

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU
NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN
ĐẾN HÀN QUỐC TẠI CÔNG TY TNHH SEAIR
LINKS - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN THỊ NHI
MÃ SỐ SINH VIÊN : 2254050002
KHÓA HỌC : 2022-2026**

Đà Nẵng, tháng 5/2026

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU
NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN
ĐẾN HÀN QUỐC TẠI CÔNG TY TNHH SEAIR
LINKS - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

Giảng viên hướng dẫn	: PGS.TS. Nguyễn Thị Như Liêm
Sinh viên thực hiện	: Nguyễn Thị Nhi
Mã số sinh viên	: 2254050002
Khóa học	: 2022-2026

Đà Nẵng, tháng 5/2026

Đà Nẵng, ngày 10 tháng 2 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 Nhi
- Chuyên ngành : Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2022 - 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL)
BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐẾN HÀN QUỐC TẠI CÔNG TY TNHH SEAIR LINKS -
CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG”

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

- Số liệu về doanh thu, chi phí, lợi nhuận trong báo cáo hoạt động kinh doanh
- Số liệu về chứng từ

4. Các bảng biểu

- Các bảng biểu được đính kèm trong phụ lục

5. Cán bộ hướng dẫn

- PGS. TS. Nguyễn Thị Như Liêm

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 10/02/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 20/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

Đà Nẵng, ngày 30 tháng 02 năm 2026

MẪU ĐƠN KHAI BÁO SỬ DỤNG AI

Khai báo của Sinh viên về việc Sử dụng Trí tuệ Nhân tạo Tạo sinh có Trách nhiệm

Tôi tên là Nguyễn Thị Nhi, tôi cam đoan rằng tôi đã sử dụng có trách nhiệm các công cụ Trí tuệ Nhân tạo Tạo sinh (GenAI) trong quá trình chuẩn bị Khoá luận này.

Bằng việc ký vào đơn này, tôi xác nhận các nội dung sau:

1. Khai báo sử dụng AI

Vui lòng cho biết bạn có sử dụng bất kỳ công cụ AI tạo sinh nào (ví dụ: ChatGPT, Gemini, v.v.) trong việc tạo ra bài làm này hay không:

- **Có**, tôi có sử dụng các công cụ AI trong bài đánh giá này.

2. Chi tiết về việc sử dụng AI (Nếu bạn chọn "Có" ở trên)

- **Các công cụ AI đã sử dụng:** Chat GPT, Gemini, Grok, smallpdf.com
- **Mục đích sử dụng AI:** Tìm ý tưởng, soạn thảo, tìm dàn ý bài, chuyển đổi từ file PDF sang ảnh, chuyển đổi từ PDF sang word.
- **Các phần cụ thể có sự hỗ trợ của AI:** Mục 2.4: Soạn thảo văn bản chính chu; mục 3.2: Tìm ý tưởng
- **Tôi xác nhận rằng tôi đã xem xét kỹ lưỡng và xác thực tất cả nội dung do AI tạo ra về tính chính xác, tính nguyên bản và sự phù hợp.**
- **Có**

3. Liêm chính, Trách nhiệm Học thuật và Tuân thủ Đạo đức và Pháp luật

- Tôi chịu trách nhiệm hoàn toàn về nội dung của bài nộp này và xác nhận rằng AI chỉ được sử dụng như một công cụ hỗ trợ, không phải là tác giả chính cho bài làm

của tôi.

- Tôi xác nhận rằng AI không được sử dụng để ngụy tạo, làm giả hoặc thao túng dữ liệu.
- Tôi đã đảm bảo rằng không có dữ liệu bí mật hoặc riêng tư nào được chia sẻ với các công cụ AI mà không có sự cho phép thích hợp.
- Tôi đã tuân thủ tất cả các yêu cầu pháp lý liên quan đến bảo vệ dữ liệu và sở hữu trí tuệ, đồng thời đã trích dẫn nguồn một cách thích hợp.
- Bài đánh giá này phản ánh nỗ lực trí tuệ cá nhân của tôi, và trách nhiệm đối với bài làm này hoàn toàn thuộc về cá nhân tôi.

Cam kết

- Tôi hiểu rằng bất kỳ sự thiếu tuân thủ nào đối với việc sử dụng AI có trách nhiệm, bao gồm việc không khai báo sử dụng AI hoặc trình bày sai sự thật, có thể dẫn đến việc Khóa luận tốt nghiệp của tôi bị từ chối mà không cần xem xét thêm.
- Bằng việc ký vào đơn này, tôi khẳng định rằng bài nộp này phản ánh trung thực bài làm của tôi và tôi đã tuân thủ các nguyên tắc sử dụng AI có trách nhiệm.

Chữ ký: Nguyễn Thị Nhi;

Ngày: 30 - 5 - 2026

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc đến Ban Giám hiệu, Phòng Đào tạo cùng toàn thể quý thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng, đặc biệt là quý thầy cô Khoa Kinh tế - Bộ môn Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng đã tận tình giảng dạy và truyền đạt kinh nghiệm quý báu trong suốt thời gian học tập.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến PGS.TS. Nguyễn Thị Như Liêm - giảng viên hướng dẫn đã tận tình chỉ bảo, đồng hành và hỗ trợ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ, nhân viên Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng, đặc biệt là chị Võ Thị Tuyết Mai đã trực tiếp hướng dẫn, tận tình chia sẻ kinh nghiệm thực tế và tạo điều kiện giúp em thực tập tại Bộ phận Sales Logistics.

Mặc dù đã nỗ lực hết mình, nhưng do thời gian hạn chế và kinh nghiệm còn chưa nhiều, khóa luận vẫn không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý quý báu từ quý thầy cô và các anh chị trong công ty để bài nghiên cứu được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	
DANH MỤC BẢNG BIỂU	
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	
DANH MỤC BIỂU ĐỒ.....	
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	
LỜI MỞ ĐẦU	
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....	1
1.1. Tổng quan chung về giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	1
1.1.1. Tổng quan về hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển.	1
1.1.1.1. Khái niệm.....	1
1.1.1.2. Đặc điểm	1
1.1.1.3. Vai trò.....	2
1.1.1.4. Các phương thức giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	3
1.1.2. Tổng quan về người giao nhận.....	4
1.1.2.1. Khái niệm.....	4
1.1.2.2. Vai trò của người giao nhận	4
1.1.2.3. Quyền hạn, nghĩa vụ, trách nhiệm của người giao nhận hàng hóa	5
1.1.2.4. Các bên liên quan trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	7
1.2. Nội dung quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển.	8
1.2.1. Khái niệm và vai trò của quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển	8
1.2.2. Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển.....	9
1.2.2.1. Tiếp nhận yêu cầu và kiểm tra thông tin lô hàng	9
1.2.2.2. Báo giá và ký kết hợp đồng dịch vụ.....	10

<i>1.2.2.3. Chuẩn bị hàng hóa và bộ chứng từ xuất khẩu</i>	<i>10</i>
<i>1.2.2.4. Đặt chỗ tàu và chuẩn bị container rỗng</i>	<i>11</i>
<i>1.2.2.5. Đóng hàng và vận chuyển container ra cảng</i>	<i>11</i>
<i>1.2.2.6. Khai báo và làm thủ tục hải quan xuất khẩu</i>	<i>12</i>
<i>1.2.2.7. Phát hành vận đơn và gửi pre-alert cho đại lý đầu nhập.....</i>	<i>12</i>
<i>1.2.2.8. Thanh toán, quyết toán và lưu hồ sơ.....</i>	<i>13</i>
1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ.....	13
1.3.1. Các quy định pháp lý và nguyên tắc giao nhận hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển	13
<i>1.3.1.1. Các quy định pháp lý.....</i>	<i>13</i>
<i>1.3.1.2. Nguyên tắc giao nhận</i>	<i>14</i>
1.3.2. Hệ thống chứng từ trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển	15
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	17
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH SEAIR LINKS - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG.....	18
2.1. Khái quát về Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng	18
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.....	18
2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh và các giá trị cốt lõi	19
2.1.3. Ngành nghề kinh doanh	21
2.1.4. Cơ cấu tổ chức	22
2.1.5. Phân tích nguồn lực của Công ty	23
<i>2.1.5.1. Cơ sở vật chất</i>	<i>23</i>
<i>2.1.5.2. Nguồn nhân lực</i>	<i>25</i>
<i>2.1.5.3. Nguồn lực tài chính</i>	<i>26</i>

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh và thị trường Hàn Quốc của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng	27
2.2.1. Phân tích về các lĩnh vực kinh doanh, thị trường, đối thủ cạnh tranh, khách hàng.....	27
<i>2.2.1.1. Về lĩnh vực kinh doanh.....</i>	<i>27</i>
<i>2.2.1.2. Về thị trường hoạt động.....</i>	<i>29</i>
<i>2.2.1.3. Về đối thủ cạnh tranh</i>	<i>30</i>
<i>2.2.1.4. Về khách hàng.....</i>	<i>30</i>
2.2.2. Bảng số liệu về kết quả kinh doanh công ty qua các kỳ	31
2.3. Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.	34
2.3.1. Tiếp nhận yêu cầu và kiểm tra thông tin lô hàng.....	35
2.3.2. Báo giá và xác nhận dịch vụ vận chuyển	37
2.3.3. Kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu	39
2.3.4. Booking tàu và sắp xếp container rỗng	40
2.3.5. Đóng hàng và vận chuyển container ra cảng.....	42
2.3.6. Khai báo và làm thủ tục hải quan xuất khẩu	43
2.3.7. Phát hành vận đơn và gửi chứng từ cho đại lý đầu nhập.....	45
2.3.8. Quyết toán chi phí và lưu hồ sơ lô hàng	47
2.4. Đánh giá chung.....	48
2.4.1. Ưu điểm	48
2.4.2. Nhược điểm.....	49
2.4.3. Nguyên nhân	50
<i>2.4.3.1. Nhân tố khách quan.....</i>	<i>50</i>
<i>2.4.3.2. Nhân tố chủ quan.....</i>	<i>51</i>
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	52

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH SEAIR LINKS - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	53
3.1. Nghiên cứu môi trường và định hướng phát triển	53
3.1.1. Nghiên cứu dự báo môi trường kinh doanh	53
<i>3.1.1.1. Dự báo xu hướng xuất khẩu giữa Việt Nam và Hàn Quốc</i>	<i>53</i>
<i>3.1.1.2. Dự báo xu hướng phát triển vận tải biển và giao nhận</i>	<i>55</i>
<i>3.1.1.3. Dự báo xu hướng chuyển đổi số trong logistics</i>	<i>57</i>
<i>3.1.1.4. Dự báo xu hướng cạnh tranh trong ngành forwarding</i>	<i>58</i>
3.1.2. Định hướng phát triển của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng	58
<i>3.1.2.1. Định hướng phát triển chung của công ty</i>	<i>58</i>
<i>3.1.2.2. Định hướng phát triển của hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển</i>	<i>59</i>
3.1.3. Mục tiêu phát triển của Công ty TNHH Seair Links – Chi nhánh Đà Nẵng	60
<i>3.1.3.1. Mục tiêu của Công ty</i>	<i>60</i>
<i>3.1.3.2. Mục tiêu của đề tài “Quy trình giao nhận xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển đến Hàn Quốc tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng”</i>	<i>61</i>
3.2. Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng	62
3.2.1. Hoàn thiện công tác quản lý thông tin, chứng từ và theo dõi lô hàng xuất khẩu	62
3.2.2. Tăng cường hiệu quả phối hợp giữa các bên tham gia quy trình giao nhận	63

3.2.3. Phát triển công tác nguồn nhân lực trong hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu	64
3.2.4. Nâng cao chất lượng dịch vụ và năng lực cạnh tranh của hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển.....	65
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	67
KẾT LUẬN	
PHỤ LỤC	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Thông tin chung về Công ty TNHH Seair Links	18
Bảng 2.2. Cơ sở vật chất của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023-2025.....	24
Bảng 2.3. Tình hình lao động Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng năm 2023-2025.....	25
Bảng 2.4. Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng năm 2023-2025.....	26
Bảng 2.5. Bảng tình hình doanh thu theo lĩnh vực hoạt động của Công ty Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023-2025	27
Bảng 2.6. Bảng tóm tắt kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023-2025	31
Bảng 2.7. Bảng phân tích khả năng sinh lời của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025	33
Bảng 2.8. Tình hình tiếp nhận yêu cầu vận chuyển tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025	36
Bảng 2.9. Tình hình booking và hiệu quả vận chuyển tuyến Hải Phòng - Incheon tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025	38
Bảng 2.10. Tình hình xử lý bộ chứng từ xuất khẩu tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025	39
Bảng 2.11. Tình hình booking tàu và sử dụng container tuyến Hải Phòng – Incheon tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025	41
Bảng 2.12. Tình hình đóng hàng và vận chuyển container ra cảng tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025	43
Bảng 2.13. Tình hình xử lý tờ khai hải quan xuất khẩu tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025.....	44
Bảng 2.14. Tình hình phát hành vận đơn tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng.....	46
Bảng 2.15. Tình hình quyết toán và lưu hồ sơ shipment tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025.....	47
 Bảng 3.1. Kim ngạch thương mại Việt Nam - Hàn Quốc giai đoạn 2020-2024 và mục tiêu năm 2030	 54

Bảng 3.2. Dự báo sản lượng hàng hóa và container thông qua hệ thống cảng biển Việt Nam đến năm 2030	56
Bảng 3.3. Xu hướng chuyển đổi số nổi bật trong ngành logistics giai đoạn	57

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1. Các bên tham gia vào quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.	7
Hình 1.2. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển.	9
Hình 2.1. Hệ thống văn phòng của Công ty TNHH Seair Links	19
Hình 2.2. Giá trị cốt lõi của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.	20
Hình 2.3. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.	22
Hình 2.4. Sơ đồ quy trình giao nhận xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.	34

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2. 1. Cơ cấu doanh thu theo thị trường xuất, nhập khẩu theo số lượng lô hàng tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025	29
Biểu đồ 2.2. Phân tích khả năng sinh lời của SEAIR Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025	33

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Tiếng Anh	Tiếng Việt
SEAIR	Seair Links Company Limited	Công ty TNHH Seair Links
SEAIR Đà Nẵng	Da Nang Branch of Seair Links Company Limited	Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng
LCL	Less than Container Load	Hàng giao lẻ container
FCL	Full Container Load	Hàng giao nguyên container
POL	Port of Loading	Cảng xếp hàng
POD	Port of Discharge	Cảng dỡ hàng
FIATA	International Federation of Freight Forwarders Associations	Liên đoàn Quốc tế các Hiệp hội Giao nhận Vận tải
CY	Container Yard	Bãi container
CFS	Container Freight Station	Bãi tập kết hàng lẻ
C/O	Certificate of Original	Giấy chứng nhận xuất xứ
C/Q	Certificate of Quality	Giấy chứng nhận chất lượng
B/L	Bill of Lading	Vận đơn
ETD	Estimated Time of Departure	Thời gian dự kiến rời cảng
ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian dự kiến cập cảng
HI	Handling Inquire	Yêu cầu xử lý công việc
NCU		Nhà cung ứng
SI	Shipping Instruction	Bản hướng dẫn vận chuyển của chủ hàng
VGM	Verified Gross Mass	Phiếu xác nhận khối lượng hàng hóa
MBL	Master Bill of Lading	Vận đơn chủ
HBL	House Bill of Lading	Vận đơn nhà
THC	Terminal Handling Charge	Phí dịch vụ cảng
TEU	Twenty-foot Equivalent Unit	Đơn vị tương đương container 20 feet
VNACCS/VCIS	Vietnam Automated Cargo and Port Consolidated System/Vietnam Customs Information System	Hệ thống thông quan hải quan tự động Việt Nam

HS Code	Harmonized System Code	Mã hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa
FIATA	International Federation of Freight Forwarders Associations	Liên đoàn các Hiệp hội Giao nhận Vận tải Quốc tế
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development	Hội nghị Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển
EXW	Ex Works	Giao tại xưởng

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động thương mại giữa các quốc gia không ngừng được mở rộng, kéo theo sự phát triển mạnh mẽ của ngành logistics và vận tải quốc tế. Tại Việt Nam, việc tham gia nhiều hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như CPTPP, EVFTA và RCEP đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu, góp phần thúc đẩy nhu cầu vận chuyển hàng hóa và sử dụng các dịch vụ logistics ngày càng gia tăng.

Bên cạnh những cơ hội phát triển, ngành logistics cũng đang phải đối mặt với nhiều thách thức đến từ sự biến động của môi trường kinh tế thế giới. Các yếu tố như xung đột địa chính trị, biến động giá nhiên liệu, tình trạng đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu và áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các doanh nghiệp logistics đã làm gia tăng chi phí vận hành và đặt ra yêu cầu cao hơn về chất lượng dịch vụ. Trong bối cảnh đó, việc xây dựng và hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa hiệu quả không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh mà còn góp phần giảm thiểu chi phí, hạn chế rủi ro và nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng.

Trong các phương thức vận tải quốc tế hiện nay, vận tải đường biển vẫn giữ vai trò chủ đạo nhờ khả năng chuyên chở khối lượng hàng hóa lớn với chi phí hợp lý. Đặc biệt, hình thức vận chuyển hàng nguyên container (FCL) ngày càng được các doanh nghiệp xuất nhập khẩu ưu tiên lựa chọn do có nhiều ưu điểm về tính an toàn, khả năng kiểm soát hàng hóa và hiệu quả khai thác. Vì vậy, quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp logistics.

Đà Nẵng là trung tâm kinh tế, thương mại và logistics quan trọng của khu vực miền Trung, sở hữu vị trí địa lý thuận lợi cùng hệ thống hạ tầng giao thông ngày càng được đầu tư đồng bộ. Nắm bắt được tiềm năng phát triển của thị trường logistics, Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng đã không ngừng mở rộng hoạt động

và trở thành đơn vị cung cấp dịch vụ giao nhận vận tải quốc tế uy tín trên địa bàn. Trong đó, dịch vụ giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển đến thị trường Hàn Quốc là một trong những hoạt động nghiệp vụ quan trọng, chiếm tỷ trọng đáng kể trong cơ cấu dịch vụ của công ty.

Qua quá trình thực tập và tìm hiểu thực tế tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng, em nhận thấy quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của công ty đã được xây dựng tương đối hoàn chỉnh và đáp ứng tốt yêu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, trước yêu cầu ngày càng cao của thị trường và áp lực cạnh tranh trong ngành logistics, quy trình vẫn còn tồn tại một số hạn chế liên quan đến việc xử lý thông tin, quản lý chứng từ, phối hợp giữa các bên tham gia và ứng dụng công nghệ trong quản lý lô hàng. Những hạn chế này phần nào ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Xuất phát từ những lý do trên, em lựa chọn đề tài: “Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển đến Hàn Quốc tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng” làm khóa luận tốt nghiệp. Thông qua việc nghiên cứu đề tài, em mong muốn phân tích thực trạng quy trình giao nhận tại doanh nghiệp, đánh giá những kết quả đạt được, chỉ ra các hạn chế còn tồn tại và đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình, nâng cao chất lượng dịch vụ và hiệu quả hoạt động của công ty trong thời gian tới.

1. Mục tiêu nghiên cứu

- Tìm hiểu lý thuyết về hoạt động giao nhận, quy trình giao nhận hàng hoá xuất khẩu nguyên container, các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận.
- Tìm hiểu tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.
- Nghiên cứu các bước trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển đến Hàn Quốc tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.

- Tìm hiểu những thành công và những vấn đề còn tồn đọng liên quan đến quy trình và từ đó đề xuất một số kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.

2. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu.

- Đối tượng nghiên cứu: Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đến Hàn Quốc tại công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Phạm vi không gian: Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.

+ Phạm vi thời gian: Nguồn dữ liệu từ năm 2023 - 2025

3. Phương pháp nghiên cứu.

- Phương pháp thu thập thông tin: Tìm hiểu các sách, bài báo và các thông tin trên Internet; tài liệu và số liệu Công ty do đơn vị thực tập cung cấp

- Phương pháp phân tích thống kê: So sánh các số liệu thu thập được để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty

- Phương pháp quan sát khoa học: Quan sát toàn bộ quy trình được thực hiện, sự tương tác giữa Công ty và khách hàng

- Phương pháp chuyên gia: Tham khảo ý kiến của giáo viên hướng dẫn, các anh chị tại đơn vị thực tập.

5. Kết cấu khóa luận

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

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

Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đến Hàn Quốc tại công ty TNHH Seair Links - chi nhánh Đà Nẵng

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đến Hàn Quốc tại công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

1.1. Tổng quan chung về giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

1.1.1. Tổng quan về hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển.

1.1.1.1. Khái niệm.

❖ Khái niệm dịch vụ giao nhận.

Theo "Quy tắc mẫu của FIATA - (International Federation of Freight Forwarders Association), Liên đoàn các Hiệp hội Vận tải quốc tế", 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 hoá cũng như dịch vụ tư vấn hay có liên quan đến các dịch 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 Luật Thương mại Việt Nam, Giao nhận hàng hoá là hành vi thương mại, theo đó người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa nhận hàng từ người gửi, tổ chức vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm các thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người nhận theo uỷ thác của chủ hàng, của người vận tải hoặc của người giao nhận khác.

Tóm lại, giao nhận là tập hợp những nghiệp vụ, thủ tục có liên quan đến quá trình vận tải nhằm thực hiện việc di chuyển hàng hóa từ nơi gửi hàng (người gửi hàng) đến nơi nhận hàng (người nhận hàng). Người giao nhận có thể làm các dịch vụ một cách trực tiếp hoặc thông qua đại lý và thuê dịch vụ của người thứ ba khác.

1.1.1.2. Đặc điểm

Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển phụ thuộc nhiều vào các yếu tố bên ngoài như phương tiện vận tải của hãng tàu, tiến độ chuẩn bị hàng hóa của chủ hàng, thủ tục hải quan, quy định pháp luật của các quốc gia và điều kiện thời tiết. Do đó, doanh nghiệp giao nhận khó có thể hoàn toàn chủ động trong toàn bộ quá trình thực hiện lô hàng.

Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển mang tính thời vụ rõ rệt do chịu ảnh hưởng từ nhu cầu xuất nhập khẩu và biến động của thị trường. Khối lượng hàng hóa thường tăng vào các giai đoạn cao điểm như cuối năm hoặc các dịp lễ, Tết, dẫn đến nhu cầu vận chuyển và giao nhận tăng mạnh. Điều này đòi hỏi doanh

ngành giao nhận phải có kế hoạch tổ chức và điều phối hoạt động phù hợp nhằm đảm bảo tiến độ giao hàng và nâng cao hiệu quả khai thác dịch vụ.

1.1.1.3. Vai trò

Dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu ngày càng mang lại lợi ích lớn hơn cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nói riêng và với nền kinh tế nói chung.

❖ Đối với doanh nghiệp xuất nhập khẩu:

Dịch vụ giao nhận hàng hóa đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo hàng hóa được vận chuyển nhanh chóng, đúng thời gian và đúng địa điểm mà không đòi hỏi sự tham gia trực tiếp của người gửi và người nhận. Với hệ thống vận tải đa phương thức, các doanh nghiệp giao nhận giúp tối ưu hóa quy trình vận chuyển, tiết kiệm thời gian, giảm rủi ro và hạ thấp chi phí phát sinh cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

Một lợi ích nổi bật là dịch vụ tư vấn lựa chọn phương thức vận tải phù hợp nhất với từng loại hàng hóa (đường biển, hàng không, đường sắt, đường bộ), đồng thời hỗ trợ làm thủ tục hải quan nhanh chóng, tránh vi phạm quy định pháp lý. Ngoài ra, doanh nghiệp xuất nhập khẩu còn tiết kiệm được khoản đầu tư lớn vào kho bãi, bến cảng và phương tiện vận chuyển, từ đó có thể tập trung nguồn lực vào hoạt động kinh doanh cốt lõi.

Doanh nghiệp giao nhận còn cung cấp thông tin cập nhật về thị trường, chính sách thương mại, thuế quan và quy định xuất nhập khẩu, giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong kinh doanh. Trong bối cảnh thương mại điện tử phát triển mạnh, dịch vụ giao nhận ngày càng ứng dụng công nghệ hiện đại như theo dõi hàng hóa thời gian thực. Nhờ đó, dịch vụ giao nhận góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu thông qua việc tối ưu chuỗi cung ứng, giảm chi phí và mở rộng thị trường quốc tế.

❖ Đối với nền kinh tế quốc dân:

Đối với nền kinh tế quốc dân, ngành giao nhận hàng hóa đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy thương mại quốc tế. Hoạt động này giúp hàng hóa lưu thông thuận lợi giữa các quốc gia, góp phần nâng cao kim ngạch xuất nhập khẩu và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Đồng thời, các doanh nghiệp giao nhận còn tạo việc làm cho hàng triệu lao động trong lĩnh vực vận tải, kho vận và quản lý chuỗi cung ứng, góp phần giảm thất nghiệp và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao.

Ngành giao nhận còn thúc đẩy mạnh mẽ việc nâng cấp hạ tầng giao thông, kho bãi và cảng biển. Sự phát triển của các trung tâm logistics hiện đại cùng công nghệ quản lý tiên tiến giúp giảm chi phí logistics cho toàn nền kinh tế, đồng thời tạo động lực phát triển cho nhiều ngành công nghiệp liên quan. Bên cạnh đó, ngành thu hút đầu tư nước ngoài lớn, mang theo công nghệ và kinh nghiệm quản lý hiện đại, giúp doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh.

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, giao nhận hàng hóa là mắt xích then chốt trong chuỗi cung ứng, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế bền vững. Việc tối ưu hóa logistics không chỉ giúp giảm giá thành sản phẩm mà còn tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Do đó, các doanh nghiệp giao nhận cần tiếp tục đổi mới, ứng dụng công nghệ và mở rộng mạng lưới dịch vụ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao.

1.1.1.4. Các phương thức giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển hiện nay chủ yếu được thực hiện theo bốn phương thức chính sau đây:

a. Giao nhận hàng nguyên container (FCL - Full Container Load)

FCL là phương thức vận chuyển trong đó toàn bộ container được sử dụng cho lô hàng của một chủ hàng duy nhất. Chủ hàng tự đóng hàng và niêm phong container trước khi vận chuyển ra cảng để làm thủ tục xuất khẩu.

Phương thức này có ưu điểm là đảm bảo an toàn cho hàng hóa, hạn chế mất mát và hư hỏng trong quá trình vận chuyển. FCL thường được áp dụng đối với các lô hàng có khối lượng lớn và đồng nhất.

b. Giao nhận hàng lẻ (LCL - Less than Container Load)

LCL là phương thức vận chuyển mà nhiều lô hàng nhỏ của các chủ hàng khác nhau được gom chung vào một container nhằm tiết kiệm chi phí vận chuyển.

Hàng hóa được tập kết tại kho CFS để tiến hành gom hàng, đóng container và thực hiện vận chuyển đến cảng đích. Phương thức này phù hợp với các lô hàng nhỏ, tuy nhiên thời gian vận chuyển thường kéo dài hơn và rủi ro phát sinh trong quá trình bốc xếp cũng cao hơn so với FCL.

c. Giao nhận hàng rời (Break Bulk Shipping)

Break Bulk là phương thức vận chuyển dành cho các loại hàng hóa có kích thước lớn, trọng lượng nặng hoặc không thể đóng trong container tiêu chuẩn như máy móc, thiết bị công nghiệp hoặc sắt thép.

Hàng hóa được vận chuyển bằng các tàu chuyên dụng và thực hiện bốc dỡ riêng lẻ tại cảng. Phương thức này phù hợp với hàng siêu trường, siêu trọng nhưng chi phí vận chuyển và xếp dỡ thường cao hơn so với vận tải container.

d. Giao nhận hàng lỏng bằng tàu chở hàng lỏng (Tanker Shipping)

Đây là phương thức chuyên dùng để vận chuyển các loại hàng hóa dạng lỏng hoặc khí như dầu thô, hóa chất lỏng và khí hóa lỏng.

Hàng hóa được bơm trực tiếp vào khoang tàu thông qua hệ thống đường ống chuyên dụng. Phương thức này yêu cầu tàu chuyên dụng và phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về an toàn trong quá trình vận chuyển.

1.1.2. Tổng quan về người giao nhận.

1.1.2.1. Khái niệm

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

1.1.2.2. Vai trò của người giao nhận

Trong thương mại quốc tế, người giao nhận đảm nhận trách nhiệm nhiều công việc khác nhau và có nhiều vai trò khác nhau:

- Môi giới hải quan (Customs Broker): Người giao nhận thay mặt người xuất - nhập khẩu để khai báo và làm thủ tục hải quan.

- Đại lý (Agent): Là bên trung gian làm cầu nối giữa người gửi hàng và người chuyên chở, hoặc giữa người chuyên chở và người nhận hàng. Họ nhận được sự uỷ thác của chủ hàng (hoặc của hãng chuyên chở) để thực hiện các công việc như: nhận hàng, giao hàng, làm thủ tục hải quan, lưu kho... trên cơ sở hợp đồng uỷ thác.

- Người gom hàng (Cargo Consolidator): Người gom hàng sẽ gom các lô hàng lẻ (LCL) thành một lô hàng nguyên (FCL) để tận dụng hết sức chứa của một container và giảm cước phí vận tải. Trong trường hợp là người gom hàng, người giao nhận chính là người chuyên chở đối với bên gửi hàng, đồng thời là người gửi hàng đối với bên chuyên chở thực sự.

- Người chuyên chở (Carrier): Người giao nhận đóng vai trò là người chuyên chở, tức là người giao nhận trực tiếp ký kết hợp đồng vận tải với người gửi hàng và chịu trách nhiệm chuyên chở hàng hoá từ nơi này đến nơi khác. Người giao nhận đóng vai trò là người thuê chuyên chở (Contracting Carrier), nếu anh ta ký kết hợp đồng nhưng không trực tiếp chuyên chở. Nếu họ đảm nhận luôn việc vận chuyển thì được gọi là người chuyên chở thực tế (Actual Carrier).

- Người kinh doanh vận tải đa phương thức (Multimodal Transport Operator): Trong trường hợp này, người giao nhận cung cấp dịch vụ vận tải đi suốt hay vận tải “từ cửa tới cửa” (door-to-door), lúc này, họ phải chịu trách nhiệm về hàng hoá trong suốt quá trình chuyên chở.

1.1.2.3. Quyền hạn, nghĩa vụ, trách nhiệm của người giao nhận hàng hóa

a. Quyền hạn - Nghĩa vụ của người giao nhận

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.

b. Trách nhiệm của người giao nhận

**Khi người giao nhận là đại lý*

Người giao nhận phải thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo hợp đồng và chịu trách nhiệm đối với các sai sót phát sinh trong quá trình thực hiện dịch vụ như giao hàng không đúng chỉ dẫn, thiếu sót trong thủ tục hải quan, mua bảo hiểm hoặc giao hàng sai địa điểm quy định.

Người giao nhận cũng phải chịu trách nhiệm đối với những thiệt hại về người và tài sản do mình gây ra trong quá trình hoạt động. Tuy nhiên, người giao nhận không chịu trách nhiệm đối với lỗi của bên thứ ba nếu đã thực hiện việc lựa chọn một cách cẩn thận.

Khi hoạt động với vai trò đại lý, người giao nhận phải tuân thủ các điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn (Standard Trading Conditions) của mình.

**Khi người giao nhận là người chuyên chở*

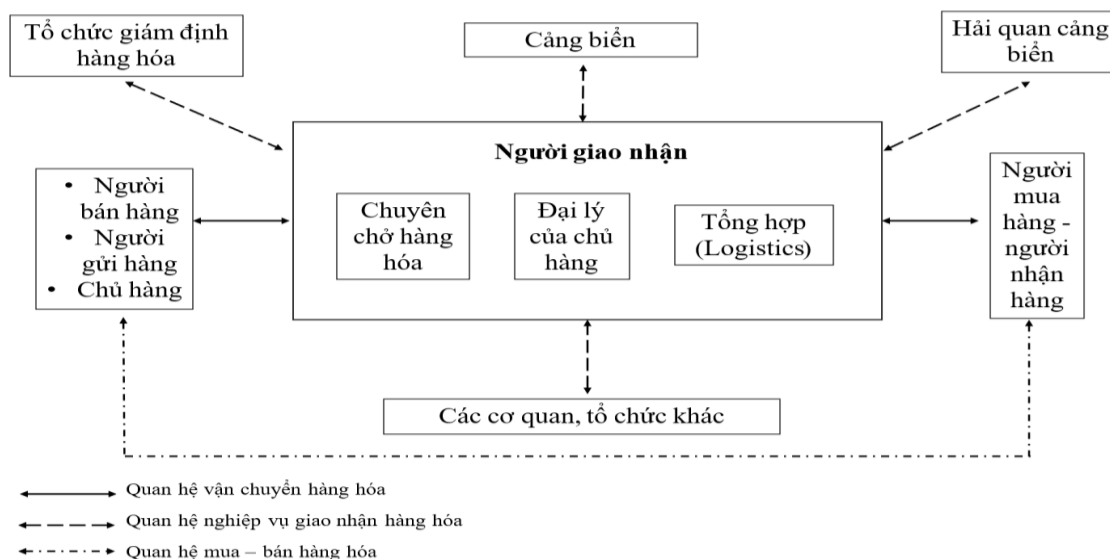
Người giao nhận được xem là người chuyên chở trong trường hợp trực tiếp vận chuyển hàng hóa hoặc phát hành chứng từ vận tải và cam kết chịu trách nhiệm vận chuyển hàng hóa.

Khi đóng vai trò là người chuyên chở, người giao nhận nhân danh mình thực hiện hợp đồng vận tải và chịu trách nhiệm đối với quá trình vận chuyển hàng hóa. Người giao nhận phải chịu trách nhiệm về hành vi và sai sót của các bên do mình thuê để thực hiện vận chuyển.

Trong trường hợp này, trách nhiệm của người giao nhận được điều chỉnh theo các công ước quốc tế hoặc quy định liên quan đến phương thức vận tải áp dụng.

Người giao nhận không chịu trách nhiệm đối với những tổn thất phát sinh do lỗi của khách hàng, đặc tính tự nhiên của hàng hóa, trường hợp bất khả kháng hoặc các nguyên nhân nằm ngoài phạm vi kiểm soát của mình.

1.1.2.4. Các bên liên quan trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển



Hình 1.1. Các bên tham gia vào quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.

***Người giao nhận:** Đóng vai trò trung tâm trong chuỗi logistics, là cầu nối giữa các bên liên quan. Họ tổ chức, điều phối toàn bộ quá trình vận chuyển, cung cấp dịch vụ logistics tổng hợp, làm đại lý cho chủ hàng, đặt chỗ tàu, làm thủ tục hải quan và giao nhận hàng hóa tại cảng.

***Người bán hàng /người gửi hàng/ chủ hàng:** Là đơn vị cung cấp hàng hóa. Họ chịu trách nhiệm chuẩn bị hàng hóa, đóng gói, niêm phong container và cung cấp chứng từ. Người bán thường thuê Forwarder thực hiện các dịch vụ vận tải, booking tàu và làm thủ tục xuất khẩu.

***Người mua hàng - người nhận hàng:** Là bên tiếp nhận hàng hóa tại cảng đích. Họ thực hiện thủ tục nhập khẩu, thanh toán và nhận hàng theo điều kiện hợp đồng (Incoterms). Trong một số trường hợp, người mua hoặc người bán thuê Forwarder hỗ trợ thủ tục tại nước nhập khẩu.

***Cảng biển:** Nơi thực hiện các hoạt động bốc xếp, lưu kho tạm thời và giao nhận container. Forwarder phối hợp với cảng để sắp xếp vị trí bãi, bốc xếp hàng hóa và theo dõi lịch tàu.

**Hải quan cảng biển:* Thực hiện kiểm tra chứng từ, giám sát hàng hóa, phân luồng tờ khai và cấp phép thông quan. Forwarder làm việc trực tiếp với hải quan để khai báo, thanh lý tờ khai và hoàn tất thủ tục xuất khẩu.

**Tổ chức giám định hàng hóa:* Đây là đơn vị độc lập kiểm tra chất lượng, số lượng và tình trạng hàng hóa theo yêu cầu của các bên, đặc biệt với hàng hóa đặc thù hoặc khi có tranh chấp.

**Các cơ quan, tổ chức khác:* Bao gồm các cơ quan quản lý nhà nước và tổ chức chuyên môn có nhiệm vụ cấp phép, kiểm tra tiêu chuẩn hàng hóa và giám sát quá trình vận chuyển. Ngoài ra, bao gồm cả các tổ chức: ngân hàng, bộ Y tế, cơ quan kiểm dịch, công ty bảo hiểm, tổ chức đóng gói, kho hàng,

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

1.2.1. Khái niệm và vai trò của quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển

a. Khái niệm

Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển (Full Container Load - FCL) là trình tự thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến việc tổ chức vận chuyển hàng hóa xuất khẩu bằng container nguyên, từ khâu tiếp nhận yêu cầu của khách hàng, chuẩn bị chứng từ, đặt chỗ tàu, đóng hàng, làm thủ tục hải quan đến khi hàng hóa được xếp lên tàu và gửi chứng từ cho người nhập khẩu.

Trong phương thức này, toàn bộ container được sử dụng cho lô hàng của một chủ hàng duy nhất nhằm đảm bảo an toàn hàng hóa, hạn chế mất mát và nâng cao hiệu quả vận chuyển. Quy trình giao nhận có sự tham gia của nhiều bên liên quan như doanh nghiệp xuất khẩu, doanh nghiệp giao nhận, hãng tàu, cảng biển và cơ quan hải quan nhằm đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng thời gian và đúng quy định.

b. Vai trò

Về mặt kinh tế, phương thức xuất khẩu nguyên container giúp doanh nghiệp vận chuyển khối lượng hàng hóa lớn với chi phí vận tải trên mỗi đơn vị hàng hóa thấp hơn, từ đó góp phần tối ưu chi phí logistics và nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu.

Về mặt vận hành logistics, việc sử dụng nguyên container giúp hạn chế tình trạng mất mát, hư hỏng hoặc nhầm lẫn hàng hóa trong quá trình vận chuyển. Đồng thời, doanh nghiệp có thể chủ động hơn trong việc sắp xếp, bảo quản và kiểm soát hàng hóa xuyên suốt quá trình giao nhận.

Về mặt thương mại quốc tế, quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển góp phần đảm bảo hàng hóa được giao đúng thời gian, đúng địa điểm và đúng điều kiện giao hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương, từ đó nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

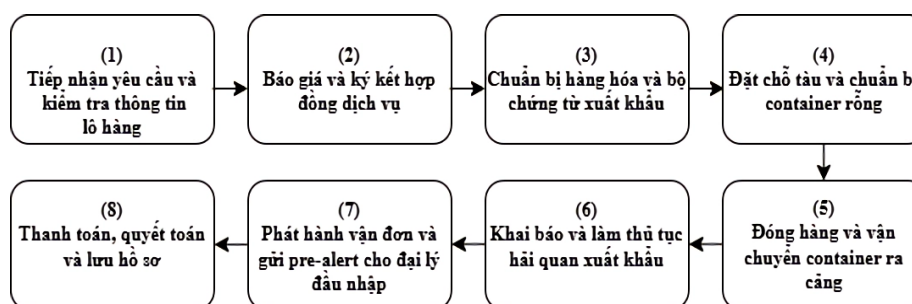
Đối với hoạt động xuất nhập khẩu của quốc gia, vận tải container đường biển góp phần thúc đẩy lưu thông hàng hóa quốc tế, hỗ trợ phát triển hệ thống cảng biển và ngành dịch vụ logistics.

1.2.2. Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển

Hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển (FCL/FCL) là một trong những nghiệp vụ quan trọng trong lĩnh vực logistics và vận tải quốc tế. Quy trình này bao gồm nhiều công đoạn có mối liên hệ chặt chẽ với nhau, bắt đầu từ việc tiếp nhận yêu cầu của khách hàng cho đến khi hoàn tất thanh toán và lưu trữ hồ sơ lô hàng.

Đối với hàng nguyên container (FCL/FCL), chủ hàng sử dụng toàn bộ container để vận chuyển hàng hóa từ cảng đi đến cảng đích. Trong quá trình này, doanh nghiệp giao nhận thực hiện các hoạt động như đặt chỗ với hãng tàu, chuẩn bị container, làm thủ tục hải quan, phát hành chứng từ và phối hợp với các bên liên quan nhằm đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng tiến độ và đúng quy định.

Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển được thực hiện thông qua các bước sau:



Hình 1.2. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển.

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ bài giảng môn Vận tải đa phương thức của ThS. Trần Phụng Trân.)

1.2.2.1. Tiếp nhận yêu cầu và kiểm tra thông tin lô hàng

Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển được bắt đầu khi doanh nghiệp giao nhận tiếp nhận yêu cầu vận chuyển từ khách hàng. Ở bước này, khách hàng cung cấp các thông tin liên quan đến lô hàng như tên hàng hóa, số lượng, trọng lượng, kích thước, cảng xếp hàng, cảng dỡ hàng, thời gian dự kiến xuất khẩu và điều kiện giao hàng quốc tế (Incoterms).

Sau khi tiếp nhận thông tin, doanh nghiệp giao nhận tiến hành kiểm tra tính đầy đủ và chính xác của các nội dung liên quan nhằm xác định phương án vận chuyển phù hợp. Đồng thời, doanh nghiệp cũng rà soát các yêu cầu đặc biệt của lô hàng như loại container sử dụng, thời gian giao hàng, quy định về chứng từ và các điều kiện vận chuyển liên quan.

Bước tiếp nhận và kiểm tra thông tin lô hàng có vai trò quan trọng trong toàn bộ quy trình giao nhận vì đây là cơ sở để doanh nghiệp triển khai các nghiệp vụ tiếp theo như báo giá, đặt chỗ tàu và làm thủ tục xuất khẩu.

1.2.2.2. Báo giá và ký kết hợp đồng dịch vụ

Sau khi hoàn tất việc kiểm tra thông tin lô hàng, doanh nghiệp giao nhận tiến hành liên hệ với hãng tàu hoặc các đơn vị vận chuyển để kiểm tra giá cước và lịch trình tàu phù hợp. Nội dung báo giá thường bao gồm cước vận tải biển, phí nâng hạ container, phí chứng từ, phí khai báo hải quan, phí vận chuyển nội địa và các phụ phí liên quan khác.

Việc báo giá được thực hiện dựa trên nhiều yếu tố như tuyến vận chuyển, loại container, thời điểm xuất khẩu và chính sách giá của hãng tàu. Sau khi khách hàng đồng ý với mức giá và các điều kiện dịch vụ, hai bên tiến hành xác nhận sử dụng dịch vụ giao nhận.

Bước này giúp doanh nghiệp giao nhận xác lập cơ sở để triển khai kế hoạch vận chuyển và thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến lô hàng xuất khẩu.

1.2.2.3. Chuẩn bị hàng hóa và bộ chứng từ xuất khẩu

Sau khi xác nhận sử dụng dịch vụ, chủ hàng tiến hành chuẩn bị hàng hóa và các chứng từ cần thiết phục vụ cho hoạt động xuất khẩu. Hàng hóa cần được đóng gói, ghi nhãn và sắp xếp phù hợp nhằm đảm bảo an toàn trong quá trình vận chuyển bằng container đường biển.

Song song với việc chuẩn bị hàng hóa, bộ chứng từ xuất khẩu cũng được hoàn thiện để phục vụ cho hoạt động khai báo hải quan và giao dịch quốc tế. Bộ chứng từ thường bao gồm hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List) cùng các chứng từ liên quan khác tùy theo yêu cầu của từng lô hàng.

Doanh nghiệp giao nhận tiến hành kiểm tra tính thống nhất giữa chứng từ và thông tin thực tế của hàng hóa nhằm hạn chế sai sót trong quá trình khai báo hải quan và phát hành vận đơn.

1.2.2.4. Đặt chỗ tàu và chuẩn bị container rỗng

Căn cứ vào kế hoạch xuất khẩu của khách hàng, doanh nghiệp giao nhận tiến hành liên hệ với hãng tàu để thực hiện booking cho lô hàng. Nội dung booking thường bao gồm thông tin về cảng đi, cảng đến, loại container, số lượng container, thời gian cắt máng và lịch tàu dự kiến.

Sau khi booking được xác nhận, hãng tàu phát hành Booking Note và cấp container rỗng theo kế hoạch vận chuyển. Doanh nghiệp giao nhận tiếp tục bố trí phương tiện vận tải để lấy container rỗng tại depot hoặc bãi container do hãng tàu chỉ định.

Trước khi đưa container đến kho khách hàng để đóng hàng, doanh nghiệp giao nhận cần kiểm tra tình trạng container nhằm đảm bảo container đáp ứng yêu cầu kỹ thuật và phù hợp với đặc điểm hàng hóa xuất khẩu.

1.2.2.5. Đóng hàng và vận chuyển container ra cảng

Sau khi container rỗng được vận chuyển đến kho, hàng hóa được tiến hành đóng vào container theo đúng quy cách kỹ thuật nhằm đảm bảo an toàn trong quá trình vận chuyển. Việc sắp xếp hàng hóa trong container cần phù hợp với đặc điểm của từng loại hàng nhằm hạn chế tình trạng xô lệch hoặc hư hỏng khi vận chuyển đường biển.

Sau khi hoàn tất đóng hàng, container được niêm phong bằng seal để đảm bảo tính nguyên trạng của hàng hóa. Tiếp đó, container được vận chuyển ra cảng hoặc bãi CY theo thời gian quy định của hãng tàu để chờ xếp lên tàu.

Đối với hàng xuất khẩu nguyên container (FCL), việc vận chuyển container đúng thời gian quy định có ý nghĩa quan trọng nhằm tránh phát sinh chi phí lưu bãi và đảm bảo tiến độ giao hàng.

1.2.2.6. Khai báo và làm thủ tục hải quan xuất khẩu

Sau khi container được vận chuyển ra cảng hoặc nơi tập kết, doanh nghiệp giao nhận tiến hành khai báo hải quan điện tử trên hệ thống ECUS5 - VNACCS. Trên tờ khai hải quan sẽ hiển thị các thông tin như hình thức vận chuyển, đơn vị xuất khẩu, đơn vị nhập khẩu, tên hàng hóa, mã HS code, số lượng, trọng lượng, tổng trị giá hóa đơn, điều kiện giao hàng và số container đối với hàng xuất khẩu nguyên container (FCL).

Sau khi kiểm tra các thông tin trên tờ khai để đảm bảo phù hợp với bộ chứng từ xuất khẩu, doanh nghiệp tiến hành truyền tờ khai chính thức lên hệ thống hải quan. Tờ khai sau khi khai báo sẽ được hệ thống tự động phân luồng thành luồng xanh, luồng vàng hoặc luồng đỏ.

- Luồng xanh: Tờ khai được hệ thống hải quan chấp nhận thông quan tự động, doanh nghiệp không phải kiểm tra hồ sơ và hàng hóa thực tế.

- Luồng vàng: Cơ quan hải quan tiến hành kiểm tra hồ sơ của lô hàng trước khi thông quan.

- Luồng đỏ: Cơ quan hải quan kiểm tra hồ sơ và kiểm tra thực tế hàng hóa trước khi tờ khai được thông quan.

Sau khi tờ khai được thông quan, doanh nghiệp tiến hành in mã vạch và thanh lý tờ khai tại cảng để container đủ điều kiện đưa

1.2.2.7. Phát hành vận đơn và gửi pre-alert cho đại lý đầu nhập

Sau khi hàng hóa được xếp lên tàu, hãng tàu tiến hành phát hành vận đơn đường biển (Master Bill of Lading - MBL). Đồng thời, doanh nghiệp giao nhận cũng phát hành House Bill of Lading (HBL) cho khách hàng trong trường hợp thực hiện dịch vụ giao nhận quốc tế.

Vận đơn là chứng từ quan trọng trong hoạt động vận tải biển, có chức năng xác nhận việc tiếp nhận hàng hóa để vận chuyển và là căn cứ để nhận hàng tại cảng đích.

Bên cạnh việc phát hành vận đơn, doanh nghiệp giao nhận còn thực hiện gửi pre-alert cho đại lý đầu nhập hoặc forwarder tại nước nhập khẩu. Nội dung pre-alert thường bao gồm các thông tin liên quan đến lô hàng, lịch trình tàu và các chứng từ cần thiết nhằm hỗ trợ đại lý đầu nhập chủ động chuẩn bị thủ tục tiếp nhận hàng hóa tại cảng đích.

1.2.2.8. Thanh toán, quyết toán và lưu hồ sơ

Sau khi lô hàng được vận chuyển, doanh nghiệp giao nhận tiến hành tổng hợp và đối chiếu các khoản chi phí phát sinh liên quan đến lô hàng để thực hiện thanh toán với khách hàng. Các khoản chi phí này thường bao gồm cước vận tải biển, phí địa phương, phí khai báo hải quan, phí vận chuyển nội địa và các phụ phí liên quan khác.

Đồng thời, doanh nghiệp cũng thực hiện lưu trữ hồ sơ và chứng từ của lô hàng nhằm phục vụ cho công tác quản lý, đối chiếu công nợ và tra cứu khi cần thiết.

Việc thực hiện đầy đủ bước thanh toán, quyết toán và lưu hồ sơ góp phần hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển và nâng cao hiệu quả quản lý hoạt động logistics của doanh nghiệp.

1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ

1.3.1. Các quy định pháp lý và nguyên tắc giao nhận hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển

1.3.1.1. Các quy định pháp lý

Hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển là quá trình liên quan đến nhiều nghiệp vụ như vận tải, hải quan, thanh toán quốc tế và giao nhận hàng hóa. Do đó, hoạt động này chịu sự điều chỉnh của hệ thống pháp luật quốc tế, pháp luật Việt Nam và các tập quán thương mại quốc tế.

a. Nguồn luật quốc tế

Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển chịu sự điều chỉnh của nhiều công ước và quy tắc quốc tế liên quan đến mua bán, vận tải và thanh toán quốc tế, bao gồm:

- Công ước Viên 1980 (CISG) về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.
- Công ước Hague-Visby 1968 về vận đơn và vận tải hàng hóa bằng đường biển.
- Công ước Rome 1980 về luật áp dụng đối với nghĩa vụ hợp đồng.
- Quy tắc Rotterdam 2009 về vận chuyển hàng hóa bằng đường biển.

b. Nguồn luật quốc gia

Tại Việt Nam, hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển được điều chỉnh bởi các văn bản pháp luật sau:

- Bộ luật Hàng hải Việt Nam năm 2015.

- Luật Thương mại 2005.
- Luật Hải quan số 54/2014/QH13.
- Luật Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu năm 2016.
- Bộ Luật Dân sự 2015.
- Nghị định 08/2015/NĐ-CP quy định chi tiết và biện pháp thi hành Luật Hải quan.

- Thông tư 38/2015/TT-BTC quy định về thủ tục hải quan, kiểm tra, giám sát hải quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu.

- Thông tư 39/2015/TT-BTC quy định về trị giá hải quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu.

c. Tập quán thương mại quốc tế

Incoterms 2020 do ICC ban hành, quy định trách nhiệm, chi phí và rủi ro giữa người bán và người mua trong hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế.

UCP 600 - Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ do ICC ban hành, áp dụng trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng (L/C).

1.3.1.2. Nguyên tắc giao nhận

Nguyên tắc giao nhận hàng hóa bằng đường biển được các văn bản hiện hành quy định những nguyên tắc giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu tại các cảng biển Việt nam như sau:

- Việc bốc dỡ, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu tại các cảng được thực hiện trên cơ sở hợp đồng giữa chủ hàng và người được chủ hàng uỷ thác với cảng.

- Đối với những hàng hoá không qua cảng (không lưu kho tại kho bãi của cảng) thì có thể do các chủ hàng hoặc người được chủ hàng uỷ thác giao nhận trực tiếp với người vận tải. Trong trường hợp đó, chủ hàng hoặc người được chủ hàng uỷ thác phải kết toán trực tiếp với người vận tải và chỉ thoả thuận với cảng về địa điểm xếp dỡ, thanh toán các chi phí có liên quan.

- Đối với hàng hóa phải lưu kho bãi của cảng thì chủ hàng hoặc người được chủ hàng uỷ thác phải giao nhận trực tiếp với người vận tải đồng thời giao nhận với cảng khối lượng hàng hóa lưu kho bãi của cảng

- Việc xếp dỡ hàng hóa trong phạm vi cảng là do cảng tổ chức thực hiện. Trường hợp chủ hàng muốn đưa phương tiện vào xếp dỡ thì phải thoả thuận với cảng và phải trả các lệ phí, chi phí liên quan cho cảng.

- Khi được uỷ thác giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu với tàu, cảng nhận hàng bằng phương thức nào thì phải giao hàng bằng phương thức đó.

- Cảng không chịu trách nhiệm về hàng hóa khi hàng đã ra khỏi kho bãi, cảng.

- Khi nhận hàng tại cảng thì chủ hàng hoặc người được uỷ thác phải xuất trình những chứng từ hợp lệ xác định quyền được nhận hàng và phải nhận được một cách liên tục trong một thời gian nhất định những hàng hoá ghi trên chứng từ.

- Việc giao nhận có thể do cảng làm theo uỷ thác hoặc chủ hàng trực tiếp làm.

- Hàng hóa thông quan qua cảng phải có ký hiệu mã đầy đủ theo quy định

1.3.2. Hệ thống chứng từ trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice): Là chứng từ do người bán (nhà xuất khẩu) lập và phát hành cho người mua. Đây là chứng từ quan trọng ghi nhận việc bán hàng, thể hiện chi tiết giá trị hàng hóa, điều kiện thanh toán, số lượng, đơn giá và tổng giá trị mà người mua có nghĩa vụ thanh toán cho người bán.

Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing list): Là chứng từ do nhà xuất khẩu lập, mô tả chi tiết nội dung bên trong từng kiện hàng, bao gồm tên hàng, số lượng, trọng lượng, kích thước, cách đóng gói... Phiếu đóng gói không thể hiện giá trị hàng hóa và được sử dụng để kiểm tra hàng hóa bởi nhà nhập khẩu và hải quan.

Hướng dẫn giao nhận hàng (Shipping Instruction): Là chứng từ do người xuất khẩu (chủ hàng) lập và gửi cho công ty giao nhận vận tải (forwarder). Tài liệu này cung cấp các hướng dẫn cụ thể về cách vận chuyển, yêu cầu đóng gói, ghi nhãn, địa điểm lấy hàng, cảng xếp dỡ... để forwarder thực hiện đúng yêu cầu của chủ hàng.

Chứng từ lưu cước (Booking note): Là chứng từ do hãng tàu lập sau khi nhận được yêu cầu đặt chỗ từ người xuất khẩu hoặc forwarder. Đây là văn bản xác nhận việc hãng tàu đồng ý dành chỗ (booking) trên tàu để vận chuyển lô hàng của chủ hàng.

Lệnh cấp container rỗng (Delivery of empty container): Là chứng từ do hãng chuyên chở cấp cho người gửi hàng dựa trên cơ sở booking note, trong trường hợp

hàng gửi nguyên container. Theo lệnh này, hãng chuyên chở sẽ cung cấp container rỗng cho chủ đóng hàng.

Phiếu giao nhận container (EIR - Equipment Interchange Receipt): Là chứng từ được lập khi thực hiện giao nhận container giữa các bên liên quan như cảng, depot, hãng tàu hoặc doanh nghiệp vận tải. Chứng từ này dùng để xác nhận tình trạng container, thời gian và địa điểm giao nhận container trong quá trình vận chuyển hàng hóa.

Vận đơn đường biển (Bill Of Lading - B/L): Là một chứng từ vận tải đường biển do người chuyên chở hoặc người đại diện của họ cấp phát cho người gửi hàng sau khi hàng đã xếp lên tàu hoặc sau khi người chuyên chở nhận hàng.

Tờ khai hải quan: Là chứng từ do người xuất khẩu hoặc đại lý hải quan (forwarder) lập và nộp cho cơ quan hải quan. Đây là văn bản kê khai chi tiết thông tin về lô hàng để hải quan kiểm soát, tính thuế và làm thủ tục xuất khẩu.

Phiếu xác nhận khối lượng toàn bộ của container (Verified Gross Mass (VGM): Là chứng từ do người xuất khẩu (shipper) hoặc đơn vị được ủy quyền lập và cung cấp cho hãng tàu. Chứng từ này xác nhận tổng trọng lượng chính xác của container (bao gồm hàng hóa + vỏ container) theo quy định của Công ước SOLAS.

Giấy phép xuất khẩu (Export License): Là chứng từ do cơ quan nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam (Bộ Công Thương hoặc các bộ ngành liên quan) cấp cho doanh nghiệp xuất khẩu. Đây là văn bản pháp lý cho phép xuất khẩu các mặt hàng thuộc danh mục hạn chế hoặc có điều kiện.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày những cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển. Nội dung chương tập trung làm rõ các khái niệm, đặc điểm, vai trò của hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển cũng như các phương thức giao nhận phổ biến hiện nay. Đồng thời, chương cũng phân tích vai trò, quyền hạn, trách nhiệm của người giao nhận và các bên liên quan trong quá trình tổ chức vận chuyển hàng hóa xuất khẩu.

Bên cạnh đó, chương đã hệ thống hóa quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển theo từng bước nghiệp vụ, từ khâu tiếp nhận yêu cầu của khách hàng, báo giá, chuẩn bị chứng từ, đặt chỗ tàu, đóng hàng, khai báo hải quan cho đến phát hành vận đơn và hoàn tất thanh toán. Việc xây dựng quy trình theo trình tự logic giúp làm rõ mối liên hệ giữa các công đoạn trong hoạt động giao nhận, đồng thời thể hiện vai trò của doanh nghiệp giao nhận trong việc phối hợp các bên liên quan nhằm đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng tiến độ và đúng quy định.

Ngoài ra, chương 1 cũng trình bày các quy định pháp lý, nguyên tắc giao nhận và hệ thống chứng từ thường sử dụng trong hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển. Đây là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp thực hiện đúng quy định của pháp luật, hạn chế rủi ro phát sinh và nâng cao hiệu quả hoạt động logistics.

Những nội dung lý luận được trình bày trong chương 1 là cơ sở để phân tích và đánh giá quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng trong chương tiếp theo.

**CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG XUẤT
KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH
SEAIR LINKS - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

2.1. Khái quát về Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng

a. Thông tin chung về Công ty

Bảng 2.1. Thông tin chung về Công ty TNHH Seair Links

Công ty TNHH Seair Links	
Tên tiếng anh	SEAIR LINKS COMPANY LIMITED
Tên viết tắt	SEAIR
Mã số thuế	0316267930
Ngày thành lập	12/05/2020
Người đại diện	Nguyễn Thị Lan Quỳnh
Trụ sở chính	19 Đồng Đa, Phường 2, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Chi nhánh Hà Nội	Số 3 Ngõ 78 Phố Duy Tân, , Thành phố Hà Nội, Việt Nam
Chi nhánh Đà Nẵng	18 An Trung 4, Phường An Hải, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
Website	https://www.seairlinks.vn/
Điện thoại	0989 807 904
Logo	

b. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng

Công ty TNHH SEAIR Links là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế và logistics tích hợp, với trụ sở chính đặt tại Thành phố Hồ Chí Minh và các chi nhánh tại Hà Nội và Đà Nẵng.

Nhằm mở rộng mạng lưới hoạt động và khai thác tiềm năng thị trường khu vực miền Trung - Tây Nguyên, ngày 10/08/2022, Công ty TNHH SEAIR Links đã chính thức thành lập Chi nhánh Đà Nẵng theo Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động chi nhánh số 0316267930-001. Trong thời gian đầu hoạt động, chi nhánh đặt văn phòng tại số 685 Ngô Quyền, phường An Hải, thành phố Đà Nẵng.



Hình 2.1. Hệ thống văn phòng của Công ty TNHH Seair Links

(Nguồn: Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng)

Giai đoạn 2023-2025 đánh dấu bước phát triển ổn định của Chi nhánh Đà Nẵng trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế, vận tải nội địa, khai thuê hải quan và dịch vụ logistics trọn gói. Với sự hỗ trợ từ trụ sở chính cùng đội ngũ nhân sự trẻ, chi nhánh từng bước mở rộng tệp khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ và khẳng định vị thế tại thị trường miền Trung.

Đầu năm 2026, nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển lâu dài và mở rộng quy mô hoạt động, Chi nhánh Đà Nẵng đã chuyển văn phòng đến địa chỉ số 18 An Trung 4, phường An Hải, thành phố Đà Nẵng. Việc thay đổi địa điểm làm việc góp phần nâng cao điều kiện cơ sở vật chất và hiệu quả hoạt động của chi nhánh.

Hiện nay, Công ty TNHH SEAIR Links - Chi nhánh Đà Nẵng do bà Võ Thị Tuyết Mai trực tiếp điều hành. Trải qua quá trình hình thành và phát triển, chi nhánh đang từng bước hoàn thiện năng lực cung cấp dịch vụ logistics, đồng thời tiếp tục mở rộng hoạt động kinh doanh và nâng cao uy tín trên thị trường khu vực miền Trung.

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

a. Tầm nhìn

Công ty TNHH Seair Links hướng tới trở thành doanh nghiệp logistics và giao nhận vận tải quốc tế uy tín tại Việt Nam, cung cấp các giải pháp vận chuyển hàng hóa hiệu quả, linh hoạt và phù hợp với nhu cầu của khách hàng trong hoạt động xuất nhập khẩu. Trong dài hạn, công ty định hướng phát triển bền vững, mở rộng mạng lưới hoạt động và nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm từng bước khẳng định vị thế trên thị trường logistics trong nước và quốc tế.

b. Sứ mệnh

Công ty TNHH Seair Links cam kết cung cấp dịch vụ giao nhận vận tải và logistics trọn gói, đảm bảo an toàn hàng hóa, đúng tiến độ và tối ưu chi phí cho khách hàng. Lấy khách hàng làm trung tâm, không ngừng cải tiến quy trình làm việc và nâng cao chất lượng dịch vụ. Xây dựng đội ngũ nhân sự có chuyên môn, tinh thần trách nhiệm và tác phong chuyên nghiệp. Phát triển mối quan hệ hợp tác lâu dài với các đối tác trong và ngoài nước, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

c. Giá trị cốt lõi



Hình 2.2. Giá trị cốt lõi của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.

(Nguồn: Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng)

- *One - Stop logistics Partner (Đối tác hậu cần trọn gói)*: Seair Links không chỉ cung cấp các dịch vụ đơn lẻ mà hướng tới việc mang đến một hệ sinh thái dịch vụ hậu cần toàn diện, giúp khách hàng tối ưu hóa quy trình vận chuyển từ đầu đến cuối.

- *Customer Priority (Ưu tiên khách hàng)*: đây là mục tiêu hàng đầu. Mọi quyết định và hành động của doanh nghiệp đều xoay quanh việc mang lại lợi ích tối đa cho khách hàng.

- *Fast and Accurate (Nhanh chóng và chính xác)*: công ty cam kết phản hồi các yêu cầu của khách hàng một cách tốc độ nhưng vẫn đảm bảo độ chính xác cao về thông tin và quy trình.

- *Flexible and Reliable (Linh hoạt và đáng tin cậy)*: linh hoạt trong việc cung cấp các dịch vụ phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Đáng tin cậy trong việc cung cấp các giải pháp chuyên nghiệp.

- *Make difference (Tạo sự khác biệt)*: bằng cách kết hợp nhiều giải pháp đa dạng, Seair Links nỗ lực mang đến những trải nghiệm dịch vụ có bản sắc riêng, khác biệt so với các đối thủ trên thị trường.

- *Value our people (Trân trọng nhân viên)*: công ty trân trọng nhân viên của mình, khuyến khích sự phát triển của họ và khen thưởng hiệu quả công việc.

- *Social responsibility (Trách nhiệm xã hội)*: không chỉ kinh doanh, công ty còn hướng tới cộng đồng với thông điệp đầy nhân văn: "Thắp sáng trái tim trẻ em và làm cho nụ cười của chúng rạng rỡ hơn".

- *Embrace Teamwork (Ưu tiên tinh thần đồng đội)*: xây dựng và duy trì một văn hóa làm việc tích cực, nơi mọi thành viên cùng hỗ trợ nhau để đạt được mục tiêu chung.

2.1.3. Ngành nghề kinh doanh

❖ Dịch vụ gom hàng lẻ

Công ty hướng tới trở thành nhà cung cấp dịch vụ gom hàng hàng đầu tuyến Việt Nam - Nhật Bản, với lịch tàu linh hoạt nhiều chuyến mỗi tuần. Đồng thời, công ty còn cung cấp dịch vụ LCL trực tiếp đến các cảng châu Á và quá cảnh qua Hồng Kông, Singapore đi toàn cầu, đảm bảo thời gian giao hàng ổn định, đáng tin cậy và tối ưu chi phí. Dịch vụ gom hàng giúp khách hàng có nhiều nguồn cung vận chuyển về một điểm đến duy nhất, góp phần đơn giản hóa và nâng cao hiệu quả hoạt động logistics. Vận chuyển hàng nguyên container.

❖ Vận chuyển hàng FCL

Nhờ mức giá hợp đồng ưu đãi với nhiều hãng vận chuyển tuyến Việt Nam - Mỹ, công ty mang đến giá cước cạnh tranh đồng thời đảm bảo chỗ xếp hàng đúng kế hoạch. Bên cạnh đó, công ty khai thác ổn định dịch vụ LCL đến các cảng chính tại Nhật Bản và FCL đến nhiều thị trường như Trung Quốc, Đài Loan, Hàn Quốc, Đông Nam Á, Châu Âu. Với mạng lưới đối tác rộng, SEAIR Đà Nẵng cung cấp giải pháp vận chuyển linh hoạt, đáng tin cậy và tối ưu chi phí cho nhiều loại hàng hóa với đa dạng thiết bị và năng lực vận tải.

❖ Vận chuyển đường hàng không

Công ty cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng không toàn diện, kể cả các tuyến đường dài, với đội ngũ chuyên nghiệp và giải pháp linh hoạt theo nhu cầu khách hàng. Doanh nghiệp có khả năng xử lý hiệu quả các lô hàng đặc thù như hàng quá khổ, quá tải hoặc yêu cầu gấp, đồng thời sẵn sàng triển khai dịch vụ thuê chuyên bay riêng khi cần thiết, đảm bảo hàng hóa được vận chuyển nhanh chóng và an toàn.

❖ Vận chuyển đường bộ

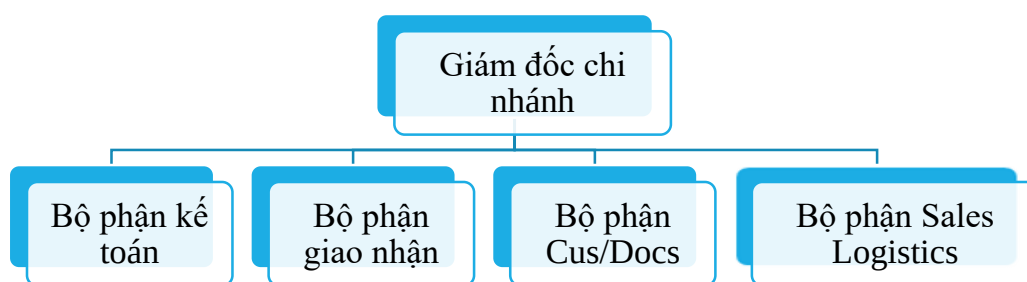
Seair Links cung cấp dịch vụ vận tải đường bộ tại Việt Nam và nhiều quốc gia thông qua mạng lưới đại lý rộng khắp. Từ hàng nguyên container đến hàng lẻ, công ty đều xây dựng giải pháp vận chuyển tối ưu chi phí. Nhờ tính linh hoạt, am hiểu địa phương và khả năng thích ứng cao, SEAIR Đà Nẵng đảm bảo hàng hóa được giao an toàn, đúng thời gian.

❖ Giải pháp hải quan

Với đội ngũ chuyên gia địa phương và mạng lưới đối tác toàn cầu, công ty cung cấp giải pháp hải quan trọn gói, giúp đơn giản hóa thủ tục và nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng. Đồng thời, doanh nghiệp hỗ trợ nhận diện rủi ro, tối ưu thuế và kiểm soát nội bộ, đảm bảo tuân thủ quy định và bảo vệ lợi ích khách hàng.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức

a. Sơ đồ cơ cấu tổ chức



Hình 2.3. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.

(Nguồn: Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng)

b. Mô tả phòng ban

❖ Giám đốc chi nhánh

Giám đốc chi nhánh là người đứng đầu, chịu trách nhiệm toàn diện về hoạt động kinh doanh, quản lý nhân sự và kết quả tài chính của chi nhánh. Giám đốc trực tiếp xây dựng kế

hoạch phát triển thị trường, giám sát các bộ phận, phối hợp với trụ sở chính và đại diện chi nhánh làm việc với khách hàng, đối tác, cơ quan chức năng.

❖ **Bộ phận Kế toán**

Bộ phận Kế toán chịu trách nhiệm quản lý tài chính, theo dõi doanh thu, chi phí, công nợ, lập chứng từ kế toán, đối chiếu số liệu, hạch toán và lập báo cáo tài chính định kỳ. Bộ phận đảm bảo tính chính xác và tuân thủ các quy định về thuế và kế toán.

❖ **Bộ phận Giao nhận**

Bộ phận Giao nhận chịu trách nhiệm tổ chức và thực hiện quy trình vận chuyển, giao nhận hàng hóa. Bộ phận phối hợp với hãng tàu, cảng biển, kho bãi để đảm bảo hàng hóa được vận chuyển an toàn, đúng thời gian và xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình logistics.

❖ **Bộ phận Sales Logistics**

Bộ phận Sales Logistics là đầu mối kinh doanh, chịu trách nhiệm tìm kiếm khách hàng, tư vấn giải pháp logistics, báo giá, đàm phán hợp đồng, theo dõi lô hàng và chăm sóc khách hàng. Bộ phận phối hợp chặt chẽ với các bộ phận khác để đảm bảo chất lượng dịch vụ và gia tăng doanh thu.

2.1.5. Phân tích nguồn lực của Công ty

2.1.5.1. Cơ sở vật chất

Văn phòng Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng hiện đặt tại số 18 An Trung 4, phường An Hải, thành phố Đà Nẵng, với vị trí thuận lợi cho hoạt động giao dịch và kết nối với khách hàng, đối tác logistics và cơ quan chức năng.

Không gian làm việc được bố trí phù hợp với quy mô hoạt động của chi nhánh, gồm các bộ phận: giám đốc chi nhánh, sales logistics, chứng từ, giao nhận, kế toán và thực tập sinh. Các trang thiết bị văn phòng cơ bản đáp ứng nhu cầu làm việc và xử lý nghiệp vụ hằng ngày. Thông tin chi tiết được thể hiện trong bảng dưới đây.

Bảng 2.2. Cơ sở vật chất của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023-2025

Chỉ tiêu	2023	2024	2025
	Số lượng	Số lượng	Số lượng
Điều hòa	1	1	4
Laptop (Do công ty cấp)	5	6	8
Bàn	9	9	15
Ghế	14	14	16
Tủ	7	7	8
Máy in	1	1	1
Máy lọc nước	1	1	1
Kệ bỏ giày dép	1	1	1
Điện thoại bàn	6	6	8
Wifi	1	1	1
Phần mềm ECUS VNACCS	1	1	1

(Nguồn: Kế toán Công ty)

Nhìn chung, cơ sở vật chất của SEAIR Đà Nẵng trong giai đoạn 2023-2025 đáp ứng các yêu cầu cơ bản phục vụ hoạt động kinh doanh và xử lý nghiệp vụ logistics tại Chi nhánh. Trang thiết bị văn phòng được đầu tư và duy trì ở mức phù hợp, trong đó một số hạng mục được bổ sung hoặc thuê theo nhu cầu thực tế, góp phần đảm bảo hiệu quả trong công tác điều hành, giao dịch và xử lý chứng từ.

Công ty không sở hữu trực tiếp phương tiện vận tải và kho bãi, mà chủ yếu thuê và phối hợp với các đơn vị vận tải, kho bãi và đối tác logistics bên ngoài để thực hiện hoạt động vận chuyển, lưu kho và giao nhận theo từng lô hàng. Hình thức này giúp doanh nghiệp tối ưu chi phí, tăng tính linh hoạt trong vận hành, phù hợp với định hướng hoạt động của chi nhánh.

Hiện nay, nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng không gian làm việc ngày càng cao, công ty đã chuyển văn phòng sang địa điểm mới với điều kiện cơ sở hạ tầng phù hợp hơn, qua đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và đáp ứng tốt hơn yêu cầu vận hành trong thời gian tới.

2.1.5.2. Nguồn nhân lực

Bảng 2.3. Tình hình lao động Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng năm 2023-2025

Tiêu chí	2023	2024	2025	So sánh	
	Số lượng	Số lượng	Số lượng	2024/2023	2025/2024
Tổng số lao động	5	6	10	+1	+4
Phân theo độ tuổi					
Từ 20-30	4	5	9	+1	+4
Từ 31-40	1	1	1	0	0
Từ 40 trở lên	0	0	0	0	0
Phân theo giới tính					
Nam	0	0	0	0	0
Nữ	5	6	10	+1	+4
Phân theo trình độ lao động					
Đại học trở lên	4	5	9	+1	+4
Cao đẳng và trung cấp	1	1	1	0	0

(Nguồn: Kế toán Công ty)

Ghi chú: Cột “So sánh” phản ánh mức chênh lệch số lượng lao động giữa các năm; dấu (+) thể hiện mức tăng; số (0) thể hiện không thay đổi.

Cơ cấu lao động của SEAIR Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025 cho thấy sự tăng trưởng nhanh về quy mô nhân sự. Tổng số lao động đã tăng từ 5 người năm 2023 lên 10 người năm 2025. Trong đó, nhóm lao động từ 20-30 tuổi tăng mạnh từ 4 lên 9 người và hiện chiếm tới 90% tổng nhân sự. Điều này cho thấy Chi nhánh đang có xu hướng tuyển dụng mạnh đội ngũ nhân sự trẻ, năng động, có khả năng tiếp cận công nghệ và thích ứng nhanh với môi trường logistics thay đổi thường xuyên.

Về cơ cấu theo giới tính, toàn bộ lao động của Chi nhánh đều là nữ (100%) trong suốt giai đoạn. Đây là một đặc điểm khá nổi bật và ổn định của chi nhánh.

Về trình độ chuyên môn, đội ngũ lao động có chất lượng cao khi tỷ lệ nhân viên tốt nghiệp đại học trở lên chiếm tới 90%. Cơ cấu trình độ này ổn định và tăng dần qua các năm, thể hiện Chi nhánh chú trọng chất lượng nguồn nhân lực. Sự gia tăng cả về số lượng và chất lượng nhân sự cho thấy lượng công việc của chi nhánh đang tăng lên đáng kể, đồng thời phản ánh chính sách thu hút và giữ chân nhân tài bước đầu có hiệu quả.

Tuy nhiên, với đội ngũ chủ yếu là nhân sự trẻ và 100% nữ cũng đặt ra một số thách thức cho SEAIR Đà Nẵng vì còn thiếu kinh nghiệm trong việc giải quyết các vấn đề, môi trường ngành logistics thay đổi thường xuyên và có thể hạn chế ở một số vị trí đòi hỏi tính chất công việc khác nhau.

2.1.5.3. Nguồn lực tài chính

Bảng 2.4. Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng năm 2023-2025

(ĐVT: VNĐ, %)

TT	Chỉ tiêu	2023	2024	2025	Tỷ trọng so với TTS			2024 so với 2023	2025 so với 2024
					2023	2024	2025		
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	215.684.782	309.845.916	265.372.554	17,1	18,1	12,9	43,7	-14,4
1	Tiền	168.437.006	245.612.804	192.184.220	13,4	14,4	9,3	45,8	-21,8
2	Các khoản tương đương tiền	47.247.776	64.233.112	73.188.334	3,7	3,8	3,6	35,9	13,9
II	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-	-	-	-	-
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	742.318.459	1.019.575.084	1.185.264.993	58,9	59,6	57,6	37,4	16,3
IV	Hàng tồn kho	-	-	-	-	-	-	-	-
V	Tài sản ngắn hạn khác	86.326.771	110.563.518	158.442.906	6,9	6,5	7,7	28,1	43,3
	TỔNG TÀI SẢN NGẮN HẠN	1.044.330.012	1.439.985.518	1.609.080.453	82,9	84,2	78,2	37,9	11,7
B	TÀI SẢN DÀI HẠN								
I	Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-	-	-	-	-
II	Tài sản cố định	215.900.988	271.014.632	412.785.667	17,1	15,8	20,1	25,5	52,3
1	TSCĐ hữu hình	187.642.613	238.215.804	365.118.904	14,9	13,9	17,7	27,0	53,3
2	TSCĐ vô hình	28.258.375	32.800.828	47.666.763	2,2	1,9	2,3	16,1	45,3
III	Tài sản dài hạn khác	-	-	36.915.228	-	-	1,8	-	-
	TỔNG TÀI SẢN DÀI HẠN	215.900.988	271.014.632	449.700.895	17,1	15,8	21,8	25,5	65,9
	TỔNG TÀI SẢN	1.260.231.000	1.711.000.150	2.058.781.348	100,0	100,0	100,0	35,8	20,3
C	NỢ PHẢI TRẢ								
I	Nợ ngắn hạn	697.381.746	969.292.411	1.182.445.672	55,3	56,7	57,4	39,0	22,0
II	Nợ dài hạn	-	-		-	-	0,0	-	-
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	697.381.746	969.292.411	1.182.445.672	55,3	56,7	57,4	39,0	22,0
D	VỐN CHỦ SỞ HỮU								

I	Vốn cấp từ trụ sở chính	450.000.000	500.000.000	600.000.000	35,7	29,2	29,1	11,1	20,0
II	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	112.848.890	242.088.967	276.335.676	9,0	14,1	13,4	114,5	14,1
	TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU	562.848.890	742.088.967	876.335.676	44,7	43,4	42,6	31,8	18,1
	TỔNG NGUỒN VỐN	1.260.231.000	1.711.000.150	2.058.781.348	100,0	100,0	100,0	35,8	20,3

(Nguồn: Kế toán Công ty)

Tổng tài sản của SEAIR Đà Nẵng tăng liên tục trong giai đoạn 2023-2025, từ 1,26 tỷ đồng lên hơn 2,06 tỷ đồng. Sự gia tăng này chủ yếu đến từ tài sản ngắn hạn, đặc biệt là các khoản phải thu ngắn hạn và tài sản tiền gửi ngân hàng. Điều này cho thấy quy mô hoạt động của Công ty đang được mở rộng, đồng thời lượng giao dịch với khách hàng ngày càng gia tăng.

Về nguồn vốn, nợ phải trả luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn vốn chủ sở hữu và có xu hướng tăng qua các năm, đạt hơn 1,18 tỷ đồng vào năm 2025. Điều này phản ánh Công ty đã tận dụng nguồn vốn bên ngoài để đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, việc phụ thuộc tương đối vào nợ phải trả cũng đặt ra yêu cầu quản lý công nợ và dòng tiền hiệu quả nhằm đảm bảo khả năng thanh toán.

Vốn chủ sở hữu tăng đều qua các năm, chủ yếu nhờ vốn góp của chủ sở hữu và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng lên. Cho thấy hoạt động kinh doanh của Công ty đạt kết quả tích cực, góp phần nâng cao năng lực tài chính và tạo nền tảng cho việc mở rộng hoạt động trong thời gian tới.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh và thị trường Hàn Quốc của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng

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

2.2.1.1. Về lĩnh vực kinh doanh

Bảng 2.5. Bảng tình hình doanh thu theo lĩnh vực hoạt động của Công ty Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023-2025

(ĐVT: VNĐ)

STT	Dịch vụ	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025	
		Doanh thu	Tỷ trọng (%)	Doanh thu	Tỷ trọng (%)	Doanh thu	Tỷ trọng (%)
I	Dịch vụ giao nhận đường biển	1.334.987.215	41,9	2.261.104.328	41,7	4.694.113.780	43,2
1	Hàng xuất	734.242.969	55	1.356.662.597	60	2.675.644.855	57
2	Hàng nhập	600.744.246	45	904.411.731	40	2.018.468.925	43
II	Dịch vụ giao nhận đường hàng không	985.642.338	30,93	1.675.112.947	30,9	3.216.676.440	29,6
III	Vận tải nội địa	305.184.229	9,58	512.198.364	9,44	1.001.637.225	9,21
IV	Khai thuê hải quan	276.118.442	8,66	458.531.772	8,5	935.328.194	8,61
V	Các dịch vụ khác	284.560.557	8,93	519.437.108	9,6	1.016.627.276	9,36
Tổng cộng		3.186.492.781	100	5.426.384.519	100	10.864.382.915	100

(Nguồn: Kế toán Công Ty)

Dịch vụ giao nhận đường biển luôn là lĩnh vực mang lại doanh thu chủ yếu cho SEAIR Đà Nẵng trong giai đoạn 2023-2025, với tỷ trọng duy trì trên 41% và đạt 43,2% vào năm 2025. Đây là lĩnh vực kinh doanh cốt lõi, phản ánh sự tập trung của Công ty vào hoạt động giao nhận quốc tế bằng đường biển. Kết quả này xuất phát từ nhu cầu xuất nhập khẩu ngày càng gia tăng của khách hàng cũng như khả năng duy trì và mở rộng thị trường của Công ty.

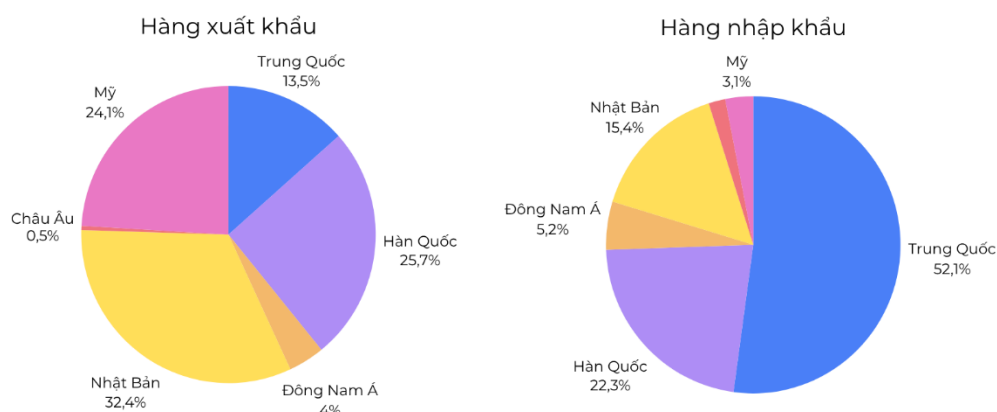
Trong cơ cấu doanh thu đường biển, hàng xuất luôn chiếm tỷ trọng cao hơn hàng nhập, dao động từ 55% đến 60%. Điều đó phản ánh thế mạnh của SEAIR Đà Nẵng trong việc cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp xuất khẩu, đồng thời phù hợp với xu hướng phát triển hoạt động xuất khẩu của khu vực miền Trung.

Dịch vụ giao nhận đường hàng không cũng đóng góp đáng kể vào doanh thu của Công ty khi duy trì tỷ trọng khoảng 30% trong suốt giai đoạn nghiên cứu. Sự tăng trưởng của lĩnh vực này góp phần đa dạng hóa nguồn doanh thu và nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu vận chuyển đối với các lô hàng yêu cầu thời gian giao nhận nhanh.

Các dịch vụ vận tải nội địa, khai thuê hải quan và dịch vụ khác tuy chỉ chiếm dưới 10% doanh thu mỗi lĩnh vực nhưng đều duy trì xu hướng tăng trưởng qua các năm. Việc các dịch vụ này tiếp tục được phát triển đã góp phần hoàn thiện chuỗi dịch

vụ logistics, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động giao nhận quốc tế.

2.2.1.2. Về thị trường hoạt động



Biểu đồ 2. 1. Cơ cấu doanh thu theo thị trường xuất, nhập khẩu theo số lượng lô hàng tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025

(Nguồn: Kế toán Công ty)

Về hàng xuất khẩu, Nhật Bản chiếm tỷ trọng cao nhất với 32,4%, tiếp theo là Hàn Quốc đạt 25,7% và Mỹ đạt 24,1%. Điều này cho thấy SEAIR Đà Nẵng đang duy trì tương đối ổn định nguồn khách hàng tại các thị trường xuất khẩu lớn, đặc biệt là khu vực Đông Bắc Á. Đồng thời, hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển của Công ty đã có sự ổn định nhất định ở các tuyến vận tải quốc tế như Nhật Bản và Hàn Quốc.

Đối với hàng nhập khẩu, Trung Quốc chiếm tỷ trọng lớn nhất với 52,1%, tiếp theo là Hàn Quốc đạt 22,3% và Nhật Bản đạt 15,4%. Cơ cấu này cho thấy phần lớn khách hàng của SEAIR Đà Nẵng có nhu cầu nhập khẩu nguyên vật liệu, máy móc và hàng hóa từ các nước châu Á. Qua đó có thể thấy Công ty đang tập trung khai thác các tuyến vận tải nội Á có sản lượng hàng hóa ổn định và nhu cầu vận chuyển cao.

Nhìn chung, cơ cấu thị trường xuất nhập khẩu của SEAIR Đà Nẵng hiện vẫn tập trung chủ yếu tại khu vực châu Á, đặc biệt là Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản. Điều này cho thấy Công ty đang phát triển theo hướng tập trung vào nhóm khách hàng hàng xuất nhập khẩu vừa và nhỏ, đồng thời tận dụng lợi thế của các tuyến vận tải biển nội Á nhằm duy trì nguồn hàng ổn định và gia tăng doanh thu qua các năm.

2.2.1.3. Về đối thủ cạnh tranh

Theo Thống kê của Cục Xuất nhập khẩu (Bộ Công Thương), hiện nay trên địa bàn thành phố Đà Nẵng có gần 1.500 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics với nhiều loại hình dịch vụ như vận tải, giao nhận, kho bãi, đại lý tàu biển, khai báo hải quan và hỗ trợ xuất nhập khẩu. Sự phát triển mạnh của hoạt động thương mại quốc tế tại khu vực miền Trung đã tạo điều kiện cho nhiều doanh nghiệp logistics tham gia thị trường, làm cho mức độ cạnh tranh trong ngành ngày càng lớn.

SEAIR Đà Nẵng hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế, vận tải đường biển và hỗ trợ thủ tục xuất nhập khẩu. Với quy mô vừa và nhỏ, công ty phải cạnh tranh trực tiếp với nhiều doanh nghiệp Forwarder đang hoạt động tại Đà Nẵng như Bee Logistics, Vinatrans, Sotrans, Vinalink, Tân Cảng,... Các doanh nghiệp này đều cung cấp dịch vụ giao nhận hàng xuất nhập khẩu, booking tàu, khai báo hải quan và vận tải quốc tế nên tạo ra áp lực cạnh tranh lớn về giá cước, chất lượng dịch vụ, thời gian xử lý chứng từ và khả năng duy trì khách hàng.

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, hiện Việt Nam có khoảng 43.568 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực vận tải và kho bãi, trong đó khoảng 5.000 doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics và logistics bên thứ ba (3PL). Khoảng 95% doanh nghiệp logistics tại Việt Nam là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều này cho thấy thị trường logistics có mức độ cạnh tranh rất lớn không chỉ tại Đà Nẵng mà còn trên phạm vi cả nước. Vì vậy, SEAIR Đà Nẵng cần tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu quy trình giao nhận và xây dựng mối quan hệ ổn định với khách hàng nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và mở rộng thị phần trong ngành logistics tại khu vực miền Trung.

2.2.1.4. Về khách hàng

Khách hàng của SEAIR Đà Nẵng chủ yếu là các doanh nghiệp sản xuất, thương mại và xuất nhập khẩu có nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa có bộ phận xuất nhập khẩu riêng. Theo quan sát thực tế trong thời gian thực tập tại công ty, khoảng 40% khách hàng của SEAIR Đà Nẵng tập trung tại các thành phố lớn như Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội và Bình Dương; khoảng 35% khách hàng thuộc khu vực miền Trung như Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi; phần còn lại là các doanh nghiệp phân bố tại các khu vực khác trên cả nước.

Ngoài tệp khách hàng trong nước, SEAIR Đà Nẵng còn có nhiều khách hàng và đối tác nước ngoài đến từ các thị trường như Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ, Mỹ và một số quốc gia châu Á khác. Điều này cho thấy hoạt động giao nhận của công ty không chỉ tập trung ở thị trường nội địa mà còn mở rộng sang lĩnh vực logistics quốc tế, đặc biệt trong các tuyến vận chuyển đường biển xuất nhập khẩu.

Khách hàng của công ty chủ yếu hoạt động trong các lĩnh vực may mặc, nguyên vật liệu, điện tử, nội thất và nông sản xuất khẩu. Một số khách hàng tiêu biểu của công ty gồm:

- Công ty TNHH Vật Liệu Mới Hùng Việt, địa chỉ tại Hà Nội, là doanh nghiệp kinh doanh và xuất nhập khẩu các mặt hàng nội thất, nhựa PVC, đồ điện gia dụng và hàng tiêu dùng sang nhiều thị trường nước ngoài.

- Công ty TNHH May Vinatex, địa chỉ chi nhánh ở Thành phố Hồ Chí Minh, hoạt động trong lĩnh vực may mặc xuất khẩu sang Mỹ, Nhật Bản và Hàn Quốc. Doanh nghiệp thường sử dụng dịch vụ logistics thuê ngoài để thực hiện booking tàu, khai báo hải quan và vận chuyển hàng hóa xuất khẩu.

- Công ty TNHH Foster Electric Đà Nẵng, địa chỉ tại Khu công nghiệp Hòa Cầm, thành phố Đà Nẵng, chuyên sản xuất linh kiện điện tử và thiết bị âm thanh xuất khẩu sang Nhật Bản và Hàn Quốc.

- Aakash Global Foods Pvt. Ltd., có trụ sở tại bang Gujarat, Ấn Độ, là doanh nghiệp xuất khẩu nông sản, nguyên liệu thực phẩm và thức ăn chăn nuôi sang Việt Nam và các nước châu Á.

Mặc dù quy mô khách hàng của Chi nhánh chưa quá lớn, tuy nhiên công ty đang từng bước mở rộng mạng lưới khách hàng thông qua việc nâng cao chất lượng dịch vụ và hỗ trợ linh hoạt trong hoạt động logistics quốc tế.

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

Bảng 2.6. Bảng tóm tắt kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Seair

Links - Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023-2025

(ĐVT: VNĐ, %)

TT	Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	2024/ 2023	2025/ 2024

1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.186.492.781	5.426.384.519	10.864.382.915	70,3	100,2
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	96.217.804	164.121.779	328.641.552	70,6	100,2
3	Doanh thu thuần	3.090.274.977	5.262.262.740	10.535.741.363	70,3	100,2
4	Giá vốn hàng bán	2.030.000.000	3.420.000.000	6.780.000.000	68,5	98,2
5	Lợi nhuận gộp	1.060.274.977	1.842.262.740	3.755.741.363	73,8	103,9
6	Doanh thu tài chính	46.934.230	83.000.000	118.245.336	76,8	42,5
7	Chi phí tài chính	64.934.230	115.000.000	129.864.552	77,1	12,9
8	Chi phí bán hàng	394.800.000	652.400.000	1.185.642.771	65,2	81,7
9	Chi phí QLDN	528.000.000	789.500.000	802.118.664	49,5	1,6
10	Lợi nhuận thuần HĐKD	119.474.977	368.362.740	1.756.360.712	208,3	376,8
11	Thu nhập khác	48.000.000	75.000.000	82.448.915	56,3	9,9
12	Chi phí khác	18.900.000	35.000.000	36.228.773	85,2	3,5
13	Lợi nhuận khác	29.100.000	40.000.000	46.220.142	37,5	15,6
14	Lợi nhuận trước thuế	148.574.977	408.362.740	1.802.580.854	174,9	341,4
15	Thuế TNDN (17%)	25.257.746	69.421.666	306.438.745	174,9	341,4
16	Lợi nhuận sau thuế	123.317.231	338.941.074	1.496.142.109	174,9	341,4

(Nguồn: Kế toán Công ty)

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng từ 3.186.492.781 đồng năm 2023 lên 5.426.384.519 đồng năm 2024 và đạt 10.864.382.915 đồng vào năm 2025. Điều này cho thấy SEAIR Đà Nẵng đang mở rộng được quy mô hoạt động, lượng khách hàng và sản lượng hàng hóa giao nhận ngày càng tăng, đặc biệt ở mảng giao nhận quốc tế bằng đường biển.

Lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng từ 123.317.231 đồng năm 2023 lên 338.941.074 đồng năm 2024 và đạt 1.496.142.109 đồng năm 2025. Qua đó, thấy được SEAIR Đà Nẵng đang được cải thiện rõ rệt, đồng thời phản ánh Công ty đang khai thác tương đối hiệu quả nguồn khách hàng và các tuyến vận tải quốc tế hiện có.

Tuy nhiên, giá vốn hàng bán cũng tăng khá cao từ 2.030.000.000 đồng năm 2023 lên 6.780.000.000 đồng năm 2025. Điều này phản ánh thực tế SEAIR Đà Nẵng vẫn phụ thuộc nhiều vào chi phí thuê hăng tàu, cước vận chuyển và các chi phí logistics đầu vào. Mặc dù vậy, lợi nhuận gộp vẫn tăng từ 1.060.274.977 đồng lên

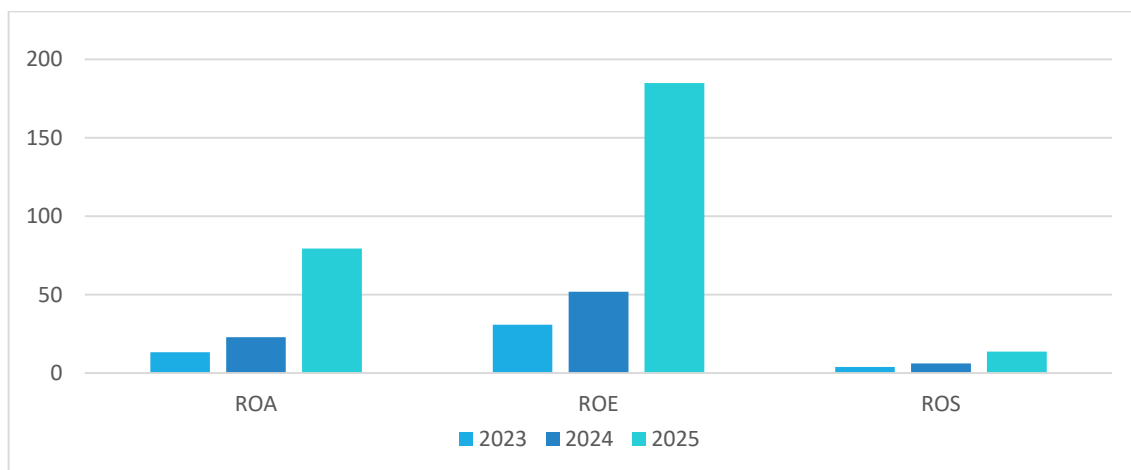
3.755.741.363 đồng, cho thấy Công ty vẫn duy trì được khả năng kiểm soát chi phí và hiệu quả kinh doanh tương đối ổn định.

Bảng 2.7. Bảng phân tích khả năng sinh lời của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	2023	2024	2025
1	Tổng tài sản	Đồng	1.260.231.000	1.711.000.150	2.058.781.348
2	Tổng tài sản bình quân		930.415.309	1.485.615.575	1.884.890.749
3	Vốn chủ sở hữu		562.848.890	742.088.967	876.335.676
4	Vốn chủ sở hữu bình quân		398.711.695	652.468.929	809.212.322
5	Doanh thu thuần		3.090.274.977	5.262.262.740	10.535.741.363
6	Lợi nhuận sau thuế TNDN		123.317.231	338.941.074	1.496.142.109
7	Tỷ suất LNST trên vốn kinh doanh (ROA) (7) = 100 x ((5)/(2))	%	13,25	22,81	79,38
8	Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu (ROE) (8) = 100 x ((5)/(4))		30,93	51,95	184,89
9	Tỷ suất LNST trên doanh thu thuần (ROS) (9) = 100 x ((6)/(5))		3,87	6,25	13,77

(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ số liệu kế toán của SEAIR Đà Nẵng)

Biểu đồ 2.2. Phân tích khả năng sinh lời của SEAIR Đà Nẵng giai đoạn 2023-2025



(Nguồn: Tác giả tổng hợp và tính toán từ số liệu kế toán của SEAIR Đà Nẵng)

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) tăng từ 3,87% năm 2023 lên 13,77% năm 2025, phản ánh khả năng tạo lợi nhuận từ doanh thu của SEAIR Đà Nẵng ngày càng tốt hơn. Điều này thể hiện Công ty đang khai thác tương đối hiệu quả hoạt động giao nhận và từng bước nâng cao hiệu quả kiểm soát chi phí.

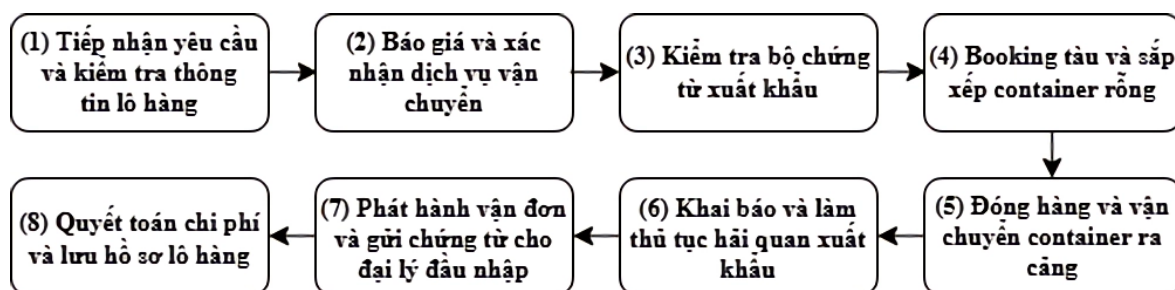
Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) tăng từ 13,25% lên 79,38%, chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty được cải thiện rõ rệt. Đồng thời, phản ánh quy mô tài sản của SEAIR Đà Nẵng còn ở mức vừa trong khi lợi nhuận tăng nhanh qua các năm.

ROE tăng mạnh từ 30,93% năm 2023 lên 184,89% năm 2025, thể hiện khả năng sinh lời từ vốn chủ sở hữu của Công ty ngày càng cao. Tuy nhiên, ROE ở mức cao cũng phản ánh thực trạng vốn chủ sở hữu của SEAIR Đà Nẵng còn tương đối thấp so với tốc độ tăng trưởng lợi nhuận hiện tại.

2.3. Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng được xây dựng dựa trên hoạt động thực tế của doanh nghiệp trong quá trình cung cấp dịch vụ giao nhận vận tải quốc tế. Trong quy trình này, SEAIR Đà Nẵng thực hiện các nghiệp vụ từ tiếp nhận yêu cầu khách hàng, báo giá, xử lý chứng từ, khai báo hải quan đến theo dõi quá trình vận chuyển và phối hợp giao hàng tại đầu nhập. Quy trình được thực hiện thông qua sự phối hợp giữa công ty với hãng tàu, cơ quan hải quan và các đối tác logistics liên quan.

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng được thực hiện thông qua 8 bước sau:



Hình 2.4. Sơ đồ quy trình giao nhận xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.

(Nguồn: Bộ phận Sales Logistics)

2.3.1. Tiếp nhận yêu cầu và kiểm tra thông tin lô hàng

Quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng (SEAIR Đà Nẵng) bắt đầu khi bộ phận Sales Logistics tiếp nhận yêu cầu vận chuyển thông qua email trao đổi với ông Poten - đại diện của Công ty AKI Planning Joint Stock Company (AKI), người nhập khẩu lô hàng tại Hàn Quốc.

Trong quá trình trao đổi, ông Poten là đầu mối liên hệ giữa AKI và SEAIR Đà Nẵng, chịu trách nhiệm cung cấp các thông tin liên quan đến lô hàng và phối hợp xử lý các nghiệp vụ giao nhận. Nội dung email có đề cập đến Công ty Woolight do đây là đơn vị bán hàng cho AKI. Tuy nhiên, người đứng tên trên bộ chứng từ xuất khẩu và trực tiếp thực hiện hoạt động xuất khẩu là Công ty TNHH Vật Liệu Mới Hùng Việt (Hùng Việt). Vì vậy, Hùng Việt được xác định là người xuất khẩu (Shipper), trong khi AKI là người nhập khẩu (Consignee) của lô hàng. *[Phụ lục 1]*.

Trong lô hàng này, SEAIR Đà Nẵng đóng vai trò là đơn vị giao nhận đầu xuất tại Việt Nam, trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ tiếp nhận yêu cầu khách hàng, tư vấn phương án vận chuyển, theo dõi lô hàng và phối hợp với các bên liên quan trong quá trình vận chuyển. Đồng thời, SEAIR Đà Nẵng phối hợp với đại lý giao nhận đầu nhập là Công ty LODESTAR SEA & AIR CO., LTD tại Hàn Quốc nhằm hỗ trợ xử lý các nghiệp vụ liên quan tại cảng đến và quá trình giao hàng cho người nhập khẩu.

Sau khi tiếp nhận yêu cầu vận chuyển, bộ phận Sales Logistics tiến hành kiểm tra các thông tin cơ bản của lô hàng như người xuất khẩu, người nhập khẩu, tên hàng hóa, số lượng, trọng lượng, thể tích, cảng đi, cảng đến, loại container sử dụng và điều kiện thương mại nhằm xây dựng phương án vận chuyển phù hợp. Kết quả kiểm tra và tổng hợp thông tin lô hàng được thể hiện như sau:

- Người xuất khẩu (Shipper): Công ty TNHH Vật Liệu Mới Hùng Việt (gọi tắt là Hùng Việt).
- Người nhập khẩu (Consignee): AKI Planning Joint Stock Company (gọi tắt là AKI).
- Đơn vị giao nhận đầu xuất: Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng (gọi tắt là SEAIR Đà Nẵng).
- Đại diện phía người nhập khẩu: Ông Poten.

- Đại lý giao nhận đầu nhập (Delivery Agent): LODESTAR SEA & AIR CO., LTD, Seoul, Hàn Quốc.
- Mặt hàng: PVC Decorative Panel for Wall and Ceiling Cladding.
- Tổng số lượng hàng hóa: 1.060 tấm.
- Quy cách đóng gói: 19 kiện hàng.
- Tổng trọng lượng hàng hóa: 18.550 KGS.
- Thể tích hàng hóa: 28,968 CBM.
- Loại container sử dụng: 01 container 20GP.
- Cảng đi (POL): Hải Phòng, Việt Nam.
- Cảng đến (POD): Incheon, Hàn Quốc.
- Điều kiện thương mại: EXW.

Do lô hàng được thực hiện theo điều kiện thương mại EXW (Ex Works), SEAIR Đà Nẵng phải chủ động phối hợp với Hùng Việt để tổ chức các nghiệp vụ logistics tại đầu xuất như điều phối container rỗng đến địa điểm đóng hàng, bố trí phương tiện vận chuyển nội địa, tổ chức đóng hàng vào container, thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu và vận chuyển container ra cảng Hải Phòng để xếp lên tàu theo kế hoạch.

Bảng 2.8. Tình hình tiếp nhận yêu cầu vận chuyển tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025

Quý	Khách hàng cũ	Khách hàng mới	Số yêu cầu vận chuyển	Số container FCL
Q1	5	2	7	8
Q2	7	3	10	11
Q3	6	2	8	9
Q4	8	4	12	14

(Nguồn: Tổng hợp từ bộ phận Sales Logistics và quan sát thực tế tại Công ty

TNHH Seair Link - Chi nhánh Đà Nẵng)

Thông qua bảng số liệu có thể thấy hoạt động tiếp nhận yêu cầu vận chuyển tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng diễn ra tương đối ổn định trong năm 2025. Số lượng yêu cầu vận chuyển tăng từ 7 yêu cầu ở quý I lên 10 yêu cầu ở quý II, sau đó giảm nhẹ xuống 8 yêu cầu ở quý III và đạt 12 yêu cầu ở quý IV, mức cao nhất trong năm. Tương ứng với đó, số container FCL được xử lý cũng tăng từ 8 container ở quý I lên 14 container ở quý IV, phản ánh nhu cầu vận chuyển hàng hóa trên tuyến Hàn Quốc có xu hướng gia tăng.

Số lượng khách hàng cũ luôn chiếm tỷ trọng cao hơn khách hàng mới trong tất cả các quý. Điều này cho thấy SEAIR Đà Nẵng đã duy trì được mối quan hệ tương đối ổn định với khách hàng hiện hữu, đồng thời từng bước mở rộng tệp khách hàng mới trên tuyến vận chuyển này.

Trong bước tiếp nhận yêu cầu, bộ phận Sales Logistics thực hiện tương đối tốt việc thu thập và kiểm tra các thông tin cơ bản của lô hàng trước khi xây dựng phương án vận chuyển. Việc rà soát sớm các thông tin như tên hàng hóa, số lượng, trọng lượng, loại container, cảng đi, cảng đến và điều kiện thương mại giúp hạn chế sai sót trong các bước xử lý tiếp theo, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc báo giá và lập kế hoạch vận chuyển.

Tuy nhiên, hoạt động trao đổi thông tin hiện nay vẫn chủ yếu được thực hiện thông qua email nên một số trường hợp phát sinh phản hồi chậm hoặc phải xác nhận lại nhiều lần với khách hàng nước ngoài. Ngoài ra, sự khác biệt về ngôn ngữ và múi giờ giữa Việt Nam và Hàn Quốc cũng ảnh hưởng nhất định đến tốc độ xử lý thông tin trong giai đoạn đầu của quy trình giao nhận.

2.3.2. Báo giá và xác nhận dịch vụ vận chuyển

Sau khi tiếp nhận và kiểm tra các thông tin của lô hàng, bộ phận Sales Logistics của SEAIR Đà Nẵng tiến hành xây dựng phương án vận chuyển và gửi báo giá dịch vụ cho khách hàng. Đây là bước quan trọng nhằm xác định chi phí vận chuyển, lựa chọn lịch tàu phù hợp và làm cơ sở để khách hàng xác nhận sử dụng dịch vụ.

Bộ phận Sales Logistics tiến hành kiểm tra lịch tàu, giá cước vận chuyển và các phụ phí liên quan trên tuyến Hải Phòng - Incheon để xây dựng bảng báo giá phù hợp với yêu cầu của khách hàng. Do lô hàng được thực hiện theo điều kiện EXW nên ngoài cước vận chuyển đường biển, bộ phận Sales Logistics còn tính toán thêm các chi phí nội địa như phí vận chuyển container, phí nâng hạ container, phí xử lý chứng từ và chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu,...

Sau khi tổng hợp các khoản chi phí, bộ phận Sales Logistics gửi bảng báo giá cho phía AKI thông qua email trao đổi nghiệp vụ.. [Phụ lục 2] và [Phụ lục 3].

Sau khi nhận được báo giá, phía AKI tiến hành xem xét các khoản chi phí và lịch trình vận chuyển dự kiến. Trong quá trình trao đổi, bộ phận Sales Logistics trực tiếp giải thích các khoản phụ phí liên quan, đồng thời cập nhật thông tin lịch tàu để

khách hàng có cơ sở đánh giá và lựa chọn dịch vụ phù hợp. Trên cơ sở đó, hai bên thống nhất mức giá, lịch trình vận chuyển và các điều kiện cung cấp dịch vụ cho lô hàng.

Sau quá trình trao đổi, phía AKI thông qua ông Poten đã xác nhận sử dụng dịch vụ và thống nhất kế hoạch đóng hàng vào ngày 30/06/2025. *[Phụ lục 4]*

Sau khi khách hàng xác nhận sử dụng dịch vụ, bộ phận Sales Logistics phối hợp với trụ sở chính kiểm tra tình trạng container rỗng, khả năng bố trí chỗ trên tàu và kế hoạch khai thác của hãng tàu để chuẩn bị cho bước đặt chỗ vận chuyển. Căn cứ vào nhu cầu giao hàng của khách hàng và lịch trình khai thác thực tế, SEAIR Đà Nẵng lựa chọn chuyến tàu SITC SHANGHAI 2519N trên tuyến Hải Phòng - Incheon để thực hiện vận chuyển lô hàng.

Bảng 2.9. Tình hình booking và hiệu quả vận chuyển tuyến Hải Phòng - Incheon tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025

Quý	Loại container chủ yếu	Số lượng container FCL	Giá cước TB/cont (USD)	Lãi TB/cont (USD)	Tổng lãi/quý (USD)
Q1	20GP cont khô	8	220	82	656
Q2	20GP cont khô	11	245	90	990
Q3	20GP cont khô	9	230	86	774
Q4	20GP cont khô	14	260	95	1.330

(Nguồn: Tổng hợp từ bộ phận Sales Logistics và quan sát thực tế tại Công ty TNHH Seair Link - Chi nhánh Đà Nẵng)

Thông qua bảng số liệu, có thể thấy hoạt động vận chuyển tuyến Hải Phòng - Incheon tại SEAIR Đà Nẵng chủ yếu sử dụng container khô 20GP, phù hợp với đặc điểm của các mặt hàng xuất khẩu như vật liệu nội thất, hàng trang trí và hàng công nghiệp nhẹ.

Số lượng container vận chuyển tăng từ 8 container trong quý I lên 14 container trong quý IV năm 2025, phản ánh nhu cầu xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc có xu hướng gia tăng. Đồng thời, giá cước vận chuyển bình quân cũng tăng từ 220 USD/container lên 260 USD/container, góp phần làm cho tổng lợi nhuận của chi nhánh tăng từ 656 USD trong quý I lên 1.330 USD trong quý IV.

Mặc dù giá cước vận tải biển có sự biến động do ảnh hưởng của thị trường vận tải quốc tế, tình trạng thiếu container rỗng và sự thay đổi của các phụ phí địa phương, mức lợi nhuận bình quân trên mỗi container vẫn được duy trì tương đối ổn định trong

khoảng từ 82 đến 95 USD/container. Điều này cho thấy SEAIR Đà Nẵng đã kiểm soát tương đối tốt chi phí vận chuyển và tối ưu hóa hiệu quả khai thác trên tuyến Hải Phòng - Incheon.

2.3.3. Kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu

Sau khi khách hàng xác nhận sử dụng dịch vụ vận chuyển, bộ phận Sales Logistics phối hợp với bộ phận chứng từ tiến hành tiếp nhận và kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu nhằm đảm bảo tính chính xác và thống nhất của thông tin trước khi thực hiện các nghiệp vụ tiếp theo.

Bộ chứng từ xuất khẩu do phía shipper là Hùng Việt cung cấp bao gồm Commercial Invoice và Packing List. Bên cạnh đó, bộ phận Sales Logistics cung cấp các thông tin liên quan đến booking, lịch tàu và thông tin người nhận hàng để phục vụ quá trình kiểm tra và xử lý chứng từ.

Sau khi tiếp nhận chứng từ, bộ phận chứng từ tiến hành đối chiếu các thông tin trên Commercial Invoice, Packing List và booking như tên hàng hóa, số lượng kiện hàng, trọng lượng, Shipper, Consignee, cảng đi và cảng đến,... nhằm đảm bảo tính thống nhất giữa các chứng từ. Đặc biệt, các thông tin về số lượng kiện hàng, tổng trọng lượng và thể tích hàng hóa được kiểm tra kỹ lưỡng nhằm hạn chế sai sót trong quá trình đóng container, khai báo hải quan và phát hành vận đơn.

Do lô hàng được thực hiện theo điều kiện thương mại EXW, bộ phận Sales Logistics đồng thời kiểm tra địa điểm lấy hàng, thời gian đóng hàng và phương án vận chuyển nội địa để bảo đảm việc điều phối container và tổ chức vận chuyển diễn ra đúng kế hoạch.

Trong quá trình xử lý chứng từ, bộ phận Sales Logistics tại SEAIR Đà Nẵng chịu trách nhiệm theo dõi lô hàng và trao đổi thông tin với khách hàng, trong khi bộ phận chứng từ tại trụ sở chính thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến khai báo vận chuyển, phát hành vận đơn HBL và trao đổi thông tin với đại lý giao nhận tại Hàn Quốc. [Phụ lục 5] và [Phụ lục 6]

Bảng 2.10. Tình hình xử lý bộ chứng từ xuất khẩu tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025

Quý	Số bộ chứng từ xử lý	Số bộ chứng từ cần chỉnh sửa	Thời gian xử lý TB/ bộ chứng từ
Q1	8	1	45 phút

Q2	11	1	40 phút
Q3	9	1	42 phút
Q4	14	2	50 phút

(Nguồn: Tổng hợp từ bộ phận Cus/Docs và quan sát thực tế tại Công ty TNHH

Seair Link - Chi nhánh Đà Nẵng)

Thông qua bảng số liệu trên có thể thấy số lượng bộ chứng từ xử lý tại SEAIR Đà Nẵng tăng theo số lượng booking tuyến Hàn Quốc trong năm 2025, đặc biệt tăng vào quý IV do nhu cầu xuất khẩu cuối năm cao hơn các quý còn lại.

Một số bộ chứng từ vẫn phát sinh chỉnh sửa do sai lệch thông tin giữa Invoice, Packing List và thông tin booking như số lượng kiện hàng, trọng lượng hoặc thời gian đóng hàng. Tuy nhiên, các sai sót chủ yếu là sai sót nhỏ và được bộ phận chứng từ phối hợp xử lý kịp thời trước khi khai báo hải quan và phát hành vận đơn nên chưa ảnh hưởng lớn đến tiến độ shipment.

Thời gian xử lý chứng từ trong quý IV tăng nhẹ do khối lượng công việc lớn hơn và phát sinh nhiều nghiệp vụ giữa shipper, hãng tàu và đại lý đầu nhập tại Hàn Quốc.

Việc kiểm tra và đối chiếu chứng từ trước khi khai báo hải quan và phát hành vận đơn giúp hạn chế sai sót trong quá trình giao nhận, đồng thời hỗ trợ các bước xử lý tiếp theo được thực hiện đồng bộ hơn. Tuy nhiên, quá trình xử lý chứng từ vẫn phụ thuộc nhiều vào việc trao đổi thông tin qua email giữa các bên liên quan nên đôi lúc phát sinh tình trạng phản hồi chậm hoặc phải chỉnh sửa chứng từ nhiều lần. Ngoài ra, vào các giai đoạn cao điểm xuất khẩu cuối năm, khối lượng chứng từ tăng lên cũng làm tăng áp lực xử lý đối với bộ phận chứng từ.

Nhìn chung, công tác kiểm tra và xử lý chứng từ tại SEAIR Đà Nẵng được thực hiện tương đối chặt chẽ, góp phần hạn chế sai sót trong quá trình giao nhận và đảm bảo tiến độ xử lý lô hàng xuất khẩu.

2.3.4. Booking tàu và sắp xếp container rỗng

Sau khi hoàn tất kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu, bộ phận Sales Logistics của SEAIR Đà Nẵng phối hợp với bộ phận chứng từ tại trụ sở chính thực hiện booking tàu và sắp xếp container rỗng cho lô hàng nhằm đảm bảo kế hoạch xuất khẩu theo thời gian dự kiến của khách hàng.

Căn cứ vào thông tin hàng hóa, thời gian giao hàng và lịch tàu, bộ phận Sales Logistics kiểm tra lịch khai thác của các hãng tàu và lựa chọn phương án vận chuyển phù hợp cho lô hàng. Sau khi trao đổi với AKI, SEAIR Đà Nẵng tiến hành booking trên chuyến tàu SITC SHANGHAI 2519N với thời gian dự kiến khởi hành ngày 07/07/2025 tại cảng Hải Phòng. *[Phụ lục 7]*

Do lô hàng được vận chuyển theo hình thức FCL và điều kiện EXW nên SEAIR Đà Nẵng chủ động sắp xếp container rỗng để đóng hàng tại kho Hùng Việt. Bộ phận Sales Logistics theo dõi tình trạng container rỗng, thời gian lấy container và kế hoạch đóng hàng để hạn chế phát sinh chậm trễ trong quá trình vận chuyển.

Trong bước này, bộ phận Sales Logistics chịu trách nhiệm theo dõi tiến độ booking, cập nhật thông tin cho khách hàng và theo dõi quá trình triển khai lô hàng. Một số nghiệp vụ liên quan đến xác nhận booking với hãng tàu và xử lý vận chuyển quốc tế được hỗ trợ bởi bộ phận chứng từ tại trụ sở chính của hệ thống SEAIR.

Bảng 2.11. Tình hình booking tàu và sử dụng container tuyến Hải Phòng – Incheon tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025

Quý	Số booking FCL	Loại cont sử dụng chủ yếu	Số trường hợp đổi lịch tàu	Thời gian cấp cont rỗng TB
Q1	8	20GP cont khô	1	5 giờ
Q2	11	20GP cont khô	1	4 giờ
Q3	9	20GP cont khô	1	5 giờ
Q4	14	20GP cont khô	2	7 giờ

(Nguồn: Tổng hợp từ bộ phận Sales Logistics và quan sát thực tế tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng)

Thông qua bảng số liệu trên có thể thấy số lượng booking tuyến Hải Phòng - Incheon tại SEAIR Đà Nẵng tăng vào quý II và quý IV năm 2025 cùng với nhu cầu xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Hàn Quốc. Loại container sử dụng chủ yếu là container khô 20GP, phù hợp với đặc điểm của nhóm hàng vật liệu nội thất và hàng trang trí xây dựng.

Mặc dù vẫn phát sinh một số trường hợp thay đổi lịch tàu do tình trạng thiếu container rỗng hoặc điều chỉnh kế hoạch khai thác của hãng tàu, SEAIR Đà Nẵng đã chủ động phối hợp với các bên liên quan để xử lý và cập nhật thông tin kịp thời. Đồng thời, việc theo dõi tình trạng container rỗng và lịch tàu giúp hạn chế phát sinh chậm trễ trong quá trình đóng hàng.

Nhìn chung, công tác booking tàu và sắp xếp container rỗng tại SEAIR Đà Nẵng được thực hiện tương đối ổn định, góp phần đảm bảo tiến độ vận chuyển hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.

2.3.5. Đóng hàng và vận chuyển container ra cảng

Sau khi hoàn tất booking tàu và sắp xếp container rỗng, bộ phận Sales Logistics của SEAIR Đà Nẵng phối hợp với shipper và đơn vị vận tải để thực hiện đóng hàng và vận chuyển container ra cảng Hải Phòng theo kế hoạch đã thống nhất.

Do lô hàng được thực hiện theo điều kiện EXW nên Hùng Việt chịu trách nhiệm chuẩn bị hàng hóa tại kho. Đồng thời, bộ phận Sales Logistics của SEAIR Đà Nẵng sắp xếp phương tiện lấy container rỗng từ depot và vận chuyển đến kho của shipper để đóng hàng.

Trong quá trình đóng hàng, bộ phận Sales Logistics tiến hành kiểm tra tình trạng container, số lượng kiện hàng, phương án sắp xếp hàng hóa và tiến độ đóng hàng nhằm đảm bảo phù hợp với thông tin trên chứng từ và kế hoạch vận chuyển.

Đối với lô hàng này, hàng hóa là PVC Decorative Panel for Wall and Ceiling Cladding được đóng vào 01 container khô 20GP với tổng số lượng 19 kiện hàng, tổng trọng lượng 18.550 KGS và thể tích 28.968 CBM. [*Phụ lục 8*]

Trong quá trình đóng hàng, nhân viên giao nhận phối hợp theo dõi việc sắp xếp hàng hóa nhằm đảm bảo hàng được đóng đúng số lượng, đúng tải trọng container và hạn chế phát sinh tình trạng xô lệch hoặc hư hỏng trong quá trình vận chuyển đường biển. Sau khi hoàn tất đóng hàng, phía shipper tiến hành niêm phong container bằng seal dưới sự phối hợp theo dõi của SEAIR Đà Nẵng trước khi container được vận chuyển ra cảng Nam Đình Vũ để hạ bãi theo thời gian cut-off của hãng tàu. [*Phụ lục 9*]

Trong quá trình vận chuyển container ra cảng, đơn vị vận tải chịu trách nhiệm vận chuyển container từ kho của shipper ra cảng Hải Phòng. Đồng thời, bộ phận Sales Logistics của SEAIR Đà Nẵng tiếp tục theo dõi tiến độ vận chuyển, thời gian hạ container và phối hợp với trụ sở chính để cập nhật tình trạng shipment với hãng tàu và đại lý đầu nhập tại Hàn Quốc.

Sau khi container được hạ bãi thành công, trụ sở chính của SEAIR tiếp tục phối hợp với hãng tàu để theo dõi kế hoạch xếp tàu và chuẩn bị các nghiệp vụ liên quan đến vận chuyển quốc tế.

Bảng 2.12. Tình hình đóng hàng và vận chuyển container ra cảng tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025

Quý	Số container vận chuyển	Loại container sử dụng chủ yếu	Số trường hợp phát sinh chậm đóng hàng	Thời gian vận chuyển container ra cảng TB
Q1	8	20GP cont khô	1	4 giờ
Q2	11	20GP cont khô	1	3,5 giờ
Q3	9	20GP cont khô	1	4 giờ
Q4	14	20GP cont khô	2	5 giờ

(Nguồn: Tổng hợp từ bộ phận Sales Logistics và quan sát thực tế tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng)

Thông qua bảng số liệu trên có thể thấy hoạt động đóng hàng và vận chuyển container ra cảng tại SEAIR Đà Nẵng được duy trì tương đối ổn định trong năm 2025. Thời gian vận chuyển container ra cảng dao động từ 3,5–5 giờ tùy thuộc vào kế hoạch điều xe, thời gian đóng hàng và tình hình giao thông thực tế.

Một số trường hợp phát sinh chậm đóng hàng chủ yếu xuất phát từ việc thay đổi thời gian chuẩn bị hàng từ phía shipper hoặc điều chỉnh kế hoạch vận chuyển container. Tuy nhiên, các phát sinh chủ yếu được cập nhật và xử lý kịp thời nên chưa ảnh hưởng lớn đến thời gian hạ container và lịch tàu.

Bộ phận Sales Logistics tại SEAIR Đà Nẵng có sự theo dõi tương đối sát trong quá trình đóng hàng và vận chuyển container ra cảng. Việc kiểm tra tình trạng container, số lượng kiện hàng và thời gian hạ bãi giúp hạn chế phát sinh sai sót trong quá trình vận chuyển và hỗ trợ container được hạ cảng đúng thời gian cut-off của hãng tàu.

Tuy nhiên, hoạt động vận chuyển container ra cảng vẫn phụ thuộc nhiều vào kế hoạch điều xe, tình trạng giao thông và thời gian lấy container rỗng tại depot. Vào các giai đoạn cao điểm xuất khẩu cuối năm, áp lực về tiến độ đóng hàng và hạ container cũng làm tăng nguy cơ phát sinh chậm trễ trong quá trình vận chuyển.

2.3.6. Khai báo và làm thủ tục hải quan xuất khẩu

Sau khi container được hạ bãi tại cảng Nam Đình Vũ, SEAIR Đà Nẵng phối hợp với bộ phận chứng từ tại trụ sở chính để thực hiện khai báo và làm thủ tục hải

quan cho lô hàng xuất khẩu nhằm đảm bảo hàng hóa đủ điều kiện thông quan trước khi xếp lên tàu vận chuyển sang Hàn Quốc.

Bộ phận chứng từ tại trụ sở chính chịu trách nhiệm thực hiện khai báo hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS dựa trên bộ chứng từ do shipper cung cấp và thông tin đã được SEAIR Đà Nẵng kiểm tra trước đó. Trong khi đó, bộ phận Sales Logistics tại chi nhánh Đà Nẵng tiếp tục cập nhật tình trạng shipment và trao đổi thông tin với shipper, hãng tàu khi cần thiết.

Đối với lô hàng này, bộ phận chứng từ tiến hành khai báo các nội dung liên quan như tên hàng hóa, mã HS, số lượng kiện hàng, trọng lượng hàng hóa, điều kiện thương mại EXW, cảng đi, cảng đến và thông tin container vận chuyển. Trước khi truyền tờ khai, nhân sự phụ trách tiếp tục đối chiếu dữ liệu khai báo với Commercial Invoice, Packing List và Booking nhằm hạn chế sai sót trong quá trình thông quan.

Sau khi hoàn tất truyền dữ liệu, hệ thống VNACCS tiếp nhận và trả kết quả phân luồng tờ khai. Đối với lô hàng này, tờ khai được phân luồng vàng nên bộ phận chứng từ tiến hành bổ sung và kiểm tra hồ sơ điện tử theo yêu cầu của cơ quan hải quan trước khi được thông quan. *[Phụ lục 10]*

Bảng 2.13. Tình hình xử lý tờ khai hải quan xuất khẩu tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025

Quý	Số tờ khai xuất khẩu	Tờ khai cần bổ sung hồ sơ	Tờ khai luồng vàng	Thời gian xử lý TB/tờ khai
Q1	8	1	2	2.5 giờ
Q2	11	1	2	2 giờ
Q3	9	1	2	2,5 giờ
Q4	14	2	4	3,5 giờ

(Nguồn: Tổng hợp từ bộ phận Cus/Docs và quan sát thực tế tại Công ty TNHH

Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng)

Thông qua bảng số liệu trên có thể thấy số lượng tờ khai xuất khẩu tại SEAIR Đà Nẵng tăng vào quý II và quý IV năm 2025 cùng với sự gia tăng của các shipment tuyến Hàn Quốc. Phần lớn các tờ khai được xử lý và thông quan đúng kế hoạch trước thời gian cut-off của hãng tàu.

Một số tờ khai vẫn phát sinh bổ sung hồ sơ do sai lệch thông tin giữa Invoice, Packing List và dữ liệu khai báo như số lượng kiện hàng, trọng lượng hoặc mã HS

hàng hóa. Tuy nhiên, các sai sót chủ yếu được phát hiện và điều chỉnh trước khi thông quan nên chưa ảnh hưởng lớn đến tiến độ xuất khẩu của lô hàng.

Số lượng tờ khai luồng vàng duy trì ở mức 2 tờ khai trong ba quý đầu năm và tăng lên 4 tờ khai trong quý IV. Do phải bổ sung và kiểm tra hồ sơ theo yêu cầu của cơ quan hải quan nên thời gian xử lý bình quân tăng từ khoảng 2 - 2,5 giờ lên 3,5 giờ mỗi tờ khai trong giai đoạn cuối năm.

Việc kiểm tra chứng từ trước khi truyền tờ khai giúp hạn chế sai sót trong quá trình khai báo và hỗ trợ hoạt động thông quan được thực hiện ổn định hơn. Tuy nhiên, hoạt động khai báo hải quan vẫn phụ thuộc nhiều vào thời gian phản hồi của cơ quan hải quan và chất lượng dữ liệu từ bộ chứng từ đầu vào.

2.3.7. Phát hành vận đơn và gửi chứng từ cho đại lý đầu nhập

Sau khi lô hàng được thông quan và xác nhận xếp lên tàu SITC SHANGHAI 2519N tại cảng Nam Đình Vũ, bộ phận chứng từ của hệ thống SEAIR tiến hành kiểm tra thông tin shipment và thực hiện phát hành vận đơn cho lô hàng xuất khẩu.

Đối với lô hàng này, hãng tàu SITC phát hành Master Bill of Lading (MBL) số SITGHPIN520387 cho SEAIR Đà Nẵng. Nội dung MBL thể hiện các thông tin liên quan đến hãng tàu, cảng đi, cảng đến, số container, số seal và lịch trình vận chuyển của lô hàng. *[Phụ lục 11]*

Căn cứ vào MBL và thông tin lô hàng, bộ phận chứng từ tại trụ sở chính của SEAIR tiến hành phát hành House Bill of Lading (HBL) số SECINC25070008 cho khách hàng. *[Phụ lục 12]*

Trên HBL thể hiện các thông tin quan trọng của lô hàng như:

- Shipper: Công ty TNHH Vật Liệu Mới Hùng Việt.
- Consignee: AKI Planning Joint Stock Company.
- Cảng đi (POL): Hải Phòng, Việt Nam.
- Cảng đến (POD): Incheon, Hàn Quốc.
- Tên hàng hóa: PVC decorative panel for wall and ceiling cladding.
- Số container và số seal container.
- Tổng trọng lượng hàng hóa: 18.550 KGS.

Trong bước này, bộ phận Sales Logistics tại SEAIR Đà Nẵng chịu trách nhiệm theo dõi lịch trình tàu và cập nhật thông tin shipment với khách hàng, trong khi bộ

phận chứng từ tại trụ sở chính thực hiện phát hành HBL, gửi pre-alert và gửi bộ chứng từ cho đại lý đầu nhập tại Hàn Quốc.

Sau khi hoàn tất phát hành vận đơn, bộ phận chứng từ tiến hành gửi pre-alert kèm bộ chứng từ gồm HBL, Commercial Invoice, Packing List và thông tin ETA cho đại lý đầu nhập thông qua email nhằm hỗ trợ chuẩn bị thủ tục nhận hàng tại cảng đến.

Bảng 2.14. Tình hình phát hành vận đơn tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025

Quý	Số HBL phát hành	Số pre - alert gửi đúng hạn	Số shipment phát sinh chỉnh sửa chứng từ	Thời gian phát hành HBL TB
Q1	8	8	1	30 phút
Q2	11	11	1	25 phút
Q3	9	9	1	30 phút
Q4	14	14	2	40 phút

(Nguồn: Tổng hợp từ bộ phận Cus/Docs và quan sát tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng)

Thông qua bảng số liệu trên có thể thấy số lượng HBL phát hành tại SEAIR Đà Nẵng có xu hướng tăng vào quý II và quý IV năm 2025 cùng với sự gia tăng của các shipment xuất khẩu tuyến Hàn Quốc. Phần lớn pre-alert được gửi đúng tiến độ cho đại lý đầu nhập nhằm hỗ trợ theo dõi shipment và chuẩn bị thủ tục nhận hàng tại cảng đến.

Một số shipment vẫn phát sinh chỉnh sửa chứng từ do sai lệch thông tin giữa booking, vận đơn và chứng từ thương mại như tên consignee, số seal container hoặc thời gian ETA. Tuy nhiên, các sai sót chủ yếu được phát hiện và xử lý trước khi tàu cập cảng nên chưa ảnh hưởng lớn đến quá trình giao nhận hàng hóa.

Thời gian phát hành HBL trong quý IV tăng nhẹ do số lượng shipment cuối năm nhiều hơn và phát sinh thêm các nghiệp vụ phối hợp giữa hãng tàu, bộ phận chứng từ và đại lý đầu nhập tại Hàn Quốc.

Việc kiểm tra và đối chiếu thông tin trước khi phát hành HBL giúp hạn chế sai sót trong quá trình giao nhận và hỗ trợ hoạt động nhận hàng tại đầu nhập được thực hiện thuận lợi hơn. Tuy nhiên, hoạt động phát hành vận đơn vẫn phụ thuộc nhiều vào thời gian xác nhận thông tin từ hãng tàu và tiến độ xử lý chứng từ giữa các bên liên quan.

2.3.8. Quyết toán chi phí và lưu hồ sơ lô hàng

Sau khi lô hàng được vận chuyển đến cảng đích và hoàn tất quá trình giao nhận, SEAIR Đà Nẵng tiến hành quyết toán chi phí và lưu hồ sơ lô hàng nhằm hoàn thiện quy trình nghiệp vụ và phục vụ công tác đối chiếu chứng từ sau shipment.

Đối với lô hàng này, bộ phận Sales Logistics tại SEAIR Đà Nẵng phối hợp với bộ phận kế toán và bộ phận Cus/Docs tiến hành kiểm tra, đối chiếu các khoản chi phí phát sinh liên quan đến quá trình vận chuyển như: Cước vận chuyển đường biển, phí THC, phí nâng hạ container, phí vận chuyển nội địa, phí khai báo hải quan và các phụ phí liên quan khác theo booking của hãng tàu.

Sau khi hoàn tất việc đối chiếu các khoản chi phí phát sinh, bộ phận kế toán tiến hành lập Debit Note và gửi cho phía khách hàng nhằm xác nhận công nợ đối với lô hàng. Nội dung Debit Note thể hiện các khoản chi phí dịch vụ phát sinh trong quá trình vận chuyển theo thỏa thuận giữa các bên. [Phụ lục 13]; [Phụ lục 14]; [Phụ lục 15].

Sau khi khách hàng xác nhận công nợ, bộ phận kế toán tiến hành cập nhật thông tin thanh toán và theo dõi tình hình công nợ trên hệ thống nội bộ của công ty.

Bên cạnh đó, bộ phận Cus/Docs thực hiện lưu trữ hồ sơ lô hàng bao gồm:

- Commercial Invoice.
- Packing List.
- Tờ khai hải quan xuất khẩu.
- Booking Confirmation.
- Master Bill of Lading (MBL).
- House Bill of Lading (HBL).
- Các email trao đổi liên quan đến shipment.

Các chứng từ được lưu dưới dạng file mềm và bản scan nhằm hỗ trợ tra cứu thông tin, đối chiếu công nợ và xử lý phát sinh khi cần thiết.

Bảng 2.15. Tình hình quyết toán và lưu hồ sơ shipment tuyến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng năm 2025

Quý	Số shipment quyết toán	Shipment phát sinh điều chỉnh chi phí	Hồ sơ lưu hoàn chỉnh	Thời gian hoàn tất quyết toán TB
Q1	8	1	8	1 ngày
Q2	11	1	11	1 ngày
Q3	9	1	9	1 - 2 ngày
Q4	14	2	14	2 ngày

(Nguồn: Tổng hợp từ bộ phận kế toán và bộ phận Cus/Docs tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng)

Thông qua bảng số liệu trên có thể thấy số lượng shipment quyết toán tại SEAIR Đà Nẵng tăng vào quý II và quý IV năm 2025 cùng với sự gia tăng của hoạt động xuất khẩu tuyến Hàn Quốc. Phần lớn hồ sơ shipment được lưu trữ đầy đủ và hoàn tất quyết toán đúng tiến độ nhằm phục vụ công tác đối chiếu chứng từ và quản lý công nợ.

Một số shipment phát sinh điều chỉnh chi phí do thay đổi phụ phí hãng tàu, thời gian vận chuyển container hoặc chênh lệch chi phí thực tế so với báo giá ban đầu. Tuy nhiên, các phát sinh chủ yếu được kiểm tra và xử lý kịp thời nên chưa ảnh hưởng lớn đến quá trình thanh toán và lưu hồ sơ của công ty.

Thời gian hoàn tất quyết toán trong quý IV có xu hướng tăng nhẹ do số lượng shipment cuối năm lớn hơn và phát sinh thêm nhiều nghiệp vụ đối chiếu chi phí giữa các bộ phận liên quan.

Việc lưu trữ hồ sơ shipment theo từng lô hàng giúp hỗ trợ công tác tra cứu chứng từ, theo dõi công nợ và xử lý các phát sinh sau vận chuyển thuận lợi hơn. Tuy nhiên, hoạt động lưu hồ sơ hiện nay vẫn phụ thuộc chủ yếu vào hình thức lưu file mềm và trao đổi qua email nên đôi lúc mất nhiều thời gian trong quá trình tìm kiếm và đối chiếu chứng từ.

2.4. Đánh giá chung

2.4.1. Ưu điểm

Thứ nhất, hoạt động kinh doanh của SEAIR Đà Nẵng trong giai đoạn 2023-2025 có xu hướng tăng trưởng tương đối ổn định. Cụ thể, doanh thu tăng từ 3,19 tỷ đồng lên 10,86 tỷ đồng (tăng 241%), lợi nhuận sau thuế tăng hơn 11 lần từ 123,3 triệu đồng lên 1.496 triệu đồng. Điều này cho thấy chi nhánh đã từng bước mở rộng thị trường, gia tăng sản lượng giao nhận và nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế tại khu vực miền Trung. Đặc biệt, thị trường xuất khẩu sang Nhật Bản và Hàn Quốc được duy trì ổn định, trong đó Nhật Bản chiếm 32,4% và Hàn Quốc chiếm 25,7% tổng lượng hàng xuất.

Thứ hai, chi nhánh chủ động trong việc tìm kiếm và phát triển khách hàng quốc tế thông qua các nền tảng trực tuyến, mạng lưới đối tác và hoạt động marketing. Nhờ

đó, SEAIR Đà Nẵng không chỉ duy trì được nhóm khách hàng hiện hữu mà còn từng bước mở rộng nguồn khách hàng mới, trong đó tỷ lệ khách hàng cũ quay lại sử dụng dịch vụ luôn chiếm tỷ trọng cao hơn khách hàng mới.

Thứ ba, quy trình giao nhận hàng xuất khẩu FCL bằng đường biển được xây dựng tương đối đầy đủ và bám sát quy trình nghiệp vụ thực tế của doanh nghiệp giao nhận. Các bước từ tiếp nhận yêu cầu khách hàng, xử lý chứng từ, booking tàu, khai báo hải quan đến phát hành vận đơn và lưu hồ sơ được thực hiện theo trình tự rõ ràng (8 bước cụ thể), giúp hạn chế sai sót trong quá trình xử lý lô hàng và đảm bảo tiến độ xuất khẩu.

Thứ tư, SEAIR Đà Nẵng có khả năng phối hợp tương đối tốt với các bên liên quan như hãng tàu, đại lý đầu nhập nước ngoài, đơn vị vận tải và các bộ phận trong hệ thống công ty. Điều này góp phần đảm bảo tiến độ xử lý lô hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, đặc biệt trong việc theo dõi lịch tàu, xử lý booking và giải quyết các phát sinh trong quá trình vận chuyển.

Thứ năm, công tác kiểm tra và xử lý chứng từ tại chi nhánh được thực hiện tương đối chặt chẽ. Việc đối chiếu chứng từ trước khi khai báo hải quan và phát hành vận đơn giúp hạn chế sai sót trong quá trình giao nhận. Phần lớn các tờ khai hải quan được xử lý và thông quan đúng kế hoạch trước thời gian cut-off của hãng tàu, các sai sót chủ yếu là sai sót nhỏ và được phát hiện, điều chỉnh kịp thời trước khi thông quan.

2.4.2. Nhược điểm

Thứ nhất, công tác quản lý thông tin, chứng từ và theo dõi lô hàng vẫn phụ thuộc nhiều vào email và các file lưu trữ riêng lẻ. Việc trao đổi thông tin giữa khách hàng, đại lý, hãng tàu và các bộ phận liên quan chủ yếu được thực hiện thông qua email, trong khi chứng từ và dữ liệu lô hàng được lưu trữ phân tán trên nhiều file khác nhau. Điều này làm tăng thời gian phản hồi, gây khó khăn trong quá trình tra cứu, cập nhật và đồng bộ thông tin khi khối lượng công việc tăng cao. Sự khác biệt về ngôn ngữ và múi giờ với khách hàng nước ngoài cũng ảnh hưởng nhất định đến tốc độ xử lý thông tin trong một số trường hợp phát sinh.

Thứ hai, hoạt động phối hợp giữa các bên tham gia quy trình giao nhận còn phụ thuộc nhiều vào tiến độ phản hồi của từng đơn vị liên quan. Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu phải phối hợp với nhiều bên như khách hàng, shipper, hãng tàu, đơn vị vận

tải, cơ quan hải quan và đại lý đầu nhập. Khi một bên phản hồi chậm hoặc phát sinh thay đổi về lịch tàu, kế hoạch đóng hàng hay chứng từ, tiến độ xử lý của toàn bộ lô hàng có thể bị ảnh hưởng, làm giảm tính chủ động trong quá trình tổ chức vận chuyển.

Thứ ba, nguồn nhân lực của chi nhánh còn tương đối mỏng so với tốc độ tăng trưởng của hoạt động kinh doanh. Trong các giai đoạn cao điểm xuất khẩu, khối lượng công việc tăng nhanh làm gia tăng áp lực xử lý chứng từ và theo dõi lô hàng. Thời gian xử lý chứng từ và quyết toán shipment có xu hướng kéo dài hơn so với các giai đoạn thông thường. Đội ngũ nhân sự chủ yếu là lao động trẻ nên kinh nghiệm xử lý các tình huống nghiệp vụ phức tạp vẫn cần tiếp tục được hoàn thiện.

Thứ tư, SEAIR Đà Nẵng đang chịu áp lực cạnh tranh ngày càng lớn từ các doanh nghiệp forwarding trên thị trường. Mặc dù sở hữu mạng lưới đại lý quốc tế và kinh nghiệm xử lý hàng xuất khẩu, quy mô hoạt động của chi nhánh vẫn còn khá nhỏ so với nhiều đối thủ trong ngành. Đồng thời, tỷ trọng nợ phải trả duy trì ở mức cao hơn vốn chủ sở hữu cũng đặt ra yêu cầu nâng cao hiệu quả quản lý công nợ, dòng tiền và năng lực cạnh tranh trong bối cảnh thị trường logistics ngày càng phát triển.

2.4.3. Nguyên nhân

2.4.3.1. Nhân tố khách quan

Hoạt động giao nhận vận tải quốc tế có đặc điểm phụ thuộc vào sự phối hợp của nhiều bên liên quan như khách hàng, hãng tàu, đơn vị vận tải, cơ quan hải quan và đại lý nước ngoài. Do đó, doanh nghiệp khó có thể kiểm soát hoàn toàn tiến độ xử lý của các bên tham gia trong chuỗi dịch vụ, đặc biệt khi phát sinh thay đổi về lịch tàu, chứng từ hoặc kế hoạch vận chuyển.

Sự khác biệt về ngôn ngữ, văn hóa kinh doanh và múi giờ giữa Việt Nam với các đối tác nước ngoài cũng ảnh hưởng nhất định đến tốc độ trao đổi thông tin và khả năng phối hợp xử lý công việc trong một số trường hợp.

Thị trường vận tải biển thường xuyên biến động về giá cước, lịch tàu, tình trạng thiếu container rỗng và các loại phụ phí. Những yếu tố này có thể tác động trực tiếp đến kế hoạch giao nhận hàng hóa và khả năng đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

Sự phát triển nhanh của công nghệ số và môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt trong ngành logistics đặt ra yêu cầu cao hơn về năng lực quản trị, khả năng ứng

dụng công nghệ và chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp giao nhận. Đây là áp lực không nhỏ đối với các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ như SEAIR Đà Nẵng.

2.4.3.2 . Nhân tố chủ quan

Công tác quản lý thông tin, chứng từ và theo dõi lô hàng tại chi nhánh vẫn chủ yếu được thực hiện thông qua email và các file lưu trữ riêng lẻ. Việc chưa có hệ thống quản lý dữ liệu tập trung làm giảm khả năng đồng bộ thông tin giữa các bộ phận và ảnh hưởng đến hiệu quả kiểm soát chứng từ trong quá trình xử lý lô hàng.

Hoạt động phối hợp giữa các bộ phận trong chi nhánh và các bên liên quan vẫn phụ thuộc nhiều vào phương thức trao đổi thủ công. Điều này ảnh hưởng đến khả năng phản hồi và xử lý kịp thời khi phát sinh các thay đổi trong quá trình giao nhận.

Nguồn nhân lực của chi nhánh còn tương đối mỏng so với tốc độ tăng trưởng của hoạt động kinh doanh. Trong các giai đoạn cao điểm xuất khẩu, khối lượng công việc tăng lên đáng kể làm gia tăng áp lực xử lý nghiệp vụ. Đội ngũ nhân sự có độ tuổi còn trẻ nên kinh nghiệm xử lý các tình huống phát sinh trong hoạt động logistics quốc tế vẫn cần tiếp tục được tích lũy và hoàn thiện.

Quy mô hoạt động của SEAIR Đà Nẵng còn khá nhỏ so với nhiều doanh nghiệp forwarding trên thị trường. Điều này phần nào ảnh hưởng đến khả năng đầu tư công nghệ, mở rộng nguồn nhân lực và nâng cao năng lực cạnh tranh trong dài hạn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã tập trung phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh và quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng. Thông qua việc khái quát quá trình hình thành, cơ cấu tổ chức, nguồn lực và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn 2023-2025, có thể thấy SEAIR Đà Nẵng đang duy trì tốc độ tăng trưởng tương đối tích cực về doanh thu, lợi nhuận và quy mô hoạt động. Dịch vụ giao nhận đường biển tiếp tục là lĩnh vực kinh doanh chủ lực, trong đó thị trường Hàn Quốc chiếm tỷ trọng đáng kể trong cơ cấu hàng xuất khẩu của chi nhánh.

Bên cạnh đó, đề tài đã mô tả và phân tích quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đến Hàn Quốc tại SEAIR Đà Nẵng thông qua các công đoạn từ tiếp nhận yêu cầu khách hàng, báo giá, kiểm tra chứng từ, booking tàu, đóng hàng, khai báo hải quan đến phát hành vận đơn và hoàn tất lô hàng. Kết quả phân tích cho thấy quy trình được thực hiện tương đối đầy đủ, có sự phối hợp giữa chi nhánh, trụ sở chính, khách hàng, hãng tàu và các bên liên quan, góp phần đảm bảo hoạt động giao nhận được triển khai đúng kế hoạch.

Trên cơ sở đó, đề tài đã đánh giá những ưu điểm nổi bật như đội ngũ nhân sự trẻ, chất lượng nguồn nhân lực tương đối cao, hoạt động kinh doanh tăng trưởng ổn định, khả năng duy trì khách hàng và mạng lưới đối tác quốc tế tương đối tốt. Đồng thời, một số hạn chế vẫn còn tồn tại như công tác quản lý thông tin, chứng từ và theo dõi lô hàng chưa được số hóa đồng bộ; quá trình phối hợp với các bên liên quan còn phụ thuộc vào tiến độ phản hồi; nguồn nhân lực còn mỏng so với tốc độ tăng trưởng hoạt động kinh doanh; áp lực cạnh tranh và yêu cầu nâng cao năng lực quản trị ngày càng lớn.

Những kết quả phân tích tại Chương 2 là cơ sở quan trọng để đề xuất các định hướng và giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links – Chi nhánh Đà Nẵng trong Chương 3.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH SEAIR LINKS - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.1. Nghiên cứu môi trường và định hướng phát triển

3.1.1. Nghiên cứu dự báo môi trường kinh doanh

Trong bối cảnh hoạt động thương mại quốc tế, vận tải biển và logistics đang có nhiều thay đổi, các doanh nghiệp giao nhận vừa đứng trước cơ hội mở rộng thị trường vừa phải đối mặt với áp lực cạnh tranh ngày càng lớn. Đối với SEAIR Đà Nẵng, việc dự báo các xu hướng phát triển của ngành có ý nghĩa quan trọng trong việc định hướng hoạt động kinh doanh và nâng cao khả năng thích ứng trong thời gian tới.

Trên cơ sở thực trạng hoạt động kinh doanh và quy trình giao nhận hàng xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển đã được phân tích ở Chương 2, tác giả tiến hành dự báo một số xu hướng có khả năng tác động trực tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp, bao gồm xu hướng xuất khẩu Việt Nam - Hàn Quốc, xu hướng phát triển vận tải biển và giao nhận, xu hướng chuyển đổi số trong logistics và xu hướng cạnh tranh trong ngành forwarding.

3.1.1.1. Dự báo xu hướng xuất khẩu giữa Việt Nam và Hàn Quốc

Trong bối cảnh kinh tế thế giới từng bước phục hồi sau các biến động về lạm phát, xung đột địa chính trị và suy giảm chuỗi cung ứng toàn cầu, hoạt động thương mại quốc tế được dự báo tiếp tục tăng trưởng trong những năm tới. Xu hướng dịch chuyển cơ sở sản xuất sang khu vực châu Á, đa dạng hóa nguồn cung ứng và mở rộng các hiệp định thương mại tự do đang tạo điều kiện thuận lợi cho các quốc gia có thế mạnh về sản xuất và xuất khẩu, trong đó có Việt Nam. Đặc biệt, khu vực Đông Á tiếp tục được đánh giá là một trong những trung tâm thương mại và logistics quan trọng của thế giới nhờ tốc độ tăng trưởng kinh tế, hoạt động đầu tư và nhu cầu tiêu dùng duy trì ở mức cao.

Trong các đối tác thương mại của Việt Nam, Hàn Quốc hiện là một trong những thị trường xuất nhập khẩu quan trọng nhất. Quan hệ kinh tế giữa hai quốc gia liên tục được mở rộng thông qua Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Hàn Quốc (VKFTA), Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện khu vực (RCEP) cùng việc nâng cấp

quan hệ lên Đối tác chiến lược toàn diện. Đây được xem là nền tảng quan trọng thúc đẩy hoạt động thương mại, đầu tư và logistics giữa hai nước trong giai đoạn tới.

Bảng 3.1. Kim ngạch thương mại Việt Nam - Hàn Quốc giai đoạn 2020-2024 và mục tiêu năm 2030

Năm	Kim ngạch thương mại hai chiều (Tỷ USD)	Tăng trưởng (%)
2020	66,02	-
2021	78,10	18,03
2022	86,55	10,8
2023	76,01	-12,2
2024	81,50	7,3
2030*	150,00	-

(Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ Tổng cục Hải quan Việt Nam; Trung tâm Thông tin Công nghiệp và Thương mại - Bộ Công Thương (2024); Bộ Công Thương Việt Nam và Chính phủ Việt Nam (2024-2025).

Ghi chú: 2030* là mục tiêu kim ngạch thương mại song phương Việt Nam - Hàn Quốc đến năm 2030.

Thông qua bảng số liệu trên, có thể thấy kim ngạch thương mại giữa Việt Nam và Hàn Quốc duy trì xu hướng tăng trưởng trong dài hạn mặc dù chịu ảnh hưởng từ những biến động của kinh tế thế giới. Giai đoạn 2020–2022 ghi nhận mức tăng trưởng tích cực khi kim ngạch thương mại hai chiều tăng từ 66,02 tỷ USD lên 86,55 tỷ USD, tương ứng tăng 20,53 tỷ USD và tăng 31,1% so với năm 2020. Điều này cho thấy quan hệ thương mại giữa hai quốc gia ngày càng được mở rộng nhờ tác động tích cực của Hiệp định VKFTA, RCEP và sự gia tăng của dòng vốn đầu tư Hàn Quốc vào Việt Nam.

Đến năm 2023, kim ngạch thương mại giảm xuống còn 76,01 tỷ USD, giảm 10,54 tỷ USD so với năm 2022, tương ứng giảm 12,2%. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ tình trạng suy giảm nhu cầu tiêu dùng toàn cầu, lạm phát tại nhiều nền kinh tế lớn và sự suy yếu của hoạt động sản xuất công nghiệp trên thế giới. Tuy nhiên, hoạt động thương mại giữa hai quốc gia đã phục hồi trong năm 2024 khi kim ngạch đạt 81,5 tỷ USD, tăng 5,49 tỷ USD so với năm 2023, tương ứng tăng 7,3%.

Đáng chú ý, Việt Nam và Hàn Quốc đang hướng tới mục tiêu nâng kim ngạch thương mại song phương lên 150 tỷ USD vào năm 2030. Nếu đạt được mục tiêu này, quy mô thương mại hai chiều sẽ tăng thêm 68,5 tỷ USD so với năm 2024, tương ứng

tăng khoảng 84,0%. Điều này cho thấy nhu cầu vận chuyển hàng hóa, vận tải container bằng đường biển và dịch vụ giao nhận quốc tế trên tuyến Việt Nam - Hàn Quốc được dự báo tiếp tục gia tăng trong những năm tới.

Đối với SEAIR Đà Nẵng, đây là cơ hội thuận lợi để mở rộng hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL), đặc biệt đối với các nhóm hàng công nghiệp, vật liệu xây dựng, sản phẩm nội thất và vật liệu trang trí hoàn thiện công trình. Sự gia tăng của hoạt động thương mại song phương sẽ góp phần làm tăng nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics, tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng thị phần và phát triển hoạt động kinh doanh trên tuyến Hàn Quốc.

3.1.1.2. Dự báo xu hướng phát triển vận tải biển và giao nhận

Trong bối cảnh hoạt động thương mại quốc tế tiếp tục mở rộng và chuỗi cung ứng toàn cầu đang từng bước được tái cấu trúc, vận tải biển được dự báo vẫn giữ vai trò chủ đạo trong hoạt động vận chuyển hàng hóa quốc tế. Theo Báo cáo *Review of Maritime Transport* của Hội nghị Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD), khoảng 80% khối lượng hàng hóa thương mại toàn cầu hiện nay được vận chuyển bằng đường biển. Mặc dù ngành vận tải biển chịu tác động từ các yếu tố như biến động địa chính trị, chi phí nhiên liệu và sự gián đoạn chuỗi cung ứng trong những năm gần đây, nhu cầu vận chuyển container toàn cầu vẫn được dự báo tiếp tục tăng trưởng trong giai đoạn tới. UNCTAD dự báo sản lượng vận tải biển thế giới có thể duy trì tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 2,4%/năm trong giai đoạn 2025–2029.

Đối với Việt Nam, sự gia tăng của hoạt động xuất nhập khẩu, dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và xu hướng dịch chuyển cơ sở sản xuất sang khu vực Đông Nam Á đang tạo động lực quan trọng cho sự phát triển của ngành vận tải biển và logistics. Việt Nam hiện là một trong những nền kinh tế có độ mở cao, với tổng kim ngạch xuất nhập khẩu thường xuyên vượt quy mô GDP. Điều này làm cho nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế, đặc biệt là vận chuyển container bằng đường biển, tiếp tục duy trì xu hướng tăng trưởng trong dài hạn.

Nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của hoạt động xuất nhập khẩu, Chính phủ Việt Nam đã ban hành Quy hoạch chi tiết phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam thời kỳ

2021–2030, tầm nhìn đến năm 2050. Các chỉ tiêu dự báo về sản lượng hàng hóa và container thông qua hệ thống cảng biển đến năm 2030 được thể hiện như sau:

Bảng 3.2. Dự báo sản lượng hàng hóa và container thông qua hệ thống cảng biển Việt Nam đến năm 2030

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Dự báo đến năm 2030
Tổng sản lượng hàng hóa thông qua cảng	Tỷ tấn	1,2 - 1,4
Sản lượng container thông qua cảng biển	Triệu TEUs	46,3 - 54,3
Nhu cầu vốn đầu tư hệ thống cảng biển	Nghìn tỷ đồng	359,5

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Bộ Giao thông vận tải (2021), Quy hoạch chi tiết phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam thời kỳ 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2050)

Nhu cầu vận tải biển tại Việt Nam được dự báo tiếp tục tăng trưởng mạnh trong giai đoạn đến năm 2030. Sản lượng hàng hóa thông qua hệ thống cảng biển dự kiến đạt từ 1,2 đến 1,4 tỷ tấn, trong khi sản lượng container có thể đạt từ 46,3 đến 54,3 triệu TEUs. Điều này phản ánh xu hướng mở rộng của hoạt động xuất nhập khẩu, sự gia tăng của dòng vốn đầu tư nước ngoài và quá trình hội nhập ngày càng sâu rộng của Việt Nam vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Sự gia tăng của sản lượng hàng hóa và container qua cảng biển sẽ kéo theo nhu cầu sử dụng các dịch vụ giao nhận quốc tế như booking tàu, khai báo hải quan, vận chuyển nội địa, phát hành vận đơn và quản lý shipment. Đồng thời, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có xu hướng sử dụng dịch vụ logistics trọn gói nhằm tối ưu chi phí và nâng cao hiệu quả quản lý chuỗi cung ứng. Đây là cơ sở cho thấy hoạt động giao nhận quốc tế sẽ tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng tích cực trong những năm tới.

Đối với SEAIR Đà Nẵng, xu hướng phát triển của vận tải biển và giao nhận quốc tế tạo ra nhiều cơ hội mở rộng hoạt động kinh doanh, đặc biệt trên tuyến Việt Nam - Hàn Quốc. Trong năm 2025, thị trường Hàn Quốc chiếm khoảng 25,7% tổng sản lượng hàng xuất khẩu của chi nhánh. Khi lưu lượng hàng hóa container tiếp tục gia tăng, nhu cầu sử dụng dịch vụ giao nhận hàng nguyên container (FCL) được dự báo sẽ tăng tương ứng. Đây là điều kiện thuận lợi để SEAIR Đà Nẵng mở rộng tệp khách hàng, gia tăng sản lượng shipment và phát triển các dịch vụ logistics liên quan.

Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của thị trường cũng làm gia tăng áp lực cạnh tranh giữa các doanh nghiệp giao nhận. Vì vậy, SEAIR Đà Nẵng cần tiếp tục nâng cao chất

lượng dịch vụ, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý lô hàng, tăng cường kết nối với hệ thống đại lý quốc tế và nâng cao năng lực xử lý nghiệp vụ nhằm tận dụng hiệu quả cơ hội phát triển của ngành trong giai đoạn tới.

3.1.1.3. Dự báo xu hướng chuyển đổi số trong logistics

Chuyển đổi số đang trở thành xu hướng phát triển tất yếu của ngành logistics trong bối cảnh cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 diễn ra mạnh mẽ. Việc ứng dụng các công nghệ như trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn (Big Data), điện toán đám mây (Cloud Computing) và tự động hóa giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả quản lý, giảm chi phí vận hành và tăng khả năng kết nối trong chuỗi cung ứng.

Tại Việt Nam, chuyển đổi số được xác định là một trong những định hướng quan trọng thông qua Quyết định số 749/QĐ-TTg ngày 03/06/2020 của Thủ tướng Chính phủ về Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030. Điều này cho thấy ngành logistics sẽ tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong hoạt động quản lý và vận hành trong những năm tới.

Bảng 3.3. Xu hướng chuyển đổi số nổi bật trong ngành logistics giai đoạn 2026 - 2030

STT	Xu hướng	Mục đích sử dụng
1	Ứng dụng AI và Big Data	Dự báo nhu cầu vận chuyển, tối ưu hoạt động logistics
2	Chứng từ điện tử (e-BL, e-DO, e-Booking)	Rút ngắn thời gian xử lý và giảm sai sót chứng từ
3	Hệ thống quản lý vận tải (TMS)	Theo dõi và quản lý shipment theo thời gian thực
4	Hệ thống quản lý khách hàng (CRM)	Nâng cao hiệu quả chăm sóc khách hàng
5	Tự động hóa quy trình nghiệp vụ	Giảm chi phí vận hành và nâng cao năng suất lao động

(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Bộ Công Thương (2024), VLA (2021) và Quyết định số 749/QĐ-TTg (2020))

Xu hướng chuyển đổi số trong ngành logistics đang tập trung vào số hóa chứng từ, tự động hóa quy trình và xây dựng hệ thống quản lý tập trung. Trong thời gian tới, các công nghệ quản lý hiện đại được dự báo sẽ được ứng dụng rộng rãi nhằm nâng cao tốc độ xử lý nghiệp vụ, tăng tính minh bạch và khả năng kết nối giữa các bên trong chuỗi logistics.

Đối với SEAIR Đà Nẵng, xu hướng này tạo điều kiện thuận lợi để nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận. Tuy nhiên, thực tế cho thấy việc trao đổi thông tin và quản lý chứng từ tại chi nhánh vẫn phụ thuộc nhiều vào email và các file lưu trữ riêng lẻ. Vì vậy, Công ty cần từng bước ứng dụng các phần mềm quản lý khách hàng, quản lý chứng từ điện tử và theo dõi shipment tập trung nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng khả năng cạnh tranh trong thời gian tới.

3.1.1.4. Dự báo xu hướng cạnh tranh trong ngành forwarding

Cùng với sự tăng trưởng của hoạt động xuất nhập khẩu và ngành logistics, mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế (forwarding) được dự báo sẽ tiếp tục gia tăng trong những năm tới. Theo Bộ Công Thương, ngành logistics Việt Nam hiện duy trì tốc độ tăng trưởng khoảng 14–16%/năm, thu hút ngày càng nhiều doanh nghiệp tham gia cung cấp dịch vụ logistics và giao nhận quốc tế. Đồng thời, sự hiện diện ngày càng lớn của các doanh nghiệp logistics quốc tế với lợi thế về vốn, công nghệ và mạng lưới hoạt động toàn cầu đang làm cho áp lực cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt hơn.

Trong thời gian tới, cạnh tranh trong ngành forwarding được dự báo sẽ không chỉ tập trung vào giá cước vận chuyển mà chuyển dần sang cạnh tranh về chất lượng dịch vụ, tốc độ xử lý nghiệp vụ, khả năng ứng dụng công nghệ và năng lực cung cấp các giải pháp logistics tích hợp. Khách hàng ngày càng ưu tiên những doanh nghiệp có khả năng xử lý chứng từ nhanh, theo dõi lô hàng hiệu quả và duy trì kết nối tốt với hệ thống đối tác trong chuỗi cung ứng.

Đối với SEAIR Đà Nẵng, xu hướng này vừa mở ra cơ hội mở rộng thị trường, vừa đặt ra yêu cầu phải nâng cao năng lực cạnh tranh để thích ứng với sự thay đổi của môi trường kinh doanh và yêu cầu ngày càng cao từ phía khách hàng.

3.1.2. Định hướng phát triển của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng.

3.1.2.1. Định hướng phát triển chung của công ty

Trong bối cảnh ngành logistics Việt Nam tiếp tục phát triển và mức độ cạnh tranh trên thị trường ngày càng gia tăng, SEAIR Đà Nẵng cần xây dựng định hướng phát triển phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và củng cố vị thế trên thị trường.

Chi nhánh định hướng tiếp tục mở rộng thị trường khách hàng quốc tế, phát huy lợi thế từ mạng lưới đại lý nước ngoài hiện có và đa dạng hóa nguồn hàng xuất nhập khẩu. Bên cạnh việc duy trì các tuyến vận chuyển truyền thống tại khu vực châu Á, SEAIR Đà Nẵng hướng đến khai thác các thị trường tiềm năng như Hoa Kỳ và phát triển thêm các dịch vụ logistics có giá trị gia tăng, đặc biệt là dịch vụ gom hàng lẻ (LCL), nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

SEAIR Đà Nẵng cũng cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý và điều hành thông qua việc số hóa dữ liệu khách hàng, chứng từ và thông tin shipment, góp phần nâng cao hiệu quả xử lý nghiệp vụ và tối ưu hóa hoạt động kinh doanh.

SEAIR Đà Nẵng cần chú trọng phát triển nguồn nhân lực có chuyên môn nghiệp vụ, khả năng ngoại ngữ và kỹ năng làm việc trong môi trường quốc tế, đồng thời tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng cường hợp tác với các đối tác trong nước và nước ngoài nhằm tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định trong thời gian tới.

3.1.2.2. Định hướng phát triển của hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển

Trong thời gian tới, hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển của SEAIR Đà Nẵng cần được phát triển theo hướng chuyên nghiệp, đồng bộ và thích ứng với xu hướng chuyển đổi của ngành logistics. Định hướng này xuất phát từ yêu cầu nâng cao chất lượng dịch vụ, gia tăng khả năng cạnh tranh và khắc phục những hạn chế còn tồn tại trong quá trình tổ chức thực hiện nghiệp vụ giao nhận tại chi nhánh.

Một trong những định hướng quan trọng là từng bước hoàn thiện quy trình giao nhận theo hướng số hóa và tăng cường khả năng kiểm soát thông tin. Thực tế cho thấy hoạt động trao đổi dữ liệu giữa khách hàng, hãng tàu, đại lý và các bộ phận liên quan hiện vẫn phụ thuộc nhiều vào email, trong khi việc quản lý chứng từ chủ yếu được thực hiện thông qua các file lưu trữ riêng lẻ. Trong bối cảnh khối lượng shipment ngày càng gia tăng, việc ứng dụng các hệ thống quản lý tập trung sẽ góp phần nâng cao hiệu quả xử lý nghiệp vụ, giảm thiểu sai sót chứng từ và rút ngắn thời gian phản hồi cho khách hàng.

Định hướng tiếp theo là mở rộng và nâng cao hiệu quả hợp tác với hệ thống đại lý quốc tế, hãng tàu và các đối tác logistics trong nước. Đối với doanh nghiệp

forwarding, năng lực kết nối với các bên trong chuỗi cung ứng có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng khai thác nguồn hàng, chất lượng dịch vụ và tính ổn định của hoạt động giao nhận. Việc củng cố mối quan hệ với các hãng tàu có tuyến dịch vụ ổn định, đồng thời mở rộng mạng lưới đối tác tại các khu vực xuất khẩu trọng điểm sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho chi nhánh trong việc nâng cao năng lực phục vụ khách hàng và phát triển nguồn hàng xuất khẩu.

Nguồn nhân lực cũng cần được xem là yếu tố trọng tâm trong định hướng phát triển hoạt động giao nhận FCL của SEAIR Đà Nẵng. Hoạt động giao nhận quốc tế ngày càng đòi hỏi nhân viên phải có kiến thức chuyên môn, khả năng ngoại ngữ và kỹ năng xử lý tình huống thực tế. Do đó, việc nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự không chỉ góp phần hạn chế sai sót trong quá trình tác nghiệp mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả phối hợp với khách hàng và đối tác nước ngoài.

Hoạt động giao nhận FCL trong thời gian tới cần hướng đến việc nâng cao chất lượng dịch vụ và gia tăng giá trị cung cấp cho khách hàng. Thay vì cạnh tranh chủ yếu bằng giá cước, SEAIR Đà Nẵng cần tập trung xây dựng lợi thế dựa trên tính chuyên nghiệp, độ chính xác trong xử lý chứng từ, khả năng hỗ trợ khách hàng và hiệu quả quản lý shipment. Đây là cơ sở quan trọng giúp doanh nghiệp duy trì khách hàng hiện hữu, mở rộng nguồn khách hàng mới và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường giao nhận quốc tế.

3.1.3. Mục tiêu phát triển của Công ty TNHH Seair Links – Chi nhánh Đà Nẵng

3.1.3.1. Mục tiêu của Công ty

Trong giai đoạn tới, SEAIR Đà Nẵng đặt mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định về doanh thu, sản lượng hàng hóa và quy mô khách hàng, qua đó từng bước nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường logistics khu vực miền Trung. Việc mở rộng thị trường khách hàng xuất nhập khẩu, đặc biệt tại các tuyến vận chuyển có tiềm năng tăng trưởng như Hoa Kỳ và Hàn Quốc, cùng với việc khai thác hiệu quả mạng lưới đại lý quốc tế sẽ tạo điều kiện gia tăng nguồn hàng và mở rộng thị phần của chi nhánh.

Một mục tiêu quan trọng khác là đa dạng hóa dịch vụ logistics thông qua phát triển hoạt động gom hàng lẻ (LCL) và đẩy mạnh Master Consol trên các tuyến vận

chuyên quốc tế trọng điểm. Điều này góp phần nâng cao khả năng khai thác hàng hóa, mở rộng đối tượng khách hàng và gia tăng doanh thu dịch vụ.

Chi nhánh đồng thời hướng đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động thông qua tối ưu hóa chi phí vận hành, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ và chuẩn hóa quy trình làm việc. Việc nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận sẽ góp phần hạn chế các chi phí phát sinh, nâng cao năng suất xử lý nghiệp vụ và cải thiện chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Bên cạnh các mục tiêu về tăng trưởng và hiệu quả kinh doanh, SEAIR Đà Nẵng chú trọng xây dựng đội ngũ nhân sự có chuyên môn nghiệp vụ vững vàng, khả năng ngoại ngữ tốt và thích ứng với yêu cầu ngày càng cao của hoạt động logistics quốc tế. Đồng thời, việc nâng cao uy tín thương hiệu, chất lượng dịch vụ và mức độ hài lòng của khách hàng được xem là nền tảng quan trọng để doanh nghiệp phát triển ổn định và bền vững trong thời gian tới.

3.1.3.2. Mục tiêu của đề tài “Quy trình giao nhận xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển đến Hàn Quốc tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng”.

Trên cơ sở định hướng phát triển hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, SEAIR Đà Nẵng đặt mục tiêu hoàn thiện quy trình giao nhận theo hướng chuyên nghiệp, đồng bộ và hiệu quả hơn nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường giao nhận quốc tế.

Mục tiêu trọng tâm là nâng cao khả năng kiểm soát thông tin và chứng từ trong toàn bộ quá trình xử lý lô hàng xuất khẩu. Việc hạn chế các sai sót liên quan đến chứng từ, nâng cao tính chính xác của dữ liệu và tăng cường khả năng phối hợp giữa các bộ phận sẽ góp phần giảm thiểu chi phí phát sinh, rút ngắn thời gian xử lý nghiệp vụ và nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Quy trình giao nhận cần được hoàn thiện theo hướng tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý chứng từ, theo dõi shipment và trao đổi thông tin với khách hàng, đại lý và các đối tác liên quan. Việc xây dựng hệ thống quản lý dữ liệu tập trung sẽ hỗ trợ kiểm soát lô hàng hiệu quả hơn, nâng cao khả năng tra cứu thông tin và giảm sự phụ thuộc vào các phương thức xử lý thủ công.

Hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển cũng hướng đến mục tiêu nâng cao chất lượng dịch vụ, cải thiện khả năng phản hồi khách hàng và đảm bảo tính ổn định trong quá trình xử lý lô hàng. Việc hoàn thiện quy trình không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động mà còn tạo nền tảng cho việc mở rộng hoạt động giao nhận và phát triển các dịch vụ logistics của SEAIR Đà Nẵng trong thời gian tới.

3.2. Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng

3.2.1. Hoàn thiện công tác quản lý thông tin, chứng từ và theo dõi lô hàng xuất khẩu

Trong hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển, thông tin, chứng từ và dữ liệu lô hàng đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo tính chính xác và liên tục của toàn bộ quy trình. Vì vậy, SEAIR Đà Nẵng cần từng bước hoàn thiện công tác quản lý thông tin và chứng từ theo hướng tập trung, đồng bộ và dễ kiểm soát nhằm nâng cao hiệu quả xử lý nghiệp vụ và khả năng theo dõi lô hàng trong quá trình vận chuyển.

Trước hết, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống quản lý dữ liệu tập trung để thống nhất việc lưu trữ và cập nhật các thông tin liên quan đến booking, lịch tàu, tình trạng container, chứng từ xuất khẩu và tiến độ thực hiện lô hàng. Thay vì lưu trữ dữ liệu phân tán ở nhiều email hoặc file riêng lẻ, toàn bộ thông tin cần được quản lý trên cùng một nền tảng nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc tra cứu, cập nhật và chia sẻ giữa các bộ phận liên quan. Việc hình thành cơ sở dữ liệu tập trung không chỉ giúp nâng cao khả năng kiểm soát thông tin mà còn hỗ trợ quá trình phối hợp xử lý nghiệp vụ diễn ra nhanh chóng và chính xác hơn.

Song song với đó, SEAIR Đà Nẵng cần đẩy mạnh số hóa chứng từ trong hoạt động giao nhận. Các chứng từ thường xuyên sử dụng như Booking Confirmation, Shipping Instruction, Commercial Invoice, Packing List, tờ khai hải quan và vận đơn cần được chuẩn hóa về phương thức lưu trữ và quản lý. Việc số hóa chứng từ giúp rút ngắn thời gian tìm kiếm, đối chiếu và cập nhật thông tin khi phát sinh yêu cầu từ khách hàng hoặc các bên liên quan.

Để giải pháp được triển khai hiệu quả, chi nhánh cần đầu tư hạ tầng công nghệ phù hợp với quy mô hoạt động hiện tại, đồng thời xây dựng quy định thống nhất về

việc cập nhật, lưu trữ và khai thác dữ liệu trong quá trình xử lý lô hàng. Bên cạnh đó, nhân viên cần được hướng dẫn và đào tạo về quy trình quản lý dữ liệu nhằm đảm bảo việc sử dụng hệ thống được thực hiện đồng bộ giữa các bộ phận.

Giải pháp này góp phần hạn chế rủi ro sai lệch thông tin giữa các bộ phận, giảm nguy cơ thất lạc hoặc chậm cập nhật chứng từ, đồng thời nâng cao khả năng kiểm soát tình trạng lô hàng trong suốt quá trình giao nhận. Việc quản lý dữ liệu tập trung cũng giúp doanh nghiệp chủ động hơn khi xử lý các tình huống phát sinh liên quan đến chứng từ, lịch tàu hoặc kế hoạch vận chuyển.

Khi công tác quản lý thông tin, chứng từ và theo dõi lô hàng được thực hiện một cách đồng bộ, thời gian xử lý nghiệp vụ sẽ được rút ngắn, khả năng phối hợp giữa các bộ phận được cải thiện và chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng cũng được nâng cao. Đây đồng thời là nền tảng quan trọng để SEAIR Đà Nẵng từng bước đẩy mạnh chuyển đổi số và nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận trong thời gian tới.

3.2.2. Tăng cường hiệu quả phối hợp giữa các bên tham gia quy trình giao nhận

Hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đòi hỏi sự tham gia của nhiều bên liên quan như khách hàng, hãng tàu, đơn vị vận tải, cơ quan hải quan và đại lý nước ngoài. Vì vậy, việc tăng cường hiệu quả phối hợp giữa các bên tham gia quy trình giao nhận có ý nghĩa quan trọng trong việc đảm bảo tiến độ xử lý lô hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ.

SEAIR Đà Nẵng cần xây dựng cơ chế phối hợp và kiểm soát tiến độ thực hiện công việc một cách thống nhất trong toàn bộ quy trình giao nhận. Đối với mỗi lô hàng, doanh nghiệp cần lập kế hoạch xử lý ngay từ khi tiếp nhận booking, đồng thời xác định rõ thời gian thực hiện của từng công đoạn nhằm chủ động theo dõi tiến độ và kịp thời xử lý các phát sinh có thể ảnh hưởng đến kế hoạch vận chuyển.

SEAIR Đà Nẵng cũng cần thiết lập cơ chế cập nhật tiến độ và trao đổi thông tin xuyên suốt với khách hàng, hãng tàu, đơn vị vận tải và đại lý nước ngoài trong quá trình thực hiện lô hàng. Việc nắm bắt kịp thời các thay đổi liên quan đến lịch tàu, kế hoạch đóng hàng hoặc yêu cầu chứng từ sẽ giúp doanh nghiệp chủ động điều phối công việc và hạn chế ảnh hưởng đến tiến độ giao nhận.

Đối với các trường hợp phát sinh như thay đổi lịch tàu, điều chỉnh kế hoạch vận chuyển hoặc bổ sung chứng từ, doanh nghiệp cần xây dựng quy trình xử lý thống nhất

để các bộ phận có thể phối hợp thực hiện một cách nhanh chóng và hiệu quả. Việc chuẩn hóa phương án xử lý cho từng tình huống sẽ góp phần rút ngắn thời gian phản hồi và nâng cao khả năng phối hợp giữa các bên liên quan.

Để triển khai hiệu quả giải pháp này, cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận trong chi nhánh, đồng thời duy trì mối quan hệ hợp tác ổn định với khách hàng, hãng tàu, đơn vị vận tải và hệ thống đại lý quốc tế.

Việc tăng cường hiệu quả phối hợp trong quy trình giao nhận sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng kiểm soát tiến độ xử lý lô hàng, chủ động ứng phó với các thay đổi phát sinh và đảm bảo tính liên tục của quá trình vận chuyển. Đây cũng là cơ sở quan trọng để SEAIR Đà Nẵng nâng cao chất lượng dịch vụ và gia tăng mức độ hài lòng của khách hàng trong hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển.

3.2.3. Phát triển công tác nguồn nhân lực trong hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu

Chất lượng nguồn nhân lực có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả xử lý nghiệp vụ và khả năng đáp ứng yêu cầu của khách hàng trong hoạt động giao nhận quốc tế. Đối với SEAIR Đà Nẵng, việc xây dựng đội ngũ nhân sự có chuyên môn vững vàng, kỹ năng thực hành tốt và khả năng thích ứng với các tình huống phát sinh là yêu cầu cần thiết nhằm đáp ứng tốc độ tăng trưởng của hoạt động kinh doanh trong thời gian tới.

SEAIR Đà Nẵng cần xây dựng kế hoạch đào tạo và phát triển nhân sự theo hướng chuyên môn hóa đối với từng vị trí công việc. Nội dung đào tạo không chỉ tập trung vào kiến thức nghiệp vụ giao nhận, khai báo hải quan, chứng từ xuất nhập khẩu và quy định của hãng tàu mà còn chú trọng đến kỹ năng xử lý tình huống, kỹ năng giao tiếp với khách hàng và khả năng phối hợp với các đối tác nước ngoài. Việc thường xuyên cập nhật các quy định mới trong lĩnh vực logistics và thương mại quốc tế sẽ giúp nhân viên chủ động hơn trong quá trình xử lý nghiệp vụ.

Cùng với hoạt động đào tạo, doanh nghiệp cần khuyến khích việc chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn giữa các nhân viên thông qua các buổi trao đổi nội bộ hoặc hướng dẫn trực tiếp trong quá trình làm việc. Đây là phương thức hiệu quả giúp rút ngắn thời gian tích lũy kinh nghiệm của nhân viên mới, đồng thời nâng cao khả năng xử lý các tình huống phát sinh trong thực tế.

SEAIR Đà Nẵng cũng cần rà soát và phân bổ khối lượng công việc phù hợp giữa các bộ phận nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực hiện có. Việc chủ động điều phối công việc trong các giai đoạn cao điểm sẽ góp phần đảm bảo tiến độ xử lý lô hàng và duy trì chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Để thực hiện hiệu quả giải pháp này, doanh nghiệp cần dành nguồn lực thích hợp cho hoạt động đào tạo, tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khóa học chuyên môn và xây dựng môi trường làm việc khuyến khích học hỏi, phát triển năng lực cá nhân. Sự quan tâm của ban lãnh đạo và tinh thần chủ động của người lao động là những yếu tố quan trọng quyết định hiệu quả của quá trình phát triển nguồn nhân lực.

Khi trình độ chuyên môn và kinh nghiệm thực tiễn của đội ngũ nhân viên được nâng cao, khả năng xử lý nghiệp vụ sẽ trở nên chính xác và hiệu quả hơn. Điều này giúp giảm áp lực công việc trong các giai đoạn cao điểm, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định của hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu tại SEAIR Đà Nẵng.

3.2.4. Nâng cao chất lượng dịch vụ và năng lực cạnh tranh của hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

Trong bối cảnh thị trường logistics ngày càng cạnh tranh, chất lượng dịch vụ được xem là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp duy trì khách hàng hiện hữu, mở rộng thị trường và nâng cao vị thế trên thị trường giao nhận vận tải quốc tế. Đối với SEAIR Đà Nẵng, việc nâng cao chất lượng dịch vụ cần được thực hiện theo hướng gia tăng giá trị cung cấp cho khách hàng và phát huy những lợi thế sẵn có của doanh nghiệp.

SEAIR Đà Nẵng cần tập trung nâng cao chất lượng phục vụ trong toàn bộ quá trình giao nhận, từ khâu tư vấn, báo giá, xử lý chứng từ đến theo dõi và hỗ trợ khách hàng trong quá trình vận chuyển. Việc đảm bảo tính chính xác của thông tin, thời gian phản hồi nhanh và khả năng xử lý kịp thời các yêu cầu phát sinh sẽ góp phần nâng cao mức độ hài lòng và củng cố niềm tin của khách hàng đối với doanh nghiệp.

Doanh nghiệp cần tiếp tục khai thác hiệu quả mạng lưới đại lý quốc tế hiện có nhằm mở rộng khả năng kết nối với khách hàng và đối tác tại các thị trường xuất khẩu trọng điểm. Việc duy trì mối quan hệ hợp tác ổn định với các hãng tàu, đại lý nước

ngoài và đơn vị vận tải sẽ tạo điều kiện thuận lợi trong việc tìm kiếm nguồn hàng, nâng cao khả năng cung cấp dịch vụ và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

SEAIR Đà Nẵng cũng cần từng bước đa dạng hóa các dịch vụ logistics nhằm gia tăng giá trị cung cấp cho khách hàng. Bên cạnh hoạt động giao nhận FCL truyền thống, doanh nghiệp có thể đẩy mạnh khai thác dịch vụ gom hàng lẻ (LCL), tư vấn thủ tục hải quan, bảo hiểm hàng hóa và các dịch vụ hỗ trợ logistics khác phù hợp với nhu cầu của từng nhóm khách hàng.

Để triển khai hiệu quả giải pháp này, doanh nghiệp cần duy trì sự phối hợp đồng bộ giữa các bộ phận nghiệp vụ, kinh doanh và chăm sóc khách hàng, đồng thời tiếp tục mở rộng quan hệ hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước nhằm nâng cao khả năng cung ứng dịch vụ.

Việc nâng cao chất lượng dịch vụ và mở rộng danh mục dịch vụ cung cấp sẽ giúp SEAIR Đà Nẵng gia tăng giá trị mang lại cho khách hàng, củng cố mối quan hệ hợp tác lâu dài với đối tác và từng bước khẳng định vị thế trên thị trường giao nhận vận tải quốc tế. Đây cũng là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp mở rộng thị phần, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và phát triển bền vững trong thời gian tới.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở thực trạng quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng đã được phân tích ở Chương 2, Chương 3 đã tập trung nghiên cứu môi trường kinh doanh, định hướng phát triển và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận của doanh nghiệp trong thời gian tới.

Thông qua việc phân tích các xu hướng phát triển của hoạt động thương mại Việt Nam - Hàn Quốc, vận tải biển, chuyển đổi số trong logistics và mức độ cạnh tranh của ngành forwarding, có thể thấy hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển vẫn còn nhiều cơ hội phát triển nhưng cũng đặt ra không ít thách thức đối với SEAIR Đà Nẵng. Trên cơ sở đó, đề tài đã đề xuất bốn nhóm giải pháp gồm: hoàn thiện công tác quản lý thông tin, chứng từ và theo dõi lô hàng; tăng cường hiệu quả phối hợp giữa các bên tham gia quy trình giao nhận; phát triển nguồn nhân lực; và nâng cao chất lượng dịch vụ, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Các giải pháp được đề xuất đều xuất phát từ những hạn chế còn tồn tại trong thực tế hoạt động giao nhận tại SEAIR Đà Nẵng, đồng thời phù hợp với định hướng phát triển của doanh nghiệp và xu hướng phát triển của ngành logistics trong giai đoạn tới. Nếu được triển khai đồng bộ, các giải pháp này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả xử lý nghiệp vụ, hạn chế sai sót chứng từ, tăng cường khả năng phối hợp giữa các bên liên quan, nâng cao chất lượng dịch vụ và từng bước hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại doanh nghiệp.

Qua đó, SEAIR Đà Nẵng có thể nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng và tạo nền tảng cho sự phát triển ổn định, bền vững trong bối cảnh ngành logistics ngày càng phát triển và hội nhập sâu rộng với thị trường quốc tế.

KẾT LUẬN

Đề tài “Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển đến Hàn Quốc tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng” đã hệ thống hóa được những cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, đặc biệt là quy trình giao nhận hàng nguyên container (FCL). Qua đó, đề tài làm rõ vai trò của doanh nghiệp giao nhận, các bước nghiệp vụ trong quy trình xuất khẩu cũng như các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ thường sử dụng trong hoạt động logistics quốc tế.

Trên cơ sở lý luận đã trình bày, đề tài tiến hành phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh và quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng. Qua quá trình phân tích cho thấy hoạt động giao nhận đường biển hiện đang là lĩnh vực kinh doanh chủ lực của công ty, đặc biệt đối với các tuyến vận chuyển đi Hàn Quốc và khu vực Đông Bắc Á. Quy trình thực tế tại công ty được xây dựng tương đối phù hợp với hoạt động của doanh nghiệp forwarder, các bộ phận có sự phối hợp khá linh hoạt trong quá trình xử lý lô hàng, góp phần đảm bảo tiến độ giao nhận và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

Bên cạnh những kết quả đạt được, đề tài cũng chỉ ra một số hạn chế còn tồn tại trong quy trình như việc xử lý chứng từ và lưu trữ dữ liệu vẫn còn mang tính thủ công, một số nghiệp vụ còn phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm nhân viên, khả năng đồng bộ dữ liệu giữa các bộ phận chưa cao và hoạt động giao nhận vẫn chịu ảnh hưởng lớn từ hãng tàu, lịch trình vận tải biển quốc tế cũng như tình trạng thiếu container rỗng vào mùa cao điểm. Những hạn chế này phần nào ảnh hưởng đến hiệu quả xử lý lô hàng và khả năng kiểm soát rủi ro trong hoạt động logistics của công ty.

Từ thực trạng trên, đề tài đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại SEAIR Đà Nẵng như nâng cao khả năng kiểm soát chứng từ, tăng cường phối hợp giữa các bộ phận, chủ động hơn trong hoạt động booking tàu, thường xuyên cập nhật nghiệp vụ hải quan và từng bước đẩy mạnh số hóa dữ liệu logistics. Các giải pháp này góp phần nâng cao hiệu quả xử lý nghiệp vụ, hạn chế sai sót chứng từ, giảm chi phí phát sinh và nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty trong lĩnh vực forwarding quốc tế.

Nhìn chung, trong bối cảnh ngành logistics ngày càng cạnh tranh và yêu cầu xử lý nghiệp vụ ngày càng cao, việc hoàn thiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động phát triển lâu dài của Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng. Đề tài không chỉ có ý nghĩa về mặt học thuật mà còn mang giá trị thực tiễn, góp phần hỗ trợ công ty nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng hiệu quả hoạt động và tạo nền tảng cho định hướng mở rộng hoạt động logistics trong thời gian tới.

PHỤ LỤC

To: gaon@poten.co.kr
Cc: SEAIRLINKS - KYLIE <kyliesal@seairlinks.vn>
Subject: Greetings from Vietnam - Seairlinks Introduction (Recommended by WOODLIGHT)

Dear Poten Team,

My name is Ms. Julie, and I'm pleased to introduce Seairlinks, a professional and experienced logistics company based in Vietnam.

We were personally recommended to you by WOODLIGHT Interior Architecture Trading Service Co., Ltd., who spoke highly of your reputation in the Republic of Korea. At the same time, WOODLIGHT has trusted SEAIRLINKS as their logistics partner in Vietnam and referred us to your team.

With a dedicated team and strong experience, we believe SEAIRLINKS can bring value to your supply chain in Vietnam. We'd be happy to share more about how we can support your logistics needs.

Please let us know a suitable time to connect. We look forward to working with you.

Thanks and Best Regards !

SEAIR

SEAIR LINKS CO., LTD
Ms Julie | Sale Executive
Tel: +84 23 67300469
Mobile: +84 333599327
E-mail: juliesal@seairlinks.vn
Website: www.seairlinks.vn
Add: 685 Ngo Quyen, An Hai Bac Ward, Son Tra District, Da Nang City, Vietnam

I

Phụ lục 1: Email trao đổi ban đầu giữa SEAIR và ông Poten - đại diện phía AKI tại Hàn Quốc

To: gaon@poten.co.kr
Cc: SEAIRLINKS - KYLIE <kyliesal@seairlinks.vn>; SEAIRLINKS - KEVA <maisal@seairlinks.vn>
Subject: QUOTATION HAIPHONG TO INCHEON/ SEAIR LINKS COMPANY

Dear Mr Choi,

Thank you for your inquiry. I would like to advise rate HAIPHONG TO INCHEON as attached file.

Please note that the quotation does not include any customs inspection fees, if any. These fees will be charged separately according to the official tariff.

If you have any questions or need further clarification, please contact us.

Thanks and Best Regards !

SEAIR

SEAIR LINKS CO., LTD

Ms Julie | Sale Executive

Tel: +84 23 67300469

Mobile: +84 333599327

E-mail: juliesal@seairlinks.vn

Website: www.seairlinks.vn

Add: 685 Ngo Quyen, An Hai Bac Ward, Son Tra District, Da Nang City, Vietnam

Phụ lục 2. Email gửi báo giá dịch vụ vận chuyển từ Hải Phòng đi Incheon



SEAIR LINKS CO., LTD
Address 5th Floor, Jabooda Bldg, 19 Dong Da Str.,
W. 2. Tan Binh Dist., Ho Chi Minh City, Vietnam.
Tel +84 28 73003986
Business license no. 0316267930

QUOTATION

Date: 23/06/2025

Thank you for your interest in Seair Links' services. I would like to send you a price list with the following details:

1/ OCEAN FREIGHT

POL	POD	CARRIER	OCEAN FREIGHT		TRANSIT TIME	REMARKS
			20'DC	40'DC/HC		
HPH	INCHEON	SITC	\$ 245	\$ 390	9 DAYS	*Rates are given on the provided information. *Rates are subject to space and equipment availability. *Rates are for legal weight.
	INCHEON	CU LINES	\$ 260	\$ 400	6 DAYS	

2/LOCAL CHARGES AT POL HPH

	20'DC	40'DC/HC		REMARKS
CUSTOM EXPORT	\$	40	SHIPMENT	Terms & Conditions
THC	\$ 140	\$ 220	CONT	*All Local charge fee not included VAT 8%
LSS	\$ 90	\$ 180	CONT	* Not including loading and unloading costs
BL FEE	\$	40	CONT	* Rates from spot-on; incase of cancellation charges occurs
SEAL	\$	10	CONT	* For Additional HS Code \$10 charges applicable (USD 10/HS Code)
HANDLING FEE	\$	50	CONT	* Specific fees are applicable in the event of cancellation
TELEX	\$	35	CONT	* Rate only valid for non haz cargo

3/LOGISTICS CHARGE AT POL

	20'DC	40'DC/HC		REMARKS
TRUCKING TO PORT	\$ 280	\$ 380	CONT	* Rate not include inspection fee (at cost)
CONTAINER LIFTING COST	\$ 150	\$ 300	CONT	* Trucking - 2hr free at loading place & 1Hr at pick & Drop off, charge applicable after free hours (USD 45 / 30min charges applicable) *All Local charge fee not included VAT 8%

VALID 01 - 30 JUN GATE IN DATE

If you need more information or services, please contact me:

Ms Minh/Tel: +84 28 73003968

Mobile: +84 333599327

E-mail: juliesal@seairlinks.vn

Phụ lục 3. Bảng báo giá dịch vụ vận chuyển tuyến Hải Phòng - Incheon

From: gaon@potens.co.kr <gaon@potens.co.kr>

Sent: Wednesday, June 25, 2025 4:00 PM

To: SEAIRLINKS - JULIE <juliesal@seairlinks.vn>

Subject: RE: QUOTATION HAIPHONG TO INCHEON/ SEAIR LINKS COMPANY

We would like to proceed with container loading on June 30.

Thank you.



주식회사 포텐

최현호 대표

M. 010-5437-5042

T. 070-7424-1105

F. 02-6280-7369

E. gaon@potens.co.kr

본사. 서울특별시 구로구 디지털로31길 41

물류창고. 경기도 고양시 일산동구 문원길170번길 103-23

Phụ lục 4. Email xác nhận sử dụng dịch vụ và kế hoạch đóng hàng của phía

AKI

Invoice

Seller
HUNG VIET NEW MATERIALS COMPANY LIMITED
 Doi Tam Industrial Cluster, Phu Nghia Commune,
 Hanoi City, Vietnam
 TEL: 84-827665222

Manufacturer
HUNG VIET NEW MATERIALS COMPANY LIMITED
 Doi Tam Industrial Cluster, Phu Nghia Commune,
 Hanoi City, Vietnam
 TEL: 84-827665222

Buyer
AKI Planning Joint Stock Company
 2nd Floor, 163-127 Cheonjeong-ro, Gyoha-dong,
 Paju-si, Gyeonggi-do, South Korea
 Tax Code: 490-81-01609

Consignee
AKI Planning Joint Stock Company
 2nd Floor, 163-127 Cheonjeong-ro, Gyoha-dong,
 Paju-si, Gyeonggi-do, South Korea
 Tax Code: 490-81-01609

Invoice No: HVN/INV/2025/006
Date: 30/June/25
Trade Term: Terms of Delivery
 (EXW - Doi Tam, Hanoi)
Payment Term: T/T AFTER SHIPMENT
Shipping via : SEA

NO.	Product Code	Specification (W*H*L)mm	Product Name	Quantity	Unit	Unit Price	Sub-total
1	DBP010	1220*2800*8	PVC Panel	60	Sheet	22.28	1,336.80
2	DB84	1220*2800*8	PVC Panel	60	Sheet	17.56	1,053.60
3	DB90	1220*2800*8	PVC Panel	60	Sheet	17.56	1,053.60
4	DB74	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
5	DB94	1220*2800*8	PVC Panel	200	Sheet	17.56	3,512.00
6	DB64	1220*2800*8	PVC Panel	60	Sheet	17.56	1,053.60
7	DB116	1220*2800*8	PVC Panel	60	Sheet	17.56	1,053.60
8	DB138	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
9	DB115	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
10	DB12	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
11	DB17	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
12	DB105-TU	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
13	DB104-TU	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
14	DB103-TU	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
15	DB82	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	19.58	587.40
16	DB63	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
17	DB62	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
18	DB73	1220*2800*8	PVC Panel	30	Sheet	17.56	526.80
19	DB91	1220*2800*8	PVC Panel	200	Sheet	17.56	3,512.00
TOTAL:				1060	0	US\$340.38	US\$18,957.40

SAY TOTAL AMOUNT U.S. DOLLARS US DOLLARS EIGHTEEN THOUSAND NINE HUNDRED FIFTY-SEVEN AND 40 CENTS ONLY*

Beneficiary
HUNG VIET NEW MATERIALS COMPANY LIMITED
 Doi Tam Industrial Cluster, Truong Yen, Chuong My, Hanoi, Vietnam

Banker:
 JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT O
 Thai Nam Building, Lot E2, Duong Dinh Nghe St., Yen Hoa, Cau Giay, Hanoi, Vietnam
 Account No.: 024 33991888
 SWIFT Code: BIDVNVX
 Bank Code:

THE SELLER



HUNG VIET NEW MATERIALS COMPANY LIMITED

Phụ lục 5. Commercial Invoice của lô hàng xuất khẩu PVC Panel từ Hải Phòng đi Incheon



SITC Vietnam Co., Ltd.

Haiphong HQ: 4th Floor, Room 419+420+421 TD Business center, Lot 20A, Le Hong Phong Str., Haiphong, Viet Nam.
Phone: (84) (225) 3757800 · Fax: (84) (225) 3757805 · Mail: cs.hph@sitc.vn;cs1.hph@sitc.vn
Hanoi Ref. Office: 15th Floor, C Land Tower, No. 156 Xa Dan II Str., Hanoi, Viet Nam
Phone: (84) (24) 39747487 · Fax: (84) (24) 39747795 · Mail: cs.han@sitc.vn



BOOKING NOTE & EMPTY CONTAINER DELIVERY ORDER

Booking number:	EHPH25067917	Date:	27-06-2025
Kính gửi (To):	SEAIR LINKS COMPANY LIMITED		
We hereby confirmed your booking as following details:			
Số lượng, loại container(QLY & Cont type):	1*20GP	Trọng lượng (Cargo weight):	20000KGS
Mặt hàng (Commodity):	PVC DECORATIVE PANEL FOR WALL AND CEILING CLADDING		
Ghi chú (Special remark):	HS CODE : 39211200		
Dự kiến xếp lên tàu(Vessel):	SITC SHANGHAI	Chuyến(Voy):	2519N
Ngày tàu chạy (ETD):	07-07-2025	Ngày tàu đến (ETA POD):	16-07-2025
Cảng xuất (Terminal):	NAM DINH VU PORT	Cảng chuyển tải (POT):	
Cảng dỡ (POD):	INCHON,SOUTH KOREA	Nơi nhận hàng (DEL):	INCHON,SOUTH KOREA
SI cut time :	16:00 03-07-2025	CY closing time:	10:00 06-07-2025
Freight term:	Prepaid		
NƠI LẤY CONTAINER (EMPTY PICK UP PLACE):	HAIPHONG NEWPORT 189		
Đóng hàng tại(stuffing place):	CLIENT'S WAREHOUSE		
NƠI HẠ HÀNG (FULL RETURN PLACE) :	NAM DINH VU PORT JOINT STOCK COMPANY		

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(hoặc dấu của đơn vị book hàng) 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 cắm điện : tính từ khi hạ container xuống cảng cho đến khi container được xếp lên tàu, mức phí USD1.5/20RF & USD 2.5/40HR cho 1 giờ cắm điện (đã bao gồm thuế VAT)
- ➔ Miễn phí tại Hải Phòng : 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 |
|---------------------|------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|

ON BEHALF OF CARGO's OWNER

ON BEHALF OF CARRIER
SITC VIETNAM CO., LTD.
c/o SITC CONTAINER LINES CO., LTD.
[Signature]
Authorized Signature

Phụ lục 7. Booking Note của lô hàng xuất khẩu tuyến Hải Phòng - Incheon



Phụ lục 8. Hình ảnh quá trình đóng hàng vào container tại kho Công ty TNHH Vật Liệu Mới Hùng Việt



Phụ lục 9. Hình ảnh hàng hóa sau khi hoàn tất đóng container

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông báo kết quả phân luồng)

Số tờ khai **307540388430** Số tờ khai đầu tiên - / **0754038843**
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 3918
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai HQHPKV2 Mã bộ phận xử lý tờ khai 00
Ngày đăng ký 02/07/2025 14:34:44 Ngày thay đổi đăng ký / /
Thời hạn tái nhập/ tái xuất -

Người xuất khẩu
Mã 0110703220
Tên CÔNG TY TNHH VẬT LIỆU MÓI HÙNG VIỆT
Mã bưu chính 84
Địa chỉ Điểm Công Nghiệp Đồi Tằm, Xã Phú Nghĩa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
Số điện thoại 0705137496 - 0372452

Người ủy thác xuất khẩu
Mã
Tên

Người nhập khẩu
Mã
Tên AKI PLANNING JOINT STOCK COMPANY
Mã bưu chính
Địa chỉ 2ND FLOOR, 163-127 CHEONJEONG-RO GYEONGGI-DO GYOHA-DONG, PAJU-SI SOUTH KOREA
Mã nước KR

Đại lý Hải quan Mã nhân viên Hải quan
Số vận đơn 122500034552058
Số lượng 19 PK
Tổng trọng lượng hàng (Gross) 18.550 KGM
Địa điểm lưu kho 03CEST1 CANG NAM DINH VU
Địa điểm nhận hàng cuối cùng KRINC INCHEON
Địa điểm xếp hàng VNDVN CANG NAM DINH VU
Phương tiện vận chuyển dự kiến 9999 SITC SHANGHAI 2519N
Ngày hàng đi dự kiến 07/07/2025
Ký hiệu và số hiệu PHUONG THUC THANH TOAN: TTT

Giấy phép xuất khẩu	Số hóa đơn	A	-	HVNIN/2025/006
1	Số tiếp nhận hóa đơn điện tử			
2	Ngày phát hành		30/06/2025	
3	Phương thức thanh toán		KC	
4	Tổng trị giá hóa đơn	EXW - USD	-	18.957,4 - A
5	Tổng trị giá tính thuế	USD	-	19.387,4
	Tỷ giá tính thuế	USD	- 25.930 -	
	Tổng hệ số phân bổ trị giá			18.957,4 -

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 12 Tổng số dòng hàng của tờ khai 19

Số đính kèm khai báo điện tử 1 - 2 - 3 -
Phần ghi chú Trị giá hàng hóa FOB:19.387.4USD=Trị giá hàng hóa EXW:18.957.4 USD+Chi phí tính tới CK xuất:430 USD

Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp Số quản lý người sử dụng 00001

Mục thông báo của Hải quan
Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành) 02/07/2025
Địa điểm Ngày đến Ngày khởi hành
Thông tin trung chuyển 1 11 ~ 11
2 11 ~ 11
3 11 ~ 11
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế 03CEST1 02/07/2025

Phụ lục 10: Tờ khai hải quan xuất khẩu của lô hàng



SITC CONTAINER LINES CO., LTD.

B/L No.

SITGHPIN520387

1. Shipper

SEAIR LINKS CO., LTD
39B TRUONG SON, TAN SON NHAT WARD, HO CHI
MINH CITY, VIETNAM
TEL: 84 28 73003986 FAX: 84 28 73003986

2. Consignee

LODESTAR SEA & AIR CO., LTD
9F, DANAM TOWER, 10, SOWOL-RO, JUNG-GU, SEOUL,
KOREA

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

LODESTAR SEA & AIR CO., LTD
9F, DANAM TOWER, 10, SOWOL-RO, JUNG-GU, SEOUL,
KOREA

4. Pre-carriage by

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

5. Place of Receipt

HAIPHONG CY

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

6. Vessel/Voy No

SITC SHANGHAI V.2519N

7. Port of Loading

HAIPHONG

8. Port of Discharge

INCHON

9. Place of Delivery

INCHON CY

(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 N/M SITU2640494/20GP/SITR309412	1X20GP FCL CONTAINER STC 19 PACKAGE(S) PVC DECORATIVE PANEL FOR WALL AND CEILING CLADDING HS CODE: 39181090 CY-CY SHIPPED ON BOARD SHIPPER'S LOAD,COUNT & SEAL FREIGHT PREPAID	18550.000 KGS	28.968 CBM
Above particulars declared by shipper. Carrier is not responsible. (see clause 12)			

10. Total No. of Containers

SAY ONE CONTAINER ONLY

Or Packages (in words)

11. Freight & Charges

Rate

Unit

Prepaid

Collect

Prepaid at

HAIPHONG

Payable at

Number of Original B(s)/L

ZERO

Place of issue and Date

HAIPHONG 10 JUL 2025

12. Declared Value/Charge

LADEN ON BOARD THE VESSEL

DATE 10 JUL 2025

BY

SITC SHANGHAI V.2519N

AS AGENT FOR THE CARRIER.

SITC CONTAINER LINES CO., LTD

No.

SITC STANDARD FORM 2011

Phụ lục 11. Master Bill of Lading (MBL) của lô hàng

**BILL OF LADING**

www.seairlinks.vn

Shipper HUNG VIET NEW MATERIALS COMPANY LIMITED DOI TAM INDUSTRIAL CLUSTER, PHU NGHIA COMMUNE, HANOI CITY, VIETNAM TEL: 84-827665222	FMC Number: 032040	
	Bill of Lading Number: SECINC25070008	
	Booking Number: EHPH25067917	
Consignee AKI Planning Joint Stock Company 2nd Floor, 163-127 Cheonjeong-ro, Gyoha-dong, Paju-si, Gyeonggi-do, South Korea Tax Code: 490-81-01609	Delivery Agent LODESTAR SEA & AIR CO.,LTD 9F, DANAM TOWER, 10, SOWOL-RO, JUNG-GU, SEOUL, KOREA	
Notify Party (No claim shall attach for failure to notify) SAME AS CONSIGNEE	Vessel and Voyage SITC SHANGHAI 2519N	
	Place of Receipt HAI PHONG, VIET NAM	Port of Loading HAI PHONG, VIET NAM
	Port of Discharge INCHEON, KOREA	Place of Delivery INCHEON, KOREA

PARTICULAR FURNISHED BY MERCHANTS

Mark & Numbers	No of Packages or Shipping Units	Description of Goods & Packages	Gross Weight	Measurement
SITU2640494/20DC/SITR3094 2 SHIPPING MARK: NO MARK	19 PKGS	01X20'DC CONTAINER S.T.C.: PVC DECORATIVE PANEL FOR WALL AND CEILING CLADDING HS CODE: 39181090 AT SHIPPER'S LOAD, COUNT, STOWAGE AND SEAL	18,550.000KGS	28.968CBM
Total Number of Containers or Packages (in words) SAY: ONE TWENTY FEET DRY CONTAINER(S) ONLY.			Type of Service FCL/FCL-CY/CY	
Temperature Control Instructions				
Declaration of Interest of the consignor in timely delivery (Clause 6.2). Declared value for ad valorem rate according to the declaration of the consignor (Clauses 7 and 8).				
Shipped on Board Date JUL 10, 2025	Number of Original B/L THREE (03)	Payment Terms FREIGHT COLLECT		
Date of Issue of B/L JUL 10, 2025	Place of Issue of B/L HAI PHONG, VIET NAM	Total Amount		
Signed by the Carrier / on behalf of the Carrier SEAIR LINKS CO., LTD  <i>Nguyễn Thị Thuý Anh</i> As Agent Only		SEAIR LINKS COMPANY LIMITED Received by the Carrier the Goods as specified below in apparent good 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 particulars given below as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier, in WITNESS thereof one (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated below the same being accomplished the other(s) 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		

Phụ lục 12. House Bill of Lading (HBL) của lô hàng

 Reply  Reply All  Forward



Thu 10/07/2025 10:45 AM

SEAIRLINKS - JULIE

RE: QUOTATION HAIPHONG TO INCHEON/ SEAIR LINKS COMPANY

To: gaon@potens.co.kr

Cc: SEAIRLINKS - KEVA; SEAIRLINKS - HANA



DEBIT NOTE_INVSEL25070056.pdf
142 KB

Dear Mr Choi,

Pls check the attached Debit note and confirm it.
Thanks for your support.

NOTE : Kindly arrange payment before ETA 16 Jul

Phụ lục 13. Email gửi Debit Note của lô hàng.

**SEAIR LINKS CO., LTD**

Address 39B Truong Son Str., W. 4, Tan Binh
Dist., Ho Chi Minh City
Tel +84 28 73003986
Business license no. 0316267930

To AKI Planning Joint Stock Company
Address 2nd Floor, 163-127 Cheonjeong-ro, Gyoha-dong, Paju-si, Gyeonggi-do,
South Korea
Tel/Fax /

Ref No. : INVSEL25070058

Issue Date : Jul 09, 2025

DEBIT NOTE

Job No. : SEF2507/0008 M-B/L No. : SITGHPIN520387
POL : HAI PHONG, VIET NAM POD : INCHEON,KOREA
ETD / ETA : 09 Jul, 2025 / Vessel : SITC SHANGHAI 2519N
CDS NO : P.O No. :
Consignee : AKI Planning Joint Stock Company Volume : 20.000 (CBM)
HBL / HAWB NO : SECINC25070008 Q'ty : 01X20'DC(19 PKGS)

Description	Q'ty (Unit)	Price	VAT %	Curr.	Debit	Credit
+ OTHER CHARGES						
OF	1.000 (20'DC)	245.000		USD	245.000	
THC FEE	1.000 (20'DC)	151.200		USD	151.200	
LSS CHARGE	1.000 (20'DC)	97.200		USD	97.200	
BILL FEE	1.000 (SET)	43.200		USD	43.200	
SEAL FEE	2.000 (PCS)	21.600		USD	43.200	
TELEX FEE	1.000 (SET)	37.800		USD	37.800	
CUSTOMS	1.000 (20'DC)	54.000		USD	54.000	
TRUCKING FEE	1.000 (20'DC)	302.400		USD	302.400	
INSPECTION FEE	1.000 (20'DC)	75.600		USD	75.600	
LIFT ON/LIFT OFF	1.000 (20'DC)	162.000		USD	162.000	
HANDLE FEE	1.000 (20'DC)	150.000		USD	150.000	
INFRASTRUCTURE FEE	1.000 (20'DC)	10.000		USD	10.000	
HANDLING CHARGE EXPORT	1.000 (shipment)	50.000		USD	50.000	
SEF2507/0008				TOTAL	1,421.600 USD	

DUE TO SEAIR LINKS 1,421.600 USD

IN WORDS:

U.S. DOLLAR(S) ONE THOUSAND FOUR HUNDRED AND TWENTY ONE, CENTS SIXTY.

BANKING DETAILS:

ACCOUNT NAME : SEAIR LINKS COMPANY LIMITED
BANK NAME : Military Commercial Joint Stock Bank, Phu Nhuan Branch
BANK ADDRESS : A Part Of Ground Floor Of The Prince Residence, No. 19-21
Nguyen Van Troi Street, Ward 12, Phu Nhuan District, Ho Chi Minh City, Vietnam
SWIFT CODE : MSCBVNVX
ACCOUNT NO : 8804042022 (USD)
9904042022 (VND)

SEAIR LINKS CO., LTD

Date _____
Authorized signature _____

Phụ lục 14. Debit Note của lô hàng.

write

respond

delete

move

tags

editing

zoom



Thu 10/07/2023 9:40 AM

SEAIRLINKS - HANA

PRE ALERT/ FROM HAI PHONG - INCHEON/ SHIPPER: HUNG VIET NEW MATERIALS COMPANY LIMITED - CNEE: AKI Planning Joint Stock Company/ SITGHPIN520387/SECINC25070008/ATD: 10.JUL/ETA: 17.JUL

To 김세희; SEAIRLINKS - KEN; 김상민

Cc globalsales@lodestars.com; SEAIRLINKS - INC; SEAIRLINKS - LERA; SEAIRLINKS - YUR; SEAIRLINKS - CS TEAM; SEAIRLINKS - JULIE

 SITGHPIN520387.pdf
170 KB

 SECINC25070008 HBL COPY.PDF
122 KB

Dear Kevin,

Kindly refer shipping docs from HAI PHONG to INCHEON,KOREA with details as below with many thanks.
Also, please **hold the cargo** until further notice from our side.
Thank you very much for your support.

VESSEL	SITC SHANGHAI V.2519N
POL/ETD	HAI PHONG - VIET NAM / ETD: 10.Jul
POD/ETA	INCHEON,KOREA/ ETA: 17.Jul
SHIPPER	HUNG VIET NEW MATERIALS COMPANY LIMITED
CNEE	AKI Planning Joint Stock Company
HBL/MBL	HBL: SECINC25070008// MBL: SITGHPIN520387
VOLUME	19 PKGS/ 18,550.000KGS/ 28.968 CBM
CONT SEAL/NO	SITU2640494/20DC/SITR309412

Kindly let us know if you need any further assistance.

Phụ lục 15. Email Pre-alert gửi đại lý đầu nhập

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Công ty TNHH Seair Links - Chi nhánh Đà Nẵng (2025), Tài liệu nội bộ: báo cáo hoạt động kinh doanh, số liệu nghiệp vụ và bộ chứng từ giao nhận hàng hóa xuất khẩu.
2. Nguyễn Hồng Đàm (2003), Giáo trình Vận tải và giao nhận trong ngoại thương, Nhà xuất bản Giao thông Vận tải, Hà Nội.
3. Ngô Thị Hải Xuân (2025), Giáo trình Giao nhận vận tải quốc tế, Trường Trung cấp Kinh tế - Kỹ thuật Tây Ninh.
4. Trần Phụng Trân, Bài giảng môn Vận tải đa phương thức, Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng.
5. Vũ Thị Hải (2018), Nâng cao hiệu quả của quy trình giao nhận hàng hóa quốc tế tại Công ty TNHH Jet Delivery Logistics Việt Nam, Khóa luận tốt nghiệp.
6. FIATA, Quy tắc mẫu của Liên đoàn các Hiệp hội Giao nhận Vận tải Quốc tế (FIATA).
7. Thủ tướng Chính phủ (2020), Quyết định số 749/QĐ-TTg ngày 03 tháng 06 năm 2020 về việc phê duyệt Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030.
8. Bộ Giao thông Vận tải (2021), Quy hoạch chi tiết phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam thời kỳ 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2050, Hà Nội.
9. Hiệp hội Doanh nghiệp Dịch vụ Logistics Việt Nam (VLA) (2021), Báo cáo logistics Việt Nam và xu hướng chuyển đổi số trong ngành logistics, Hà Nội.
10. Bộ Công Thương Việt Nam (2024), Thông tin thị trường Hàn Quốc: 5 tháng đầu năm 2024, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Hàn Quốc đạt trên 10 tỷ USD, Trung tâm Thông tin Công nghiệp và Thương mại.
11. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2024), Review of Maritime Transport 2024, Geneva: United Nations.
12. Bộ Công Thương Việt Nam (2025), Việt Nam - Hàn Quốc hướng tới mục tiêu kim ngạch thương mại song phương 150 tỷ USD vào năm 2030, Tạp chí Kinh tế Việt Nam (VnEconomy).
13. Tổng cục Hải quan (2025), Niên giám thống kê xuất nhập khẩu Việt Nam giai đoạn 2020-2024, Hà Nội.

14. Công ty TNHH Seair Links, Website chính thức, truy cập tại:
<https://www.seairlinks.vn>

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

1. Thông tin chung

2. Nhận xét của đơn vị về quá trình thực tập của sinh viên

2. Nhân xét của đơn vị về quá trình thực tập của sinh viên
Sinh viên hoàn thành tốt công việc được giao thời gian học hỏi
tốt, nghiêm túc và có trách nhiệm.
Luôn đi làm đúng giờ, hòa đồng. Tập thân học hỏi và
tiếp thu kiến thức, công việc tốt.

(Ghi rõ họ và tên, ký và đóng dấu)

