

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
ĐỀ TÀI:
HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LỄ
(LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY
TNNH VẬN TẢI TH LOGISTICS

SINH VIÊN THỰC HIỆN	: ĐẶNG THỊ THẨM
KHOÁ HỌC	: 2022 – 2026
MSSV	: 2254050135
LỚP	: 22LC3

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ (LCL)
BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY TNHH VẬN
TẢI TH LOGISTICS**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	: PGS.TS. NGUYỄN THỊ NHƯ LIÊM
SINH VIÊN THỰC HIỆN	: ĐẶNG THỊ THẨM
KHOÁ HỌC	: 2022 – 2026
MSSV	: 2254050135

Đà Nẵng, tháng 05 năm 202

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
KHOA KINH TẾ Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
BỘ MÔN LOGISTICS VÀ QUẢN LÝ
CHUỖI CUNG ỨNG

Đà Nẵng, ngày 30 tháng 5 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 : Đặng Thị Thắm
- 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

“HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI TH LOGISTICS”

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

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

- PGS.TS. Nguyễn Thị Như Liêm

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 10/02/2026

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 30/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

Đà Nẵng, ngày 30 tháng 05 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,, 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 Khoa 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.
 - ☐ **Không**, tôi không sử dụng bất kỳ công cụ AI nào.
2. Chi tiết về việc sử dụng AI (Nếu bạn chọn "Có" ở trên)

• Các công cụ AI đã sử dụng:

.....
.....
.....

• Mục đích sử dụng AI (ví dụ: tìm ý tưởng, soạn thảo, tóm tắt, chỉnh sửa):

.....
.....
.....

• Các phần cụ thể có sự hỗ trợ của AI:

.....
.....
.....
.....

• 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.

o ☐ 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: _____ Ngày: _____

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

1. Thông tin chung

- Họ tên sinh viên: Đặng Thị Thẩm
- Trường: Đại học Kiến trúc Đà Nẵng
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- MSSV: 2254050135
- Giảng viên hướng dẫn: Nguyễn Thị Như Liêm

2. Nhận xét của GVHD về quá trình làm khóa luận của sinh viên

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Người nhận xét
(Ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực tập tại vị trí Sales Logistics tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics, em đã được tiếp cận môi trường làm việc thực tế, vận dụng kiến thức lý thuyết vào công việc chuyên môn và hiểu rõ hơn về hoạt động logistics cùng chuỗi cung ứng. Em xin chân thành cảm ơn PGS.TS. Nguyễn Thị Như Liêm – giảng viên hướng dẫn thực tập, đã tận tình chỉ dẫn, góp ý và định hướng phương pháp làm việc khoa học, giúp em hoàn thiện báo cáo và nâng cao tư duy nghiên cứu.

Em cũng xin cảm ơn chị Lương Thị Anh Thi, người hướng dẫn trực tiếp tại công ty, đã tin tưởng giao nhiệm vụ thực tiễn, giúp em hiểu quy trình xử lý đơn hàng, kiểm soát chứng từ và phối hợp giữa các bộ phận. Xin gửi lời cảm ơn đến toàn thể anh/chị nhân viên công ty đã hỗ trợ và chia sẻ kinh nghiệm, giúp em học hỏi về kỹ năng làm việc nhóm, xử lý tình huống và ứng dụng công nghệ trong logistics.

Quãng thời gian thực tập tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics là trải nghiệm quý báu, giúp em định hình hướng nghề nghiệp tương lai và tích lũy nền tảng vững chắc để phát triển sau khi tốt nghiệp.

Đà Nẵng, ngày 30 tháng 05 năm 2026

Sinh viên

Đặng Thị Thắm

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
DANH MỤC BẢNG BIỂU	vi
DANH MỤC HÌNH ẢNH	vii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	viii
PHẦN MỞ ĐẦU	x
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ (LCL) XUẤT KHẨU TUYẾN ĐƯỜNG BIỂN	1
1.1. Khái quát về Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển	1
1.1.1. Khái niệm về giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển	1
1.1.2. Vai trò của hoạt động giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển	2
1.1.3. Đặc điểm của giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển	3
1.1.4. Khái niệm quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển	5
1.1.5. Đặc điểm của giao nhận hàng lẻ (LCL) xuất khẩu bằng đường biển	5
1.1.6. Các bên liên quan trong hoạt động giao nhận hàng lẻ (LCL) xuất khẩu bằng đường biển	7
1.2. Quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) xuất khẩu bằng đường biển	10
1.2.1. Tiếp nhận yêu cầu và thỏa thuận dịch vụ	10
1.2.2. Báo giá và xác nhận dịch vụ	10
1.2.3. Xác nhận thanh toán	11
1.2.4. Chuẩn bị hàng xuất bằng đường biển	12
1.2.5. Thu xếp chỗ với hãng vận tải	12
1.2.6. Đóng hàng và vận chuyển về kho bãi khai thác hàng lẻ	12
1.2.7. Làm thủ tục hải quan hàng xuất	13
1.2.8. Gửi chứng từ cho người mua hàng	13
1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ	14

1.3.1. Các quy định về pháp lý	14
1.3.1.1. Luật Thương mại Việt Nam.....	14
1.3.1.2. Quy định về xuất khẩu hàng hóa	15
1.3.1.3. Quy định về vận tải biển và chứng từ vận tải.....	15
1.3.1.4. Quy định kiểm tra chuyên ngành đối với hàng nhập khẩu vào Mỹ	16
1.3.2. Hệ thống chứng từ.....	17
1.3.2.1. Hoá đơn thương mại (Commercial Invoice)	17
1.3.2.2. Vận đơn đường biển (Bill of Lading).....	17
1.3.2.3. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin)	17
1.3.2.4. Phiếu đóng gói (Packing List)	18
1.3.2.5. Tờ khai hải quan	18
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	19
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ (LCL)	
BẢNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI TH LOGISTICS	
.....	20
2.1. Khái quát về Công ty TNHH Vận tải TH Logistics	20
2.1.1. Lịch sử hình thành công ty	20
2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi	21
2.1.3. Lĩnh vực hoạt động kinh doanh	22
2.1.4. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ	23
2.1.4.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty	23
2.1.4.2. Chức năng của từng bộ phận	23
2.1.5. Nguồn lực tại Công ty	25
2.1.5.1. Cơ sở vật chất	25
2.1.5.2. Nguồn nhân lực	27
2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics	29

2.2.1. Phân tích các lĩnh vực kinh doanh, cơ cấu doanh thu, đối thủ cạnh tranh, khách hàng	29
2.2.1.1. Về lĩnh vực Kinh doanh	29
2.2.1.2. Cơ cấu doanh thu.....	31
2.2.1.3. Thị trường.....	32
2.2.1.4. Đối thủ cạnh tranh	33
2.2.1.5. Khách hàng.....	33
2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2023 – 2025	34
2.3. Thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics	35
2.3.1. Tiếp nhận yêu cầu và báo giá	36
2.3.2. Đàm phán và ký hợp đồng	37
2.3.3. Nhận hàng và chuẩn bị xuất khẩu	38
2.3.4. Đặt chỗ với hãng tàu	39
2.3.5. Thanh toán và khai báo hải quan.....	40
2.3.6. Đóng hàng tại kho CFS.....	42
2.3.7. Nhận vận đơn và gửi bộ chứng từ.....	43
2.3.8. Theo dõi và hoàn tất giao hàng	44
2.4. Đánh giá chung.....	55
2.4.1. Ưu điểm và hạn chế của quy trình	55
2.4.2. Nguyên nhân	57
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2	59
CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI TH LOGISTICS	60
3.1. Dự báo môi trường và định hướng phát triển.....	60
3.1.1 Dự báo môi trường	60

3.1.2 Định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty	61
3.2. Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics	64
3.2.1. Giải pháp 1: Chuẩn hoá công cụ tính giá và khung giá tham chiếu.....	64
3.2.2. Giải pháp 2: Tự động hoá quy trình phối hợp nội bộ thông qua hệ thống Checklist số hoá	65
3.2.3. Giải pháp 3: Phát triển chiến lược tiếp cận khách hàng đa kênh	66
3.2.4. Giải pháp 4: Nâng cao chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng ..	68
3.3. Điều kiện và cách thức để thực hiện giải pháp	69
3.3.1. Điều kiện thực hiện	69
3.3.2. Cách thức thực hiện.....	70
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3	72
KẾT LUẬN CHUNG.....	73
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	74

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1. Lĩnh vực và dịch vụ kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics	22
Bảng 2.2. Cơ sở vật chất của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics.....	26
Bảng 2.3. Bảng nguồn nhân lực tại công ty TNHH Vận tải TH Logistics.....	27
Bảng 2.4. Cơ cấu doanh thu của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics	28
Bảng 2.5. Cơ cấu lĩnh vực kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics	31
Bảng 2.6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty TNHH Vận tải TH Logistics giai đoạn 2023 – 2025	34
Bảng 2.7. Bảng giá cước và lợi nhuận vận chuyển tuyến Việt Nam – Mỹ theo quý (Năm 2025).....	37
Bảng 2.8. Kết quả thực hiện bước đàm phán và ký hợp đồng hàng LCL đi Mỹ năm 2025	38
Bảng 2.9. Tình hình nhận hàng và chuẩn bị hàng xuất khẩu LCL đi Mỹ năm 2025	39
Bảng 2.10. Tình hình đặt booking và chuẩn bị container rỗng năm 2025	40
Bảng 2.11. Hoạt động khai báo hải quan hàng xuất khẩu LCL đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics năm 2025.....	41
Bảng 2.12. Kết quả thực hiện đóng container tại kho CFS năm 2025	43
Bảng 2.13. Kết quả phát hành vận đơn và chứng từ xuất khẩu LCL đi Mỹ năm 2025.	44
Bảng 2.14. Kết quả theo dõi vận chuyển và chăm sóc khách hàng năm 2025.....	45

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1. Mối quan hệ giữa người giao nhận và các chủ thể tham gia trong hoạt động giao nhận.....	7
Hình 1.2. Sơ đồ quy trình xuất hàng lẻ (LCL)	10
Hình 2.1. Logo Công Ty TNHH Vận Tải TH Logistics.	20
Hình 2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics	23
Hình 2.3. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận Tải TH Logistics	35
Hình 2.4. Giao diện phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5 - VNACCS	42
Hình 2.5. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)	48
Hình 2.6. Phiếu đóng gói (Packing List)	49
Hình 2.7. Xác nhận đặt chỗ (Booking Note).....	51
Hình 2.8. Vận đơn đường biển (Bill of Lading).....	54

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

Viết tắt	Tên Tiếng Anh	Giải thích
TH Logistics		Công ty TNHH Vận tải TH Logistics
FCL	Full Container Load	Hàng nguyên container – lô hàng chiếm toàn bộ không gian một container
LCL	Less than Container Load	Hàng lẻ – hàng không đủ để đóng nguyên container, được ghép với các lô khác.
B/L	Bill of Lading	Vận đơn đường biển – chứng từ vận chuyển do hãng tàu cấp, thể hiện quyền sở hữu hàng hóa.
C/O	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa.
ETD	Estimated Time of Departure	Thời gian tàu rời cảng dự kiến.
ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian tàu đến cảng dự kiến.
VGM	Verified Gross Mass	Khối lượng tổng hợp đã xác minh của container (theo Công ước SOLAS).
CFS	Container Freight Station	Kho thu gom hàng lẻ
ECUS5 - VNACCS	Electronic Customs System - Vietnam Automated Cargo Clearance System	Hệ thống hải quan điện tử Việt Nam
UPS	United Parcel Service	Công ty chuyển phát nhanh quốc tế

FOB	Free on Board	Giao lên tàu – người bán giao hàng tại cảng đi.
DDP	Delivered Duty Paid	Giao hàng đã thanh toán thuế – người bán chịu mọi chi phí, bao gồm thuế nhập khẩu.
CIF	Cost Insurance and Freight	Giá hàng + bảo hiểm + cước phí – người bán chịu cước và bảo hiểm đến cảng đến
FIATA	Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles	Liên đoàn quốc tế các Hiệp hội Giao nhận Vận tải
D/O	Delivery Order	Lệnh giao hàng
THC	Terminal Handling Charge	Phụ phí xếp dỡ tại cảng

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, ngành logistics giữ vai trò then chốt trong việc kết nối sản xuất với tiêu dùng trên phạm vi toàn cầu. Logistics không chỉ đảm bảo dòng chảy hàng hóa thông suốt mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và thúc đẩy phát triển thương mại quốc tế. Do đó, việc nghiên cứu và hoàn thiện các hoạt động logistics, đặc biệt trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế, là yêu cầu mang tính cấp thiết.

Bên cạnh đó, Hoa Kỳ hiện là một trong những thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, với kim ngạch thương mại không ngừng tăng trưởng. Điều này kéo theo nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế ngày càng gia tăng, đặc biệt là vận tải biển. Trong đó, hình thức vận chuyển hàng lẻ (LCL) ngày càng được ưa chuộng do phù hợp với các lô hàng có quy mô nhỏ, giúp doanh nghiệp linh hoạt hơn trong hoạt động xuất khẩu.

Tuy nhiên, quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển lại khá phức tạp, bao gồm nhiều công đoạn như gom hàng, xử lý chứng từ, khai báo hải quan, vận chuyển và giao nhận tại điểm đến. Sự tham gia của nhiều bên liên quan như chủ hàng, doanh nghiệp giao nhận, hãng tàu và cơ quan quản lý nhà nước làm gia tăng khả năng phát sinh sai sót, chậm trễ và chi phí nếu quy trình không được tổ chức hợp lý.

Thực tế tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics, hoạt động giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển đang ngày càng phát triển, đóng góp đáng kể vào doanh thu và hoạt động kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai vẫn tồn tại một số hạn chế như quy trình xử lý còn chưa tối ưu, thời gian xử lý chứng từ còn kéo dài và sự phối hợp giữa các bộ phận chưa thực sự hiệu quả. Điều này đặt ra yêu cầu cần phải nghiên cứu, đánh giá và đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ tại doanh nghiệp.

Từ những phân tích trên, có thể thấy việc nghiên cứu đề tài về “Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ” tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics là hết sức cần thiết, không chỉ có ý nghĩa về mặt lý luận mà còn mang giá trị thực tiễn cao. Kết quả nghiên cứu sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động logistics,

giảm thiểu rủi ro và chi phí, đồng thời tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

2. Mục tiêu nghiên cứu:

Mục tiêu tổng quát:

- Phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH TH Logistics

Mục tiêu cụ thể:

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi Mỹ
- Phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ(LCL) tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics
- Nhận diện những hạn chế, nguyên nhân trong quá trình thực hiện quy trình giao nhận tại Công ty
- Đề xuất một số giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường biển tại Công ty

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Đối tượng nghiên cứu:

- Quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển trong hoạt động xuất khẩu

Phạm vi nghiên cứu:

- Không gian: Công ty TNHH Vận tải TH Logistics
- Thời gian: Số liệu nghiên cứu giai đoạn 2023-2025
- Nội dung: Nghiên cứu quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics

4. Phương pháp nghiên cứu:

Phương pháp thu thập dữ liệu:

- Thu thập tài liệu tại Công ty
- Số liệu báo cáo kinh doanh
- Tài liệu chuyên ngành Logistics

Phương pháp phân tích:

- Phân tích quy trình thực tế
- So sánh với lý thuyết

Phương pháp thống kê:

- Phân tích số liệu hoạt động kinh doanh

5. Kết cấu khóa luận:

Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) xuất khẩu tuyến đường biển

Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi thị trường Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ (LCL) XUẤT KHẨU TUYẾN ĐƯỜNG BIỂN

1.1. Khái quát về Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển

1.1.1. Khái niệm về giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển

Giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển là một hoạt động quan trọng trong chuỗi logistics quốc tế, đặc biệt đóng vai trò then chốt trong thương mại hàng hóa giữa các quốc gia có đường bờ biển dài như Việt Nam. Đây là quá trình tổ chức và thực hiện các công đoạn liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa từ người gửi tại quốc gia xuất khẩu đến người nhận tại quốc gia nhập khẩu thông qua phương thức vận tải bằng đường biển – phương thức có chi phí vận chuyển thấp, phù hợp với các lô hàng có khối lượng và trọng lượng lớn.

Xét về bản chất, giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển không chỉ bao gồm việc di chuyển vật lý hàng hóa từ điểm này đến điểm kia, mà còn là chuỗi dịch vụ logistics bao trùm nhiều công đoạn, từ: tiếp nhận lô hàng, chuẩn bị và xử lý chứng từ, thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu, đóng gói – xếp dỡ, ký kết hợp đồng vận tải, theo dõi lộ trình, đến việc giao hàng tại cảng đích theo điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương (như FOB, CIF, CFR,...).

Theo định nghĩa của Hiệp hội Giao nhận Vận tải Quốc tế (FIATA) [1], giao nhận hàng hóa là một dịch vụ chuyên biệt bao gồm mọi hoạt động cần thiết để đảm bảo hàng hóa được vận chuyển và lưu kho một cách an toàn, hiệu quả. Các hoạt động đó có thể là: tổ chức vận chuyển, gom hàng, lưu kho, đóng gói, làm thủ tục hải quan, kiểm tra chuyên ngành, mua bảo hiểm, sắp xếp phương tiện vận tải và xử lý chứng từ đi kèm. Người giao nhận hàng hóa (freight forwarder) có thể hoạt động như một trung gian hoặc đại lý đại diện cho chủ hàng trong toàn bộ quá trình này.

Trong thực tế, hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển có thể do chính chủ hàng (exporter) tự tổ chức thực hiện nếu họ có đủ năng lực và kinh nghiệm, hoặc thông qua việc ủy quyền cho các công ty giao nhận chuyên nghiệp (freight forwarders), đại lý hãng tàu, hoặc các nhà cung cấp dịch vụ logistics bên thứ ba (3PL). Việc sử dụng dịch vụ của các bên chuyên trách giúp chủ hàng tiết kiệm thời gian, tối ưu

chi phí, giảm rủi ro pháp lý, đồng thời đảm bảo tiến độ giao hàng theo yêu cầu của đối tác nước ngoài.

Giao nhận hàng hóa bằng đường biển có đặc điểm nổi bật là thời gian vận chuyển dài hơn so với hàng không nhưng lại có chi phí thấp, khối lượng vận chuyển lớn và tính ổn định cao, rất phù hợp cho các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa có số lượng lớn, không yêu cầu giao hàng quá gấp. Hơn nữa, do đặc điểm địa lý với hệ thống cảng biển dọc chiều dài đất nước, Việt Nam có nhiều lợi thế trong việc phát triển và mở rộng hình thức giao nhận xuất khẩu bằng đường biển.

Tóm lại, giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển là hoạt động then chốt trong thương mại quốc tế, đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các chủ thể liên quan như chủ hàng, hãng tàu, công ty giao nhận, cơ quan hải quan và các bên thứ ba khác. Việc tổ chức hiệu quả hoạt động giao nhận này góp phần nâng cao năng lực xuất khẩu, giảm thiểu chi phí logistics và tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập sâu rộng như hiện nay

1.1.2. Vai trò của hoạt động giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển

Giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển giữ vai trò then chốt trong thương mại toàn cầu, góp phần duy trì dòng chảy hàng hóa giữa các quốc gia và thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Với khả năng vận chuyển khối lượng lớn và phạm vi hoạt động rộng, đây là phương thức tối ưu được nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu lựa chọn.

Trước hết, vận tải biển là phương thức chủ đạo trong lưu chuyển hàng hóa quốc tế, giúp kết nối các thị trường trên toàn thế giới. Nhờ hệ thống cảng biển và mạng lưới tuyến vận tải phủ rộng, doanh nghiệp có thể tiếp cận những thị trường xa hơn, mở rộng hoạt động kinh doanh và tăng cường hợp tác thương mại.

Bên cạnh đó, giao nhận hàng hóa bằng đường biển giúp tối ưu chi phí vận chuyển. So với các phương thức khác như đường hàng không hay đường bộ xuyên lục địa, vận tải biển có chi phí thấp hơn, đặc biệt khi vận chuyển khối lượng hàng lớn. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể giảm giá thành sản phẩm, nâng cao sức cạnh tranh và mở rộng thị phần trên thị trường quốc tế.

Không chỉ mang lại lợi ích kinh tế, vận tải biển còn góp phần đảm bảo sự ổn định của chuỗi cung ứng. Việc vận chuyển diễn ra liên tục và có thể dự đoán giúp các ngành

sản xuất duy trì nguồn cung nguyên liệu và hàng hóa mà không bị gián đoạn. Đặc biệt, đối với các mặt hàng thiết yếu như nông sản, khoáng sản, dầu thô hay thiết bị công nghiệp, vận tải biển đóng vai trò không thể thay thế trong việc đảm bảo nguồn cung toàn cầu.

Hơn nữa, sự phát triển của hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển còn tạo động lực cho nhiều ngành liên quan như logistics, khai thác cảng, đóng tàu và bảo hiểm hàng hải. Điều này không chỉ hỗ trợ thương mại mà còn tạo thêm việc làm và đóng góp tích cực vào tăng trưởng kinh tế của các quốc gia có lợi thế về cảng biển.

Tóm lại, giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển không chỉ đơn thuần là một phương thức vận tải mà còn là nền tảng quan trọng thúc đẩy thương mại quốc tế, tối ưu chi phí, đảm bảo chuỗi cung ứng và góp phần vào sự phát triển kinh tế toàn cầu.

1.1.3. Đặc điểm của giao nhận hàng hoá xuất khẩu bằng đường biển

Giao nhận hàng hóa bằng đường biển là một bộ phận không thể thiếu trong hệ thống logistics toàn cầu, giữ vai trò quan trọng trong việc vận chuyển hàng hóa từ nơi sản xuất đến các thị trường tiêu thụ trên khắp thế giới. Nhờ khả năng chuyên chở khối lượng lớn với chi phí tương đối thấp, phương thức này đã trở thành lựa chọn ưu tiên của nhiều doanh nghiệp.

- Khả năng vận chuyển lớn: Vận tải biển có thể chuyên chở khối lượng hàng hóa rất lớn, bao gồm hàng rời như quặng sắt, than đá, xi măng, ngũ cốc; hàng lỏng như dầu thô, hóa chất; và hàng container. Ngoài ra, đây còn là phương thức phù hợp để vận chuyển hàng siêu trường, siêu trọng mà các loại hình vận tải khác khó đáp ứng. Nhờ năng lực chuyên chở cao, doanh nghiệp có thể tối ưu chi phí và giảm số chuyến vận chuyển.
- Chi phí vận chuyển tương đối thấp: So với các phương thức khác, đặc biệt là vận tải hàng không, chi phí vận chuyển bằng đường biển thấp hơn đáng kể, nhất là trên các tuyến đường dài. Nguyên nhân là tàu biển có thể vận chuyển lượng hàng lớn trong một chuyến, giúp phân bổ chi phí nhiên liệu, nhân công và vận hành trên nhiều đơn vị hàng hóa. Vì vậy, phương thức này rất phù hợp với các doanh nghiệp muốn tối ưu chi phí logistics, nhất là đối với hàng hóa cồng kềnh và khối lượng lớn.

- Phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên: Hoạt động vận tải biển chịu ảnh hưởng lớn từ yếu tố thời tiết và khí hậu. Các hiện tượng như bão, sóng lớn hoặc sương mù dày đặc có thể làm gián đoạn hành trình, buộc tàu phải thay đổi lộ trình, giảm tốc độ hoặc tạm dừng để đảm bảo an toàn. Do đó, doanh nghiệp cần có kế hoạch linh hoạt và phương án dự phòng để hạn chế rủi ro.
- Quy trình giao nhận phức tạp: Giao nhận hàng hóa bằng đường biển bao gồm nhiều công đoạn như đặt chỗ tàu, làm thủ tục hải quan, kiểm định hàng hóa, bốc xếp và vận chuyển nội địa. Đồng thời, doanh nghiệp phải xử lý nhiều loại chứng từ như vận đơn đường biển, hóa đơn thương mại, giấy chứng nhận xuất xứ... Vì vậy, việc hợp tác với các đơn vị giao nhận chuyên nghiệp là cần thiết để đảm bảo quá trình vận chuyển diễn ra thuận lợi và hạn chế sai sót.
- Tính quốc tế cao: Do phục vụ hoạt động xuất nhập khẩu, vận tải biển mang tính quốc tế rõ rệt và chịu sự điều chỉnh của nhiều công ước quốc tế như Hague, Hamburg hay Rotterdam. Bên cạnh đó, doanh nghiệp còn phải tuân thủ quy định của từng quốc gia về hải quan, kiểm dịch và thuế. Điều này đòi hỏi sự am hiểu sâu về luật lệ và chính sách thương mại quốc tế.
- Thời gian vận chuyển dài: Mặc dù có lợi thế về chi phí, vận tải biển thường mất nhiều thời gian hơn so với các phương thức khác, đặc biệt trên các tuyến xuyên lục địa. Thời gian vận chuyển có thể kéo dài từ vài tuần đến vài tháng tùy khoảng cách. Do đó, phương thức này không phù hợp với hàng hóa cần giao nhanh, nhưng lại lý tưởng với hàng không yêu cầu gấp về thời gian.
- Tính linh hoạt trong vận chuyển: Dù thời gian vận chuyển dài, vận tải biển vẫn có tính linh hoạt cao. Doanh nghiệp có thể lựa chọn nhiều hình thức như hàng nguyên container (FCL), hàng lẻ (LCL), tàu chuyến hoặc tàu định tuyến. Ngoài ra, phương thức này còn có thể kết hợp với vận tải đường bộ hoặc đường sắt để tạo thành chuỗi logistics hoàn chỉnh.
- Đảm bảo an toàn hàng hóa: Hàng hóa được bảo quản trong container hoặc khoang chuyên dụng tùy theo đặc tính. Các tàu biển hiện đại được trang bị hệ thống giám sát và kiểm soát tiên tiến, giúp hạn chế rủi ro như hư hỏng, mất mát hay tác động từ thời tiết. Bên cạnh đó, các cảng biển lớn áp dụng quy trình an ninh nghiêm ngặt, bao gồm kiểm tra bằng công nghệ hiện đại như máy quét X-ray, nhằm đảm bảo an toàn cho hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển.

Tóm lại, giao nhận hàng hóa bằng đường biển là phương thức vận tải có nhiều ưu điểm nổi bật về chi phí, khả năng chuyên chở và tính linh hoạt, dù vẫn tồn tại một số hạn chế nhất định. Tuy nhiên, đây vẫn là lựa chọn quan trọng và không thể thay thế trong thương mại quốc tế hiện nay.

1.1.4. Khái niệm quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển

Quy trình giao nhận hàng lẻ (Less than Container Load – LCL) xuất khẩu bằng đường biển là tập hợp các bước nghiệp vụ được thực hiện nhằm tổ chức vận chuyển các lô hàng có khối lượng nhỏ của nhiều chủ hàng khác nhau, được gom chung vào một container để xuất khẩu từ cảng đi đến cảng đích thông qua đường biển.

Trong quy trình này, hàng hóa của các chủ hàng sẽ được tập kết tại kho CFS (Container Freight Station), nơi diễn ra hoạt động tiếp nhận, kiểm tra, phân loại và đóng ghép hàng vào container cùng với các lô hàng khác. Sau khi hoàn tất việc đóng container, hàng sẽ được vận chuyển ra cảng, thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu và xếp lên tàu để vận chuyển đến cảng đích. Tại điểm đến, container sẽ được dỡ xuống, đưa về kho CFS để tách hàng và giao cho từng người nhận tương ứng.

Quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển có sự tham gia của nhiều bên liên quan như chủ hàng (shipper), người giao nhận (forwarder), hãng tàu, cơ quan hải quan và các đơn vị khai thác kho bãi. Do đặc thù gom hàng từ nhiều nguồn khác nhau, quy trình này đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các bên cũng như tính chính xác cao trong việc xử lý chứng từ và quản lý hàng hóa.

Như vậy, có thể hiểu rằng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển không chỉ đơn thuần là hoạt động vận chuyển, mà còn bao gồm toàn bộ các công đoạn từ tiếp nhận, gom hàng, làm thủ tục đến vận chuyển và giao hàng, nhằm đảm bảo hàng hóa được xuất khẩu một cách an toàn, đúng tiến độ và hiệu quả.

1.1.5. Đặc điểm của giao nhận hàng lẻ (LCL) xuất khẩu bằng đường biển

Hàng lẻ xuất khẩu (Less than Container Load – LCL) là hình thức vận chuyển phổ biến trong thương mại quốc tế, đặc biệt đối với các doanh nghiệp có khối lượng hàng hóa không đủ để đóng nguyên container. Loại hình này mang những đặc điểm riêng biệt như sau:

Trước hết, hàng lẻ được vận chuyển theo phương thức gom hàng. Nhiều lô hàng của các chủ hàng khác nhau sẽ được tập kết tại kho CFS để phân loại, đóng ghép chung vào một container trước khi xuất khẩu. Điều này giúp tối ưu hóa không gian container và nâng cao hiệu quả vận chuyển.

Thứ hai, hàng lẻ có quy trình giao nhận phức tạp hơn so với hàng nguyên container (FCL). Do liên quan đến nhiều chủ hàng và nhiều lô hàng, quá trình vận chuyển phải trải qua nhiều công đoạn như nhận hàng, kiểm tra, phân loại, đóng ghép, làm thủ tục hải quan và tách hàng tại điểm đến. Vì vậy, yêu cầu về độ chính xác trong chứng từ và sự phối hợp giữa các bên là rất cao.

Thứ ba, thời gian vận chuyển thường kéo dài hơn. Nguyên nhân là do cần thời gian để gom đủ hàng trước khi đóng container, cũng như phát sinh thêm thời gian xử lý tại kho CFS ở cảng đi và cảng đến. Điều này khiến LCL không phù hợp với những lô hàng cần giao gấp.

Thứ tư, chi phí tính theo đơn vị hàng hóa có thể cao hơn so với FCL nếu xét trên cùng một khối lượng lớn. Tuy nhiên, đối với các lô hàng nhỏ, LCL vẫn là lựa chọn kinh tế vì doanh nghiệp không phải chịu chi phí thuê toàn bộ container.

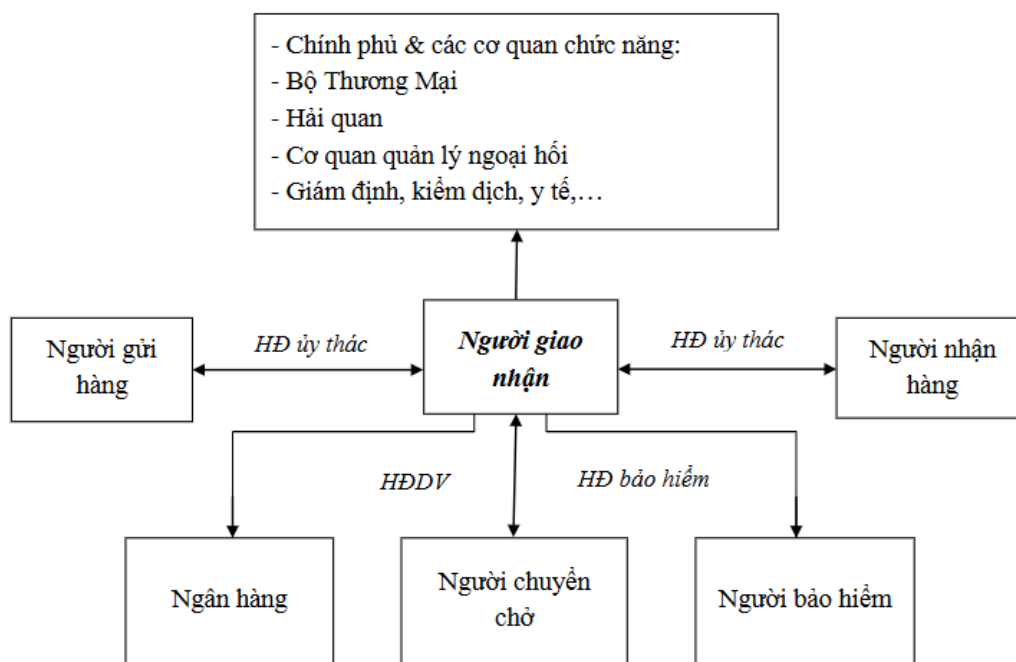
Thứ năm, hàng lẻ có mức độ rủi ro tương đối cao hơn. Do hàng hóa được đóng chung với nhiều lô hàng khác, nguy cơ hư hỏng, thất lạc hoặc nhầm lẫn có thể xảy ra nếu quá trình quản lý không chặt chẽ. Vì vậy, việc đóng gói, ký mã hiệu và kiểm soát hàng hóa cần được thực hiện cẩn thận.

Thứ sáu, tính linh hoạt cao là một đặc điểm nổi bật của hàng lẻ. Doanh nghiệp có thể vận chuyển với khối lượng nhỏ, không bị ràng buộc bởi dung tích container, từ đó dễ dàng điều chỉnh kế hoạch xuất khẩu theo nhu cầu thực tế.

Cuối cùng, hàng lẻ phụ thuộc nhiều vào đơn vị giao nhận (forwarder). Các công ty giao nhận đóng vai trò trung gian trong việc gom hàng, tổ chức vận chuyển và xử lý chứng từ. Chất lượng dịch vụ của họ ảnh hưởng trực tiếp đến thời gian, chi phí và mức độ an toàn của hàng hóa.

1.1.6. Các bên liên quan trong hoạt động giao nhận hàng lẻ (LCL) xuất khẩu bằng đường biển

Trong hoạt động giao nhận vận tải quốc tế, người giao nhận giữ vai trò trung tâm, là cầu nối liên kết giữa nhiều chủ thể khác nhau nhằm đảm bảo quá trình lưu thông hàng hóa được diễn ra xuyên suốt, liên tục và hiệu quả. Các mối quan hệ này được thiết lập cơ sở hợp đồng, ủy thác và sự phối hợp nghiệp vụ giữa các chủ thể tham gia liên quan.



(Nguồn: Nguyễn Như Tiến (2020), Giáo trình Giao nhận vận tải quốc tế, Nhà xuất bản Giao thông Vận tải, Hà Nội) [10]

Hình 1.1. Mối quan hệ giữa người giao nhận và các chủ thể tham gia trong hoạt động giao nhận.

Trong hoạt động giao nhận vận tải quốc tế, người giao nhận có mối quan hệ với nhiều chủ thể khác nhau nhằm đảm bảo quá trình vận chuyển hàng hóa được thực hiện thuận lợi, an toàn và đúng quy định. Mỗi chủ thể đều có vai trò và trách nhiệm riêng trong chuỗi logistics quốc tế.

- Người gửi hàng (Shipper):

Người gửi hàng là cá nhân hoặc doanh nghiệp có nhu cầu xuất khẩu hàng hóa và ký kết hợp đồng dịch vụ với người giao nhận. Chủ thể này có trách nhiệm cung cấp đầy

đủ thông tin về hàng hóa, chuẩn bị chứng từ cần thiết và thanh toán các khoản chi phí theo thỏa thuận. Đồng thời, người gửi hàng có quyền yêu cầu người giao nhận tổ chức vận chuyển hàng hóa đúng thời gian, địa điểm và đảm bảo an toàn cho hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển.

- Người nhận hàng (Consignee):

Người nhận hàng là cá nhân hoặc tổ chức có quyền nhận hàng tại cảng đích theo thông tin ghi trên vận đơn. Người nhận hàng có trách nhiệm phối hợp thực hiện thủ tục nhận hàng, thanh toán các chi phí liên quan và kiểm tra tình trạng hàng hóa khi nhận. Bên cạnh đó, người nhận hàng có quyền yêu cầu được nhận hàng đầy đủ về số lượng, chất lượng và đúng thời gian theo thỏa thuận.

- Người chuyên chở (Carrier):

Người chuyên chở thường là hãng tàu, hãng hàng không hoặc doanh nghiệp vận tải sở hữu phương tiện vận chuyển. Chủ thể này chịu trách nhiệm trực tiếp vận chuyển hàng hóa từ nơi gửi đến nơi nhận theo hợp đồng vận tải đã ký kết. Ngoài ra, người chuyên chở còn phát hành vận đơn, thông báo lịch trình vận chuyển và chịu trách nhiệm đối với các tổn thất hoặc hư hỏng hàng hóa trong phạm vi quy định của pháp luật và điều kiện vận chuyển.

- Người giao nhận (Freight Forwarder):

Người giao nhận là đơn vị trung gian tổ chức và điều phối quá trình vận chuyển hàng hóa cho khách hàng. Chủ thể này có chức năng tư vấn phương án vận chuyển, thực hiện đặt chỗ với hãng tàu, làm thủ tục hải quan, chuẩn bị chứng từ và theo dõi quá trình giao nhận hàng hóa. Trong hoạt động giao nhận hàng lẻ LCL bằng đường biển, người giao nhận còn thực hiện gom hàng từ nhiều chủ hàng để đóng chung container nhằm tiết kiệm chi phí vận chuyển [2].

- Công ty bảo hiểm:

Công ty bảo hiểm là đơn vị cung cấp dịch vụ bảo hiểm hàng hóa nhằm hạn chế rủi ro trong quá trình vận chuyển quốc tế. Khi xảy ra mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa, công ty bảo hiểm sẽ phối hợp với các bên liên quan để giải quyết bồi thường theo điều khoản hợp đồng bảo hiểm đã ký kết.

- Ngân hàng:

Ngân hàng là chủ thể hỗ trợ thực hiện thanh toán quốc tế giữa người mua và người bán thông qua các phương thức như chuyển tiền quốc tế hoặc tín dụng chứng từ (L/C). Ngoài ra, ngân hàng còn kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ thanh toán nhằm đảm bảo quyền lợi cho các bên tham gia giao dịch thương mại quốc tế.

- Cơ quan Hải quan:

Cơ quan Hải quan là cơ quan quản lý nhà nước có chức năng kiểm tra, giám sát và quản lý hàng hóa xuất nhập khẩu. Chủ thể này thực hiện tiếp nhận hồ sơ khai báo hải quan, kiểm tra thực tế hàng hóa khi cần thiết và cho phép hàng hóa được thông quan theo đúng quy định pháp luật.

- Các cơ quan quản lý chuyên ngành:

Bao gồm cơ quan kiểm dịch, kiểm tra chất lượng, an toàn thực phẩm và các cơ quan quản lý chuyên ngành khác. Các cơ quan này có chức năng kiểm tra và cấp giấy chứng nhận đối với những mặt hàng thuộc diện quản lý chuyên ngành trước khi hàng hóa được xuất khẩu hoặc nhập khẩu.

- Doanh nghiệp kho bãi và đơn vị bốc xếp:

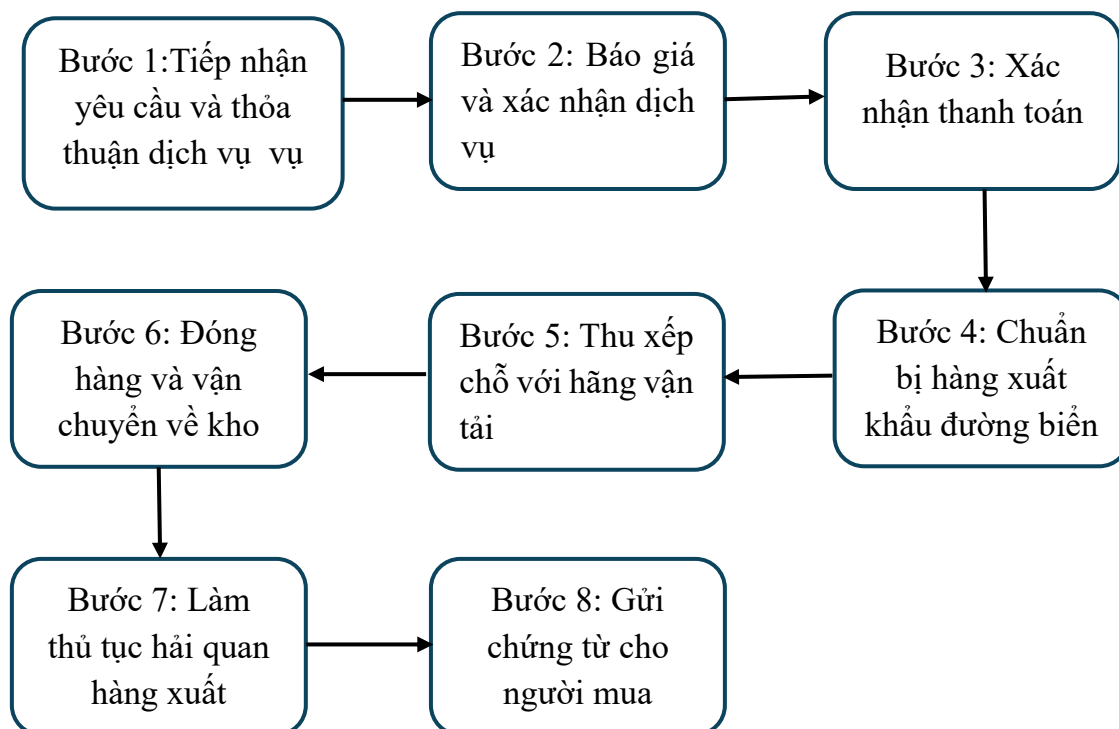
Đây là các đơn vị hỗ trợ lưu kho, bảo quản hàng hóa và thực hiện hoạt động xếp dỡ container tại cảng hoặc kho hàng. Các chủ thể này góp phần đảm bảo hàng hóa được bảo quản an toàn và quá trình giao nhận diễn ra đúng tiến độ.

- Đại lý giao nhận nước ngoài:

Đại lý giao nhận nước ngoài là đối tác của người giao nhận tại quốc gia nhập khẩu hoặc xuất khẩu. Chủ thể này hỗ trợ thực hiện thủ tục nhận hàng, giao hàng và xử lý các vấn đề phát sinh tại nước ngoài nhằm đảm bảo quá trình vận chuyển quốc tế diễn ra thông suốt.

1.2. Quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) xuất khẩu bằng đường biển

Sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển:



(Nguồn: Tác giả tổng hợp từ Giáo trình Nghiệp vụ giao nhận và vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu (NXB Tài chính, 2024).

Hình 1.2. Sơ đồ quy trình xuất hàng lẻ (LCL)

1.2.1. Tiếp nhận yêu cầu và thỏa thuận dịch vụ

Quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) xuất khẩu bằng đường biển bắt đầu khi khách hàng có nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế và liên hệ với doanh nghiệp giao nhận. Tại bước này, nhân viên kinh doanh hoặc nhân viên chứng từ của doanh nghiệp tiến hành tiếp nhận các thông tin liên quan đến lô hàng như tên hàng hóa, số lượng kiện hàng, trọng lượng, thể tích, địa điểm nhận hàng, cảng xếp hàng (POL), cảng dỡ hàng (POD), thời gian dự kiến xuất hàng và các yêu cầu đặc biệt của khách hàng.

Sau khi tiếp nhận thông tin, doanh nghiệp giao nhận tiến hành tư vấn cho khách hàng về phương thức vận chuyển, lịch trình tàu, thời gian vận chuyển dự kiến, các quy định liên quan đến xuất khẩu hàng hóa cũng như những yêu cầu về chứng từ cần chuẩn bị. Đồng thời, hai bên trao đổi và thống nhất về phạm vi dịch vụ, trách nhiệm của từng

bên, điều kiện giao hàng theo Incoterms và các yêu cầu liên quan đến lô hàng. Việc thống nhất các điều kiện dịch vụ giúp đảm bảo quá trình giao nhận được thực hiện thuận lợi và hạn chế các rủi ro phát sinh trong quá trình vận chuyển.

1.2.2. Báo giá và xác nhận dịch vụ

Căn cứ vào các thông tin do khách hàng cung cấp, doanh nghiệp giao nhận tiến hành tính toán chi phí vận chuyển và lập báo giá. Nội dung báo giá thường bao gồm cước vận tải biển, phí xử lý hàng lẻ tại kho CFS, phí chứng từ, phí hải quan, phí vận chuyển nội địa và các khoản phụ phí khác theo quy định của hãng tàu hoặc đơn vị gom hàng.

Sau khi nhận được báo giá, khách hàng tiến hành xem xét và trao đổi lại với doanh nghiệp giao nhận nếu có yêu cầu điều chỉnh. Khi hai bên đạt được sự thống nhất về mức giá và các điều kiện cung cấp dịch vụ, khách hàng xác nhận sử dụng dịch vụ thông qua hợp đồng dịch vụ logistics, đơn đặt hàng, email xác nhận hoặc các hình thức xác nhận khác theo thỏa thuận. Đây là cơ sở để doanh nghiệp giao nhận triển khai các công việc tiếp theo trong quy trình xuất khẩu hàng lẻ bằng đường biển.

1.2.3. Xác nhận thanh toán

Trước khi tiến hành giao hàng, người xuất khẩu cần xác nhận tình trạng thanh toán của người mua nhằm đảm bảo an toàn tài chính cho giao dịch. Nội dung xác nhận phụ thuộc vào phương thức thanh toán đã được thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương.

Đối với phương thức thanh toán bằng thư tín dụng (L/C), người xuất khẩu cần kiểm tra việc mở L/C, thời hạn hiệu lực cũng như các điều khoản của L/C để đảm bảo phù hợp với nội dung hợp đồng trước khi giao hàng. Trường hợp thanh toán trả trước (T/T Advance), người bán cần xác nhận đã nhận được khoản tiền đặt cọc hoặc thanh toán theo đúng thỏa thuận. Đối với phương thức nhờ thu hoặc thanh toán trả chậm, doanh nghiệp cần đánh giá mức độ tín nhiệm và khả năng thanh toán của đối tác để hạn chế rủi ro công nợ.

Đây là bước có ý nghĩa quan trọng trong việc kiểm soát rủi ro tài chính, đặc biệt đối với các hợp đồng có giá trị lớn hoặc khách hàng mới phát sinh giao dịch lần đầu.

1.2.4. Chuẩn bị hàng xuất bằng đường biển

Sau khi hoàn tất các thủ tục ban đầu, doanh nghiệp tiến hành chuẩn bị hàng hóa để xuất khẩu bằng đường biển. Công việc này bao gồm tập kết hàng hóa, kiểm tra số lượng và chất lượng thực tế theo đúng quy định của hợp đồng ngoại thương, đồng thời thực hiện đóng gói và ghi ký mã hiệu phù hợp với yêu cầu vận chuyển quốc tế.

Đối với các mặt hàng có yêu cầu đặc biệt, doanh nghiệp cần tiến hành kiểm tra chuyên ngành và xin cấp các chứng từ liên quan như giấy chứng nhận chất lượng, giấy chứng nhận số lượng hoặc trọng lượng, giấy kiểm dịch hoặc giấy hun trùng. Song song với đó, người xuất khẩu lập hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói (Packing List) và các chứng từ liên quan phản ánh chính xác tình trạng thực tế của lô hàng. Toàn bộ công tác chuẩn bị cần được thực hiện đúng tiến độ nhằm đảm bảo hàng hóa sẵn sàng giao cho đơn vị vận tải theo kế hoạch xuất khẩu.

1.2.5. Thu xếp chỗ với hãng vận tải

Căn cứ vào kế hoạch giao hàng và điều kiện Incoterms đã thỏa thuận, người xuất khẩu hoặc doanh nghiệp giao nhận tiến hành liên hệ với hãng tàu hoặc công ty giao nhận để đặt chỗ vận chuyển (booking). Sau khi booking được xác nhận, hãng tàu phát hành Booking Confirmation làm cơ sở để doanh nghiệp triển khai kế hoạch giao hàng.

Tiếp theo, doanh nghiệp thực hiện nhận lệnh cấp container rỗng, điều xe kéo container về kho để đóng hàng hoặc vận chuyển hàng đến kho CFS đối với hàng lẻ (LCL). Đồng thời, doanh nghiệp cần theo dõi lịch tàu, xác nhận thời gian cut-off chứng từ và cut-off hàng hóa để bố trí giao hàng đúng thời hạn.

Trước khi đóng hàng, container rỗng phải được kiểm tra kỹ tình trạng kỹ thuật tại bãi container (Depot) nhằm đảm bảo container đạt tiêu chuẩn vận chuyển, không bị thủng, rỉ sét, hư hỏng mái, sàn, cửa hoặc chốt khóa có thể ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa trong quá trình vận chuyển.

1.2.6. Đóng hàng và vận chuyển về kho bãi khai thác hàng lẻ

Đây là bước thực hiện đóng gói, gom hàng và đưa hàng đến kho CFS (Container Freight Station) hoặc ICD (Inland Container Depot) – là các kho bãi chuyên khai thác hàng lẻ trước khi hàng được đưa ra cảng. Tại kho CFS, hàng hóa từ nhiều chủ hàng khác nhau được gom lại và đóng chung vào một container (consolidation), tối ưu hóa không

gian vận chuyển. Quá trình đóng hàng phải đảm bảo kỹ thuật chằng buộc và chèn lót, không để hàng dịch chuyển hoặc hư hỏng trong hành trình vận chuyển.

Sau khi đóng hàng hoàn tất, container được niêm phong kẹp chì theo quy chế hải quan, đồng thời cân tổng khối lượng container để lập phiếu VGM (Verified Gross Mass) theo yêu cầu của Công ước SOLAS. Người giao nhận truyền Shipping Instruction (SI) cho hãng tàu đúng hạn, cung cấp đầy đủ thông tin chi tiết về lô hàng để hãng tàu chuẩn bị phát hành vận đơn. Toàn bộ công đoạn này phải được hoàn thành trước thời điểm cut – off do hãng tàu quy định nhằm đảm bảo hàng hóa được xếp lên tàu đúng kế hoạch.

1.2.7. Làm thủ tục hải quan hàng xuất

Người khai hải quan tiến hành lập và truyền tờ khai hải quan điện tử trên hệ thống hải quan, kèm theo bộ hồ sơ gồm hợp đồng ngoại thương, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, giấy phép xuất khẩu (nếu có), booking confirmation và các chứng từ liên quan khác.

Sau khi tiếp nhận hồ sơ, hệ thống hải quan sẽ tự động phân luồng tờ khai theo mức độ rủi ro:

- Luồng xanh: miễn kiểm tra hồ sơ và hàng hóa, được thông quan ngay.
- Luồng vàng: kiểm tra hồ sơ chứng từ.
- Luồng đỏ: kiểm tra thực tế hàng hóa.

Trong trường hợp phát hiện sai lệch giữa khai báo và thực tế, doanh nghiệp phải tiến hành sửa đổi, bổ sung hồ sơ theo yêu cầu của cơ quan hải quan. Sau khi hoàn tất thủ tục và hàng hóa được xếp lên tàu, doanh nghiệp thực hiện thanh lý tờ khai để xác nhận hàng đã xuất khẩu ra khỏi lãnh thổ Việt Nam. Đây là căn cứ pháp lý phục vụ việc hoàn thuế giá trị gia tăng (VAT), thanh toán quốc tế và lưu trữ hồ sơ phục vụ công tác kiểm tra sau thông quan.

1.2.8. Gửi chứng từ cho người mua hàng

Sau khi hàng hóa được xếp lên tàu, người xuất khẩu tiến hành hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu để gửi cho người nhập khẩu hoặc ngân hàng theo quy định của phương thức thanh toán. Bộ chứng từ thông thường bao gồm:

- Vận đơn đường biển (Bill of Lading)

- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Phiếu đóng gói (Packing List)
- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O)
- Các chứng từ chuyên ngành khác theo yêu cầu của hợp đồng.

Trước khi gửi, toàn bộ chứng từ cần được kiểm tra cẩn thận nhằm đảm bảo tính chính xác và thống nhất giữa các thông tin trên từng loại chứng từ. Mọi sai sót hoặc discrepancy có thể dẫn đến việc ngân hàng từ chối thanh toán hoặc gây khó khăn cho người nhập khẩu trong quá trình nhận hàng tại cảng đích.

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

1.3.1. Các quy định về pháp lý

Hoạt động xuất khẩu hàng lẻ (LCL – Less than Container Load) bằng đường biển sang thị trường Hoa Kỳ chịu sự điều chỉnh của nhiều quy định pháp lý trong nước và quốc tế liên quan đến hải quan, vận tải biển, an ninh hàng hóa và kiểm tra chuyên ngành. Đây là thị trường có yêu cầu quản lý nhập khẩu nghiêm ngặt nên doanh nghiệp xuất khẩu cần tuân thủ đầy đủ các quy định nhằm hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình giao nhận và thông quan hàng hóa

1.3.1.1. Luật Thương mại Việt Nam

Luật Thương mại 2005 là cơ sở pháp lý quan trọng điều chỉnh các hoạt động thương mại, trong đó có dịch vụ giao nhận hàng hóa. Theo Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2005), Luật Thương mại (nguồn: Luật Thương mại 2005), số 36/2005/QH11, ban hành ngày 14/06/2005 [3], quy định dịch vụ giao nhận được xem là một hoạt động thương mại, trong đó bên cung cấp dịch vụ thực hiện một hoặc nhiều công việc nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, làm thủ tục hải quan và giao hàng theo ủy thác của khách hàng.

Luật cũng quy định rõ quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia trong hoạt động giao nhận:

- Bên giao nhận có nghĩa vụ thực hiện đúng thỏa thuận, đảm bảo an toàn hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển.
- Bên thuê dịch vụ phải cung cấp đầy đủ, chính xác thông tin và chứng từ liên quan đến hàng hóa.

- Trách nhiệm bồi thường thiệt hại được đặt ra trong trường hợp xảy ra mất mát, hư hỏng hàng hóa do lỗi của bên giao nhận.

Ngoài ra, Luật Thương mại còn quy định về hợp đồng dịch vụ, điều kiện miễn trách nhiệm và nguyên tắc giải quyết tranh chấp, góp phần tạo hành lang pháp lý rõ ràng cho hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu.

1.3.1.2. Quy định về xuất khẩu hàng hóa

Hoạt động xuất khẩu hàng hóa tại Việt Nam được điều chỉnh bởi nhiều văn bản pháp luật nhằm đảm bảo quản lý nhà nước và tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp tham gia thương mại quốc tế. Luật Thương mại 2005 quy định nguyên tắc chung về hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế, trong đó xuất khẩu được hiểu là việc đưa hàng hóa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc vào khu vực hải quan riêng. Bên cạnh đó, Luật Quản lý ngoại thương 2017 quy định cụ thể về quản lý hoạt động xuất khẩu, bao gồm:

- Danh mục hàng hóa cấm xuất khẩu.
- Hàng hóa xuất khẩu có điều kiện.
- Hàng hóa xuất khẩu thông thường.

Ngoài ra, Luật Hải quan 2014 quy định về thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu. Theo đó, doanh nghiệp phải thực hiện khai báo hải quan điện tử, nộp đầy đủ chứng từ và chỉ được xuất khẩu hàng hóa sau khi hoàn tất thủ tục thông quan. Các văn bản hướng dẫn như:

- Nghị định 69/2018/NĐ – CP.
- Thông tư 38/2015/TT – BTC.

Đối với hàng lẻ container (LCL), do đặc thù gom hàng từ nhiều chủ hàng, doanh nghiệp giao nhận cần đảm bảo việc chuẩn bị chứng từ đầy đủ, khai báo chính xác nhằm tránh sai sót trong quá trình thông quan và vận chuyển quốc tế.

1.3.1.3. Quy định về vận tải biển và chứng từ vận tải

- *Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2015*: quy định về hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường biển, quyền và nghĩa vụ của người vận chuyển cũng như trách nhiệm đối với mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa. Trong hoạt động xuất khẩu hàng LCL thường sử dụng hai loại vận đơn:

- House Bill of Lading (HBL): do forwarder phát hành cho chủ hàng
- Master Bill of Lading (MBL): do hãng tàu phát hành cho forwarder.

Hai loại vận đơn này là chứng từ quan trọng dùng để nhận hàng, khai báo hải quan và thanh toán quốc tế.

- Quy định về đóng gói và hun trùng hàng hóa: do hàng LCL được đóng ghép với nhiều lô hàng khác nên doanh nghiệp phải đảm bảo bao bì chắc chắn, có ký mã hiệu rõ ràng và không ảnh hưởng đến hàng hóa khác trong container. Đối với pallet gỗ hoặc kiện gỗ xuất khẩu sang Mỹ phải tuân thủ tiêu chuẩn hun trùng ISPM 15 nhằm ngăn chặn nguy cơ lây lan sinh vật gây hại. Nếu không đáp ứng yêu cầu, hàng hóa có thể bị từ chối nhập khẩu hoặc buộc tái xuất.

1.3.1.4. Quy định kiểm tra chuyên ngành đối với hàng nhập khẩu vào Mỹ

Một số mặt hàng khi nhập khẩu vào Mỹ phải chịu sự quản lý của các cơ quan chuyên ngành:

- FDA (Food and Drug Administration): quản lý thực phẩm, mỹ phẩm, dược phẩm và thực phẩm chức năng. Doanh nghiệp phải đăng ký FDA và khai báo Prior Notice đối với thực phẩm xuất khẩu vào Mỹ [4].
- USDA (United States Department of Agriculture): quản lý nông sản, thực vật và hàng hóa có nguồn gốc hữu cơ. Doanh nghiệp phải có giấy kiểm dịch thực vật và chứng nhận chất lượng theo quy định [5].
- FCC (Federal Communications Commission): quản lý thiết bị điện tử và viễn thông. Hàng hóa phải đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật và chứng nhận hợp quy trước khi nhập khẩu vào Mỹ [6].

Có thể thấy rằng hoạt động xuất khẩu hàng lẻ bằng đường biển sang thị trường Mỹ chịu sự quản lý chặt chẽ của nhiều hệ thống pháp lý khác nhau. Vì vậy, doanh nghiệp cần thường xuyên cập nhật quy định mới, nâng cao năng lực xử lý chứng từ và phối hợp chặt chẽ với hãng tàu, forwarder cũng như khách hàng nhằm đảm bảo quá trình giao nhận diễn ra thuận lợi, đúng quy định và nâng cao hiệu quả hoạt động logistics quốc tế.

1.3.2. Hệ thống chứng từ

1.3.2.1. Hoá đơn thương mại (Commercial Invoice)

Hóa đơn thương mại là chứng từ cơ bản của khâu thanh toán, là yêu cầu của người bán đòi người mua phải trả số tiền hàng ghi trên hóa đơn. Trong hóa đơn phải nêu được đặc điểm của hàng hóa, đơn giá, tổng giá trị hàng hóa, điều kiện cơ sở giao hàng, phương thức thanh toán, phương tiện vận tải...

Hóa đơn thường được lập làm nhiều bản, để dùng trong nhiều việc khác nhau: xuất trình cho ngân hàng để đòi tiền hàng, xuất trình cho công ty bảo hiểm để tính chi phí bảo hiểm, cho hải quan để tính thuế...

1.3.2.2. Vận đơn đường biển (Bill of Lading)

Vận đơn đường biển là chứng từ do người vận chuyển hoặc hãng tàu phát hành cho người gửi hàng nhằm xác nhận đã tiếp nhận hàng hóa để vận chuyển bằng đường biển. Nội dung của B/L thường bao gồm thông tin về người gửi, người nhận, tên tàu, cảng xếp/dỡ hàng, tên hàng, số lượng, trọng lượng, cước phí và ngày phát hành vận đơn.

B/L có ba chức năng chính:

- Là biên lai xác nhận người vận tải đã nhận hàng.
- Là bằng chứng của hợp đồng vận tải đường biển.
- Là chứng từ sở hữu hàng hóa, cho phép chuyển nhượng quyền nhận hàng.

Vận đơn thường được phát hành thành nhiều bản gốc (Original) và bản sao (Copy). Chỉ bản gốc mới có giá trị pháp lý để nhận hàng tại cảng đích.

1.3.2.3. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin)

Giấy chứng nhận xuất xứ là chứng từ do nhà sản xuất hoặc do cơ quan có thẩm quyền (thường là đại diện Bộ công thương hoặc phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam) cấp để xác nhận nơi sản xuất hoặc khai thác ra hàng hóa. Về vấn đề giấy chứng nhận xuất xứ hàng được điều chỉnh bởi 3 văn bản pháp lý.

- Luật thương mại Việt Nam ban hành 2005.
- Nghị định 19/2006/NĐCP ngày 20/02/2006 của Chính phủ về chi tiết thi hành Luật thương mại về xuất xứ hàng hóa.
- Quyết định số 12-2007-QĐ-BTM ngày 31/05/2007

Nội dung của C/O bao gồm: tên và địa chỉ của người mua, tên và địa chỉ của người bán, tên hàng, số lượng, ký mã hiệu, lời khai của chủ hàng về nơi sản xuất hoặc khai thác hàng, xuất nhận của cơ quan có thẩm quyền.

1.3.2.4. Phiếu đóng gói (Packing List)

Phiếu đóng gói (Packing List) là chứng từ hàng hóa liệt kê tất cả những mặt hàng, loại hàng được đóng gói trong từng kiện hàng (thùng hàng, container...) và toàn bộ lô hàng được giao. Phiếu đóng gói do người sản xuất/xuất khẩu lập ra khi đóng gói hàng hóa. Phiếu thường được lập thành 3 bản.

Nội dung Phiếu đóng gói:

- Tên người bán;
- Tên người mua;
- Số hiệu của hóa đơn;
- Số thứ tự của kiện hàng;
- Cách thức đóng gói;
- Loại hàng, số lượng hàng đóng trong từng kiện hàng, trọng lượng tịnh, trọng lượng cả bì

Packing List là căn cứ để cơ quan hải quan, hãng tàu và người nhận hàng kiểm tra, đối chiếu số lượng và quy cách đóng gói của hàng hóa trong quá trình vận chuyển và giao nhận quốc tế.

1.3.2.5. Tờ khai hải quan

Là tờ khai báo của chủ hàng cho cơ quan hải quan có liên quan về số hàng của mình nhằm thực hiện các thủ tục hải quan khi muốn chuyên chở hàng hóa vượt qua biên giới một quốc gia. Tác dụng của các tờ khai là làm cơ sở để cơ quan hải quan tiến hành kiểm tra giấy tờ và hàng hóa thực tế khi hàng hóa này đi ngang qua biên giới quốc gia. Khi làm thủ tục hải quan, chủ hàng phải đính kèm tờ khai hải quan các giấy tờ cần thiết khác như phiếu đóng gói, giấy chứng nhận xuất xứ, hóa đơn,... [7]

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã trình bày cơ sở lý luận về hoạt động giao nhận hàng lẻ bằng đường biển, đặc biệt là quy trình giao nhận hàng xuất khẩu đi Mỹ. Nội dung chương đã làm rõ khái niệm, đặc điểm và vai trò của dịch vụ giao nhận hàng lẻ (LCL) trong hoạt động thương mại quốc tế, đồng thời phân tích các chủ thể tham gia và quy trình thực hiện giao nhận hàng hóa bằng đường biển.

Bên cạnh đó, chương cũng hệ thống hóa các quy định pháp lý liên quan đến thủ tục hải quan, quản lý hàng hóa xuất khẩu, kiểm tra chuyên ngành và quản lý rủi ro trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa. Đồng thời, các chứng từ quan trọng trong giao nhận hàng lẻ bằng đường biển như Commercial Invoice, Bill of Lading, Packing List, C/O và tờ khai hải quan cũng được trình bày nhằm làm rõ vai trò của từng loại chứng từ trong quá trình vận chuyển và thông quan hàng hóa.

Những cơ sở lý luận và pháp lý được trình bày trong chương là nền tảng quan trọng để phân tích và đánh giá thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi Mỹ tại doanh nghiệp ở các chương tiếp theo

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ (LCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI TH LOGISTICS

2.1. Khái quát về Công ty TNHH Vận tải TH Logistics

2.1.1. Lịch sử hình thành công ty

Tên công ty: CÔNG TY TNHH VẬN TẢI TH LOGISTICS.

Tên Tiếng Anh: TH LOGISTICS TRANSPORT COMPANY LIMITED

Tên viết tắt: TH LOGISTICS TRANSPORT CO., LTD

Mã số thuế: 0317919106

Giám đốc: Nguyễn Viết Hải

Địa chỉ: B124/19 Bạch Đằng, Phường 2, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Điện thoại: 0779.279.579

Email: th.logistics.sale@gmail.com

Website: <https://www.thlog.com.vn/>

Fanpage: <https://www.facebook.com/profile.php?id=61554614450904>

Logo công ty TH Logistics



(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải TH Logistics)

Hình 2.1. Logo Công Ty TNHH Vận Tải TH Logistics.

TH Logistics chính thức hoạt động vào ngày 06/07/2023 sau nhiều năm ấp ủ của giám đốc cùng toàn thể nhân viên của công ty, dưới sự quản lý của Chi cục Thuế Quận Tân Bình. Là một doanh nghiệp trách nhiệm hữu hạn hoạt động trong lĩnh vực bán buôn

chuyên doanh, TH Logistics nhanh chóng khẳng định vị thế của mình bằng sự chuyên nghiệp, hiệu quả và đổi mới không ngừng.

Với tầm nhìn trở thành trung tâm dịch vụ logistics và chuỗi cung ứng quốc tế hàng đầu, công ty không ngừng mở rộng mạng lưới hoạt động, ứng dụng công nghệ hiện đại và nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm mang đến các giải pháp tối ưu cho khách hàng. Đầu năm 2024, TH Logistics đã chính thức thành lập văn phòng đại diện tại phường Liên Chiểu, TP Đà Nẵng, đánh dấu bước phát triển quan trọng trong chiến lược mở rộng thị trường khu vực miền Trung và tăng cường khả năng kết nối logistics trong nước và quốc tế.

Với năm giá trị cốt lõi: trách nhiệm xã hội, đơn giản, hiệu quả, an toàn và chuyên nghiệp, TH Logistics đã xây dựng được tôn chỉ hoạt động của riêng mình. Đây chính là kim chỉ nam giúp công ty phát triển bền vững, không chỉ trong việc cung cấp dịch vụ mà còn trong sứ mệnh hỗ trợ khách hàng tối ưu hóa quy trình xuất nhập khẩu một cách dễ dàng và an toàn. TH Logistics cam kết đơn giản hóa các thủ tục giao nhận hàng hóa quốc tế, tối ưu hóa dịch vụ hậu cần để mang lại giải pháp tiết kiệm, đồng thời cập nhật liên tục các thông tin xuất nhập khẩu và ứng dụng công nghệ tiên tiến nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng. Công ty cũng chủ động thiết lập mạng lưới đại lý toàn cầu bằng cách tham gia vào các tổ chức giao nhận vận tải quốc tế như JCTrans, mở rộng quy mô hoạt động không chỉ trong nước mà còn hướng đến thị trường quốc tế.

Với mục tiêu trở thành trung tâm dịch vụ hậu cần hàng đầu tại Việt Nam, TH Logistics không ngừng đầu tư vào phương tiện vận tải, kho bãi và phát triển hệ thống văn phòng trên cả nước, từng bước mở rộng ra khu vực châu Á và thế giới [8].

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

Tầm nhìn:

Không ngừng cải tiến để trở thành nhà cung cấp dịch vụ logistics và nhà đổi mới chuỗi cung ứng bền vững, uy tín tại Việt Nam.

Sứ mệnh:

Công Ty TNHH Vận tải TH Logistics mang trong mình sứ mệnh cung cấp các giải pháp logistics giúp Khách hàng xuất nhập khẩu dễ dàng, hiệu quả và an toàn:

- Đơn giản hóa dịch vụ xuất nhập khẩu trong giao nhận hàng hóa quốc tế.
- Tối ưu dịch vụ hậu cần để mang đến cho Khách hàng các giải pháp tiết kiệm.

- Xây dựng giải pháp bằng những sự đổi mới trong việc cập nhật tin tức xuất nhập khẩu, ứng dụng công nghệ thông tin.
- Thiết lập mạng lưới đại lý toàn cầu, thông qua việc gia nhập các tổ chức giao nhận vận tải quốc tế, cụ thể như JCTrans.
- Trở thành trung tâm dịch vụ hậu cần của Việt Nam, bằng việc đầu tư phương tiện vận tải, kho bãi chứa hàng, phát triển hệ thống văn phòng tại Việt Nam và mở rộng ra khu vực và thế giới.

Giá trị cốt lõi:

TH Logistics xác định các giá trị cốt lõi làm nền tảng cho hoạt động kinh doanh và phát triển bền vững. Công ty đề cao tính linh hoạt, sáng tạo trong cung cấp giải pháp logistics và chất lượng dịch vụ gắn liền với chi phí hợp lý. Bên cạnh đó, doanh nghiệp lấy khách hàng làm trung tâm, đồng thời chú trọng đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm nhằm xây dựng uy tín lâu dài [8].

2.1.3. Lĩnh vực hoạt động kinh doanh

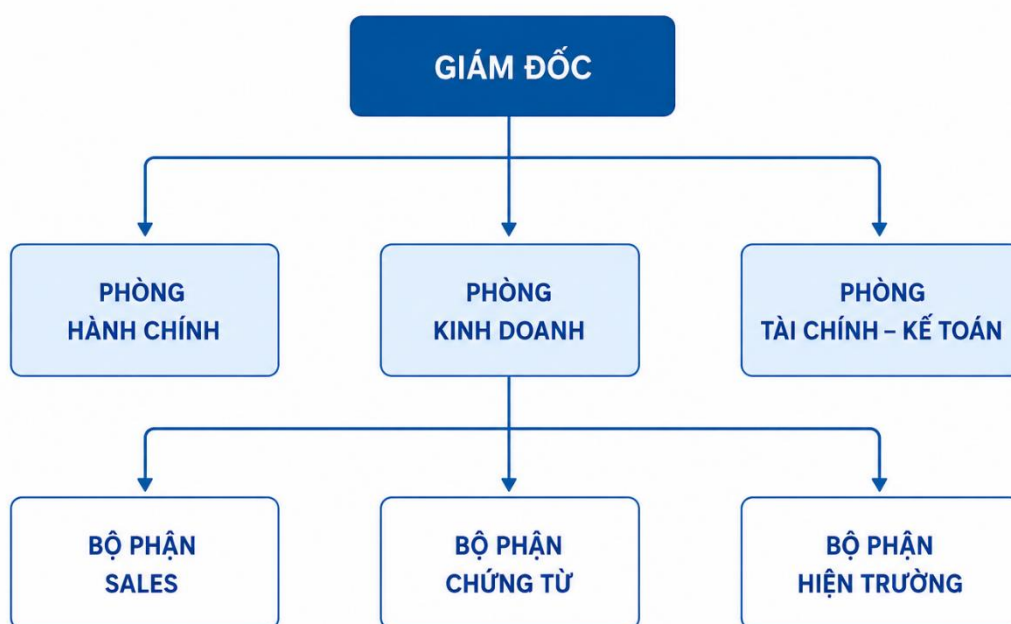
Bảng 2.1. Lĩnh vực và dịch vụ kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics

Lĩnh vực kinh doanh	Dịch vụ cung cấp
Vận chuyển hàng hoá bằng đường biển	Dịch vụ vận chuyển hàng tiểu ngạch, chính ngạch
	Dịch vụ xuất nhập khẩu trọn gói
	Dịch vụ mua hộ hàng Quốc tế
	Vận chuyển hàng siêu trường, siêu trọng
	Dịch vụ hải quan
Vận chuyển hàng hoá bằng đường hàng không	Dịch vụ vận chuyển hàng tiểu ngạch
	Dịch vụ xuất nhập khẩu trọn gói
	Dịch vụ mua hộ Quốc tế
	Dịch vụ hải quan
Vận chuyển đường bộ	Vận chuyển hàng siêu trường, siêu trọng
	Dịch vụ vận chuyển trọn gói
	Dịch vụ mua hộ

(Nguồn: tác giả tổng hợp từ Phòng kinh doanh)

2.1.4. Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ

2.1.4.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty



(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải TH Logistics)

Hình 2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics

2.1.4.2. Chức năng của từng bộ phận

Công ty TNHH Vận tải TH Logistics là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics với quy mô vừa và định hướng phát triển ổn định. Hiện nay, Công ty do Ông Nguyễn Viết Hải đảm nhiệm vai trò Giám đốc - người giữ vai trò trung tâm trong việc xây dựng chiến lược phát triển, điều hành hoạt động kinh doanh và kiểm soát tổng thể các bộ phận trong toàn công ty. Cơ cấu tổ chức của Công ty được xây dựng theo hướng tinh gọn, linh hoạt nhưng vẫn đảm bảo rõ ràng chức năng, nhiệm vụ của từng phòng ban, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho công ty phát huy hiệu quả trong hoạt động vận hành.

Công ty hiện có ba phòng ban chức năng chính, bao gồm: Phòng Hành chính, Phòng Kinh doanh và Phòng Tài chính - Kế toán. Mỗi phòng ban đảm nhận một vai trò cụ thể trong bộ máy hoạt động, đồng thời phối hợp nhịp nhàng với nhau nhằm phục vụ mục tiêu chung của toàn doanh nghiệp.

Đứng đầu công ty là Giám đốc - người chịu trách nhiệm hoạch định chiến lược phát triển dài hạn, quyết định các vấn đề liên quan đến đầu tư, đối ngoại và các hoạt động kinh doanh trọng yếu.

❖ Phòng Hành chính

Phòng Hành chính có chức năng tham mưu và hỗ trợ Ban Giám đốc trong công tác tổ chức, quản lý nhân sự và điều hành hoạt động nội bộ của công ty. Bộ phận này chịu trách nhiệm tuyển dụng, bố trí lao động phù hợp với nhu cầu hoạt động của doanh nghiệp; thực hiện các chế độ chính sách, bảo hiểm và quyền lợi cho người lao động.

Ngoài ra, phòng Hành chính còn đảm nhận công tác văn thư, lưu trữ hồ sơ, quản lý tài sản và cơ sở vật chất của công ty. Đồng thời, đây cũng là bộ phận hỗ trợ truyền đạt thông tin giữa các phòng ban nhằm đảm bảo hoạt động nội bộ được thực hiện hiệu quả và đúng quy định.

❖ Phòng Kinh doanh

Là bộ phận trực tiếp tạo ra doanh thu cho công ty, có chức năng tìm kiếm khách hàng, phát triển thị trường và duy trì mối quan hệ với các đối tác trong và ngoài nước. Đồng thời, phòng còn phối hợp với các bộ phận liên quan nhằm đảm bảo quá trình giao nhận hàng hóa diễn ra đúng tiến độ và đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Bộ phận Sales:

- + Tìm kiếm và phát triển khách hàng tiềm năng.
- + Giới thiệu, tư vấn các dịch vụ logistics và giao nhận vận tải của công ty.
- + Lập báo giá, đàm phán và ký kết hợp đồng với khách hàng.
- + Phối hợp với các bộ phận liên quan để triển khai lô hàng.
- + Chăm sóc khách hàng và duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài.

- Bộ phận Chứng từ:

- + Kiểm tra, chuẩn bị và quản lý các chứng từ xuất nhập khẩu.
- + Đảm bảo tính chính xác, đầy đủ và hợp pháp của hồ sơ giao nhận hàng hóa.
- + Liên hệ với hãng tàu, hãng bay, đại lý nước ngoài và các đối tác logistics.
- + Theo dõi lịch trình vận chuyển và cập nhật thông tin cho khách hàng..

- Bộ phận Hiện trường:

- + Thực hiện giao nhận hàng hóa tại cảng biển, cảng hàng không và kho bãi.
- + Làm thủ tục hải quan, kiểm hóa và hỗ trợ thông quan hàng hóa.
- + Kiểm tra tình trạng hàng hóa trong quá trình giao nhận.

❖ Phòng Tài chính – Kế toán:

Phòng Tài chính – Kế toán có chức năng quản lý và kiểm soát toàn bộ hoạt động tài chính của công ty, góp phần đảm bảo quá trình hoạt động kinh doanh diễn ra ổn định và hiệu quả. Bộ phận này chịu trách nhiệm theo dõi tình hình thu – chi, hạch toán doanh thu và chi phí, đồng thời cung cấp các thông tin tài chính cần thiết phục vụ cho công tác quản lý và điều hành của Ban Giám đốc.

- + Theo dõi và quản lý các khoản thu – chi của Công ty
- + Lập báo cáo tài chính và báo cáo thuế định kỳ theo quy định.
- + Phân tích tình hình tài chính và tham mưu cho Ban Giám đốc trong việc xây dựng kế hoạch tài chính.
- + Kiểm soát hiệu quả sử dụng nguồn vốn và chi phí hoạt động.
- + Đảm bảo tính minh bạch, chính xác trong công tác kế toán và tài chính của doanh nghiệp.

Tổng thể, mô hình tổ chức của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics tuy không quá phức tạp nhưng lại phát huy tốt tính chuyên môn hóa và tinh gọn trong quản lý. Nhờ vào sự phân công nhiệm vụ rõ ràng, các bộ phận có thể hoạt động độc lập nhưng vẫn phối hợp hiệu quả, từ đó đảm bảo chất lượng dịch vụ logistics và nâng cao sự hài lòng của khách hàng - yếu tố then chốt cho sự phát triển của doanh nghiệp trong môi trường cạnh tranh hiện nay.

2.1.5. Nguồn lực tại Công ty

2.1.5.1. Cơ sở vật chất

Về cơ sở vật chất, Công ty TNHH Vận tải TH Logistics được trang bị tương đối đầy đủ nhằm phục vụ cho hoạt động giao nhận và vận tải hàng hóa. Công ty có kho hàng riêng phục vụ cho hoạt động gom hàng xuất khẩu, đặc biệt là tuyến vận chuyển đi Mỹ.

Việc sở hữu kho riêng giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong quá trình lưu trữ, phân loại và kiểm soát hàng hóa trước khi xuất đi, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả vận hành và đảm bảo tiến độ giao hàng cho khách hàng.

Bên cạnh đó, công ty còn sở hữu phương tiện vận tải nội địa như xe tải phục vụ cho hoạt động lấy hàng và giao hàng. Điều này giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong quá trình vận chuyển, giảm chi phí thuê ngoài và nâng cao tính linh hoạt trong hoạt động giao nhận hàng hóa.

Ngoài hệ thống kho bãi và phương tiện vận tải, công ty còn được trang bị các thiết bị văn phòng cơ bản như bàn làm việc, điện thoại, máy in và các thiết bị hỗ trợ nghiệp vụ khác nhằm đáp ứng nhu cầu làm việc hằng ngày của nhân viên. Các bộ phận trong công ty được kết nối và phối hợp với nhau trong quá trình tiếp nhận, xử lý và theo dõi đơn hàng, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

Tuy nhiên, cơ sở vật chất và hệ thống công nghệ của công ty vẫn còn một số hạn chế nhất định. Hiện nay, chưa có đầy đủ máy tính riêng cho tất cả nhân viên và công ty vẫn chưa triển khai phần mềm quản lý đơn hàng chuyên biệt. Phần lớn các nghiệp vụ vẫn được xử lý thủ công hoặc thông qua thiết bị cá nhân, điều này phần nào ảnh hưởng đến tính chuyên nghiệp, hiệu quả làm việc cũng như khả năng quản lý và lưu trữ dữ liệu khách hàng, đơn hàng trong quá trình hoạt động.

Bảng 2.2. Cơ sở vật chất của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics

Tên cơ sở vật chất/ Phương tiện	Số lượng	Mục đích
Xe tải vận chuyển nội địa	1	Lấy hàng, giao hàng nội địa
Kho	1	Lưu trữ, phân loại, gom hàng lẻ xuất khẩu đảm bảo tiến độ giao hàng
Văn phòng làm việc (Đà Nẵng, HCM)	2	Tìm kiếm khách hàng, tư vấn dịch vụ, tiếp nhận đơn hàng
Bàn làm việc	7	Phục vụ công việc hằng ngày của nhân viên
Máy in	2	In chứng từ, hợp đồng và hồ sơ đơn hàng
Phần mềm ECUS5VNACCS	1	Phần mềm khai báo hải quan điện tử, giúp công ty thực hiện các thủ tục hải quan một cách hiệu quả và nhanh chóng

(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải TH Logistics)

2.1.5.2. Nguồn nhân lực

Bảng 2.3. Bảng nguồn nhân lực tại công ty TNHH Vận tải TH Logistics

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	So sánh 2024/2023		So sánh 2025/2024	
				+/-	%	+/-	%
Tổng lao động	17	19	20	+2	+11,76	+1	+5,26
1. Theo trình độ							
Đại học, trên đại học	10	11	12	+1	+10,00	+1	+9,09
Cao đẳng	5	6	6	+1	+20,00	0	0
Lao động phổ thông	2	2	2	0	0	0	0
2. Theo giới tính							
Nam	9	10	10	+1	+11,11	0	0
Nữ	8	9	10	+1	+12,50	+1	+11,11
3. Theo độ tuổi lao động							
Dưới 25 tuổi	5	6	7	+1	+20,00	+1	+16,67
Từ 25 đến 35 tuổi	9	11	11	+2	+22,22	0	0
Trên 35 tuổi	3	2	2	-1	-33,33	0	0

(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải TH Logistics)

Qua bảng số liệu về nguồn nhân lực của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics giai đoạn 2023–2025 có thể thấy quy mô lao động của công ty có xu hướng tăng qua các năm. Tổng số lao động tăng từ 17 người năm 2023 lên 19 người năm 2024 và đạt 20 người vào năm 2025. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty đang dần mở rộng, kéo theo nhu cầu tuyển dụng và bổ sung nhân sự để đáp ứng yêu cầu công việc ngày càng cao.

Xét theo trình độ chuyên môn, lao động có trình độ đại học và trên đại học chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu nhân sự của công ty và tăng đều qua từng năm, từ 10 người năm 2023 lên 12 người năm 2025. Điều này phản ánh công ty chú trọng tuyển dụng nguồn nhân lực có chuyên môn và kỹ năng nghiệp vụ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận và vận tải quốc tế. Lao động trình độ cao đẳng tăng nhẹ và duy trì ổn định ở mức 6 người trong năm 2024 và 2025, trong khi lao động phổ thông không có nhiều biến động.

Về cơ cấu giới tính, số lượng lao động nam và nữ tương đối cân đối. Lao động nam tăng từ 9 người lên 10 người và giữ ổn định đến năm 2025, trong khi lao động nữ

tăng đều qua các năm, từ 8 người năm 2023 lên 10 người năm 2025. Điều này cho thấy công ty có sự phân bổ lao động phù hợp với tính chất công việc trong ngành logistics.

Xét theo độ tuổi lao động, nhóm lao động từ 25 đến 35 tuổi chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng số nhân sự của công ty. Đây là nhóm lao động trẻ, có kinh nghiệm và khả năng thích ứng tốt với môi trường làm việc năng động. Bên cạnh đó, số lượng lao động dưới 25 tuổi cũng tăng qua các năm, thể hiện công ty đang chú trọng trẻ hóa nguồn nhân lực. Trong khi đó, lao động trên 35 tuổi giảm nhẹ và duy trì ổn định trong giai đoạn 2024–2025.

2.1.5.3. Nguồn lực tài chính

Bảng 2.4. Cơ cấu doanh thu của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics

(ĐVT: Tỷ đồng/%)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	So sánh 2024/2023 (%)	So sánh 2025/2024 (%)
1	Doanh thu hoạt động chính	1,083	3,608	6,106	+233,15%	+69,24%
2	Doanh thu tài chính	0,007	0,013	0,016	+85,71%	+23,08%
3	Chi phí tài chính	0,016	0,045	0,046	+181,25%	+2,22%
4	Chi phí quản lý kinh doanh	0,087	0,252	0,370	+189,66%	+46,83%
5	LN thuần (5=1+2-3-4)	0,987	3,324	5,706	+236,78%	+71,66%
6	LN khác	0,001	0,004	0,004	+300%	+0%
7	Tổng LN kế toán trước thuế	0,988	3,328	5,710	+236,84%	+71,57%
8	Thuế TNDN (20%)	0,198	0,666	1,142	+236,36%	+71,47%
9	LN sau thuế TNDN	0,790	2,662	4,568	+236,96%	+71,60%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhìn chung, trong giai đoạn 2023–2025, tình hình hoạt động kinh doanh của TH Logistics có xu hướng tăng trưởng tích cực và tương đối ổn định. Doanh thu hoạt động chính của công ty tăng liên tục qua các năm, từ 1,083 tỷ đồng năm 2023 lên 3,608 tỷ đồng năm 2024 và đạt 6,106 tỷ đồng vào năm 2025. Cụ thể, doanh thu năm 2024 tăng

233,15% so với năm 2023 và tiếp tục tăng 69,24% vào năm 2025 so với năm 2024. Điều này cho thấy công ty đang từng bước mở rộng quy mô hoạt động, nâng cao hiệu quả khai thác khách hàng và phát triển dịch vụ giao nhận vận tải.

Bên cạnh đó, doanh thu tài chính cũng tăng nhẹ qua các năm, từ 0,007 tỷ đồng năm 2023 lên 0,013 tỷ đồng năm 2024 và đạt 0,016 tỷ đồng năm 2025. Tuy nhiên, cùng với sự mở rộng hoạt động kinh doanh, chi phí tài chính và chi phí quản lý kinh doanh của công ty cũng có xu hướng gia tăng. Cụ thể, chi phí tài chính tăng từ 0,016 tỷ đồng năm 2023 lên 0,046 tỷ đồng năm 2025, trong khi chi phí quản lý kinh doanh tăng từ 0,087 tỷ đồng lên 0,370 tỷ đồng. Nguyên nhân chủ yếu là do doanh nghiệp mở rộng hoạt động, làm phát sinh thêm các chi phí về vận hành, nhân sự và quản lý.

Mặc dù chi phí tăng, lợi nhuận của công ty vẫn duy trì đà tăng trưởng khả quan. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng từ 0,987 tỷ đồng năm 2023 lên 3,324 tỷ đồng năm 2024 và đạt 5,706 tỷ đồng năm 2025, tương ứng tăng 236,78% vào năm 2024 và tăng 71,66% vào năm 2025. Đồng thời, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế và lợi nhuận sau thuế cũng tăng mạnh qua các năm. Cụ thể, lợi nhuận sau thuế tăng từ 0,790 tỷ đồng năm 2023 lên 2,662 tỷ đồng năm 2024 và đạt 4,568 tỷ đồng vào năm 2025.

Nhìn chung, tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng chi phí cho thấy TH Logistics đang hoạt động tương đối hiệu quả, có khả năng kiểm soát chi phí và duy trì tình hình tài chính ổn định. Đây là cơ sở thuận lợi để công ty tiếp tục mở rộng hoạt động kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian tới.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty THNN Vận tải TH Logistics

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

2.2.1.1. Về lĩnh vực Kinh doanh

Công ty TNHH Vận tải TH Logistics là đơn vị cung cấp giải pháp logistics toàn diện, chuyên nghiệp, đáp ứng nhu cầu vận chuyển quốc tế và nội địa với các dịch vụ đa dạng. Công ty sở hữu mạng lưới đối tác và đại lý trên toàn cầu, cam kết mang đến dịch vụ chất lượng cao, tối ưu hóa chi phí, đảm bảo thời gian giao hàng chính xác và giúp khách hàng nâng cao hiệu quả kinh doanh

Vận chuyển đường biển

TH Logistics cung cấp dịch vụ vận chuyển đường biển chuyên nghiệp với hai hình thức chính: nguyên container (FCL) và hàng lẻ (LCL). Công ty hợp tác với các hãng tàu lớn, khai thác tuyến vận chuyển từ Việt Nam đi các thị trường trọng điểm như Mỹ, Canada, Úc, châu Âu và Châu Á với chi phí cạnh tranh. Dịch vụ vận chuyển đường biển của TH Logistics phù hợp với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cần vận chuyển khối lượng lớn hàng hóa, từ hàng tiêu dùng, thiết bị công nghiệp đến nguyên liệu thô. Công ty không chỉ đảm bảo an toàn cho hàng hóa mà còn cung cấp giải pháp tối ưu về thời gian và chi phí vận chuyển. Ngoài ra, hệ thống theo dõi hiện đại giúp khách hàng dễ dàng kiểm tra tình trạng hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển.

Vận chuyển hàng không

Dành cho các doanh nghiệp cần giao nhận hàng hóa nhanh chóng, dịch vụ vận chuyển hàng không của TH Logistics mang lại sự linh hoạt cao, đảm bảo thời gian vận chuyển rút ngắn, phù hợp với hàng hóa có giá trị cao hoặc cần giao ngay. Công ty có mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với nhiều hãng hàng không lớn, cung cấp các tuyến bay trực tiếp từ Việt Nam đến các trung tâm kinh tế lớn trên thế giới.

Dịch vụ này đặc biệt hữu ích cho các ngành hàng như dược phẩm, thiết bị y tế, thời trang, hàng tiêu dùng cao cấp và các mặt hàng điện tử. TH Logistics không chỉ hỗ trợ vận chuyển mà còn cung cấp dịch vụ đóng gói an toàn, kiểm tra chất lượng và xử lý thủ tục hải quan nhanh chóng, giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro trong quá trình xuất nhập khẩu.

Vận chuyển đường bộ

Nhằm hoàn thiện chuỗi cung ứng, TH Logistics cung cấp dịch vụ vận chuyển đường bộ linh hoạt, đảm bảo kết nối hiệu quả giữa các cảng biển, sân bay và điểm giao nhận trong nước. Công ty sở hữu và hợp tác với các đội xe chuyên dụng như xe rơ moóc, xe container, xe tải nặng và xe đầu kéo, đáp ứng mọi nhu cầu vận chuyển hàng hóa của khách hàng. Dịch vụ này hỗ trợ các doanh nghiệp thương mại, sản xuất và phân phối với nhu cầu giao nhận nhanh chóng trong phạm vi nội địa. Ngoài ra, TH Logistics cũng cung cấp giải pháp vận tải xuyên biên giới, đặc biệt là tuyến Việt Nam – Mỹ, Úc, Canada, giúp doanh nghiệp mở rộng hoạt động thương mại khu vực.

Dịch vụ xuất nhập khẩu trọn gói

Với kinh nghiệm và năng lực chuyên môn cao, TH Logistics cung cấp giải pháp xuất nhập khẩu toàn diện, bao gồm: vận tải nội địa, xử lý chứng từ, hoàn thiện thủ tục hải quan, và vận chuyển quốc tế qua đường biển hoặc hàng không. Công ty giúp doanh nghiệp tối ưu hóa chuỗi cung ứng bằng cách cung cấp dịch vụ đồng bộ, giảm thiểu thời gian và chi phí cho từng khâu trong quá trình xuất nhập khẩu. Dịch vụ này phù hợp với các công ty có nhu cầu nhập khẩu nguyên vật liệu sản xuất hoặc xuất khẩu thành phẩm ra thị trường nước ngoài nhưng không muốn mất thời gian xử lý các thủ tục phức tạp.

2.2.1.2. Cơ cấu doanh thu

Bảng 2.5. Cơ cấu lĩnh vực kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics

(Đvt: Tỷ đồng/%)

Lĩnh vực kinh doanh	Năm 2023		Năm 2024		Năm 2025	
	Doanh thu (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)
Vận tải Biển	0,620	57,3	2,050	56,8	3,462	56,7
Vận tải hàng không	0,220	20,3	0,722	20,0	1,227	20,1
Vận tải nội địa	0,130	12,0	0,411	11,4	0,696	11,4
Kho bãi và đóng gói	0,080	7,4	0,260	7,2	0,427	7,0
Dịch vụ khác	0,033	3,0	0,165	4,6	0,294	4,8
Tổng cộng	1,083	100	3,608	100	6,106	100

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng số liệu có thể thấy cơ cấu doanh thu của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics trong giai đoạn 2023–2025 có sự tăng trưởng ổn định ở hầu hết các lĩnh vực kinh doanh. Trong đó, vận tải biển luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh thu của công ty, lần lượt đạt 57,3% năm 2023, 56,8% năm 2024 và 56,7% năm 2025. Điều

này cho thấy vận tải biển vẫn là lĩnh vực hoạt động chủ lực, đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là dịch vụ giao nhận hàng lẻ bằng đường biển.

Bên cạnh đó, lĩnh vực vận tải hàng không cũng duy trì tỷ trọng tương đối ổn định, dao động từ 20,0% đến 20,3%, cho thấy công ty đang từng bước đa dạng hóa dịch vụ vận tải nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Doanh thu từ vận tải nội địa và dịch vụ kho bãi, đóng gói cũng có xu hướng tăng qua các năm, góp phần hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động logistics tổng thể của công ty.

Ngoài ra, nhóm dịch vụ khác tuy chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng có xu hướng tăng nhẹ từ 3,0% năm 2023 lên 4,8% năm 2025, phản ánh sự mở rộng thêm các dịch vụ hỗ trợ và gia tăng giá trị cho khách hàng.

Nhìn chung, cơ cấu doanh thu của TH Logistics tương đối hợp lý và có sự chuyển dịch theo hướng tích cực. Việc duy trì tỷ trọng lớn ở lĩnh vực vận tải biển đồng thời mở rộng các dịch vụ hỗ trợ cho thấy công ty đang phát triển theo hướng đa dạng hóa dịch vụ, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững trong tương lai.

2.2.1.3. Thị trường

Thị trường vận chuyển hàng lẻ (LCL) bằng đường biển sang Mỹ có quy mô lớn và tiềm năng tăng trưởng ổn định do Mỹ là một trong những thị trường nhập khẩu hàng hóa lớn nhất thế giới. Nhu cầu xuất khẩu từ các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày càng tăng, khiến dịch vụ LCL trở nên phù hợp vì giúp tiết kiệm chi phí và linh hoạt về khối lượng hàng. Bên cạnh đó, sự phát triển của thương mại điện tử xuyên biên giới cũng góp phần thúc đẩy nhu cầu vận chuyển hàng lẻ.

Tuy nhiên, thị trường này có mức độ cạnh tranh rất cao với sự tham gia của nhiều hãng tàu và doanh nghiệp logistics quốc tế, dẫn đến áp lực lớn về giá cước và chất lượng dịch vụ. Ngoài ra, các yêu cầu về thủ tục hải quan, thời gian vận chuyển dài và tiêu chuẩn hàng hóa nghiêm ngặt cũng là những thách thức đáng kể.

Nhìn chung, đây là thị trường tiềm năng nhưng đòi hỏi doanh nghiệp phải có năng lực vận hành tốt, mạng lưới đối tác rộng và khả năng tối ưu chi phí để duy trì và phát triển bền vững.

2.2.1.4. Đối thủ cạnh tranh

Trong lĩnh vực vận chuyển hàng lẻ (LCL) tuyến Việt Nam – Mỹ, TH Logistics chịu sự cạnh tranh từ nhiều nhóm đối thủ khác nhau. Trước hết là các tập đoàn logistics quốc tế lớn như DHL, UPS, Kuehne + Nagel, Maersk... có lợi thế về mạng lưới toàn cầu, công nghệ hiện đại và uy tín cao.

Bên cạnh đó là các doanh nghiệp logistics trong nước như, GHTK, GHN Bee Logistics, Viettel Post và nhiều forwarder vừa và nhỏ, có lợi thế về giá cả linh hoạt và hiểu thị trường nội địa. Ngoài ra, các đại lý gom hàng chuyên tuyến Mỹ cũng là đối thủ trực tiếp trong phân khúc LCL nhờ khả năng gom hàng tốt và dịch vụ door-to-door.

Nhìn chung, mức độ cạnh tranh trên thị trường này rất cao, chủ yếu tập trung vào giá cước, thời gian vận chuyển và chất lượng dịch vụ, đòi hỏi doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh.

2.2.1.5. Khách hàng

Khách hàng sử dụng dịch vụ vận chuyển hàng lẻ (LCL) sang Mỹ của công ty chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ và đặc biệt là nhóm khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng cao. Đối với phân khúc cá nhân, nhu cầu thường tập trung vào việc gửi hàng định cư, quà tặng gia đình hoặc kinh doanh nhỏ lẻ với khối lượng ít và tần suất không đều. Nhóm khách hàng này có đặc điểm chung là thiếu kinh nghiệm về thủ tục xuất nhập khẩu, do đó họ đòi hỏi rất cao về sự tư vấn tận tình, dịch vụ trọn gói từ khâu đóng gói đến khai báo hải quan, cùng một mức giá cước hợp lý, minh bạch.

Tuy nhiên, sự gia tăng của nhóm khách hàng cá nhân cũng mang lại áp lực lớn cho công ty trong việc quản lý và gom hàng, do hàng hóa đa dạng chủng loại và dễ gặp rủi ro về tính pháp lý khi kiểm tra an ninh tại Mỹ (như các tiêu chuẩn FDA, ISF). Bên cạnh đó, áp lực cạnh tranh gay gắt từ thị trường buộc công ty phải liên tục tối ưu quy trình để vừa giữ chân tệp khách hàng cá nhân nhạy cảm về giá, vừa đảm bảo thời gian vận chuyển ổn định.

Nhìn chung, việc chiếm tỷ trọng cao của khách hàng cá nhân và các doanh nghiệp vừa và nhỏ là cơ hội lớn để công ty khai thác thị trường ngách, vừa đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao năng lực chăm sóc khách hàng và linh hoạt trong khâu vận hành để phát triển bền vững.

2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2023 – 2025

Bảng 2.6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty TNHH Vận tải TH Logistics giai đoạn 2023 – 2025

(ĐVT: Tỷ đồng/%)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	2024/2023	2025/2024
1	Tổng doanh thu	1,090	3,621	6,122	+232,20%	+69,07%
2	Tổng chi phí	0,103	0,297	0,416	+188,35%	+40,07%
3	Lợi nhuận trước thuế	0,988	3,328	5,710	+236,84%	+71,57%
4	Thuế TNDN phải nộp (20%)	0,198	0,666	1,142	+236,36%	+71,47%
5	Lợi nhuận sau thuế	0,790	2,662	4,568	+236,96%	+71,60%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng số liệu có thể thấy tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics trong giai đoạn 2023–2025 có xu hướng tăng trưởng tích cực và ổn định qua các năm.

Trước hết, tổng doanh thu của công ty tăng mạnh qua từng năm. Năm 2023, tổng doanh thu đạt 1,090 tỷ đồng; đến năm 2024 tăng lên 3,621 tỷ đồng, tương ứng tăng 232,20% so với năm trước. Sang năm 2025, doanh thu tiếp tục đạt 6,122 tỷ đồng, tăng 69,07% so với năm 2024. Kết quả này cho thấy công ty đang từng bước mở rộng quy mô hoạt động, thu hút thêm khách hàng và nâng cao hiệu quả khai thác các dịch vụ logistics, đặc biệt là dịch vụ vận tải và giao nhận hàng hóa bằng đường biển.

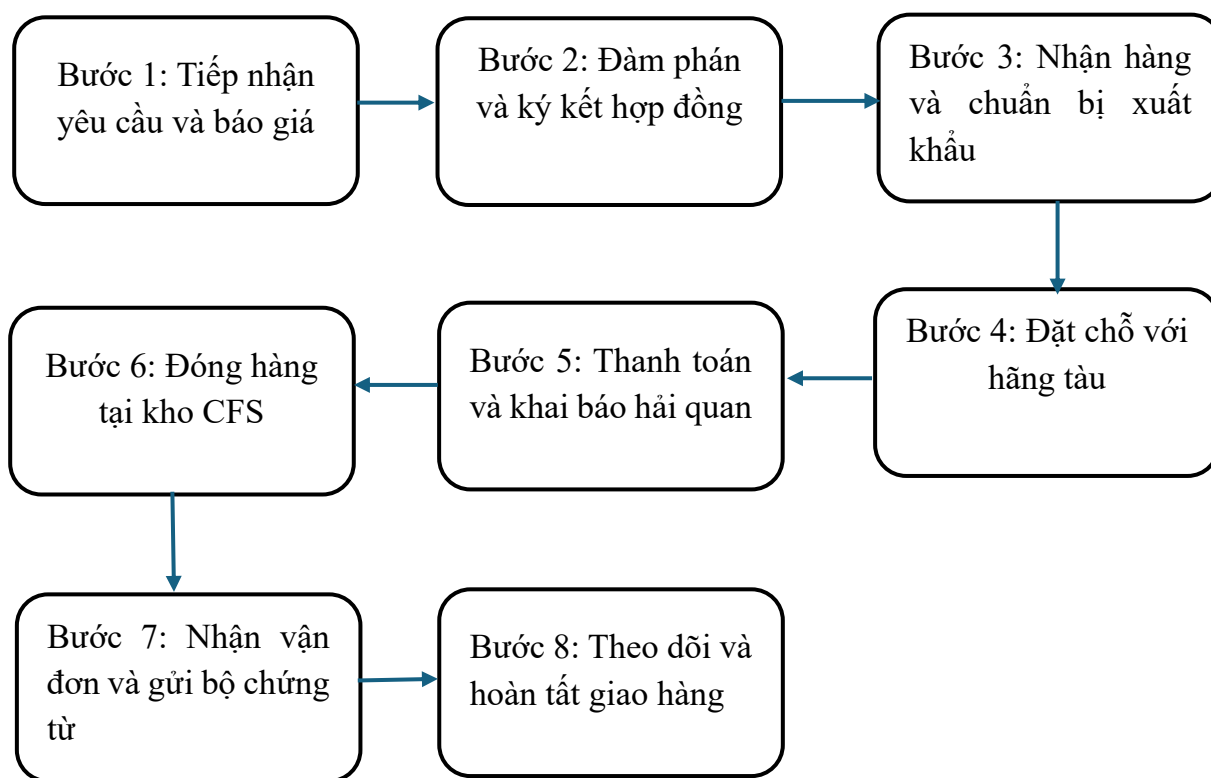
Bên cạnh sự tăng trưởng của doanh thu, tổng chi phí của công ty cũng có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể, tổng chi phí tăng từ 0,103 tỷ đồng năm 2023 lên 0,297 tỷ đồng năm 2024, tương ứng tăng 188,35%. Đến năm 2025, tổng chi phí đạt 0,416 tỷ đồng, tăng 40,07% so với năm 2024. Mặc dù chi phí gia tăng do doanh nghiệp mở rộng hoạt động kinh doanh, tốc độ tăng chi phí vẫn thấp hơn tốc độ tăng doanh thu, cho thấy công ty đã có sự kiểm soát chi phí tương đối hiệu quả và khai thác tốt các nguồn lực hiện có nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động.

Lợi nhuận trước thuế của công ty tăng trưởng mạnh trong giai đoạn nghiên cứu. Năm 2023, lợi nhuận trước thuế đạt 0,988 tỷ đồng; đến năm 2024 tăng lên 3,328 tỷ đồng, tương ứng tăng 236,84%; và năm 2025 đạt 5,710 tỷ đồng, tăng 71,57% so với năm 2024. Điều này phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng được cải thiện, đồng thời cho thấy khả năng sinh lời của doanh nghiệp đang tăng lên đáng kể.

Ngoài ra, lợi nhuận sau thuế cũng tăng trưởng tích cực, từ 0,790 tỷ đồng năm 2023 lên 2,662 tỷ đồng năm 2024 và đạt 4,568 tỷ đồng năm 2025. Kết quả này cho thấy tình hình tài chính của công ty đang phát triển theo chiều hướng tích cực, tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường logistics.

2.3. Thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ tại công ty TNHH Vận tải TH Logistics

Sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics



(Nguồn: Công ty TNHH Vận tải TH Logistics)

Hình 2.3. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận Tải TH Logistics

Quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi thị trường Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics được xây dựng dựa trên tình hình hoạt động thực tế của công ty, đồng thời được chuẩn hóa theo nghiệp vụ giao nhận quốc tế nhằm đảm bảo quá trình vận chuyển diễn ra hiệu quả, an toàn và đúng tiến độ.

2.3.1. Tiếp nhận yêu cầu và báo giá

Khi khách hàng có nhu cầu xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ, bộ phận kinh doanh của công ty sẽ tiếp nhận thông tin lô hàng thông qua email, điện thoại, các nền tảng liên lạc trực tiếp như: zalo, facebook, whatsapp. Các thông tin khách hàng cần cung cấp bao gồm:

- Tên hàng hoá
- Số lượng kiện hàng
- Trọng lượng và thể tích hàng hoá
- Địa chỉ, địa điểm nhận và giao hàng
- Thời gian dự kiến xuất hàng và dự kiến đến

Sau khi tiếp nhận thông tin lô hàng, bộ phận kinh doanh tiến hành liên hệ với hãng tàu hoặc đơn vị vận chuyển để cập nhật giá cước, lịch tàu và các phụ phí liên quan đối với tuyến Mỹ. Dựa trên các thông tin thu thập được, công ty tiến hành gửi báo giá dịch vụ cho khách hàng. Đối với khách hàng mới, công ty yêu cầu cung cấp đầy đủ thông tin lô hàng và sản lượng dự kiến để xây dựng mức giá phù hợp theo thị trường. Đối với khách hàng cũ, quá trình báo giá diễn ra nhanh hơn và thường được áp dụng mức giá ưu đãi nhằm duy trì hợp tác lâu dài. Giá cước vận chuyển biến động theo từng quý do ảnh hưởng của nhu cầu thị trường, giá nhiên liệu và phụ phí hãng tàu. Trong mùa cao điểm xuất khẩu, giá cước thường tăng mạnh; ngược lại vào mùa thấp điểm, giá có xu hướng ổn định hoặc giảm nhẹ.

Bảng 2.7. Bảng giá cước và lợi nhuận vận chuyển tuyến Việt Nam – Mỹ theo quý(Năm 2025)

(ĐVT:USD)

Quý	Số lượng Cont/tháng	Tổng Cont/quý	Giá cước/ cont(USD)	Chi phí/ Cont(USD)	Lãi/ cont (USD)	Tổng lãi/ quý(USD)
Quý 1	1 Cont	3 Cont	3.200	2.950	250	750
Quý 2	1 Cont	3 Cont	3.500	3.180	320	960
Quý 3	1 Cont	3 Cont	4.200	3.750	450	1.350
Quý 4	1 Cont	3 Cont	3.800	3.420	380	1.140

(Nguồn: tác giả tổng hợp số liệu từ phòng Kinh doanh)

Giá cước vận chuyển tuyến Việt Nam – Mỹ có sự biến động theo từng quý do chịu ảnh hưởng của nhu cầu thị trường, phụ phí hãng tàu và tình trạng thiếu container rỗng. Quý III là giai đoạn giá cước cao nhất do rơi vào mùa cao điểm xuất khẩu, nhu cầu vận chuyển tăng mạnh. Ngược lại, Quý I có mức giá ổn định hơn do sản lượng hàng hóa sau Tết giảm. Mặc dù sản lượng vận chuyển duy trì ở mức 1 container/tháng, lợi nhuận trên mỗi container vẫn thay đổi theo biến động giá cước và chi phí thực tế từng thời điểm.

2.3.2. Đàm phán và ký hợp đồng

Sau khi tiếp nhận yêu cầu vận chuyển từ khách hàng, bộ phận Sales của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics tiến hành trao đổi và thu thập các thông tin liên quan như loại hàng hóa, số lượng, tuyến vận chuyển, lịch tàu, điều kiện Incoterms cũng như các yêu cầu đặc biệt khác của lô hàng. Trên cơ sở đó, công ty thực hiện tính toán và gửi báo giá cước vận chuyển kèm các khoản phụ phí phù hợp cho khách hàng.

Khi hai bên đạt được sự thống nhất về điều kiện giao dịch, công ty tiến hành ký kết hợp đồng dịch vụ vận chuyển hoặc xác nhận booking. Nội dung hợp đồng thể hiện đầy đủ các thông tin về hàng hóa, cảng đi – cảng đến, cước phí vận chuyển, chứng từ liên quan và trách nhiệm của mỗi bên trong quá trình thực hiện. Sau đó, bộ phận Sales cập nhật thông tin lô hàng lên hệ thống nội bộ và chuyển đến các bộ phận liên quan để phối hợp triển khai các bước tiếp theo của quy trình giao nhận.

Bảng 2.8. Kết quả thực hiện bước đàm phán và ký hợp đồng hàng LCL đi Mỹ năm 2025

Chỉ tiêu	ĐVT	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4
Số Booking LCL đi Mỹ	Booking	34	38	45	39
Tỷ lệ đúng lịch (%)	%	93	94	96	95

(Nguồn: tác giả tổng hợp số liệu từ phòng Kinh doanh)

Số lượng booking LCL đi Mỹ tăng mạnh vào Quý III cho thấy nhu cầu vận chuyển và khả năng khai thác khách hàng của công ty đạt hiệu quả tốt. Tỷ lệ đúng lịch luôn duy trì ở mức cao, chứng tỏ công ty phối hợp khá hiệu quả với hãng tàu và khách hàng trong quá trình đặt booking và xử lý hợp đồng. Tuy nhiên, sang Quý IV tỷ lệ đúng lịch giảm nhẹ do cuối năm lượng hàng tăng và lịch tàu có nhiều thay đổi, ảnh hưởng đến tiến độ xử lý đơn hàng.

2.3.3. Nhận hàng và chuẩn bị xuất khẩu

Sau khi ký kết hợp đồng, bộ phận chứng từ của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics tiến hành hướng dẫn khách hàng chuẩn bị hàng hóa và các chứng từ cần thiết như Invoice, Packing List, Shipping Instruction cùng các giấy tờ liên quan khác phục vụ cho quá trình xuất khẩu. Đồng thời, công ty thực hiện kiểm tra quy cách đóng gói, nhãn mác và tình trạng hàng hóa nhằm đảm bảo phù hợp với yêu cầu vận chuyển quốc tế và hạn chế các rủi ro phát sinh trong quá trình giao nhận.

Bên cạnh đó, TH Logistics còn hỗ trợ khách hàng kiểm tra và hoàn thiện hồ sơ xuất khẩu trước khi tiến hành khai báo hải quan. Tuy nhiên, đối với một số khách hàng mới, chứng từ đôi khi vẫn xảy ra sai sót hoặc thiếu thông tin, dẫn đến thời gian xử lý kéo dài và ảnh hưởng đến tiến độ lô hàng. Nhìn chung, phần lớn các lô hàng đều được chuẩn bị đầy đủ trước thời gian cắt máng, góp phần giảm thiểu rủi ro phát sinh tại cảng. Trong thời gian tới, công ty cần tăng cường hướng dẫn khách hàng và chuẩn hóa biểu mẫu chứng từ nhằm hạn chế sai sót và nâng cao hiệu quả xử lý hồ sơ.

Bảng 2.9. Tình hình nhận hàng và chuẩn bị hàng xuất khẩu LCL đi Mỹ năm 2025

Chỉ tiêu	ĐVT	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4
Số lô hàng nhận đúng kế hoạch	Lô	32	36	44	38
Tỷ lệ chuẩn bị hàng trước cutt – off (%)	%	91	93	96	94

(Nguồn: tác giả tổng hợp số liệu từ phòng Kinh doanh)

Công tác nhận hàng và chuẩn bị hàng xuất khẩu tại TH Logistics nhìn chung được thực hiện tương đối ổn định. Số lượng lô hàng nhận đúng kế hoạch duy trì ở mức khá và tăng mạnh vào Quý III nhờ nhu cầu xuất khẩu cao. Bên cạnh đó, tỷ lệ chuẩn bị hàng trước thời gian cut-off luôn đạt trên 90%, cho thấy công ty phối hợp khá tốt với khách hàng trong quá trình chuẩn bị hàng và chứng từ. Tuy nhiên, vào thời điểm cuối năm vẫn xảy ra một số trường hợp giao hàng chậm do lượng hàng tăng và lịch nhận hàng chưa ổn định.

2.3.4. Đặt chỗ với hãng tàu

Sau khi nhận thông tin lô hàng từ khách hàng, Công ty TNHH Vận tải TH Logistics tiến hành liên hệ hãng tàu hoặc đơn vị gom hàng để đặt chỗ (booking) phù hợp với lịch xuất hàng. Sau khi booking được xác nhận, công ty triển khai các công việc tiếp theo nhằm đảm bảo lô hàng được vận chuyển đúng tiến độ.

Căn cứ vào lịch tàu chạy, TH Logistics sẽ:

- Xác nhận thời gian cut-off hàng và chứng từ
- Thông báo địa chỉ kho CFS và thời gian giao hàng cho khách
- Đăng ký khối lượng, kích thước và loại hàng với đơn vị gom hàng để bố trí xếp dỡ phù hợp

Đối với hàng đóng container, công ty lấy lệnh cấp container rỗng và điều xe kéo container về địa điểm đóng hàng. Trước khi đóng hàng, container được kiểm tra kỹ tình trạng mái, sàn, cửa, chốt khóa và độ kín nhằm đảm bảo an toàn cho hàng hóa trong quá trình vận chuyển.

Bảng 2.10. Tình hình đặt booking và chuẩn bị container rỗng năm 2025

Chỉ tiêu	ĐVT	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4
Số booking được xác nhận đúng lịch	Booking	31	36	43	38
Tỷ lệ Boobooking được hãng tàu phản hồi đúng hạn (%)	%	95	96	98	97

(Nguồn: tác giả tổng hợp số liệu từ phòng Kinh doanh)

Kết quả thực hiện hoạt động đặt booking và chuẩn bị container rỗng năm 2025 phản ánh công tác bố trí chỗ vận chuyển tại TH Logistics được thực hiện tương đối hiệu quả. Công ty duy trì được mối quan hệ hợp tác ổn định với các hãng tàu và đơn vị gom hàng, góp phần đảm bảo tiến độ xuất khẩu của các lô hàng LCL đi Mỹ. Nhờ đó, phần lớn lô hàng được sắp xếp booking đúng kế hoạch, hạn chế nguy cơ chậm trễ trong quá trình giao nhận. Tuy nhiên, hoạt động này vẫn chịu ảnh hưởng bởi tình trạng thay đổi lịch tàu hoặc thiếu chỗ trong mùa cao điểm, cho thấy công ty vẫn còn phụ thuộc khá lớn vào năng lực khai thác của các đối tác vận tải.

2.3.5. Thanh toán và khai báo hải quan

Trước khi tiến hành đóng hàng, bộ phận Sales của TH Logistics sẽ yêu cầu khách hàng thanh toán cước phí theo thỏa thuận trong hợp đồng vận chuyển. Tùy vào điều kiện thanh toán, khách hàng có thể thanh toán toàn bộ cước phí tại nước xuất khẩu hoặc thanh toán một phần trước và phần còn lại sẽ hoàn tất trước khi giao hàng cho người nhận. Việc này giúp công ty hạn chế rủi ro tài chính và đảm bảo quá trình vận chuyển được thực hiện đúng kế hoạch.

Sau khi hoàn tất xác nhận thanh toán, TH Logistics tiến hành vận chuyển hàng hóa ra cảng bằng xe tải hoặc đầu kéo container. Đồng thời, công ty thực hiện khai báo hải quan điện tử trên hệ thống ECUS5 – VNACCS và chuẩn bị đầy đủ hồ sơ xuất khẩu gồm:

- + Vận đơn đường biển (Bill of Lading)
- + Phiếu đóng gói (Packing List)

- + Hoá đơn thương mại (Commercial Invoice)
- + Chứng nhận xuất xứ (CO)
- + Tờ khai hải quan điện tử
- + Giấy chứng nhận kiểm dịch/ kiểm định (nếu hàng đặc thù)

Trong quá trình thông quan, công ty thực hiện nộp thuế xuất khẩu nếu có, phối hợp kiểm hóa thực tế khi tờ khai bị phân luồng đỏ và tiến hành niêm phong container bằng kẹp chì hải quan trước khi đưa hàng lên tàu. Nhờ phối hợp khá tốt giữa bộ phận chứng từ, hiện trường và khách hàng, phần lớn các lô hàng được hoàn tất thủ tục đúng thời gian quy định.

Bảng 2.11. Hoạt động khai báo hải quan hàng xuất khẩu LCL đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics năm 2025

Chỉ tiêu	ĐVT	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4
Tổng số tờ khai đã truyền	Tờ	78	92	115	101
Tỷ lệ tờ khai truyền đúng hạn	%	92	94	96	95
Số tờ khai phân luồng đỏ	Tờ	3	2	4	2
Tỷ lệ khách thanh toán đúng hạn	%	90	92	95	93

(Nguồn: tác giả tổng hợp số liệu từ phòng Kinh doanh)

Qua số liệu thống kê, hoạt động khai báo hải quan tại công ty được thực hiện tương đối chính xác và đúng quy trình. Việc ứng dụng hệ thống khai báo điện tử giúp rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ, nâng cao hiệu quả thông quan và hạn chế tình trạng chậm trễ trong quá trình xuất khẩu hàng hóa. Điều này cho thấy đội ngũ nhân viên chứng từ có khả năng xử lý nghiệp vụ khá tốt và đáp ứng được yêu cầu của cơ quan hải quan. Tuy nhiên, vẫn còn một số trường hợp phát sinh sai sót chứng từ hoặc phải bổ sung hồ sơ, làm ảnh hưởng đến thời gian thông quan và tiến độ thực hiện lô hàng. Điều này cho thấy công tác kiểm tra chứng từ trước khi khai báo vẫn cần được hoàn thiện hơn..



Hình 2.4. Giao diện phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5 - VNACCS

2.3.6. Đóng hàng tại kho CFS

Sau khi hàng hóa được khách hàng giao đến kho CFS, nhân viên kho tiến hành kiểm tra số lượng, trọng lượng và tình trạng hàng hóa trước khi đóng vào container. Đồng thời, container rỗng cũng được kiểm tra về độ sạch sẽ, tình trạng kỹ thuật, cửa container và số container theo đúng booking đã xác nhận.

Tại kho, hàng hóa được kiểm tra bao bì, dán nhãn và đánh dấu (Shipping Mark) theo yêu cầu của khách hàng và quy định vận chuyển quốc tế. Nhân viên kho thực hiện phân loại hàng, sắp xếp lên pallet hoặc đóng trực tiếp vào container theo nguyên tắc tối ưu diện tích, cân bằng trọng tải và hạn chế xô lệch trong quá trình vận chuyển. Đối với các mặt hàng đặc thù như hàng dễ vỡ hoặc hàng nguy hiểm, công ty thực hiện dán nhãn cảnh báo theo đúng quy định quốc tế.

Sau khi hoàn tất đóng hàng, nhân viên kho ghi nhận số seal container và lập biên bản đóng hàng để phục vụ cho quá trình theo dõi và đối chiếu sau này. Nhờ sự phối hợp giữa kho CFS và bộ phận vận tải, hàng hóa được sắp xếp an toàn, hạn chế thất lạc và góp phần tối ưu chi phí vận chuyển cho khách hàng.

Bảng 2.12. Kết quả thực hiện đóng container tại kho CFS năm 2025

Chỉ tiêu	ĐVT	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4
Số lô hàng đóng container	Lô	31	36	44	38
Tỷ lệ tận dụng diện tích cont	%	88	90	93	91
Tỷ lệ hàng hoá được đóng an toàn	%	94	95	97	96

(Nguồn: tác giả tổng hợp số liệu từ phòng Kinh doanh)

Hoạt động đóng hàng tại kho CFS được triển khai tương đối hiệu quả, đảm bảo hàng hóa được tập kết, phân loại và đóng ghép đúng tiến độ trước khi xuất khẩu. Việc tận dụng tốt không gian container góp phần tối ưu chi phí vận chuyển và nâng cao hiệu quả khai thác đối với các lô hàng LCL. Bên cạnh đó, quá trình kiểm tra hàng hóa trước khi đóng ghép cũng giúp hạn chế nguy cơ hư hỏng hoặc sai lệch trong quá trình vận chuyển. Tuy nhiên, do đặc thù hàng lẻ gồm nhiều lô hàng của các chủ hàng khác nhau nên công tác sắp xếp và phối hợp vẫn tiềm ẩn nguy cơ nhầm lẫn hoặc phát sinh chậm trễ nếu không được kiểm soát chặt chẽ.

2.3.7. Nhận vận đơn và gửi bộ chứng từ

Sau khi hàng hóa được xếp lên tàu, hãng tàu sẽ xác nhận và phát hành vận đơn chính thức cho lô hàng dưới các hình thức như Original B/L, Telex Release hoặc Sea Waybill tùy theo yêu cầu của khách hàng. Đây là chứng từ quan trọng dùng để xác nhận việc hàng hóa đã được tiếp nhận và vận chuyển đến cảng đích theo thỏa thuận. Sau khi nhận vận đơn từ hãng tàu, bộ phận chứng từ của TH Logistics sẽ tiến hành kiểm tra lại toàn bộ thông tin trên vận đơn như tên người gửi hàng, người nhận hàng, mô tả hàng hóa, số container, số seal, cảng đi và cảng đến nhằm đảm bảo tính chính xác trước khi gửi cho khách hàng. Nếu phát hiện sai sót, công ty sẽ nhanh chóng liên hệ hãng tàu để điều chỉnh kịp thời.

Ngoài vận đơn, công ty còn hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu gồm Commercial Invoice, Packing List, C/O và các chứng từ kiểm dịch hoặc kiểm định đối với những

mặt hàng đặc thù. Việc chuẩn bị đầy đủ và chính xác chứng từ giúp quá trình thông quan và nhận hàng tại cảng đến diễn ra thuận lợi hơn, đồng thời hạn chế các rủi ro và chi phí phát sinh cho khách hàng.

Bảng 2.13. Kết quả phát hành vận đơn và chứng từ xuất khẩu LCL đi Mỹ năm 2025

Chỉ tiêu	ĐVT	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4
Số bộ chứng từ phát hành đúng hạn	Bộ	30	35	43	37
Tỷ lệ chứng từ chính xác (%)	%	92	94	96	95
Số lần sửa vận đơn	Lần	3	2	1	2

(Nguồn: tác giả tổng hợp số liệu từ phòng Kinh doanh)

Công tác phát hành vận đơn và hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu được thực hiện tương đối tốt, góp phần đảm bảo quá trình vận chuyển và thanh toán quốc tế diễn ra thuận lợi. Việc chuẩn bị chứng từ đầy đủ và đúng thời hạn giúp khách hàng chủ động trong việc nhận hàng tại nước nhập khẩu, đồng thời hạn chế các rủi ro phát sinh liên quan đến thủ tục hải quan và thanh toán. Kết quả này phản ánh sự phối hợp khá hiệu quả giữa bộ phận chứng từ, hãng tàu và khách hàng trong quá trình xử lý lô hàng. Tuy nhiên, một số sai sót nhỏ trong quá trình nhập liệu hoặc kiểm tra thông tin vẫn có thể xảy ra, dẫn đến việc phải điều chỉnh chứng từ và phát sinh thêm thời gian xử lý

2.3.8. Theo dõi và hoàn tất giao hàng

Trong quá trình vận chuyển đường biển, bộ Sales sử dụng hệ thống theo dõi hành trình tàu để cập nhật tình trạng hàng hóa và thời gian dự kiến tàu đến cho khách hàng. Các thông tin như thời gian tàu rời cảng, tàu đến cảng đích hoặc thay đổi lịch trình đều được thông báo kịp thời nhằm giúp khách hàng chủ động trong quá trình nhận hàng. Cập nhật tình trạng hàng hoá cho khách hàng

- Dự báo thời gian cảng đến (mỗi giai đoạn như: tàu rời cảng, tàu đến cảng đích,...) đều được đề cập cho khách hàng chủ động chuẩn bị cho khâu nhận hàng
- Làm thủ tục hải quan cảng đến

- Giao hàng tận nơi cho khách hàng
- Hỗ trợ các tình huống khẩn cấp như; hàng lưu kho, kiểm tra giấy tờ, đổi địa chỉ,...

Bên cạnh đó, công ty còn hỗ trợ khách hàng thực hiện thủ tục tại cảng đến, giao hàng tận nơi và xử lý các tình huống phát sinh như lưu kho, kiểm tra chứng từ hoặc thay đổi địa điểm giao hàng. Bộ phận kế toán phối hợp với Sales theo dõi công nợ và nhắc khách hàng thanh toán đúng thời hạn theo hợp đồng. Nhờ thực hiện khá tốt công tác chăm sóc khách hàng trước, trong và sau vận chuyển, TH Logistics góp phần hạn chế tình trạng chậm giao hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ.

Bảng 2.14. Kết quả theo dõi vận chuyển và chăm sóc khách hàng năm 2025

Chỉ tiêu	ĐVT	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4
Số lô hàng được cập nhật đúng tiến độ	Lô	31	36	44	38
Tỷ lệ giao hàng đúng thời gian dự kiến	%	92	94	96	96
Tỷ lệ khách hàng hài lòng	%	88	90	93	92

(Nguồn: tác giả tổng hợp số liệu từ phòng Kinh doanh)

Hoạt động theo dõi vận chuyển và chăm sóc khách hàng được duy trì tương đối ổn định, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ của công ty. Việc thường xuyên cập nhật tình trạng lô hàng, lịch trình tàu và các thông tin phát sinh giúp khách hàng chủ động hơn trong kế hoạch nhận hàng, đồng thời tăng mức độ tin tưởng đối với doanh nghiệp. Đây cũng là cơ sở quan trọng giúp công ty duy trì khách hàng hiện hữu và mở rộng cơ hội hợp tác trong tương lai. Tuy nhiên, công tác chăm sóc khách hàng hiện vẫn chủ yếu dựa vào sự theo dõi và trao đổi trực tiếp của nhân viên, trong khi chưa có hệ thống quản lý khách hàng đồng bộ. Điều này có thể làm giảm hiệu quả xử lý thông tin và ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ khi số lượng khách hàng và lô hàng ngày càng gia tăng.

Minh họa quy trình thực tế tại công ty TNHH Vận tải TH Logistics

Để minh họa cho quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) xuất khẩu bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics, tác giả sử dụng bộ chứng từ thực tế của một lô hàng xuất khẩu do công ty thực hiện trong năm 2025.

Thông tin cơ bản của lô hàng:

- Người gửi hàng (Shipper): TH LOGISTICS TRANSPORT CO., LTD
- Người nhận hàng (Consignee): AIR TIGER EXPRESS USA INC
- Tuyến vận chuyển: Cái Mép (Việt Nam) – Los Angeles, Mỹ
- Tàu/chuyến: ONE COMPETENCE 095E
- Số vận đơn (B/L): AHCM25090145
- Booking No.: SGNFT3320900
- Cảng xếp hàng: Cai Mep, Vietnam
- Cảng dỡ hàng: Los Angeles, CA
- Mặt hàng xuất khẩu: Furniture (nội thất)
- Hình thức vận chuyển: Hàng lẻ LCL (Less than Container Load)
- Điều kiện thanh toán: T/T
- Điều kiện giao hàng: DDP Detroit
- Tổng số kiện hàng: 35 cartons
- Khối lượng hàng hóa: 1.600 KGS
- Thể tích hàng hóa: 17.080 CBM

Lô hàng được vận chuyển theo hình thức hàng lẻ (LCL), hàng hóa được gom cùng các lô hàng khác trong container để tối ưu chi phí vận chuyển. Sau khi tàu cập cảng Los Angeles, hàng sẽ được tách và giao đến địa điểm nhận hàng theo yêu cầu của khách hàng. Bộ chứng từ của lô hàng bao gồm Booking Confirmation, Commercial Invoice, Packing List và Bill of Lading, Debit Note và các chứng từ khác liên quan theo yêu cầu của hãng tàu, hải quan và khách hàng nhập khẩu.

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu và báo giá

Khi khách hàng có nhu cầu xuất khẩu hàng lẻ (LCL) đi Mỹ, bộ phận kinh doanh của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics sẽ tiếp nhận thông tin lô hàng thông qua email, điện thoại hoặc các nền tảng liên lạc trực tuyến như Zalo, WhatsApp và Facebook.

Khách hàng cung cấp các thông tin cơ bản gồm:

- Tên hàng hóa: Furniture (nội thất)

- Số lượng: 35 cartons
- Trọng lượng: 1.600 KGS
- Thể tích: 17.080 CBM
- Cảng đi: Cái Mép, Việt Nam
- Cảng đến: Los Angeles, Mỹ

Sau khi tiếp nhận thông tin, bộ phận kinh doanh tiến hành:

- Liên hệ hãng tàu và co-loader để cập nhật lịch tàu, giá cước và phụ phí
- Kiểm tra thời gian cắt máng và cắt chứng từ
- Kiểm tra tình trạng chổ trên tàu
- Lập báo giá gửi khách hàng

Bước 2: Đàm phán và ký kết hợp đồng

Sau khi khách hàng đồng ý với báo giá và lịch tàu, hai bên tiến hành xác nhận các điều khoản vận chuyển như

- Giá cước vận chuyển
- Thời gian vận chuyển
- Phương thức thanh toán
- Điều kiện giao hàng

Khách hàng cung cấp Commercial Invoice để xác nhận thông tin hàng hóa và giá trị lô hàng phục vụ xuất khẩu.

COMMERCIAL INVOICE																							
Shipper: TH LOGISTICS TRANSPORT CO., LTD B124/19 BACH DANG, TAN SON HOA WARD, HO CHI MINH CITY, VIETNAM TEL: +84 779 279 579			No.: MID-JN0105 Date: 13-Sep-25 PO No.: JN25001MID B/L No.: AHCM25090145 Date : 18-Sep-25																				
Consignee:			Port of loading: CAI MEP, VIETNAM Port of discharge: LOS ANGELES, CA Ocean Vessel: ONE COMPETENCE 095E																				
ART NO.	Description	Quantity		Unit Price (USD)	AMOUNT (USD)																		
JN001	Single Nail Table 41"W x 17"D x 31"H	12	PCE	\$304.00	\$3,648.00																		
JN002	Reception Counter 90"W x 24"D x 47"H	1	PCE	\$1,200.00	\$1,200.00																		
JN003	Polish Rack Cabinet 99"W x 22"D x 87"H	1	PCE	\$1,256.00	\$1,256.00																		
JN004	Polish Rack Cabinet 80"W x 17"D x 80"H	1	PCE	\$1,040.00	\$1,040.00																		
JN005	Nail Dryer Table 60"W x 16"D x 40"H	1	PCE	\$688.00	\$688.00																		
JN006	Pedicart 16"W x 11"D x 20"H	3	PCE	\$40.00	\$120.00																		
JN007	Display Island 62"W x 30"D x 37"H	1	PCE	\$1,800.00	\$1,800.00																		
Sub-Total				\$9,752.00																			
Shipping Cost				\$4,000.00																			
TOTAL				\$13,752.00																			
SAY: US DOLLARS THIRTEEN THOUSAND SEVEN HUNDRED FIFTY-TWO ONLY.																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Remark</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Origin of goods</td> <td>Made in Vietnam</td> </tr> <tr> <td>Payment term</td> <td>T/T</td> </tr> <tr> <td>Shipment term</td> <td>DDP Detroit</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Beneficiary Payment Details</td> </tr> <tr> <td>Bank Name</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Account Name</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Account Number</td> <td></td> </tr> <tr> <td>SWIFT</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>						Remark		Origin of goods	Made in Vietnam	Payment term	T/T	Shipment term	DDP Detroit	Beneficiary Payment Details		Bank Name		Account Name		Account Number		SWIFT	
Remark																							
Origin of goods	Made in Vietnam																						
Payment term	T/T																						
Shipment term	DDP Detroit																						
Beneficiary Payment Details																							
Bank Name																							
Account Name																							
Account Number																							
SWIFT																							
Authorized Signature																							

Hình 2.5. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

Khách hàng cung cấp Commercial Invoice với các thông tin:

- Người bán: TH LOGISTICS TRANSPORT CO., LTD
- Người mua: AIR TIGER EXPRESS USA INC
- Mặt hàng: Furniture (nội thất)
- Số lượng: 35 cartons
- Tổng trọng lượng: 1.600 KGS
- Tổng giá trị hàng hóa: 13.752 USD

- Điều kiện giao hàng: DDP Detroit

Bước 3: Nhận hàng và chuẩn bị xuất khẩu

Sau khi hoàn tất thỏa thuận, công ty tiến hành tiếp nhận hàng hóa và bộ chứng từ liên quan.

Bộ phận chứng từ thực hiện:

- Kiểm tra Packing List và Shipping Instruction
- Kiểm tra tên hàng, số lượng kiện hàng, trọng lượng và thể tích
- Kiểm tra thông tin người gửi và người nhận hàng
- Xác nhận thời gian giao hàng vào kho CFS

Hàng hóa được đóng pallet và vận chuyển đến kho CFS để chuẩn bị gom hàng xuất khẩu.

PACKING LIST						
Shipper: TH LOGISTICS TRANSPORT CO., LTD B124/19 BACH DANG, TAN SON HOA WARD, HO CHI MINH CITY, VIETNAM TEL: +84 779 279 579		No.: MID-JN0105 Date: 13-Sep-25 PO No.: JN25001MID B/L No. AHCM25090145 Date : 18-Sep-25				
		Port of loading: CAI MEP, VIETNAM Port of discharge: LOS ANGELES, CA Ocean Vessel: ONE COMPETENCE 095E				
Consignee:						
ART NO.	Description	Qty (PCE)	Qty (Cartons)	Pallets	G.W (KGS)	VOLUME (CBM)
JN001	Single Nail Table 41"W x 17"D x 31"H	12	24	Pallet 1 Pallet 4	1,600.00	17.080
JN002	Reception Counter 90"W x 24"D x 47"H	1	1	Pallet 1		
JN003	Polish Rack Cabinet 99"W x 22"D x 87"H	1	2	Pallet 5 Pallet 3		
JN004	Polish Rack Cabinet 80"W x 17"D x 80"H	1	2	Pallet 5 Pallet 3		
JN005	Nail Dryer Table 60"W x 16"D x 40"H	1	1	Pallet 2		
JN006	Pedicart 16"W x 11"D x 20"H	3	3	Pallet 2		
JN007	Display Island 62"W x 30"D x 37"H	1	2	Pallet 2		
TOTAL		20	35	5 Pallets	1,600.00	17.080
Remark						
Origin of goods	Made in Vietnam					

Hình 2.6. Phiếu đóng gói (Packing List)

Khách hàng cung cấp Packing List với các thông tin:

- Người gửi hàng: TH LOGISTICS TRANSPORT CO., LTD
- Người nhận hàng: AIR TIGER EXPRESS USA INC
- Mặt hàng: Furniture (nội thất)
- Số lượng: 35 thùng carton
- Số pallet: 5 pallets
- Tổng trọng lượng: 1.600 KGS
- Tổng thể tích: 17.080 CBM
- Cảng đi: Cái Mép, Việt Nam
- Cảng đến: Los Angeles, Mỹ

Bộ phận chứng từ tiến hành kiểm tra số lượng kiện hàng, quy cách đóng gói, trọng lượng và thể tích hàng hóa nhằm đảm bảo tính chính xác của lô hàng trước khi thực hiện khai báo hải quan và đóng hàng tại kho CFS.

Bước 4: Đặt chỗ với hãng tàu

Sau khi kiểm tra đầy đủ thông tin lô hàng, bộ phận kinh doanh tiến hành liên hệ với hãng tàu và đơn vị gom hàng (co-loader) để đặt booking cho lô hàng xuất khẩu tuyến Cái Mép – Los Angeles.



Booking Receipt Notice

05 SEP 25 14:54 Page : 1/2

To : Air Tiger, Vietnam / AIR TIGER EXPRESS LOGISTICS VIET NAM COMPANY LIMITED(Tel:84-02835357710 / Fax:84

From : OCEAN NETWORK EXPRESS (VIETNAM) CO., LTD. - HO CHI MINH CITY / Thao Truongphuong (TEL: 842844581155)

We received a booking request by you as follows. Please review following items and advise us of any discrepancy

Booking No :	SGNFT3320900	Booking Ref. No. :	SGNFT3320900	Booking Date :	20Aug25
Booking Staff :	WEB_SAS	Export Ref.NO :			
Sales Rep :	BUI DUC MINH	B/L No. :		ONEYSGNFT3320900	
Shipper :	TH LOGISTICS				
Forwarder :	TH LOGISTICS	Service Contract No :		NYC0491N25	
Pre Carrier :		Latest ETA/ETD :			
IMO/Flag/Call Sign :		NRT :			
Trunk Vessel :	ONE COMPETENCE 095E(PS3)	Latest ETA/ETD :		16Sep25/18Sep25	
MRN(Korea only) :		CCN :			
IMO/Flag/Call Sign :	9339662/JAPAN/7JWL	NRT :		48328	
Post Carrier :		ETA/ETD :			
IMO/Flag/Call Sign :		NRT :			
Place of Receipt :	HO CHI MINH	Proforma 1st vessel ETD :		13Sep25	
Port of Loading :	CAI MEP	Terminal :		TCIT (TAN CANG CAI MEP INTL TERMINAL)	
Port of Discharging :	LOS ANGELES, CA	(Block: 6) Terminal :		TRAPAC LOS ANGELES	
Place of Delivery :	LOS ANGELES, CA	Terminal :			
T/S Port :		POD / DEL ETA :		09Oct25 / 09Oct25	
Ocean Route Type :	Direct	Rcv/Del Term :		CY/CY	
Equipment Type/Q'ty :	40'DRY HC.-1				
Commodity :	GD SM (GENERAL DEPARTMENT	Estimated Weight :		20,000.000 KGS	
Empty Pick UP CY :	GATE E CAT LAI PORT TER CLGN	Empty Pick Up Date :		09Sep25 00:00	
Address :	57CL Road Cat Lai Ward Dist 2 HCMC Vietnam				
TEL :	2866571528	Yard PIC :			
Full Return CY :	CAT LAI TERMINAL	Full Return Date :			
Address :	Cat Lai Terminal Ltd 2 Saigon Newport Company Nguyen Thi Dinh Street Cat Lai Ward District 2				
TEL :	28-38976394	Yard PIC :			
Doc Cut-off :	17Sep25 10:00	Customs Cut-off :			
VGM Cut-off :	14Sep25 14:00				
Port Cargo Cut-off :	14Sep25 14:00	Rail Receiving Date :		~	
Special Cargo Information (Please see attached, if exists)		☐ Shipper's own Container		☐ RAD	
☐ Dangerous	☐ Reefer (Temp. Set	) ☐ Awkward		☐ Break Bulk	
Remarks 1 :	CONSOL BOX, PICK-UP AND DROP-OFF PLACE: CAT LAI COM: GARMENT - HS CODE 620630				
Remarks 2 :	See attached rider.				

Hình 2.7. Xác nhận đặt chỗ (Booking Note)

Sau khi booking được xác nhận, công ty nhận Booking Confirmation với các thông tin:

- Số booking: SGNFT3320900
- Tên tàu/chuyến: ONE COMPETENCE 095E
- Cảng đi: Cái Mép, Việt Nam
- Cảng đến: Los Angeles, Mỹ

- Hình thức vận chuyển: Hàng lẻ (LCL)
- Thời gian dự kiến tàu khởi hành (ETD): 20/09/2025
- Thời gian dự kiến tàu đến cảng đích (ETA): 10/10/2025

Bộ phận chứng từ tiến hành kiểm tra thông tin booking, theo dõi lịch tàu và cập nhật kế hoạch xuất hàng cho khách hàng nhằm đảm bảo lô hàng được vận chuyển đúng tiến độ.

Bước 5: Thanh toán và khai báo hải quan

Sau khi hoàn tất việc đặt booking và xác nhận lịch tàu, công ty tiến hành gửi Debit Note cho khách hàng để xác nhận các khoản chi phí liên quan đến lô hàng xuất khẩu

Debit Note thể hiện các thông tin gồm:

- Tên khách hàng: AIR TIGER EXPRESS USA INC
- Số booking: SGNFT3320900
- Tuyến vận chuyển: Cái Mép – Los Angeles
- Cước vận chuyển quốc tế
- Phí AMS
- Phí chứng từ
- Các phụ phí địa phương liên quan
- Tổng số tiền khách hàng cần thanh toán

Việc gửi thông báo hàng đến (Arrival Notice) và Debit Note trước khi tàu cập cảng giúp khách hàng chủ động chuẩn bị hồ sơ và thanh toán chi phí để tránh phát sinh lưu container, lưu bãi.

Sau khi khách hàng xác nhận thanh toán, bộ phận chứng từ tiến hành chuẩn bị hồ sơ và thực hiện khai báo hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS/VCIS. Hồ sơ hải quan bao gồm Commercial Invoice, Packing List và các chứng từ liên quan của lô hàng xuất khẩu.

Sau khi tờ khai được thông quan, hàng hóa được phép đưa vào khu vực giám sát hải quan để chuẩn bị xếp lên tàu vận chuyển đi Mỹ.

Bước 6: Đóng hàng tại kho CFS

Sau khi hoàn tất khai báo hải quan và được thông quan, hàng hóa được vận chuyển đến kho CFS để thực hiện đóng hàng xuất khẩu theo hình thức hàng lẻ (LCL).

Tại kho CFS, nhân viên tiến hành:

- Kiểm tra tình trạng kiện hàng và thông tin hàng hóa
- Đối chiếu số lượng carton, pallet, trọng lượng và thể tích thực tế
- Phân loại và sắp xếp hàng hóa theo từng tuyến xuất khẩu
- Gom hàng cùng các lô hàng khác để đóng container xuất đi Mỹ

Lô hàng được đóng ghép vào container vận chuyển tuyến Cái Mép – Los Angeles theo lịch tàu đã xác nhận trước đó nhằm đảm bảo hàng hóa được vận chuyển đúng kế hoạch và an toàn trong quá trình vận chuyển quốc tế.

Bước 7: Nhận vận đơn và gửi bộ chứng từ

Sau khi hàng hóa được xếp lên tàu, hãng tàu tiến hành phát hành vận đơn đường biển (Bill of Lading) cho lô hàng xuất khẩu. Bộ phận chứng từ của công ty kiểm tra lại toàn bộ thông tin trên vận đơn nhằm đảm bảo tính chính xác và thống nhất với các chứng từ liên quan.

SHIPPER/EXPORTER/COMPLETE NAME AND ADDRESS: TH LOGISTICS TRANSPORT CO., LTD B124/19 BACH DANG, TAN SON HOA WARD, HO CHI MINH CITY, VIETNAM TEL:+84 779 279 579			BOOKING NO SGNFT3320900		BILL OF LADING NO AHCM25090145	
CONSIGNEE/COMPLETE NAME AND ADDRESS:			EXPORT REFERENCES			
FORWARDING AGENT REFERENCES			POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS			
NOTIFY PARTY/COMPLETE NAME AND ADDRESS: SAME AS CONSIGNEE			FOR DELIVERY OF GOODS PLEASE APPLY TO: AIR TIGER EXPRESS (USA), INC. 3101 WEST TEMPLE AVENUE, SUITE 250, POMONA, CA 91768 USA TEL:909-345-7038 FAX:909-345-7039 LAXOCEANIMPORT@US.AIRTIGER.COM			
PRE CARRIAGE BY		PLACE OF RECEIPT BY CARRIER	LOADING PORT/TERMINAL		FREIGHT PAYABLE AT	
(INTENDED) VESSEL/VOYAGE/FLAG ONE COMPETENCE/095E		PORT OF LOADING CAI MEP, VN	TYPE OF MOVEMENT CY/CY		PORT/PORT	
PORT OF DISCHARGE FROM VESSEL LOS ANGELES, CA		PORT OF DELIVERY LOS ANGELES, CA	*Check "X" Column if Hazardous Material		FMC Organization No.029485	
CONTR. NO. & W/BL NO. & MARKS & NUMBERS	NO. OF PKGS.	* H	PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER Description of Packages and Goods		ORIGIN WEIGHT	MEASUREMENT
	281 CARTONS		*** FULL PARTICULARS AS PER ATTACHED SHEET ***		11400 KGS	64.448 CBM
					FREIGHT PREPAID SHIPPED ON BOARD 2025/09/18	
DECLARED CARGO VALUE \$						
IF MERCHANT ENTERS A VALUE, CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY SHALL NOT APPLY AND THE AD VALOREM RATE WILL BE CHARGED						
FREIGHT RATE \$ CHARGE \$, WEIGHT \$ AND/OR MEASUREMENT \$			RECEIVED the goods of the containers, vans, trailers, pallet units or other packages said to contain goods herein mentioned, in apparent good order and condition, except as otherwise indicated, to be transported, delivered or transhipped as provided herein. All of the provisions written, printed or stamped on either side hereof are part of this bill of lading contract.			
SUBJECT TO CORRECTION			PREPAID		COLLECT	
FREIGHT AS ARRANGED						
GRAND TOTAL						
			DATE: 9/18/2025		BY: HOCHIMINH CITY, VN	
			Air Tiger Logistics (HK) Limited (as carrier)			
			DAY	DAY	YEAR	BL/NO.
			9	18	2025	AHCM25090145

Hình 2.8. Vận đơn đường biển (Bill of Lading)

Vận đơn thể hiện các thông tin gồm:

- Số vận đơn: AHCM25090145
- Số booking: SGNFT3320900
- Tên tàu/chuyến: ONE COMPETENCE 095E

- Người gửi hàng: TH LOGISTICS TRANSPORT CO., LTD
- Người nhận hàng: AIR TIGER EXPRESS USA INC
- Cảng xếp hàng: Cái Mép, Việt Nam
- Cảng dỡ hàng: Los Angeles, USA
- Hình thức vận chuyển: CY/CY

Sau khi hoàn tất kiểm tra chứng từ, công ty tiến hành gửi bộ chứng từ cho khách hàng bao gồm Bill of Lading, Commercial Invoice, Packing List và các chứng từ liên quan nhằm phục vụ quá trình nhận hàng tại Mỹ.

Bước 8: Theo dõi và hoàn tất giao hàng

Sau khi tàu khởi hành, bộ phận chứng từ và sales của công ty tiến hành theo dõi lịch trình vận chuyển của lô hàng thông qua hệ thống của hãng tàu nhằm cập nhật kịp thời tình trạng hàng hóa cho khách hàng.

Trong quá trình vận chuyển, công ty thực hiện:

- Theo dõi lịch trình tàu và thời gian hàng đến cảng đích
- Cập nhật ETA cho khách hàng khi có thay đổi lịch tàu
- Phối hợp với đại lý tại Mỹ hỗ trợ quá trình nhận hàng
- Hỗ trợ xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến chứng từ và giao nhận

Sau khi hàng cập cảng Los Angeles, đại lý và người nhận hàng tiến hành nhận hàng tại kho CFS theo quy định. Khi khách hàng xác nhận đã nhận đầy đủ hàng hóa, công ty hoàn tất hồ sơ và kết thúc quy trình giao nhận lô hàng xuất khẩu LCL đi Mỹ.

2.4. Đánh giá chung

2.4.1 Ưu điểm và hạn chế của quy trình

Qua quá trình phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics, có thể nhận thấy quy trình hiện tại vừa có những điểm ưu điểm được ghi nhận, vừa còn có những hạn chế cần khắc phục.

- Ưu điểm:

Thứ nhất là, quy trình xử lý nghiệp vụ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics được xây dựng rõ ràng, logic và mang tính chuyên nghiệp cao. Các bước thực hiện từ tiếp nhận B/L, lập chứng từ, khai báo AMS/ISF đến hỗ trợ thông quan và giao hàng đều được triển khai theo trình tự khép kín, đảm bảo tính chính xác và tuân thủ các quy định pháp lý quốc tế trong hoạt động xuất khẩu.

Thứ hai là, công ty có khả năng kiểm soát lô hàng và cung cấp thông tin vận chuyển khá tốt. Khách hàng được cập nhật thường xuyên về lịch trình tàu, mã tracking và trạng thái lô hàng, giúp nâng cao tính minh bạch trong quá trình vận chuyển và tăng mức độ tin tưởng của khách hàng đối với doanh nghiệp.

Thứ ba là, công ty cung cấp dịch vụ logistics trọn gói door-to-door, bao gồm từ đặt chỗ, vận chuyển quốc tế, thông quan đến giao hàng tận nơi tại Mỹ. Đây là lợi thế cạnh tranh quan trọng, đặc biệt đối với nhóm khách hàng nhỏ lẻ và doanh nghiệp vừa và nhỏ, giúp nâng cao trải nghiệm dịch vụ và gia tăng mức độ hài lòng của khách hàng.

Thứ tư là, công tác tổ chức và quản lý mục tiêu kinh doanh được thực hiện tương đối rõ ràng. Công ty có cơ chế phân bổ chỉ tiêu doanh số theo từng nhóm nhân viên phù hợp với năng lực, giúp nâng cao hiệu quả làm việc và thúc đẩy sự phát triển của đội ngũ nhân sự.

- Hạn chế:

Thứ nhất là, công ty chưa xây dựng được bảng giá dịch vụ chuẩn hóa do phụ thuộc lớn vào biến động thị trường quốc tế. Điều này khiến việc báo giá cho khách hàng còn mất thời gian, chưa thật sự linh hoạt, đặc biệt trong các trường hợp cần phản hồi nhanh hoặc so sánh nhiều phương án vận chuyển.

Thứ hai là, kênh tiếp cận khách hàng còn hạn chế và chưa đa dạng. Hiện nay công ty chủ yếu khai thác Facebook, chưa tận dụng hiệu quả các nền tảng khác như Zalo OA, Google Business hay các kênh digital marketing khác, dẫn đến việc giảm khả năng tiếp cận khách hàng tiềm năng.

Thứ ba là, quy trình nội bộ giữa các bộ phận chưa được liên thông hoàn toàn. Việc trao đổi thông tin vẫn phụ thuộc nhiều vào email, Excel hoặc tin nhắn thủ công, dẫn đến nguy cơ trùng lặp dữ liệu, sai sót chứng từ và giảm hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận như sales, chứng từ và kế toán.

Thứ tư là, công ty chưa có hệ thống quản lý dữ liệu tập trung và công cụ phân tích hiệu suất (dashboard). Điều này gây khó khăn trong việc theo dõi công nợ, đánh giá hiệu quả khách hàng cũng như tối ưu hóa quy trình chăm sóc khách hàng.

2.4.2. Nguyên nhân

Doanh nghiệp có những hạn chế về quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng đường biển đi Mỹ của Công ty là do chịu tác động từ các nhân tố khách quan và chủ quan từ chính doanh nghiệp

- Nhân tố tác động khách quan:

Các hạn chế trong quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) xuất khẩu của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics trước hết xuất phát từ những yếu tố thuộc môi trường bên ngoài doanh nghiệp. Thị trường vận tải quốc tế, đặc biệt là tuyến Mỹ, thường xuyên biến động mạnh về giá cước vận chuyển, tình trạng thiếu hụt container và ùn tắc tại các cảng lớn như Long Beach hay Los Angeles. Những yếu tố này khiến việc xây dựng mức giá ổn định trở nên khó khăn, đồng thời ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí và biên lợi nhuận của doanh nghiệp trong hoạt động hàng LCL.

Bên cạnh đó, mức độ cạnh tranh trong ngành logistics ngày càng gia tăng khi nhiều doanh nghiệp giao nhận quốc tế và các hãng tàu trực tiếp tham gia vào chuỗi dịch vụ logistics tích hợp. Điều này làm cho áp lực cạnh tranh không chỉ dừng lại ở yếu tố giá mà còn mở rộng sang chất lượng dịch vụ, tốc độ xử lý đơn hàng và khả năng cung cấp các tiện ích gia tăng như tracking và tối ưu lịch trình vận chuyển.

Ngoài ra, các quy định pháp lý và thủ tục hải quan quốc tế, đặc biệt là các yêu cầu nghiêm ngặt từ thị trường Mỹ như AMS và ISF, cũng ảnh hưởng đáng kể đến tiến độ xử lý hàng hóa. Những thay đổi trong quy trình kiểm tra hoặc khai báo có thể làm kéo dài thời gian thông quan, phát sinh chi phí lưu kho bãi và gia tăng rủi ro đối với hàng LCL do đặc thù gom chung container.

- Nhân tố chủ quan từ chính doanh nghiệp:

Bên cạnh các yếu tố bên ngoài, những hạn chế trong quy trình cũng xuất phát từ các nguyên nhân nội tại của doanh nghiệp. Hệ thống bảng giá dịch vụ chưa được chuẩn hóa hoàn chỉnh, thiếu cơ chế cập nhật theo thời gian thực, khiến bộ phận kinh doanh phải thực hiện tra cứu và xử lý thủ công khi báo giá. Điều này làm giảm tốc độ phản hồi

khách hàng và ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh trong những giai đoạn thị trường biến động nhanh.

Ngoài ra, hoạt động marketing và phát triển khách hàng chưa được triển khai đa dạng. Doanh nghiệp chủ yếu phụ thuộc vào các kênh truyền thống như telesale và mối quan hệ cá nhân, trong khi chưa khai thác hiệu quả các nền tảng số như website, SEO hay LinkedIn. Điều này khiến phạm vi tiếp cận khách hàng còn hạn chế và giảm khả năng mở rộng tệp khách hàng tiềm năng.

Bên cạnh đó, sự phối hợp giữa các bộ phận như Sales, Operations và Documentation chưa thực sự đồng bộ. Việc trao đổi thông tin vẫn phụ thuộc nhiều vào email hoặc tin nhắn thủ công, dẫn đến nguy cơ sai sót chứng từ, chậm trễ xử lý và ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đã tập trung phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics. Thông qua việc giới thiệu tổng quan về doanh nghiệp, cơ cấu tổ chức, lĩnh vực hoạt động và tình hình kinh doanh, chương đã giúp làm rõ năng lực hoạt động cũng như điều kiện thực tế ảnh hưởng đến quy trình giao nhận của công ty.

Nội dung trọng tâm của chương là mô tả và phân tích chi tiết các bước trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại TH Logistics, từ khâu tiếp nhận yêu cầu khách hàng, đặt chỗ tàu, chuẩn bị chứng từ, khai báo hải quan cho đến vận chuyển và bàn giao hàng hóa. Qua phân tích cho thấy công ty đã xây dựng được quy trình giao nhận tương đối đầy đủ, đáp ứng nhu cầu khách hàng và đảm bảo hoạt động giao nhận diễn ra đúng tiến độ.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động giao nhận tại công ty vẫn còn tồn tại một số hạn chế như việc xử lý chứng từ còn phụ thuộc nhiều vào nhân sự, mức độ ứng dụng công nghệ chưa cao, khả năng phối hợp thông tin giữa các bộ phận đôi lúc chưa đồng bộ và vẫn phát sinh một số sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ. Những hạn chế này là cơ sở quan trọng để đề xuất các giải pháp hoàn thiện trong chương tiếp theo.

CHƯƠNG 3: HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG LẺ BẰNG (LCL) ĐƯỜNG BIỂN ĐI MỸ TẠI CÔNG TY TNHH VẬN TẢI TH LOGISTICS

3.1. Dự báo môi trường và định hướng phát triển

3.1.1 Dự báo môi trường

Xu hướng phát triển của thị trường logistics quốc tế:

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, ngành logistics thế giới được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh trong những năm tới. Sự phục hồi của thương mại toàn cầu sau giai đoạn biến động kinh tế, cùng với xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng khỏi một số quốc gia truyền thống sang khu vực Đông Nam Á, đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu của Việt Nam phát triển. Điều này kéo theo nhu cầu vận tải quốc tế, đặc biệt là vận tải container đường biển, ngày càng gia tăng.

Bên cạnh đó, sự phát triển của thương mại điện tử xuyên biên giới và xu hướng tối ưu hóa chi phí logistics khiến nhu cầu vận chuyển hàng lẻ (LCL) tăng mạnh. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ có xu hướng xuất khẩu với quy mô linh hoạt, không cần thuê nguyên container, từ đó tạo điều kiện cho dịch vụ gom hàng lẻ phát triển mạnh trong thời gian tới. Đây được xem là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp giao nhận vận tải biển tại Việt Nam, trong đó có TH Logistics.

Tuy nhiên, môi trường logistics quốc tế vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro như biến động giá cước vận tải biển, tình trạng thiếu container rỗng, chi phí nhiên liệu tăng cao, xung đột địa chính trị và áp lực lạm phát toàn cầu. Những yếu tố này có thể làm gia tăng chi phí vận chuyển và ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp logistics.

Xu hướng chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ trong logistics:

Trong thời đại công nghệ số, chuyển đổi số đang trở thành xu hướng tất yếu của ngành logistics toàn cầu. Các doanh nghiệp logistics hiện nay đẩy mạnh ứng dụng công nghệ vào hoạt động quản lý và vận hành như hệ thống quản lý vận tải (TMS), hệ thống quản lý kho bãi (WMS), phần mềm khai báo hải quan điện tử, hệ thống theo dõi container trực tuyến và công nghệ AI trong dự báo vận chuyển.

Đối với thị trường Mỹ, các đối tác nhập khẩu ngày càng yêu cầu doanh nghiệp logistics cung cấp thông tin minh bạch, khả năng cập nhật trạng thái hàng hóa theo thời gian thực và xử lý chứng từ nhanh chóng thông qua nền tảng điện tử. Điều này buộc các doanh nghiệp giao nhận tại Việt Nam phải đầu tư mạnh vào công nghệ nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, rút ngắn thời gian xử lý chứng từ và hạn chế sai sót trong quá trình giao nhận hàng hóa.

Ngoài ra, xu hướng sử dụng vận đơn điện tử (e-B/L), hóa đơn điện tử và chứng từ điện tử trong giao dịch quốc tế đang ngày càng phổ biến. Việc ứng dụng công nghệ không chỉ giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí vận hành mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường logistics quốc tế.

Dự báo thị trường Mỹ đối với hoạt động giao nhận hàng lẻ bằng đường biển:

Mỹ hiện là một trong những thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam và được dự báo tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định trong thời gian tới. Nhu cầu nhập khẩu của Mỹ đối với các mặt hàng như dệt may, giày dép, nội thất, điện tử, thủy sản và nông sản vẫn ở mức cao do đây là những nhóm hàng Việt Nam có lợi thế cạnh tranh.

Đặc biệt, xu hướng đa dạng hóa chuỗi cung ứng của các doanh nghiệp Mỹ sau giai đoạn căng thẳng thương mại Mỹ – Trung đã tạo thêm cơ hội cho hàng hóa Việt Nam thâm nhập sâu hơn vào thị trường này. Nhiều doanh nghiệp Mỹ đang có xu hướng chuyển đơn hàng sang Việt Nam nhằm giảm sự phụ thuộc vào nguồn cung từ Trung Quốc. Điều này làm gia tăng nhu cầu vận chuyển hàng hóa từ Việt Nam đi Mỹ, đặc biệt là hàng lẻ (LCL) đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Ngoài ra, nhu cầu nhập khẩu hàng tiêu dùng tại Mỹ được dự báo tiếp tục tăng nhờ quy mô dân số lớn và sức mua ổn định. Đây sẽ là điều kiện thuận lợi để hoạt động giao nhận vận tải biển đi Mỹ phát triển trong thời gian tới. Các tuyến vận chuyển từ Việt Nam đến các cảng lớn của Mỹ như Los Angeles, Long Beach, New York hay Houston được dự báo sẽ tiếp tục duy trì sản lượng hàng hóa cao.

3.1.2 Định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty

Định hướng phát triển:

Trong giai đoạn phát triển sắp tới, Công ty TNHH Vận tải TH Logistics định

hướng xây dựng doanh nghiệp trở thành đơn vị giao nhận vận tải quốc tế uy tín tại khu vực miền Trung, đặc biệt tập trung vào lĩnh vực vận chuyển hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi thị trường Mỹ. Công ty hướng đến phát triển bền vững thông qua việc mở rộng thị trường, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng cường năng lực cạnh tranh trong ngành logistics quốc tế. Trước hết, doanh nghiệp tập trung mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh và gia tăng doanh thu thông qua việc đa dạng hóa tệp khách hàng, nâng cao hiệu quả khai thác các tuyến vận tải quốc tế, đặc biệt là tuyến Mỹ. Song song với đó, công ty chú trọng xây dựng hệ thống quản trị chi phí hiệu quả nhằm bảo đảm tốc độ tăng trưởng doanh thu luôn cao hơn tốc độ gia tăng chi phí vận hành.

Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng tài chính, TH Logistics xác định thị trường Mỹ là thị trường chiến lược trọng điểm trong thời gian tới. Công ty định hướng phát triển các tuyến gom hàng lẻ trực tiếp từ cảng Đà Nẵng đi các cảng lớn của Mỹ như Long Beach, Los Angeles và New York nhằm nâng cao tính chủ động trong khai thác dịch vụ và giảm sự phụ thuộc vào các trung tâm trung chuyển trong nước. Đồng thời, doanh nghiệp sẽ mở rộng hợp tác với các đại lý và forwarder uy tín tại Mỹ để hoàn thiện năng lực giao nhận, thông quan và phân phối hàng hóa. Ngoài ra, công ty chú trọng tối ưu hóa quy trình vận hành và nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm tạo lợi thế cạnh tranh bền vững. Các quy trình nghiệp vụ từ khâu tiếp nhận booking, xử lý chứng từ đến giao nhận hàng hóa sẽ được chuẩn hóa và kiểm soát chặt chẽ nhằm hạn chế sai sót, rút ngắn thời gian xử lý và nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng.

Trong xu hướng chuyển đổi số hiện nay, TH Logistics cũng định hướng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và phần mềm quản lý vào hoạt động doanh nghiệp. Công ty sẽ triển khai đồng bộ hệ thống phần mềm quản lý giao nhận và quản trị khách hàng nhằm tăng khả năng kết nối dữ liệu giữa các bộ phận, nâng cao hiệu quả xử lý công việc và cải thiện tốc độ phản hồi khách hàng. Bên cạnh dịch vụ hàng lẻ LCL, doanh nghiệp tiếp tục phát triển song song dịch vụ hàng nguyên container (FCL) nhằm đa dạng hóa hệ sinh thái dịch vụ logistics. Việc phát triển đồng bộ hai loại hình dịch vụ sẽ giúp công ty đáp ứng linh hoạt nhu cầu vận chuyển của nhiều nhóm khách hàng khác nhau và từng bước hướng đến mô hình cung cấp giải pháp logistics trọn gói.

Mục tiêu phát triển của Công ty TNHH Vận tải TH Logistics:

Trong thời gian tới, Công ty TNHH Vận tải TH Logistics đặt mục tiêu nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường logistics quốc tế, đặc biệt trong lĩnh vực giao nhận vận tải biển đi Mỹ. Công ty phấn đấu duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu ổn định hằng năm, đồng thời mở rộng quy mô khách hàng tại khu vực miền Trung và các tỉnh lân cận.

Doanh nghiệp hướng đến việc nâng cao chất lượng dịch vụ thông qua tối ưu hóa quy trình giao nhận, hạn chế tối đa sai sót chứng từ và rút ngắn thời gian xử lý hàng hóa. Bên cạnh đó, công ty đặt mục tiêu đẩy mạnh chuyển đổi số, ứng dụng các phần mềm quản lý hiện đại nhằm nâng cao hiệu quả quản trị và tăng tính kết nối giữa các bộ phận nghiệp vụ.

Ngoài ra, TH Logistics cũng tập trung phát triển mạnh dịch vụ hàng lẻ LCL và hàng nguyên container FCL, mở rộng hợp tác với các hãng tàu và đại lý quốc tế để nâng cao năng lực khai thác tuyến Mỹ, từ đó xây dựng hình ảnh doanh nghiệp logistics chuyên nghiệp, uy tín và phát triển bền vững.

Mục tiêu phát triển của đề tài “Giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics”:

Đề tài được thực hiện nhằm tìm hiểu và phân tích thực trạng hoạt động giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics. Thông qua quá trình nghiên cứu, đề tài hướng đến việc đánh giá quy trình nghiệp vụ giao nhận, những thuận lợi, khó khăn và các vấn đề còn tồn tại trong quá trình thực hiện dịch vụ.

Bên cạnh đó, đề tài nhằm vận dụng kiến thức chuyên ngành logistics và ngoại thương vào thực tế doanh nghiệp, từ đó đề xuất một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi Mỹ tại công ty. Các giải pháp tập trung vào việc chuẩn hoá công cụ tính giá và xây dựng khung gia tham chiếu tự động, tự động hoá quy trình phối hợp nội bộ thông qua hệ thống Checklist số hoá, phát triển chiến lược tiếp cận khách hàng đa kênh, nâng cao chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng.

3.2. Giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics

3.2.1. Giải pháp 1: Chuẩn hoá công cụ tính giá và khung giá tham chiếu

Qua đánh giá thực trạng hoạt động tại Chương 2 cho thấy công tác quản lý giá dịch vụ tại TH Logistics vẫn còn mang tính thủ công và phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân của nhân viên Sales. Việc cập nhật giá cước từ hãng tàu chưa có hệ thống thống nhất, dẫn đến mất nhiều thời gian trong quá trình tổng hợp và báo giá cho khách hàng. Đồng thời, công ty hiện chưa xây dựng được khung giá tham chiếu chuẩn nên dễ xảy ra tình trạng chênh lệch báo giá giữa các nhân viên và khó kiểm soát mức lợi nhuận trên từng lô hàng. Trong bối cảnh thị trường logistics cạnh tranh ngày càng gay gắt và khách hàng yêu cầu tốc độ phản hồi nhanh, việc chuẩn hóa công cụ tính giá và xây dựng hệ thống báo giá tự động là yêu cầu cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng khả năng chốt đơn hàng và cải thiện tính chuyên nghiệp trong hoạt động cung cấp dịch vụ của công ty.

Nội dung thực hiện: Công ty xây dựng hệ thống biểu giá chuẩn áp dụng cho toàn bộ dịch vụ hàng lẻ (LCL) tuyến Mỹ nhằm tạo sự thống nhất trong hoạt động báo giá và kiểm soát chi phí. Hệ thống biểu giá được thiết kế theo từng tuyến vận chuyển, từng nhóm hàng hóa và từng khu vực giao nhận tại Mỹ nhằm đảm bảo phù hợp với đặc điểm thực tế của hoạt động vận tải quốc tế. Công ty tiến hành rà soát và chuẩn hóa toàn bộ các khoản chi phí phát sinh trong quá trình vận chuyển. Các khoản phí cố định như handling, AMS/ISF, phí chứng từ và khai báo hải quan được phân loại riêng với các khoản phí biến đổi như cước biển, local charges và phụ phí mùa cao điểm nhằm nâng cao khả năng kiểm soát biến động giá và lợi nhuận. Triển khai số hóa dữ liệu giá trên nền tảng Excel thông minh hoặc phần mềm quản lý giá chuyên dụng nhằm tự động hóa quy trình tính giá và báo giá cho khách hàng. Hệ thống được thiết lập công thức tính toán tự động theo từng nhóm khách hàng, loại hàng hóa và khối lượng vận chuyển nhằm hỗ trợ nhân viên Sales xử lý báo giá nhanh chóng và chính xác hơn. Xây dựng cơ chế cập nhật giá định kỳ và tích hợp chức năng cảnh báo khi giá cước thay đổi bất thường hoặc mức lợi nhuận thấp hơn ngưỡng quy định nhằm hạn chế rủi ro báo giá sai và nâng cao hiệu quả quản trị kinh doanh.

Cách thức thực hiện: Công ty cần phối hợp giữa bộ phận Kinh doanh, Chứng từ và Kế toán để rà soát toàn bộ các khoản chi phí trong quá trình vận chuyển hàng lẻ đi Mỹ. Sau khi hoàn thiện cơ cấu giá, doanh nghiệp tiến hành xây dựng hệ thống tính giá tự động trên Excel hoặc phần mềm chuyên dụng với các công thức được cài đặt sẵn. Khi tiếp nhận yêu cầu báo giá, nhân viên chỉ cần nhập các thông tin cơ bản như điểm đến, số CBM/KGS và loại hàng hóa, hệ thống sẽ tự động hiển thị phương án giá phù hợp. Bên cạnh đó, công ty cần cập nhật dữ liệu giá định kỳ theo lịch thay đổi cước của hãng tàu và tích hợp chức năng lưu trữ lịch sử báo giá nhằm hỗ trợ theo dõi hiệu quả kinh doanh và kiểm soát lợi nhuận trên từng lô hàng.

Kết quả dự kiến: Giải pháp này giúp rút ngắn thời gian báo giá xuống còn khoảng 10–15 phút, nâng cao tốc độ phản hồi khách hàng và tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Đồng thời, hệ thống tự động giúp đồng bộ chính sách giá giữa các nhân viên, kiểm soát chặt chẽ biên lợi nhuận và hạn chế sai sót trong quá trình báo giá. Việc số hóa dữ liệu cũng hỗ trợ công ty lưu trữ lịch sử báo giá, phân tích hiệu quả kinh doanh và nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động cung cấp dịch vụ.

3.2.2. Giải pháp 2: Tự động hoá quy trình phối hợp nội bộ thông qua hệ thống Checklist số hoá

Quá trình phối hợp giữa các bộ phận Sales, Chứng từ và Hiện trường tại công ty hiện vẫn chủ yếu thông qua Zalo, Email hoặc trao đổi trực tiếp nên thông tin thường bị phân tán và thiếu tính đồng bộ. Một số công việc quan trọng như cập nhật booking, theo dõi cut-off hoặc khai AMS/ISF còn phụ thuộc nhiều vào việc nhắc nhở thủ công, làm gia tăng nguy cơ chậm tiến độ và sai sót chứng từ. Đối với hàng lẻ (LCL) tuyến Mỹ, các lỗi phát sinh trong quá trình xử lý có thể dẫn đến chi phí lưu kho, lưu bãi hoặc ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng. Vì vậy, việc xây dựng hệ thống Checklist số hóa là cần thiết nhằm chuẩn hóa quy trình phối hợp và nâng cao hiệu quả quản lý công việc.

Nội dung thực hiện: công ty xây dựng hệ thống Checklist số hóa nhằm chuẩn hóa toàn bộ quy trình xử lý hàng lẻ đi Mỹ từ khâu tiếp nhận booking đến khi hoàn tất giao hàng. Mỗi bước công việc được quy định rõ trách nhiệm của từng bộ phận nhằm hạn chế tình trạng chồng chéo hoặc bỏ sót công việc. Triển khai cơ chế liên thông dữ liệu giữa các bộ phận Sales, Chứng từ và Hiện trường nhằm đảm bảo mọi thông tin liên quan đến lô hàng được cập nhật đầy đủ và theo thời gian thực. Các dữ liệu như booking,

lịch tàu, AMS/ISF, cut-off và tình trạng chứng từ được lưu trữ tập trung trên cùng một hệ thống để nâng cao khả năng kiểm soát thông tin. Tích hợp chức năng theo dõi tiến độ và cảnh báo tự động đối với các mốc thời gian quan trọng trong quá trình xử lý lô hàng như thời hạn khai AMS/ISF, cut-off chứng từ hoặc lịch đóng hàng. Việc cảnh báo sớm giúp các bộ phận chủ động xử lý công việc và hạn chế phát sinh rủi ro. Xây dựng cơ sở dữ liệu lưu trữ toàn bộ lịch sử xử lý lô hàng nhằm phục vụ công tác kiểm tra, đánh giá hiệu quả vận hành và cải thiện quy trình phối hợp nội bộ.

Cách thức thực hiện: Công ty cần xây dựng hệ thống Checklist điện tử trên nền tảng Google Workspace, Excel Online hoặc phần mềm quản lý logistics chuyên dụng. Toàn bộ quy trình xử lý hàng lẻ đi Mỹ được chia thành từng bước cụ thể và gán trách nhiệm cho từng bộ phận liên quan. Khi tiếp nhận booking từ khách hàng, thông tin lô hàng sẽ được cập nhật trực tiếp lên hệ thống để các bộ phận liên quan cùng theo dõi. Đồng thời, hệ thống sẽ tự động hiển thị các đầu việc cần thực hiện và gửi thông báo nhắc việc khi gần đến thời hạn xử lý công việc. Ngoài ra, công ty cần thường xuyên kiểm tra dữ liệu vận hành và đánh giá hiệu quả xử lý công việc của từng bộ phận nhằm kịp thời điều chỉnh các điểm còn hạn chế trong quy trình phối hợp nội bộ.

Kết quả dự kiến: Việc triển khai giải pháp này giúp giảm đáng kể sai sót trong quá trình phối hợp giữa các phòng ban, hạn chế tình trạng chậm khai AMS/ISF hoặc trễ cut-off gây phát sinh chi phí. Đồng thời, hệ thống Checklist số hóa giúp nâng cao tính minh bạch trong quy trình xử lý công việc, rút ngắn thời gian xử lý chứng từ và tăng hiệu quả phối hợp nội bộ. Ngoài ra, việc quản lý tập trung dữ liệu còn giúp ban lãnh đạo dễ dàng kiểm soát tiến độ công việc và nâng cao chất lượng vận hành tổng thể.

3.2.3. Giải pháp 3: Phát triển chiến lược tiếp cận khách hàng đa kênh

Hoạt động tiếp cận khách hàng tại công ty hiện nay còn phụ thuộc nhiều vào các kênh truyền thông và hoạt động cá nhân của nhân viên Sales, trong khi các kênh truyền thông số chưa được khai thác hiệu quả. Điều này làm giảm tính hệ thống trong hoạt động marketing và hạn chế khả năng tiếp cận nhóm khách hàng tiềm năng, đặc biệt là SMEs và khách hàng cá nhân có nhu cầu vận chuyển quốc tế. Trong bối cảnh hành vi tìm kiếm dịch vụ logistics ngày càng chuyển dịch mạnh sang các nền tảng trực tuyến, việc chưa phát triển đầy đủ hệ thống đa kênh khiến doanh nghiệp bỏ lỡ nhiều cơ hội kinh doanh và gặp khó khăn trong việc mở rộng thị phần. Vì vậy, phát triển chiến lược tiếp cận

khách hàng đa kênh là yêu cầu cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và tăng cường năng lực cạnh tranh của công ty.

Nội dung thực hiện: Công ty tiến hành hoàn thiện hệ thống nhận diện thương hiệu trên các nền tảng số nhằm tạo sự thống nhất và nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động truyền thông. Các thông tin doanh nghiệp như logo, hình ảnh, mô tả dịch vụ và thông tin liên hệ được đồng bộ trên website, Zalo Official Account, Google Maps và các nền tảng mạng xã hội. Tập trung phát triển website doanh nghiệp theo hướng chuẩn SEO nhằm tăng khả năng hiển thị trên Google và mở rộng tệp khách hàng tiềm năng. Nội dung website được xây dựng theo hướng cung cấp thông tin hữu ích về dịch vụ vận chuyển hàng đi Mỹ, quy trình làm hàng và kiến thức xuất nhập khẩu nhằm tăng lượng truy cập tự nhiên từ khách hàng. Triển khai các kênh chăm sóc khách hàng trực tuyến nhằm duy trì kết nối thường xuyên với khách hàng trong suốt quá trình sử dụng dịch vụ. Các nền tảng trực tuyến được sử dụng để gửi báo giá, lịch tàu, thông báo phụ phí và hỗ trợ khách hàng nhanh chóng hơn. Xây dựng chiến lược content marketing theo hướng chia sẻ kiến thức chuyên ngành logistics và kinh nghiệm thực tế trong hoạt động xuất nhập khẩu nhằm nâng cao mức độ tin cậy và xây dựng hình ảnh chuyên gia trong lĩnh vực logistics quốc tế.

Cách thức thực hiện: Đầu tư xây dựng website doanh nghiệp với giao diện chuyên nghiệp, đầy đủ thông tin về dịch vụ, tuyến vận chuyển và quy trình làm hàng. Đồng thời, doanh nghiệp cần tối ưu SEO cho các nhóm từ khóa liên quan đến logistics quốc tế và vận chuyển hàng đi Mỹ nhằm gia tăng khả năng tiếp cận khách hàng trên Google. Bên cạnh đó, công ty cần triển khai và vận hành hiệu quả Zalo Official Account để hỗ trợ gửi báo giá, lịch tàu và chăm sóc khách hàng sau bán hàng. Đồng thời, doanh nghiệp cần duy trì hoạt động content marketing định kỳ với các bài viết và nội dung chia sẻ liên quan đến logistics và xuất nhập khẩu nhằm nâng cao hiệu quả truyền thông thương hiệu.

Kết quả dự kiến: Giải pháp này giúp doanh nghiệp mở rộng khả năng tiếp cận khách hàng tiềm năng trên môi trường số, giảm phụ thuộc vào các kênh tìm kiếm khách hàng truyền thống và nâng cao hiệu quả marketing. Đồng thời, hệ thống đa kênh giúp tăng độ nhận diện thương hiệu, cải thiện trải nghiệm khách hàng và nâng cao tỷ lệ chuyển

đổi đơn hàng. Ngoài ra, việc xây dựng nội dung chuyên môn còn góp phần tạo niềm tin với khách hàng và hỗ trợ công ty phát triển bền vững trong dài hạn.

3.2.4. Giải pháp 4: Nâng cao chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng

Đối với dịch vụ hàng lẻ (LCL) tuyến Mỹ, khách hàng chủ yếu là cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ nên thường thiếu kinh nghiệm về thủ tục xuất nhập khẩu, phụ thuộc nhiều vào doanh nghiệp logistics trong toàn bộ quy trình vận chuyển. Tuy nhiên, thực trạng cho thấy công tác phối hợp với đối tác nước ngoài và quản lý dịch vụ đầu cuối của công ty vẫn còn một số hạn chế, ảnh hưởng đến tính ổn định của chất lượng dịch vụ. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt từ các doanh nghiệp logistics trong và ngoài nước, việc nâng cao chất lượng dịch vụ và mức độ hài lòng của khách hàng là yêu cầu cần thiết nhằm giúp công ty duy trì lợi thế cạnh tranh và phát triển bền vững trên thị trường.

Nội dung thực hiện: Tăng cường hợp tác với các đại lý và đối tác logistics tại Mỹ nhằm nâng cao chất lượng xử lý hàng hóa tại đầu nhập khẩu. Việc mở rộng mạng lưới hợp tác với các đối tác có kinh nghiệm và năng lực vận hành tốt sẽ giúp tối ưu thời gian giao hàng và hạn chế phát sinh chi phí trong quá trình vận chuyển quốc tế. Công ty triển khai hệ thống khảo sát mức độ hài lòng khách hàng sau mỗi lô hàng nhằm thu thập ý kiến phản hồi về chất lượng dịch vụ. Các nội dung đánh giá tập trung vào thời gian vận chuyển, tính minh bạch chi phí, khả năng hỗ trợ xử lý phát sinh và thái độ phục vụ của nhân viên. Xây dựng cơ chế tiếp nhận và xử lý khiếu nại khách hàng theo hướng minh bạch và chuyên nghiệp hơn nhằm nâng cao khả năng phản hồi và giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình vận chuyển. Tập trung nâng cao trải nghiệm khách hàng trong toàn bộ quá trình sử dụng dịch vụ thông qua việc cập nhật tình trạng lô hàng, hỗ trợ tư vấn và chăm sóc khách hàng sau bán hàng nhằm gia tăng tỷ lệ khách hàng quay lại sử dụng dịch vụ.

Cách thức thực hiện: Công ty cần lựa chọn và hợp tác với các đại lý logistics uy tín tại các cảng lớn của Mỹ như Long Beach, Los Angeles, New York và Houston nhằm đảm bảo chất lượng xử lý hàng hóa và tối ưu thời gian giao hàng. Bên cạnh đó, công ty cần triển khai hệ thống khảo sát mức độ hài lòng khách hàng thông qua biểu mẫu điện tử hoặc khảo sát trực tuyến sau mỗi lô hàng hoàn tất. Dữ liệu phản hồi được tổng hợp định kỳ để phục vụ công tác cải thiện chất lượng dịch vụ. Ngoài ra, công ty

cần xây dựng quy trình tiếp nhận và xử lý khiếu nại với thời gian phản hồi cụ thể cho từng trường hợp phát sinh nhằm nâng cao tính minh bạch và sự tin tưởng của khách hàng đối với doanh nghiệp.

Kết quả dự kiến: Việc nâng cao chất lượng dịch vụ trọn gói và tăng cường hệ thống chăm sóc khách hàng giúp công ty cải thiện đáng kể chỉ số hài lòng khách hàng (Customer Satisfaction Index – CSI), giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới nhờ hiệu ứng lan tỏa tích cực. Đồng thời, việc chuẩn hóa dịch vụ giúp nâng cao uy tín thương hiệu trên tuyến hàng lẻ đi Mỹ, tạo cơ sở để chuyển đổi từ mô hình cung cấp dịch vụ đơn lẻ sang xây dựng quan hệ đối tác chiến lược dài hạn. Cuối cùng, quy trình vận hành ổn định giúp giảm thiểu chi phí phát sinh ngoài dự kiến, hạn chế tranh chấp và tối ưu hóa hiệu quả quản lý tổng thể, tạo lợi thế cạnh tranh then chốt trên thị trường khốc liệt.

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

3.3.1. Điều kiện thực hiện

Điều kiện về quy trình:

Để các giải pháp nâng cao hiệu quả giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi Mỹ được triển khai đồng bộ và đạt hiệu quả thực tế, Công ty TNHH Vận tải TH Logistics cần tiến hành chuẩn hóa và hoàn thiện quy trình nghiệp vụ giao nhận theo hướng rõ ràng, chặt chẽ và có tính kiểm soát cao hơn.

Trước hết, công ty cần bổ sung đầy đủ các bước kiểm tra thông tin hàng hóa trước khi khai báo hải quan như kiểm tra mã HS code, chính sách mặt hàng, điều kiện xuất khẩu cũng như tính hợp lệ của bộ chứng từ. Việc kiểm tra kỹ ngay từ đầu sẽ giúp hạn chế các sai sót liên quan đến khai báo hải quan, tránh phát sinh chi phí lưu kho, lưu container hoặc chậm trễ thời gian giao hàng.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống checklist nghiệp vụ cụ thể cho từng công đoạn như tiếp nhận booking, khai hải quan, phát hành vận đơn, xử lý chứng từ và theo dõi lịch tàu. Việc áp dụng checklist sẽ giúp nhân viên dễ dàng kiểm soát tiến độ công việc, hạn chế bỏ sót thông tin và nâng cao tính đồng bộ trong quá trình xử lý lô hàng.

Ngoài ra, công ty cần quy định rõ trách nhiệm và quyền hạn của từng bộ phận như Sales, Docs và Operations nhằm tăng tính phối hợp nội bộ và nâng cao hiệu quả xử

lý công việc. Đồng thời, cần xây dựng cơ chế kiểm tra và đánh giá định kỳ để kịp thời phát hiện các điểm còn hạn chế trong quy trình vận hành.

Điều kiện của Công ty:

Để thực hiện hiệu quả các giải pháp đề ra, công ty cần chú trọng nâng cao trình độ chuyên môn và kỹ năng xử lý tình huống cho đội ngũ nhân viên. Việc thường xuyên tổ chức đào tạo nghiệp vụ và cập nhật các quy định mới của thị trường Mỹ sẽ giúp nhân viên chủ động hơn trong quá trình xử lý lô hàng.

Ngoài ra, công ty cần xây dựng bảng giá phù hợp với thị trường nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và thu hút khách hàng. Đồng thời, cần đầu tư chi phí cho hệ thống phần mềm quản lý và các kênh marketing trực tuyến nhằm hỗ trợ hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn.

3.3.2. Cách thức thực hiện

Để các giải pháp nâng cao hiệu quả giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi Mỹ được triển khai hiệu quả tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics, doanh nghiệp cần xây dựng kế hoạch thực hiện cụ thể theo từng giai đoạn và phù hợp với tình hình hoạt động thực tế của công ty.

Trước hết, Công ty cần tiến hành rà soát toàn bộ quy trình giao nhận hiện tại nhằm xác định các khâu còn tồn tại hạn chế hoặc dễ phát sinh sai sót. Sau đó, doanh nghiệp sẽ xây dựng và ban hành quy trình nghiệp vụ chuẩn áp dụng thống nhất cho tất cả các bộ phận liên quan như Sales, Chứng từ và OPS. Đồng thời, checklist công việc sẽ được áp dụng trong từng công đoạn nhằm tăng khả năng kiểm soát và giảm thiểu rủi ro nghiệp vụ.

Tiếp theo, Công ty cần tổ chức các buổi đào tạo nội bộ định kỳ cho nhân viên về nghiệp vụ giao nhận quốc tế, kỹ năng xử lý chứng từ và cập nhật các quy định mới của thị trường Mỹ. Bên cạnh đào tạo chuyên môn, doanh nghiệp cũng cần nâng cao kỹ năng giao tiếp, chăm sóc khách hàng và xử lý tình huống phát sinh nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ. Về công nghệ, công ty cần từng bước triển khai hệ thống phần mềm quản lý giao nhận và quản lý khách hàng nhằm đồng bộ dữ liệu giữa các bộ phận. Việc ứng dụng phần mềm sẽ hỗ trợ tự động hóa một số công việc như lưu trữ chứng từ, theo dõi tiến độ lô hàng, quản lý công nợ và phản hồi báo giá nhanh chóng cho khách hàng.

Ngoài ra, Công ty cần chủ động mở rộng quan hệ hợp tác với các hãng tàu, đại lý và forwarder tại Mỹ nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh về giá cước và bảo đảm ổn định lịch tàu. Đồng thời, doanh nghiệp cần đẩy mạnh hoạt động marketing trực tuyến, tìm kiếm khách hàng mới thông qua website, mạng xã hội và các nền tảng thương mại điện tử logistics.

Cuối cùng, Công ty nên thường xuyên kiểm tra, đánh giá kết quả thực hiện các giải pháp để kịp thời điều chỉnh phù hợp với tình hình thị trường và nhu cầu của khách hàng, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi Mỹ trong dài hạn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 đã tập trung đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics trên cơ sở những hạn chế đã được phân tích ở chương 2. Mặc dù quy trình giao nhận hiện tại của công ty đã được triển khai tương đối ổn định, tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số hạn chế liên quan đến tốc độ xử lý thông tin, khả năng phối hợp giữa các bộ phận, hoạt động tiếp cận khách hàng và chất lượng dịch vụ tại đầu đích.

Trên cơ sở đó, khóa luận đã đề xuất bốn giải pháp trọng tâm nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận của doanh nghiệp. Cụ thể, giải pháp xây dựng công cụ tính giá tự động giúp tối ưu hóa quá trình báo giá và nâng cao tốc độ phản hồi khách hàng. Giải pháp ứng dụng checklist số hóa nội bộ góp phần tăng khả năng phối hợp giữa các bộ phận, hạn chế sai sót chứng từ và kiểm soát tiến độ lô hàng hiệu quả hơn. Bên cạnh đó, giải pháp tiếp cận khách hàng đa kênh giúp doanh nghiệp mở rộng nguồn khách hàng tiềm năng và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Đồng thời, việc nâng cao chất lượng dịch vụ đầu cuối tại Mỹ thông qua tăng cường phối hợp với đại lý nước ngoài sẽ góp phần hạn chế phát sinh khiếu nại và nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng.

Nhìn chung, các giải pháp được đề xuất có tính thực tiễn và phù hợp với điều kiện hoạt động hiện nay của TH Logistics. Nếu được triển khai hiệu quả, những giải pháp này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả vận hành, cải thiện chất lượng dịch vụ và tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong lĩnh vực giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi Mỹ.

KẾT LUẬN CHUNG

Trong bối cảnh hoạt động xuất nhập khẩu ngày càng phát triển và nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế không ngừng gia tăng, giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển giữ vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp tối ưu chi phí vận tải và mở rộng thị trường kinh doanh. Thông qua quá trình nghiên cứu đề tài “Hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ (LCL) bằng đường biển đi Mỹ tại Công ty TNHH Vận tải TH Logistics”, khóa luận đã hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, đồng thời phân tích và đánh giá thực trạng quy trình giao nhận hàng lẻ đi Mỹ tại doanh nghiệp.

Kết quả nghiên cứu cho thấy Công ty TNHH Vận tải TH Logistics đã xây dựng được quy trình giao nhận tương đối hoàn chỉnh, đảm bảo đáp ứng nhu cầu khách hàng và duy trì hoạt động vận chuyển ổn định. Bên cạnh những kết quả đạt được, doanh nghiệp vẫn còn tồn tại một số hạn chế như thời gian xử lý thông tin chưa thực sự tối ưu, sự phối hợp giữa các bộ phận đôi lúc chưa đồng bộ, hoạt động tìm kiếm khách hàng mới còn hạn chế và chất lượng dịch vụ đầu cuối tại thị trường Mỹ cần tiếp tục được nâng cao.

Trên cơ sở những tồn tại đã được phân tích, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng lẻ bằng đường biển đi Mỹ tại TH Logistics, bao gồm xây dựng công cụ tính giá tự động, ứng dụng checklist số hóa trong quản lý nghiệp vụ, đẩy mạnh hoạt động tiếp cận khách hàng thông qua nhiều kênh khác nhau và nâng cao chất lượng dịch vụ đầu cuối tại Mỹ. Các giải pháp này được xây dựng dựa trên điều kiện thực tế của doanh nghiệp và có tính khả thi trong quá trình triển khai.

Nhìn chung, việc áp dụng hiệu quả các giải pháp đề xuất không chỉ góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ, giảm thiểu sai sót trong quá trình giao nhận và tối ưu hiệu quả vận hành mà còn giúp doanh nghiệp tăng cường năng lực cạnh tranh trên thị trường logistics. Hy vọng rằng những giải pháp được đề xuất trong khóa luận sẽ trở thành nguồn tham khảo hữu ích cho Công ty TNHH Vận tải TH Logistics trong quá trình hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng lẻ bằng đường biển, góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững và nâng cao vị thế của doanh nghiệp trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] FIATA, “FIATA Model Rules for Freight Forwarding Services,” 2019. [Trực tuyến]. Available: <https://fiata.org/n/model-rules-on-freight-forwarding-services-update/>. [Đã truy cập 29 5 2026]
- [2] PGS. TS. Nguyễn Hồng Đàm;, Vận tải và giao nhận trong ngoại thương, Hà Nội: Nhà xuất bản giao thông vận tải, 2003.
- [3] Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, “Luật Thương mại số 36/2005/QH11,” 14 6 2005. [Trực tuyến]. Available: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Luat-Thuong-mai-2005-36-2005-QH11-2633.aspx>. [Đã truy cập 29 5 2026].
- [4] U.S. Food and Drug Administration (FDA), “Importing Food Products into the United States,” 2025. [Trực tuyến]. Available: <https://www.fda.gov>. [Đã truy cập 29 5 2026].
- [5] United States Department of Agriculture (USDA), “Import Requirements and Agricultural Regulations,” 2025. [Trực tuyến]. Available: <https://www.usda.gov>. [Đã truy cập 29 5 2026].
- [6] Federal Communications Commission (FCC), “Equipment Authorization and Importation Requirements,” 2025. [Trực tuyến]. Available: <https://www.fcc.gov>. [Đã truy cập 29 5 2026].
- [7] PGS. TS. Đoàn Thị Hồng Vân, Giáo trình kỹ thuật ngoại thương, Hồ Chí Minh: Nhà xuất bản thống kê, 2005.
- [8] Công ty TNHH Vận tải TH Logistics, “Tài liệu giới thiệu doanh nghiệp,” Công ty TNHH Vận tải TH Logistics, 2025.
- [9] Nguyễn Như Tiến (2020), Giáo trình Giao nhận vận tải quốc tế, Nhà xuất bản Giao thông Vận tải, Hà Nội