026

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025 – 2026

1. Thông tin tác giả thực hiện

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

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN
CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN POTA”

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

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

- ThS. Trần Thúy Kiều

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 02/03/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 30/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Việt Nam đang từng bước hội nhập sâu rộng vào kinh tế thế giới và dần trở thành một trong những nền kinh tế xuất khẩu tăng trưởng nhanh nhất khu vực Đông Nam Á. Năm 2025, kim ngạch xuất khẩu đạt 475,04 tỷ USD (tăng 17,0% so với năm 2024) đưa tổng kim ngạch Việt Nam lên mức kỷ lục. Xuất khẩu hàng hóa không chỉ là động lực chính thúc đẩy tăng trưởng GDP mà còn góp phần quan trọng vào việc tạo việc làm, chuyển giao công nghệ và nâng cao vị thế quốc gia trên bản đồ kinh tế thế giới.

Vận tải biển đóng vai trò then chốt và phương thức xuất khẩu hàng nguyên container trở thành lựa chọn phổ biến đối với các doanh nghiệp. Nhờ những ưu điểm vượt trội như khả năng vận chuyển khối lượng lớn, bảo vệ hàng hóa tốt, giảm thiểu rủi ro hư hỏng, tiết kiệm chi phí bao bì, lao động, thời gian vận chuyển ổn định và hiệu quả. Sự phát triển mạnh mẽ của ngành logistics đã giúp Việt Nam trở thành một mắt xích quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Với các mặt hàng chủ lực như điện thoại, linh kiện điện tử, dệt may, giày dép, thủy sản, cà phê và nông sản chế biến.

Tuy nhiên, hoạt động xuất khẩu bằng đường biển đang đối mặt với nhiều thách thức như: chi phí logistics chiếm tỷ trọng cao, khoảng 10-20% giá trị hàng hóa, kết hợp với sự biến động mạnh mẽ của thị trường vận tải toàn cầu đã khiến nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc duy trì lợi nhuận và khả năng cạnh tranh. Các rủi ro địa chính trị ngày càng trở nên nghiêm trọng và khó lường, có thể làm đảo lộn chuỗi cung ứng. Điển hình là căng thẳng leo thang tại khu vực Trung Đông từ cuối tháng 2-2026, khi xung đột liên quan đến Mỹ - Iran diễn biến phức tạp. Dẫn đến tình trạng gián đoạn giao thông hàng hải qua eo biển Hormuz là tuyến đường biển chiến lược, vận chuyển khoảng 20% dầu mỏ và một phần lớn khí đốt hóa lỏng của thế giới. Hậu quả là nhiều hãng tàu buộc phải đi vòng qua Mũi Hảo Vọng, khiến giá cước vận tải tăng vọt gấp 2-3 lần và chi phí nhiên liệu tăng mạnh, ảnh hưởng trực tiếp đến xuất khẩu của Việt Nam sang châu Âu và Mỹ, gây giảm lợi nhuận, chậm trễ đơn hàng và suy giảm sức cạnh tranh.

Qua quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Pota, tác giả nhận thấy quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển là một chuỗi các công đoạn phức tạp, liên quan đến nhiều bên (người gửi hàng, forwarder, hãng tàu, hải quan, cảng biển, đại lý), đòi hỏi sự chặt chẽ và nắm vững nghiệp vụ. Việc thực hiện quy trình này một cách hiệu quả giúp giảm thiểu rủi ro, tiết kiệm chi phí, rút ngắn thời gian luân chuyển vốn và nâng cao uy tín thương hiệu doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường quốc tế góp phần củng cố vị thế cạnh tranh trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Các vấn đề bất cập thường gặp như chậm trễ thủ tục hải quan do sai sót chứng từ hoặc hệ thống VNACCS gặp lỗi, chi phí phát sinh không lường trước như phí lưu container, phí tắc nghẽn cảng, phí an ninh.

Xuất phát từ những lý do trên, mong muốn vận dụng kiến thức đã học vào thực tiễn tác giả quyết định lựa chọn đề tài: **“Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota”**. Nhằm nghiên cứu sâu hơn để thấy được những điểm mạnh, điểm yếu, nắm bắt cơ hội cũng như thách thức, từ đó đề xuất các giải pháp khắc phục hoàn thiện quy trình và nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty trong thời gian tới.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài nghiên cứu nhằm mô tả và phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota. Gồm các mục tiêu như sau:

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, các khái niệm liên quan, các bước trong quy trình, vai trò của các bên tham gia như người xuất khẩu, forwarder, hãng tàu, hải quan, cảng biển, cũng như các chứng từ liên quan và quy định pháp lý hiện hành.
- Phân tích thực trạng và mô tả chi tiết quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota. Đánh giá và phân tích ưu điểm, nhược điểm và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận cũng như các chi phí tại Công ty.
- Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện và góp phần nhỏ hỗ trợ Công ty nâng cao chất lượng dịch vụ, giảm thiểu rủi ro, tăng khả năng cạnh tranh trong ngành logistics Việt Nam trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

a. Đối tượng nghiên cứu

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota.

b. Phạm vi nghiên cứu

Về không gian: Báo cáo được nghiên cứu, thực hiện ở phòng tổng hợp tại Công ty Cổ phần Pota.

Về thời gian: Dữ liệu được thu thập và phân tích từ ngày 02/03/2026 đến ngày 30/05/2026.

Về nội dung: Tập trung phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, đánh giá thực trạng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện.

4. Phương pháp nghiên cứu

a. Phương pháp thu thập dữ liệu:

Phương pháp thu thập dữ liệu sơ cấp: Trong quá trình thực tập tại Công ty tác giả đã trực tiếp quan sát quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại cảng. Đồng thời, trong quá trình làm việc tác giả đã trao đổi, hỏi đáp trực tiếp với các anh chị trong phòng ban về các bước thực hiện, khó khăn thường gặp và cách xử lý

tình huống phát sinh. Ngoài ra, tác giả còn thu thập một số chứng từ thực tế như Booking, Vận đơn, Hóa đơn thương mại...và các giấy tờ phục vụ cho việc phân tích quy trình.

Phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp: Dữ liệu chủ yếu là các tài liệu nội bộ của Công ty, sổ theo dõi lô hàng, báo cáo công việc hàng tháng, báo cáo tài chính và các chứng từ vận tải liên quan. Ngoài ra, tác giả còn tham khảo các văn bản pháp luật liên quan như Incoterms 2020, Luật hàng hải Việt Nam,..

b. Phương pháp xử lý số liệu:

Phương pháp thống kê: Thu thập, tổng hợp các số liệu về số lượng hàng, chi phí, doanh thu, tỷ lệ hàng xuất, tính toán các giá trị. Tất cả số liệu này được trình bày dưới dạng bảng biểu, biểu đồ cột để theo dõi và so sánh.

Phương pháp tổng hợp: Hệ thống hóa toàn bộ thông tin, phân loại theo từng giai đoạn của quy trình. Từ đó, đưa ra những nhận định cụ thể và đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện quy trình, nâng cao chất lượng dịch vụ trong thời gian tới.

5. Kết cấu khóa luận

Ngoài phần mở đầu, mục lục, các bảng biểu và danh mục tài liệu tham khảo thì đề tài kết cấu gồm có 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota.

Chương 3: Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota

Lời đầu tiên, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc nhất đến Ban Giám hiệu cùng toàn thể quý thầy cô giáo thuộc Khoa Kinh tế - Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng. Trong suốt những năm tháng thanh xuân dưới mái trường, sự tận tình chỉ dạy và những bài học chuyên môn quý báu của quý thầy cô đã đặt nền móng lý thuyết vững chắc, tiếp thêm sự tự tin để em vững bước vào thực tế nghề nghiệp.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến cô Trần Thúy Kiều. Với tâm huyết và bề dày kinh nghiệm, cô đã luôn sát cánh, dành nhiều thời gian và công sức hướng dẫn em từ những bước định hình đề tài đầu tiên, xây dựng đề cương cho đến từng chi tiết nhỏ trong khóa luận này. Những lời khuyên định hướng và sự động viên kịp thời của cô chính là nguồn động lực lớn lao giúp em hoàn thành chặng đường cuối cùng một cách trọn vẹn.

Bên cạnh đó, em cũng xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo cùng tập thể cán bộ nhân viên tại Công ty Cổ phần Pota. Quá trình thực tập tại Công ty em có cơ hội tiếp xúc và hòa nhập vào một môi trường làm việc thực tế đầy chuyên nghiệp. Những trải nghiệm tại đây không chỉ mang lại cho em những bài học nghề nghiệp mà còn giúp em rèn luyện tính tỉ mỉ và tinh thần trách nhiệm trước tình huống phát sinh.

Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn đến anh Nguyễn Tuấn Vũ, người đã trực tiếp đồng hành và hướng dẫn em trong suốt thời gian thực tập. Anh đã chỉ bảo tận tình từng nghiệp vụ, tận tâm giải đáp mọi thắc mắc và chia sẻ những trải nghiệm thực tế. Sự hỗ trợ hết mình của anh cùng các anh chị đồng nghiệp trong phòng ban chính là điểm tựa giúp em hoàn thành bài khóa luận này.

Cuối cùng, em xin kính chúc quý thầy cô luôn dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và luôn giữ mãi ngọn lửa đam mê trong sự nghiệp trồng người cao quý. Kính chúc Công ty Cổ phần Pota ngày càng phát triển thịnh vượng, khẳng định vị thế vững chắc và gặt hái được nhiều thành công vang dội hơn nữa trên thị trường logistics và vận tải biển toàn cầu.

Em xin chân thành cảm ơn!

Đà Nẵng, ngày 30 tháng 05 năm 2026.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	
1. Tính cấp thiết của đề tài:	
2. Mục tiêu nghiên cứu	
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	
4. Phương pháp nghiên cứu	
5. Kết cấu khóa luận	
LỜI CẢM ƠN	
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	
DANH MỤC BẢNG BIỂU	
DANH MỤC SƠ ĐỒ	
DANH MỤC HÌNH ẢNH VÀ BIỂU ĐỒ.....	
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN	1
1.1. Khái quát về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển	1
1.1.1. Tổng quan về quy trình.....	1
1.1.1.1. Khái niệm về quy trình	1
1.1.1.2. Đặc điểm của quy trình	1
1.1.1.3. Các tiêu chí đánh giá quy trình.....	1
1.1.2. Khái quát chung về xuất khẩu hàng hóa	2
1.1.2.1. Khái niệm về xuất khẩu	2
1.1.2.2. Đặc điểm của xuất khẩu	2
1.1.2.3. Các hình thức xuất khẩu phổ biến	3
1.1.2.4. Vai trò của xuất khẩu.....	3
1.1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hóa	4
1.1.3. Khái quát chung về giao nhận hàng hóa xuất khẩu	5
1.1.3.1. Khái niệm về giao nhận hàng hóa	5
1.1.3.2. Đặc điểm của giao nhận hàng hóa	5
1.1.3.3. Vai trò của giao nhận hàng hóa	6
1.1.3.4. Khái niệm về người giao nhận hàng hóa	6
1.1.3.5. Quyền và nghĩa vụ của người giao nhận	6
1.1.3.6. Trách nhiệm của người giao nhận.....	7
1.1.4. Khái quát chung về vận tải hàng hóa bằng đường biển.....	8
1.1.4.1. Khái niệm về vận tải đường biển	8
1.1.4.2. Ưu điểm và nhược điểm của vận tải đường biển.....	8

1.1.4.3. Vai trò của vận tải đường biển	8
1.1.4.4. Các phương thức thuê tàu	9
1.1.5. Khái quát chung về hàng nguyên container	12
1.1.5.1. Khái niệm về container	12
1.1.5.2. Phân loại container	12
1.1.5.2. Khái niệm về hàng nguyên container (FCL – Full Container Load)	13
1.1.5.3. Ưu điểm và nhược điểm của hàng nguyên container	13
1.1.5.4. So sánh sự khác nhau giữa hàng nguyên container và hàng lẻ	15
1.2. Nội dung của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển	16
1.2.1. Khái niệm của giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển	16
1.2.2. Vai trò của giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển	16
1.2.3. Các bước của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển	17
1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ liên quan đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển.	19
1.3.1. Các quy định pháp lý	19
1.3.1.1. Incoterms trong thương mại quốc tế	19
1.3.1.2. Luật Thương mại Việt Nam	19
1.3.1.3. Luật Hải quan	19
1.3.1.4. Các quy định về vận tải hàng hải	19
1.3.1.5. Các công ước và quy định quốc tế liên quan	20
1.3.2. Hệ thống chứng từ	21
1.3.2.1. Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract)	21
1.3.2.2. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)	21
1.3.2.3. Phiếu đóng gói (Packing List)	21
1.3.2.4. Vận đơn đường biển (Bill of Lading - B/L)	21
1.3.2.5. Tờ khai hải quan xuất khẩu	21
1.3.2.6. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin – C/O)	22
1.4. Các yếu tố ảnh hưởng và quản trị rủi ro trong giao nhận	22
1.4.1. Các yếu tố ảnh hưởng	22
1.4.2. Quản trị rủi ro	22
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1:	24
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN POTA	25

2.1. Khái quát về Công ty Cổ phần Pota	25
2.1.1. Giới thiệu về Công ty Cổ phần Pota	25
2.1.2. Lịch sử hình thành Công ty	26
2.1.3. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi	27
2.1.3.1. <i>Tầm nhìn</i>	27
2.1.3.2. <i>Sứ mệnh</i>	27
2.1.3.3. <i>Giá trị cốt lõi</i>	28
2.1.4. Các loại hình dịch vụ kinh doanh	28
2.1.5. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ	29
2.1.5.1. <i>Sơ đồ cơ cấu tổ chức</i>	29
2.1.5.2. <i>Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận</i>	29
2.1.6. Các nguồn lực gắn với hoạt động kinh doanh của công ty	30
2.1.6.1. <i>Cơ sở vật chất</i>	30
2.1.6.2. <i>Lực lượng lao động</i>	31
2.1.6.3. <i>Nguồn lực tài chính</i>	32
2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Pota	33
2.2.1. Phân tích về các lĩnh vực kinh doanh, cơ cấu doanh thu, thị trường, đối thủ cạnh tranh, khách hàng	33
2.2.1.1. <i>Phân tích về các lĩnh vực kinh doanh</i>	33
2.2.1.2. <i>Cơ cấu doanh thu</i>	34
2.2.1.3. <i>Thị trường</i>	39
2.2.1.4. <i>Đối thủ cạnh tranh</i>	40
2.2.1.5. <i>Khách hàng</i>	41
2.2.2. Bảng số liệu về kết quả kinh doanh công ty qua các kỳ	43
2.3. Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (fcl) bằng đường biển tại công ty cổ phần Pota	44
2.3.1. Sơ đồ quy trình thực tế tại công ty đang áp dụng	44
2.3.2. Phân tích các bước của quy trình	46
2.4. Đánh giá	64
2.4.1. Thời gian các bước công việc chính và các chi phí phát sinh	64
2.4.2. Ưu nhược điểm của cả quy trình	65
2.4.3. Nguyên nhân	66
2.4.3.1. <i>Nhân tố tác động khách quan</i>	66
2.4.3.2. <i>Nhân tố chủ quan từ chính doanh nghiệp</i>	67
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2:	68

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN POTA	69
3.1. Định hướng và mục tiêu:	69
3.1.1 Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh.....	69
3.1.1.1. Tổng quan tình hình kinh tế, thương mại thế giới và Việt Nam.....	69
3.1.1.2. Bối cảnh và xu hướng phát triển của ngành logistics	69
3.1.1.3. Cơ hội và thách thức đối với hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển	71
3.1.1.4. Dự báo xu hướng phát triển hoạt động giao nhận đường biển trong thời gian tới.....	72
3.1.2 Định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty Cổ phần Pota trong thời gian tới	73
3.1.2.1. Định hướng phát triển chung.....	73
3.1.2.2. Mục tiêu phát triển hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển.....	75
3.2. Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota	78
3.2.1. Cải tiến quy trình.....	79
3.2.1.1. Hoàn thiện quy trình từ nhận ủy thác đến booking tàu và lấy container rỗng	79
3.2.1.2. Giải pháp giảm sai sót chứng từ và tỷ lệ luồng vàng/luồng đỏ	81
3.2.1.3. Kiểm soát và giảm chi phí phát sinh.....	82
3.2.2. Đầu tư trang thiết bị và đổi mới công nghệ.....	83
3.2.2.1. Tích hợp module báo giá, booking và khai báo tự động.....	83
3.2.2.2. Ứng dụng công nghệ IoT theo dõi container thời gian thực.....	83
3.2.2.3. Triển khai chữ ký điện tử và vận đơn điện tử (e-B/L).....	Error! Bookmark not defined.
3.2.2.4. Xây dựng cổng thông tin khách hàng trực tuyến.....	84
3.2.3. Quản trị.....	84
3.2.3.1. Quản trị hệ thống.....	84
3.2.3.2. Phát triển nguồn nhân lực.....	86
3.3. Điều kiện và cách thức thực hiện các giải pháp	87
3.3.1. Các điều kiện cần thiết để triển khai	87
3.3.1.1. Điều kiện về tài chính	87
3.3.1.2. Điều kiện về nhân sự và đào tạo.....	87
3.3.1.3. Điều kiện về hạ tầng công nghệ.....	88
3.3.1.4. Điều kiện về hợp tác bên ngoài.....	88

3.3.2. Cách thức thực hiện giải pháp.....	89
3.3.2.1. <i>Lập kế hoạch triển khai chi tiết.....</i>	89
3.3.2.2. <i>Cơ chế giám sát đánh giá và điều chỉnh</i>	89
3.3.2.3. <i>Rủi ro tiềm ẩn và biện pháp khắc phục</i>	90
3.4. Kiến nghị với các bên liên quan.....	90
3.4.1. Đối với nhà nước	90
3.4.2. Đối với các cơ quan liên quan	90
3.4.2.1. <i>Đối với cơ quan hải quan.....</i>	90
3.4.2.2. <i>Đối với cơ quan cảng vụ</i>	91
3.4.2.3. <i>Đối với cơ quan thuế</i>	91
3.5. Những bài học được từ chương trình thực tập và làm khóa luận. Những đóng góp của khóa luận cho doanh nghiệp.	91
3.5.1. Bài học từ chương trình thực tập và làm khóa luận	91
3.5.2. Những đóng góp của khóa luận cho doanh nghiệp.....	92
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	93
KẾT LUẬN CHUNG	94
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	95
PHỤ LỤC	96

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Tiếng anh	Tiếng việt
FCL	Full Container Load	Hàng nguyên container
LCL	Less than Container Load	Hàng lẻ
CFS	Container Freight Station	Kho hàng lẻ
FIATA	International Federation of Freight Forwarders Associations	Liên đoàn Quốc tế các Hiệp hội Giao nhận Vận tải
THC	Terminal Handling Charge	Phí làm hàng tại cảng
DEM/DET	Demurrage / Detention	Phí lưu container / phí lưu bãi
FDI	Foreign Direct Investment	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
TEU	Twenty-foot Equivalent Unit	Đơn vị tương đương container 20 feet
FTA	Free Trade Agreement	Hiệp định thương mại tự do
SOP	Standard Operating Procedure	Quy trình chuẩn
B/L	Bill of Lading	Vận đơn
HLB	House Bill of Lading	Vận đơn nhà (House B/L)
MBL	Master Bill of Lading	Vận đơn chính (Master B/L)
VNACCS	Vietnam Automated Cargo Clearance System	Hệ thống thông quan tự động Việt Nam
ETD	Estimated Time of Departure	Thời gian dự kiến khởi hành

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Các loại container phổ biến trong giao nhận hàng nguyên container	13
Bảng 2: So sánh sự khác nhau giữa hàng nguyên container và hàng lẻ	15
Bảng 3: Giá trị cốt lõi	28
Bảng 4: Tình hình nhân sự của công ty cổ phần Pota	31
Bảng 5: Bảng cân tài sản và nguồn vốn năm 2024.....	32
Bảng 6: Doanh thu của công ty trong 3 năm 2022-2024.....	34
Bảng 7: Cơ cấu doanh thu từ dịch vụ FCL (ước tính)	35
Bảng 8: Chi phí của công ty trong 3 năm 2022-2024.....	36
Bảng 9: Lợi nhuận của công ty trong 3 năm 2022-2024	38
Bảng 10: Các đối tác lâu năm của Công ty Cổ phần Pota	42
Bảng 11: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty 3 năm 2022-2024.....	43
Bảng 12: Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty	45
Bảng 13: So sánh thời gian tiêu chuẩn và thời gian thực tế của các bước công việc chính tại Công ty	64
Bảng 14: Mục tiêu phát triển ngành logistics Việt Nam theo Chiến lược 2025-2035	70
Bảng 15: Kế hoạch triển khai các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container.....	89

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1: Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển ...	17
Sơ đồ 2: Các giai đoạn phát triển của công ty	26
Sơ đồ 3: Các loại hình dịch vụ kinh doanh	28
Sơ đồ 4: Sơ đồ cơ cấu tổ chức	29
Sơ đồ 5: Sơ đồ trách nhiệm của các cá nhân trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota	46
Sơ đồ 6,7,8: Tóm tắt các giải pháp	79

DANH MỤC HÌNH ẢNH VÀ BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 1: So sánh doanh thu của công ty trong 3 năm 2022-2024.....	35
Biểu đồ 2: So sánh chi phí của công ty trong 3 năm 2022-2024.....	37
Biểu đồ 3: So sánh lợi nhuận của công ty trong 3 năm 2022-2024	39
Hình 1: Nơi tìm lịch tàu - xem giá - đặt booking của hãng tàu SITC	48
Hình 2: Booking Confirmation (Xác nhận đặt chỗ)	49
Hình 3,4: Kiểm tra tình trạng container.....	50
Hình 5: Seal chì niêm container	50
Hình 6: Màn hình khai báo VGM trên website hãng tàu SITC.....	52
Hình 7,8,9: Tờ khai hàng hóa xuất khẩu	54
Hình 10: Hóa đơn thương mại	55
Hình 11: Giao diện phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5-VNACCS	57
Hình 12,13,14: Màn hình khai báo SI trên website hãng tàu SITC	59
Hình 15: Bill of Lading (House Bill)	61
Hình 16: Bill of Lading (Master Bill).....	62

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DỊCH VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

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

1.1.1. Tổng quan về quy trình

1.1.1.1. Khái niệm về quy trình

Theo ISO 9001:2015, quy trình là một chuỗi các hoạt động, bước công việc được sắp xếp theo một trình tự logic và nhất định, nhằm chuyển đổi đầu vào thành đầu ra cụ thể để đạt được một mục tiêu đề ra.

Quy trình phải rõ ràng về ai làm gì, khi nào làm, ở đâu, như thế nào và theo thứ tự nào để đảm bảo công việc được thực hiện nhất quán, hiệu quả và có thể kiểm soát được. Quy trình mang tính cụ thể, tiêu chuẩn hóa và thường được quy định thành văn bản, giúp giảm thiểu sai sót, tiết kiệm thời gian, chi phí và nâng cao chất lượng công việc.

1.1.1.2. Đặc điểm của quy trình

Tính tuần tự và logic: Các hoạt động được sắp xếp theo trình tự nhất định, có thể có các điểm quyết định, đảm bảo dòng chảy công việc mạch lạc.

Tính lặp lại và ổn định: Quy trình được thiết kế để thực hiện nhiều lần với kết quả tương đối ổn định, giúp giảm biến động, sai sót trong hoạt động sản xuất và tác nghiệp.

Tính đo lường và kiểm soát được: Mỗi quy trình đều gắn với các chỉ số đo lường (thời gian chu kỳ, tỷ lệ lỗi, năng suất, chi phí...) làm cơ sở cho việc đánh giá và cải tiến.

Tính nhất quán và minh bạch: Việc thực hiện không phụ thuộc vào cá nhân mà được chuẩn hóa thành văn bản, sơ đồ quy trình hoặc hướng dẫn công việc giúp dễ dàng đào tạo, giám sát và chuyển giao.

Tính mục tiêu và hướng đến khách hàng: Mọi quy trình đều phục vụ mục tiêu tạo ra giá trị, thỏa mãn yêu cầu của khách hàng nội bộ hoặc ngoại bộ.

1.1.1.3. Các tiêu chí đánh giá quy trình

Tổ chức phải xác định và áp dụng các tiêu chí và phương pháp cần thiết để đảm bảo việc thực hiện và kiểm soát có hiệu lực các quá trình. Các tiêu chí đánh giá quy trình chủ yếu bao gồm:

- **Hiệu quả (Effectiveness):** Là mức độ một quy trình hoặc hành động hoàn thành đúng việc và đạt được mục tiêu, kết quả mong muốn đã đề ra. Hiệu quả tập trung vào việc đánh giá xem kết quả thực tế có phù hợp với mục tiêu ban đầu hay không, thể hiện qua tỷ lệ giữa kết quả đạt được so với mục tiêu.
- **Hiệu suất (Performance):** Là khả năng thực hiện công việc một cách tốt nhất với ít lãng phí nhất về vật liệu, năng lượng, thời gian, tiền bạc và nỗ lực. Đây là thước đo mức độ sử dụng hiệu quả các nguồn lực đầu vào để đạt được đầu ra mong muốn, tập trung vào việc tối thiểu hóa chi phí, chất thải và các nguồn lực không cần thiết

trong quá trình thực hiện.

- **Chất lượng đầu ra (Output Quality):** Là mức độ mà kết quả cuối cùng của một quy trình, hoạt động, tiêu chuẩn hoặc mục tiêu đã đạt ra. Thường được đánh giá thông qua các yếu tố như mức độ đáp ứng nhu cầu của khách hàng, độ chính xác, tính hoàn thiện của kết quả và sự phù hợp với các tiêu chuẩn hoặc quy định liên quan. Nếu kết quả đạt hoặc vượt các yêu cầu đã đề ra thì được xem là có chất lượng đầu ra tốt.
- **Tính linh hoạt và thích ứng (Flexibility and Adaptability):** Linh hoạt và thích ứng đó là sự ứng biến nhanh chóng, điều chỉnh kịp thời về mặt tinh thần và thể chất để dễ dàng thích nghi với bất cứ hoàn cảnh nào. Thể hiện khả năng quan sát, tìm hiểu, phân tích và đánh giá chính xác các tình huống xảy ra, từ đó đưa ra các giải pháp xử lý đúng đắn.
- **Tính kiểm soát và tuân thủ:** Kiểm soát và tuân thủ là các chính sách, quy trình và cơ chế cho phép một tổ chức giảm thiểu rủi ro, bảo vệ dữ liệu quan trọng và chứng minh sự tuân thủ các luật và quy định hiện hành. Có thể mang tính phòng ngừa, phát hiện hoặc khắc phục.
- **Mức độ tuân thủ quy định:** Là kết quả đánh giá, phân loại của cơ quan chức năng về việc cá nhân, tổ chức chấp hành pháp luật, chính sách hoặc nội quy. Nó phản ánh mức độ (tốt, trung bình, thấp) trong việc tuân thủ các nghĩa vụ pháp lý, ngăn ngừa vi phạm, giúp xây dựng uy tín, giảm thiểu rủi ro pháp lý và tài chính.

1.1.2. Khái quát chung về xuất khẩu hàng hóa

1.1.2.1. Khái niệm về xuất khẩu

Theo Điều 28, Luật Thương mại Việt Nam 2005, xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.

Được thực hiện bởi các doanh nghiệp hoặc cá nhân có nhu cầu thị trường hoặc sản xuất ở một quốc gia và muốn bán hàng hoá của họ ở một quốc gia khác. Quá trình xuất khẩu hàng hóa bao gồm các bước như chuẩn bị hàng hóa, vận chuyển, đóng gói, thông quan và giao hàng cho người nhận cuối cùng.

Là hoạt động thương mại quan trọng và mang lại lợi ích kinh tế đáng kể cho đất nước. Đồng thời góp phần tăng trưởng kinh tế, tạo ra việc làm, thúc đẩy quan hệ đối tác thương mại giữa các quốc gia và đưa các sản phẩm và dịch vụ đến các thị trường toàn cầu.

1.1.2.2. Đặc điểm của xuất khẩu

Xuất khẩu vừa là minh chứng của kinh tế đối ngoại bền vững, vừa là công cụ giúp các mối quan hệ phát triển.

Hoạt động xuất khẩu là cơ hội tiềm năng để thúc đẩy các ngành công nghiệp, nông nghiệp phát triển thuận lợi, tiếp cận đến với sản lượng tiêu thụ nhiều hơn. Như ngành công

nghiệp thực phẩm là hạt cà phê, ngô, gạo thì kéo theo đó là sự phát triển của những ngành công nghiệp phục vụ cho nhu cầu tăng lên đó như phân bón nhân công. Qua đây có thể thấy rằng xuất khẩu là nguồn lực lớn và đầy tiềm năng cho nhu cầu về việc làm.

Là chìa khóa quan trọng thúc đẩy hàng hóa, dịch vụ trong nước tạo ra sức cạnh tranh mạnh mẽ lên thị trường quốc tế và quan trọng trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Điều này không chỉ khẳng định về chất lượng sản phẩm cũng như uy tín của sản phẩm nội địa, mà còn là động lực đòi hỏi năng lực sản xuất trong nước cũng cần được nâng cao để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng cao.

1.1.2.3. Các hình thức xuất khẩu phổ biến

Có bốn hình thức xuất khẩu phổ biến: xuất khẩu trực tiếp, xuất khẩu gián tiếp, xuất khẩu tại chỗ, gia công, buôn bán đối lưu và tạm xuất tái nhập.

Xuất khẩu trực tiếp: Là hình thức được thực hiện trực tiếp giữa hai bên, bên mua hàng và đơn vị bán hàng sẽ trực tiếp ký kết hợp đồng ngoại thương với nhau. Với điều kiện hợp đồng này phải tuân thủ và phù hợp với pháp luật của từng quốc gia, đồng thời đúng tiêu chuẩn của điều lệ mua bán quốc tế.

Xuất khẩu gián tiếp: Là hình thức đưa hàng hóa ra nước ngoài qua đơn vị trung gian. Với hình thức này, đơn vị có hàng sẽ ủy thác quyền cho một đơn vị thứ ba với danh nghĩa bên nhận ủy thác để thay bạn đưa hàng hóa ra nước ngoài.

Xuất khẩu tại chỗ: Là hình thức giao hàng tại chỗ, trên lãnh thổ Việt Nam, thay vì phải chuyển ra nước ngoài như xuất hàng hóa thông thường. Điều này xuất hiện khi người mua nước ngoài muốn hàng họ mua được giao cho đối tác của họ ngay tại Việt Nam.

Gia công: Là phương thức sản xuất mà công ty trong nước nhận tư liệu sản xuất như máy móc, thiết bị, nguyên phụ liệu từ công ty nước ngoài về để sản xuất hàng dựa trên yêu cầu của bên đặt hàng. Hàng hóa làm ra sẽ được bán ra nước ngoài theo chỉ định của công ty đặt hàng.

Buôn bán đối lưu: Là một hình thức trao đổi hàng hóa, người mua đồng thời là người bán và ngược lại, với lượng hàng xuất và nhập khẩu có giá trị tương đương. Hình thức này còn gọi là xuất nhập khẩu liên kết hay hàng đổi hàng.

Tạm xuất tái nhập: Là hình thức hàng trong nước được tạm xuất ra nước ngoài và sau một thời gian nhất định lại được nhập về nước ban đầu.

1.1.2.4. Vai trò của xuất khẩu

Xuất khẩu là phương tiện chính tạo nguồn vốn cho nhập khẩu phục vụ công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Để tiến hành công nghiệp hoá, hiện đại hoá thì cần phải có đủ 4 nhân tố là nhân lực, tài nguyên, nguồn vốn và kỹ thuật. Nguồn vốn để nhập khẩu có thể được hình thành từ các nguồn như tích lũy trong nền kinh tế quốc dân, đầu tư nước ngoài, vay nợ, viện trợ, thu từ hoạt động du lịch, xuất khẩu hàng hoá.

Đóng góp vào chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển. Cơ cấu sản

xuất và tiêu dùng trên thế giới đã và đang thay đổi vô cùng mạnh mẽ. Tác động tích cực tới sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất kinh tế phát triển. Xuất khẩu tạo khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ, tạo điều kiện cho sản xuất phát triển và ổn định, mở rộng khả năng cung cấp đầu vào cho sản xuất, nâng cao năng lực sản xuất trong nước.

Tác động tích cực tới việc giải quyết việc làm và cải thiện đời sống nhân dân. Là cơ sở để mở rộng và thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại. Xuất khẩu và công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu thúc đẩy quỹ tín dụng, đầu tư, mở rộng vận tải quốc tế tạo tiền đề cho việc mở rộng xuất khẩu.

Xuất khẩu không chỉ đóng vai trò chất xúc tác hỗ trợ phát triển kinh tế, mà còn là yếu tố bên trong trực tiếp tham gia vào việc giải quyết những vấn đề thuộc nội bộ nền kinh tế như vốn, lao động, kỹ thuật, nguồn tiêu thụ, thị trường. Đối với nước ta, hướng mạnh về xuất khẩu là một trong những mục tiêu quan trọng trong phát triển kinh tế đối ngoại, được coi là vấn đề có ý nghĩa chiến lược để phát triển kinh tế và thực hiện công nghiệp hoá đất nước, qua đó là cơ hội để nắm bắt thời cơ, ứng dụng khoa học công nghệ hiện đại.

1.1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng hóa

- **Về chính trị**

Tác động mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu chế độ chính trị ổn định, bền vững nhà đầu tư sẽ có môi trường thuận lợi để phát triển hoạt động xuất khẩu. Ngược lại, nếu chế độ chính trị bất ổn, luôn rơi vào tình trạng báo động thì nguy cơ xảy ra nhiều rủi ro cho doanh nghiệp.

- **Về kinh tế**

Tác động lớn đến hoạt động xuất khẩu hàng hóa. Nó ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí đầu vào của doanh nghiệp và nhu cầu của thị trường thế giới đối với hàng hóa xuất khẩu. GDP và thu nhập của nước nhập khẩu càng cao thì nhu cầu nhập khẩu càng tăng, trong khi tỷ giá hối đoái, lạm phát và tình hình kinh tế toàn cầu cũng làm thay đổi đáng kể sức cạnh tranh và kim ngạch xuất khẩu.

- **Về văn hóa và xã hội**

Yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu hàng hóa. Tác động đến sở thích tiêu dùng, hành vi mua sắm và yêu cầu về sản phẩm của người dân tại thị trường nhập khẩu. Sự khác biệt về văn hóa, phong tục tập quán, tôn giáo và xu hướng tiêu dùng xanh, an toàn thực phẩm ngày càng cao buộc doanh nghiệp xuất khẩu phải điều chỉnh sản phẩm, bao bì và chiến lược marketing để phù hợp, từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng tiếp cận và thành công trên thị trường quốc tế.

- **Về khoa học - công nghệ**

Trực tiếp ảnh hưởng đến năng suất lao động, chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế. Việc áp dụng công nghệ hiện đại giúp giảm chi phí sản xuất, cải tiến mẫu mã, nâng cao tiêu chuẩn chất lượng và đáp ứng tốt hơn các

yêu cầu khắt khe về an toàn, môi trường của nước nhập khẩu, từ đó thúc đẩy xuất khẩu phát triển.

- **Các nhân tố khác**

- Về môi trường và điều kiện tự nhiên
- Sự đe dọa của các đối thủ cạnh tranh tiềm năng
- Sức ép người cung cấp
- Sức ép người tiêu dùng
- Sự đe dọa của các sản phẩm thay thế
- Các yếu tố cạnh tranh trong ngành nội bộ

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

1.1.3.1. Khái niệm về giao nhận hàng hóa

Theo quy tắc mẫu của FIATA về dịch vụ giao nhận là bất kỳ loại dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như dịch vụ tư vấn hay 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

Theo Điều 163, Luật Thương mại Việt Nam ban hành năm 2005, dịch vụ giao nhận hàng hóa là hành vi thương mại. Theo đó người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa nhận từ người gửi, tổ chức vận chuyển, lưu kho, kho bãi, làm các thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khách có liên quan để giao hàng cho người nhận theo sự ủy thác của chủ hàng, của người vận tải và của người giao nhận khác (gọi chung là khách hàng).

1.1.3.2. Đặc điểm của giao nhận hàng hóa

Giao nhận hàng hóa là hoạt động tổ chức và thực hiện việc vận chuyển hàng hóa từ người gửi đến người nhận một cách chuyên nghiệp. Giao nhận hàng hóa có những đặc điểm sau:

Tính trung gian: Người giao nhận không nhất thiết là người vận chuyển trực tiếp mà chủ yếu đóng vai trò trung gian giữa người gửi hàng và các nhà cung cấp các dịch vụ vận tải (hãng tàu, hãng xe, hãng bay,...)

Tính đa dạng và phức tạp: Dịch vụ giao nhận bao gồm nhiều hoạt động khác nhau như đặt chỗ vận chuyển, lấy và trả container, khai báo hải quan, lập chứng từ, lưu kho, bốc dỡ, mua bảo hiểm và phân phối hàng hóa.

Tính quốc tế: Giao nhận hàng hóa thường diễn ra trên phạm vi quốc tế, phải tuân thủ pháp luật của nhiều quốc gia, các quy tắc quốc tế và chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố như hải quan, tỷ giá, chính sách thương mại.

Tính trách nhiệm cao: Người giao nhận phải chịu trách nhiệm tổ chức toàn bộ hoặc một phần quy trình vận chuyển theo hợp đồng, đảm bảo hàng hóa được giao đúng thời gian, đúng nơi và an toàn.

Tính chuyên môn hóa: Người giao nhận là các doanh nghiệp chuyên nghiệp, có kiến

thức sâu về vận tải, thủ tục hải quan, logistics và thị trường quốc tế, giúp chủ hàng giảm chi phí và rủi ro.

1.1.3.3. Vai trò của giao nhận hàng hóa

Hoạt động giao nhận hàng hóa đóng vai trò then chốt trong chuỗi cung ứng và hoạt động xuất khẩu hàng hóa. Đây là cầu nối quan trọng giúp tổ chức, phối hợp và thực hiện toàn bộ hoặc một phần quy trình vận chuyển hàng hóa từ kho người gửi đến tay người nhận một cách an toàn, đúng thời gian và hiệu quả. Thông qua hoạt động này, các rủi ro trong vận chuyển quốc tế được kiểm soát tốt hơn, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ logistics.

Hoạt động giao nhận hàng hóa còn mang lại nhiều giá trị thiết thực cho doanh nghiệp xuất khẩu. Không chỉ hỗ trợ thực hiện các thủ tục hải quan, lập chứng từ vận tải, mua bảo hiểm mà còn tư vấn lựa chọn phương thức vận chuyển và điều kiện giao hàng phù hợp. Đặc biệt đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, hoạt động giao nhận giúp giảm chi phí, tiết kiệm thời gian và tăng khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường quốc tế.

1.1.3.4. Khái niệm về người giao nhận hàng hóa

Người kinh doanh dịch vụ giao nhận gọi là người giao nhận. Người giao nhận có thể là chủ hàng, chủ tàu, công ty xếp dỡ hay kho hàng, người giao nhận chuyên nghiệp hay bất cứ người nào khác có đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa. Theo Luật Thương mại Việt Nam thì người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa là thương nhân có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa.

Người giao nhận không chỉ làm các thủ tục hải quan hoặc thuê tàu mà còn cung cấp dịch vụ trọn gói về toàn bộ quá trình vận tải và phân phối hàng hóa. Ở các nước khác nhau, người kinh doanh dịch vụ giao nhận được gọi tên khác nhau như Đại lý hải quan, Môi giới hải quan, Đại lý thanh toán, Đại lý gửi hàng và giao nhận, Người chuyên chở chính,..

1.1.3.5. Quyền và nghĩa vụ của người giao nhận

Theo Điều 167 Luật Thương mại Việt Nam quy định người giao nhận có những quyền và nghĩa vụ sau đây:

- Người giao nhận được hưởng tiền công và các khoản thu nhập hợp lý khác.
- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình theo hợp đồng.
- Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu có lý do chính đáng vì lợi ích của khách hàng thì có thể thực hiện khác với chỉ dẫn của khách hàng, nhưng phải thông báo ngay cho khách hàng.
- Sau khi ký kết hợp đồng, nếu thấy không thể thực hiện được chỉ dẫn của khách hàng thì phải thông báo cho khách hàng để xin chỉ dẫn thêm.
- Phải thực hiện nghĩa vụ của mình trong thời gian hợp lý, nếu trong hợp đồng không thỏa thuận về thời gian thực hiện nghĩa vụ với khách hàng.

1.1.3.6. Trách nhiệm của người giao nhận

a. Khi người giao nhận là đại lý

Khi hoạt động với tư cách là đại lý, người giao nhận phải thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ theo hợp đồng và chịu trách nhiệm về mọi sơ suất, thiếu sót trong quá trình thực hiện dịch vụ, bao gồm:

- Giao nhận không đúng chỉ dẫn của khách hàng
- Thiếu sót trong việc mua bảo hiểm hàng hóa dù đã có hướng dẫn
- Sơ suất trong thủ tục hải quan
- Chở hàng đến sai địa điểm quy định
- Tái xuất không đúng thủ tục hoặc không hoàn thuế
- Giao hàng mà không thu tiền từ người nhận

Người giao nhận còn phải chịu trách nhiệm về thiệt hại gây ra cho người thứ ba liên quan đến con người hoặc tài sản trong hoạt động của mình. Tuy nhiên, người giao nhận không chịu trách nhiệm về hành vi hoặc lỗi lầm của người thứ ba (người vận chuyển, người giao nhận khác,...). Khi là đại lý, người giao nhận phải tuân thủ điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn của mình.

b. Khi đóng vai trò là người chuyên chở

Khi đóng vai trò là người chuyên chở, người giao nhận hoạt động với tư cách là nhà thầu độc lập, nhân danh chính mình chịu trách nhiệm cung cấp dịch vụ vận tải và các dịch vụ liên quan cho khách hàng. Người giao nhận chịu trách nhiệm về hành vi và lỗi của người chuyên chở thực tế, các bên thứ ba khác mà mình sử dụng. Trách nhiệm này phát sinh trong hai trường hợp:

- Người giao nhận tự thực hiện vận tải bằng phương tiện và nhân sự của mình.
- Người giao nhận cam kết chịu trách nhiệm như người chuyên chở thông qua việc phát hành chứng từ vận tải hoặc các hình thức khác.

Khi cung cấp các dịch vụ liên quan đến vận tải như đóng gói, lưu kho, bốc xếp, phân phối bằng phương tiện và nhân sự của mình hoặc cam kết chịu trách nhiệm như người chuyên chở, người giao nhận sẽ bị áp dụng trách nhiệm tương đương với người chuyên chở. Trong trường hợp này, điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn thường không áp dụng, thay vào đó áp dụng Công ước quốc tế hoặc Quy tắc của Phòng Thương mại Quốc tế (ICC). Các trường hợp miễn trách nhiệm của người giao nhận khi đóng vai trò là người chuyên chở bao gồm mất mát, hư hỏng hàng hóa phát sinh từ lỗi của khách hàng hoặc người được khách hàng ủy thác, việc đóng gói và ghi ký mã hiệu không phù hợp của khách hàng, tính chất nội tại hoặc bản chất của hàng hóa, chiến tranh, đình công, các trường hợp bất khả kháng. Ngoài ra, người giao nhận không chịu trách nhiệm về khoản lợi đáng lẽ khách hàng được hưởng, về chậm trễ hoặc giao nhận sai địa chỉ, trừ khi có lỗi của chính người giao

nhận.

1.1.4. Khái quát chung về vận tải hàng hóa bằng đường biển

1.1.4.1. Khái niệm về vận tải đường biển

Vận tải đường biển hay vận tải biển là hình thức vận chuyển hàng hóa thông qua việc sử dụng cơ sở vật chất, hạ tầng đường biển nhằm phục vụ cho hoạt động vận chuyển. Tùy vào tuyến đường, loại hàng hóa, phương tiện vận chuyển là các tàu thuyền và phương tiện xếp, tháo dỡ hàng hóa như xe cần cẩu. Cơ sở hạ tầng để phục vụ cho vận tải đường biển bao gồm các cảng biển, các cảng trung chuyển...

Hình thức vận tải biển thích hợp với các chuyến hàng giao thương quốc tế hoặc nội địa tại khu vực gần biển và các khu vực liền kề có tàu cập bến. Do các tàu vận chuyển thường quy mô và trọng tải lớn nên thông thường hình thức vận tải đường biển được áp dụng nhiều cho ngành xuất nhập khẩu để chở số lượng hàng hóa có khối lượng lớn.

1.1.4.2. Ưu điểm và nhược điểm của vận tải đường biển

- **Ưu điểm**

Khối lượng vận chuyển lớn, có thể gấp hàng trăm, hàng nghìn lần so với vận chuyển bằng đường hàng không. Vận tải đường biển có thể phục vụ chuyên chở tất cả các loại hàng hóa trong thương mại quốc tế. Đặc biệt, vận tải đường biển rất thích hợp và hiệu quả trong việc chuyên chở các loại hàng rời có khối lượng lớn và giá trị thấp như: than đá, quặng và dầu mỏ.

Chi phí đầu tư xây dựng các tuyến đường hàng hải thấp: các tuyến đường hàng hải hầu hết là những tuyến đường giao thông tự nhiên không đòi hỏi nhiều vốn, nguyên vật liệu, sức lao động để xây dựng, duy trì, bảo quản, trừ việc xây dựng các cảng biển và kênh đào quốc tế.

Giá thành vận tải đường biển thấp được xếp vào loại thấp nhất trong tất cả các phương thức vận tải do trọng tải tàu biển lớn, cự ly vận chuyển trung bình lớn, biên chế ít nên năng suất lao động trong vận tải đường biển cao. Tiêu thụ nhiên liệu thấp, chỉ cao hơn đường sông một ít. Nhiều tiến bộ khoa học - kỹ thuật trong vận tải và thông tin được áp dụng, nên giá thành vận tải đường biển có xu hướng ngày càng hạ hơn.

- **Nhược điểm**

Vận tải đường biển phụ thuộc nhiều vào thiên nhiên, điều kiện hàng hải. Các tàu biển thường gặp rất nhiều rủi ro hàng hải như: mắc cạn, đắm, cháy, đâm va nhau, đâm va phải đá ngầm, mất tích,..

Tốc độ của các loại tàu biển tương đối thấp, chỉ khoảng 14-20 hải lý/giờ. Tốc độ này là thấp so với tốc độ của máy bay, tàu hỏa. Tuy nhiên, đối với các tàu chở hàng người ta phải duy trì một tốc độ kinh tế nhằm giảm giá thành vận tải.

1.1.4.3. Vai trò của vận tải đường biển

Vận tải biển đóng vai trò quan trọng và là một trong những phương thức vận tải chủ

lực của thương mại quốc tế. Với khả năng vận chuyển khối lượng hàng hóa khổng lồ trên quãng đường dài với chi phí hợp lý, vận tải biển đảm nhận khoảng 80-90% khối lượng hàng hóa giao thương giữa các quốc gia trên thế giới. Đây được coi là huyết mạch của chuỗi cung ứng toàn cầu, góp phần thúc đẩy mạnh mẽ quá trình toàn cầu hóa kinh tế, kết nối các nền kinh tế, các khu vực sản xuất và thị trường tiêu dùng trên toàn cầu.

Đối với Việt Nam, vận tải biển giữ vị trí chiến lược đặc biệt quan trọng. Là quốc gia có bờ biển dài hơn 3.260 km và nằm trên các tuyến hàng hải quốc tế quan trọng, Việt Nam đã và đang tận dụng lợi thế này để phát triển kinh tế biển. Vận tải biển hiện chiếm tỷ trọng lớn trong tổng khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu của đất nước, là phương thức vận tải chủ đạo hỗ trợ cho hoạt động thương mại quốc tế. Góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, mở rộng thị trường xuất khẩu, thu hút đầu tư nước ngoài, giúp Việt Nam hội nhập sâu rộng hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

1.1.4.4. Các phương thức thuê tàu

a. Phương thức thuê tàu chợ (Liner)

Khái niệm: Tàu chợ là loại tàu chở hàng chạy thường xuyên trên một tuyến đường nhất định, ghé vào các cảng quy định và theo một lịch trình định trước.

Thuê tàu chợ (Booking Shipping Space) là việc chủ hàng liên hệ với chủ tàu hoặc đại lý của chủ tàu yêu cầu dành chỗ trên tàu để chuyên chở hàng hoá từ một cảng này đến một cảng khác.

Phương thức thuê tàu chợ có đặc điểm:

- Tàu chạy giữa các cảng theo một lịch trình công bố trước.
- Chứng từ điều chỉnh các mối quan hệ trong thuê tàu chợ là Vận đơn đường biển (Bill of Lading - B/L). Vận đơn đường biển là bằng chứng của một hợp đồng vận tải hàng hoá bằng đường biển (Contract of Carriage By Sea).
- Khi thuê tàu chợ, chủ hàng không được tự do thỏa thuận các điều kiện, điều khoản chuyên chở mà phải tuân thủ các điều kiện in sẵn của Vận đơn đường biển.
- Cước phí trong thuê tàu chợ thường bao gồm cả chi phí xếp dỡ hàng hoá và được tính toán theo biểu cước (Tariff) của hãng tàu. Biểu cước này có hiệu lực trong thời gian tương đối dài, chủ tàu đóng vai trò là người chuyên chở. Người chuyên chở là một bên của hợp đồng vận tải và là người phải chịu trách nhiệm về hàng hoá trong suốt quá trình vận chuyển.
- Các chủ tàu chợ thường cùng nhau thành lập các Công hội tàu chợ (Liner Conference) hoặc Công hội cước phí (Freight Conference) để khống chế thị trường và nâng cao khả năng cạnh tranh. Các công ty thuộc Công hội gọi là Conference Lines.
- Có thể sử dụng phương thức thuê tàu chợ, khi chủ hàng có hàng bách hoá, số lượng tùy ý và cảng xếp dỡ nằm trong lịch trình của tàu.

b. Phương thức thuê tàu chuyển (Voyage Chartering)

Khái niệm: Tàu chuyển là tàu chuyên chở hàng hoá giữa hai hoặc nhiều cảng theo yêu cầu của chủ hàng trên cơ sở một hợp đồng thuê tàu.

Thuê tàu chuyển là việc chủ hàng liên hệ với chủ tàu hoặc đại diện của chủ tàu yêu cầu thuê toàn bộ con tàu để chuyên chở hàng hoá từ một hoặc nhiều cảng xếp đến một hoặc nhiều cảng dỡ theo yêu cầu của chủ hàng.

Phương thức thuê tàu chuyển có đặc điểm:

- Tàu không chạy theo lịch trình cố định như tàu chợ, mà theo yêu cầu của chủ hàng.
- Văn bản điều chỉnh mối quan hệ giữa các bên trong thuê tàu chuyển là Hợp đồng thuê tàu chuyển (Voyage Charter - C/P) và Vận đơn đường biển. Hợp đồng thuê tàu chuyển được ký kết giữa người thuê tàu (Charterer) và người chuyên chở (chủ tàu hoặc người quản lý tàu), trong đó người chuyên chở (Carrier) cam kết chuyên chở hàng hoá để giao cho người nhận hàng ở cảng đến, còn người thuê tàu cam kết trả tiền cước chuyên chở theo mức hai bên đã thoả thuận.
- Khi xếp hàng lên tàu hoặc khi nhận hàng để xếp, người chuyên chở sẽ cấp Vận đơn đường biển. Vận đơn này điều chỉnh mối quan hệ giữa người chuyên chở với người gửi hàng, giữa người chuyên chở với người nhận hàng hoặc người cầm B/L.
- Người thuê tàu có thể tự do thoả thuận, mặc cả về các điều kiện chuyên chở và giá cước trong hợp đồng thuê tàu.
- Giá cước trong thuê tàu chuyển có thể gồm cả chi phí xếp dỡ hoặc không là do thoả thuận của hai bên. Giá cước được tính theo trọng lượng hàng, thể tích hàng hoặc theo giá thuê bao (Lumpsum) cho một chuyến.
- Chủ tàu có thể đóng vai là người chuyên chở hoặc không.
- Tàu chuyển thường được dùng khi thuê chở dầu và hàng khối lượng lớn như: than đá, quặng, ngũ cốc, bôxít, phốt phát, xi măng, phân bón... và người thuê tàu phải có một khối lượng hàng hoá tương đối lớn đủ xếp một tàu.

Các hình thức thuê tàu chuyển:

- Thuê chuyển một (Single Trip), tức là thuê tàu để chở hàng từ một cảng đến một cảng khác. Ví dụ thuê tàu chở hàng từ cảng Sài Gòn đi cảng Singapore.
- Thuê chuyển khứ hồi (Round Trip), tức là thuê tàu chở hàng từ một cảng này đến một cảng khác, rồi lại chở hàng từ cảng đó về cảng khởi hành.
- Thuê chuyển một liên tục (Consecutive Voyage), tức là tàu chở hàng từ một cảng này đến cảng khác nhiều chuyến liên tiếp nhau. Ví dụ thuê tàu chở than từ Cẩm Phả đi Kobe (Nhật), chở xong chuyến này lại chở tiếp chuyến khác.
- Thuê tàu theo hợp đồng có khối lượng lớn hàng hoá (Contract Shipping). Các chủ hàng có khối lượng hàng hoá XNK lớn, ổn định trên một tuyến đường nhất định, thường ký hợp đồng (Contract of Affreight - COA) với chủ tàu để thuê chuyên chở

một số chuyến nhất định trong một năm hay một khối lượng hàng hoá nhất định trên một tuyến đường trong một thời gian nhất định. Giá cước thuê tàu trong trường hợp này cũng được tính theo trọng lượng hoặc thể tích, nhưng với mức cước rẻ hơn giá thị trường.

c. Phương thức thuê tàu định hạn (Time Chartering)

Khái niệm: Thuê tàu định hạn hay còn gọi là thuê tàu theo thời hạn là việc chủ tàu cho người thuê tàu thuê toàn bộ con tàu, có thể gồm cả một thuyền bộ (Thuyền trưởng và tập thể thủy thủ) hoặc không, để kinh doanh chuyên chở hàng hoá trong một thời gian nhất định, còn người thuê tàu phải trả tiền thuê tàu và các chi phí hoạt động của con tàu.

Đặc điểm của phương thức thuê tàu định hạn:

- Người thuê tàu được quyền quản lý và sử dụng con tàu trong một thời gian nhất định. Người thuê tàu phải tìm hàng hóa để chuyên chở trong thời gian thuê.
- Văn bản điều chỉnh mối quan hệ giữa chủ tàu và người thuê tàu là hợp đồng thuê tàu định hạn (Time Charter).
- Hợp đồng thuê tàu định hạn mang tính chất là một hợp đồng thuê tài sản được ký kết giữa chủ tàu và người thuê tàu, quy định những nội dung: tên chủ tàu, người thuê tàu, tên tàu, trọng tải, dung tích đăng ký, dung tích chứa hàng, khả năng đi biển của tàu, thời gian và địa điểm giao tàu, trả tàu, thời gian thuê, vùng biển được phép kinh doanh, tiền thuê, phân chia một số chi phí hoạt động của tàu như: nhiên liệu, nước ngọt...
- Người thuê tàu phải trả cho chủ tàu tiền thuê (Hire), chứ không phải tiền cước (Freight). Tiền thuê tàu được tính theo ngày hoặc tháng cho toàn bộ tàu hoặc theo một đơn vị trọng tải hay dung tích của tàu. Ngoài tiền thuê tàu, người thuê tàu còn phải chịu các chi phí hoạt động của con tàu (Operation Cost) như: nhiên liệu, nước ngọt, cảng phí, đại lý phí, hoa hồng môi giới, vật liệu chèn lót...
- Chủ tàu không đóng vai trò là người chuyên chở. Khi đi chở thuê theo chuyến thì người thuê tàu (Time Charterer) sẽ đóng vai trò là người chuyên chở, chứ không phải là chủ tàu.

Với những đặc điểm trên, người thuê tàu thường sử dụng phương thức thuê tàu định hạn khi thị trường thuê tàu nhộn nhịp, giá cước có xu hướng tăng, việc thuê tàu chuyển khó khăn.

Các hình thức thuê tàu định hạn

- Thuê toàn bộ: Là thuê toàn bộ con tàu cùng thuyền bộ (Thuyền trưởng, sĩ quan, thủy thủ). Trong hình thức này có hai cách:
- Thuê theo thời hạn (Period Time Charter): Là thuê tàu trong một thời gian, có thể là 6 tháng, 1 năm, nhiều năm...
- Thuê định hạn chuyến (Trip Time Charter): Là thuê kiểu định hạn, nhưng chỉ một

chuyển.

- Thuê định hạn tron (Bare Boat Charter): Chủ tàu cho người thuê tàu thuê con tàu mà không có thuyền bộ. Trong trường hợp này, người thuê tàu phải biên chế một thuyền bộ mới có thể khai thác con tàu được.

1.1.5. Khái quát chung về hàng nguyên container

1.1.5.1. Khái niệm về container

Tháng 6 năm 1964, Ủy ban kỹ thuật của tổ chức: ISO đã đưa ra định nghĩa tổng quát về Container. Cho đến nay, các nước trên thế giới đều áp dụng định nghĩa này của ISO.

Theo ISO, Container là một dụng cụ vận tải có các đặc điểm:

- Có hình dáng cố định, bền chắc, để được sử dụng được nhiều lần.
- Có cấu tạo đặc biệt để thuận tiện cho việc chuyên chở bằng một hoặc nhiều phương tiện vận tải, hàng hoá không phải xếp dỡ ở dọc đường.
- Có thiết bị riêng để thuận tiện cho việc xếp dỡ và thay đổi từ công cụ vận tải này sang công cụ vận tải khác.
- Có cấu tạo đặc biệt để thuận tiện cho việc xếp hàng vào và dỡ hàng ra khỏi Container.
- Có dung tích không ít hơn 1 mét khối.

Từ định nghĩa trên, ta thấy Container không phải là loại bao bì hàng hoá thông thường, mặc dù nó có thể thực hiện chức năng như một bao bì vận tải. Container cũng không phải là công cụ vận tải cũng như bộ phận của công cụ vận tải, vì nó không gắn liền với công cụ vận tải.

1.1.5.2. Phân loại container

Container được phân loại chủ yếu theo kích thước và chức năng. Trong hoạt động giao nhận hàng nguyên container bằng đường biển, các loại container phổ biến nhất bao gồm:

- **Container 20 feet (20' Dry):** Loại phổ biến nhất, phù hợp vận chuyển hàng nặng, khối lượng lớn nhưng thể tích vừa phải.
- **Container 40 feet (40' Dry):** Thể tích gấp đôi container 20', thường dùng cho hàng có khối lượng trung bình và thể tích lớn.
- **Container 40 feet cao (40' High Cube - HC):** Chiều cao lớn hơn khoảng 0,3m so với loại 40' thông thường, rất phù hợp với hàng nhẹ, cồng kềnh (dệt may, giày dép, hàng nội thất...).
- **Container lạnh (Reefer):** Có hệ thống làm lạnh và cách nhiệt, dùng để vận chuyển hàng dễ hỏng cần kiểm soát nhiệt độ như thủy sản, trái cây, thịt đông lạnh, dược phẩm.
- **Container mở nóc (Open Top):** Không có mái cứng, thường che bằng bạt, phù hợp với hàng máy móc, thiết bị quá khổ phải bốc dỡ từ trên xuống.

- **Container mặt bằng (Flat Rack):** Chỉ có sàn và hai đầu, dùng cho hàng siêu trường, siêu trọng hoặc không thể xếp vào container thông thường.

Ngoài ra, một số loại đặc biệt khác như Open Side, Tank, Ventilated ít được sử dụng hơn trong vận chuyển hàng nguyên container thông thường.

Loại container	Kích thước chính	Ứng dụng phổ biến	Đặc điểm nổi bật
Khô (DC)	20 feet	Hàng nặng, khối lượng lớn	Phổ biến nhất, chi phí thấp
Khô (DC)	40 feet	Hàng trung bình, thể tích lớn	Tiết kiệm chi phí khi hàng đủ nhiều
Cao (HC)	40 feet cao	Hàng nhẹ, công kênh (dệt may, nội thất)	Thể tích lớn hơn khoảng 10-15%
Lạnh (RF)	20 feet /40 feet /40 feet High Cube	Hàng đông lạnh, dễ hỏng	Có hệ thống kiểm soát nhiệt độ
Mở nóc (OT)	20 feet / 40 feet	Máy móc, thiết bị quá khổ	Bóc dỡ từ trên xuống dễ dàng
Mặt bằng (FR)	20 feet / 40 feet	Hàng siêu trường, siêu trọng	Không có vách và mái

Bảng 1: Các loại container phổ biến trong giao nhận hàng nguyên container

(Nguồn: <https://tanthancontainer.com/kham-pha/kien-thuc-tin-tuc/phan-loai-container>)

1.1.5.2. Khái niệm về hàng nguyên container (FCL – Full Container Load)

Là hình thức vận chuyển hàng hóa quốc tế bằng đường biển mà toàn bộ hàng hóa của một lô hàng sẽ chiếm toàn bộ không gian của một container và chỉ thuộc về một chủ hàng. Điều này có nghĩa là chủ hàng sẽ được sử dụng toàn bộ không gian của container và không phải chia sẻ với bất kỳ người gửi hàng nào khác.

Bên gửi hàng sẽ có trách nhiệm đóng hàng vào container, còn bên nhận hàng sẽ chịu trách nhiệm dỡ hàng ra khỏi container khi hàng đến nơi. Hình thức này thường được các doanh nghiệp lựa chọn khi có khối lượng hàng hóa lớn hoặc khi muốn đảm bảo mức độ an toàn và bảo mật cao cho lô hàng trong suốt quá trình vận chuyển.

1.1.5.3. Ưu điểm và nhược điểm của hàng nguyên container

a. Ưu điểm:

An toàn và bảo mật cao nhất: Container chỉ chứa hàng của một chủ hàng duy nhất, được niêm phong từ khi đóng hàng đến khi giao. Giảm tối đa rủi ro hư hỏng, thất lạc, trộm cắp hoặc lẫn lộn với hàng khác.

Thời gian vận chuyển nhanh hơn: Không phải chờ gom hàng hay tách hàng tại

kho, nên lịch trình rõ ràng và nhanh chóng hơn so với hàng lẻ.

Ít lần bốc dỡ hàng: Hàng chỉ được đóng một lần ở nơi gửi và dỡ một lần ở nơi nhận, giảm nguy cơ va đập, hư hỏng, đặc biệt phù hợp với hàng dễ vỡ, hàng giá trị cao hoặc hàng nhạy cảm.

Kiểm soát hàng hóa tốt hơn: Khách hàng được quyết định cách sắp xếp, đóng gói và chất hàng trong container. Dễ quản lý và theo dõi tiến độ.

Chi phí tối ưu khi hàng nhiều: Nếu lô hàng đủ lớn từ 15-20 CBM trở lên, tùy tuyến, chi phí sẽ rẻ hơn so với hàng lẻ.

Thủ tục hải quan và giấy tờ đơn giản hơn: Chỉ một bộ chứng từ cho toàn bộ container, ít trung gian hơn.

b. Nhược điểm

Không linh hoạt: Phù hợp với doanh nghiệp có lượng hàng ổn định và lớn. Nếu đơn hàng nhỏ lẻ hoặc không thường xuyên thì rất tốn kém.

Yêu cầu kho bãi lớn: Cần không gian để chứa hàng đủ một container trước khi đóng và khi nhận hàng cũng cần chỗ để dỡ toàn bộ container.

Dỡ hàng phức tạp hơn: Người nhận phải tự tổ chức dỡ hàng hoặc thuê, không có dịch vụ dỡ hộ như hàng lẻ.

Rủi ro tồn kho cao: Phải gom đủ hàng mới xuất được, dễ dẫn đến hàng tồn kho nhiều hơn so với cách xuất nhỏ giọt như hàng lẻ.

1.1.5.4. So sánh sự khác nhau giữa hàng nguyên container và hàng lẻ

	Hàng nguyên container (FCL-Full Container Load)	Hàng lẻ (LCL-Less than Container Load)
Số lượng hàng phù hợp	Lớn (thường từ 15-20 CBM trở lên, hoặc gần đầy cont)	Nhỏ (dưới 10-15 CBM, thậm chí chỉ vài CBM)
Phí dịch vụ phát sinh	Ít (chủ yếu cước container + phí cảng)	Nhiều (phí CFS, phí THC, phí documentation, phí tách hàng...)
Điều kiện vận chuyển	Để vận chuyển hàng FCL, người gửi hàng sẽ phải đặt trước ít nhất một container.	Đối với một lô hàng LCL, không cần thiết phải đặt một container; chỉ một phần của nó cần phải được đặt trước.
Chủ hàng	Thuộc 1 chủ hàng	Thuộc nhiều chủ hàng khác nhau
Thời gian giao hàng	Nhanh hơn vì chỉ giao một chủ hàng. Toàn bộ container đã được đặt trước, không cần phải phân loại và đóng gói container tại các cảng giao hàng riêng biệt. Khả năng xảy ra chậm trễ tại cảng và do cơ quan hải quan quản lý cũng thấp hơn.	Chậm hơn vì phải giao nhiều chủ hàng. Ngoài ra, cần thêm thời gian để phân loại hàng hóa, tổng hợp chứng từ và xử lý. Thời gian cần thiết trong việc xếp và dỡ hàng cũng có thể cao hơn.
Cách đóng hàng	Chủ hàng tự đóng tại kho riêng hoặc kho của mình	Forwarder/CFS gom và đóng hộ tại kho CFS
Cách dỡ hàng	Chủ hàng tự dỡ tại kho riêng	Forwarder/CFS dỡ và phân tách tại kho CFS
An toàn & rủi ro	Cao nhất (ít hư hỏng, không lẫn hàng, niêm phong)	Thấp hơn (dễ va đập, lẫn lộn, thất lạc)
Phù hợp	Doanh nghiệp xuất khẩu lớn, hàng ổn định, hàng giá trị cao	Doanh nghiệp nhỏ, hàng mẫu, thử thị trường, đơn hàng nhỏ lẻ

Bảng 2: So sánh sự khác nhau giữa hàng nguyên container và hàng lẻ

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

1.2. Nội dung của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

1.2.1. Khái niệm của giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

Giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển là quá trình tổ chức, thực hiện các công việc liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa xuất khẩu khi một chủ hàng sử dụng toàn bộ container để đóng hàng.

Là một trong hai hình thức giao nhận hàng hóa đường biển phổ biến hiện nay, bên cạnh hình thức giao nhận hàng lẻ. Xếp hàng nguyên container, người gửi hàng và người nhận hàng chịu trách nhiệm đóng gói hàng và dỡ hàng khỏi container. Khi người gửi hàng có khối lượng hàng đồng nhất đủ để chứa đầy một container hoặc nhiều container, người ta thuê một hoặc nhiều container để gửi hàng.

Trong phương thức này, người chuyên chở nhận nguyên container đã đóng hàng từ người gửi hàng tại cảng xuất hoặc kho và giao nguyên container cho người nhận hàng tại cảng đích (phương thức nhận nguyên - giao nguyên). Toàn bộ container chỉ chứa hàng của một chủ hàng duy nhất, đảm bảo tính an toàn, bảo mật và kiểm soát cao.

1.2.2. Vai trò của giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

Có vai trò quan trọng và không thể thiếu trong hoạt động thương mại quốc tế cũng như chuỗi cung ứng logistics hiện đại. Phương thức này tạo điều kiện thuận lợi để hàng hóa được lưu thông từ người xuất khẩu tại Việt Nam đến người nhập khẩu ở nước ngoài một cách nhanh chóng, an toàn, bảo mật và hiệu quả về chi phí, mà không đòi hỏi sự tham gia trực tiếp thường xuyên của các bên trong suốt quá trình vận chuyển.

Với phương thức nhận nguyên - giao nguyên, giao nhận hàng nguyên container giúp giảm thiểu tối đa các rủi ro như hư hỏng, thất lạc, lẫn lộn hoặc trộm cắp hàng hóa nhờ container được niêm phong kín từ khâu đóng hàng tại kho của người xuất khẩu cho đến khi giao cho người nhận tại cảng đích. Giúp rút ngắn đáng kể thời gian giao nhận so với hàng lẻ, nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng và giúp doanh nghiệp xuất khẩu kiểm soát tốt hơn tiến độ, chất lượng và chi phí logistics. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, giao nhận hàng nguyên container hỗ trợ mạnh mẽ trong việc xuất khẩu các mặt hàng có khối lượng lớn và đồng nhất. Như là dệt may, giày dép, đồ gỗ, nông sản chế biến, điện tử, máy móc, giúp tối ưu chi phí vận chuyển khi lô hàng đủ lớn, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Về mặt kinh tế, hoạt động này góp phần thúc đẩy kim ngạch xuất khẩu của đất nước, phát triển ngành dịch vụ logistics, tạo việc làm cho lao động trong lĩnh vực giao nhận, vận tải và cảng biển, đồng thời nâng cao vị thế của Việt Nam trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

1.2.3. Các bước của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

Theo giáo trình Vận tải và giao nhận trong ngoại thương thì quy trình gồm các bước nghiệp vụ sau: Chuẩn bị hàng, nắm tình hình tàu; Kiểm tra hàng; Làm thủ tục Hải quan; Giao hàng cho tàu; Lập bộ chứng từ thanh toán: Thanh toán các chi phí cho cảng.



Sơ đồ 1: Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

Bước 1: Chuẩn bị hàng hóa, nắm tình hình tàu:

- Nghiên cứu hợp đồng mua bán và L/C để chuẩn bị hàng hóa, xem người mua đã trả tiền hay mở L/C chưa.
- Chuẩn bị các chứng từ cần thiết để làm thủ tục hải quan.
- Nắm tình hình tàu hoặc tiến hành lưu cước.
- Lập Cargo List gửi hãng tàu.

Bước 2: Kiểm tra hàng hóa xuất khẩu:

- Kiểm tra về số lượng, trọng lượng, phẩm chất xem có phù hợp với hợp đồng mua bán hay không.
- Xin kiểm nghiệm, giám định, kiểm dịch, nếu cần và lấy giấy chứng nhận hay biên bản thích hợp.

Bước 3: Làm thủ tục Hải quan:

- Đăng ký tờ khai Hải quan.
- Tính thuế sơ bộ và ra thông báo thuế.
- Kiểm hoá.

- Tính lại thuế và nộp thuế.

Bước 4: Giao hàng hóa xuất khẩu cho tàu:

Nếu gửi hàng nguyên container

- Chủ hàng hoặc người được chủ hàng ủy thác điền và ký Booking Note rồi đưa cho đại diện hãng tàu hoặc đại lý tàu biển để xin ký cùng với bản danh mục hàng xuất khẩu (Cargo List).
- Sau khi ký Booking Note, hãng tàu sẽ cấp lệnh giao vỏ container để chủ hàng mượn và giao Packing List và Seal.
- Chủ hàng lấy container rỗng về địa điểm quy định để đóng hàng vào container, lập Packing List
- Mang hàng (hay Container đã đóng) ra cảng để làm thủ tục hải quan (có thể được miễn kiểm tra tùy loại hàng).
- Giao Packing List cho Phòng Thương vụ của cảng để cảng làm thủ tục và đến Hải quan đăng ký hạ bãi container đồng thời lập hướng dẫn xếp hàng (Shipping Order) để trên cơ sở đó lập B/L.
- Vận chuyển container ra bãi, làm thủ tục hạ bãi (chậm nhất là 8 tiếng trước khi bắt đầu xếp hàng) và đóng phí. Khi Hải quan đóng dấu xác nhận thì việc giao hàng như đã xong (việc xếp container lên tàu là do cảng làm) và chủ hàng có thể lấy B/L.
- Trước khi xếp container lên tàu, đại lý tàu biển sẽ lên danh sách hàng xuất khẩu (Loading List), sơ đồ xếp hàng, thông báo thời gian bắt đầu làm hàng cho Điều độ của cảng biết để bố trí người và phương tiện.
- Bốc container lên tàu (do cảng làm). Cán bộ giao nhận liên hệ với hãng tàu hay đại lý để lấy B/L hoặc đóng dấu ngày tháng bốc hàng lên tàu vào B/L nhận để xếp (nếu trước đó đã cấp) để có B/L đã xếp.

Bước 5: Lập bộ chứng từ thanh toán:

Căn cứ vào hợp đồng mua bán và L/C (nếu thanh toán theo L/C), cán bộ giao nhận phải lập hay lấy các chứng từ cần thiết để tập hợp thành bộ chứng từ thanh toán và xuất trình cho Ngân hàng để thanh toán tiền hàng. Bộ chứng từ thanh toán theo L/C thường gồm các chứng từ sau đây:

- Vận đơn
- Hối phiếu
- Hóa đơn thương mại
- Phiếu đóng gói
- Giấy chứng nhận phẩm chất
- Giấy chứng nhận trọng lượng
- Giấy chứng nhận số lượng

- Giấy khử trùng (nếu có)
- Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O)
- Giấy chứng nhận kiểm dịch
- Giấy chứng nhận của người hưởng thụ
- Đơn Bảo hiểm hoặc Giấy chứng nhận Bảo hiểm (nếu xuất khẩu CIF/CIP)...

Bước 6: Thanh toán các chi phí cần thiết cho cảng như: chi phí bốc hàng, vận chuyển, bảo quản, lưu kho...

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

1.3.1. Các quy định pháp lý

1.3.1.1. Incoterms trong thương mại quốc tế

Incoterms (International Commercial Terms) là bộ quy tắc thống nhất do Phòng Thương mại Quốc tế ban hành, nhằm làm rõ trách nhiệm, chi phí và rủi ro giữa người bán và người mua trong giao dịch hàng hóa quốc tế. Phiên bản hiện hành là Incoterms 2020. Trong quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, các điều kiện Incoterms thường được áp dụng bao gồm FOB, CFR, CIF, FCA, CPT, CIP, DAP và DDP. Các quy tắc này đóng vai trò then chốt trong việc xác định điểm chuyển giao rủi ro và chi phí vận tải biển, đặc biệt là trách nhiệm đóng container, xếp dỡ tại cảng và thủ tục hải quan xuất khẩu, từ đó giúp các bên tránh tranh chấp và tối ưu hóa chuỗi cung ứng.

1.3.1.2. Luật Thương mại Việt Nam

Luật Thương mại số 36/2005/QH11 là nền tảng pháp lý quan trọng quy định về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế, hợp đồng ngoại thương, điều kiện giao hàng, trách nhiệm các bên tham gia và các vấn đề liên quan đến thương mại xuyên biên giới. Đối với giao nhận hàng nguyên container xuất khẩu bằng đường biển, Luật này làm cơ sở pháp lý để xác lập hợp đồng mua bán, phân định nghĩa vụ giao hàng tại cảng xuất khẩu và bảo vệ quyền lợi các bên trong toàn bộ quy trình từ đàm phán đến thanh toán quốc tế.

1.3.1.3. Luật Hải quan

“Luật Hải quan số 54/2014/QH13, được sửa đổi, bổ sung và hợp nhất tại Văn bản số 95/VBHN-VPQH năm 2025” quy định quản lý nhà nước về hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, thủ tục hải quan điện tử, kiểm tra, giám sát hải quan và chế độ ưu tiên cho doanh nghiệp. Trong quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, luật này đóng vai trò trung tâm trong việc thực hiện tờ khai hải quan, giám sát container tại cảng và đảm bảo tuân thủ các quy định về xuất khẩu, góp phần minh bạch hóa và rút ngắn thời gian thông quan.

1.3.1.4. Các quy định về vận tải hàng hải

Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2015 số 95/2015/QH13 quy định toàn diện về hoạt động vận chuyển hàng hóa bằng đường biển, trách nhiệm của người vận chuyển (hãng tàu),

người thuê vận chuyển, chứng từ vận tải đường biển, an toàn hàng hải và bảo vệ môi trường. Đối với hàng nguyên container, Bộ luật này đặc biệt quan trọng trong việc xác định trách nhiệm niêm phong container, giao nhận tại cảng, xử lý khiếu nại tổn thất hàng hóa và áp dụng các quy tắc trách nhiệm hạn chế của người vận chuyển, đảm bảo tính pháp lý cho toàn bộ quy trình vận tải biển.

1.3.1.5. Các công ước và quy định quốc tế liên quan

a. Quy tắc Hague -Visby

Là bộ quy tắc quốc tế điều chỉnh quyền và trách nhiệm của người chuyên chở và người gửi hàng trong vận tải biển. Quy tắc này quy định nghĩa vụ của người vận chuyển về việc cung cấp tàu đủ khả năng đi biển, trách nhiệm đối với hàng hóa, và giới hạn trách nhiệm bồi thường thiệt hại tính bằng SDR.

Phạm vi áp dụng: Áp dụng cho các vận đơn được phát hành tại một quốc gia thành viên ký kết quy tắc.

Trách nhiệm người chuyên chở:

- Phải tận tâm chuẩn bị tàu đủ khả năng đi biển, trang thiết bị, nhân sự và đảm bảo an toàn cho hàng hóa trước và lúc bắt đầu hành trình.
- Chịu trách nhiệm bảo quản, xếp dỡ, vận chuyển hàng hóa hợp lý.
- Người chuyên chở được giới hạn mức bồi thường, thông thường là 666.67 SDR trên mỗi kiện/đơn vị hoặc 2 SDR trên mỗi kg hàng hóa, tùy theo mức nào cao hơn. Người chuyên chở không phải chịu trách nhiệm nếu tổn thất do lỗi của thuyền trưởng/thủy thủ trong điều khiển tàu, hỏa hoạn (trừ lỗi chủ tàu) hoặc các nguyên nhân bất khả kháng (thiên tai, chiến tranh, lỗi người gửi hàng).

Thời hạn khiếu nại: Thông báo tổn thất phải được gửi trong vòng 3 ngày kể từ ngày nhận hàng nếu tổn thất không rõ rệt.

Quy tắc này đóng vai trò quan trọng trong việc thống nhất luật hàng hải quốc tế, bảo vệ quyền lợi hợp pháp của cả hai bên trong các giao dịch xuất nhập khẩu

b. Công ước Hamburg 1978

Là Hiệp ước quốc tế nhằm thiết lập bộ quy tắc thống nhất điều chỉnh quyền và nghĩa vụ các bên trong vận chuyển hàng hóa bằng đường biển. Công ước này tăng cường trách nhiệm của người chuyên chở, cân bằng lợi ích với chủ hàng.

Các đặc điểm chính của Công ước Hamburg:

- Áp dụng cho tất cả các hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường biển giữa hai quốc gia khác nhau.
- Mở rộng trách nhiệm, người chuyên chở phải chịu trách nhiệm về mất mát, hư hỏng hàng hóa hoặc chậm giao hàng từ khi nhận hàng cho đến khi giao hàng (trong suốt thời gian hàng hóa nằm dưới quyền quản lý của họ).
- Người chuyên chở được coi là có lỗi nếu không chứng minh được mình, người làm

công hay đại lý đã thực hiện mọi biện pháp hợp lý để tránh hậu quả.

- Tăng giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở đối với các khiếu nại về hư hỏng, mất mát hàng hóa.
- Quy định thời hạn thông báo về thiệt hại hàng hóa rõ ràng hơn để bảo vệ quyền lợi của người gửi hàng.

Công ước Hamburg 1978 được coi là một bước tiến quan trọng, hướng tới sự công bằng hơn trong lĩnh vực vận tải biển quốc tế, dù chưa được áp dụng phổ biến bằng Quy tắc Hague -Visby.

1.3.2. Hệ thống chứng từ

1.3.2.1. Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract)

Hợp đồng ngoại thương là chứng từ nền tảng ghi nhận thỏa thuận giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu về các điều khoản mua bán hàng hóa, bao gồm mô tả hàng hóa, số lượng, giá trị, điều kiện giao hàng theo Incoterms, phương thức thanh toán và các điều khoản khác. Trong quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, hợp đồng này là cơ sở pháp lý để lập các chứng từ khác, phân định trách nhiệm giao container và làm căn cứ giải quyết tranh chấp nếu phát sinh.

1.3.2.2. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

Hóa đơn thương mại do người xuất khẩu lập, ghi nhận chi tiết thông tin giao dịch, mô tả hàng hóa, số lượng, đơn giá, tổng trị giá, điều kiện thanh toán và các khoản chi phí liên quan. Đây là chứng từ quan trọng làm cơ sở tính thuế xuất khẩu, xác định giá trị hải quan và thực hiện thanh toán quốc tế, đồng thời hỗ trợ người nhập khẩu khai báo hải quan tại nước đến.

1.3.2.3. Phiếu đóng gói (Packing List)

Phiếu đóng gói liệt kê chi tiết số lượng, trọng lượng tịnh/tổng, kích thước, cách đóng gói và phân bố hàng hóa trong từng container. Chứng từ này hỗ trợ công tác kiểm tra, xếp dỡ, giám sát hải quan và giao nhận container tại cảng, đảm bảo tính chính xác và an toàn trong suốt quá trình vận tải biển.

1.3.2.4. Vận đơn đường biển (Bill of Lading - B/L)

Vận đơn đường biển do hãng tàu phát hành, xác nhận đã nhận hàng hóa để vận chuyển. Đây là chứng từ quan trọng nhất trong vận tải biển, đồng thời là bằng chứng của hợp đồng vận tải, biên nhận hàng hóa, chứng từ sở hữu hàng hóa và công cụ thanh toán quốc tế (đặc biệt với B/L gốc).

1.3.2.5. Tờ khai hải quan xuất khẩu

Tờ khai hải quan xuất khẩu được lập và nộp điện tử qua hệ thống VNACCS, kê khai đầy đủ thông tin hàng hóa, giá trị, xuất xứ, mã HS code và các chi tiết liên quan đến container. Đây là chứng từ bắt buộc để thực hiện thủ tục thông quan, kiểm tra hải quan và giám sát xuất khẩu theo quy định pháp luật Việt Nam.

1.3.2.6. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin – C/O)

Giấy chứng nhận xuất xứ chứng minh nguồn gốc xuất xứ của hàng hóa, do cơ quan có thẩm quyền cấp. Chứng từ này là cơ sở quan trọng để người nhập khẩu hưởng ưu đãi thuế quan theo các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam tham gia, đồng thời hỗ trợ kiểm soát chất lượng và chống gian lận thương mại trong xuất khẩu hàng hóa.

1.4. Các yếu tố ảnh hưởng và quản trị rủi ro trong giao nhận

1.4.1. Các yếu tố ảnh hưởng

Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển chịu sự tác động của nhiều yếu tố. Các yếu tố chính bao gồm:

Hạ tầng logistics: Hệ thống cảng biển, kho bãi, đường giao thông. Hạ tầng logistics chưa đồng bộ hoặc thường xuyên quá tải sẽ gây ùn tắc, làm chậm quá trình kéo container, bốc dỡ và thông quan, từ đó làm tăng thời gian và chi phí xuất khẩu.

Chính sách vĩ mô: Bao gồm các chính sách về thương mại, hải quan, logistics và đầu tư hạ tầng của Nhà nước. Việc cải cách thủ tục hành chính, áp dụng hải quan điện tử và các cam kết trong các hiệp định FTA có tác động tích cực, nhưng những thay đổi chính sách đột ngột cũng có thể gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc lập kế hoạch.

Biến động cước biển: Cước vận tải biển biến động mạnh do ảnh hưởng từ cung cầu vận tải toàn cầu, giá nhiên liệu, tình hình kinh tế thế giới và các sự kiện bất ngờ như dịch bệnh, xung đột chính trị hoặc tắc nghẽn các tuyến hàng hải quan trọng.

Tình hình kinh tế - chính trị: Các yếu tố như lạm phát, biến động tỷ giá ngoại tệ, suy thoái kinh tế, chiến tranh thương mại hay bất ổn chính trị khu vực sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến nhu cầu nhập khẩu và đơn hàng xuất khẩu.

1.4.2. Quản trị rủi ro

Trong giao nhận hàng nguyên container bằng đường biển, doanh nghiệp cần tập trung quản trị các nhóm rủi ro chính sau:

Rủi ro chứng từ: Phát sinh từ việc lập, hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu không đầy đủ, không chính xác hoặc chậm trễ. Rủi ro này dễ dẫn đến hàng hóa bị tắc tại cảng, chậm thông quan hoặc người mua từ chối nhận bộ chứng từ.

Rủi ro vận hành: Chủ yếu là chậm tàu, kẹt cảng do thời tiết xấu, tắc nghẽn hạ tầng cảng, thiếu thiết bị bốc dỡ, đình công hoặc sự cố kỹ thuật của tàu. Những vấn đề này làm kéo dài thời gian giao nhận và phát sinh nhiều chi phí ngoài kế hoạch.

Rủi ro chi phí DEM/DET: Đây là một trong những rủi ro phổ biến và gây thiệt hại tài chính lớn nhất. DEM là phí lưu container tại bãi cảng vượt thời gian miễn phí, còn DET là phí lưu container tại kho. Hai khoản phí này thường phát sinh do chậm thông quan, chậm kéo container, chậm trả vỏ hoặc ùn tắc tại cảng.

Để quản trị hiệu quả các rủi ro trên, doanh nghiệp cần nhận diện sớm các rủi ro tiềm ẩn, xây dựng kế hoạch dự phòng, lựa chọn đối tác uy tín, theo dõi chặt chẽ lịch tàu và tình

hình cảng, chuẩn bị chứng từ sớm, mua bảo hiểm hàng hóa phù hợp và lựa chọn điều kiện Incoterms hợp lý để phân bổ trách nhiệm giữa các bên.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1:

Chương 1 đã xây dựng nền tảng lý luận vững chắc cho đề tài. Qua chương này, các khái niệm cơ bản về xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ giao nhận hàng hóa, vận tải đường biển cùng đặc trưng của hình thức hàng nguyên container đã được làm rõ một cách có hệ thống. Trình bày đầy đủ về đặc điểm, vai trò, quy trình giao nhận hàng nguyên container cơ bản, các quy định pháp lý quan trọng (Incoterms, Luật Thương mại, Luật Hải quan, Bộ luật Hàng hải...) và hệ thống chứng từ cần thiết trong hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển.

Những nội dung lý thuyết được tổng hợp trong chương giúp làm sáng tỏ bản chất, đặc trưng và tầm quan trọng của dịch vụ giao nhận hàng nguyên container, làm cơ sở cho toàn bộ đề tài. Theo đó, sẽ có điều kiện thuận lợi để phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động giao nhận hàng nguyên container tại công ty một cách khách quan, chỉ ra những ưu điểm, hạn chế và đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả quy trình trong thực tiễn.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN POTA.

2.1. Khái quát về Công ty Cổ phần Pota

2.1.1. Giới thiệu về Công ty Cổ phần Pota

Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN POTA

Logo:



Người đại diện: Phan Thiên Hoàng - Giám đốc công ty

Mã số thuế: 0401474166

Ngày hoạt động: 09/02/2012

Tình trạng hoạt động: Đang hoạt động

Nơi đăng ký quản lý: Thuế cơ sở 2 Thành phố Đà Nẵng

Ngành nghề chính: Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải.
Chi tiết: Đại lý tàu biển. Môi giới thuê tàu. Dịch vụ giao nhận ủy thác xuất khẩu. Tư vấn thủ tục hải quan. Dịch vụ giao nhận hàng hóa. Dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu.

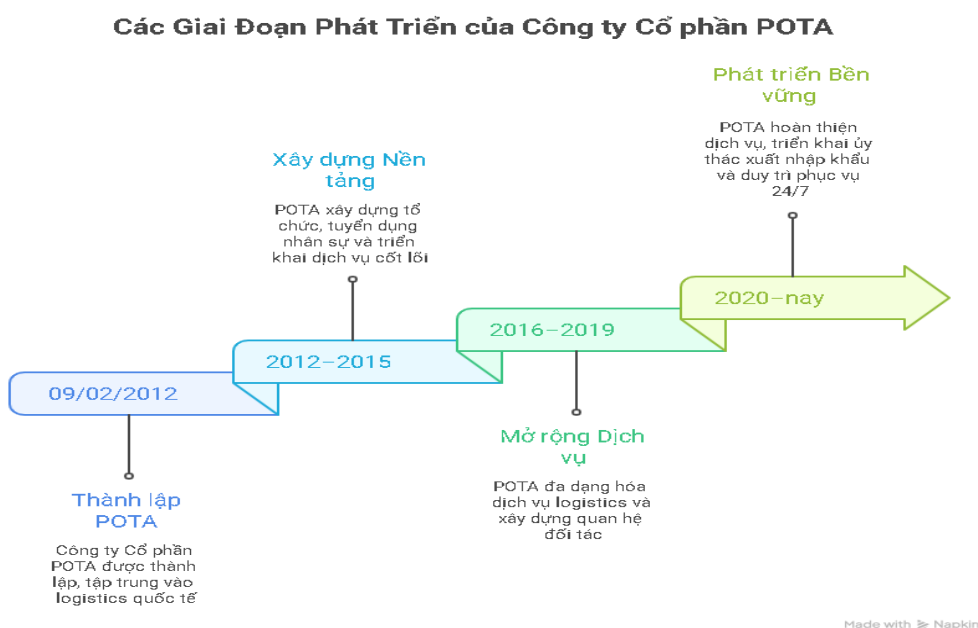
Địa chỉ: 121/7 Hoàng Văn Thụ, Phường Phước Ninh, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam.

Số điện thoại: 02363932333

Website: www.potalogistics.vn

Email: pota@potalogistics.vn

2.1.2. Lịch sử hình thành Công ty



Sơ đồ 2: Các giai đoạn phát triển của công ty

Giai đoạn 1: Hình thành và xây dựng nền tảng (2012 - 2015)

Công ty Cổ phần Pota được thành lập vào ngày 09/02/2012. Ngay từ khi thành lập, Công ty đã định hướng sẽ hoạt động trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa quốc tế và logistics. Trong giai đoạn đầu, Pota tập trung xây dựng bộ máy tổ chức, tuyển dụng và đào tạo đội ngũ nhân sự, đồng thời triển khai các dịch vụ cốt lõi như vận tải hàng hóa ven biển và viễn dương, đại lý tàu biển và môi giới thuê tàu. Đây là giai đoạn Công ty đặt nền móng cho hoạt động kinh doanh và từng bước tạo dựng uy tín với khách hàng.

Giai đoạn 2: Mở rộng dịch vụ và nâng cao năng lực hoạt động (2016 - 2019)

Sau khi ổn định hoạt động, Công ty Cổ phần Pota bắt đầu mở rộng phạm vi và đa dạng hóa dịch vụ logistics. Công ty phát triển mạnh các dịch vụ giao nhận hàng hóa quốc tế, khai thuê hải quan, vận tải nội địa, cũng như đại lý vận tải quốc tế bằng đường biển và đường hàng không. Trong giai đoạn này, Pota chú trọng cải thiện chất lượng dịch vụ, xây dựng mối quan hệ hợp tác với các hãng tàu, đối tác trong và ngoài nước, từ đó mang đến cho khách hàng các giải pháp vận chuyển toàn diện với chi phí hợp lý và hiệu quả cao.

Giai đoạn 3: Hoàn thiện và phát triển bền vững (2020 - nay)

Bước vào giai đoạn phát triển mới, Công ty Cổ phần Pota tiếp tục hoàn thiện hệ thống dịch vụ logistics theo hướng chuyên nghiệp và linh hoạt, đáp ứng kịp thời nhu cầu ngày càng cao của khách hàng trong hoạt động xuất nhập khẩu. Công ty triển khai dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu, nâng cao năng lực đại lý thủ tục hải quan và giao nhận hàng hóa, đồng thời duy trì chế độ phục vụ 24/7 theo yêu cầu của khách hàng. Với phương châm lấy uy tín - chất lượng - giá cước cạnh tranh làm nền tảng, Pota đã và đang khẳng định vị thế của mình trong ngành logistics, đặc biệt tại khu vực miền Trung.

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

2.1.3.1. Tầm nhìn

Công ty Cổ phần Pota hướng tới trở thành doanh nghiệp hoạt động chuyên nghiệp và uy tín trong lĩnh vực vận tải, giao nhận và logistics, đặc biệt là vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển, đường hàng không và đường bộ. Công ty phấn đấu xây dựng hệ thống dịch vụ vận chuyển và giao nhận đồng bộ, đáp ứng tốt nhu cầu vận chuyển hàng nguyên container và hàng lẻ của khách hàng trong nước và quốc tế. Trong quá trình phát triển, Pota đặt mục tiêu không ngừng cải tiến cơ sở vật chất kỹ thuật, nâng cao chất lượng dịch vụ, áp dụng các phương thức vận tải hợp lý, an toàn và hiệu quả, từ đó từng bước khẳng định vị thế của công ty trên thị trường dịch vụ giao nhận kho vận.

2.1.3.2. Sứ mệnh

Cung cấp các dịch vụ vận chuyển, giao nhận và làm thủ tục hải quan một cách an toàn, chính xác và đúng thời gian, đảm bảo quyền lợi cho khách hàng trong mọi loại hình vận chuyển hàng hóa. Công ty luôn chú trọng tư vấn cho khách hàng những phương án vận chuyển phù hợp, góp phần tối ưu chi phí và nâng cao hiệu quả kinh doanh cho khách hàng.

Bên cạnh đó, công ty thực hiện nghiêm túc các quy định về quản lý tài chính, tài sản và chính sách đối với người lao động; quan tâm đến việc đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn và ngoại ngữ cho cán bộ nhân viên. Thông qua việc tổ chức, quản lý và chỉ đạo hiệu quả hoạt động của các đơn vị trực thuộc, Công ty Cổ phần Pota hướng tới sự phát triển ổn định, bền vững và nâng cao uy tín trên thị trường.

2.1.3.3. Giá trị cốt lõi

Uy tín và trách nhiệm	Luôn giữ chữ tín, thực hiện cam kết đúng hạn với chất lượng cao nhất và chịu trách nhiệm toàn diện cho mọi nhiệm vụ được giao phó.
Chất lượng dịch vụ	Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, đảm bảo mọi sản phẩm và giải pháp đạt tiêu chuẩn xuất sắc, mang lại giá trị thực sự và bền vững cho khách hàng.
Khách hàng là trọng tâm	Khách hàng luôn là trung tâm của mọi hoạt động, luôn lắng nghe sâu sắc, thấu hiểu nhu cầu và nỗ lực hết mình để mang lại sự hài lòng vượt trội.
Tinh thần chủ động và hợp tác	Chủ động trong mọi công việc, sẵn sàng hợp tác chặt chẽ với đồng nghiệp và đối tác để cùng đạt được mục tiêu chung của tổ chức.
Phát triển nguồn nhân lực	Ưu tiên đào tạo và phát triển kỹ năng, tạo môi trường khuyến khích mỗi thành viên không ngừng học hỏi và nâng cao năng lực bản thân.
Phát triển bền vững	Hướng tới sự phát triển lâu dài, cân bằng hài hòa giữa lợi ích kinh tế, trách nhiệm xã hội và bảo vệ môi trường, góp phần xây dựng tương lai bền vững cho cộng đồng.

Bảng 3: Giá trị cốt lõi

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

2.1.4. Các loại hình dịch vụ kinh doanh

Các loại hình dịch vụ kinh doanh



Sơ đồ 3: Các loại hình dịch vụ kinh doanh

Dịch vụ vận tải biển:

- Vận chuyển hàng hóa bằng đường biển toàn cầu.
- Hỗ trợ hàng nguyên container và hàng lẻ.
- Chuyên xử lý hàng quá khổ, siêu trường siêu trọng.
- Dịch vụ phụ trợ như bảo hiểm hàng hóa, xử lý hàng nguy hiểm, vận chuyển lạnh.

Dịch vụ vận tải hàng không:

- Vận chuyển hàng hóa qua đường hàng không nhanh chóng.
- Có mạng lưới đối tác với các hãng vận tải quốc tế để tối ưu thời gian và chi phí.

Dịch vụ vận tải đường bộ và xuyên biên giới:

- Vận chuyển bằng đường bộ trong và ngoài nước.
- Phục vụ hàng hóa đi và đến các nước như Lào, Campuchia.
- Bao gồm nhiều loại xe khác nhau.

Xử lý hàng quá khổ, quá tải:

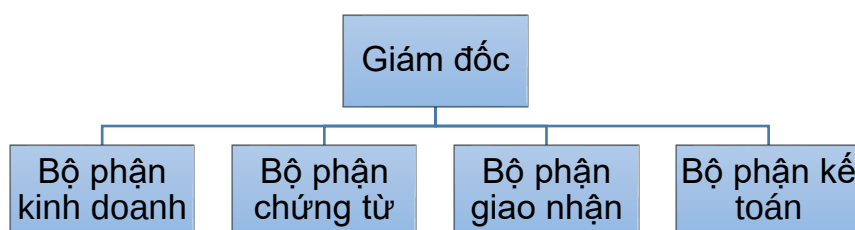
- Nhận và xử lý các lô hàng có kích thước, khối lượng đặc biệt.
- Kết hợp vận tải đa phương thức.

Dịch vụ xử lý và giao nhận hàng hóa:

- Dịch vụ bốc xếp, kiểm đếm, nhận và giao hàng tại điểm đến.
- Hỗ trợ theo dõi đơn hàng.

Các dịch vụ hỗ trợ logistics khác:

- Làm thủ tục hải quan, chứng từ xuất nhập khẩu.
- Hỗ trợ giấy tờ chứng nhận, bảo hiểm, và dịch vụ phụ trợ khác phục vụ vận tải.

2.1.5. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ**2.1.5.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức**

Sơ đồ 4: Sơ đồ cơ cấu tổ chức

2.1.5.2. Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận

Giám đốc: Người điều hành mọi hoạt động của Công ty, quyết định các hoạt động kinh doanh, tổ chức thực hiện các hoạt động kinh doanh, ban hành các quy chế quản lý nội bộ, bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh quản lý, trực tiếp quản lý các bộ phận trong công ty.

Bộ phận kinh doanh: Đây là bộ phận trung tâm đầu não quan trọng nhất trong Công ty, phụ trách tìm kiếm khách hàng, tiếp nhận nhu cầu xuất nhập khẩu của đại lý hoặc khách hàng có nhu cầu, chào giá dịch vụ của Công ty đến đại lý, khách hàng, đàm phán với các hãng tàu, hãng hàng không để có được giá cước tốt nhất cho khách hàng. Sau đó tiến hành xem xét và báo giá, hai bên thoả thuận và ký kết hợp đồng giao nhận.

Bộ phận giao nhận: Thực hiện tất cả các nội dung công việc trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, từ khi lên chứng từ đến khi hoàn tất thủ tục xuất hàng đi nước ngoài hoặc nhập hàng về kho của doanh nghiệp đăng ký làm dịch vụ. Giải quyết mọi vướng mắc của khách hàng một cách nhanh gọn và dứt điểm cho từng lô hàng. Tiết kiệm chi phí đến mức thấp nhất, tạo uy tín tốt đối với khách hàng

Bộ phận chứng từ: Bộ phận then chốt trong công ty, đóng vai trò “cầu nối pháp lý” quan trọng trong hoạt động giao nhận vận tải xuất nhập khẩu. Bộ phận chịu trách nhiệm quản lý, lưu trữ, soạn thảo, kiểm tra và hoàn thiện chứng từ, bộ hồ sơ hải quan điện tử cùng các công văn cần thiết để hỗ trợ bộ phận giao nhận thực hiện thủ tục thông quan suôn sẻ.

Ngoài ra, bộ phận thường xuyên theo dõi tiến độ lô hàng, liên lạc với khách hàng để thông báo kịp thời tình trạng booking, lịch tàu đến/tàu đi, tiến độ thông quan và các vấn đề phát sinh. Bộ phận còn chịu trách nhiệm phát hành vận đơn, thông báo hàng đến và Lệnh giao hàng, đảm bảo mọi chứng từ được chính xác, kịp thời, góp phần giảm chi phí và nâng cao uy tín dịch vụ cho Công ty.

Bộ phận kế toán: Phụ trách công việc thu chi của Công ty, hạch toán đầy đủ các nghiệp vụ kế toán phát sinh, báo cáo các số liệu chính xác định kỳ, theo dõi và tổ chức cho hoạt động kinh doanh liên tục và hiệu quả, chi tạm ứng cho nhân viên giao nhận hoàn thành công tác. Cung cấp các số liệu, thông tin phục vụ công tác dự báo.

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

2.1.6.1. Cơ sở vật chất

Công ty Cổ phần Pota chú trọng đầu tư mạnh mẽ vào hệ thống cơ sở vật chất nhằm tối ưu hóa quy trình vận hành và nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng. Sở hữu mạng lưới văn phòng rộng khắp tại các thành phố trọng điểm, tạo điều kiện thuận lợi cho việc giao dịch và điều phối hàng hóa. Trụ sở chính tọa lạc tại Tòa nhà Pota Group (số 121/7 Hoàng Văn Thụ, quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng). Đây là trung tâm điều hành hiện đại với đầy đủ trang thiết bị văn phòng, hệ thống công nghệ thông tin quản lý logistics tiên tiến.

Chi nhánh và Văn phòng đại diện: Công ty thiết lập mạng lưới tại các cửa ngõ giao thương lớn như TP. Hồ Chí Minh (121 Đào Duy Anh, Quận Phú Nhuận) và Quảng Nam (399 Phan Châu Trinh, Tam Kỳ). Nhằm đáp ứng chuỗi cung ứng toàn diện, Công ty đầu tư vào hệ thống kho bãi và vận tải chuyên dụng: vận hành các kho ngoại quan và kho phân phối tại các khu vực cảng biển lớn như Đà Nẵng, TP. Hồ Chí Minh, Hải Phòng và Quy Nhơn. Các kho đều được trang bị hệ thống quản lý an ninh, phòng cháy chữa cháy và thiết

bị nâng hạ hiện đại.

Đội ngũ Vận tải: Công ty sở hữu và liên kết với đội xe tải, xe container đa dạng tải trọng, đáp ứng nhu cầu vận chuyển nội địa và xuyên biên giới. Công ty sử dụng các phần mềm quản lý vận tải và khai báo hải quan điện tử giúp kết nối trực tiếp với hệ thống của Tổng cục Hải quan, đảm bảo tính chính xác và tốc độ xử lý chứng.

Môi trường làm việc được trang bị đầy đủ máy tính cấu hình cao, hệ thống lưu trữ dữ liệu đám mây và các thiết bị liên lạc hiện đại, hỗ trợ phục vụ khách hàng 24/7. Với nền tảng cơ sở vật chất hiện đại, Công ty Cổ phần Pota hoàn toàn đủ năng lực để thực hiện các dự án logistics quy mô lớn, đảm bảo tính an toàn và hiệu quả về chi phí cho đối tác trong và ngoài nước.

2.1.6.2. Lực lượng lao động

Bộ phận	Số lượng nhân sự	Tỷ lệ (%)	Mô tả ngắn gọn
Kinh doanh	2	28.6	Phụ trách tìm kiếm khách hàng, đàm phán hợp đồng và phát triển
Chứng từ	2	28.6	Xử lý hồ sơ chứng từ, hải quan
Kế toán	1	14.3	Quản lý tài chính, kế toán
Giao nhận	2	28.6	Điều phối vận chuyển, theo dõi

Bảng 4: Tình hình nhân sự của công ty cổ phần Pota

➤ **Nhận xét:**

a. Điểm mạnh:

Đội ngũ nhân sự của công ty tương đối trẻ trung, năng động và nhiệt huyết, phù hợp với đặc thù ngành logistics đòi hỏi sự nhanh nhẹn và khả năng xử lý tình huống linh hoạt.

Với quy mô nhỏ chỉ khoảng 7 nhân sự, cơ cấu tổ chức được phân bổ hợp lý giữa các bộ phận cốt lõi. Điều này cho thấy Công ty tập trung vào hoạt động tìm kiếm khách hàng xử lý chứng từ và giao nhận là các khâu quan trọng quyết định doanh thu và hiệu quả vận hành trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế.

Nhân viên ở các bộ phận đều thể hiện tinh thần trách nhiệm cao, sẵn sàng hỗ trợ lẫn nhau khi công việc phát sinh đột xuất, tạo nên môi trường làm việc gắn kết và hiệu quả.

b. Hạn chế:

Do quy mô nhân sự còn nhỏ nên một số vị trí phải kiêm nhiệm nhiều công việc, đặc biệt trong giai đoạn cao điểm như cuối tháng, cuối dẫn, dẫn đến áp lực công việc lớn và dễ xảy ra sai sót nếu không có sự phối hợp chặt chẽ.

Số lượng nhân sự ở bộ phận Giao nhận và Kế toán tương đối hạn chế khi đây là các khâu đòi hỏi độ chính xác cao và thường xuyên tiếp xúc với đối tác bên ngoài. Khi có nhân viên nghỉ phép hoặc ốm, hoạt động của bộ phận dễ bị ảnh hưởng.

Chưa có nhiều dấu hiệu về chương trình đào tạo chuyên sâu định kỳ hoặc kế hoạch

mở rộng nhân sự dài hạn, điều này có thể trở thành rào cản khi công ty muốn mở rộng quy mô hoạt động trong tương lai.

2.1.6.3. Nguồn lực tài chính

Chỉ tiêu	Cuối năm 2022	Cuối năm 2023	Cuối năm 2024
Tổng tài sản	2.597.188.091	2.588.268.400	2.740.267.087
Tiền và tương đương tiền	1.675.721.653	1.702.017.035	2.226.365.913
Phải thu khách hàng	710.002.181	725.123.950	385.336.610
Tài sản cố định (sau hao mòn)	199.083.530	154.177.466	109.271.402
Nợ phải trả	121.030.792	61.823.175	139.253.670
Vốn chủ sở hữu	2.476.157.299	2.526.445.225	2.601.013.417

Bảng 5: Bảng cân đối tài sản và nguồn vốn năm 2024

(Nguồn: Bộ phận Kế toán Công ty)

➤ **Nhận xét:**

a. Điểm mạnh:

Tổng tài sản giảm từ 2.597.188.091 VND năm 2022 xuống 2.588.268.400 VND năm 2023, sau đó tăng lên 2.740.267.087 VND năm 2024, tăng khoảng 5,87% so với năm 2023.

Thanh khoản cao khi tài sản ngắn hạn chiếm khoảng 95% tổng tài sản. Tiền và tương đương tiền tăng mạnh, trong khi các khoản phải thu và hàng tồn kho giảm, phản ánh khả năng thu hồi nợ tốt và quản lý vốn lưu động hiệu quả.

Cơ cấu nguồn vốn an toàn, vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn và tăng nhờ lợi nhuận giữ lại, nợ phải trả thấp khoảng 5% tổng tài sản, không có nợ vay dài hạn, rủi ro tài chính thấp.

b. Hạn chế:

Quy mô tài chính còn nhỏ, có thể hạn chế khả năng đầu tư lớn. Tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng thấp, cho thấy Công ty phụ thuộc nhiều vào thuê ngoài.

➤ **Kết luận:**

Nhìn chung, nguồn lực tài chính của Công ty năm 2024 được đánh giá là ổn định, với mức tăng trưởng chủ yếu đến từ nội lực doanh nghiệp. Công ty duy trì khả năng thanh khoản cao, cơ cấu tài sản hợp lý và ít phụ thuộc vào nợ vay, qua đó giúp giảm thiểu rủi ro tài chính trong bối cảnh ngành logistics cạnh tranh gay gắt và biến động về chi phí. Việc gia tăng tiền mặt, giảm các khoản phải thu và hàng tồn kho cho thấy Công ty quản lý vốn lưu động hiệu quả, đồng thời chủ động kiểm soát dòng tiền.

Tuy nhiên, quy mô tài chính còn tương đối nhỏ và tỷ trọng tài sản dài hạn thấp có thể hạn chế khả năng mở rộng hoạt động trong dài hạn, đặc biệt là đầu tư vào cơ sở vật chất và hạ tầng logistics. Vì vậy trong thời gian tới, Công ty cần cân nhắc chiến lược đầu tư phù hợp vào tài sản cố định, đồng thời tiếp tục duy trì chính sách quản lý công nợ chặt chẽ và trích lập dự phòng hợp lý nhằm nâng cao năng lực tài chính, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển ổn định và bền vững.

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

2.2.1. Phân tích về các lĩnh vực kinh doanh, cơ cấu doanh thu, thị trường, đối thủ cạnh tranh, khách hàng

2.2.1.1. Phân tích về các lĩnh vực kinh doanh

Để đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường và tối ưu hóa chuỗi cung ứng, Công ty Cổ phần Pota đã xây dựng một hệ thống dịch vụ logistics với nhiều phương thức vận tải và các dịch vụ hỗ trợ chuyên sâu. Các lĩnh vực kinh doanh này được liên kết chặt chẽ nhằm mang lại giải pháp logistics toàn diện cho khách hàng.

Dịch vụ vận tải biển: Đây là lĩnh vực kinh doanh trọng tâm và là thế mạnh cốt lõi của Pota. Công ty cung cấp giải pháp vận chuyển hàng hóa bằng đường biển trên phạm vi toàn cầu, kết nối Việt Nam với các thị trường quốc tế lớn. Công ty linh hoạt hỗ trợ cả dịch vụ hàng nguyên container và hàng lẻ. Đáp ứng được các nhu cầu của các chủ hàng lớn cần đi số lượng ổn định, đồng thời tối ưu hóa chi phí cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Công ty có năng lực chuyên sâu trong việc xử lý các mặt hàng quá khổ, quá tải, hàng siêu trường siêu trọng. Ngoài ra, để phục vụ các nhóm ngành đặc thù như thủy hải sản đông lạnh hay hóa chất, Pota tích hợp các dịch vụ phụ trợ chất lượng cao như vận chuyển lạnh, xử lý hàng nguy hiểm và mua bảo hiểm hàng hóa.

Dịch vụ vận tải hàng không: Bên cạnh đường biển, vận tải hàng không là mảnh ghép chiến lược giúp Pota hoàn thiện năng lực giao nhận nhanh. Dịch vụ này tập trung vào việc vận chuyển hàng hóa qua đường hàng không với tiêu chí tốc độ và an toàn cao. Bằng việc thiết lập mạng lưới đối tác rộng với các hãng vận tải hàng không quốc tế uy tín, Pota có khả năng thiết kế các lộ trình bay linh hoạt, từ đó tối ưu hóa thời gian vận chuyển và đem lại mức chi phí cạnh tranh nhất cho khách hàng đối với các lô hàng có giá trị cao hoặc có tính chất cấp bách về thời gian.

Dịch vụ vận tải đường bộ và xuyên biên giới: Lĩnh vực vận tải đường bộ của Pota đóng vai trò kết nối các phương thức vận tải khác và thực hiện quy trình giao nhận nội địa cũng như khu vực. Công ty tổ chức vận chuyển bằng đường bộ cả trong nước và mở rộng sang phân khúc xuyên biên giới, phục vụ luồng hàng hóa đi và đến các quốc gia láng giềng như Lào và Campuchia. Pota sở hữu và liên kết đa dạng các loại xe khác nhau (xe tải, xe container, xe đầu kéo...), cho phép linh hoạt điều phối phù hợp với từng loại quy mô và đặc tính hàng hóa của khách hàng.

Dịch vụ xử lý hàng quá khổ, quá tải: Đây là mảng dịch vụ khẳng định năng lực kỹ thuật và uy tín thương hiệu của Pota trên thị trường dịch vụ logistics dự án. Công ty chuyên tiếp nhận và xử lý các lô hàng có kích thước, khối lượng đặc biệt, đòi hỏi các phương án kỹ thuật phức tạp. Điểm nổi bật trong năng lực của Pota ở mảng này là khả năng kết hợp nhuần nhuyễn vận tải đa phương thức kết hợp linh hoạt giữa đường biển, đường bộ, giúp giải quyết bài toán vận chuyển các thiết bị siêu trường siêu trọng từ cảng về đến tận công trường của các dự án năng lượng, hạ tầng hay nhà máy sản xuất.

Dịch vụ xử lý và giao nhận hàng hóa: Nhằm gia tăng trải nghiệm và độ tin cậy cho khách hàng, Pota triển khai dịch vụ xử lý hiện trường và giao nhận trọn gói. Lĩnh vực này bao gồm các nghiệp vụ như bốc xếp, kiểm đếm số lượng, tình trạng hàng hóa, nhận và giao hàng chính xác tại điểm đến theo yêu cầu của chủ hàng.

Các dịch vụ hỗ trợ logistics khác: Để tạo ra một giải pháp logistics khép kín, Pota không chỉ vận chuyển mà còn chịu trách nhiệm xử lý các thủ tục hành chính, pháp lý phức tạp cho khách hàng. Lĩnh vực này bao gồm khai báo và làm thủ tục hải quan, áp mã HS, chuẩn bị bộ chứng từ xuất nhập khẩu trọn gói. Hỗ trợ xin các loại giấy tờ chứng nhận chuyên ngành (như chứng nhận xuất xứ C/O, kiểm dịch, chứng chỉ chất lượng...).

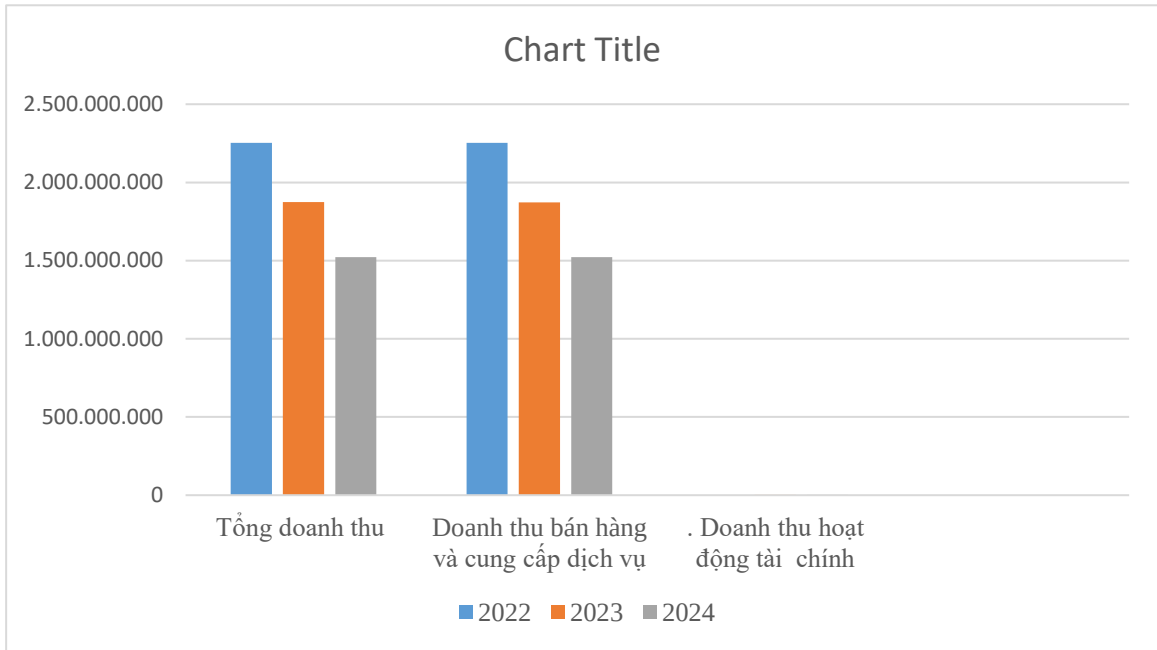
2.2.1.2. Cơ cấu doanh thu

a. Về doanh thu:

Chỉ Tiêu	Mã số	Năm 2022 (VND)	Năm 2023 (VND)	Năm 2024 (VND)	% tăng/giảm 2023 với 2022	% tăng/giảm 2024 với 2023
Tổng doanh thu		2.253.495.035	1.873.288.435	1.522.327.933	-16,87%	-18,74%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	2.253.402.755	1.873.232.006	1.522.260.384	-16,87%	-18,74%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	92.280.000	56.429.000	67.549.000	-38,84%	19,71%
10. Thu nhập	31	0	0	0	0	0

Bảng 6: Doanh thu của công ty trong 3 năm 2022-2024

(Nguồn: Bộ phận Kế toán Công ty)



Biểu đồ 1: So sánh doanh thu của công ty trong 3 năm 2022-2024

Năm	Doanh thu từ dịch vụ FCL (ước tính)	Tỷ trọng FCL (%)	Doanh thu các dịch vụ khác
2022	1.128.000.000 - 1.240.000.000	50 - 55%	45 - 50%
2023	962.000.000 - 1.030.000.000	51 - 55%	45 - 49%
2024	808.000.000 - 869.000.000	53 - 57%	43 - 47%

Bảng 7: Cơ cấu doanh thu từ dịch vụ FCL (ước tính)

Nhận xét: Xu hướng suy giảm doanh thu liên tục qua các năm: Tổng doanh thu của công ty có sự sụt giảm mạnh và liên tục trong giai đoạn 3 năm từ 2022 đến 2024. Năm 2022, tổng doanh thu đạt mức cao nhất với 2.253.495.035 VND. Sang năm 2023, doanh thu giảm xuống còn 1.873.288.435 VND, tương đương mức giảm 16,87% so với năm 2022. Đến năm 2024, đà suy giảm vẫn tiếp diễn khi doanh thu chỉ còn 1.522.327.933 VND, giảm tiếp 18,74% so với năm 2023

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: Đây là nguồn thu chủ lực, chiếm tỷ trọng tuyệt đối trong tổng cơ cấu doanh thu của Công ty qua các năm. Tuy nhiên, mảng kinh doanh cốt lõi này đang gặp khó khăn lớn khi liên tục lao dốc với tỷ lệ giảm tương ứng qua các năm (giảm 16,87% trong năm 2023 và giảm 18,74% trong năm 2024). Sự sụt giảm của mảng này trực tiếp kéo lùi toàn bộ kết quả doanh thu chung của doanh nghiệp.

Doanh thu hoạt động tài chính: Năm 2022, nguồn thu này đạt 92.280.000 VND. Nhìn chung, doanh thu tài chính đóng vai trò không đáng kể và không đủ bù đắp cho sự thiếu hụt từ mảng dịch vụ chính.

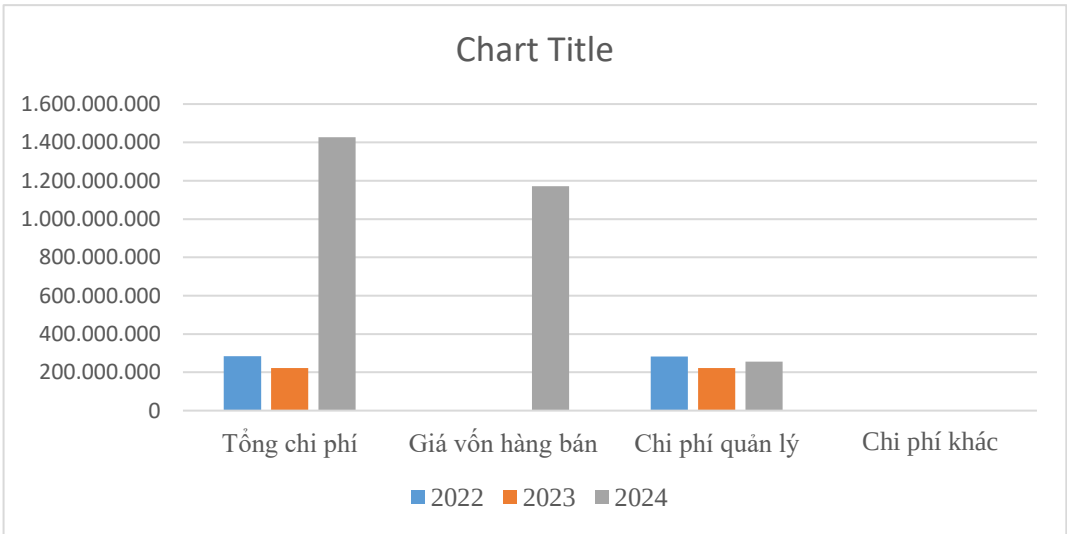
Mặc dù mảng Logistics và Vận tải quốc tế đặc biệt là giao nhận hàng nguyên

container được xác định là lĩnh vực cốt lõi của Pota, nhưng kết quả doanh thu cho thấy Công ty đang phải đối mặt với áp lực cạnh tranh gay gắt hoặc sự thu hẹp về lượng đơn hàng từ khách hàng. Sự sụt giảm doanh thu này cũng chịu tác động không nhỏ từ các yếu tố khách quan như: sự biến động mạnh mẽ của thị trường vận tải toàn cầu, chi phí logistics leo thang và đặc biệt là các bất ổn địa chính trị ảnh hưởng trực tiếp đến tuyến hàng hải quốc tế, gây chậm trễ đơn hàng và làm suy giảm sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

b. Về chi phí:

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2022 (VND)	Năm 2023 (VND)	Năm 2024 (VND)	% tăng/giảm 2023 với 2022	% tăng/giảm 2024 với 2023
Tổng chi phí		2.086.987.367	1.904.469.038	1.427.406.880	-8,74%	-25,05%
4. Giá vốn hàng bán	11	1.803.094.178	1.582.212.220	1.170.937.626	-12,25%	-25,99%
7. Chi phí tài chính	22	0	0	0	0	0
8. Chi phí quản lý	24	282.634.356	221.864.818	255.186.000	-21,50%	15,02%
11. Chi phí khác	32	1.258.833	100.392	1.283.254	-92,03%	1178,30%

*Bảng 8: Chi phí của công ty trong 3 năm 2022-2024
(Nguồn: Bộ phận Kế toán Công ty)*



Biểu đồ 2: So sánh chi phí của công ty trong 3 năm 2022-2024

Nhận xét: Trong giai đoạn 2022-2024, Công ty Cổ phần Pota cho thấy khả năng kiểm soát chi phí tương đối hiệu quả. Tổng chi phí giảm mạnh từ hơn 2.086.987.367 VND năm 2022 xuống 1.904.469.038 VND năm 2023 và tiếp tục giảm xuống 1.427.406.880 VND trong năm 2024. Đáng chú ý, chi phí tài chính bằng 0 trong cả ba năm. Chi phí quản lý kinh doanh khoản mục chiếm tỷ trọng lớn đã được cắt giảm đáng kể trong năm 2023 và chỉ tăng nhẹ trở lại trong năm 2024, cho thấy những nỗ lực nhất định của doanh nghiệp trong việc thắt chặt chi tiêu trước bối cảnh quy mô doanh thu bị thu hẹp.

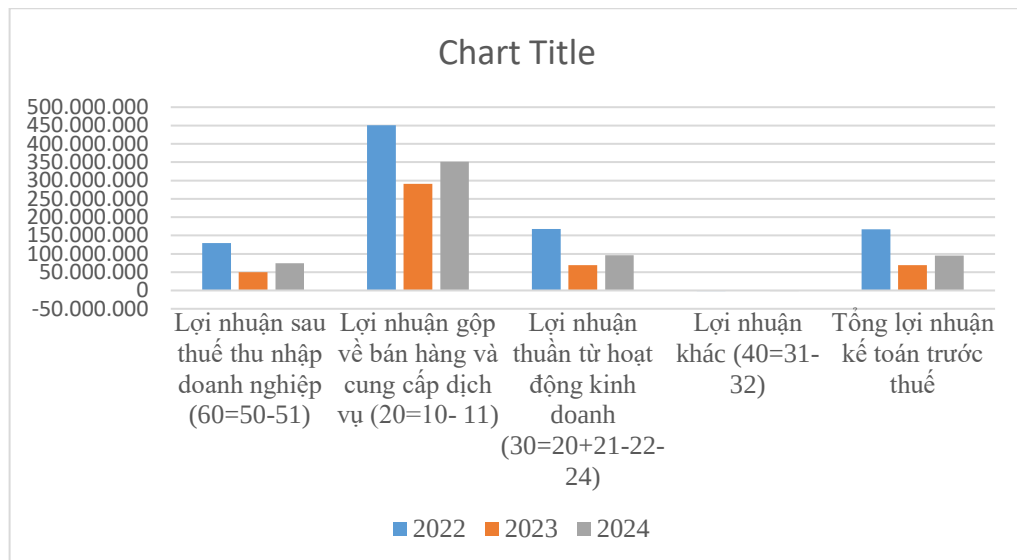
Sự sụt giảm mạnh của giá vốn hàng bán đặc biệt là năm 2024 giảm gần 26% chủ yếu xuất phát từ việc sản lượng đơn hàng vận tải giảm sút, kéo theo các chi phí trực tiếp như cước tàu, chi phí nhiên liệu, chi phí hiện trường giảm theo. Điểm tích cực là Công ty duy trì được mô hình không nợ vay tài chính. Để cải thiện biên lợi nhuận trong thời gian tới, Pota cần áp dụng tự động hóa chứng từ hải quan để giảm chi phí nhân sự hành chính, đồng thời tận dụng lợi thế hệ sinh thái đa ngành của tập đoàn nhằm tối ưu hóa các chi phí dùng chung.

c. Về lợi nhuận:

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2022 (VND)	Năm 2023 (VND)	Năm 2024 (VND)	% tăng/giảm 2023 với 2022	% tăng/giảm 2024 với 2023
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51)	60	129.530.368	50.287.926	74.568.192	-61,18%	48,29%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10- 11)	20	450.308.577	291.019.786	351.322.758	-35,36%	20,72%

9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24)	30	167.766.501	69.211.397	96.204.307	-58,74%	38,99%
12. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40	-1.258.833	-100.392	-1.283.254	-92,03%	1178,30%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	166.507.668	69.111.005	94.921.053	-58,50%	37,35%

Bảng 9: Lợi nhuận của công ty trong 3 năm 2022-2024



Biểu đồ 3: So sánh lợi nhuận của công ty trong 3 năm 2022-2024

Nhận xét: Trong giai đoạn 2022-2024, Công ty Cổ phần Pota ghi nhận sự sụt giảm mạnh về lợi nhuận trong năm 2023, sau đó phục hồi đáng kể vào năm 2024. Lợi nhuận trước thuế giảm sâu từ 167.766.501 VND năm 2022 xuống 69.211.397 VND năm 2023, rồi tăng trở lại lên 96.204.307 VND năm 2024.

Nguyên nhân chính của sự suy giảm năm 2023 là lợi nhuận gộp và lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm mạnh, phản ánh sự suy yếu của hoạt động kinh doanh cốt lõi. Sang năm 2024, lợi nhuận gộp tăng trở lại, góp phần cải thiện lợi nhuận thuần và kết quả kinh doanh chung. Khoản lợi nhuận khác tiếp tục âm nhưng không ảnh hưởng lớn đến tổng thể.

2.2.1.3. Thị trường

Ngành logistics Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ và là một trong những thị trường mới nổi hấp dẫn. Năm 2025, quy mô thị trường logistics đạt khoảng 45-52 tỷ USD, với tốc độ tăng trưởng bình quân 14-16%/năm, đóng góp khoảng 4,5-5% GDP. Việt Nam hiện xếp hạng top 10 thị trường logistics mới nổi toàn cầu, top 5 ASEAN và khoảng top 40 thế giới về Chỉ số Hiệu quả Logistics.

Động lực chính thúc đẩy ngành là kim ngạch xuất nhập khẩu liên tục tăng cao, đạt 930 tỷ USD năm 2025 trong đó xuất khẩu khoảng 475 tỷ USD, tăng 17%. Ngoài ra, dòng vốn FDI đổ mạnh vào sản xuất điện tử, dệt may, cơ khí, sự bùng nổ thương mại điện tử và các hiệp định thương mại tự do cũng góp phần quan trọng.

Về cơ cấu vận tải, đường bộ vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất khoảng 75%, nhưng vận tải biển và logistics tích hợp đang tăng trưởng nhanh nhờ nhu cầu hàng dự án và xuất khẩu container. Các xu hướng nổi bật hiện nay như chuyển đổi số (ứng dụng AI, IoT, Blockchain), logistics xanh và bền vững, tự động hóa và vận tải đa phương thức.

Pota tập trung chủ yếu vào phân khúc vận tải biển giao nhận hàng nguyên container, hàng siêu trường siêu trọng và dịch vụ giao nhận tại khu vực miền Trung. Đây là mảng có

nhu cầu cao nhờ các dự án hạ tầng và sản xuất lớn tại Đà Nẵng, Quy Nhơn và khu vực lân cận. Công ty có lợi thế về chi phí cạnh tranh, sự linh hoạt và hiểu rõ thị trường địa phương. Việc thuộc tập đoàn đa ngành cũng giúp Pota dễ dàng kết hợp dịch vụ logistics với thương mại và xây dựng, mang lại giải pháp tổng thể cho khách hàng.

Thị trường logistics Việt Nam đang rất thuận lợi nhờ đà tăng trưởng xuất khẩu và hội nhập quốc tế sâu rộng. Tuy nhiên, cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt từ cả các tập đoàn nước ngoài lẫn doanh nghiệp nội địa. Đối với Công ty Cổ phần Pota, đây vừa là cơ hội mở rộng thị phần tại miền Trung, vừa là thách thức đòi hỏi phải không ngừng cải thiện chất lượng dịch vụ và kiểm soát chi phí để duy trì vị thế cạnh tranh.

Bên cạnh bối cảnh nội địa, hoạt động logistics của Công ty Cổ phần Pota chịu tác động trực tiếp từ quy định và rào cản thương mại của các thị trường xuất khẩu lớn, nơi các khách hàng mục tiêu của Công ty đang hướng tới như:

Thị trường Trung Quốc: Là đối tác thương mại lớn thứ hai và là thị trường tiêu thụ nông - thủy sản, nguyên liệu công nghiệp hàng đầu của Việt Nam. Với lợi thế địa lý gần gũi, Trung Quốc là thị trường xuất khẩu quan trọng của các nhóm khách hàng thủy sản đông lạnh và dệt may, cao su tổng hợp. Tuy nhiên, thị trường này thường xuyên thay đổi các chính sách về kiểm dịch thực vật, tiêu chuẩn an toàn thực phẩm tại các cảng biển lớn và cửa khẩu. Điều này đặt ra thách thức buộc Pota phải có mạng lưới thông tin nhạy bén để tư vấn và hỗ trợ khách hàng thông quan nhanh chóng, bảo đảm chất lượng hàng hóa.

Thị trường Nhật Bản: Là thị trường tiêu thụ thủy sản và dệt may truyền thống có tính ổn định cao của Việt Nam. Khách hàng Nhật Bản đặc biệt chú trọng đến chất lượng dịch vụ, sự uy tín và tính chính xác về mặt thời gian. Đặc thù này đòi hỏi Pota phải tối ưu hóa quy trình giao nhận vận tải biển, đảm bảo chuỗi cung ứng hoạt động liên tục không gián đoạn để duy trì độ tươi ngon của các sản phẩm cá thu, cá ngừ đông lạnh từ lúc xuất kho cho đến khi cập cảng Nhật Bản.

Việc hiểu rõ và thích ứng với đặc thù của các thị trường xuất khẩu trọng điểm như Mỹ, Trung Quốc hay Nhật Bản không chỉ giúp Công ty Cổ phần Pota hỗ trợ các doanh nghiệp đối tác khơi thông dòng chảy hàng hóa quốc tế, mà còn là chìa khóa để Pota nâng cao giá trị dịch vụ logistics tích hợp của mình, tạo lợi thế cạnh tranh vượt trội so với các đối thủ cùng phân khúc tại khu vực miền Trung.

2.2.1.4. Đối thủ cạnh tranh

Ngành logistics Việt Nam có mức độ cạnh tranh cao, với khoảng 3.000-4.000 doanh

nghiệp, những 80-90% thị phần bị chi phối bởi các công ty nước ngoài hoặc liên doanh. Doanh nghiệp nội địa như Công ty Cổ phần Pota thường yếu thế về công nghệ, mạng lưới toàn cầu và chi phí vốn.

Các thách thức chính: Giá cả cạnh tranh khốc liệt, áp lực từ thương mại điện tử và đầu tư lớn từ đối thủ ngoại. Ngoài ra, xu hướng logistics thông minh như sử dụng AI, tự động hóa đang làm tăng khoảng cách giữa doanh nghiệp nội và ngoại.

Ba nhóm đối thủ chính mà Công ty Cổ phần Pota phải đối mặt trực tiếp:

Nhóm các tập đoàn đa quốc gia: Các Công ty như Maersk, DHL, DB Schenker hay FedEx hiện đang nắm giữ tới 80% thị phần logistics quốc tế tại Việt Nam. Lợi thế của họ nằm ở mạng lưới đại lý phủ khắp toàn cầu, tiềm lực tài chính dồi dào và đặc biệt là hệ sinh thái công nghệ Logistics tích hợp. Họ tạo ra rào cản cực lớn đối với Pota trong việc tiếp cận các khách hàng là tập đoàn đa quốc gia có quy trình kiểm soát khắt khe.

Nhóm doanh nghiệp nội địa: Những Công ty như Gemadept, ITL, Transimex hay Bee Logistics đang sở hữu những tài sản chiến lược như cảng biển, kho và đội xe vận tải hùng hậu. Các đơn vị này thường sử dụng chiến lược quy mô để ép giá cước, đồng thời mở rộng tầm ảnh hưởng tại miền Trung thông qua việc thu mua hoặc liên kết với các đơn vị địa phương.

Nhóm Forwarder địa phương: Là các công ty nhỏ, linh hoạt về giá và có mối quan hệ sâu rộng với các cơ quan quản lý tại địa phương. Họ sẵn sàng cạnh tranh sát sao ở phân khúc dịch vụ hải quan và vận tải bộ nội địa.

Sự cạnh tranh trong ngành chủ yếu diễn ra về giá cước, chất lượng dịch vụ và khả năng đáp ứng tiến độ vận chuyển. Khách hàng có nhiều lựa chọn thay thế, do đó sẵn sàng chuyển sang doanh nghiệp khác nếu dịch vụ không đáp ứng kỳ vọng. Điều này tạo áp lực lớn đối với Công ty trong việc duy trì chất lượng dịch vụ ổn định và nâng cao năng lực cạnh tranh. Trước bối cảnh cạnh tranh gay gắt, Công ty cần tập trung xây dựng lợi thế cạnh tranh thông qua nâng cao chất lượng dịch vụ, phát triển nguồn nhân lực, củng cố mối quan hệ với khách hàng và đối tác nhằm duy trì vị thế trong ngành.

2.2.1.5. Khách hàng

Khách hàng là một trong những yếu tố cốt lõi trong môi trường vi mô của doanh nghiệp. Phân khúc khách hàng chính của Công ty Cổ phần Pota chủ yếu là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, công ty sản xuất và thương mại có nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics như là vận chuyển đường biển, đường hàng không, khai báo hải quan và giao nhận hàng hóa. Ngành hàng phục vụ chủ yếu là hàng hóa thông thường từ nhỏ đến lớn, bao gồm hàng thủy hải sản, thực phẩm, nội thất, gỗ, vật liệu xây dựng, may mặc công nghiệp,...

Ngành thủy hải sản và thực phẩm, khách hàng mục tiêu bao gồm Công ty Cổ phần Thủy sản An Thịnh Trung, Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Diamond Marine, Công ty TNHH BNN và Công ty TNHH Hải Thanh. Các khách hàng này tập trung chủ yếu vào xuất khẩu các loại cá thu, cá ngừ, cá nục đông lạnh sang các thị trường như EU, Mỹ, Nhật.

Do đặc thù hàng hóa dễ hư hỏng, khách hàng đặt ra yêu cầu cực kỳ nghiêm ngặt về tốc độ, độ tin cậy của quy trình vận chuyển lạnh, cùng các thủ tục kiểm dịch phức tạp.

Nội thất, gỗ và vật liệu xây dựng bao gồm các khách hàng như Công ty TNHH Bảo Gia Lợi, Công ty TNHH Thế Vũ, Công ty Cổ Phần TBV Việt Nam và Công ty TNHH Minh Tuấn. Các khách hàng này chủ yếu xuất đi hàng hóa công kênh, dễ vỡ, đòi hỏi quy trình đóng gói và xếp dỡ chuyên nghiệp. Mặt hàng gỗ yêu cầu nghiêm ngặt về nguồn gốc và kiểm dịch thực vật. Đây là các khách hàng tiềm năng để công ty kết hợp vận chuyển cả nguyên liệu đầu vào lẫn thành phẩm đầu ra.

May mặc có khách hàng quen thuộc là Công ty TNHH Nghĩa Phát. Đặc trưng là khối lượng hàng lớn nhưng giá trị đơn vị thấp, do đó doanh nghiệp đặc biệt ưu tiên tối ưu hóa chi phí và có xu hướng gom hàng lẻ. Ngoài ra, ngành dệt may có tính thời vụ rõ rệt, đòi hỏi tốc độ phản ứng nhanh, quản lý kho chính xác và có nhu cầu hai chiều lớn về cả nhập khẩu nguyên liệu lẫn xuất khẩu thành phẩm

Hàng Công Nghiệp là Công ty TNHH Lavergne Việt Nam. Khách hàng này thường vận chuyển số lượng lớn theo phương thức nguyên container và có nguồn hàng ổn định. Yêu cầu chính của doanh nghiệp là sự chuẩn xác về chứng từ chất lượng và nguồn gốc rõ ràng. Với tính chất đều đặn, đây là nhóm khách hàng có tiềm năng lớn để Công ty hướng tới các hợp đồng hợp tác dài hạn.

Quy mô khách hàng chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Đà Nẵng, TP. Hồ Chí Minh, Quy Nhơn, Hải Phòng và khu vực lân cận. Kết hợp cả khách hàng nội địa và khách hàng quốc tế. Nhu cầu chính của khách hàng là giá cả cạnh tranh, dịch vụ linh hoạt, giải pháp toàn diện từ vận tải, kho bãi, hải quan đến giao nhận cửa đến cửa, độ tin cậy, uy tín, mạng lưới đối tác hàng hải, hàng không toàn cầu, giao hàng đúng hạn, an toàn hàng hóa.

Dưới đây là một số đối tác lâu năm của công ty:

Stt	Tên khách hàng	Quốc gia
1	THOMASON INTERNATIONAL CO.,LTD	Đài Loan
2	SUNCOLOR SHIPPING CO.,LTD	Nhật Bản
3	WONHOO GLOBAL CO.,LTD	Hàn Quốc
4	NGAI PAK LOGISTICS LIMITED	Thượng Hải
5	TOPWAY GO LOGISTICS CO.,LTD.	Thái Lan
6	WOOLWORTHS GROUP LIMITED TRADING AS BIG W	Úc

Bảng 10: Các đối tác lâu năm của Công ty Cổ phần Pota

(Nguồn: Tài liệu nội bộ Công ty)

2.2.2. Bảng số liệu về kết quả kinh doanh công ty qua các kỳ

Tiêu chí	Mã số	2022	2023	2024
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	2.253.402.755	1.873.232.006	1.522.260.384
2. Các khoản giảm trừ doanh thu.	2	0	0	0
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10	2.253.402.755	1.873.232.006	1.522.260.384
4. Giá vốn hàng bán	11	1.803.094.178	1.582.212.220	1.170.937.626
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20	450.308.577	291.019.786	351.322.758
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	92.280	56.429	67.549
7. Chi phí tài chính	22	0	0	0
-Trong đó: Chi phí lãi vay	23	0	0	0
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24	282.634.356	221.864.818	255.186.000
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30	167.766.501	69.211.397	96.204.307
10. Thu nhập khác	13	0	0	0
11. Chi phí khác	32	1258833	100.392	1.283.254
12. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40	-1.258.833	-100.392	-1.283.254
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	166.507.668	69.111.005	94.921.053
14. Chi phí thuế TNDN	51	36.977.300	18.823.079	20.352.861
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51)	60	129.530.368	50.287.926	74.568.192

Bảng 11: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty 3 năm 2022-2024

(Nguồn: Bộ phận Kế toán Công ty)

Phân tích và đánh giá:

Dù quy mô còn khiêm tốn so với các tập đoàn lớn nhưng Công ty Cổ phần Pota với nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực logistics đã khẳng định được vị thế của mình tại khu vực miền Trung.

Tuy nhiên, dưới tác động của nhiều yếu tố kinh tế và thương mại trong giai đoạn gần

đây, hoạt động kinh doanh của công ty đã chịu ảnh hưởng rõ rệt. Qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, có thể thấy tình hình kinh doanh của Công ty đã có những biến động mạnh trong giai đoạn 2022-2024. Doanh thu thuần giảm liên tục phản ánh sự suy giảm khối lượng hàng hóa xuất khẩu và áp lực cạnh tranh gay gắt trên thị trường vận tải biển. Mặc dù lợi nhuận sau thuế có dấu hiệu phục hồi nhẹ năm 2024, nhưng vẫn thấp hơn đáng kể so với năm 2022, cho thấy Công ty vẫn đang đối mặt với nhiều thách thức trong việc duy trì và mở rộng. Công ty cần tập trung vào các giải pháp thúc đẩy bán hàng, mở rộng kênh phân phối hoặc cải tiến dịch vụ để vực dậy doanh thu trong các năm tới, đồng thời duy trì khả năng kiểm soát giá vốn tốt như năm 2024.

2.3. Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (fcl) bằng đường biển tại công ty cổ phần Pota

2.3.1. Sơ đồ quy trình thực tế tại công ty đang áp dụng

Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Pota, tác giả được trực tiếp quan sát và tham gia hỗ trợ một số công việc liên quan đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển. Nhận thấy đây là một chuỗi công việc khá phức tạp, đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận kinh doanh, chứng từ, giao nhận cùng với nhiều bên thứ ba như hãng tàu, cảng biển, hải quan và khách hàng.

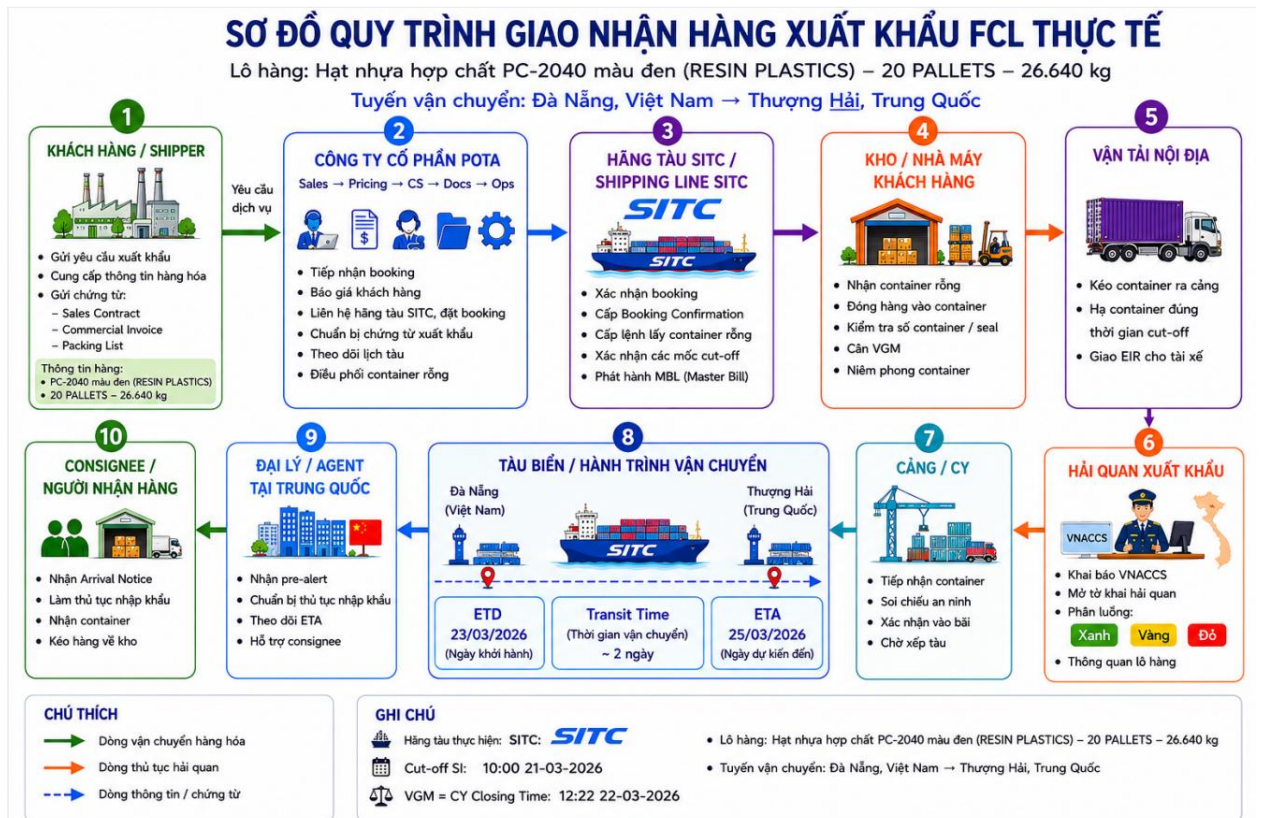
Quy trình tại Công ty được xây dựng dựa trên kinh nghiệm thực tiễn hoạt động nhiều năm, kết hợp với việc tuân thủ các quy định pháp lý hiện hành về hải quan, vận tải biển và dịch vụ giao nhận hàng hóa. Mặc dù có một số bước có thể linh hoạt điều chỉnh tùy theo tình huống thực tế như phân luồng hải quan, nhưng tổng thể quy trình vẫn được thực hiện theo một trình tự logic nhất định.

Dưới đây là quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đang được Công ty Cổ phần Pota áp dụng:

Bước công việc	Quy trình	Người phụ trách	Chứng từ đi kèm
Bước 1	Tiếp nhận yêu cầu, báo giá và ký hợp đồng dịch vụ	Nhân viên kinh doanh	-Thông tin qua điện thoại hoặc email -Bảng báo giá chi tiết -Hợp đồng dịch vụ
Bước 2	Booking tàu và nhận lệnh cấp container rỗng	Nhân viên chứng từ	-Xác nhận đặt chỗ -Lệnh cấp container rỗng
Bước 3	Lấy vỏ container rỗng, kiểm tra và đóng hàng.	Nhân viên giao nhận	-Booking -Lệnh cấp container rỗng

Bước 4	Cân và khai báo VGM	Nhân viên giao nhận và chứng từ	-Kết quả cân hàng -Lệnh hạ bãi
Bước 5	Chuẩn bị chứng từ, truyền tờ khai hải quan điện tử và nhận kết quả phân luồng.	Nhân viên giao nhận và nhân viên chứng từ	-Biên bản nhận hàng -Tờ khai hải quan -Hóa đơn thương mại -Giấy phép đăng ký kinh doanh -Giấy giới thiệu công ty xuất khẩu -Tờ khai xuất khẩu
Bước 6	Thực hiện thủ tục thông quan, thanh lý tờ khai và vào sổ tàu.	Nhân viên giao nhận	-Phiếu ghi kết quả kiểm tra chứng từ giấy -Tờ khai xuất khẩu Tờ khai hải quan Phiếu xác nhận đăng ký tờ khai hải quan
Bước 7	Gửi SI, kiểm tra Draft B/L và phát hành (bản nháp vận đơn) vận đơn chính thức (MBL/HBL)	Nhân viên chứng từ	-Bản nháp vận đơn -House Bill -Master Bill
Bước 8	Thực xuất tờ khai hải quan	Nhân viên giao nhận	-Vận đơn -Tờ khai hải quan
Bước 9	Gửi bộ chứng từ cho đại lý, khách hàng và theo dõi hành trình lô hàng.	Nhân viên chứng từ	-Toàn bộ chứng từ
Bước 10	Quyết toán tài chính, thu hồi công nợ và lưu trữ hồ sơ.	Nhân viên kế toán	-Bảng chi -Các hóa đơn -Giấy báo công nợ -Hóa đơn

Bảng 12: Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu hàng nguyên container tại Công ty



Sơ đồ 5: Sơ đồ nhiệm vụ của các cá nhân trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota

2.3.2. Phân tích các bước của quy trình

Để làm rõ quy trình nghiệp vụ thực tế, tác giả tiến hành phân tích chi tiết quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển thông qua một lô hàng. Cụ thể là 01 container 40HC chứa hạt nhựa hợp chất PC-2040 màu đen (RESIN PLASTICS) với tổng trọng lượng 26.640 kg, do Công ty TNHH Lavergne Việt Nam xuất khẩu sang Thượng Hải, Trung Quốc.

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu, báo giá và ký hợp đồng dịch vụ.

(Người thực hiện: Nhân viên kinh doanh)

Khi Công ty TNHH Lavergne Việt Nam có nhu cầu xuất khẩu hàng hoá thì sẽ liên lạc với Công ty Cổ phần Pota thông qua điện thoại hoặc email. Nhân viên kinh doanh sẽ phản hồi thông qua điện thoại hoặc email sau đó nhân viên có nhiệm vụ tư vấn và giải quyết các thắc mắc của khách hàng. Vì Công ty TNHH Lavergne Việt Nam là khách hàng lâu năm của Pota nên các thông tin và quy trình cơ bản đã được thiết lập từ trước giúp rút ngắn thời gian xử lý nghiệp vụ sơ bộ. Đối với lô hàng cụ thể này nhân viên kinh doanh nhanh chóng liên hệ trực tiếp để xác nhận thông tin của lô hàng, các thông tin tiếp nhận từ khách hàng như sau:

- Loại hàng: Hạt nhựa hợp chất PC-2040 màu đen (RESIN PLASTICS), tổng trọng lượng hàng hóa là 25.000 kgs, tổng trọng lượng hàng hóa và bao bì là 26,640 kgs, thể tích 60.000 CBM. Sau khi tiếp nhận thông tin hàng hóa có trọng lượng tương

đôi lớn và thể tích cao nhân viên kinh doanh đã tư vấn phương án sử dụng 01 container 40'HC để tối ưu hóa không gian đóng hàng, bảo vệ lượng hạt nhựa tránh ẩm mốc và đảm bảo an toàn tải trọng cho phép của hãng tàu. Cũng như các quy định của nước nhập khẩu về mặt hàng.

- Cảng đi, cảng đến: Đây là yếu tố quyết định giá cước vận chuyển vì khoảng cách vận chuyển càng gần, thời gian vận chuyển càng ngắn thì cước phí càng thấp và ngược lại. Lô hàng có cảng đi là Cảng Tiên Sa, Đà Nẵng, cảng đích là Shanghai, China. Việc xác định rõ tuyến đường này nhân viên tính toán chính xác các chi phí và các khoản phụ phí tại Cảng Tiên Sa.
- Hãng tàu: Nhân viên kinh doanh sẽ tư vấn hãng tàu uy tín có lịch trình phù hợp với cảng đích và giá cước cạnh tranh. Một số khách hàng quen thuộc sẽ yêu cầu sử dụng hãng tàu nhất định, Công ty sẽ báo giá theo yêu cầu đó.
- Thời gian dự kiến xuất hàng: Khách hàng đưa ra thời gian tàu chạy dự kiến vào khoảng ngày 23/03/2026. Từ mốc thời gian này, nhân viên kinh doanh lên kế hoạch ngược lại cho các bước tiếp theo như thời gian lấy container rỗng đóng hàng, hạn nộp chi tiết vận đơn và hạn hạ bãi container để đảm bảo không bị rớt tàu.
- Đối với lô hàng xuất khẩu này sử dụng điều kiện giao hàng FOB từ Cảng Tiên Sa đến Cảng Thượng Hải.

Căn cứ vào thông tin lô hàng do Lavergne Việt Nam cung cấp, nhân viên kinh doanh của Pota truy cập website của các hãng tàu để kiểm tra lịch trình và giá cước của ít nhất 3 hãng tàu lớn như SITC, ONE, Maersk Line xem có tuyến đi phù hợp với cảng đích Thượng Hải mà khách hàng yêu cầu. Sau đó nhân viên kinh doanh sẽ so sánh về giá cước, lịch tàu và chất lượng dịch vụ, nhân viên chọn hãng tàu tối ưu nhất là SITC. Lịch trình của hãng tàu SITC đáp ứng được yêu cầu xuất hàng vào ngày 23/03/2026 của khách hàng.

Tiếp theo nhân viên kinh doanh lập bảng báo giá chi tiết gửi cho Lavergne Việt Nam qua email. Bảng báo giá phải ghi rõ thông tin khách hàng, loại container, lịch tàu dự kiến, các loại phí liên quan và điều kiện dịch vụ. Nhân viên kinh doanh chịu trách nhiệm giải thích báo giá và cập nhật kịp thời nếu có thay đổi về lịch trình hoặc giá cước. Sau khi khách hàng chấp nhận báo giá, hai bên tiến hành ký hợp đồng ủy thác dịch vụ để chính thức xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên.

Ưu điểm:

Xác lập cơ sở pháp lý rõ ràng thông qua hợp đồng ủy thác, phân định trách nhiệm giữa forwarder và khách hàng. Giúp forwarder hiểu rõ yêu cầu, điều kiện Incoterms, cảng đích, thời gian tàu khởi hành từ đó lập kế hoạch chính xác. Tránh được tranh chấp về phạm vi dịch vụ sau này. Tăng tính chuyên nghiệp và minh bạch. Khách hàng có thể so sánh giá giữa các forwarder, dễ dàng ra quyết định. Forwarder cũng có cơ hội chốt dịch vụ sớm và xây dựng lòng tin với khách hàng.

Nhược điểm:

Toàn bộ quy trình phụ thuộc hoàn toàn vào khách hàng. Nếu khách hàng cung cấp thông tin chậm, thiếu chính xác hoặc thay đổi yêu cầu liên tục sẽ làm chậm toàn bộ quy trình. Đặc biệt với khách hàng mới, công ty forwarder khó đánh giá mức độ uy tín và khả năng phối hợp. Giá cước biển, các phụ phí biến động rất mạnh theo mùa và tình hình thị trường. Báo giá thường chỉ có hiệu lực ngắn (3-7 ngày), dễ phải điều chỉnh nhiều lần, gây mất thời gian trao đổi.

Bước 2: Booking tàu và nhận lệnh cấp container rỗng.

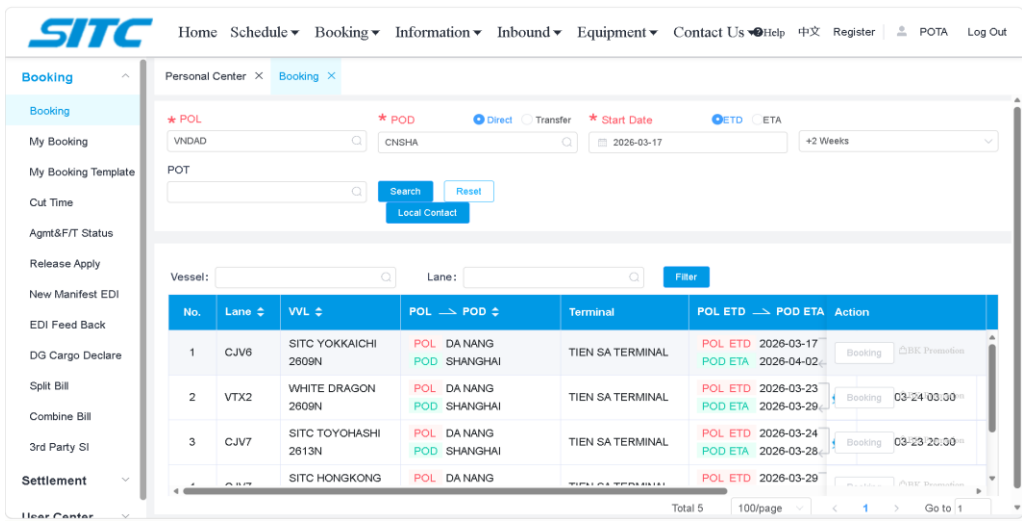
(Người thực hiện: Nhân viên chứng từ)

Ngay sau khi khách hàng chấp nhận giá cước và lịch trình tàu đã báo, nhân viên chứng từ sẽ thực hiện đặt chỗ trên tàu như sau: Vào website của hãng tàu SITC, đăng nhập bằng tài khoản của Pota, chọn mục Booking để tạo Booking Request (Yêu cầu đặt chỗ).

Thông tin nhập bao gồm:

- Cảng đi (POL): Cảng Tiên Sa, Đà Nẵng
- Cảng đích (POD): Shanghai, China
- Loại container (Container Type): 40'HC
- Số lượng container (Number of containers): 01 container
- Tên hàng hóa: RESIN PLASTICS (POLYCARBONATE COMPOUND PC-2040 BLACK)
- Trọng lượng hàng (Weight): 26,640 kgs
- Ngày dự kiến xuất phát (ETD): 23/03/2026

Sau khi nhập đầy đủ thông tin, nhân viên chứng từ kiểm tra và chọn chuyến tàu phù hợp tên tàu: SITC TOYOHASHI/số chuyến: 2613N. Đọc và chấp nhận các Điều khoản và Điều kiện của hãng tàu, sau đó Xác nhận đặt chỗ. Hãng tàu sẽ gửi lại Xác nhận đặt chỗ và Lệnh cấp container rỗng. Nhân viên chứng từ sẽ sử dụng lệnh này để đi nhận container rỗng tại cảng theo quy định.



The screenshot shows the SITC Booking website interface. The top navigation bar includes links for Home, Schedule, Booking, Information, Inbound, Equipment, Contact Us, Help, and language options (中文, Register, POTA, Log Out). The left sidebar lists various booking and management options like My Booking, My Booking Template, Cut Time, Agmt&F/T Status, Release Apply, New Manifest EDI, EDI Feed Back, DG Cargo Declare, Split Bill, Combine Bill, 3rd Party SI, and Settlement. The main content area is titled 'Booking' and contains search filters for POL (VNDA), POD (CNSHA), Start Date (2026-03-17), and ETD (+2 Weeks). Below the filters is a table of shipping schedules with columns for No., Lane, VVL, POL, POD, Terminal, POL ETD, POD ETA, and Action. The table lists three shipping options: 1. SITC YOKKAICHI 2609N, 2. WHITE DRAGON 2609N, and 3. SITC TOYOHASHI 2613N. The third option is highlighted, showing a booking request for 03-23 20:00.

No.	Lane	VVL	POL	POD	Terminal	POL ETD	POD ETA	Action
1	CJV6	SITC YOKKAICHI 2609N	POL DA NANG	POD SHANGHAI	TIEN SA TERMINAL	POL ETD 2026-03-17	POD ETA 2026-04-02	Booking
2	VTX2	WHITE DRAGON 2609N	POL DA NANG	POD SHANGHAI	TIEN SA TERMINAL	POL ETD 2026-03-23	POD ETA 2026-03-29	Booking
3	CJV7	SITC TOYOHASHI 2613N	POL DA NANG	POD SHANGHAI	TIEN SA TERMINAL	POL ETD 2026-03-24	POD ETA 2026-03-28	Booking
4		SITC HONGKONG	POL DA NANG			POL ETD 2026-03-29		

Hình 1: Nơi tìm lịch tàu - xem giá - đặt booking của hãng tàu SITC



SITC CONTAINER LINES CO.,LTD
SITC VIETNAM CO., LTD. - DA NANG OFFICE.

Add: 12AFL, SHB Danang Building, No. 06 – Nguyen Van Linh Street., Hai Chau Ward., Danang City, Vietnam.
Tel: +84 236 3 931 939 / +84 236 3 931 937 Email: outbound.dad@sitc.vn

BOOKING NOTE & EMPTY CONTAINER DELIVERY ORDER

Booking number:	ETUDADSHA017070	Date:	17-03-2026
Kính gửi (To):	POTA SHIPPING & LOGISTICS JSC		
We hereby confirmed your booking as following details:			
Số lượng, loại container (QTY & Cont type):	1*40HC	Trọng lượng (Cargo weight):	26640KGS
Mặt hàng (Commodity):	RESIN PLASTICS		
Ghi chú (Special remark):			
Dự kiến xếp lên tàu (Vessel):	SITC TOYOHASHI	Chuyến (Voy):	2613N
Ngày tàu chạy (ETD):	23-03-2026	Ngày tàu đến (ETA POD):	25-03-2026
Cảng xuất (POL):	DA NANG, VIETNAM	Cảng chuyển tải (POT):	
Cảng đích (POD):	SHANGHAI, CHINA	Nơi nhận hàng (DEL):	SHANGHAI, CHINA
SI cut time :	10:00 21-03-2026	VGM = CY closing time:	12:00 22-03-2026
Freight term:	Prepaid		
NƠI LẤY CONTAINER (EMPTY PICK UP PLACE):	SMART DA NANG DEPOT		
Đóng hàng tại (stuffing place):	CLIENT'S WAREHOUSE		
NƠI HẠ HÀNG (FULL RETURN PLACE):	TIEN SA PORT		

ĐỀ NGHỊ QUÝ KHÁCH ĐỌC KỸ VÀ THỰC HIỆN ĐÚNG CÁC YÊU CẦU SAU:

- Vui lòng kiểm tra lại nội dung booking trên trước khi lấy vỏ, nếu không phản hồi, các thông tin trên được xem là chính xác.
 - Quý khách vui lòng mang Booking Note có đóng dấu của đơn vị vận tải và giấy giới thiệu xuống Bãi/cảng chỉ định để lấy container
 - Kiểm tra kỹ tình trạng container trước khi lấy
 - Xóa bỏ tất cả các tem, nhãn mác dùng cho hàng nguy hiểm và tất cả các nhãn mác khác không liên quan đến hàng hóa của lô hàng. Đảm bảo đóng hàng theo đúng tải trọng của container được ghi chú trên vỏ container và chịu mọi trách nhiệm, chi phí phát sinh do việc đóng hàng quá tải trọng cho phép của container
 - Chịu trách nhiệm về số lượng và tình trạng của container(s) kể từ khi nhận. Nếu phát sinh hư hỏng, sai, thất lạc, mất container(s) thì Quý khách hàng phải bồi thường theo Quy định của SITC
 - Đảm bảo lấy container(s) và hạ hàng về đúng nơi quy định trên booking này. Nếu hạ hàng sai quy định, Quý khách phải chịu mọi trách nhiệm, chi phí phát sinh (nếu có)
 - Lệnh này có giá trị đến ngày tàu chạy
- Phí cấm điện : tính từ khi hạ container xuống cảng cho đến khi container được xếp lên tàu, mức phí 48,000 VND/20'RF & 70,000 VND /40'HR cho 1 giờ cấm điện (đã bao gồm thuế VAT)
 - Miễn phí tại Đà Nẵng/Chu Lai/Quy Nhơn : 7 ngày tính từ khi khách hàng lấy vỏ container cho đến khi container được xếp lên tàu (from pick up empty till load on board date)
 - Tải trọng tối đa:
20GP/OT: 28,000 kgs 40GP/HC/OT: 26,500 kgs 20RF: 27,400 kgs / 40HR: 29,400 kgs 20FR: 31,000 kgs / 40FR: 40,100 kgs

Hình 2: Booking Confirmation (Xác nhận đặt chỗ)

Ưu điểm:

Đảm bảo chỗ tàu và container sẵn sàng đúng thời điểm cắt máng. Giúp kiểm soát được lịch trình xuất khẩu, tránh tình trạng bỏ lỡ đặt chỗ hoặc không có container giao cho cảng.

Nhược điểm:

Nếu đặt muộn hoặc hãng tàu siết chỗ, container rộng sẽ không có kịp. Phát sinh tình trạng chờ container, khách hàng phải trì hoãn sản xuất hoặc đóng hàng gấp, dễ dẫn đến phí lưu kho sau này.

Bước 3: Lấy vỏ container rỗng, kiểm tra và đóng hàng.

(Người thực hiện: Nhân viên giao nhận)

Nhân viên chứng từ chuyển thông tin Booking cho nhân viên giao nhận sau đó nhân viên giao nhận in Booking ra và đến văn phòng hãng tàu SITC đổi lệnh cấp container rỗng cùng seal chì để niêm phong container sau khi đóng hàng xong. Sau đó vận chuyển hàng hóa cần đóng vào container ra bãi container của Cảng Tiên Sa để lấy container rỗng và đóng hàng ngay tại bãi của cảng. Container phải được đóng hàng hoàn tất và đưa ra bãi container của cảng trước giờ tàu chạy ít nhất 1 ngày.

Trong quá trình nhận container rỗng, nhân viên giao nhận phải kiểm tra kỹ tình trạng của container trước khi ký vào biên bản bàn giao để xác nhận container được giao trong điều kiện tốt, sạch sẽ và có khả năng đi biển. Nếu phát hiện trục trặc gì, báo ngay với nhân viên hãng tàu để đổi container khác.

Nhân viên văn phòng của hãng tàu tại cảng sẽ giao cho nhân viên giao nhận của Công ty bộ hồ sơ gồm: container packing list, seal tàu, vị trí cấp container, lệnh cấp container có ký tên của điều độ cảng cho phép lấy container rỗng.



Hình 3,4: Kiểm tra tình trạng container



Hình 5: Seal chì niêm container

Ưu điểm:

Tiết kiệm chi phí và thời gian vận chuyển nhờ lấy container rỗng trực tiếp tại bãi cảng để đóng hàng luôn tại chỗ, giảm thiểu việc di chuyển container nhiều lần. Đồng thời, kiểm tra kỹ tình trạng container trước khi nhận, đảm bảo chất lượng container tốt và tuân thủ chặt chẽ thời gian cắt máng.

Nhược điểm:

Tuy nhiên, quy trình cũng tồn tại nhược điểm là phụ thuộc nhiều vào sự phối hợp giữa các bên (nhân viên chứng từ, giao nhận, hãng tàu SITC và điều độ cảng), chịu áp lực thời gian cao. Ngoài ra, việc đóng hàng ngay tại bãi cảng dễ bị ảnh hưởng bởi thời tiết, tình trạng đông đúc của cảng và thiếu linh hoạt khi phát sinh sự cố.

Bước 4: Cân hàng và khai báo VGM.

(Người thực hiện: Nhân viên giao nhận)

Sau khi đóng hàng hoàn tất vào container, nhân viên giao nhận vận chuyển container đến trạm cân tại cảng để cân tổng trọng lượng. Trọng lượng này bao gồm trọng lượng hàng hóa, trọng lượng bao bì và trọng lượng vỏ container. Đối với lô hàng hạt nhựa hợp chất PC-2040 của Công ty TNHH Laverigne Việt Nam thực hiện theo các bước sau:

Xác định trọng lượng bằng phương pháp cân: Phía Công ty Laverigne Việt Nam áp dụng Phương pháp 2 để tính toán VGM. Bộ phận kho tiến hành cân toàn bộ các pallet hàng hạt nhựa thành phẩm trước khi đóng vào container. Tổng trọng lượng hàng và bao bì pallet là 26,640 kg. Sau đó, nhân viên giao nhận lấy thông số trọng lượng vỏ rỗng được in trên cửa của vỏ container 40'HC hãng tàu SITC vừa cấp là 3,700 kg.

Công thức xác định VGM của lô hàng là trọng lượng hàng hóa + trọng lượng vỏ container: $26,640 + 3,700 = 30,340 \text{ Kg}$

Sau khi có kết quả cân, nhân viên chứng từ truy cập website của hãng tàu SITC để khai báo VGM theo quy định của Công ước SOLAS. Thông tin khai báo bao gồm: số container, số seal, trọng lượng hàng hóa và phương pháp xác định (Method 2). Việc khai báo VGM phải được thực hiện trước giờ tàu chạy do hãng tàu quy định thường trước khi hạ bãi hoặc trước giờ xếp hàng ít nhất 24 giờ.

Ưu điểm:

Đảm bảo tuân thủ quy định an toàn hàng hải quốc tế tránh tình trạng container bị từ chối xếp lên tàu hoặc bị phạt. Đồng thời giúp hãng tàu tính toán ổn định tàu một cách chính xác.

Nhược điểm:

Bước này đòi hỏi phải phối hợp chặt chẽ giữa nhân viên giao nhận và nhân viên chứng từ. Nếu khai VGM muộn hoặc sai trọng lượng sẽ dẫn đến container không được xếp hàng, phải dỡ ra cân lại, gây chậm trễ lịch tàu và phát sinh thêm chi phí lưu bãi, phí nâng hạ.

SITC Home Schedule Booking Information Inbound Equipment Contact Us Help 中文 Register POTA Log Out

Booking My Booking × 3rd Party SI × S/I Details ×

Basic Shipper/Consignee Cargo Precontainer Other ACCEPTED

Forwarder guarantees that Doc Commodity in correct

Doc Commodity * HS CODE HS CODE(JP) HS CODE(KR)

Precontainer Total:40HC*1 + Precontainer

No.	* Container Type	* Quantity	* Cargo Type	Pick Up Date	Return Date	CY Depot	Return Terminal
1	40HC	1	DRY				

Container info Container & VGM Excel Import Evenly divide Count + VGM Container Info + Container Info

* Container Type	* Seal No	* Quantity	* Weight(KG)	* Size(CBM)	* Container Manager	* Cargo Type	* Container Status
40HC	SITR886789	36	26640.000	60.000	SIT	DRY	FULL CONTAINER
		36	26640.000	60.000			

Save and Submit Save Draft Close

Hình 6: Màn hình khai báo VGM trên website hãng tàu SITC

Bước 5: Chuẩn bị chứng từ, truyền tờ khai hải quan điện tử và nhận kết quả phân luồng.

(Người thực hiện: Nhân viên giao nhận và nhân viên chứng từ)

a. Chuẩn bị chứng từ

Song song với quá trình đóng hàng và hạ bãi container tại Cảng Tiên Sa, nhân viên chứng từ của Pota tiến hành thu thập các chứng từ thương mại từ phòng Xuất Nhập Khẩu của Công ty TNHH Lavergne Việt Nam để chuẩn bị cơ sở dữ liệu cho khâu khai báo hải quan điện tử.

Nhân viên giao nhận nhận hàng trực tiếp từ khách hàng cùng các chứng từ cần thiết có liên quan và lập biên bản nhận hàng (2 bản): 1 bản lưu hồ sơ Công ty và 1 bản cấp cho khách hàng. Đây là bằng chứng chứng minh nhân viên giao nhận đã nhận hàng. Trước khi lên tờ khai làm thủ tục hải quan, nhân viên giao nhận có trách nhiệm kiểm tra các chứng từ do Lavergne Việt Nam cung cấp. Tất cả các chứng từ phải ăn khớp với nhau, đặc biệt là phải phù hợp với hợp đồng. Hồ sơ hải quan bao gồm:

- Tờ khai hải quan: 2 bản chính (1 bản dành cho người xuất khẩu, 1 bản dành cho hải quan lưu)
- Hóa đơn thương mại (Invoice): 1 bản chính
- Giấy phép đăng ký kinh doanh: bản sao y kèm bản chính để đối chiếu
- Giấy giới thiệu của Công ty xuất khẩu: 1 bản

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)



1/3

Số tờ khai	308354421230	Số tờ khai đầu tiên	-	/
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng				
Mã phân loại kiểm tra	1	Mã loại hình	E52	2
Mã số thuế đại diện				3907
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai	CNQUANGNAM	Mã bộ phận xử lý tờ khai		00
Ngày đăng ký	23/03/2026	13:28:07	Ngày thay đổi đăng ký	
Thời hạn tái nhập/ tái xuất	-			

Người xuất khẩu	
Mã	4000765976
Tên	Công ty TNHH Lavergne Việt Nam
Mã bưu chính	
Địa chỉ	Lô số 5, đường số 3, KCN Điện Nam - Điện Ngọc, Phường Điện Bàn Đông, TP Đà Nẵng, VN
Số điện thoại	0935682135

Người ủy thác xuất khẩu	
Mã	
Tên	

Người nhập khẩu	
Mã	
Tên	LAVERGNE GROUPE INC
Mã bưu chính	
Địa chỉ	QC H1J 1C8 CANADA
Mã nước	CA

Đại lý Hải quan		Mã nhân viên Hải quan
Số vận đơn	122600038730444	
Số lượng	36	BX
Tổng trọng lượng hàng (Gross)	26.640	KGM
Địa điểm lưu kho	60C1C18	CTY HCKT CHAU A TBD
Địa điểm nhận hàng cuối cùng	CNSHA	SHANGHAI
Địa điểm xếp hàng	VNDTS	CANG TIEN SA(D.NANG)
Phương tiện vận chuyển dự kiến	9999	SITC TOYOHASHI 2613N
Ngày hàng đi dự kiến	24/03/2026	
Ký hiệu và số hiệu		

Giấy phép xuất khẩu		Số hóa đơn		A		0000879	
1	HDGC	100000620660	Số tiếp nhận hóa đơn điện tử				
2			Ngày phát hành		23/03/2026		
3			Phương thức thanh toán		TTR		
4			Tổng trị giá hóa đơn	FOB	USD	77.364	- C
5			Tổng trị giá tính thuế		USD	77.364	
			Tỷ giá tính thuế	USD	26.085		
			Tổng hệ số phân bổ trị giá tính thuế			77.364	- M

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

Tổng số trang của tờ khai		3		Tổng số dòng hàng của tờ khai		1	
Số đính kèm khai báo điện tử	1	-	2	-	3	-	
Phân ghi chú	#8.027/GC-LVN#8.02012026#8.02012027#8.LAVERGNE GROUPE INC.#8						

Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp		Số quản lý người sử dụng		00031	
Mục thông báo của Hải quan					
Tên trưởng đơn vị Hải quan	Trưởng Hải quan KCN Quảng Nam				
Ngày hoàn thành kiểm tra	23/03/2026	13:28:07			
Ngày cấp phép xuất nhập	23/03/2026	13:28:07			
Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành)	23/03/2026				
	Địa điểm	Ngày đến	Ngày khởi hành		
Thông tin trung chuyển	1		~		
	2		~		
	3		~		
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế	34CES01	23/03/2026			

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)



2/3

Số tờ khai **308354421230** Số tờ khai đầu tiên - /
 Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Mã phân loại kiểm tra 1 Mã loại hình E52 2 Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai 3907
 Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CNQUANGNAM Mã bộ phận xử lý tờ khai 00
 Ngày đăng ký 23/03/2026 13:28:07 Ngày thay đổi đăng ký
 Thời hạn tái nhập/ tái xuất -

Vanning

Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng
 Mã 1 60C1C18 2 3 4 5
 Tên CTY HCKT CHAU A TBD
 Địa chỉ Địa điểm kiểm tra - Cty TNHH Hợp chất kỹ thuật Châu Á Thái Bình Dương

Số container

1	CAAU9894580	2	3	4	5
6	7	8	9	10	
11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	
26	27	28	29	30	
31	32	33	34	35	
36	37	38	39	40	
41	42	43	44	45	
46	47	48	49	50	

Chỉ thị của Hải quan

Ngày	Tên	Nội dung
1		

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)



3 / 3

Số tờ khai **308354421230** Số tờ khai đầu tiên - /
 Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Mã phân loại kiểm tra 1 Mã loại hình E52 2 Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai 3907
 Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CNQUANGNAM Mã bộ phận xử lý tờ khai 00
 Ngày đăng ký 23/03/2026 13:28:07 Ngày thay đổi đăng ký
 Thời hạn tái nhập/ tái xuất -

< 01 >

Mã số hàng hóa 39074000 Mã quản lý riêng 260C1 Mã phân loại tái xác nhận giá []
 Mô tả hàng hóa S031-11#&Hạt nhựa hợp chất PC-2040 màu đen(VYTEEN PC 2040 GBK)-Hàng mới 100%#&VN

Trị giá hóa đơn	77.364	Số lượng (1)	25,2	TNE
Thuế xuất khẩu		Số lượng (2)	25.200	KGM
Trị giá tính thuế(S)	2.018.039.940 VND	Đơn giá hóa đơn	3.070 - USD -	TNE
Số lượng tính thuế		Trị giá tính thuế(M)	-	
Thuế suất	-	Đơn giá tính thuế	80.080.950 VND	TNE
Số tiền thuế	0			
Số tiền miễn giảm				
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng				
Danh mục miễn thuế xuất khẩu	-			
Tiền lệ phí	Đơn giá	Tiền bảo hiểm	Đơn giá	
Số lượng		Số lượng		
Khoản tiền	VND	Khoản tiền	VND	
Mã văn bản pháp luật khác	1 2 3 4 5			
Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu				
XNG82 SP GIA CONG XUAT TRA NUOC NGOAI (DOI TUONG MIEN THUE XK)				

Hình 7,8,9: Tờ khai hàng hóa xuất khẩu



(UNIT 5, ROAD 3, DIEN NAM – DIEN NGOC IZ, QUANG NAM)
TEL: +84 235 394 2505 - Fax: +84 235 3945515
MÃ SỐ THUẾ (TAX CODE): 4000765976

HÓA ĐƠN THƯƠNG MẠI
COMMERCIAL INVOICE

INVOICE DATE: 5 MARCH 2026
INVOICE No.: 0000792
NBR: 303451

Importer's Name:	LAVERGNE GROUP INC,	ETD:	23/03/2026
Address:	Montreal, Quebec H1J 1C8 - Canada	ETA:	25/03/2026
Tax code:		Port of discharge:	CIF Shanghai port, CHINA
Vessel/Aircraft:	SITC TOYOHASHI V.2613N	Consignee:	As per attached list
Port of loading:	DANANG, VIETNAM	Order No:	025/GC-LVN
Payment term:	T/T 30 days after invoice date	Currency:	USD

STT (NO)	TÊN HÀNG HÓA, DỊCH VỤ (GOODS, SERVICES)	ĐVT (UNIT)	SỐ LƯỢNG (QUANTITY)	ĐƠN GIÁ (UNIT PRICE)	THÀNH TIỀN (AMOUNT)
1	2	3	4	5	6= 4x5
1	S031-11 VYTEEN PC2040G BK PC RESIN (*) (* Country of manufacturing: Vietnam)	KG	25,200	\$ 3.257	\$ 82,076.40
	TỔNG CỘNG (TOTAL)	KGS			\$ 82,076.40

Ghi chú (Notes)
* Người nhận (Consignee): LAVERGNE GROUP
Địa chỉ (Address)
* Xin vui lòng trả vào tài khoản chúng tôi số:
Please credit to our bank A/C No: NH
Tổng số tiền bằng chữ: US DOLLAR EIGHTY-TWO THOUSAND SEVENTY-SIX AND FORTY CENTS./.
(Total amount in Words)

Cộng tiền hóa đơn (Total Invoice): \$ 82,076.40
Tổng cộng tiền thanh toán: \$ 82,076.40
(Total Amount)
Tỷ giá (Exchange rate)

NGƯỜI BÁN HÀNG (SELLER)
(SIGNATURE, STAMP & FULL NAME)



Hình 10: Hóa đơn thương mại

b. Truyền tờ khai hải quan điện tử và nhận kết quả phân luồng.

Sau khi bộ chứng từ từ phía Công ty TNHH Lavergne Việt Nam đã được rà soát và đảm bảo tính thống nhất, nhân viên chứng từ của Pota tiến hành quy trình khai báo hải quan điện tử bằng cách sử dụng phần mềm khai báo hải quan VNACCS để nhập thông tin tờ khai lên hệ thống cơ quan hải quan. Hải quan tiếp nhận bộ hồ sơ của nhân viên mở tờ khai và kiểm tra việc chấp hành pháp luật hải quan của doanh nghiệp trên hệ thống. Tiếp theo, xem xét nội dung kê khai trên tờ khai và kiểm tra xem hàng hóa có thuộc danh mục hàng cấm xuất khẩu hay không.

Sau khi kiểm tra các thông tin đã nhập nhân viên giao chứng từ tiến hành truyền tờ khai. Nếu truyền tờ khai thành công, hệ thống sẽ tự động báo số định danh hàng hóa, số tiếp nhận hồ sơ, số tờ khai và phân luồng hàng hóa.

Phân luồng tờ khai gồm 3 luồng:

- **Luồng xanh:** Miễn kiểm tra chi tiết hồ sơ và miễn kiểm tra thực tế hàng hóa. Nhân viên giao nhận nộp tờ khai điện tử cho cán bộ hải quan. Hồ sơ được chuyển qua lãnh đạo Chi cục duyệt và đóng dấu “Đã làm thủ tục hải quan” (thông quan) vào tờ khai xuất khẩu.
- **Luồng vàng:** Miễn kiểm tra thực tế hàng hóa. Nhân viên giao nhận nộp tờ khai điện tử kèm bộ chứng từ gồm hợp đồng ngoại thương, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói cho bộ phận tính giá thuế để kiểm tra chi tiết hồ sơ. Nếu hồ sơ hợp lệ, tờ khai sẽ được chuyển qua lãnh đạo Chi cục duyệt và đóng dấu “Đã làm thủ tục hải quan” (thông quan) vào tờ khai xuất khẩu.
- **Luồng đỏ:** Nhân viên giao nhận nộp tờ khai điện tử kèm đầy đủ bộ chứng từ gồm hợp đồng ngoại thương, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói cho cơ quan hải quan. Tờ khai sẽ được xử lý qua các khâu là đăng ký, tính thuế, kiểm hóa. Nhân viên giao nhận xuống bãi tìm container, tiến hành cắt seal khi có mặt cán bộ hải quan và kiểm tra thực tế hàng hóa. Tùy theo tỷ lệ kiểm hóa do lãnh đạo Chi cục quyết định, chủ hàng phải xuất trình 5%, 10% hoặc 100% hàng hóa để hải quan kiểm tra.

Sau khi hoàn tất kiểm tra, nếu hàng hóa không có sai phạm, cán bộ hải quan sẽ bấm seal hải quan niêm phong lại vào container, ghi chú vào tờ khai xác nhận “hàng hóa đúng khai báo”. Sau đó chuyển hồ sơ qua lãnh đạo Chi cục duyệt, đóng dấu “Đã làm thủ tục hải quan” (thông quan) vào tờ khai xuất khẩu.

Đối với lô hàng này hệ thống trả về kết quả phân luồng là luồng vàng, container hạt nhựa hợp chất PC-2040 của Công ty TNHH Laverigne Việt Nam bắt buộc phải qua khâu kiểm tra chi tiết hồ sơ giấy tại cảng. Nhân viên giao nhận chuẩn bị bộ hồ sơ hải quan bản giấy hoàn chỉnh để di chuyển ra văn phòng làm việc của Chi cục Hải quan cửa khẩu Cảng Đà Nẵng (Cảng Tiên Sa). Các bước tác nghiệp trực tiếp tại hiện trường bao gồm:

Nộp hồ sơ tại quầy thủ tục Hải quan: Nhân viên giao nhận sắp xếp bộ chứng từ theo đúng thứ tự luật định và nộp vào rổ tiếp nhận hồ sơ luồng Vàng tại Chi cục. Bộ hồ sơ giấy bao gồm:

- Tờ khai hải quan xuất khẩu.
- Hóa đơn thương mại - 01 bản sao.
- Xác nhận đặt chỗ của hãng tàu SITC- 01 bản sao.
- Giấy giới thiệu của Công ty TNHH Laverigne Việt Nam - 01 bản chính.

Sau đó cán bộ hải quan tiếp nhận bộ hồ sơ và tiến hành nhập số tờ khai lên hệ thống mạng nội bộ để kiểm tra thông tin pháp lý của công ty. Đối chiếu kỹ lưỡng các thông số: tên mặt hàng (Hạt nhựa hợp chất PC-2040 màu đen), mã HS Code (3907.40.00), trọng lượng hàng hóa 26,640 kg và trị giá hóa đơn 82,076.40 USD. Toàn bộ dữ liệu trên chứng từ giấy hoàn toàn trùng khớp với dữ liệu điện tử đã truyền trên hệ thống VNACCS



Hình 11: Giao diện phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5-VNACCS

✚ Ưu điểm:

Nhanh chóng, tiện lợi nhờ khai báo điện tử. Giảm thời gian và chi phí so với khai thủ công và dễ kiểm tra thông tin. Hệ thống tự động phân luồng dựa trên mức độ rủi ro, rất minh bạch và giảm can thiệp chủ quan của con người.

✚ Nhược điểm:

Phụ thuộc vào hệ thống mạng và phần mềm VNACCS, nếu mạng chậm hoặc hệ thống lỗi sẽ không khai lên được tờ khai. Dễ bị sai sót khi khai thông tin (HS code, mô tả hàng, giá) dẫn đến phải sửa nhiều lần hoặc bị phạt. Tiêu chí phân luồng không hoàn toàn công khai, doanh nghiệp nhỏ, hàng mới hoặc công ty có lịch sử vi phạm dễ bị luồng vàng/đỏ nhiều hơn, khó dự đoán thời gian thông quan.

Bước 6: Thực hiện thủ tục thông quan, thanh lý tờ khai và vào sổ tàu.

(Người thực hiện: Nhân viên giao nhận)

Sau khi hải quan kiểm tra chứng từ xong và không phát hiện vấn đề gì, cán bộ đăng ký sẽ đóng dấu thông quan hàng hóa để xác nhận tờ khai đã thông quan. Đồng thời, hải quan cấp “Phiếu ghi kết quả kiểm tra chứng từ giấy” và trả lại tờ khai bản lưu cho nhân viên giao nhận. Hàng hóa đã được xác nhận thông quan, nếu không thuộc diện kiểm hóa thì nhân viên giao nhận thực hiện bấm seal của hãng tàu đã cấp vào container và ghi lại số seal vào tờ khai để chuẩn bị cho bước thanh lý.

Nhân viên giao nhận cầm 2 tờ khai (1 bản gốc, 1 bản sao), dựa trên thông tin Booking (tên tàu, số container, số seal, số chuyến), cùng “Phiếu ghi kết quả kiểm tra chứng từ giấy” đến Hải quan giám sát bãi để thanh lý tờ khai.

Cán bộ thanh lý kiểm tra và đóng dấu xác nhận của Hải quan giám sát bãi vào tờ khai gốc, sau đó trả lại bản gốc. Hải quan giám sát bãi sẽ giữ lại bản photo.

Sau khi thanh lý hải quan thành công, nhân viên giao nhận mang tờ khai hải quan (đã thanh lý) và giấy cắt seal (đối với hàng luồng đỏ) đến đăng ký với Thương vụ cảng để xác nhận container có các chi tiết phù hợp với tờ khai và đã được hạ bãi chờ bốc lên tàu. Sau khi kiểm tra xong, nhân viên hải quan nhập thông tin vào hệ thống, chuyển số container vào vị trí chờ xuất và cấp cho nhân viên giao nhận 1 “Phiếu xác nhận đăng ký tờ khai hải quan” (phiếu vào sổ tàu). Sau đó, hàng hóa sẽ được xếp lên tàu.

Ưu điểm:

Hoàn tất thủ tục hải quan, cho phép container được bốc lên tàu. Đây là mốc quan trọng chuyển từ giai đoạn thủ tục sang giai đoạn vận chuyển. Hoàn tất thủ tục pháp lý với hải quan, tạo cơ sở để thực xuất tờ khai sau này và làm căn cứ hoàn thuế. Hoàn tất vận chuyển nội địa, hàng hóa chính thức lên tàu xuất khẩu. Giảm rủi ro lưu kho lâu tại cảng.

Nhược điểm:

Nếu hải quan từ chối thông quan (do sai sót tờ khai), phải sửa chữa và nộp lại dẫn đến mất thêm nhiều thời gian và công sức. Nếu không thanh lý đúng hạn, có thể bị nhắc nhở hoặc ảnh hưởng đến uy tín doanh nghiệp. Cảng bị tắc nghẽn, lịch tàu thay đổi đột ngột dẫn đến phát sinh phí lưu container và phí lưu bãi cao

Bước 7: Gửi SI, kiểm tra Draft B/L (bản nháp vận đơn) và phát hành vận đơn chính thức (MBL/HBL).

(Người thực hiện: Nhân viên chứng từ)

Sau khi hoàn tất thông quan và vào sổ tàu, nhân viên chứng từ truy cập website hãng tàu SITC, vào mục Shipping Instruction (SI) để gửi thông tin chi tiết về lô hàng. Các thông tin cần khai báo bao gồm: số container, số seal, mô tả hàng hóa, số lượng kiện, trọng lượng, thể tích, thông tin shipper/consignee, và các yêu cầu đặc biệt (nếu có).

Trong vòng 24 giờ sau khi nhận SI, hãng tàu SITC sẽ gửi lại một bản Vận đơn nháp. Nhân viên chứng từ tiến hành kiểm tra chéo từng ký tự, mã số container, số seal và điều khoản cước. Sau khi đối chiếu với Hóa đơn thương mại số 0000792 thấy hoàn toàn chính xác, nhân viên gửi lệnh xác nhận hoàn thành để hãng tàu tiến hành phát hành vận đơn chính thức.

SITC Home Schedule Booking Information Inbound Equipment Contact Us Help 中文 Register POTA Log Out

My Booking × 3rd Party SI × S/I Details ×

Basic Shipper/Consignee Cargo Precontainer Other ACCEPTED

VVL SITC TOYOHASHI 2613N POL ETD 2026-03-23 20:00 POD ETA 2026-03-25 12:00

Booking Person Booking Tel E-mail (Can receive bill of lading sample email) Actual Shipper

★ BK NO. ETUDADSHA017070 B/L NO. SITGDASH073806 BK Type FCL CARGO ★ Transport Terms CY-CY

Paid Place VNDAD ★ Pay Type PP ★ Bill Type TELEX RELEASE BL SWL Agreement

Pre Agmt No S-DADCN011010 ★ Free Time No NSG263097344 Stuff Type Select Cargo Type Select

CUSTOMS TYPE Select Sales TU SI No. Show DEL Agent Info NO

★ POR ★ POL ★ POD ★ DEL

Save and Submit Save Draft Close

SITC Home Schedule Booking Information Inbound Equipment Contact Us Help 中文 Register POTA Log Out

My Booking × 3rd Party SI × S/I Details ×

Basic Shipper/Consignee Cargo Precontainer Other ACCEPTED

★ POR VNDAD ★ POL VNDAD ★ POD CNSHA ★ DEL CNSHA

DA NANG DA NANG SHANGHAI SHANGHAI

☐ VIP ☐ NVOCC

Shipper's information

Shipper Name POTAJOINT STOCK COMP ANY Shipper Address 121/7 HOANG VAN THU ST REET, HAI CHAU WARD, D

Country/Region VN Tel +84 236 3932 333

Fax E-Mail Split by English semicolon(;) POTAJ@POTAJLOGISTICS.VN

Consignee information

Consignee Name NGAI PAK LOGISTICS LIMITEED Consignee Address ROOM 2103, BLOCK C, XI NBEI BUILDING, HAIYAN R

Country/Region CN Tel 0756-8515096

Fax E-Mail Split by English semicolon(;) OP@NGAIPAK.COM.CN

Save and Submit Save Draft Close

SITC Home Schedule Booking Information Inbound Equipment Contact Us Help 中文 Register POTA Log Out

My Booking × 3rd Party SI × S/I Details ×

Basic Shipper/Consignee Cargo Precontainer Other ACCEPTED

Cargo Information + Attachment

★ Cargo Desc S031-11 VYTEEN PC-2040G BK P C RESIN ★ Shipping Mark N/M ★ Package Count 36

★ Total Gross Weight for All Containers(KGS) 26640.000 Net Weight(KGS)

★ Size(CBM) 60.000

Pack other information ^

★ Package Type PALT ★ Package Desc PALLET(S) Commodity Code Commodity Name

Forwardee guarantees that Doc Commodity is correct

Doc Commodity HS CODE 390760 HS CODE(JP) HS CODE(KR)

Save and Submit Save Draft Close

Hình 12,13,14: Màn hình khai báo SI trên website hãng tàu SITC

Khi có đầy đủ những thông tin, nhân viên chứng từ sẽ phát hành vận một bản House Bill gửi cho khách hàng kiểm tra và yêu cầu họ xác nhận. Khi khách hàng hoàn tất việc kiểm tra và gửi thông báo xác nhận, Công ty sẽ tiến hành xuất House Bill. Nội dung trên House Bill bao gồm:

- Số vận đơn (B/L no.): POTADNG 260301
- Người gửi hàng (Shipper): LAVERGNE VIET NAM.,LTD
- Người nhận hàng (Consignee): LAVERGNE GROUPE INC.
- Tên tàu/ số chuyến (Vessel/Voy): SITC TOYOHASHI V.2613N
- Cảng xếp hàng (Port Of Loading): DA NANG PORT, VIETNAM
- Cảng dỡ hàng (Port Of Discharge): SHANGHAI PORT, CHINA
- Nơi giao hàng (Port Of Delivery): Thượng Hải
- Điều kiện vận chuyển hàng (CY/Door): CY-CY
- Ngày xếp hàng lên tàu (Shipped On Board Date): 23/03/2026
- Số container/số kẹp chì (Container/Seal no.): TGBU8234516 / SITC049321
- Số lượng container (Number Of Container): 01
- Mô tả hàng hóa (Description Of Goods): 01 x 40'HC (FORTY-FOOT HIGH CUBE CONTAINER).
- Số kiện (Number Of Package), trọng lượng hàng cả bì (Gross Weight): 20 PALLETS- 26,640 kgs
- Nơi phát hành vận đơn (Place And Date Of Issue): DA NANG, VIETNAM - 23/03/2026
- Điều khoản về cước phí (Freight And Charges): FREIGHT COLLECT
- Số lượng bản vận đơn gốc (no of original B(s)/L): 03

Ưu điểm:

Đảm bảo thông tin trên vận đơn chính xác, tránh sai sót nghiêm trọng sau này. Việc kiểm tra Draft B/L giúp phát hiện và sửa lỗi kịp thời trước khi vận đơn được in chính thức. Cung cấp chứng từ vận tải quan trọng để khách hàng thanh toán, nhận hàng ở cảng đích và chuyển nhượng hàng hóa.

Nhược điểm:

Bước này đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa nhân viên chứng từ, khách hàng và hãng tàu. Nếu khách hàng chậm xác nhận hoặc yêu cầu sửa nhiều lần sẽ làm chậm tiến độ phát hành vận đơn, ảnh hưởng đến việc gửi bộ chứng từ và thời gian thanh toán của khách hàng. Nếu khách hàng yêu cầu vận đơn gốc phải gửi bằng chuyển phát nhanh quốc tế dẫn đến tốn kém chi phí và thời gian (5-10 ngày). Rủi ro mất mát chứng từ.

Shipper: LA VERGNE VIETNAM CO., LTD UNIT 5, ROAD 3, DIEN NAM DIEN NGOC IZ, DA NANG CITY, VIETNAM TEL: +84 235 3942 505 - FAX: +84 235 3942 515		BILL OF LADING Not negotiable unless consigned to order		BL No. PTVN26-0135
Consignee YPI PLASTIC INDUSTRY (SUZHOU) CO., LTD HUASHAN ROAD NO.158-26 FENGQIAO INDUSTRY PARK SUZHOU, CHINA PHONE: (86)512 66616421 - FAX: (86)512 66611076 EMAIL: yan.fang@yeakin.cn - CONTACT: FANCY FANG		 POTA., JSC Floor 1, Pota Group Building, 121-7 Hoang Van Thu Str, Danang City, Vietnam Tel: +84 236 3932 333 - Fax: +84 236 3932 999 E-mail: pota@potalogistics.vn		
Notify party SAME AS CONSIGNEE		For delivery apply to: NGAI PAK LOGISTICS LIMITED ROOM 2103, BLOCK C, XINBEI BUILDING, HAIYAN ROAD, XIANGZHOU SECTION, ZHUHAI CITY, GUANGDONG PROVINCE, CHINA TEL: 0756-8515096 FAX: 0756-8622486 E-MAIL: op@ngaipek.com.cn		
Pre carriage by SITC TOYOHASHI V.2613N	Place of receipt by one-carrier DA NANG PORT, VIETNAM			
Vessel Voyage SITC TOYOHASHI V.2613N	Port of loading DA NANG PORT, VIETNAM			
Port of discharge SHANGHAI, CHINA	Place of delivery by one-carrier SHANGHAI, CHINA			
Mark and Nos. FCL/RCL CYKY		Number and kind of packages; description of goods 1 X 40HC CONTAINER S.T.C		Gross Weight Kilos 26,640.00KGS
CAAU9894580/40HC/SITR386789/36 PALLETS; N.W: 25,200.00 KGS; G.W: 26,640.00KGS • 303 I-II VYTEEN PC-2040G BK PC RESIN X 36 PALLETS TOTAL: 36 PALLETS / N.W: 25,200.00KGS				
SHIPPER'S LOAD STOW COUNT AND SEAL SAY: ONE FORTY FEET CONTAINER ONLY				
Freight details, charges etc. *FREIGHT PREPAID* AS ARRANGED		BILL OF LADING RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, a wharf or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. The particulars given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier. In WITNESS, whereof an (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated hereafter, the same being accomplished in this other (0), if any, to be void, if required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. The contract evidenced by or contained in this Bill of Lading is governed by the law of Vietnam, and any claim of dispute arising hereunder or in connection herewith shall be determined by the courts in Danang and no other Courts. (Terms to continue on back hereof)		
Shipped on board Date 24 Mar 26	Freight payable at DANANG, VIETNAM	Place and date of issue DA NANG, VIETNAM, 24-MAR-26		
		No. of original B/Ls ZERO(0)	Signed on behalf of the Carrier  POTA., JSC As Carrier	
This B/L form was duly registered at the Vietnam National Maritime Bureau.				

Hình 15: Bill of Lading (House Bill)



SITC CONTAINER LINES CO., LTD.

B/L No.

SITGDA5H073806

1. Shipper

POTA JOINT STOCK COMPANY

1217 HOANG VAN THU STREET, HAI CHAU WARD, DA NANG CITY, VIET NAM

2. Consignee

NGAI PAK LOGISTICS LIMITED

ROOM 2103, BLOCK C, XINBEI BUILDING, HAIYAN ROAD, XIANGZHOU
SECTION, ZHUHAI CITY, GUANGDONG
PROVINCE, CHINA

3. Notify Party (It is agreed that no responsibility shall attach to the Carrier or his agent for failure to notify)

NGAI PAK LOGISTICS LIMITED

ROOM 2103, BLOCK C, XINBEI BUILDING, HAIYAN ROAD, XIANGZHOU
SECTION, ZHUHAI CITY, GUANGDONG
PROVINCE, CHINA

4. Pre-carriage by

(Applicable only when this document is used as a
Combined Transport Bill of Lading)

5. Place of Receipt

DA NANG, VIETNAM

(Applicable only when this document is used as a
Combined Transport Bill of Lading)

6. Vessel/Voy No

SITC TOYOHASHI V.2613N

7. Port of Loading

DA NANG, VIETNAM

8. Port of Discharge

SHANGHAI, CHINA

9. Place of Delivery

SHANGHAI, CHINA

(Applicable only when this document is used as a
Combined Transport Bill of Lading)Port to Port or Combined Transport
BILL OF LADING

RECEIVED for shipment in external apparent good order and condition, unless otherwise indicated. The total number of packages or units stuffed in the container, the description of the goods and the weights shown in this Bill of Lading are furnished by the Merchants and the containers are already sealed by the Merchants, and which the carrier has no reasonable means of checking and is not a part of this Bill of Lading contract. The carrier has issued the number of Bills of Lading stated below, all of this tenor and date, one of the original Bills of Lading must be surrendered and endorsed or signed against the delivery of the goods or the delivery order and whereupon any other original Bills of Lading shall be void.

NOTE: Notwithstanding any customs or privileges to the contrary, the Merchant's attention is drawn to the fact that the Merchant, in accepting this Bill of Lading, expressly agrees to be bound by all the stipulations, exceptions, limitations, liberties, terms and conditions attached hereto or stated herein, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated on the front and/or reverse side hereof as well as the provisions of the Carrier's published Tariff Rules, Regulations and Schedules, without exceptions, as fully as if they were all signed by such Merchant, and the carrier's undertaking to carry the goods is made on the basis of the merchant's acceptance and agreements as aforesaid.

This Bill of Lading is governed by the laws of the People's Republic of China. Any claims and disputes arising under or in connection with this Bill of Lading shall be determined by Shanghai Maritime Court or Qingdao Maritime Court at the exclusion of the Courts of any other country.

The printed terms and conditions appearing on the face and reverse side of this Bill of Lading are available at www.sitc.com in SITC's published tariffs.

Container No./Seal No.	Number and Kind of packages: description of goods	Gross Weight Kgs	Measurement
Marks and Numbers NM CAAU9894580/40HC/SITR886789	1X40HC FCL CONTAINER STC 36 PALLETS(S) S031-11 VYTEEN PC-2040G BK PC RESIN CY-CY SHIPPED ON BOARD SHIPPER'S LOAD,COUNT & SEAL FREIGHT PREPAID	26640.000 KGS	60.000 CBM
Above particulars declared by shipper. Carrier is not responsible. (see clause 12)			

PARTICULARS FURNISHED BY THE MERCHANT

COPY
DRAFT

10. Total No. of Containers

Or Packages (in words)

SAY ONE CONTAINER ONLY

11. Freight & Charges

Rate

Unit

Prepaid

Collect

Prepaid at

DA NANG

Payable at

Number of Original B(s)/L

THREE

Place of issue and Date

DA NANG

12. Declared Value/Charge

LADEN ON BOARD THE VESSEL

DATE

BY

SITC TOYOHASHI V.2613N

AS AGENT FOR THE CARRIER.

SITC CONTAINER LINES CO., LTD

No.

SITC STANDARD FORM 2011

Hình 16: Bill of Lading (Master Bill).

Bước 8: Thực xuất tờ khai hải quan.

(Người thực hiện: Nhân viên giao nhận)

Sau khi hàng đã xếp lên tàu, nhân viên giao nhận nhận được vận đơn có ký tên đóng dấu của người chuyên chở hoặc đại lý vận chuyển (hãng tàu). Sau đó nhân viên đến Chi cục hải quan cảng nộp tờ khai và vận đơn để hải quan đóng dấu xác nhận thực xuất và bàn giao cho người gửi hàng.

Ưu điểm:

Xác nhận chính thức hàng hóa đã rời khỏi lãnh thổ Việt Nam. Đây là căn cứ quan trọng để khách hàng hoàn thuế giá trị gia tăng, hoàn thuế xuất khẩu (nếu áp dụng) và quyết toán.

Nhược điểm:

Phải chờ tàu thực sự rời cảng mới thực xuất được. Nếu tàu trì hoãn hoặc thay đổi lịch trình, bước này bị chậm sẽ ảnh hưởng đến tiến độ hoàn thuế của khách hàng.

Bước 9: Gửi bộ chứng từ cho đại lý, khách hàng và theo dõi hành trình lô hàng.

(Người thực hiện: Nhân viên chứng từ)

Sau khi hoàn thành tất cả chứng từ liên quan thì nhân viên chứng từ sẽ tiến hành gửi toàn bộ số chứng từ này hay còn gọi là gửi Pre-alert cho đại lý ở nước hàng đến vào ngày dự kiến tàu đi (ETD). Việc gửi Pre-alert nhằm giúp đại lý cập nhật thông tin lô hàng xuất khẩu để liên hệ nhận hàng, đồng thời liên hệ với người nhận hàng để gửi thông báo hàng đến.

Ngay sau khi hàng hóa được đưa lên tàu và rời khỏi cảng đi, nhân viên chứng từ của công ty sẽ tiến hành việc theo dõi, giám sát tình trạng lô hàng nhằm mục đích theo dõi lô hàng đang ở vị trí nào, lộ trình vận chuyển có thuận lợi hay không và dự kiến ngày hàng đến trong bao lâu cũng như kịp thời biết được các sự cố có thể xảy ra với lô hàng trong suốt quá trình vận chuyển.

Công ty sẽ liên hệ với đại lý NGAI PAK LOGISTICS LIMITED tại Cảng đích Thượng Hải để thông báo về việc lô hàng sắp đến và chuẩn bị nhận hàng. Đại lý sẽ nhận hàng tại cảng đích và phụ trách lô hàng đó cho đến khi người nhận hàng hoàn tất việc nhận hàng. Khi người nhận hàng hoàn tất các thủ tục cần thiết để nhận hàng, đại lý sẽ gửi thông báo cho Công ty, nhận được thông báo Công ty sẽ gửi mail cho khách hàng về việc này. Đây sẽ là bằng chứng cho việc người nhận đã nhận được hàng.

Ưu điểm:

Hỗ trợ khách hàng và đại lý đích nhận hàng suôn sẻ. Theo dõi container rõ ràng giúp khách hàng chủ động theo dõi và lên kế hoạch nhận hàng.

Nhược điểm:

Nếu có sai sót thì chi phí gửi chứng từ thông qua hãng chuyển phát nhanh cao, thời gian gửi quốc tế mất nhiều ngày. Rủi ro chứng từ, mất hoặc sai sót khi scan hoặc photo.

Bước 10: Quyết toán tài chính, thu hồi công nợ và lưu trữ hồ sơ.

(Người thực hiện: Nhân viên kế toán)

Nhân viên giao nhận sẽ sắp xếp các chứng từ thành 1 bộ hoàn chỉnh rồi gửi cho bộ phận chứng từ kiểm tra lại toàn bộ chứng từ của lô hàng đó và lập bảng giải chi, trong đó nêu rõ chi phí mà Công ty đã chi ra bao gồm: Các hóa đơn, chứng từ trong lúc làm hàng, phí Local Charge, phí cước biển, phí hãng tàu, phí thủ tục hải quan và các chi phí phát sinh thêm trong quá trình làm hàng để làm hóa đơn quyết toán gửi đến khách hàng xác nhận các khoản phí.

Sau đó công ty tiến hành xuất hoá đơn giao cho kế toán trưởng ký tên và đóng dấu. Nhân viên chứng từ mang toàn bộ chứng từ cùng với hóa đơn quyết toán với khách hàng. Đồng thời công ty cũng giữ lại một bản photo để làm làm cơ sở cho việc tranh chấp sau này (nếu có).

Ưu điểm:

Hoàn tất toàn bộ tài chính với khách hàng, thu hồi công nợ. Đồng thời lưu trữ hồ sơ đầy đủ để tuân thủ quy định pháp luật.

Nhược điểm:

Thời gian quyết toán thường kéo dài nếu khách hàng chậm thanh toán hoặc phát sinh tranh chấp phí. Việc lưu trữ hồ sơ cũng đòi hỏi không gian và hệ thống quản lý tốt.

2.4. Đánh giá

2.4.1. Thời gian các bước công việc chính và các chi phí phát sinh

STT	Bước công việc chính	Thời gian tiêu chuẩn	Thời gian thực tế trung bình tại Công ty	Nguyên nhân
1	Từ khi có Booking đến khi lấy container rỗng	4 - 8 giờ	12 - 24 giờ	Thường chậm do kẹt xe tại cảng hoặc thiếu vỏ cont
2	Thông quan luồng Xanh	< 1 giờ	1 - 2 giờ	Chậm do lỗi hệ thống hoặc đường truyền mạng
3	Thông quan luồng Vàng	4 - 8 giờ	8 - 12 giờ	Phụ thuộc tốc độ kiểm tra hồ sơ của Hải quan
4	Thông quan luồng Đỏ	1 - 3 ngày	3 - 5 ngày	Bao gồm thời gian bốc xếp và kiểm hóa thực tế

Bảng 13: So sánh thời gian tiêu chuẩn và thời gian thực tế của các bước công việc chính tại Công ty

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

Tỷ lệ phân luồng hải quan: Theo quan sát thực tế từ tác giả thì các lô hàng xuất khẩu nguyên container của Công ty trong năm qua cho thấy tỷ lệ luồng Xanh chỉ chiếm khoảng 40-50%, luồng Vàng chiếm 35-40% và luồng Đỏ chiếm khoảng 10-15%. Việc tỷ lệ luồng Xanh chưa cao dẫn đến áp lực lớn về thời gian và nhân lực cho đội ngũ giao nhận tại hiện trường.

Chi phí phát sinh: Hiện nay, việc kiểm soát chi phí thực tế so với dự toán vẫn là thách thức lớn nhất tại Pota. Các khoản chi phí phát sinh làm ảnh hưởng trực tiếp đến biên lợi nhuận của dịch vụ. Tỷ lệ lô hàng phát sinh phí chiếm khoảng 15-20% tổng số lô hàng. Mức phí trung bình phát sinh khoảng 2.500.000-5.000.000 VNĐ/container tùy theo thời gian chậm trễ. Nguyên nhân chủ yếu do sai sót chứng từ dẫn đến chậm thông quan hoặc khách hàng đóng hàng chậm. Phí sửa tờ khai phát sinh trong khoảng 5-8% số lô hàng do sai lệch thông tin. Phí tắc nghẽn cảng thường phát sinh vào các mùa cao điểm hoặc khi có biến động địa chính trị, dao động từ 50-100 USD/container.

2.4.2. Ưu nhược điểm của cả quy trình

a. Ưu điểm:

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota được xây dựng theo trình tự logic, bao quát đầy đủ 10 bước từ nhận yêu cầu đến quyết toán. Quy trình đảm bảo tính tuân thủ nghiêm ngặt các quy định pháp lý hiện hành (Luật Hải quan, Bộ luật Hàng hải, Incoterms 2020...) ở tất cả các khâu: chuẩn bị chứng từ, khai báo hải quan điện tử, thanh lý tờ khai, thực xuất, vào sổ tàu và phát hành vận đơn.

Khách hàng chỉ cần cung cấp hàng hóa và ủy thác cho Công ty, giảm đáng kể gánh nặng thủ tục. Việc áp dụng hệ thống hải quan điện tử VNACCS cùng cơ chế phân luồng tờ khai đã giúp rút ngắn thời gian thông quan so với hình thức khai giấy thủ công trước đây.

Trong ví dụ lô hàng 01 container 40HC hạt nhựa PC-2040, Công ty đã thực hiện thành công toàn bộ quy trình, đảm bảo hàng hóa được niêm phong an toàn từ kho người gửi đến cảng đích, giảm thiểu rủi ro hư hỏng, thất lạc và lẫn lộn hàng hóa. Ngoài ra, quy trình còn có hệ thống theo dõi lô hàng và quyết toán rõ ràng, giúp khách hàng dễ dàng kiểm soát tiến độ, thanh toán và lưu trữ chứng từ kế toán.

b. Nhược điểm

Quy trình dài, nhiều bước, dễ chậm trễ phụ thuộc vào nhiều bên (khách hàng, hãng tàu, cảng, hải quan, kho bãi). Chỉ cần 1 khâu chậm (ví dụ: khách hàng chậm chuẩn bị hàng, hãng tàu trì hoãn lịch tàu, hoặc luồng đỏ kiểm tra thực tế) là toàn bộ lô hàng bị chậm. Rủi ro còn phụ thuộc vào phân luồng hải quan luồng vàng và đặc biệt luồng đỏ (kiểm tra hồ sơ và kiểm tra thực tế hàng hóa) sẽ làm kéo dài thời gian thông quan từ vài giờ lên vài ngày, tăng chi phí lưu container, lưu bãi, và có thể ảnh hưởng đến lịch tàu.

Chi phí cao và nhiều khoản phát sinh ngoài cước biển, còn có phí booking, phí nâng

hạ container, phí khai hải quan, phí kiểm tra (nếu luồng đỏ), phí lưu kho. Tổng chi phí có thể tăng cao nếu phát sinh kiểm tra hoặc trì hoãn. Yêu cầu cao về chứng từ và kinh nghiệm bất kỳ sai sót nhỏ nào trong chứng từ đều dẫn đến bị hải quan yêu cầu bổ sung hoặc từ chối, gây chậm trễ và tốn thêm chi phí sửa chữa.

2.4.3. Nguyên nhân

2.4.3.1. Nhân tố tác động khách quan

a. Yếu tố kinh tế:

Xuất khẩu của Việt Nam năm 2025-2026 tăng khá mạnh. Tuy nhiên, giá cước vận tải container vẫn biến động mạnh vì tình trạng dư thừa tàu biển trên toàn cầu. Các hãng tàu lớn liên tục đóng mới và đưa vào hoạt động rất nhiều tàu container, khiến công suất vận chuyển tăng khoảng 3-4%. Trong khi đó, nhu cầu vận chuyển hàng hóa container trên toàn thế giới chỉ tăng chậm, khoảng 2-3%. Vì hàng xuất khẩu của Việt Nam hiện nay chủ yếu là hàng giá trị cao (điện tử, linh kiện), nên chiếm ít không gian container hơn so với hàng dệt may, nông sản trước đây. Ngoài ra thì nhu cầu tiêu dùng ở các thị trường lớn như Mỹ và châu Âu phục hồi chậm do lạm phát và kinh tế tăng trưởng không mạnh. Cung vượt cầu cho nên các hãng tàu phải cạnh tranh bằng cách hạ giá cước để lấp đầy tàu. Điều này làm cho bước đặt booking tàu và lấy container rỗng của công ty khó dự đoán, báo giá cho khách hàng cũng không ổn định, đôi khi phải điều chỉnh giá nhiều lần.

b. Yếu tố chính trị:

Tình hình chính trị thế giới hiện nay ảnh hưởng khá nhiều đến quy trình xuất hàng của công ty. Năm 2025, Mỹ từng muốn áp mức thuế cao lên hàng Việt Nam (có lúc lên đến 46%), sau đó giảm xuống khoảng 20% theo thỏa thuận giữa hai nước. Đến nay hàng Việt Nam chịu mức thuế toàn cầu khoảng 10% dù mức thuế đã giảm so với trước, nhưng sự thay đổi liên tục này vẫn gây ra nhiều bất ổn.

Căng thẳng địa chính trị tại Trung Đông vẫn tiềm ẩn rủi ro gián đoạn, dẫn đến mất nhiều thời gian và chi phí tăng cao. Các hiệp định thương mại tự do như EVFTA, CPTPP giúp thúc đẩy xuất khẩu nhưng đòi hỏi tuân thủ nghiêm ngặt quy tắc xuất xứ, chứng từ và tiêu chuẩn phi thuế quan.

c. Yếu tố hạ tầng và công nghệ:

Hệ thống cảng biển Việt Nam đang được xây dựng và cải thiện, tuy nhiên hạ tầng kết nối nội địa với cảng vẫn còn hạn chế ở một số khu vực ảnh hưởng đến bước vận chuyển hàng đến cảng và đóng container. Hệ thống hải quan điện tử và cơ chế phân luồng đã hỗ trợ tối ưu thời gian thông quan. Thình thoảng vẫn xảy ra ùn tắc tại cảng, đặc biệt vào mùa cao điểm, làm chậm trễ bước đóng hàng và vào tàu.

d. Yếu tố môi trường:

Các quy định quốc tế về vận tải xanh ngày càng nghiêm ngặt hơn, buộc các hãng tàu áp dụng phụ phí môi trường, làm tăng chi phí tổng thể của quy trình. Việt Nam nằm trong

khu vực chịu ảnh hưởng nặng nề của biến đổi khí hậu. Mùa mưa bão thường từ tháng 9 đến tháng 12 thường gây chậm trễ lịch tàu, ảnh hưởng đến việc đóng hàng, vận chuyển nội địa và hạ bãi container.

2.4.3.2. Nhân tố chủ quan từ chính doanh nghiệp

a. Nguồn nhân lực của doanh nghiệp

Công ty hiện có quy mô nhân sự nhỏ, trong đó bộ phận Chứng từ và Giao nhận chỉ có 2 người/bộ phận. Đội ngũ còn trẻ, thiếu kinh nghiệm sâu ở một số vị trí chuyên môn. Công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao năng lực chuyên môn và kỹ năng xử lý tình huống chưa được thực hiện thường xuyên, dẫn đến sai sót chứng từ và xử lý chậm khi có phát sinh.

b. Cơ sở vật chất và hệ thống công nghệ

Công ty đã trang bị một số thiết bị văn phòng hiện đại, hệ thống quản lý vẫn còn phân tán chưa đồng bộ giữa các bộ phận. Ứng dụng công nghệ còn hạn chế, chủ yếu làm việc thủ công, phần mềm báo giá tự động, hệ thống theo dõi container thời gian thực (IoT) hay cảnh báo chi phí DEM/DET. Điều này làm giảm tốc độ xử lý và tăng nguy cơ sai sót trong quy trình.

c. Năng lực quản lý và điều hành

Năng lực quản lý vẫn mang tính kinh nghiệm cá nhân nhiều hơn là quản trị chuyên nghiệp. Chưa xây dựng được hệ thống quy trình chuẩn chi tiết, cơ chế đánh giá KPI rõ ràng và hệ thống kiểm soát rủi ro nội bộ. Việc giám sát, điều hành và xử lý kịp thời các vấn đề phát sinh còn hạn chế.

d. Quy trình phối hợp giữa các bộ phận

Sự phối hợp giữa các bộ phận Kinh doanh, Chứng từ và Giao nhận chưa chặt chẽ. Thông tin chuyển giao giữa các bộ phận chủ yếu qua email và tin nhắn, dễ bị chậm trễ hoặc thiếu sót. Khi có thay đổi từ khách hàng hoặc phát sinh sự cố, các bộ phận thường phản ứng riêng lẻ, làm ảnh hưởng đến tiến độ chung của toàn bộ quy trình.

e. Quan hệ với khách hàng và đối tác

Công ty chưa xây dựng được nhiều đối tác chiến lược dài hạn. Công tác chăm sóc khách hàng sau dịch vụ và thu thập phản hồi còn hạn chế. Quan hệ với hãng tàu, cảng biển và đại lý nước ngoài chưa được củng cố mạnh mẽ, dẫn đến lợi thế đàm phán giá cước và ưu tiên chỗ tàu chưa cao.

f. Năng lực tài chính của doanh nghiệp

Nguồn lực tài chính của Công ty còn khiêm tốn, vốn chủ sở hữu chủ yếu dùng cho hoạt động thường xuyên. Biên lợi nhuận ít do cạnh tranh giá cước gay gắt khiến Công ty hạn chế đầu tư vào công nghệ, đào tạo nhân sự và cải tiến quy trình. Khả năng tiếp cận vốn vay và đầu tư dài hạn còn hạn chế.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2:

Qua phân tích thực trạng tại Chương 2, Công ty Cổ phần Pota là một doanh nghiệp logistics quy mô vừa, thuộc tập đoàn đa ngành, với lĩnh vực kinh doanh cốt lõi là dịch vụ vận tải và giao nhận hàng hóa quốc tế. Trong giai đoạn 2022-2024, hoạt động kinh doanh của Công ty gặp nhiều khó khăn khi tổng doanh thu giảm. Lợi nhuận sau thuế cũng biến động lớn, giảm sâu năm 2023 trước khi phục hồi nhẹ năm 2024. Nguyên nhân chính xuất phát từ cạnh tranh gay gắt trong ngành, biến động giá cước vận tải biển và chi phí phát sinh ngày càng tăng.

Về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, Công ty đã xây dựng được quy trình cơ bản, logic và tuân thủ các quy định pháp lý hiện hành, đồng thời áp dụng hệ thống hải quan điện tử VNACCS. Tuy nhiên, quy trình vẫn tồn tại nhiều bất cập lớn như thời gian xử lý kéo dài và thiếu đồng bộ, chất lượng chứng từ chưa cao, tỷ lệ phát sinh chi phí ngoài dự kiến cao, năng lực quản trị, phối hợp nội bộ còn hạn chế và hệ thống quản lý, ứng dụng công nghệ còn nhiều bất cập.

Những hạn chế trên xuất phát từ hai nhóm nguyên nhân chính. Về phía khách quan: biến động kinh tế - chính trị toàn cầu, dư cung tàu biển và áp lực cạnh tranh khốc liệt. Về phía chủ quan: năng lực nhân sự còn hạn chế ở một số khâu, hệ thống quản lý và công nghệ hỗ trợ chưa hiện đại, cùng sự phối hợp giữa các bộ phận và đối tác chưa chặt chẽ.

Dù Công ty đã có những nỗ lực nhất định, quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển hiện tại vẫn chưa đáp ứng tốt yêu cầu về hiệu quả, chi phí và chất lượng dịch vụ trong bối cảnh ngành logistics đang chuyển dịch mạnh mẽ. Việc khắc phục những tồn tại này là yêu cầu cấp thiết để Công ty nâng cao khả năng cạnh tranh, tăng trưởng doanh thu từ dịch vụ xuất khẩu hàng nguyên container và khẳng định vị thế tại khu vực miền Trung.

Những đánh giá thực trạng tại Chương 2 sẽ là cơ sở quan trọng để Chương 3 đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình một cách toàn diện và khả thi.

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

3.1. Định hướng và mục tiêu:

3.1.1 Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

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

Năm 2026, kinh tế thế giới tiếp tục phục hồi nhưng đối mặt với nhiều rủi ro địa chính trị. Theo Báo cáo Triển vọng Kinh tế Thế giới tháng 4/2026 của IMF, tăng trưởng GDP toàn cầu dự báo đạt 3,1% (năm 2027 là 3,2%).

Tại Việt Nam, năm 2026 là năm then chốt thực hiện Nghị quyết 01/NQ-CP. Chính phủ đặt mục tiêu tăng trưởng GDP 10% trở lên cho năm 2026 và duy trì mức trung bình 10% giai đoạn 2026-2030. Về thương mại, kim ngạch xuất khẩu phấn đấu đạt 546-552 tỷ USD, tăng khoảng 15-16% so với năm 2025 (năm 2025 đạt 475,04 tỷ USD, tăng 17,0% so với năm 2024). Kết quả quý I/2026 ghi nhận xuất khẩu đạt 122,93 tỷ USD (tăng 19,1%), tổng kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 249,5 tỷ USD (tăng 23%). Khu vực FDI tiếp tục chiếm hơn 80% kim ngạch xuất khẩu.

Về vận tải biển và logistics, năm 2025 sản lượng hàng hóa qua cảng đạt khoảng 1,17 tỷ tấn (tăng 12%), trong đó hàng hóa được vận chuyển bằng container đạt 34,36 triệu TEU (tăng 11%). Năm 2026, sản lượng hàng hóa được vận chuyển bằng container dự kiến tiếp tục tăng 9-11%, đạt 36-38 triệu TEU. Các cảng lớn tại TP. Hồ Chí Minh là Cát Lái và Cái Mép - Thị Vải vẫn là đầu tàu tăng trưởng, với kế hoạch đầu tư hạ tầng cảng biển đến năm 2030 cần khoảng 359.500 tỷ đồng. Tại khu vực miền Trung, việc hoàn thiện hạ tầng Cảng Liên Chiểu Đà Nẵng đang tạo động lực quan trọng cho hoạt động giao nhận hàng nguyên container.

3.1.1.2. Bối cảnh và xu hướng phát triển của ngành logistics

a. Bối cảnh

Ngành logistics Việt Nam đang bước vào giai đoạn chuyển mình mạnh mẽ, trở thành ngành kinh tế nền tảng quan trọng, góp phần giảm chi phí, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia và hỗ trợ sâu hơn cho hoạt động xuất nhập khẩu. Theo Quyết định số 2229/QĐ-TTg ngày 09/10/2025 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược phát triển dịch vụ logistics Việt Nam thời kỳ 2025-2035, tầm nhìn đến 2050, logistics được xác định là ngành kinh tế có giá trị gia tăng cao, đóng vai trò then chốt trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

Hiện nay, ngành logistics Việt Nam duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định 14-16%/năm, với quy mô thị trường khoảng 40-50 tỷ USD, đóng góp khoảng 4,5-5% GDP. Tuy nhiên, chi phí logistics vẫn còn ở mức cao, cao hơn mức trung bình thế giới. Việt Nam hiện xếp hạng 43/139 về Chỉ số Hiệu quả Logistics của Ngân hàng Thế giới và nằm trong top 5 ASEAN. Chiến lược đặt mục tiêu đến năm 2035 là tỷ trọng giá trị gia tăng của dịch vụ

logistics trong GDP đạt 5-7%, tốc độ tăng trưởng bình quân 12-15%/năm, tỷ lệ doanh nghiệp thuê ngoài dịch vụ logistics đạt 70-80% và xếp hạng LPI vào nhóm Top 40 thế giới.

Tại khu vực miền Trung, ngành logistics đang có nhiều cơ hội phát triển nhờ vị trí chiến lược là cửa ngõ kinh tế biển. Ngày 28/3/2026, UBND TP. Đà Nẵng đã tổ chức lễ công bố hoàn thành xây dựng phần cơ sở hạ tầng dùng chung Cảng Liên Chiểu (bao gồm đê chắn sóng, luồng tàu, đường giao thông kết nối và hạ tầng kỹ thuật đồng bộ) sau hơn 1.200 ngày thi công và đồng thời khởi động Dự án đầu tư xây dựng tổng thể Bến cảng container Liên Chiểu với tổng vốn đầu tư hơn 45.000-50.000 tỷ đồng (do liên danh Hateco - APM Terminals Hà Lan thực hiện). Dự án này được kỳ vọng sẽ trở thành cảng container nước sâu hiện đại, tiếp nhận tàu tải trọng lớn, góp phần giảm tải cho Cảng Tiên Sa, rút ngắn thời gian thông quan, hạ thấp chi phí logistics và thúc đẩy Đà Nẵng trở thành trung tâm logistics và trung chuyển quốc tế của khu vực miền Trung - Tây Nguyên.

Tiêu chí	Giai đoạn 2025-2035	Tầm nhìn đến 2050
Tỷ trọng giá trị gia tăng trong GDP	5-7%	7-9%
Tốc độ tăng trưởng bình quân/năm	12-15%	10-12%
Tỷ lệ thuê ngoài dịch vụ logistics	70-80%	80-90%
Chi phí logistics/GDP	Giảm xuống 12-15%	Giảm xuống 10-12%
Xếp hạng LPI thế giới	Top 40	Top 30

Bảng 14: Mục tiêu phát triển ngành logistics Việt Nam theo Chiến lược 2025-2035 (Nguồn: Quyết định số 2229/QĐ-TTg ngày 09/10/2025 của Thủ tướng Chính phủ về Chiến lược phát triển dịch vụ logistics Việt Nam thời kỳ 2025-2035, tầm nhìn đến 2050.)

b. Các xu hướng phát triển của ngành logistics:

Kinh tế số trong logistics: Kinh tế số đang trở thành nền tảng quan trọng thúc đẩy sự phát triển của ngành logistics hiện đại. Việc ứng dụng công nghệ như trí tuệ nhân tạo AI, Internet vạn vật IoT, dữ liệu lớn và nền tảng số giúp doanh nghiệp tối ưu hóa hoạt động vận hành, nâng cao khả năng dự báo và quản lý chuỗi cung ứng theo thời gian thực. Các hệ thống như khai báo hải quan điện tử, e-booking và cổng thông tin khách hàng trực tuyến giúp giảm thiểu thủ tục giấy tờ, tăng tính minh bạch và tiết kiệm chi phí. Nhờ đó, logistics không chỉ là hoạt động vận chuyển mà còn trở thành một phần của hệ sinh thái số kết nối toàn cầu.

Kinh tế xanh trong logistics: Kinh tế xanh định hướng ngành logistics phát triển theo hướng giảm thiểu tác động tiêu cực đến môi trường và sử dụng hiệu quả tài nguyên. Doanh nghiệp logistics ngày càng chú trọng đến việc sử dụng năng lượng tái tạo, phương tiện vận

tải thân thiện môi trường và tối ưu hóa tuyến đường nhằm giảm phát thải khí nhà kính. Các tiêu chuẩn quốc tế như Cơ chế Điều chỉnh Biên giới Carbon của EU đang tạo áp lực buộc doanh nghiệp phải chuyển đổi sang mô hình hoạt động bền vững. Việc phát triển cảng xanh, kho xanh và hệ thống vận tải ít phát thải là những bước đi quan trọng nhằm đáp ứng yêu cầu hội nhập và phát triển lâu dài.

Kinh tế tuần hoàn trong logistics: Kinh tế tuần hoàn trong logistics tập trung vào việc kéo dài vòng đời của sản phẩm, vật liệu và tài nguyên thông qua các hoạt động tái sử dụng, tái chế và thu hồi. Logistics không chỉ đảm nhiệm vận chuyển hàng hóa mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc tổ chức logistics ngược để thu hồi sản phẩm sau tiêu dùng. Các giải pháp như sử dụng bao bì tái chế, tối ưu hóa vòng quay container, giảm thiểu chất thải trong kho bãi góp phần giảm áp lực lên môi trường và nâng cao hiệu quả kinh tế. Đây là xu hướng tất yếu giúp ngành logistics phát triển bền vững trong dài hạn.

Chuyển đổi số toàn diện: Ngành đang chuyển mạnh từ thủ công sang số hóa với việc áp dụng ERP, AI, IoT, Blockchain và hệ thống VNACCS. Các giải pháp như khai e-manifest tự động, theo dõi lô hàng thời gian thực, VGM thông minh và cổng khách hàng trực tuyến đang trở thành tiêu chuẩn. Tại Đà Nẵng, các cảng đang đẩy mạnh hệ thống cảng điện tử e-port, giúp doanh nghiệp giảm thời gian xử lý chứng từ và tăng hiệu quả khai báo hải quan.

Tự động hóa và logistics thông minh: Việc áp dụng robot kho, xe tự vận hành, hệ thống kho thông minh và tự động hóa quy trình đang diễn ra mạnh mẽ. Xu hướng này giúp nâng cao năng suất, giảm chi phí nhân công và tăng tốc độ xử lý hàng hóa, đặc biệt với khối lượng container ngày càng lớn.

Phát triển logistics đa phương thức và kết nối vùng: Kết nối cảng biển, đường sắt, đường bộ và hàng không. Đà Nẵng có tiềm năng trở thành trung tâm logistics khu vực miền Trung.

3.1.1.3. Cơ hội và thách thức đối với hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển

a. Cơ hội

Mở rộng dịch vụ từ kho đến kho và mô hình dịch vụ logistics tích hợp: Xu hướng khách hàng ngày càng đòi hỏi dịch vụ logistics trọn gói từ kho đến kho. Điều này tạo cơ hội cho các công ty giao nhận phát triển thêm các dịch vụ giá trị gia tăng như lưu kho, đóng gói, bảo hiểm hàng hóa và quản lý chuỗi cung ứng thay vì chỉ làm dịch vụ vận chuyển thuần túy.

Phát triển hạ tầng cảng biển và trung tâm logistics vùng: Việc hoàn thiện các cảng nước sâu và trung tâm logistics cấp vùng giúp giảm thời gian lưu container tại cảng, tăng khả năng tiếp nhận tàu lớn và cải thiện hiệu quả thông quan. Các khu vực ven biển miền Trung như Đà Nẵng, Quy Nhơn cũng đang được đầu tư mạnh mẽ mở ra cơ hội cho hoạt động giao nhận trên các tuyến nội Á và xuyên Thái Bình Dương.

Tăng nhu cầu dịch vụ logistics xanh và bền vững: Thị trường quốc tế ngày càng ưu tiên các đối tác có chứng nhận phát thải carbon thấp và sử dụng nhiên liệu sạch. Doanh nghiệp giao nhận có thể tận dụng xu hướng này để xây dựng dịch vụ container tiết kiệm nhiên liệu hoặc vận tải xanh, từ đó nâng cao hình ảnh thương hiệu và tiếp cận được những khách hàng cao cấp từ EU, Mỹ và Nhật Bản.

Ứng dụng công nghệ số vào quy trình giao nhận: Sự phát triển của các nền tảng số giúp tự động hóa nhiều khâu như booking tàu, khai manifest, theo dõi lô hàng thời gian thực và thanh toán điện tử. Đây là cơ hội để doanh nghiệp nâng cao năng suất, giảm lỗi thủ công và rút ngắn thời gian xử lý một lô hàng.

b. Thách thức

Biến động chi phí và phụ phí vận tải biển: Giá cước biển và các loại phụ phí thường xuyên biến động mạnh do ảnh hưởng từ tình hình địa chính trị, giá nhiên liệu và tình trạng dư cung tàu. Việc dự báo và kiểm soát chi phí trở nên khó khăn, dễ làm giảm biên lợi nhuận của các công ty giao nhận.

Áp lực về thời gian thông quan và thủ tục hành chính: Mặc dù đã áp dụng hải quan điện tử tỷ lệ luồng vàng và luồng đỏ vẫn còn cao ở nhiều cảng, dẫn đến kiểm tra hồ sơ và kiểm tra thực tế kéo dài. Việc chậm trễ trong khâu khai báo, thanh lý tờ khai và vào sổ tàu làm ảnh hưởng trực tiếp đến lịch trình tàu và sự hài lòng của khách hàng.

Thiếu nhân lực chất lượng cao và cạnh tranh gay gắt: Ngành giao nhận bằng đường biển đòi hỏi nhân viên phải am hiểu sâu về thủ tục hải quan, Incoterms, vận đơn điện tử và quản lý rủi ro. Tuy nhiên, nguồn nhân lực có chuyên môn cao vẫn còn hạn chế. Đồng thời, sự cạnh tranh từ các tập đoàn logistics quốc tế lớn đang ngày càng mạnh gây áp lực về giá cả và chất lượng dịch vụ.

Rủi ro chuỗi cung ứng và yêu cầu tuân thủ tiêu chuẩn quốc tế: Doanh nghiệp giao nhận phải đối mặt với rủi ro gián đoạn chuỗi cung ứng, thiếu container rỗng cục bộ. Các quy định ngày càng nghiêm ngặt về an toàn, môi trường và chống buôn lậu. Việc đáp ứng đồng thời các tiêu chuẩn quốc tế đòi hỏi đầu tư lớn về công nghệ và đào tạo.

Hoạt động giao nhận bằng đường biển năm 2026 mang lại nhiều cơ hội từ nhu cầu dịch vụ tích hợp, logistics xanh và chuyển đổi số nhưng cũng đối mặt với những thách thức lớn về chi phí biến động, thủ tục thông quan, cạnh tranh và nguồn nhân lực. Việc nhận diện rõ các cơ hội và thách thức này là cơ sở quan trọng để các doanh nghiệp xây dựng định hướng phát triển phù hợp và hoàn thiện quy trình hoạt động hiệu quả hơn.

3.1.1.4. Dự báo xu hướng phát triển hoạt động giao nhận đường biển trong thời gian tới

Hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển tại Việt Nam dự báo sẽ phát triển ổn định với tốc độ tăng trưởng trung bình 6-7%/năm trong giai đoạn 2026-2030, chủ yếu nhờ kim ngạch xuất nhập khẩu tiếp tục tăng và hạ tầng cảng biển được cải thiện. Thương mại

container toàn cầu dự kiến tăng khoảng 2,5-3,5%/năm, trong khi sản lượng container qua cảng Việt Nam duy trì mức tăng 9-11%, đạt khoảng 36-38 triệu TEU năm 2026.

Ngành sẽ chuyên dịch rõ nét theo ba yếu tố chính: chuyên đổi số (ứng dụng AI, Blockchain, e-B/L, theo dõi thời gian thực), logistics xanh và bền vững (giảm phát thải carbon, đáp ứng tiêu chuẩn của EU, sử dụng nhiên liệu sạch) và vận tải đa phương thức kết nối cảng biển với đường bộ, đường sắt. Thị trường logistics Việt Nam dự kiến tiếp tục mở rộng, với quy mô tăng trưởng nhờ nhu cầu dịch vụ tích hợp và logistics thông minh.

Giai đoạn tới, giao nhận đường biển sẽ chuyển từ tập trung khối lượng sang tập trung hiệu quả, giá trị gia tăng và khả năng thích ứng với biến động địa chính trị, biến đổi khí hậu. Việc chuyển đổi số sẽ giúp doanh nghiệp như Công ty Cổ phần Pota nâng cao năng lực cạnh tranh, kiểm soát chi phí tốt hơn và tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

3.1.2 Định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty Cổ phần Pota trong thời gian tới

3.1.2.1. Định hướng phát triển chung

a. Xây dựng mô hình dịch vụ logistics tích hợp

Trong bối cảnh ngành logistics ngày càng cạnh tranh gay gắt và khách hàng ngày càng đòi hỏi dịch vụ trọn gói, Công ty Cổ phần Pota định hướng chuyển đổi mạnh mẽ từ mô hình công ty giao nhận truyền thống sang cung cấp dịch vụ logistics tích hợp. Mô hình này cho phép Công ty cung cấp gói dịch vụ hoàn chỉnh, liền mạch cho khách hàng từ khâu đầu tiên đến khâu cuối cùng của chuỗi cung ứng.

Công ty sẽ thực hiện các dịch vụ sau trong cùng một gói:

- Tư vấn lựa chọn điều kiện incoterms phù hợp.
- Báo giá và booking tàu.
- Chuẩn bị và kiểm tra chứng từ xuất khẩu.
- Khai báo hải quan điện tử.
- Lấy container rỗng và vận chuyển hàng hóa từ kho khách hàng đến cảng.
- Theo dõi lô hàng thời gian thực.
- Phát hành vận đơn, thanh toán các khoản phí liên quan và giao hàng tận nơi tại cảng đích.

Việc triển khai mô hình này sẽ mang lại nhiều lợi ích quan trọng giúp khách hàng chỉ cần làm việc với duy nhất một đối tác là Công ty Cổ phần Pota thay vì phải phối hợp với nhiều bên. Giảm thiểu thời gian giao dịch, chi phí quản lý, rủi ro phát sinh do thiếu đồng bộ giữa các bên, đồng thời giúp Công ty kiểm soát chặt chẽ toàn bộ quy trình, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Xây dựng thành công mô hình này sẽ là nền tảng quan trọng để Pota phát triển bền vững. Trở thành đối tác logistics chiến lược lâu dài của các doanh nghiệp xuất khẩu, đặc biệt là các khách hàng FDI, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

b. Tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

Công ty Cổ phần Pota xác định dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển là lĩnh vực hoạt động cốt lõi, đóng vai trò then chốt trong chiến lược phát triển dài hạn của Công ty. Trong thời gian tới Công ty sẽ tập trung nâng cao toàn diện chất lượng dịch vụ xuất khẩu hàng nguyên hàng container ở các khía cạnh quan trọng như độ chính xác và kịp thời của bộ chứng từ, tốc độ xử lý quy trình từ nhận ủy thác đến khi hàng được xếp lên tàu, khả năng kiểm soát và giảm thiểu chi phí phát sinh cũng như mức độ an toàn và tin cậy của hàng hóa trong suốt hành trình vận chuyển. Nâng cao năng lực tư vấn cho khách hàng về việc lựa chọn hãng tàu phù hợp với lịch trình, chi phí và tư vấn điều kiện Incoterms tối ưu theo từng loại hàng hóa cũng như cung cấp dịch vụ theo dõi lô hàng minh bạch và kịp thời.

Việc nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container giúp tăng sự hài lòng và xây dựng lòng trung thành của khách hàng hiện tại. Tạo lợi thế cạnh tranh để Công ty thu hút thêm các khách hàng lớn, các công ty xuất khẩu có khối lượng hàng ổn định và thường xuyên. Xây dựng được uy tín và chất lượng dịch vụ cao trong lĩnh vực xuất khẩu hàng nguyên container sẽ là nền tảng vững chắc để Công ty mở rộng thị phần, tăng doanh thu ổn định, cải thiện lợi nhuận và khẳng định vị thế là một trong những đơn vị giao nhận vận tải biển uy tín.

c. Chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ trong quản lý quy trình giao nhận

Chuyển đổi số là động lực quan trọng để nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động giao nhận hàng nguyên container bằng đường biển trong thời gian tới. Việc ứng dụng công nghệ sẽ khắc phục các hạn chế thủ công, đồng thời tạo nền tảng cạnh tranh bền vững cho Công ty.

Trong giai đoạn tới, Công ty sẽ tập trung đẩy mạnh chuyển đổi số trên toàn bộ quy trình giao nhận với các nội dung chính sau:

- Tích hợp hệ thống VNACCS và module khai e-manifest tự động, cho phép tự động kéo dữ liệu từ tờ khai hải quan, VGM và các chứng từ liên quan, giảm thiểu nhập liệu thủ công.
- Áp dụng công nghệ IoT để theo dõi vị trí, trạng thái container và điều kiện hàng hóa thời gian thực, giúp khách hàng và đại lý giám sát lô hàng mọi lúc, mọi nơi.
- Nghiên cứu ứng dụng AI phân tích rủi ro tờ khai nhằm nâng tỷ lệ luồng xanh hải quan, triển khai chữ ký điện tử và vận đơn điện tử để rút ngắn thời gian phát hành chứng từ sau khi tàu khởi hành.
- Việc số hóa quy trình giúp Công ty kiểm soát tốt chi phí, giảm sai sót chứng từ và hạn chế các khoản phí phát sinh.

Chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ trong quản lý quy trình giao nhận giúp giảm

thời gian xử lý lô hàng, nâng cao độ chính xác chứng từ, tăng tính minh bạch và khả năng kiểm soát rủi ro. Từ đó cải thiện hiệu quả hoạt động, giảm chi phí vận hành và nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường.

Xây dựng quy trình giao nhận số hóa hiện đại sẽ là nền tảng quan trọng để Công ty nâng cao chất lượng dịch vụ, khẳng định vị thế là đơn vị giao nhận vận tải biển uy tín và chuyên nghiệp.

d. Hướng tới phát triển bền vững và logistics xanh

Pota nhận thức rõ phát triển bền vững và logistics xanh không chỉ là xu hướng toàn cầu mà còn là yêu cầu bắt buộc để duy trì lợi thế cạnh tranh lâu dài trong ngành giao nhận vận tải biển. Trong bối cảnh Cơ chế Điều chỉnh Biên giới Carbon của EU chính thức áp dụng từ năm 2026 và nhu cầu ngày càng cao từ khách hàng quốc tế về chuỗi cung ứng phát thải carbon thấp. Công ty xác định logistics xanh là định hướng chiến lược quan trọng trong giai đoạn 2026-2030.

Trong thời gian tới, Công ty sẽ tập trung triển khai các giải pháp cụ thể sau:

- Tối ưu hóa tuyến vận chuyển nhằm giảm tiêu thụ nhiên liệu
- Ưu tiên sử dụng container tiết kiệm năng lượng và thân thiện với môi trường
- Áp dụng công nghệ theo dõi và đo lường phát thải carbon cho từng lô hàng
- Nâng cao nhận thức và đào tạo định kỳ cho nhân viên về vận hành xanh.

Công ty sẽ phối hợp với các hãng tàu để ưu tiên chọn chuyến tàu sử dụng nhiên liệu sạch hoặc động cơ tiết kiệm năng lượng. Đồng thời hỗ trợ khách hàng sử dụng container xanh, triển khai hệ thống báo cáo phát thải carbon cho từng lô hàng, tích hợp tiêu chí logistics xanh vào tư vấn khách hàng. Công ty cũng sẽ tổ chức đào tạo nâng cao ý thức bảo vệ môi trường cho toàn thể nhân viên.

Việc đẩy mạnh logistics xanh giúp Pota giảm thiểu rủi ro từ các quy định môi trường quốc tế, nâng cao hình ảnh thương hiệu, tăng sức hút với khách hàng xuất khẩu lớn, đặc biệt là các doanh nghiệp FDI hướng tới chuỗi cung ứng xanh. Đây là nền tảng quan trọng để Công ty xây dựng lợi thế cạnh tranh khác biệt, góp phần phát triển bền vững ngành logistics Việt Nam và khẳng định vị thế doanh nghiệp trách nhiệm

3.1.2.2. Mục tiêu phát triển hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

a. Mở rộng thị trường và tăng thị phần dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

Đây là mục tiêu then chốt, mang tính chiến lược của Công ty trong giai đoạn tới. Hiện nay, dịch vụ giao nhận FCL của Pota chủ yếu tập trung tại khu vực Đà Nẵng, Quy Nhơn, Hải Phòng và một số tuyến Đông Nam Á với các khách hàng lâu năm như Thomason International co., ltd (Đài Loan), Suncolor Shipping co., ltd (Nhật Bản), Wonhoo Gobal co., ltd (Hàn Quốc), Ngai Pak logistics limited (Thượng Hải) và Topway Go logistics co.,

ltd (Thái Lan). Thị phần còn khiêm tốn so với quy mô ngành và tiềm năng xuất khẩu của Việt Nam. Công ty hướng tới mở rộng thị trường dịch vụ giao nhận hàng nguyên container ra các tuyến quốc tế trọng điểm như châu Âu, Mỹ và thị trường Đông Nam Á.

Mục tiêu đề xuất cụ thể:

- Đến cuối năm 2027: Tăng tỷ trọng đóng góp của dịch vụ xuất khẩu nguyên container trong tổng doanh thu logistics.
- Mở rộng danh mục khách hàng: Tăng thêm 15-20 khách hàng mới thuộc các ngành điện tử, linh kiện, dệt may, giày dép và nông sản chế biến; ưu tiên doanh nghiệp FDI tại miền Trung và nhà nhập khẩu tại châu Âu, Mỹ.
- Tăng thị phần: Mở rộng quy mô và nâng cao năng lực cạnh tranh để gia tăng thị phần dịch vụ FCL tại khu vực miền Trung. Khẳng định vị thế của công ty trên các tuyến vận tải trọng điểm đi Đông Nam Á và Châu Âu.
- Đa dạng hóa tuyến vận chuyển: Đa dạng hóa mạng lưới vận chuyển bằng cách ưu tiên phát triển và khai thác sâu các tuyến đường dài đi thị trường Châu Âu và Mỹ. Tối ưu hóa cơ cấu sản lượng hàng hóa và giảm thiểu rủi ro phụ thuộc vào các thị trường truyền thống

Để thực hiện, Công ty sẽ chủ động ký kết hợp đồng đại lý với các hãng tàu uy tín, phát triển mạng lưới đối tác tại cảng đích và xây dựng gói dịch vụ trọn gói. Việc mở rộng này sẽ giúp Công ty khắc phục sự suy giảm doanh thu, chuyển mình từ doanh nghiệp logistics quy mô nhỏ sang vị thế mạnh hơn tại khu vực miền Trung, đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh bền vững trong ngành.

b. Tăng trưởng doanh thu và cải thiện lợi nhuận từ dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

Dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container hiện đang chiếm tỷ trọng lớn, dao động từ 50-55% tổng doanh thu của Công ty. Tuy nhiên, trong giai đoạn 2022-2024, mảng dịch vụ này lại không đem lại lợi nhuận do doanh thu tổng thể liên tục suy giảm mạnh. Đồng thời, tỷ lệ lô hàng phát sinh chi phí ngoài dự kiến, đặc biệt là phí DEM/DET vẫn ở mức cao, chiếm khoảng 15-20% số lô hàng. Những hạn chế này đã làm giảm đáng kể hiệu quả kinh doanh và biên lợi nhuận của Công ty.

Mục tiêu đề xuất cụ thể:

- Tăng trưởng doanh thu từ dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container trong giai đoạn 2026-2028, góp phần cải thiện tình hình suy giảm doanh thu liên tục trong giai đoạn 2022-2024.
- Nâng tỷ trọng lợi nhuận gộp từ hoạt động lên mức cao hơn vào năm 2027.
- Giảm tỷ lệ chi phí phát sinh không lường trước từ mức 15-20% số lô hàng hiện nay xuống dưới 8% tổng chi phí dịch vụ.
- Tăng tỷ trọng đóng góp của lợi nhuận sau thuế từ mảng dịch vụ giao nhận hàng

hóa xuất khẩu nguyên container trong tổng lợi nhuận sau thuế của Công ty vào cuối năm 2028, góp phần cải thiện hiệu quả kinh doanh.

Để thực hiện, Công ty sẽ tập trung đẩy mạnh mở rộng thị trường và thu hút thêm nhiều khách hàng mới có khối lượng hàng hóa ổn định và lớn để tăng sản lượng dịch vụ. Kiểm soát chặt chẽ các chi phí phát sinh bằng cách áp dụng hệ thống cảnh báo tự động, đàm phán hợp đồng khung với các hãng tàu và cảng biển, đồng thời tối ưu hóa quy trình vận hành nội bộ. Việc hoàn thành các mục tiêu sẽ giúp Công ty khắc phục được tình trạng suy giảm doanh thu, cải thiện đáng kể hiệu quả kinh doanh, tăng lợi nhuận và có thêm nguồn lực tài chính để đầu tư vào chuyển đổi số

c. Nâng cao chất lượng, hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa và sự hài lòng của khách hàng

Hiện nay, quy trình của Công ty vẫn tồn tại nhiều bất cập: quy trình dài với nhiều bước thủ công, phụ thuộc lớn vào chứng từ khách hàng cung cấp, dễ rơi vào luồng vàng và luồng đỏ, dẫn đến thời gian thông quan kéo dài, sai sót chứng từ thường xuyên và phát sinh nhiều chi phí. Những hạn chế này làm giảm hiệu quả hoạt động và ảnh hưởng đến uy tín dịch vụ cũng như mức độ hài lòng của khách hàng.

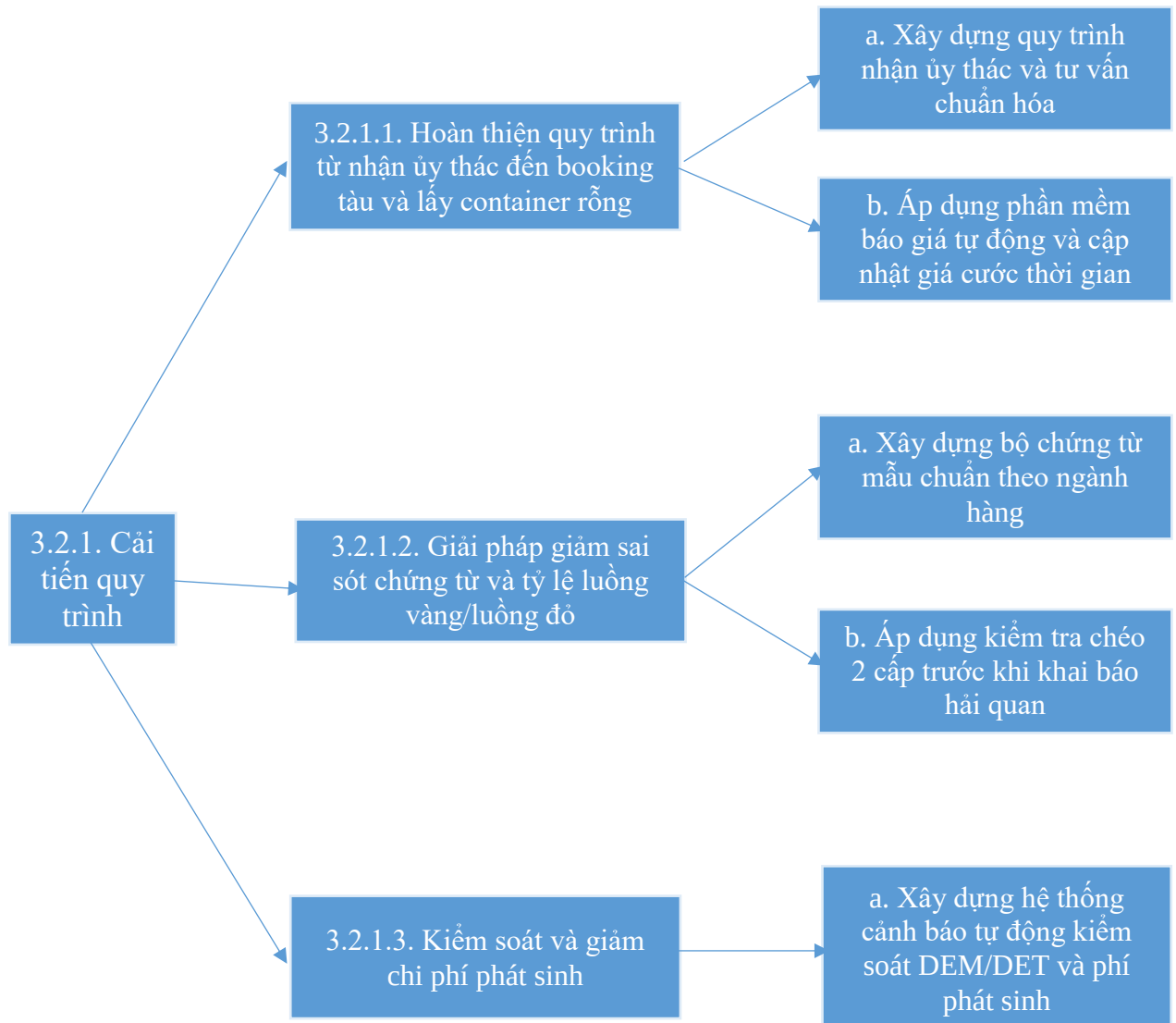
Mục tiêu đề xuất cụ thể:

- Chuẩn hóa quy trình nội bộ
- Nâng cao năng lực chuyên môn của đội ngũ nhân sự của các bộ phận.
- Áp dụng công cụ hỗ trợ hiện đại nhằm giảm thời gian thông quan đối với tờ khai luồng xanh
- Giảm tỷ lệ sai sót chứng từ trong quy trình.
- Hạn chế tối đa các khoản phí phát sinh không cần thiết
- Nâng cao chỉ số hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container.
- Giảm tỷ lệ khiếu nại liên quan đến chậm trễ, sai sót chứng từ và chi phí phát sinh.
- Nâng cao sự hài lòng của khách hàng thông qua dịch vụ trọn gói chuyên nghiệp, theo dõi tiến độ lô hàng kịp thời, tư vấn Incoterms phù hợp và xử lý nhanh các tình huống phát sinh.

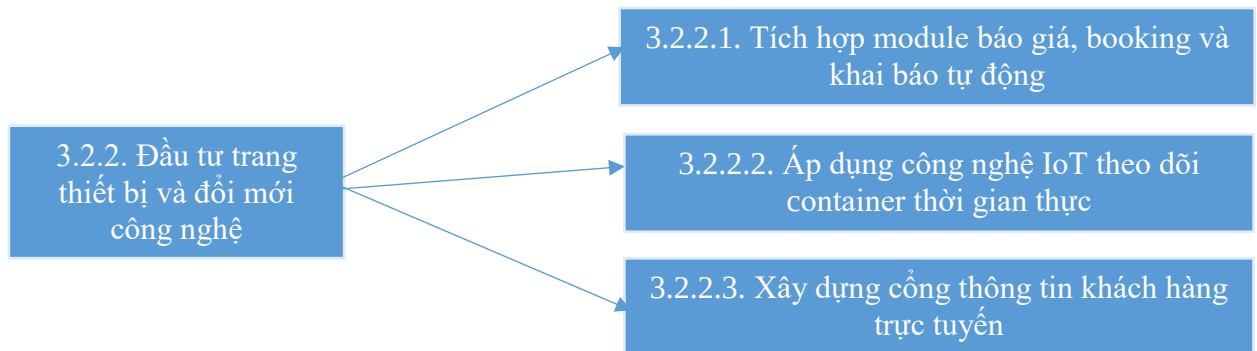
Để thực hiện, Công ty sẽ xây dựng và ban hành quy trình chuẩn chi tiết cho toàn bộ quy trình giao nhận, áp dụng hệ thống quản lý tích hợp để giảm bớt các bước làm thủ công. Tổ chức đào tạo định kỳ nhằm nâng cao năng lực chuyên môn cho đội ngũ nhân viên kinh doanh, chứng từ và giao nhận, đặc biệt là kỹ năng kiểm tra chứng từ và khai báo hải quan. Việc thực hiện các mục tiêu trên sẽ giúp quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container trở nên gọn nhẹ, chính xác hơn, giảm đáng kể chi phí phát sinh và nâng cao sự hài lòng của khách hàng. Giúp Công ty không chỉ cải thiện hiệu quả hoạt động mà còn từng bước nâng cao uy tín dịch vụ, giữ chân khách hàng cũ và thu hút thêm khách hàng mới.

3.2. Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota

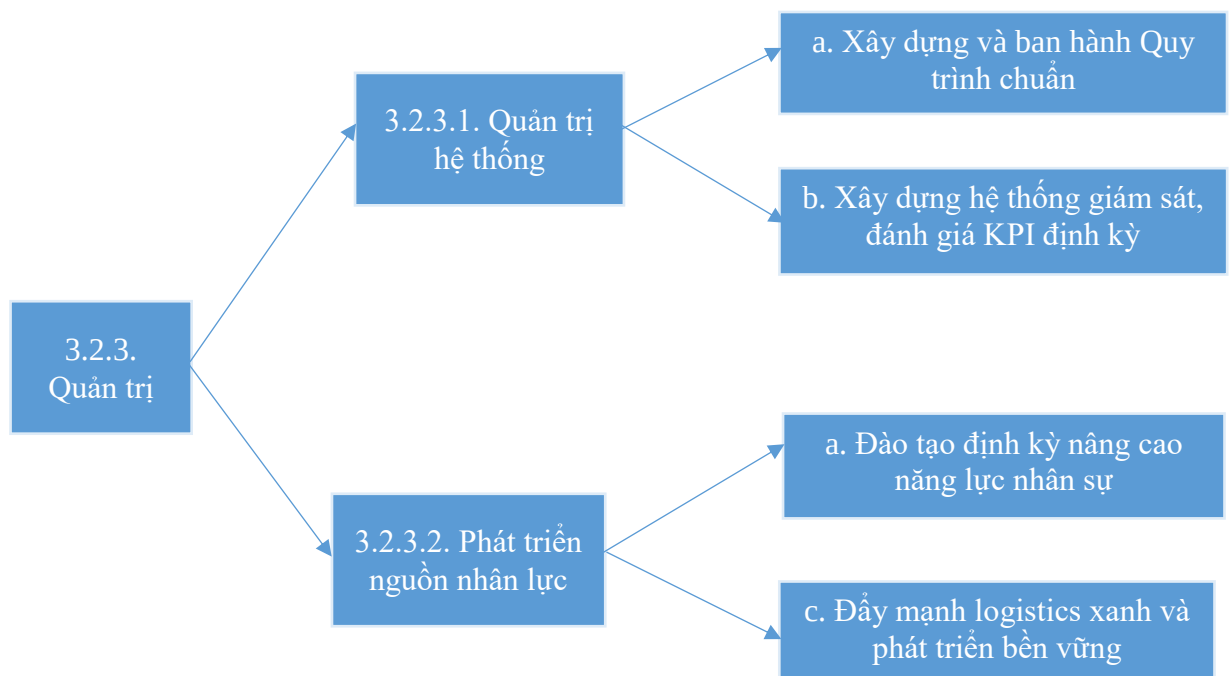
- *Nhóm giải pháp 1*



- **Nhóm giải pháp 2:**



- **Nhóm giải pháp 3:**



Sơ đồ 6,7,8: Tóm tắt các giải pháp

3.2.1. Cải tiến quy trình

3.2.1.1. Hoàn thiện quy trình từ nhận ủy thác đến booking tàu và lấy container rỗng

a. Xây dựng quy trình nhận ủy thác và tư vấn chuẩn hóa

- **Cơ sở đề xuất giải pháp:**

Hiện nay, bước nhận ủy thác tại Công ty chủ yếu được thực hiện thủ công qua điện thoại hoặc email. Cách làm này phụ thuộc hoàn toàn vào thông tin mang tính chủ quan, rời rạc do khách hàng cung cấp. Điều này dễ dẫn đến tình trạng thiếu sót chứng từ, sai lệch thông tin hàng hóa hoặc khách hàng thay đổi yêu cầu đột ngột đặc biệt là đối với các khách

hàng mới, gây thụ động và mất thời gian xử lý cho nhân viên.

- **Mục tiêu của giải pháp:**

- Chuẩn hóa và số hóa toàn bộ thông tin ngay từ giai đoạn tiếp nhận.
- Rút ngắn thời gian tiếp nhận thông tin ủy thác.
- Giảm thiểu các sai sót về thông tin ban đầu, tạo cơ sở pháp lý và dữ liệu rõ ràng cho các bước tiếp theo.

- **Cách thực hiện giải pháp:**

Xây dựng danh sách kiểm tra nhận ủy thác điện tử bằng cách sử dụng Microsoft Forms hoặc tích hợp vào phần mềm quản lý nội bộ. Danh sách phải bao gồm các thông tin như: loại hàng hóa, HS code dự kiến, điều kiện Incoterms, yêu cầu của hãng tàu, thời gian cắt máng, thông tin chứng từ cần thiết, yêu cầu đặc biệt như hàng nguy hiểm, hàng lạnh, hàng giá trị cao.

Sau khi khách hàng hoàn thành điền danh sách kiểm tra trực tuyến, hệ thống sẽ tự động phản hồi xác nhận cho khách hàng, đồng thời chuyển ngay thông tin về nhân viên kinh doanh và nhân viên chứng từ để kiểm tra, đối chiếu. Nhân viên chỉ tiến hành gọi điện tư vấn chuyên sâu hoặc bổ sung khi phát hiện có bất thường.

b. Áp dụng phần mềm báo giá tự động và cập nhật giá cước thời gian thực

- **Cơ sở đề xuất giải pháp:**

Quy trình kiểm tra giá và lập báo giá cho khách hàng tại công ty vẫn mang tính thủ công. Nhân viên phải liên hệ hoặc tra cứu riêng lẻ trên hệ thống của ít nhất 3 hãng tàu khác nhau. Trong bối cảnh giá cước biến động liên tục, việc báo giá chậm trễ khiến Công ty phải điều chỉnh chi phí nhiều lần, làm giảm lợi thế cạnh tranh và dễ làm mất khách hàng tiềm năng do thời gian chờ đợi lâu.

- **Mục tiêu của giải pháp:**

- Tự động hóa quy trình tổng hợp chi phí và so sánh giá cước giữa các hãng tàu.
- Tối ưu hóa thời gian lập và gửi báo giá.
- Nâng cao tính minh bạch, chính xác và chuyên nghiệp của báo giá gửi đến khách hàng.

- **Cách thực hiện giải pháp:**

Triển khai và áp dụng phần mềm báo giá tự động có tính năng kết nối qua phần mềm API trực tiếp với hệ thống dữ liệu của các hãng tàu lớn đang hợp tác như SITC, Maersk, ONE, Evergreen.

Phần mềm sẽ vận hành theo các bước:

- Cập nhật dữ liệu thời gian thực: Tự động đồng bộ lịch tàu, tình trạng chỗ và giá cước mới nhất từ các hãng tàu.
- Tính toán chi phí trọn gói: Hệ thống tự động cấu hình và cộng gộp các khoản chi phí liên quan dựa trên thông tin tuyến đường như cước biển, phí bốc xếp tại cảng,

các phụ phí khác, phí vận chuyển nội địa và phí thủ tục hải quan.

- So sánh và xuất báo giá: Tự động đối chiếu biểu giá của ít nhất 3 hãng tàu để đề xuất phương án tối ưu nhất về chi phí và thời gian. Xuất báo giá tự động dưới dạng file PDF, có tích hợp mã QR để khách hàng có thể quét và kiểm tra tính xác thực cũng như biến động của giá cước theo thời gian thực.

3.2.1.2. Giải pháp giảm sai sót chứng từ và tỷ lệ luồng vàng/luồng đỏ

a. Xây dựng bộ chứng từ mẫu chuẩn theo ngành hàng

- ***Cơ sở đề xuất giải pháp:***

Hiện nay, các chứng từ do khách hàng cung cấp cho Công ty thường không đồng nhất về hình thức và nội dung. Tình trạng khai sai mã HS code, mô tả hàng hóa mơ hồ hoặc không trùng khớp giữa các chứng từ diễn ra khá phổ biến. Đây là nguyên nhân trực tiếp khiến cơ quan Hải quan phân luồng kiểm tra nghiêm ngặt, gây chậm trễ trong thông quan và phát sinh chi phí lưu kho bãi.

- ***Mục tiêu của giải pháp:***

- Chuẩn hóa hệ thống chứng từ đầu vào từ phía khách hàng theo đặc thù từng nhóm hàng hóa.
- Giảm thiểu tối đa các sai sót thông tin cốt lõi, từ đó nâng cao tỷ lệ luồng xanh cho các lô hàng.

- ***Cách thực hiện giải pháp:***

Công ty tiến hành nghiên cứu và xây dựng Bộ chứng từ mẫu chuẩn hóa theo 5 ngành hàng xuất khẩu chủ lực hiện tại của các khách hàng, bao gồm: điện tử và linh kiện, dệt may, giày dép, nông sản chế biến, vật liệu xây dựng.

Mỗi bộ chứng từ ngành hàng sẽ bao gồm đầy đủ các form mẫu bắt buộc: Hóa đơn thương mại, Phiếu đóng gói, Chứng nhận xuất xứ, Giấy kiểm dịch thực vật/Động vật hoặc Chứng thư hun trùng (đối với nông sản/gỗ)...

Đi kèm với bộ mẫu là tài liệu hướng dẫn kê khai chi tiết từng mục và các file Excel thông minh tự động đối chiếu dữ liệu, hệ thống hàm tự động kiểm tra tính nhất quán về số lượng, trọng lượng, số kiện giữa hóa đơn thương mại và phiếu đóng gói.

Bộ mẫu này sẽ được bộ phận Chứng từ gửi trực tiếp cho khách hàng ngay sau khi ký kết hợp đồng ủy thác, đồng thời được số hóa và đăng tải công khai trên cổng thông tin khách hàng của Công ty để dễ dàng tải về sử dụng.

b. Áp dụng kiểm tra chéo 2 cấp trước khi khai báo hải quan

- ***Cơ sở đề xuất giải pháp:***

Quy trình kiểm tra hồ sơ hải quan tại Công ty còn lỏng lẻo khi chỉ phụ thuộc vào sự kiểm tra của một nhân viên chứng từ chịu trách nhiệm lô hàng. Do áp lực công việc hoặc tính chủ quan, nhân viên có thể bỏ sót các lỗi logic trên tờ khai hoặc chứng từ, dẫn đến việc phải truyền sửa đổi hoặc bổ sung tờ khai nhiều lần, làm giảm uy tín của doanh nghiệp

đối với cơ quan Hải quan.

- **Mục tiêu của giải pháp:**

- Thiết lập cơ chế kiểm soát rủi ro đa tầng nhằm triệt tiêu các lỗi chủ quan trước khi truyền dữ liệu lên hệ thống VNACCS.
- Rút ngắn thời gian chỉnh sửa tờ khai phát sinh, đảm bảo tính chính xác tuyệt đối của hồ sơ khai báo.

- **Cách thực hiện giải pháp:**

Áp dụng cơ chế kiểm tra chéo hai cấp bắt buộc trước khi thực hiện khai báo hải quan chính thức:

- Cấp 1 Nhân viên chứng từ: Nhân viên chứng từ trực tiếp tiếp nhận lô hàng tiến hành kiểm tra, đối chiếu bộ chứng từ gốc, áp mã HS, lên dự thảo tờ khai hải quan và tự rà soát lần đầu.
- Cấp 2 Trưởng bộ phận hoặc Nhân viên giao nhận: Tiến hành kiểm tra lại toàn bộ hồ sơ dự thảo để phát hiện các lỗi sai về thuế suất, mã loại hình, quản lý chuyên ngành hoặc các mâu thuẫn dữ liệu mà cấp 1 đã bỏ qua.
- Số hóa quy trình: Toàn bộ quy trình kiểm tra chéo này phải được ghi nhận đồng bộ trên hệ thống ERP của công ty. Tờ khai chỉ được phép truyền đi khi có đầy đủ dấu xác nhận điện tử phê duyệt từ cả hai cấp trên phần mềm.

3.2.1.3. Kiểm soát và giảm chi phí phát sinh

a. Kiểm soát chặt chẽ DEM/DET và phí phát sinh

- **Cơ sở đề xuất giải pháp:**

Trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container, các khoản chi phí phát sinh ngoài dự kiến như phí lưu container tại bãi (DEM), phí lưu container tại kho riêng của khách hàng (DET), hay phí lưu bãi của cảng (Storage) hiện nay chưa được kiểm soát một cách chủ động. Việc theo dõi thời hạn hoàn trả vỏ hoặc kéo container chủ yếu dựa trên trí nhớ hoặc ghi chép thủ công của nhân viên. Khi có sự cố phát sinh như chậm thông quan, bãi container quá tải, đội xe bận, công ty dễ bị động, dẫn đến phát sinh chi phí phạt, làm giảm tỷ suất lợi nhuận của lô hàng.

- **Mục tiêu của giải pháp:**

- Số hóa và tự động hóa quy trình theo dõi container nhằm triệt tiêu các khoản phạt DEM/DET không đáng có.
- Đảm bảo tính chủ động trong việc giải phóng container rỗng, tối ưu hóa thời gian quay vòng vỏ.

- **Cách thực hiện giải pháp:**

Thiết lập hệ thống cảnh báo tự động trên ERP: Theo dõi thời gian thực, thời gian miễn phí DEM/DET của từng hãng tàu cho mỗi lô hàng. Hệ thống sẽ tự động gửi thông báo nhắc

nghỉ qua email cho nhân viên hiện trường và đội xe trước khi hết hạn lần lượt là 48 giờ và 24 giờ.

Áp dụng "Quy tắc 3 ngày" nghiêm ngặt: Ban hành quy định vận hành nội bộ như là không được phép để container rỗng lưu lại bãi của cảng hoặc kho của khách hàng quá 3 ngày. Nhân viên chứng từ có trách nhiệm đôn đốc, phối hợp chặt chẽ với khách hàng để đóng hàng, hạ bãi hoặc trả vỏ rỗng về cảng đúng thời hạn cam kết.

3.2.2. Đầu tư trang thiết bị và đổi mới công nghệ

3.2.2.1. Tích hợp module báo giá, booking và khai báo tự động

- ***Cơ sở đề xuất giải pháp:***

Các nghiệp vụ như tra cứu giá cước, gửi yêu cầu booking đến hãng tàu và khai báo hải quan, truyền dữ liệu VGM, SI hiện nay tiêu tốn rất nhiều thời gian xử lý và nhân lực nhập liệu thủ công, dễ dẫn đến sai sót phong chữ hoặc nhầm số liệu.

- ***Mục tiêu của giải pháp:***

- Giảm thiểu áp lực nhập liệu thủ công cho nhân viên.
- Tăng tốc độ phản hồi thông tin và kết nối dữ liệu trực tiếp với bên thứ ba.

- ***Cách thực hiện giải pháp:***

Kết nối trực tiếp với hệ thống của các hãng tàu đối tác để tự động trích xuất lịch trình, tính toán chi phí trọn gói, tự tạo lệnh yêu cầu đặt chỗ và tiếp nhận xác nhận đặt chỗ.

Liên kết dữ liệu ERP trực tiếp với hệ thống thông quan hải quan tự động VNACCS để hỗ trợ lên dự thảo tờ khai, truyền dữ liệu SI và VGM tự động sang hệ thống của hãng tàu một cách nhanh chóng.

3.2.2.2. Ứng dụng công nghệ IoT theo dõi container thời gian thực

- ***Cơ sở đề xuất giải pháp:***

Sau khi container hàng được hạ bãi cảng và xếp lên tàu biển, việc theo dõi hành trình của lô hàng chủ yếu phụ thuộc vào việc tra cứu thủ công trên website của từng hãng tàu. Phương thức này mang tính thụ động, không cập nhật được trạng thái thực tế của hàng hóa bên trong nhất là đối với hàng lạnh, hàng giá trị cao để kịp thời ứng phó nếu có sự cố xảy ra trên chặng hải trình.

- ***Mục tiêu của giải pháp:***

- Giám sát liên tục và minh bạch vị trí, tình trạng vật lý của container trong suốt quá trình vận chuyển.
- Phát hiện sớm các rủi ro như chậm lịch trình, thay đổi nhiệt độ đột ngột để đưa ra phương án xử lý kịp thời.

- ***Cách thực hiện giải pháp:***

Hợp tác với các đơn vị cung ứng công nghệ để áp dụng thiết bị IoT tích hợp cảm biến thông minh vào vỏ container:

Gắn các thiết bị định vị GPS mini kết hợp cảm biến như đo nhiệt độ, độ ẩm, độ rung lắc, cảm biến đóng/mở cửa container lên các lô hàng xuất khẩu, đặc biệt ưu tiên nhóm hàng nông sản chế biến hoặc linh kiện điện tử.

Thiết bị IoT sẽ liên tục truyền dữ liệu về hệ thống ERP của Pota. Hệ thống sẽ tự động gửi cảnh báo khẩn cấp đến nhân viên nếu phát hiện các chỉ số kỹ thuật vượt quá ngưỡng an toàn cho phép.

3.2.2.3. Xây dựng cổng thông tin khách hàng trực tuyến

- ***Cơ sở đề xuất giải pháp:***

Mỗi khi cần kiểm tra tiến độ lô hàng hoặc tìm lại chứng từ cũ, khách hàng buộc phải gọi điện hoặc gửi email hỏi nhân viên phụ trách của Công ty. Quy trình thủ công này tạo ra sự bất tiện cho khách hàng và tăng khối lượng công việc không đáng có cho nhân viên Công ty.

- ***Mục tiêu của giải pháp:***

- Nâng cao trải nghiệm khách hàng thông qua việc tối ưu hóa tính minh bạch thông tin dịch vụ.
- Giảm tải tần suất tương tác thủ công, tạo không gian tương tác tự phục vụ tiện lợi cho đối tác.

- ***Cách thực hiện giải pháp:***

Xây dựng và tích hợp Cổng thông tin khách hàng trực tuyến trực tiếp trên nền tảng website của công ty, liên kết bảo mật dữ liệu với hệ thống ERP nội bộ:

- Mỗi khách hàng ủy thác sẽ được cấp một tài khoản truy cập riêng biệt, bảo mật.
- Khách hàng có thể tự động đăng nhập để theo dõi hành trình trực quan của container 24/7, tra cứu, tải về các chứng từ điện tử, nhận các thông báo tự động về thời gian tàu chạy, tàu cập bến và xuất báo cáo sản lượng, chi phí logistics theo định kỳ bất kỳ lúc nào mà không cần chờ đợi nhân viên Công ty tổng hợp.

3.2.3. Quản trị

3.2.3.1. Quản trị hệ thống

a. Xây dựng quy trình chuẩn và đào tạo định kỳ

- ***Cơ sở đề xuất giải pháp:***

Hiện nay tại Công ty các thao tác nghiệp vụ của nhân viên trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container chủ yếu dựa vào kinh nghiệm cá nhân. Việc thiếu một bộ Quy trình vận hành chuẩn bằng văn bản dẫn đến sự bất đồng bộ trong phối hợp giữa các phòng ban, nhân viên mới mất nhiều thời gian để tiếp cận công việc và dễ phát sinh sai sót khi đối mặt với các tình huống bất thường trên thực tế.

- ***Mục tiêu của giải pháp:***

- Chuẩn hóa, văn bản hóa toàn bộ các bước tác nghiệp trong quy trình giao nhận hàng nguyên container bằng đường biển.

- Đảm bảo tính đồng bộ, chuyên nghiệp và nhất quán trong mọi hành động của đội ngũ nhân sự, giảm thiểu rủi ro do yếu tố chủ quan.

- ***Cách thực hiện giải pháp:***

Xây dựng bộ văn bản quy trình chuẩn chi tiết: Ban Giám đốc phối hợp với Trưởng các bộ phận tiến hành biên soạn bộ quy trình chuẩn quy định rõ ràng trình tự các bước thực hiện, trách nhiệm cụ thể của từng cá nhân/bộ phận trong từng khâu, thời gian tiêu chuẩn cho mỗi bước, biểu mẫu chứng từ đi kèm và kịch bản xử lý các tình huống phát sinh (như rút tàu, hải quan giữ hàng, thiếu vỏ...).

Tổ chức đào tạo và phổ biến định kỳ: Sau khi ban hành chính thức, Công ty tổ chức các buổi đào tạo bắt buộc định kỳ hàng quý hoặc khi có cập nhật mới cho toàn thể nhân viên. Kết hợp kiểm tra, đánh giá năng lực sau đào tạo để đảm bảo 100% nhân sự nắm vững và vận hành chính xác theo quy trình chuẩn mới trên hệ thống phần mềm.

b. Xây dựng hệ thống giám sát, đánh giá KPI định kỳ

- ***Cơ sở đề xuất giải pháp:***

Công tác quản lý và đánh giá năng lực làm việc của nhân viên tại công ty hiện nay còn mang tính cảm tính, chưa có các chỉ số định lượng cụ thể để đo lường chính xác hiệu quả công việc. Điều này khiến cho việc phát hiện các điểm nghẽn trong quy trình giao nhận gặp khó khăn, đồng thời chưa tạo được động lực cạnh tranh công bằng để khuyến khích nhân viên tối ưu hóa hiệu suất làm việc.

- ***Mục tiêu của giải pháp:***

- Định lượng hóa hiệu quả làm việc của từng cá nhân và bộ phận thông qua các số liệu mục tiêu cụ thể.
- Kịp thời phát hiện các mất xích yếu kém trong quy trình để đưa ra phương án cải tiến và điều chỉnh nhân sự phù hợp.

- ***Cách thực hiện giải pháp:***

Thiết lập và số hóa hệ thống chỉ số đánh giá hiệu suất cốt lõi gắn liền với từng công đoạn trong chuỗi cung ứng dịch vụ của Công ty.

Xây dựng bộ chỉ số KPI tiêu chuẩn: Tỷ lệ tờ khai được phân luồng Xanh, tỷ lệ sai sót trên bộ chứng từ đầu vào/đầu ra, thời gian hoàn thành truyền tờ khai nháp.

Bộ phận Giao nhận: Thời gian thông quan trung bình một lô hàng, tỷ lệ container kịp thời gian cắt máng, chi phí phát sinh ngoài kế hoạch.

Bộ phận Kinh doanh: Mức độ hài lòng của khách hàng, tỷ lệ giữ chân khách hàng cũ và phát triển khách hàng mới.

Tích hợp bộ công cụ đo lường KPI này lên hệ thống ERP của Công ty để dữ liệu được cập nhật tự động và khách quan. Định kỳ hàng tháng, trưởng bộ phận sẽ kết xuất báo cáo hiệu suất để đánh giá, tuyên dương hoặc phê bình, làm cơ sở phân loại năng lực và chi trả chế độ phúc lợi, thưởng phạt minh bạch.

3.2.3.2. Phát triển nguồn nhân lực

a. Đào tạo định kỳ nâng cao năng lực nhân sự

- **Cơ sở đề xuất giải pháp:**

Nguồn nhân lực là yếu tố cốt lõi quyết định sự thành bại của mọi giải pháp cải tiến quy trình và ứng dụng công nghệ tại Công ty Cổ phần Pota. Hiện nay, nhân viên chứng từ và giao nhận vẫn còn hạn chế trong việc tiếp cận các phần mềm logistics hiện đại, tốc độ cập nhật các văn bản pháp luật về hải quan chưa đồng đều và kỹ năng giao tiếp, giải quyết xung đột bằng ngoại ngữ khi làm việc với các đối tác, hãng tàu quốc tế còn gặp nhiều rào cản.

- **Mục tiêu của giải pháp:**

- Nâng cao năng lực chuyên môn, kỹ năng nghiệp vụ thực tế và trình độ ngoại ngữ cho toàn thể cán bộ nhân viên.
- Đảm bảo đội ngũ nhân sự có đủ trình độ để vận hành mượt mà hệ thống ERP, các module tự động hóa và đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của ngành logistics quốc tế.

- **Cách thực hiện giải pháp:**

Thiết lập chương trình đào tạo định kỳ hàng năm phân theo các chuyên đề cốt lõi: Kiến thức và thao tác trên hệ thống hải quan điện tử VNACCS, cập nhật các sửa đổi về Incoterms, kỹ năng kiểm tra rà soát chứng từ chuyên sâu và quy trình vận hành phần mềm công nghệ số tích hợp.

Bên cạnh việc tổ chức đào tạo nội bộ thì Công ty cần tài trợ kinh phí để nhân viên tham gia các khóa học chuyên sâu, cấp chứng chỉ quốc tế do Hiệp hội Doanh nghiệp Dịch vụ Logistics Việt Nam hoặc Liên đoàn Quốc tế các Hiệp hội Giao nhận tổ chức.

Ban hành chính sách khuyến khích, hỗ trợ học phí hoặc thưởng định kỳ cho nhân sự chủ động học tập nâng cao trình độ ngoại ngữ chuyên ngành logistics để tối ưu hóa hiệu quả giao dịch toàn cầu.

b. Đẩy mạnh logistics xanh và phát triển bền vững

- **Cơ sở đề xuất giải pháp:**

Xu hướng chuyển dịch sang nền kinh tế xanh và các tiêu chuẩn bảo vệ môi trường quốc tế ngày càng trở nên nghiêm ngặt, tiêu biểu là Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon của Liên minh Châu Âu (EU). Do đó, nếu đội ngũ nhân sự của Công ty không được trang bị nhận thức và kỹ năng về vận hành xanh, Công ty sẽ dần mất đi năng lực cạnh tranh, đặc biệt là khi tiếp cận nhóm khách hàng cao cấp hoặc các doanh nghiệp FDI.

- **Mục tiêu của giải pháp:**

- Chuyển đổi nhận thức và tư duy hành động của nhân viên theo hướng thân thiện với môi trường, phát triển bền vững.

- Tạo lợi thế cạnh tranh khác biệt, giúp Pota dễ dàng tiếp cận và thu hút các đối tác và khách hàng lớn từ các thị trường Âu, Mỹ quan tâm đến chuỗi cung ứng xanh.
- **Cách thực hiện giải pháp:**

Tích hợp nội dung logistics xanh vào đào tạo: Tổ chức các buổi hội thảo, chuyên đề nâng cao nhận thức cho nhân viên về khái niệm "Logistics xanh". Đào tạo cho nhân viên hiện trường kỹ năng tối ưu hóa tuyến đường vận chuyển nội địa để tiết kiệm nhiên liệu, giảm lượng phát thải carbon trên mỗi container hàng.

Thực thi các giải pháp xanh hóa văn phòng và hiện trường: Khuyến khích nhân viên ưu tiên đề xuất cho khách hàng lựa chọn các hãng tàu áp dụng công nghệ container thân thiện với môi trường như sử dụng vật liệu tái chế, sơn không độc hại. Đội ngũ nhân viên chứng từ đẩy mạnh quy trình làm việc không giấy tờ thông qua hệ thống vận đơn điện tử và hóa đơn điện tử để trực tiếp cắt giảm lượng rác thải hành chính.

3.3. Điều kiện và cách thức thực hiện các giải pháp

Để các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota đạt hiệu quả cao và triển khai thành công. Công ty cần đảm bảo các điều kiện cần thiết như là xây dựng kế hoạch thực hiện cụ thể, khả thi và có sự giám sát chặt chẽ.

3.3.1. Các điều kiện cần thiết để triển khai

3.3.1.1. Điều kiện về tài chính

Việc triển khai các giải pháp đòi hỏi nguồn vốn đầu tư ban đầu hợp lý. Công ty cần bố trí khoảng 150 triệu đồng trong giai đoạn 2026-2027 cho các hạng mục chính sau:

- Đầu tư và cải tiến hệ thống quản lý tích hợp ERP và các module báo giá tự động, kiểm tra HS code, chi phí khoản 30 triệu đồng.
- Chi phí đào tạo nhân sự, xây dựng quy trình chuẩn và danh sách kiểm tra điện tử khoảng 50 triệu đồng.
- Trang thiết bị hỗ trợ như máy tính, phần mềm chuyên dụng và hệ thống IoT theo dõi container chi phí khoảng 70 triệu đồng.

Nguồn tài chính sẽ được lấy từ lợi nhuận giữ lại năm 2025-2026 và một phần vốn chủ sở hữu. Ban Giám đốc cần ưu tiên phân bổ ngân sách và kiểm soát chặt chẽ tiến độ chi tiêu để tránh vượt dự toán.

3.3.1.2. Điều kiện về nhân sự và đào tạo

Công ty hiện có khoảng 15 nhân sự, trong đó bộ phận Kinh doanh, Chứng từ và Giao nhận là lực lượng nòng cốt. Để triển khai thành công thì cần:

- Đảm bảo 100% nhân viên các bộ phận liên quan được đào tạo chuyên sâu về quy trình chuẩn mới, sử dụng phần quản lý hệ thống quản lý tích hợp ERP, danh sách kiểm tra điện tử và công cụ kiểm tra tự động.

- Tuyển thêm 2-3 nhân sự có kinh nghiệm về hải quan điện tử và logistics số trong năm 2026 (ưu tiên cho bộ phận Chứng từ và Giao nhận).
- Xây dựng kế hoạch đào tạo định kỳ (ít nhất 2 lần/năm) kết hợp với đánh giá hiệu suất hàng quý.

Ban lãnh đạo phải thể hiện quyết tâm cao và tạo môi trường khuyến khích nhân viên tham gia chuyển đổi quy trình.

3.3.1.3. Điều kiện về hạ tầng công nghệ

Đây là điều kiện then chốt để chuyển đổi số quy trình. Công ty cần phải:

- Xây dựng hoặc nâng cấp hệ thống mạng nội bộ ổn định, kết nối an toàn với hệ thống VNACCS và cổng thông tin của các hãng tàu.
- Triển khai hệ thống tích hợp ERP các module báo giá tự động, booking, kiểm tra chứng từ, theo dõi container và cảnh báo chi phí.
- Trang bị đầy đủ máy tính, phần mềm chuyên dụng và hạ tầng đám mây để lưu trữ dữ liệu an toàn.
- Đảm bảo hệ thống có khả năng tích hợp IoT để theo dõi vị trí và trạng thái container thời gian thực.

3.3.1.4. Điều kiện về hợp tác bên ngoài

Thành công của các giải pháp phụ thuộc lớn vào sự phối hợp chặt chẽ với các đối tác:

- Ký kết hợp đồng khung dài hạn với ít nhất 3-4 hãng tàu lớn và Cảng ưu tiên vị trí bãi container thuận lợi.
- Xây dựng kênh phối hợp thường xuyên như nhóm làm việc chung với đại lý nước ngoài tại các cảng đích.
- Duy trì mối quan hệ tốt với Chi cục Hải quan Đà Nẵng và các cơ quan kiểm dịch để được hỗ trợ nhanh trong quá trình áp dụng quy trình mới.

3.3.2. Cách thức thực hiện giải pháp

3.3.2.1. Lập kế hoạch triển khai chi tiết

Công ty sẽ xây dựng lộ trình triển khai cụ thể theo 3 năm (2026-2027-2028), với trách nhiệm rõ ràng cho từng bộ phận:

Giai đoạn	Nội dung chính triển khai	Bộ phận chịu trách nhiệm	KPI chính đo lường	Thời gian hoàn thành
Quý I-II/2026	Xây dựng quy trình chuẩn, danh sách kiểm tra điện tử, triển khai module báo giá và booking tự động	Kinh doanh, Chứng từ	Hoàn thành quy trình chuẩn và danh sách kiểm tra điện tử	30/06/2026
Quý III-IV/2026	Triển khai kiểm tra chéo 2 cấp, hệ thống cảnh báo chi phí	Chứng từ, Giao nhận	Tỷ lệ sai sót chứng từ giảm	31/12/2026
Năm 2027	Hoàn thiện tích hợp ERP, đào tạo nhân sự định kỳ	Toàn công ty, Ban Giám đốc	Giảm tỷ lệ luồng xanh và tăng sự hài lòng của khách hàng	31/12/2027
Năm 2028	Đánh giá tổng thể, tối ưu hóa và mở rộng quy trình số hóa	Ban Giám đốc	Tăng trưởng doanh thu xuất khẩu hàng nguyên container	31/12/2028

Bảng 15: Kế hoạch triển khai các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp)

3.3.2.2. Cơ chế giám sát đánh giá và điều chỉnh

Công ty sẽ xây dựng hệ thống chỉ số đo lường KPI cho từng giải pháp, bao gồm:

- Thời gian xử lý trung bình một lô hàng.
- Tỷ lệ sai sót chứng từ và tỷ lệ luồng xanh.
- Chi phí phát sinh bình quân trên mỗi container.
- Chỉ số mức độ hài lòng của khách hàng và tỷ lệ khiếu nại.

Cơ chế giám sát gồm:

- Hợp đánh giá tiến độ hàng tháng và hàng quý.
- Báo cáo định kỳ về tình hình thực hiện KPI.

- Cơ chế điều chỉnh kịp thời khi có biến động từ môi trường bên ngoài (biến động cước tàu, thay đổi chính sách hải quan, sự cố tại cảng...).

3.3.2.3. Rủi ro tiềm ẩn và biện pháp khắc phục

Triển khai các giải pháp có thể gặp một số rủi ro sau:

Rủi ro về công nghệ và dữ liệu: Hệ thống ERP gặp lỗi, mất dữ liệu hoặc nhân viên chưa quen sử dụng. Nên chọn nhà cung cấp uy tín, thực hiện thử nghiệm trước khi triển khai toàn diện, tổ chức đào tạo kỹ lưỡng và có kế hoạch sao lưu dữ liệu định kỳ.

Rủi ro về sự phối hợp nội bộ và bên ngoài: Nhân viên kháng cự thay đổi, phối hợp với hãng tàu/cảng chậm trễ. Nên tuyên truyền, lấy ý kiến nhân viên trước khi ban hành quy trình chuẩn, ký hợp đồng rõ ràng với đối tác và xây dựng kênh trao đổi thường xuyên.

Rủi ro về chi phí vượt dự toán: Chi phí đầu tư công nghệ và đào tạo cao hơn dự kiến. Nên lập dự toán chi tiết, ưu tiên triển khai theo giai đoạn, kiểm soát chặt chẽ chi phí và có quỹ dự phòng 15-20% tổng ngân sách.

Ngoài ra, Công ty sẽ xây dựng kế hoạch dự phòng để ứng phó với các tình huống bất ngờ như biến động mạnh của giá cước biển hoặc gián đoạn tại cảng.

3.4. Kiến nghị với các bên liên quan

3.4.1. Đối với nhà nước

Hoàn thiện hành lang pháp lý cho Logistics số: Nhà nước cần sớm ban hành, đồng bộ hóa và hướng dẫn chi tiết các văn bản pháp lý liên quan đến chuyển đổi số trong ngành vận tải và logistics. Đặc biệt là quy chuẩn hóa tính pháp lý của vận đơn điện tử, chứng từ điện tử toàn cầu nhằm tạo cơ sở pháp lý vững chắc cho các doanh nghiệp khi giao dịch quốc tế.

Quy hoạch và phát triển hạ tầng giao thông đồng bộ: Tiếp tục đẩy mạnh đầu tư nâng cấp hệ thống hạ tầng giao thông kết nối đến các cảng biển lớn, các trung tâm logistics. Việc này giúp giảm thiểu tình trạng ùn tắc giao thông, rút ngắn thời gian vận chuyển nội địa và hạ hạ tầng chi phí logistics quốc gia.

Chính sách hỗ trợ Logistics xanh: Ban hành các chính sách ưu đãi về thuế, tín dụng hoặc hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp logistics chủ động chuyển đổi sang mô hình vận hành xanh, đầu tư thiết bị thân thiện với môi trường, nhằm giúp doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh trước các rào cản carbon quốc tế.

3.4.2. Đối với các cơ quan liên quan

3.4.2.1. Đối với cơ quan hải quan

Nâng cấp và ổn định hệ thống VNACCS: Kiến nghị Tổng cục Hải quan tiếp tục nâng cấp đường truyền, tối ưu hóa phần mềm khai báo hải quan điện tử để giảm thiểu tối đa sự cố nghẽn mạng hoặc lỗi hệ thống vào các khung giờ cao điểm, giúp doanh nghiệp truyền thông suốt.

Đồng bộ hóa quy trình kiểm tra chuyên ngành: Cần tăng cường cơ chế phối hợp liên ngành, đẩy mạnh việc thông quan một cửa quốc gia, đơn giản hóa và làm rõ ràng các danh mục hàng hóa phải kiểm tra chuyên ngành để tránh tình trạng kéo dài thời gian thông quan ở luồng Vàng và luồng Đỏ.

Tăng cường tham vấn và hỗ trợ doanh nghiệp: Tổ chức định kỳ các buổi đối thoại, tập huấn trực tiếp hoặc trực tuyến để cập nhật kịp thời các thông tư, quy định mới về áp mã HS, giảm thiểu rủi ro sai sót phát sinh.

3.4.2.2. Đối với cơ quan cảng vụ

Tối ưu hóa quy trình xếp dỡ và bến bãi: Cải tiến năng lực khai thác tại các cảng vỏ và bãi container, trang bị thêm phương tiện xếp dỡ hiện đại để đẩy nhanh tốc độ hạ bãi container xuất khẩu và cấp vỏ container rỗng, giảm thiểu thời gian chờ đợi cho xe đầu kéo của doanh nghiệp.

Minh bạch hóa các khoản phụ phí: Quản lý chặt chẽ và công khai các biểu phí bến bãi, nâng hạ, lưu kho bãi, tránh tình trạng tăng phí đột ngột gây thụ động cho chuỗi chi phí của doanh nghiệp và chủ hàng.

3.4.2.3. Đối với cơ quan thuế

Đơn giản hóa quy trình hoàn thuế và kiểm tra thuế: Tạo điều kiện thuận lợi, rút ngắn thời gian rà soát hồ sơ quyết toán thuế, hoàn thuế giá trị gia tăng cho các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ logistics xuất nhập khẩu khi có đầy đủ bộ chứng từ hợp lệ.

Hướng dẫn rõ ràng về các sắc thuế dịch vụ quốc tế: Cơ quan thuế cần có văn bản hướng dẫn cụ thể, nhất quán đối với việc áp dụng thuế suất thuế giá trị gia tăng đối với từng loại hình dịch vụ logistics quốc tế, các khoản chi hộ/thu hộ cước biển quốc tế, tránh việc hiểu sai quy định dẫn đến bị xử phạt hành chính không đáng có cho doanh nghiệp.

3.5. Những bài học được từ chương trình thực tập và làm khóa luận. Những đóng góp của khóa luận cho doanh nghiệp.

3.5.1. Bài học từ chương trình thực tập và làm khóa luận

Qua thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Pota, em đã có cơ hội tiếp cận trực tiếp với công việc chuyên môn thực tế. Việc tham gia hỗ trợ lập, kiểm tra chứng từ, khai báo hải quan điện tử và theo dõi lô hàng đã mang lại cho em nhiều bài học quý giá.

Em nhận thức sâu sắc rằng tính chính xác và cẩn thận là yếu tố then chốt trong công việc chứng từ. Chỉ một sai sót nhỏ về HS code, mô tả hàng hóa hay số liệu trên Packing List cũng có thể dẫn đến tờ khai rơi vào luồng vàng, luồng đỏ, phát sinh chi phí và chậm trễ tiến độ lô hàng. Điều này rèn luyện cho em tính cẩn thận và trách nhiệm cao trong công việc. Em cũng rèn luyện được kỹ năng phối hợp và làm việc nhóm. Công việc chứng từ không thể thực hiện độc lập mà đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ với bộ phận Kinh doanh, Giao nhận, khách hàng và các bên thứ ba (hãng tàu, hải quan, cảng). Việc hỗ trợ xử lý các tình huống phát sinh thực tế đã giúp em nâng cao khả năng giao tiếp, giải quyết vấn đề và xử

lý áp lực công việc.

Qua quá trình làm khóa luận, em hiểu rõ hơn về tầm quan trọng của việc kết hợp lý thuyết và thực tiễn. Những kiến thức học được trên giảng đường về quy trình giao nhận, Incoterms, vận đơn và hải quan chỉ thực sự phát huy giá trị khi được áp dụng vào môi trường làm việc thực tế. Trong quá trình thực tập thì em cũng có vài đóng góp nhỏ cho Công ty như:

- Hỗ trợ kiểm tra và hoàn thiện chứng từ cho một số lô hàng xuất khẩu nguyên container, góp phần giảm tỷ lệ sai sót chứng từ của một số lô hàng.
- Tham gia hỗ trợ khai báo VGM, SI và kiểm tra Draft B/L cho các lô hàng xuất khẩu sang thị trường Đông Nam Á và châu Âu.
- Hỗ trợ cập nhật, sắp xếp và lưu trữ hồ sơ chứng từ điện tử, góp phần cải thiện công tác quản lý tài liệu nội bộ của phòng.

Mặc dù những đóng góp còn khiêm tốn, em hy vọng đã phần nào hỗ trợ được công việc chung của Công ty.

3.5.2. Những đóng góp của khóa luận cho doanh nghiệp

Chuẩn hóa quy trình vận hành: Xây dựng thành công bộ Quy trình vận hành chuẩn và danh sách kiểm tra điện tử. Giúp định rõ trách nhiệm từng bộ phận, rút ngắn thời gian tiếp nhận thông tin và đảm bảo tiến độ cắt máng.

Kiểm soát rủi ro và tiết giảm chi phí: Đề xuất cơ chế kiểm tra chéo 2 cấp và bộ chứng từ mẫu theo 5 ngành hàng chính giúp giảm tỷ lệ luồng Vàng/luồng Đỏ. Áp dụng "Quy tắc 3 ngày" để triệt tiêu chi phí phạt lưu bãi, lưu container (DEM/DET).

Đột phá công nghệ và chuyển đổi số: Ứng dụng AI kiểm tra mã HS, công nghệ IoT định vị container theo thời gian thực.

Nâng cao trải nghiệm khách hàng và uy tín thương hiệu: Thiết lập Cổng thông tin khách hàng giúp minh bạch hành trình lô hàng 24/7. Đồng thời, tích hợp tư duy "Logistics Xanh" vào đào tạo nhân sự giúp Pota đón đầu các tiêu chuẩn môi trường quốc tế, tạo lợi thế cạnh tranh để thu hút các doanh nghiệp FDI lớn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 đã đề xuất hệ thống giải pháp đồng bộ nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota. Các giải pháp được xây dựng trên cơ sở khắc phục trực tiếp những hạn chế đã phân tích tại Chương 2, bao gồm quy trình dài với nhiều bước thủ công, sai sót chứng từ thường xuyên, tỷ lệ luồng vàng/luồng đỏ cao, chi phí phát sinh và phối hợp giữa các bộ phận chưa chặt chẽ.

Các nhóm giải pháp tập trung vào bốn nội dung chính là chuẩn hóa và số hóa quy trình từ nhận ủy thác đến booking tàu, giảm sai sót chứng từ thông qua bộ chứng từ mẫu, kiểm tra chéo và công cụ hỗ trợ tự động, và kiểm soát chặt chẽ chi phí phát sinh và nâng cao năng lực nhân sự cùng sự phối hợp với các bên liên quan. Để đảm bảo tính khả thi, chương 3 cũng đã làm rõ các điều kiện cần thiết về tài chính, nhân sự, hạ tầng công nghệ và hợp tác bên ngoài, đồng thời xây dựng kế hoạch triển khai theo giai đoạn từ năm 2026-2028 kèm cơ chế giám sát và xử lý rủi ro.

Việc thực hiện thành công các giải pháp này sẽ giúp Công ty rút ngắn thời gian thông quan, giảm đáng kể chi phí phát sinh, nâng cao độ chính xác của bộ chứng từ và tăng sự hài lòng của khách hàng. Từ đó, góp phần quan trọng vào việc tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận từ dịch vụ xuất khẩu hàng nguyên container, mở rộng thị phần tại khu vực miền Trung cũng như nâng cao vị thế cạnh tranh của Công ty trong ngành logistics.

Chương 3 không chỉ đưa ra các giải pháp mang tính thực tiễn cao mà còn tạo nền tảng để Công ty Cổ phần Pota chuyển đổi từ mô hình giao nhận truyền thống sang dịch vụ logistics chuyên nghiệp, hiệu quả và bền vững hơn trong bối cảnh ngành đang phát triển mạnh mẽ.

KẾT LUẬN CHUNG

Qua thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Pota và hoàn thành khóa luận với đề tài “Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Pota”, tác giả nhận thấy dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container đóng vai trò quan trọng trong việc tối ưu hóa chuỗi cung ứng logistics và thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu.

Trong khóa luận tác giả đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, các bên tham gia, chứng từ và quy định pháp lý liên quan. Đồng thời, tác giả đã phân tích thực trạng quy trình đang áp dụng tại Công ty. Kết quả cho thấy quy trình có nền tảng cơ bản và tuân thủ pháp luật, song vẫn tồn tại nhiều hạn chế lớn: quy trình dài, nhiều bước thủ công, phụ thuộc chứng từ từ khách hàng, tỷ lệ luồng vàng/luồng đỏ cao dẫn đến sai sót thường xuyên và phát sinh nhiều chi phí (DEM/DET, tắc nghẽn cảng). Những vấn đề này đã ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ của Công ty trong những năm gần đây.

Từ những hạn chế trên, tác giả đã đề xuất hệ thống giải pháp hoàn thiện quy trình tập trung vào bốn nhóm chính: chuẩn hóa và số hóa quy trình từ nhận ủy thác đến booking, giảm sai sót chứng từ, kiểm soát chi phí phát sinh, đồng thời nâng cao năng lực nhân sự và phối hợp với các bên liên quan. Các giải pháp được xây dựng khả thi, định hướng chuyển đổi số, logistics xanh của Công ty giai đoạn 2026-2030.

Tác giả hy vọng rằng việc triển khai các giải pháp này sẽ giúp Công ty rút ngắn thời gian xử lý, giảm chi phí, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng khả năng cạnh tranh. Đồng thời góp phần thúc đẩy tăng trưởng doanh thu từ dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, khẳng định vị thế của Công ty trên thị trường logistics miền Trung.

Mặc dù đã cố gắng, khóa luận vẫn còn nhiều sai sót do thời gian thực tập có hạn và kinh nghiệm của tác giả còn chưa nhiều. Tác giả rất mong nhận được sự góp ý chân thành từ quý thầy cô để khóa luận được hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Theo bộ tiêu chuẩn ISO 9000:2015. Hệ thống quản lý chất lượng. Tổ chức quốc tế
2. <https://vnce.vn/quy-trinh-xuat-khau-hang-hoa>.
3. Giáo trình kinh doanh xuất nhập khẩu. Gvth: Trần Thị Hải, Khoa Kinh tế, Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng.
4. Giáo trình Quản trị sản xuất và tác nghiệp. Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội. Trương Đoàn Thể (Chủ biên) (2018).
5. Giáo trình Quản trị sản xuất và tác nghiệp. Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội. Trần Đức Lộc, Trần Văn Phùng (Chủ biên) (2013).
6. Điều 28. Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14 tháng 6 năm 2005.
7. Giáo trình kinh tế ngoại thương 2006. Gs.Ts Bùi Xuân Lưu biên soạn
8. <https://thuvienphapluat.vn/hoi-dap-phap-luat>
9. Điều 163 Luật Thương mại Việt Nam ban hành năm 2005
10. <https://xuatnhapkhauleanh.edu.vn/>
11. FIATA Liên đoàn Quốc tế các Hiệp hội Giao nhận Vận tải - International Federation of Freight Forwarders Associations
12. <https://lacco.com.vn/public/news/2>
13. Giáo trình giao nhận hàng hóa đường biển. Trường đại học giao thông vận tải.
14. Giáo trình Giao nhận vận tải quốc tế của TS. Ngô Thị Hải Xuân biên soạn.
15. <https://proship.vn/news/bao-cao-logistics-viet-nam-2025/>
16. Chiến lược phát triển dịch vụ logistics Việt Nam 2025-2035.
17. Bộ Công Thương.
18. Tổng Cục thống kê.
19. Tài liệu nội bộ Công ty Cổ phần Pota.

PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Booking Confirmation (Xác nhận đặt chỗ)



SITC CONTAINER LINES CO.,LTD SITC VIETNAM CO., LTD. - DA NANG OFFICE.

Add: 12AFL, SHB Danang Building, No. 06 – Nguyen Van Linh Street., Hai Chau Ward., Danang City, Vietnam.
Tel: +84 236 3 931 939 / +84 236 3 931 937 Email: outbound.dad@sitc.vn

BOOKING NOTE & EMPTY CONTAINER DELIVERY ORDER

Booking number:	ETUDADSHA017070	Date:	17-03-2026
Kính gửi (To):	POTA SHIPPING & LOGISTICS JSC		
We hereby confirmed your booking as following details:			
Số lượng, loại container (QTY & Cont type):	1*40HC	Trọng lượng (Cargo weight):	26640KGS
Mặt hàng (Commodity):	RESIN PLASTICS		
Ghi chú (Special remark):			
Dự kiến xếp lên tàu (Vessel):	SITC TOYOHASHI	Chuyến (Voy):	2613N
Ngày tàu chạy (ETD):	23-03-2026	Ngày tàu đến (ETA POD):	25-03-2026
Cảng xuất (POL):	DA NANG, VIETNAM	Cảng chuyển tải (POT):	
Cảng đích (POD):	SHANGHAI, CHINA	Nơi nhận hàng (DEL):	SHANGHAI, CHINA
SI cut time:	10:00 21-03-2026	VGM = CY closing time:	12:00 22-03-2026
Freight term:	Prepaid		
NƠI LẤY CONTAINER (EMPTY PICK UP PLACE):	SMART DANANG DEPOT		
Đóng hàng tại (stuffing place):	CLIENT'S WAREHOUSE		
NƠI HẠ HÀNG (FULL RETURN PLACE):	TIEN SA PORT		

ĐỀ NGHỊ QUÝ KHÁCH ĐỌC KỸ VÀ THỰC HIỆN ĐÚNG CÁC YÊU CẦU SAU:

- Vui lòng kiểm tra lại nội dung booking trên trước khi lấy vỏ, nếu không phản hồi, các thông tin trên được xem là chính xác.
 - Quý khách vui lòng mang Booking Note có đóng dấu của đơn vị vận tải và giấy giới thiệu xuống Bãi/cảng chỉ định để lấy container
 - Kiểm tra kỹ tình trạng container trước khi lấy
 - Xóa bỏ tất cả các tem, nhãn mác dùng cho hàng nguy hiểm và tất cả các nhãn mác khác không liên quan đến hàng hóa của lô hàng. Đảm bảo đóng hàng theo đúng tải trọng của container được ghi chú trên vỏ container và chịu mọi trách nhiệm, chi phí phát sinh do việc đóng hàng quá tải trọng cho phép của container
 - Chịu trách nhiệm về số lượng và tình trạng của container(s) kể từ khi nhận. Nếu phát sinh hư hỏng, sai, thất lạc, mất container(s) thì Quý khách hàng phải bồi thường theo Quy định của SITC
 - Đảm bảo lấy container(s) và hạ hàng về đúng nơi quy định trên booking này. Nếu hạ hàng sai quy định, Quý khách phải chịu mọi trách nhiệm, chi phí phát sinh (nếu có)
 - Lệnh này có giá trị đến ngày tàu chạy
- ➡ **Phí cấm điện:** tính từ khi hạ container xuống cảng cho đến khi container được xếp lên tàu, mức phí 48,000 VND/20'RF & 70,000 VND/40'HR cho 1 giờ cấm điện (đã bao gồm thuế VAT)
- ➡ **Miễn phí tại Đà Nẵng/Chu Lai/Quy Nhơn:** 7 ngày tính từ khi khách hàng lấy vỏ container cho đến khi container được xếp lên tàu (from pick up empty till load on board date)
- ➡ **Tải trọng tối đa:**
20GP/OT: 28,000 kgs 40GP/HC/OT: 26,500 kgs 20RF: 27,400 kgs / 40RF: 29,400 kgs 20FR: 31,000 kgs / 40FR: 40,100 kgs

Phụ lục 2, 3, 4: Tờ khai hàng hóa xuất khẩu

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)						1/3	
Số tờ khai		308354421230		Số tờ khai đầu tiên		- /	
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng							
Mã phân loại kiểm tra		1		Mã loại hình		E52 2	
Mã số thuế đại diện				Mã số thuế đại diện		3907	
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai		CNQUANGNAM		Mã bộ phận xử lý tờ khai		00	
Ngày đăng ký		23/03/2026		13:28:07		Ngày thay đổi đăng ký	
Thời hạn tái nhập/ tái xuất		-					
Người xuất khẩu							
Mã		4000765976					
Tên		Công ty TNHH Laverne Việt Nam					
Mã bưu chính							
Địa chỉ		Lô số 5, đường số 3, KCN Điện Nam - Điện Ngọc, Phường Điện Bán Đông, TP Đà Nẵng, VN					
Số điện thoại		0935682135					
Người ủy thác xuất khẩu							
Mã							
Tên							
Người nhập khẩu							
Mã							
Tên		LAVERGNE GROUPE INC					
Mã bưu chính							
Địa chỉ		QC H1J 1C8 CANADA QC H1J 1C8 CANADA					
Mã nước		CA					
Đại lý Hải quan		Mã nhân viên Hải quan					
Số vận đơn		122600038730444					
Số lượng		36 BX					
Tổng trọng lượng hàng (Gross)		26.640 KGM					
Địa điểm lưu kho		60C1C18 CTY HCKT CHAU A TBD					
Địa điểm nhận hàng cuối cùng		CNSHA SHANGHAI					
Địa điểm xếp hàng		VNDS CANG TIEN SA(D.NANG)					
Phương tiện vận chuyển dự kiến		9999 SITC TOYOHASHI 2613N					
Ngày hàng đi dự kiến		24/03/2026					
Ký hiệu và số hiệu							
Giấy phép xuất khẩu				Số hóa đơn A - 0000879			
1 HDGC 100000620660				Số tiếp nhận hóa đơn điện tử			
2				Ngày phát hành 23/03/2026			
3				Phương thức thanh toán TTR			
4				Tổng trị giá hóa đơn FOB - USD - 77.364 - C			
5				Tổng trị giá tính thuế USD - 77.364			
				Tỷ giá tính thuế USD 26.085			
				Tổng hệ số phân bổ trị giá tính thuế 77.364 - M			
Phân loại không cần quy đổi VND		Người nộp thuế		Mã xác định thời hạn nộp thuế		Phân loại nộp thuế A	
Tổng số tiền thuế xuất khẩu				Tổng số tiền lệ phí		VND	
Số tiền bảo lãnh							
Số đính kèm khai báo điện tử		1 -		Tổng số trang của tờ khai		3	
		2 -		Tổng số dòng hàng của tờ khai		1	
Phân ghi chú		#8.027/GC-LVN#8.02012026#8.02012027#8.LAVERGNE GROUPE INC.#8.					
Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp				Số quản lý người sử dụng 00031			
Mục thông báo của Hải quan							
Tên trưởng đơn vị Hải quan		Trưởng Hải quan KCN Quảng Nam					
Ngày hoàn thành kiểm tra		23/03/2026		13:28:07			
Ngày cấp phép xuất nhập		23/03/2026		13:28:07			
Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành)		23/03/2026					
Địa điểm		Ngày đến		Ngày khởi hành			
Thông tin trung chuyển		1		~			
		2		~			
		3		~			
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế		34CES01		23/03/2026			

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)



2/3

Số tờ khai **308354421230** Số tờ khai đầu tiên - /
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Mã phân loại kiểm tra 1 Mã loại hình E52 2 Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai 3907
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CNQUANGNAM Mã bộ phận xử lý tờ khai 00
Ngày đăng ký 23/03/2026 13:28:07 Ngày thay đổi đăng ký
Thời hạn tái nhập/ tái xuất -

Vanning

Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng

Mã 1 60C1C18 2 3 4 5
Tên CTY HCKT CHAU A TBD
Địa chỉ Địa điểm kiểm tra - Cty TNHH Hợp chất kỹ thuật Châu Á Thái Bình Dương

Số container

1	CAAU9894580	2	3	4	5
6	7	8	9	10	
11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	
26	27	28	29	30	
31	32	33	34	35	
36	37	38	39	40	
41	42	43	44	45	
46	47	48	49	50	

Chỉ thị của Hải quan

Ngày	Tên	Nội dung
1		

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)



3 / 3

Số tờ khai **308354421230** Số tờ khai đầu tiên - /
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Mã phân loại kiểm tra 1 Mã loại hình E52 2 Mã số hàng hóa đại diện của tờ khai 3907
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CNQUANGNAM Mã bộ phận xử lý tờ khai 00
Ngày đăng ký 23/03/2026 13:28:07 Ngày thay đổi đăng ký
Thời hạn tái nhập/ tái xuất -

< 01 >

Mã số hàng hóa 39074000 Mã quản lý riêng 260C1 Mã phân loại tái xác nhận giá []
Mô tả hàng hóa S031-11#&Hạt nhựa hợp chất PC-2040 màu đen(VYTEEN PC 2040 GBK)-Hàng mới 100%#&VN

			Số lượng (1)	25.2	TNE
			Số lượng (2)	25.200	KGM
Trị giá hóa đơn	77.364		Đơn giá hóa đơn	3.070 -	USD - TNE
Thuế xuất khẩu					
Trị giá tính thuế(S)	2.018.039.940	VND	Trị giá tính thuế(M)	-	
Số lượng tính thuế			Đơn giá tính thuế	80.080.950	VND TNE
Thuế suất		-			
Số tiền thuế	0				
Số tiền miễn giảm					
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng					
Danh mục miễn thuế xuất khẩu	-				
Tiền lệ phí	Đơn giá		Tiền bảo hiểm	Đơn giá	
	Số lượng			Số lượng	
Khoản tiền		VND	Khoản tiền		VND
Mã văn bản pháp luật khác	1	2	3	4	5
Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu	XNG82	SP GIA CONG XUAT TRA NUOC NGOAI (DOI TUONG MIEN THUE XK)			

Phụ lục 5: Hóa đơn thương mại (Commercial invoice)



(UNIT 5, ROAD 3, DIEN NAM – DIEN NGOC IZ, QUANG NAM)
TEL: +84 235 394 2505 - Fax: +84 235 3945515
MÃ SỐ THUẾ (TAX CODE): 4000765976

HÓA ĐƠN THƯƠNG MẠI
COMMERCIAL INVOICE

INVOICE DATE: 5 MARCH 2026
INVOICE No.: 0000792
NBR: 303451

Importers Name:	LAVERGNE GROUP INC,	ETD:	23/03/2026
Address:	Montreal, Quebec H1J 1C8 - Canada	ETA:	25/03/2026
Tax code:		Port of discharge:	CIF Shanghai port, CHINA
Vessel/Aircraft:	SITC TOYOHASHI V.2613N	Consignee:	As per attached list
Port of loading:	DANANG, VIETNAM	Order No:	025/GC-LVN
Payment term:	T/T 30 days after invoice date	Currency:	USD

STT (NO)	TÊN HÀNG HÓA, DỊCH VỤ (GOODS, SERVICES)	ĐVT (UNIT)	SỐ LƯỢNG (QUANTITY)	ĐƠN GIÁ (UNIT PRICE)	THÀNH TIỀN (AMOUNT)
1	2	3	4	5	6= 4x5
1	S031-11 VYTEEN PC2040G BK PC RESIN (*) (*) Country of manufacturing: Vietnam	KG	25,200	\$ 3.257	\$ 82,076.40
	TỔNG CỘNG (TOTAL)	KGS			\$ 82,076.40

Ghi chú (Notes)
* Người nhận (Consignee): LAVERGNE GROUP
Địa chỉ (Address)
* Xin vui lòng trả vào tài khoản chúng tôi số:
Please credit to our bank A/C No: NH
Tổng số tiền bằng chữ: US DOLLAR EIGHTY-TWO THOUSAND SEVENTY-SIX AND FORTY CENTS./.
(Total amount in Words)

Cộng tiền hóa đơn (Total Invoice): \$ 82,076.40
Tổng cộng tiền thanh toán: \$ 82,076.40
(Total Amount)
Tỷ giá (Exchange rate)

NGƯỜI BÁN HÀNG (SELLER)
(SIGNATURE, STAMP & FULL NAME)



Phụ lục 6: Vận đơn (Bill of Lading – House Bill)

Shipper: LAVERGNE VIETNAM CO., LTD UNIT 5, ROAD 3, DIEN NAM DIEN NGOC IZ, DA NANG CITY, VIETNAM TEL: +84 235 3942 505 - FAX: +84 235 3942 515		BILL OF LADING Not negotiable unless consignee to order		BL No. PTVN26-0135
Consignee: YPI PLASTIC INDUSTRY (SUZHOU) CO., LTD HUASHAN ROAD NO.158-26 FENGQIAO INDUSTRY PARK SUZHOU, CHINA PHONE: (86)512 66616421 - FAX: (86)512 66611076 EMAIL: yan.fang@yeakin.cn - CONTACT: FANCY FANG				
Notify party: SAME AS CONSIGNEE		Floor 1, Pota Group Building, 121-7 Hoang Van Thu Str, Danang City, Vietnam Tel: +84 236 3932 333 - Fax: +84 236 3932 999 E-mail: pota@potalogistics.vn		
Pre-carriage by: Place of receipt by pre-carrier DANANG PORT, VIETNAM		For delivery apply to: NGAI PAK LOGISTICS LIMITED ROOM 2103, BLOCK C, XINBEI BUILDING, HAIYAN ROAD, XIANGZHOU SECTION, ZHUHAI CITY, GUANGDONG PROVINCE, CHINA TEL: 0756-8515096 FAX: 0756-8622486 E-MAIL: qp@ngaipak.com.cn		
Vessel Voyage: SITC TOYOHASHI V.2613N		Port of loading: DANANG PORT, VIETNAM		
Port of discharge: SHANGHAI, CHINA		Place of delivery by on carrier: SHANGHAI, CHINA		
Marks and Nos.: FCL/FCL CY/CY		Number and kind of packages; description of goods: 1 X 40HC CONTAINER S.T.C		Gross Weight: Kilos 26,640.00KGS
CAAU989458040HC/SITR186789/36 PALLETS; N.W: 25,200.00 KGS; G.W: 26,640.00KGS				
* 3031-II VYTEEN PC-2040G BK PC RESIN X 36 PALLETS TOTAL: 36 PALLETS / N.W: 25,200.00KGS				
SURRENDER				
SHIPPER'S LOAD STOW COUNT AND SEAL SAY: ONE FORTY FEET CONTAINER ONLY				
Particulars furnished by the Merchant				
Freight details, charges etc.: "FREIGHT PREPAID" AS ARRANGED		BILL OF LADING RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. The particular given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier. In WITNESS, whereof (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated hereafter, the same being accomplished the other(s), if any, to be avoided, if required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. The contract evidenced by or contained in this Bill of Lading is governed by the law of Vietnam, and any claim of dispute arising hereunder or in connection herewith shall be determined by the courts in Danang and no other Courts. (Terms to continue on back hereof)		
Shipped on board Date: 24 Mar 26	Freight payable at: DANANG, VIETNAM	Place and date of issue: DANANG, VIETNAM, 24-MAR-26		
No. of original B/Ls: ZERO(0)		Signed on behalf of the Carrier:  POTA., JSC As Carrier		
This B/L form was duly registered at the Vietnam National Maritime Bureau.				

Phụ lục 7: Vận đơn (Bill of Lading - Master Bill)



SITC CONTAINER LINES CO., LTD.

B/L No.

SITGDASH073806

1. Shipper
POTA JOINT STOCK COMPANY
1217 HOANG VAN THU STREET, HAI CHAU WARD, DA NANG CITY, VIET NAM

2. Consignee
NGAI PAK LOGISTICS LIMITED
ROOM 2103, BLOCK C, XINBEI BUILDING, HAIYAN ROAD, XIANGZHOU
SECTION, ZHUHAI CITY, GUANGDONG
PROVINCE, CHINA

3. Notify Party(it is agreed that no responsibility shall attach to the Carrier or his agent for failure to notify)
NGAI PAK LOGISTICS LIMITED
ROOM 2103, BLOCK C, XINBEI BUILDING, HAIYAN ROAD, XIANGZHOU
SECTION, ZHUHAI CITY, GUANGDONG
PROVINCE, CHINA

4. Pre-carriage by

(Applicable only when this document is used as a
Combined Transport Bill of Lading)

5. Place of Receipt

DA NANG, VIETNAM

(Applicable only when this document is used as a
Combined Transport Bill of Lading)

6. Vessel/Voy No

SITC TOYOHASHI V.2613N

7. Port of Loading

DA NANG, VIETNAM

8. Port of Discharge

SHANGHAI, CHINA

9. Place of Delivery

SHANGHAI, CHINA

(Applicable only when this document is used as a
Combined Transport Bill of Lading)

Port to Port or Combined Transport
BILL OF LADING

RECEIVED for shipment in external apparent good order and condition, unless otherwise indicated. The total number of packages or units stuffed in the container, the description of the goods and the weights shown in this Bill of Lading are furnished by the Merchants and the containers are already sealed by the Merchants, and which the carrier has no reasonable means of checking and is not a part of this Bill of Lading contract. The carrier has issued the number of Bills of Lading stated below, all of this tenor and date, one of the original Bills of Lading must be surrendered and endorsed or signed against the delivery of the goods or the delivery order and whereupon any other original Bills of Lading shall be void.

NOTE: Notwithstanding any customs or privileges to the contrary, the Merchant's attention is drawn to the fact that the Merchant, in accepting this Bill of Lading, expressly agrees to be bound by all the stipulations, exceptions, limitations, liberties, terms and conditions attached hereto or stated herein, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated on the front and/or reverse side hereof as well as the provisions of the Carrier's published Tariff Rules, Regulations and Schedules, without exceptions, as fully as if they were all signed by such Merchant, and the carrier's undertaking to carry the goods is made on the basis of the merchant's acceptance and agreements as aforesaid.

This Bill of Lading is governed by the laws of the People's Republic of China. Any claims and disputes arising under or in connection with this Bill of Lading shall be determined by Shanghai Maritime Court or Qingdao Maritime Court at the exclusion of the Courts of any other country.

The printed terms and conditions appearing on the face and reverse side of this Bill of Lading are available at www.sitc.com in SITC's published tariffs.

Container No./Seal No.

Marks and Numbers

N/M

CAAU9894580/40HC/SITR886789

Number and Kind of packages: description of goods

1X40HC FCL CONTAINER STC
36 PALLET(S)
S031-11 VYTEEN PC-2040G BK PC RESIN

CY-CY
SHIPPED ON BOARD
SHIPPER'S LOAD,COUNT & SEAL
FREIGHT PREPAID

Gross Weight Kgs

26640.000
KGS

Measurement

60.000
CBM

PARTICULARS FURNISHED BY THE MERCHANT

Above particulars declared by shipper. Carrier is not responsible. (see clause 12)

COPY
DRAFT

10. Total No. of Containers

SAY ONE CONTAINER ONLY

Or Packages (in words)

11. Freight & Charges

Rate

Unit

Prepaid

Collect

Prepaid at

DA NANG

Payable at

Number of Original B(s)/L

THREE

Place of issue and Date

DA NANG

12. Declared Value/Charge

LADEN ON BOARD THE VESSEL

DATE

BY

SITC TOYOHASHI V.2613N

AS AGENT FOR THE CARRIER.

SITC CONTAINER LINES CO., LTD

No.

SITC STANDARD FORM 2011