

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG
NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN
TUYẾN VIỆT NAM – PHILIPPINES TẠI CÔNG TY TNHH
DỊCH VỤ TIẾP VẬN TOÀN CẦU – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : T.S PHẠM THỊ HOÀNG MỸ

SINH VIÊN THỰC HIỆN : ĐÌNH HOÀI NAM

MSSV : 2154050021

LỚP : 21LC1

KHÓA HỌC : 2021 – 2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG
NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN
TUYẾN VIỆT NAM – PHILIPPINES TẠI CÔNG TY TNHH
DỊCH VỤ TIẾP VẬN TOÀN CẦU – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : T.S PHẠM THỊ HOÀNG MỸ

SINH VIÊN THỰC HIỆN : ĐÌNH HOÀI NAM

MSSV : 2154050021

KHÓA HỌC : 2021 – 2026

Đà Nẵng, tháng 05 năm 2026

Đà Nẵng, ngày 02 tháng 03 năm 2026

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2025 – 2026

1. Thông tin tác giả thực hiện

- Họ và tên sinh viên: Đinh Hoài Nam
- Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo: Đại học
- Khóa học: 2021 – 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TUYẾN VIỆT NAM – PHILIPPINES TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TIẾP VẬN TOÀN CẦU – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG.”

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

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

- TS. Phạm Thị Hoàng Mỹ

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 02/03/2025

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 30/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế ngày càng sâu rộng, hoạt động xuất nhập khẩu đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Cùng với sự tăng trưởng của thương mại toàn cầu, ngành logistics và giao nhận vận tải cũng không ngừng phát triển, trở thành cầu nối quan trọng trong quá trình lưu thông hàng hóa giữa các quốc gia. Trong đó, vận tải biển hiện nay vẫn là phương thức vận chuyển chủ yếu trong hoạt động xuất khẩu nhờ khả năng chuyên chở khối lượng lớn, chi phí vận chuyển hợp lý và khả năng kết nối rộng trên phạm vi toàn cầu.

Đối với hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, hình thức vận chuyển hàng nguyên container (Full Container Load – FCL) ngày càng được nhiều doanh nghiệp lựa chọn do có nhiều ưu điểm như đảm bảo an toàn hàng hóa, hạn chế mất mát và hư hỏng trong quá trình vận chuyển, đồng thời tối ưu chi phí đối với các lô hàng có khối lượng lớn. Bên cạnh đó, việc tổ chức quy trình xuất khẩu hàng nguyên container hiệu quả còn góp phần rút ngắn thời gian giao hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong lĩnh vực logistics.

Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics và giao nhận vận tải quốc tế, chuyên cung cấp các dịch vụ vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển và đường hàng không. Trong quá trình hoạt động, công ty đã xây dựng được mạng lưới khách hàng và đối tác tại nhiều quốc gia trong khu vực châu Á, trong đó tuyến vận tải biển Việt Nam – Philippines là một trong những tuyến vận chuyển được khai thác thường xuyên và có tiềm năng phát triển trong thời gian tới. Trong đề tài này, hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) được nghiên cứu dưới góc độ doanh nghiệp giao nhận vận tải quốc tế, tập trung vào quá trình tổ chức và xử lý lô hàng xuất khẩu bằng đường biển.

Hiện nay, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Philippines ngày càng được mở rộng, kéo theo nhu cầu vận chuyển hàng hóa giữa hai quốc gia không ngừng gia tăng. Với lợi thế khoảng cách địa lý tương đối gần, thời gian vận chuyển ngắn và tần suất chuyển tàu ổn định, tuyến vận tải biển Việt Nam – Philippines tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp logistics phát triển dịch vụ giao nhận quốc tế. Tuy

nhien, bên cạnh những thuận lợi đó, quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tại doanh nghiệp vẫn còn tồn tại một số hạn chế. Thời gian xử lý chứng từ đôi lúc còn kéo dài, việc phối hợp giữa các bộ phận và các bên liên quan chưa thật sự đồng bộ. Bên cạnh đó, chi phí vận tải biển biến động mạnh theo thị trường và khả năng ứng dụng công nghệ trong quản lý quy trình vẫn chưa đạt hiệu quả cao.

Trong bối cảnh chuyển đổi số trong ngành logistics đang diễn ra mạnh mẽ, việc nghiên cứu và hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển có ý nghĩa quan trọng đối với doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm chi phí logistics và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Xuất phát từ những lý do trên, đề tài:

“Hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng” được lựa chọn làm đề tài nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp.

Thông qua việc nghiên cứu đề tài, khóa luận tập trung phân tích thực trạng quy trình xuất khẩu hàng nguyên container tuyến Việt Nam – Philippines tại doanh nghiệp, đánh giá những kết quả đạt được cũng như những hạn chế còn tồn tại trong quá trình thực hiện. Trên cơ sở đó, khóa luận đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL), nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận vận tải biển và tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập kinh tế hiện nay.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Khóa luận hướng đến các mục tiêu nghiên cứu cụ thể sau:

Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển.

Phân tích thực trạng quy trình xuất khẩu hàng nguyên container tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng.

Đánh giá những kết quả đạt được, các hạn chế và nguyên nhân còn tồn tại trong quá trình thực hiện quy trình xuất khẩu tại doanh nghiệp.

Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL), góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Không gian: Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng.

Thời gian: 2023–2025.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để đạt được các mục tiêu đề ra, khóa luận sử dụng các phương pháp nghiên cứu sau:

Phương pháp thu thập và xử lý dữ liệu: Thu thập thông tin từ chứng từ xuất khẩu thực tế, báo cáo nội bộ doanh nghiệp, tài liệu chuyên ngành logistics, Incoterms 2020 và các văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu và giao nhận vận tải quốc tế.

Phương pháp phân tích và tổng hợp: Phân tích quy trình xuất khẩu hàng nguyên container tại doanh nghiệp, tổng hợp các thông tin và dữ liệu liên quan nhằm đánh giá thực trạng hoạt động xuất khẩu.

Phương pháp so sánh và đối chiếu: So sánh giữa cơ sở lý luận và quy trình thực tế tại doanh nghiệp nhằm xác định những điểm phù hợp, những hạn chế và nguyên nhân tồn tại trong quá trình thực hiện.

Phương pháp thống kê mô tả: Tổng hợp và đánh giá các số liệu liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container của doanh nghiệp trong giai đoạn nghiên cứu để làm cơ sở cho việc phân tích và đề xuất giải pháp.

Thông qua các phương pháp nghiên cứu trên, khóa luận hướng đến việc đánh giá và đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển tại doanh nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay.

5. Kết cấu khóa luận

Khóa luận gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển.

Chương 2: Thực trạng quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng.

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này, trước hết em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban Giám hiệu Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng cùng quý thầy cô Khoa Kinh tế, đặc biệt là các giảng viên chuyên ngành Logistics và Quản lý chuỗi cung ứng đã tận tình giảng dạy, truyền đạt cho em những kiến thức quý báu trong suốt quá trình học tập tại trường. Những kiến thức đó không chỉ là nền tảng giúp em hoàn thành khóa luận mà còn là hành trang quan trọng cho công việc và định hướng nghề nghiệp trong tương lai.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô Phạm Thị Hoàng Mỹ là giảng viên hướng dẫn đã tận tình chỉ bảo, hỗ trợ và định hướng cho em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng đã tạo điều kiện để em được thực tập và học hỏi tại công ty. Em cũng xin gửi lời cảm ơn đến toàn thể anh chị nhân viên trong công ty đã nhiệt tình hỗ trợ, hướng dẫn và chia sẻ cho em nhiều kiến thức thực tế, giúp em có cơ hội vận dụng những kiến thức đã học vào môi trường làm việc thực tế và hoàn thiện bài khóa luận của mình.

Trong suốt hơn 4 tháng thực tập và học việc tại công ty là những bước đầu tiếp cận với môi trường làm việc thực tế nên em vẫn còn nhiều hạn chế về kiến thức chuyên môn cũng như kinh nghiệm thực tiễn. Vì vậy, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu từ quý thầy cô để em có thể tiếp tục học hỏi, hoàn thiện bản thân và nâng cao kiến thức trong thời gian tới.

Cuối cùng, em xin kính chúc quý thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng luôn dồi dào sức khỏe và gặt hái nhiều thành công trong công tác giảng dạy. Kính chúc Ban lãnh đạo cùng toàn thể anh chị nhân viên Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng luôn mạnh khỏe, thành công và phát triển bền vững.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	i
LỜI CẢM ƠN	v
MỤC LỤC	vi
DANH MỤC BẢNG BIỂU	ix
DANH MỤC HÌNH ẢNH	x
DANH MỤC VIẾT TẮT	xi
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN	1
1.1. Khái quát về hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển	1
1.1.1. Khái niệm về xuất khẩu hàng hóa	1
1.1.2. Đặc điểm của hàng hóa và hoạt động xuất khẩu	1
1.1.2.1. Đặc điểm chung của hàng hóa xuất khẩu	1
1.1.2.2. Đặc điểm của hoạt động xuất khẩu	2
1.1.3. Vai trò của xuất khẩu	2
1.1.3.1. Đối với nền kinh tế quốc dân	2
1.1.3.2. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu	3
1.1.4. Phân loại hình thức xuất khẩu hàng hóa	4
1.1.5. Hình thức xuất khẩu hàng nguyên container (FCL)	5
1.1.5.1. Khái niệm xuất khẩu FCL	5
1.1.5.2. Đặc điểm của xuất khẩu FCL	6
1.1.5.3. So sánh xuất khẩu FCL và LCL	6
1.1.6. Các điều kiện Incoterms 2020 phổ biến áp dụng cho vận tải hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển	7
1.1.6.1. Điều kiện FCA (Free Carrier – Giao cho người chuyên chở)	7
1.1.6.2. Điều kiện FOB (Free On Board – Giao hàng lên tàu)	8
1.1.6.3. Điều kiện CFR (Cost and Freight – Tiền hàng và cước phí)	8
1.1.6.4. Điều kiện CIF (Cost, Insurance and Freight – Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí)	9
1.2. Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển và các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình	9
1.2.1. Khái niệm của quy trình	9

1.2.2. Vai trò của quy trình	10
1.2.3. Các bước của quy trình	11
1.2.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình	17
1.2.4.1. Yếu tố vĩ mô	17
1.2.4.2. Yếu tố vi mô	18
1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển	19
1.3.1. Các quy định pháp lý	19
1.3.2. Các chứng từ cơ bản	21
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	25
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER (FCL) TUYẾN VIỆT NAM – PHILIPPINES TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TIẾP VẬN	26
TOÀN CẦU – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	26
2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận toàn cầu	26
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	27
2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi	28
2.1.3. Ngành nghề kinh doanh	29
2.1.4. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng.....	32
2.1.4.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức.....	32
2.1.4.2. Chức năng và nhiệm vụ của từng phòng ban	33
2.1.5. Nguồn lực của công ty	36
2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty	42
2.2.1. Cơ cấu sản phẩm	42
2.2.2. Cơ cấu thị trường	44
2.2.3. Cơ cấu khách hàng	45
2.2.4. Đối thủ cạnh tranh.....	46
2.2.5. Kết quả hoạt động kinh doanh	48
2.3. Thực trạng quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng	52
2.3.1. Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) sang thị trường Philippines tại GLS Đà Nẵng.....	52

2.3.2. Phân tích các bước trong quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) sang thị trường Philippines tại GLS Đà Nẵng	52
2.3.3. Minh họa quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) sang thị trường Philippines tại GLS Đà Nẵng.....	55
2.3.3.1. Giới thiệu về lô hàng	55
2.3.3.2. Mô tả các bước trong quy trình	55
2.4. Đánh giá	63
2.4.1. Ưu điểm và hạn chế của quy trình.	63
2.4.1.1. Ưu điểm của quy trình	63
2.4.1.2. Hạn chế của quy trình	65
2.4.2. Nguyên nhân	66
2.4.2.1. Nguyên nhân khách quan.....	66
2.4.2.2. Nguyên nhân chủ quan	67
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER (FCL) TUYẾN VIỆT NAM – PHILIPPINES TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TIẾP VẬN TOÀN CẦU – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	69
3.1. Định hướng và mục tiêu phát triển của công ty trong thời gian tới	69
3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh	69
3.1.2. Mục tiêu phát triển của công ty trong thời gian tới	70
3.2. Các giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng.....	71
3.2.1. Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý và kiểm tra chứng từ xuất khẩu.....	71
3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả phối hợp xử lý lô hàng xuất khẩu FCL	75
3.2.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả phối hợp với hãng tàu và khách hàng	79
3.2.4. Giải pháp ứng dụng phần mềm SaaS trong quản lý lô hàng và chứng từ xuất khẩu	83
KẾT LUẬN	89
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	91
PHỤ LỤC CHỨNG TỪ.....	92

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Cơ sở vật chất của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng.....	36
Bảng 2.2: Cơ cấu lao động của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng.....	39
Bảng 2.3: Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng.....	41
Bảng 2.4: Doanh thu theo các loại hình dịch vụ của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	43
Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025	49
Bảng 2.6: Kết quả kinh doanh xuất khẩu bột mì sang thị trường Philippines	51

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1: Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển.....	11
Hình 2.1: Quá trình hình thành và phát triển của GLS	27
Hình 2.2: Các tuyến vận tải container chủ yếu của GLS	29
Hình 2.3: Dịch vụ vận chuyển quốc tế của GLS.....	30
Hình 2.4: Dịch vụ kho bãi của GLS.....	30
Hình 2.5: Tuyến sà lan của GLS	31
Hình 2.6: Dịch vụ vận tải đường bộ của GLS.....	32
Hình 2.7: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của GLS chi nhánh Đà Nẵng.....	32
Hình 2.8: Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) sang thị trường Philippines tại GLS Đà Nẵng.....	52

DANH MỤC VIẾT TẮT

STT	Từ viết tắt	Diễn giải
1	AMS	Automated Manifest System – hệ thống khai báo manifest tự động đối với hàng đi Mỹ
2	ASEAN	Association of Southeast Asian Nations – Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
3	ATIGA	ASEAN Trade in Goods Agreement – Hiệp định Thương mại Hàng hóa ASEAN
4	B/L	Bill of Lading – vận đơn đường biển
5	C/O	Certificate of Origin – giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa
6	CC	Change in Chapter – tiêu chí chuyển đổi mã số hàng hóa ở cấp chương
7	CFR	Cost and Freight – tiền hàng và cước phí
8	CFS	Container Freight Station – kho hàng lẻ/kho gom hàng lẻ
9	CIF	Cost, Insurance and Freight – tiền hàng, bảo hiểm và cước phí
10	CIP	Carriage and Insurance Paid To – cước phí và bảo hiểm trả tới
11	CPTPP	Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership – Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương
12	DAP	Delivered at Place – giao hàng tại nơi đến
13	DVKD	Dịch vụ kinh doanh
14	DWT	Deadweight Tonnage – trọng tải toàn phần của tàu
15	ECUS5	Phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5
16	ENS	Entry Summary Declaration – tờ khai an ninh hàng hóa nhập khẩu vào Liên minh châu Âu

STT	Từ viết tắt	Diễn giải
17	ETA	Estimated Time of Arrival – thời gian dự kiến đến
18	ETD	Estimated Time of Departure – thời gian dự kiến khởi hành/tàu chạy
19	EVFTA	EU-Vietnam Free Trade Agreement – Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam – Liên minh châu Âu
20	FCA	Free Carrier – giao cho người chuyên chở
21	FCL	Full Container Load – hàng nguyên container
22	FDI	Foreign Direct Investment – đầu tư trực tiếp nước ngoài
23	FIATA	International Federation of Freight Forwarders Associations – Liên đoàn các Hiệp hội Giao nhận vận tải quốc tế
24	FOB	Free On Board – giao hàng lên tàu
25	FTA	Free Trade Agreement – hiệp định thương mại tự do
26	GLS	Global Logistics Service – Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu
27	GPS	Global Positioning System – hệ thống định vị toàn cầu
28	HS	Harmonized System – hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa
29	ICC	International Chamber of Commerce – Phòng Thương mại Quốc tế
30	IMDG Code	International Maritime Dangerous Goods Code – Bộ luật hàng nguy hiểm vận chuyển bằng đường biển
31	IMO	International Maritime Organization – Tổ chức Hàng hải Quốc tế
32	L/C	Letter of Credit – thư tín dụng

STT	Từ viết tắt	Diễn giải
33	LCL	Less than Container Load – hàng lẻ/container không đầy
34	LSIP	Long Son International Port – dự án Cảng/Trung tâm Logistics Long Sơn
35	NVOCC	Non-Vessel Operating Common Carrier – người vận chuyển công cộng không khai thác tàu
36	RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership – Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực
37	SI	Shipping Instruction – hướng dẫn gửi hàng
38	SOLAS	International Convention for the Safety of Life at Sea – Công ước quốc tế về an toàn sinh mạng trên biển
39	SSD	Saigon Shipping – Công ty Cổ phần Sài Gòn Shipping
40	T/T	Telegraphic Transfer – chuyển tiền điện tử
41	VCCI	Vietnam Chamber of Commerce and Industry – Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
42	VCIS	Vietnam Customs Intelligence Information System – hệ thống thông tin tình báo hải quan Việt Nam
43	VGM	Verified Gross Mass – khối lượng toàn bộ container đã được xác nhận
44	VIMC	Vietnam Maritime Corporation – Tổng công ty Hàng hải Việt Nam
45	VNACCS	Vietnam Automated Cargo Clearance System – hệ thống thông quan hàng hóa tự động
46	WMS	Warehouse Management System – hệ thống quản lý kho

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

1.1. Khái quát về hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển

1.1.1. Khái niệm về xuất khẩu hàng hóa

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

1.1.2. Đặc điểm của hàng hóa và hoạt động xuất khẩu

1.1.2.1. Đặc điểm chung của hàng hóa xuất khẩu

Hàng hóa xuất khẩu là đối tượng của hoạt động mua bán quốc tế nên ngoài việc tuân thủ các quy định pháp luật trong nước còn phải đáp ứng các yêu cầu của thị trường nhập khẩu và thông lệ thương mại quốc tế. Một số đặc điểm cơ bản của hàng hóa xuất khẩu gồm:

Thứ nhất, hàng hóa xuất khẩu phải đáp ứng các quy định pháp luật của nước xuất khẩu và nước nhập khẩu liên quan đến điều kiện xuất khẩu, kiểm tra chuyên ngành, tiêu chuẩn chất lượng và chính sách quản lý ngoại thương.

Thứ hai, hàng hóa xuất khẩu chịu sự kiểm tra, giám sát của cơ quan Hải quan và các cơ quan quản lý chuyên ngành theo quy định của pháp luật nhằm đảm bảo tính hợp pháp và phù hợp với các yêu cầu quản lý nhà nước đối với hoạt động xuất khẩu.

Thứ ba, hàng hóa xuất khẩu cần có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng và trong nhiều trường hợp phải được cấp giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) để đáp ứng yêu cầu của nước nhập khẩu hoặc được hưởng ưu đãi thuế quan theo các hiệp định thương mại tự do (FTA).

Thứ tư, hàng hóa xuất khẩu phải đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật, quy chuẩn chất lượng, an toàn vệ sinh và yêu cầu về bao bì, nhãn mác theo quy định của thị trường nhập khẩu nhằm đảm bảo khả năng lưu thông và tiêu thụ hàng hóa trên thị trường quốc tế.

Thứ năm, hàng hóa xuất khẩu thường có yêu cầu cao về bảo quản, đóng gói và vận chuyển nhằm hạn chế rủi ro hư hỏng, mất mát trong quá trình vận chuyển quốc tế, đặc biệt đối với vận tải đường biển có thời gian vận chuyển dài.

1.1.2.2. Đặc điểm của hoạt động xuất khẩu

Hoạt động xuất khẩu là hoạt động thương mại quốc tế có liên quan đến nhiều chủ thể, nhiều quốc gia và chịu tác động của nhiều yếu tố kinh tế, pháp lý và logistics. Vì vậy, hoạt động xuất khẩu có một số đặc điểm cơ bản sau:

Thứ nhất, tính pháp lý cao. Hoạt động xuất khẩu phải tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam, pháp luật quốc tế và các hiệp định thương mại song phương, đa phương mà Việt Nam tham gia. Việc không tuân thủ các quy định này có thể dẫn đến các rủi ro pháp lý, phát sinh tranh chấp hoặc bị từ chối thông quan hàng hóa.

Thứ hai, tính phức tạp. Hoạt động xuất khẩu liên quan đến nhiều nghiệp vụ như ký kết hợp đồng ngoại thương, thanh toán quốc tế, vận tải quốc tế, bảo hiểm hàng hóa, thủ tục hải quan và giao nhận hàng hóa. Mỗi khâu đều đòi hỏi sự am hiểu sâu sắc và tuân thủ nghiêm ngặt.

Thứ ba, tính rủi ro cao. Hoạt động xuất khẩu chịu ảnh hưởng từ nhiều yếu tố như biến động thị trường, tỷ giá ngoại tệ, chính sách thương mại quốc tế, rủi ro thanh toán và rủi ro trong quá trình vận chuyển hàng hóa quốc tế.

Thứ tư, tính cạnh tranh cao. Hàng hóa xuất khẩu không chỉ cạnh tranh với sản phẩm trong nước nhập khẩu mà còn cạnh tranh với hàng hóa của nhiều quốc gia khác về giá cả, chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng và chất lượng dịch vụ logistics.

Thứ năm, đòi hỏi nguồn lực và trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Để thực hiện hoạt động xuất khẩu hiệu quả, doanh nghiệp cần có năng lực tài chính, đội ngũ nhân sự có chuyên môn về ngoại thương và khả năng tổ chức hoạt động logistics phù hợp với yêu cầu của thị trường quốc tế.

1.1.3. Vai trò của xuất khẩu

1.1.3.1. Đối với nền kinh tế quốc dân

Xuất khẩu giữ vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, đặc biệt đối với các nền kinh tế có độ mở cao như Việt Nam. Thông qua hoạt động xuất khẩu, quốc gia có thể mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa, thúc đẩy sản xuất trong nước và tạo động lực cho tăng trưởng kinh tế.

Bên cạnh đó, xuất khẩu góp phần tạo nguồn thu ngoại tệ quan trọng phục vụ nhu cầu nhập khẩu máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu và công nghệ phục vụ quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Hoạt động xuất khẩu cũng góp phần cải thiện cán cân thương mại, cán cân thanh toán quốc tế và giảm áp lực lên tỷ giá hối đoái.

Ngoài ra, sự phát triển của hoạt động xuất khẩu tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất, mở rộng quy mô doanh nghiệp và gia tăng nhu cầu lao động, từ đó góp phần giải quyết việc làm và nâng cao thu nhập cho người lao động.

Xuất khẩu còn tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), đặc biệt trong các ngành sản xuất hàng xuất khẩu. Thông qua quá trình hợp tác quốc tế, doanh nghiệp trong nước có cơ hội tiếp cận công nghệ hiện đại, phương thức quản lý tiên tiến và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Đồng thời, hoạt động xuất khẩu góp phần thúc đẩy quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, mở rộng quan hệ thương mại giữa Việt Nam với các quốc gia và nâng cao vị thế của quốc gia trong thương mại quốc tế.

1.1.3.2. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu

Đối với doanh nghiệp, hoạt động xuất khẩu góp phần mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa và gia tăng doanh thu, lợi nhuận. Việc tiếp cận thị trường quốc tế giúp doanh nghiệp nâng cao sản lượng sản xuất, tận dụng lợi thế kinh tế theo quy mô và giảm sự phụ thuộc vào thị trường nội địa.

Bên cạnh đó, xuất khẩu giúp doanh nghiệp phân tán rủi ro kinh doanh khi thị trường trong nước có biến động. Việc đa dạng hóa thị trường xuất khẩu giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong hoạt động sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

Hoạt động xuất khẩu cũng tạo áp lực thúc đẩy doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua việc cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, hoàn thiện quy trình quản lý và đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế của thị trường nhập khẩu.

Ngoài ra, thông qua quá trình hợp tác với các đối tác nước ngoài, doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận công nghệ hiện đại, học hỏi kinh nghiệm quản lý và nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong hoạt động thương mại quốc tế.

Như vậy, hoạt động xuất khẩu không chỉ mang lại lợi ích cho nền kinh tế quốc dân mà còn góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, năng lực cạnh tranh và khả năng hội nhập quốc tế của doanh nghiệp.

1.1.4. Phân loại hình thức xuất khẩu hàng hóa

Hoạt động xuất khẩu hàng hóa trong thương mại quốc tế được phân loại theo nhiều tiêu chí khác nhau nhằm phục vụ công tác quản lý nhà nước, thực hiện thủ tục hải quan, áp dụng chính sách thuế và tổ chức hoạt động xuất khẩu phù hợp với từng loại hình hàng hóa. Việc xác định đúng loại hình xuất khẩu có ý nghĩa quan trọng trong quá trình khai báo hải quan, thực hiện thủ tục xuất khẩu và tuân thủ các quy định pháp luật hiện hành.

❖ Phân loại theo chế độ hải quan

Căn cứ theo quy định của Luật Hải quan năm 2014 và các văn bản hướng dẫn thi hành, hàng hóa xuất khẩu được phân loại theo các chế độ hải quan khác nhau nhằm phục vụ công tác quản lý và thực hiện thủ tục hải quan phù hợp đối với từng loại hình xuất khẩu.

Xuất khẩu kinh doanh (xuất khẩu chính ngạch): Là hình thức xuất khẩu hàng hóa theo hợp đồng ngoại thương giữa doanh nghiệp Việt Nam và đối tác nước ngoài, có đầy đủ chứng từ thương mại và thực hiện đầy đủ thủ tục hải quan theo quy định. Đây là loại hình xuất khẩu phổ biến trong hoạt động thương mại quốc tế.

Tạm xuất – tái nhập: Là hình thức hàng hóa được đưa ra nước ngoài trong một thời gian nhất định để tham gia hội chợ, triển lãm, sửa chữa, bảo hành hoặc phục vụ mục đích khác, sau đó được nhập khẩu trở lại Việt Nam.

Xuất khẩu gia công: Là hình thức doanh nghiệp trong nước nhận nguyên liệu hoặc bán thành phẩm từ đối tác nước ngoài để gia công theo hợp đồng và sau đó xuất khẩu sản phẩm ra nước ngoài.

Xuất khẩu sản phẩm sản xuất trong nước: Là hình thức doanh nghiệp trực tiếp sản xuất hàng hóa tại Việt Nam để xuất khẩu cho đối tác nước ngoài theo hợp đồng ngoại thương.

Xuất khẩu phi mậu dịch: Là hình thức xuất khẩu không nhằm mục đích thương mại như quà biếu, quà tặng, hàng viện trợ, tài sản di chuyển hoặc hàng mẫu.

Xuất khẩu tại chỗ: Là hình thức hàng hóa được giao cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoặc doanh nghiệp theo chỉ định của thương nhân nước ngoài tại Việt Nam nhưng vẫn được xem là hoạt động xuất khẩu theo quy định của pháp luật hải quan.

❖ Phân loại theo nguồn gốc xuất xứ hàng hóa

Hàng hóa có xuất xứ Việt Nam: Là hàng hóa được sản xuất, khai thác hoặc chế biến tại Việt Nam và đáp ứng các tiêu chí xuất xứ theo quy định hiện hành hoặc theo các hiệp định thương mại tự do (FTA).

Hàng hóa có nguồn gốc nước ngoài được gia công, chế biến hoặc tái xuất: Là hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài sau đó được gia công, lắp ráp, chế biến hoặc đóng gói tại Việt Nam để tiếp tục xuất khẩu sang thị trường khác.

❖ Phân loại theo phương thức thực hiện xuất khẩu

Xuất khẩu trực tiếp: Là hình thức doanh nghiệp trực tiếp ký kết hợp đồng ngoại thương với đối tác nước ngoài, thực hiện thủ tục hải quan, giao hàng và thanh toán quốc tế.

Xuất khẩu ủy thác: Là hình thức doanh nghiệp không trực tiếp thực hiện hoạt động xuất khẩu mà ủy thác cho doanh nghiệp khác có chức năng xuất khẩu đứng tên trên chứng từ và thực hiện các thủ tục xuất khẩu theo hợp đồng ủy thác.

Việc xác định đúng loại hình xuất khẩu là yêu cầu bắt buộc trong quá trình khai báo hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS/VCIS. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến thủ tục kiểm tra hải quan, chính sách thuế, thời gian thông quan và nghĩa vụ tuân thủ pháp luật của doanh nghiệp trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa.

1.1.5. Hình thức xuất khẩu hàng nguyên container (FCL)

1.1.5.1. Khái niệm xuất khẩu FCL

Xuất khẩu hàng nguyên container (Full Container Load – FCL) bằng đường biển là phương thức vận chuyển trong đó toàn bộ container được sử dụng để chứa hàng hóa của một chủ hàng duy nhất. Trong hình thức này, người xuất khẩu chịu trách nhiệm đóng hàng vào container, niêm phong và giao cho hãng tàu tại cảng xếp hàng, người nhập khẩu sẽ nhận container nguyên trạng tại cảng dỡ và thực hiện việc dỡ hàng.

Theo Phòng Thương mại Quốc tế (ICC, 2020) trong vận tải container, FCL là hình thức giao nhận container nguyên, không thông qua quá trình gom hoặc chia tách hàng hóa như hình thức LCL.

1.1.5.2. Đặc điểm của xuất khẩu FCL

Thứ nhất, hình thức FCL cho phép một chủ hàng sử dụng toàn bộ dung tích container để vận chuyển hàng hóa, qua đó đảm bảo tính độc lập và đồng nhất của lô hàng trong suốt quá trình vận chuyển quốc tế.

Thứ hai, hàng hóa vận chuyển theo hình thức FCL thường có mức độ an toàn cao hơn do không phải ghép chung với hàng hóa của nhiều chủ hàng khác, từ đó hạn chế rủi ro mất mát, hư hỏng hoặc nhầm lẫn hàng hóa trong quá trình giao nhận.

Thứ ba, quy trình vận chuyển FCL tương đối đơn giản do không phải thực hiện các công đoạn gom hàng và chia hàng tại kho CFS, góp phần rút ngắn thời gian giao nhận và vận chuyển hàng hóa.

Thứ tư, FCL thường mang lại hiệu quả chi phí đối với các lô hàng có khối lượng lớn hoặc đủ để đóng nguyên container, do chi phí vận chuyển được tính theo container thay vì tính theo thể tích hoặc trọng lượng hàng hóa riêng lẻ.

Thứ năm, trong hình thức FCL, người xuất khẩu thường chịu trách nhiệm đóng hàng, sắp xếp hàng hóa và niêm phong container trước khi giao cho hãng tàu. Vì vậy, doanh nghiệp cần có khả năng tổ chức đóng hàng và kiểm soát hàng hóa phù hợp nhằm đảm bảo an toàn trong quá trình vận chuyển quốc tế.

1.1.5.3. So sánh xuất khẩu FCL và LCL

Trong thực tiễn vận tải quốc tế, FCL và LCL là hai hình thức vận chuyển container phổ biến và có sự khác biệt rõ rệt về quy trình tổ chức vận chuyển, chi phí và đặc điểm giao nhận hàng hóa.

FCL là hình thức một chủ hàng sử dụng nguyên container để vận chuyển hàng hóa, trong khi LCL là hình thức nhiều chủ hàng cùng sử dụng chung một container thông qua hoạt động gom hàng của doanh nghiệp giao nhận hoặc người vận chuyển.

Đối với hình thức FCL, hàng hóa được đóng nguyên container và giao trực tiếp cho hãng tàu mà không phải thực hiện công đoạn gom hàng hoặc chia hàng tại kho CFS. Ngược lại, đối với LCL, hàng hóa phải trải qua quá trình gom hàng và chia hàng trước và sau vận chuyển.

Về thời gian vận chuyển, FCL thường có thời gian giao nhận nhanh hơn do không phụ thuộc vào quá trình gom hàng của nhiều chủ hàng khác. Trong khi đó, LCL có thể phát sinh thêm thời gian xử lý hàng hóa tại kho CFS.

Về chi phí, FCL phù hợp với lô hàng lớn, trong khi LCL phù hợp với lô hàng nhỏ, chưa đủ để đóng đầy container.

Về mức độ rủi ro, FCL có rủi ro thấp hơn do hạn chế bốc xếp nhiều lần và không ghép chung với hàng hóa của các chủ hàng khác.

Như vậy, việc lựa chọn giữa FCL và LCL phụ thuộc vào khối lượng hàng hóa, yêu cầu về thời gian giao hàng, chi phí vận chuyển và mức độ an toàn của lô hàng trong hoạt động xuất khẩu.

1.1.6. Các điều kiện Incoterms 2020 phổ biến áp dụng cho vận tải hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển

Theo Phòng Thương mại Quốc tế (ICC, 2020), Incoterms 2020 là bộ quy tắc thương mại quốc tế được sử dụng nhằm xác định trách nhiệm, chi phí và thời điểm chuyển giao rủi ro giữa người bán và người mua trong quá trình giao nhận hàng hóa quốc tế. Trong hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển, các điều kiện Incoterms được áp dụng phổ biến gồm FCA, FOB, CFR và CIF tùy theo thỏa thuận giữa các bên trong hợp đồng ngoại thương.

Mỗi điều kiện Incoterms quy định khác nhau về trách nhiệm thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm hàng hóa, thực hiện thủ tục hải quan và thời điểm chuyển giao rủi ro giữa người bán và người mua. Việc lựa chọn điều kiện giao hàng phù hợp có ý nghĩa quan trọng trong việc kiểm soát chi phí, phân chia trách nhiệm và hạn chế rủi ro trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển.

1.1.6.1. Điều kiện FCA (Free Carrier – Giao cho người chuyên chở)

FCA là điều kiện giao hàng mà theo đó người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở hoặc người được người mua chỉ định tại địa điểm đã thỏa thuận.

Theo điều kiện FCA, người bán có trách nhiệm chuẩn bị hàng hóa phù hợp với hợp đồng, thực hiện thủ tục thông quan xuất khẩu và giao hàng cho người chuyên chở tại địa điểm quy định. Sau thời điểm giao hàng, mọi rủi ro và chi phí liên quan đến hàng hóa sẽ được chuyển sang cho người mua.

Người mua có trách nhiệm thuê phương tiện vận tải quốc tế, thanh toán cước vận chuyển, thực hiện thủ tục nhập khẩu và chịu rủi ro kể từ thời điểm nhận hàng từ người chuyên chở.

Điều kiện FCA có thể áp dụng cho mọi phương thức vận tải và được ICC khuyến nghị sử dụng đối với hàng hóa vận chuyển bằng container, do hàng container thường được giao tại depot container hoặc bãi container trước khi được xếp lên tàu.

1.1.6.2. Điều kiện FOB (Free On Board – Giao hàng lên tàu)

FOB là điều kiện giao hàng chỉ áp dụng cho vận tải đường biển hoặc đường thủy nội địa. Theo điều kiện này, người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa đã được xếp lên tàu tại cảng xếp hàng quy định.

Người bán có trách nhiệm chuẩn bị hàng hóa, thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu và chịu mọi chi phí, rủi ro cho đến khi hàng được giao lên tàu. Sau thời điểm đó, rủi ro liên quan đến hàng hóa sẽ được chuyển sang cho người mua.

Người mua có trách nhiệm thuê tàu hoặc đặt chỗ với hãng tàu, thanh toán cước phí vận tải quốc tế, thực hiện thủ tục nhập khẩu và chịu rủi ro trong quá trình vận chuyển hàng hóa từ cảng xếp hàng đến cảng đích.

Trong thực tế, điều kiện FOB vẫn được sử dụng phổ biến trong hoạt động xuất khẩu bằng đường biển. Tuy nhiên, đối với hàng container, ICC khuyến nghị nên ưu tiên sử dụng điều kiện FCA nhằm phù hợp với đặc điểm giao nhận container hiện nay.

1.1.6.3. Điều kiện CFR (Cost and Freight – Tiền hàng và cước phí)

CFR là điều kiện giao hàng áp dụng cho vận tải đường biển hoặc đường thủy nội địa, theo đó người bán có trách nhiệm thuê phương tiện vận tải và thanh toán cước phí vận chuyển hàng hóa đến cảng đích quy định.

Theo điều kiện CFR, người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được xếp lên tàu tại cảng xuất khẩu. Mặc dù người bán chịu chi phí vận tải quốc tế đến cảng đích nhưng rủi ro liên quan đến hàng hóa vẫn được chuyển sang cho người mua kể từ thời điểm hàng được giao lên tàu.

Người bán có trách nhiệm thực hiện thủ tục xuất khẩu, thuê tàu và cung cấp chứng từ vận tải cho người mua. Trong khi đó, người mua chịu trách nhiệm thực hiện thủ tục nhập khẩu, nhận hàng tại cảng đến và chủ động mua bảo hiểm hàng hóa nếu cần thiết.

Điều kiện CFR thường được áp dụng khi người bán có lợi thế trong việc thuê tàu hoặc đàm phán cước vận tải quốc tế.

1.1.6.4. Điều kiện CIF (Cost, Insurance and Freight – Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí)

CIF là điều kiện giao hàng trong đó người bán có trách nhiệm thuê phương tiện vận tải, thanh toán cước phí vận chuyển quốc tế và mua bảo hiểm hàng hóa cho người mua trong quá trình vận chuyển bằng đường biển.

Theo điều kiện CIF, người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi hàng hóa được xếp lên tàu tại cảng xuất khẩu. Tuy nhiên, tương tự điều kiện CFR, rủi ro liên quan đến hàng hóa được chuyển sang cho người mua kể từ thời điểm hàng được giao lên tàu.

Ngoài trách nhiệm thuê tàu và thanh toán cước vận chuyển quốc tế, người bán còn phải mua bảo hiểm hàng hóa với mức bảo hiểm tối thiểu theo quy định của Incoterms 2020. Theo quy định này, người bán phải mua bảo hiểm theo điều kiện Institute Cargo Clauses (C) hoặc điều kiện tương đương, với giá trị bảo hiểm tối thiểu bằng 110% giá trị hợp đồng hàng hóa và cung cấp chứng từ bảo hiểm cho người mua.

Người mua có trách nhiệm thực hiện thủ tục nhập khẩu, nhận hàng tại cảng đến và chịu rủi ro đối với hàng hóa trong quá trình vận chuyển kể từ thời điểm hàng được giao lên tàu. Điều kiện CIF thường được áp dụng khi người mua muốn người bán chủ động thực hiện việc thuê tàu và mua bảo hiểm hàng hóa trong quá trình vận chuyển quốc tế bằng đường biển.

Như vậy, mỗi điều kiện Incoterms 2020 quy định khác nhau về trách nhiệm, chi phí và thời điểm chuyển giao rủi ro giữa người bán và người mua trong hoạt động thương mại quốc tế. Việc lựa chọn điều kiện giao hàng phù hợp có ý nghĩa quan trọng đối với doanh nghiệp trong quá trình tổ chức vận chuyển, phân chia trách nhiệm giữa các bên, hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả thực hiện hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển.

1.2. Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển và các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình

1.2.1. Khái niệm của quy trình

Xuất khẩu hàng nguyên container (Full Container Load – FCL) là phương thức vận tải trong đó một chủ hàng sử dụng toàn bộ sức chứa của container để vận chuyển hàng hóa của mình và không ghép chung với hàng của chủ thể khác. Người gửi hàng

chịu trách nhiệm đóng hàng, niêm phong container và giao container cho người vận chuyển để thực hiện hành trình quốc tế.

Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển là trình tự các công việc mà doanh nghiệp xuất khẩu hoặc doanh nghiệp giao nhận vận tải thực hiện nhằm đưa hàng hóa từ nước xuất khẩu đến nước nhập khẩu thông qua vận tải biển. Quy trình này bao gồm các hoạt động như ký kết hợp đồng ngoại thương, đặt chỗ với hãng tàu, chuẩn bị hàng hóa, khai báo hải quan, phát hành vận đơn và hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu.

1.2.2. Vai trò của quy trình

Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển có vai trò quan trọng trong hoạt động logistics và thương mại quốc tế, thể hiện ở các khía cạnh sau:

Quy trình giúp đảm bảo an toàn và hạn chế rủi ro đối với hàng hóa trong quá trình vận chuyển. Do hàng hóa được đóng trong một container riêng biệt và niêm phong ngay từ đầu nên giảm nguy cơ mất mát, hư hỏng hoặc thất lạc hàng hóa so với hình thức vận chuyển hàng lẻ (LCL).

Hình thức vận chuyển FCL giúp tối ưu chi phí vận tải đối với các lô hàng có khối lượng lớn. Khi sử dụng toàn bộ container, doanh nghiệp có thể giảm chi phí tính trên mỗi đơn vị hàng hóa và hạn chế các chi phí phát sinh liên quan đến gom hàng hoặc chia tách hàng tại kho CFS.

Quy trình xuất khẩu FCL giúp doanh nghiệp chủ động hơn trong việc tổ chức vận chuyển, kiểm soát thời gian đóng hàng, niêm phong container và kế hoạch giao hàng, từ đó nâng cao hiệu quả quản lý chuỗi cung ứng.

Việc vận chuyển nguyên container giúp rút ngắn thời gian vận chuyển quốc tế do không phải chờ gom hàng như hình thức LCL. Container có thể được vận chuyển trực tiếp từ cảng xuất khẩu đến cảng nhập khẩu, hạn chế trung chuyển và giảm thời gian giao hàng.

Quy trình xuất khẩu FCL góp phần chuẩn hóa hoạt động quản lý chứng từ và thủ tục hải quan. Các chứng từ như Commercial Invoice, Packing List, Bill of Lading, C/O và chứng từ chuyên ngành được kiểm tra và xử lý thống nhất nhằm hạn chế sai sót trong quá trình xuất khẩu và thanh toán quốc tế.

1.2.3. Các bước của quy trình



Hình 1.1: Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển

Bước 1: Đàm phán ký kết hoạt động xuất khẩu

Trước khi tiến hành xuất khẩu hàng hóa, doanh nghiệp cần tìm hiểu các quy định pháp lý liên quan đến mặt hàng dự kiến xuất khẩu nhằm xác định hàng hóa có thuộc danh mục cấm xuất khẩu, tạm ngừng xuất khẩu hoặc xuất khẩu có điều kiện theo quy định của Nhà nước hay không

Đối với các mặt hàng xuất khẩu thông thường, doanh nghiệp có thể thực hiện hoạt động xuất khẩu theo quy định hiện hành. Trường hợp hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành hoặc xuất khẩu có điều kiện, doanh nghiệp cần xác định loại giấy phép cần xin cấp, cơ quan quản lý chuyên ngành liên quan và chuẩn bị đầy đủ hồ sơ theo quy định pháp luật.

Sau khi xác định hàng hóa đủ điều kiện xuất khẩu, doanh nghiệp tiến hành đàm phán và ký kết hợp đồng ngoại thương với đối tác nước ngoài. Nội dung hợp đồng thường bao gồm:

- Tên hàng hóa
- Số lượng
- Giá cả
- Điều kiện giao hàng
- Phương thức thanh toán
- Thời gian giao hàng
- Trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên

Hợp đồng ngoại thương là cơ sở pháp lý quan trọng để doanh nghiệp triển khai các bước tiếp theo trong quy trình xuất khẩu hàng hóa.

Bước 2: Xin giấy phép xuất khẩu

Trường hợp 1: Không phải xin giấy phép xuất khẩu đối với hàng hóa hoặc dịch vụ thông thường được sự cho phép của cơ quan ban ngành.

Trường hợp 2: Bắt buộc phải xin giấy phép xuất khẩu với những hàng hóa thuộc diện quản lý đặc biệt của chính phủ. Chẳng hạn, để xuất khẩu những mặt hàng như thuốc tân dược, hạt giống, gỗ, cổ vật, vật liệu nổ,... thì phải xin giấy phép của bộ ngành quản lý. Chi tiết về danh mục hàng hóa này được quy định tại phụ lục III, nghị định 69/2018/NĐ – CP.

Việc xin giấy phép quan trọng và mất thời gian, nên doanh nghiệp cần chuẩn bị kỹ lưỡng. Sau khi có giấy phép hoặc với mặt hàng không cần giấy phép xuất khẩu thì có thể chuyển sang bước kế tiếp.

Bước 3: Xác nhận thanh toán

Thanh toán quốc tế là một nội dung quan trọng trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa vì liên quan trực tiếp đến khả năng thu hồi tiền hàng của doanh nghiệp xuất khẩu.

Các phương thức thanh toán quốc tế được sử dụng phổ biến hiện nay gồm:

- Chuyển tiền điện tử (T/T – Telegraphic Transfer)
- Thư tín dụng (L/C – Letter of Credit)
- Nhờ thu (Collection)

Tùy theo sự thỏa thuận giữa người mua và người bán trong hợp đồng ngoại thương mà doanh nghiệp sẽ xác định:

- Phương thức thanh toán
- Thời điểm thanh toán
- Tỷ lệ thanh toán trước hoặc sau giao hàng
- Ngân hàng thực hiện thanh toán

Đối với phương thức thanh toán bằng L/C, doanh nghiệp xuất khẩu cần kiểm tra kỹ các điều khoản của thư tín dụng trước khi giao hàng nhằm hạn chế rủi ro trong quá trình thanh toán quốc tế.

Bước 4: Chuẩn bị hàng xuất

Sau khi kiểm tra xác nhận thanh toán của khách hàng thì nhà xuất khẩu cần tập trung vào chuẩn bị đóng gói hàng xuất khẩu. Trên thực tế nhà xuất khẩu có thể là nhà sản xuất hoặc là thương nhân nên nghiệp vụ rất đa dạng.

Bước 5: Thu xếp chỗ với hãng vận tải

Căn cứ vào điều kiện giao hàng được quy định trong hợp đồng ngoại thương, doanh nghiệp xác định trách nhiệm thuê phương tiện vận tải quốc tế thuộc về người mua hay người bán.

Đối với các điều kiện nhóm C và nhóm D theo Incoterms 2020 như CFR, CIF hoặc DAP người bán có trách nhiệm thuê tàu và thanh toán cước vận chuyển quốc tế. Khi đó, doanh nghiệp xuất khẩu sẽ trực tiếp liên hệ với hãng tàu hoặc công ty giao nhận vận tải để thực hiện booking container. Ngược lại, đối với các điều kiện nhóm F như FOB, trách nhiệm thuê tàu thuộc về người mua. Người bán chỉ thực hiện giao hàng lên tàu theo địa điểm và thời gian đã thỏa thuận.

Trong quá trình booking, doanh nghiệp cần cung cấp cho hãng tàu các thông tin cơ bản của lô hàng như:

- Tên hàng hóa
- Số lượng container
- Cảng xếp hàng
- Cảng dỡ hàng
- Thời gian dự kiến xuất hàng
- Loại container sử dụng

Sau khi booking được xác nhận, hãng tàu sẽ phát hành Booking Confirmation để doanh nghiệp tiến hành các bước tiếp theo như lấy container rỗng, đóng hàng và hạ container tại cảng.

Bước 6: Đóng hàng và vận chuyển về cảng

Doanh nghiệp sử dụng Booking Confirmation để nhận container rỗng tại Depot do hãng tàu chỉ định. Tùy theo quy định của từng hãng tàu mà doanh nghiệp có thể đổi lệnh cấp container tại văn phòng hãng tàu hoặc nhận container trực tiếp tại Depot.

Sau khi nhận container xong, doanh nghiệp cần kiểm tra tình trạng container nhằm đảm bảo container đủ điều kiện vận chuyển, không bị thủng, ẩm, bẩn hoặc có mùi ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa.

Tiếp theo, container được vận chuyển về kho để đóng hàng. Hàng hóa được sắp xếp vào container theo đúng quy cách nhằm đảm bảo an toàn trong quá trình vận chuyển đường biển. Sau khi hoàn tất đóng hàng, container được niêm phong bằng seal container trước khi vận chuyển ra cảng.

Đối với các lô hàng phải thực hiện kiểm tra chuyên ngành như:

- Kiểm dịch thực vật
- Hun trùng
- Kiểm tra chất lượng

Doanh nghiệp có thể sử dụng seal tạm để thuận tiện cho việc kiểm tra hàng hóa tại cảng trước khi bấm seal chính thức của hãng tàu. Sau khi hoàn tất đóng hàng, container được vận chuyển đến cảng hoặc bãi container theo chỉ định của hãng tàu để hạ container chờ xếp lên tàu, container hàng cần phải hạ trước giờ cắt máng của hãng tàu nếu không thì có thể sẽ bị rớt tàu.

Đồng thời, doanh nghiệp phải khai báo khối lượng container hàng hóa (VGM – Verified Gross Mass) trước thời gian closing theo quy định của hãng tàu nhằm đảm bảo container đủ điều kiện xếp lên tàu.

Bước 7: Làm thủ tục hải quan hàng xuất khẩu đường biển

Doanh nghiệp tiến hành chuẩn bị bộ chứng từ để thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu, bao gồm:

- Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract)
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List)
- Phiếu xác nhận khối lượng container (VGM)
- Phiếu hạ container tại cảng
- Các chứng từ khác nếu có theo yêu cầu của mặt hàng xuất khẩu

Sau khi chuẩn bị đầy đủ chứng từ, doanh nghiệp tiến hành khai báo hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS/VCIS. Cơ quan hải quan sẽ tiếp nhận, kiểm tra và phân luồng tờ khai:

- Luồng xanh: Miễn kiểm tra hồ sơ và hàng hóa
- Luồng vàng: Kiểm tra hồ sơ
- Luồng đỏ: Kiểm tra hồ sơ và thực tế hàng hóa

Sau khi tờ khai được thông quan, doanh nghiệp nộp tờ khai đã thông quan cho hãng tàu hoặc cảng để thực hiện thủ tục vào sổ tàu và xác nhận thực xuất với hải quan giám sát.

Đối với điều kiện FOB, sau khi hàng được thông quan và xếp lên tàu, người bán cơ bản đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng của mình. Trong trường hợp xuất khẩu theo điều kiện nhóm C hoặc D, doanh nghiệp cần gửi Shipping Instruction (SI) cho hãng tàu để phát hành vận đơn đường biển (Bill of Lading).

❖ **Gửi SI cho hãng tàu, xác nhận nội dung B/L, nhận B/L gốc (nếu có)**

Sau khi hàng đã hạ về cảng và xong thủ tục hải quan, doanh nghiệp gửi chi tiết làm Bill hay hướng dẫn gửi hàng (SI – Shipping Instruction) cho hãng tàu trước thời hạn Cut-off Time. Nên yêu cầu họ xác nhận để đảm bảo chắc chắn họ đã nhận được trước thời hạn.

Dựa trên thông tin SI, bên vận chuyển sẽ gửi bản nháp vận đơn (Draft Bill of Lading) người bán nên kiểm tra kỹ, có gì cần bổ sung, chỉnh sửa thì phối hợp với hãng tàu để thực hiện sớm.

Khi tàu chạy, bên vận chuyển sẽ gửi cho doanh nghiệp vận đơn gốc. Nhiều trường hợp doanh nghiệp yêu cầu vận đơn giao hàng bằng điện (Telex B/L, Surrendered B/L), thì họ thường phải nộp thêm một khoản phí, gọi là phí Telex Free (khoảng 30-50 USD). Khi đó sẽ chỉ có file Telex Bill gửi qua email mà không phát hành bản gốc và do đó cũng không cần xuất trình B/L gốc tại cảng dỡ hàng.

Bước 8: Các bước công việc khác của quy trình là hàng xuất

Sau khi hàng hóa được xếp lên tàu, doanh nghiệp tiếp tục hoàn thiện các chứng từ phục vụ cho quá trình thanh toán và thông quan tại nước nhập khẩu. Các chứng từ thường bao gồm:

- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O)
- Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật
- Giấy chứng nhận hun trùng
- Chứng thư bảo hiểm hàng hóa (nếu có)

- Các chứng từ khác theo yêu cầu của hợp đồng ngoại thương

Đối với điều kiện CIF, người bán có trách nhiệm mua bảo hiểm hàng hóa cho người mua trong quá trình vận chuyển quốc tế bằng đường biển. Theo Incoterms 2020, mức bảo hiểm tối thiểu thường được áp dụng theo điều kiện Institute Cargo Clauses (C) với giá trị bảo hiểm tối thiểu bằng 110% giá trị hợp đồng.

Đối với các lô hàng thuộc diện kiểm dịch thực vật, cơ quan chuyên ngành sẽ kiểm tra tình trạng hàng hóa nhằm đảm bảo lô hàng không nhiễm sâu mọt, nấm mốc hoặc các sinh vật gây hại thuộc diện kiểm dịch theo yêu cầu của nước nhập khẩu. Sau khi hoàn tất, doanh nghiệp nên gửi trước bản scan bộ chứng từ cho người nhập khẩu để kiểm tra và phản hồi kịp thời nếu phát sinh sai sót.

Trong một số trường hợp doanh nghiệp cần lưu ý thêm một số công việc theo yêu cầu của nước nhập khẩu. Khai AMS đối với những lô hàng xuất đi Mỹ, khai ENS cho hàng đi châu Âu...

Bước 9: Gửi chứng từ cho người mua hàng nước ngoài

Sau khi nhận đầy đủ bộ chứng từ gốc, doanh nghiệp tiến hành gửi chứng từ cho người nhập khẩu theo phương thức đã thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương.

Bộ chứng từ thường bao gồm:

- Bill of Lading
- Commercial Invoice
- Packing List
- C/O
- Chứng từ bảo hiểm (nếu có)
- Chứng thư kiểm dịch, chất lượng hoặc hun trùng nếu thuộc diện quản lý chuyên ngành

Đồng thời, doanh nghiệp thường gửi thêm bản scan bộ chứng từ qua email để người nhập khẩu chuẩn bị thủ tục nhận hàng và thông quan tại nước nhập khẩu. Sau khi hoàn tất việc gửi chứng từ, doanh nghiệp tiếp tục theo dõi lịch trình vận chuyển, thời gian tàu cập cảng và tình trạng thanh toán của người nhập khẩu nhằm đảm bảo quá trình giao nhận hàng hóa diễn ra thuận lợi.

Như vậy, quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển cơ bản được hoàn thành.

1.2.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình

Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố khác nhau liên quan đến môi trường kinh doanh, hệ thống logistics và hoạt động tổ chức thực hiện nghiệp vụ xuất khẩu. Các yếu tố này tác động trực tiếp đến tiến độ giao hàng, chi phí vận chuyển, thời gian xử lý chứng từ và hiệu quả thực hiện hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển. Vì vậy, việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình xuất khẩu FCL có ý nghĩa quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động logistics và xuất khẩu của doanh nghiệp.

1.2.4.1. Yếu tố vĩ mô

❖ Thị trường vận tải biển quốc tế

Hoạt động vận tải biển quốc tế chịu ảnh hưởng lớn từ tình hình cung – cầu vận tải, sản lượng hàng hóa xuất nhập khẩu và chính sách khai thác của các hãng tàu. Vì vậy, giá cước vận chuyển, phụ phí và lịch trình tàu thường xuyên biến động theo từng thời kỳ.

Sự biến động của thị trường vận tải biển có thể ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch giao hàng, chi phí logistics và tiến độ thực hiện quy trình xuất khẩu của doanh nghiệp. Trong những giai đoạn thị trường biến động mạnh, doanh nghiệp cần chủ động cập nhật thông tin thị trường và điều chỉnh kế hoạch vận chuyển phù hợp nhằm hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình xuất khẩu.

❖ Cơ sở hạ tầng và năng lực logistics

Cơ sở hạ tầng logistics như hệ thống cảng biển, kho bãi, depot container, phương tiện vận tải nội địa và hệ thống giao thông kết nối có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả thực hiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển

Nếu cơ sở hạ tầng và năng lực khai thác logistics chưa đồng bộ có thể làm gia tăng thời gian vận chuyển nội địa, thời gian hạ container tại cảng và chi phí thực hiện lô hàng. Ngoài ra, tình trạng ùn tắc cảng biển hoặc thiếu container rỗng trong một số thời điểm cũng có thể ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng của doanh nghiệp.

❖ Thời tiết và điều kiện tự nhiên

Hoạt động vận tải biển quốc tế chịu ảnh hưởng đáng kể từ các yếu tố thời tiết và điều kiện tự nhiên như bão, áp thấp nhiệt đới, mưa lớn hoặc biển động.

Các yếu tố này có thể ảnh hưởng đến lịch trình tàu, hoạt động khai thác cảng biển và quá trình vận chuyển hàng hóa, từ đó tác động đến tiến độ giao hàng và thời gian thực hiện quy trình xuất khẩu. Đối với những quốc gia thường xuyên chịu ảnh hưởng của thời tiết cực đoan, doanh nghiệp cần chủ động xây dựng kế hoạch giao hàng phù hợp nhằm hạn chế ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu.

❖ **Pháp lý và chính sách quản lý nhà nước**

Quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển chịu sự quản lý của nhiều quy định pháp luật liên quan đến hải quan, quản lý ngoại thương, kiểm tra chuyên ngành, kiểm dịch và cấp giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa.

Ngoài ra, các chính sách xuất nhập khẩu và quy định thương mại quốc tế có thể thay đổi theo từng thời kỳ nhằm phù hợp với tình hình kinh tế và yêu cầu quản lý của từng quốc gia. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải thường xuyên cập nhật quy định pháp luật để đảm bảo quá trình xuất khẩu được thực hiện đúng quy định và hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình thông quan hàng hóa.

❖ **Hội nhập kinh tế quốc tế**

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và việc tham gia các hiệp định thương mại tự do (FTA) tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu hàng hóa của doanh nghiệp thông qua các ưu đãi về thuế quan và mở rộng thị trường quốc tế.

Tuy nhiên, các hiệp định này cũng đặt ra yêu cầu cao hơn về tiêu chuẩn hàng hóa, quy tắc xuất xứ và tính chính xác của bộ chứng từ xuất khẩu. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao năng lực quản lý và hoàn thiện quy trình nghiệp vụ nhằm đáp ứng yêu cầu của hoạt động thương mại quốc tế trong bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu.

Bên cạnh các yếu tố từ môi trường bên ngoài, quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển còn chịu ảnh hưởng từ các yếu tố nội tại của doanh nghiệp và mức độ ứng dụng công nghệ trong hoạt động logistics.

1.2.4.2. Yếu tố vi mô

❖ **Công nghệ thông tin và chuyển đổi số**

Sự phát triển của công nghệ thông tin và xu hướng chuyển đổi số trong ngành logistics ngày càng ảnh hưởng mạnh đến hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển

Việc ứng dụng các hệ thống khai báo hải quan điện tử, chứng từ điện tử, vận đơn điện tử và phần mềm quản lý logistics giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả xử lý nghiệp vụ, rút ngắn thời gian xử lý chứng từ và tăng khả năng kiểm soát thông tin trong quá trình vận chuyển hàng hóa.

Bên cạnh đó, việc kết nối và trao đổi dữ liệu điện tử giữa doanh nghiệp với hãng tàu, cảng biển, cơ quan Hải quan và khách hàng góp phần nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bên liên quan trong chuỗi logistics.

Tuy nhiên, quá trình chuyển đổi số cũng đặt ra yêu cầu cho doanh nghiệp trong việc đầu tư công nghệ, nâng cao năng lực quản lý dữ liệu và đào tạo nguồn nhân lực phù hợp với xu hướng phát triển của ngành logistics hiện nay.

❖ Trình độ chuyên môn của đội ngũ nhân sự

Hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đòi hỏi đội ngũ nhân sự phải có kiến thức chuyên môn về ngoại thương, hải quan, vận tải quốc tế và nghiệp vụ chứng từ xuất nhập khẩu.

Nhân sự có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm thực tế tốt sẽ giúp doanh nghiệp xử lý chứng từ chính xác, phối hợp hiệu quả với các bên liên quan và kịp thời xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình thực hiện lô hàng xuất khẩu.

Ngược lại, nếu năng lực nghiệp vụ của nhân sự còn hạn chế có thể làm gia tăng sai sót chứng từ, ảnh hưởng đến tiến độ xử lý hồ sơ và hiệu quả thực hiện quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển.

1.3. Các quy định pháp lý và hệ thống chứng từ trong xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển

1.3.1. Các quy định pháp lý

❖ Quy định pháp luật Việt Nam

Luật Thương mại 2005 là cơ sở pháp lý quan trọng điều chỉnh hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế và các hoạt động thương mại có liên quan. Luật quy định quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng ngoại thương, bao gồm các nội dung về giao hàng, thanh toán, chuyển giao rủi ro và trách nhiệm của các bên tham gia giao dịch. Đối với hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, việc tuân thủ Luật Thương mại giúp doanh nghiệp thực hiện hợp đồng đúng quy định và hạn chế tranh chấp trong thương mại quốc tế.

Luật Hải quan 2014 và các văn bản hướng dẫn thi hành quy định về thủ tục hải quan, kiểm tra, giám sát và quản lý hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu. Doanh nghiệp xuất khẩu hàng FCL phải thực hiện khai báo hải quan điện tử, cung cấp đầy đủ thông tin về hàng hóa, container, vận đơn và các chứng từ liên quan theo quy định của cơ quan Hải quan. Việc tuân thủ đúng quy trình hải quan giúp hàng hóa được thông quan thuận lợi và hạn chế các rủi ro phát sinh trong quá trình xuất khẩu.

Luật Quản lý ngoại thương 2017 quy định các hoạt động quản lý nhà nước đối với xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa, bao gồm các quy định về giấy phép xuất khẩu, hạn ngạch, quản lý chuyên ngành và các biện pháp quản lý ngoại thương khác. Đối với một số mặt hàng thuộc diện quản lý đặc biệt hoặc quản lý chuyên ngành, doanh nghiệp cần đáp ứng đầy đủ các điều kiện và thủ tục theo quy định trước khi thực hiện xuất khẩu.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp còn phải tuân thủ các nghị định và thông tư hướng dẫn liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển. Nghị định 69/2018/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Quản lý ngoại thương liên quan đến hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa và quản lý chuyên ngành. Ngoài ra, Thông tư 38/2015/TT-BTC và Thông tư 39/2018/TT-BTC quy định về thủ tục hải quan điện tử, kiểm tra, giám sát hải quan và quản lý thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu.

Ngoài các quy định về thủ tục hải quan và quản lý ngoại thương, doanh nghiệp xuất khẩu còn phải tuân thủ các quy định liên quan đến kiểm tra chuyên ngành, kiểm dịch, an toàn hàng hóa, nhãn mác và quy chuẩn kỹ thuật tùy theo đặc điểm của từng mặt hàng xuất khẩu. Việc tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật giúp doanh nghiệp đảm bảo tính hợp pháp của lô hàng và hạn chế các rủi ro trong quá trình thông quan và vận chuyển quốc tế.

❖ Quy định và tập quán quốc tế

Trong hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, doanh nghiệp còn phải tuân thủ các quy định và tập quán thương mại quốc tế nhằm đảm bảo quá trình giao nhận hàng hóa được thực hiện thống nhất và phù hợp với thông lệ quốc tế.

Một trong những bộ quy tắc quốc tế được áp dụng phổ biến trong hoạt động thương mại quốc tế là Incoterms do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) ban hành. Incoterms quy định trách nhiệm, chi phí và rủi ro giữa người bán và người mua trong quá trình giao nhận hàng hóa quốc tế. Đối với hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển, các điều kiện thương mại như FOB, CFR và CIF được sử dụng phổ biến nhằm xác định trách nhiệm của các bên trong việc thuê phương tiện vận tải, mua bảo hiểm hàng hóa và thực hiện giao nhận hàng hóa.

Hoạt động vận tải biển quốc tế còn chịu sự điều chỉnh của một số công ước và quy tắc quốc tế như Hague Rules, Hague-Visby Rules và Hamburg Rules. Các quy tắc này quy định trách nhiệm của người vận chuyển, giới hạn trách nhiệm bồi thường và nghĩa vụ giao nhận hàng hóa trong quá trình vận tải biển quốc tế.

Ngoài ra, đối với hàng hóa đặc thù hoặc hàng nguy hiểm, doanh nghiệp cần tuân thủ các quy định của Tổ chức Hàng hải quốc tế (IMO), đặc biệt là Bộ luật IMDG Code về vận chuyển hàng nguy hiểm bằng đường biển và Công ước SOLAS về an toàn sinh mạng trên biển. Các quy định này yêu cầu doanh nghiệp thực hiện đúng quy cách đóng gói, ghi nhãn, khai báo hàng hóa và xác nhận khối lượng container (VGM) nhằm đảm bảo an toàn trong quá trình vận chuyển quốc tế.

1.3.2. Các chứng từ cơ bản

Trong hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển, hệ thống chứng từ giữ vai trò đặc biệt quan trọng trong việc thực hiện giao dịch thương mại quốc tế, tổ chức vận chuyển hàng hóa, khai báo hải quan và thanh toán quốc tế. Các chứng từ này vừa mang tính pháp lý, vừa là căn cứ để các bên liên quan kiểm tra, giám sát và xác nhận quá trình giao nhận hàng hóa trong suốt quá trình xuất khẩu.

❖ Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract)

Trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa quốc tế, hợp đồng ngoại thương là văn bản pháp lý thể hiện sự thỏa thuận giữa người bán và người mua về các điều kiện mua bán hàng hóa.

Nội dung hợp đồng thường bao gồm tên hàng hóa, số lượng, chất lượng, giá cả, điều kiện giao hàng theo Incoterms, phương thức thanh toán, thời gian giao hàng và quyền, nghĩa vụ của các bên tham gia hợp đồng.

Hợp đồng ngoại thương là cơ sở pháp lý quan trọng để doanh nghiệp triển khai các nghiệp vụ xuất khẩu như chuẩn bị hàng hóa, thuê phương tiện vận tải, làm thủ tục hải quan, lập bộ chứng từ và thực hiện thanh toán quốc tế. Đồng thời, đây cũng là căn cứ để giải quyết tranh chấp trong trường hợp phát sinh mâu thuẫn giữa các bên.

❖ **Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)**

Trong bộ chứng từ xuất khẩu, hóa đơn thương mại là chứng từ do người bán phát hành cho người mua nhằm xác nhận giá trị hàng hóa và các điều kiện giao dịch liên quan. Nội dung của hóa đơn thương mại thường bao gồm thông tin về người bán, người mua, tên hàng hóa, số lượng, đơn giá, tổng trị giá hàng hóa, điều kiện giao hàng và phương thức thanh toán.

Chứng từ này được sử dụng trong quá trình thanh toán quốc tế, khai báo hải quan và xác định trị giá tính thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu. Ngoài ra, hóa đơn thương mại còn là căn cứ để đối chiếu thông tin giữa các chứng từ trong bộ hồ sơ xuất khẩu.

❖ **Phiếu đóng gói (Packing List)**

Đối với hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển, phiếu đóng gói là chứng từ thể hiện chi tiết quy cách đóng gói của lô hàng. Packing List thường thể hiện các thông tin như số kiện hàng, trọng lượng, kích thước, cách sắp xếp hàng hóa và ký mã hiệu trên bao bì.

Chứng từ này giúp cơ quan Hải quan, hãng tàu, cảng biển và người nhập khẩu dễ dàng kiểm tra, giám sát và đối chiếu hàng hóa trong quá trình giao nhận và vận chuyển. Đồng thời, đây cũng là căn cứ hỗ trợ quá trình kiểm hóa và nhận hàng tại cảng đến.

Đây là căn cứ để hãng tàu phát hành Draft Bill of Lading và Bill of Lading chính thức. Việc khai báo chính xác nội dung SI giúp hạn chế sai sót trên vận đơn và đảm bảo tính thống nhất của bộ chứng từ xuất khẩu.

❖ **Vận đơn đường biển (Bill of Lading – B/L)**

Trong hoạt động vận tải biển quốc tế, vận đơn đường biển là chứng từ do hãng tàu hoặc người vận chuyển phát hành sau khi đã nhận hàng để vận chuyển bằng đường biển. Bill of Lading có ba chức năng cơ bản gồm: là bằng chứng về việc người vận

chuyển đã nhận hàng, là bằng chứng của hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường biển và là chứng từ sở hữu hàng hóa đối với vận đơn gốc.

Trong hoạt động xuất khẩu FCL, vận đơn đường biển là chứng từ quan trọng được sử dụng trong thanh toán quốc tế, nhận hàng tại cảng đến và giải quyết các vấn đề liên quan đến trách nhiệm vận chuyển hàng hóa.

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

Giấy chứng nhận xuất xứ là chứng từ xác nhận quốc gia hoặc vùng lãnh thổ nơi hàng hóa được sản xuất hoặc chế biến. C/O thường được cấp bởi các cơ quan hoặc tổ chức được Nhà nước ủy quyền và được sử dụng nhằm chứng minh xuất xứ hàng hóa để hưởng ưu đãi thuế quan theo các hiệp định thương mại tự do (FTA).

Ngoài ra, chứng từ này còn giúp cơ quan Hải quan nước nhập khẩu kiểm tra tính hợp pháp của hàng hóa và thực hiện các chính sách quản lý ngoại thương theo quy định.

❖ Tờ khai hải quan xuất khẩu

Trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển, tờ khai hải quan là chứng từ bắt buộc mà doanh nghiệp phải thực hiện khai báo với cơ quan Hải quan. Tờ khai hải quan thể hiện các thông tin liên quan đến hàng hóa xuất khẩu như tên hàng, mã HS, số lượng, trọng lượng, trị giá hàng hóa, thông tin người xuất khẩu và người nhập khẩu thông qua hệ thống hải quan điện tử.

Đây là căn cứ để cơ quan Hải quan thực hiện việc kiểm tra, giám sát và thông quan hàng hóa theo quy định pháp luật. Việc khai báo chính xác và đầy đủ thông tin trên tờ khai giúp doanh nghiệp hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình xuất khẩu.

❖ Chứng từ bảo hiểm hàng hóa (Insurance Policy/Certificate)

Đối với các hợp đồng xuất khẩu theo điều kiện mà người bán có trách nhiệm mua bảo hiểm hàng hóa như CIF hoặc CIP, doanh nghiệp cần thực hiện mua bảo hiểm cho lô hàng xuất khẩu.

Chứng từ bảo hiểm là bằng chứng xác nhận hàng hóa đã được bảo hiểm trong quá trình vận chuyển quốc tế. Chứng từ này giúp doanh nghiệp hạn chế tổn thất tài chính trong trường hợp hàng hóa bị mất mát, hư hỏng hoặc gặp rủi ro trong quá trình vận chuyển bằng đường biển.

❖ Chứng từ kiểm tra chuyên ngành

Đối với một số mặt hàng thuộc diện quản lý chuyên ngành, doanh nghiệp cần bổ sung các chứng từ như giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật, kiểm dịch động vật, chứng thư hun trùng, chứng nhận chất lượng hoặc các giấy phép chuyên ngành khác theo quy định.

Các chứng từ này giúp chứng minh hàng hóa đáp ứng yêu cầu về chất lượng, an toàn và quy định nhập khẩu của nước nhập khẩu trước khi hàng hóa được phép xuất khẩu hoặc thông quan tại cảng đến.

Như vậy, hệ thống chứng từ trong xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc thực hiện thủ tục hải quan, tổ chức vận chuyển, thanh toán quốc tế và giao nhận hàng hóa. Việc lập đầy đủ, chính xác và thống nhất các chứng từ không chỉ giúp doanh nghiệp thực hiện quy trình xuất khẩu đúng quy định mà còn góp phần hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động thương mại quốc tế.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 đã hệ thống hóa những cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển. Nội dung chương đã làm rõ các khái niệm, đặc điểm và vai trò của phương thức xuất khẩu FCL trong hoạt động logistics và thương mại quốc tế, đồng thời trình bày quy trình xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển cùng các điều kiện Incoterms 2020 thường được áp dụng trong thực tế.

Bên cạnh đó, chương cũng phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình xuất khẩu FCL, các quy định pháp lý liên quan và hệ thống chứng từ cơ bản được sử dụng trong hoạt động giao nhận vận tải quốc tế. Qua đó cho thấy, xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển là phương thức vận chuyển có vai trò quan trọng trong hoạt động xuất nhập khẩu nhờ khả năng vận chuyển khối lượng hàng hóa lớn, nâng cao tính an toàn cho hàng hóa và góp phần tối ưu chi phí logistics cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên, quá trình thực hiện xuất khẩu FCL cũng chịu tác động bởi nhiều yếu tố như biến động của thị trường vận tải biển, cơ sở hạ tầng logistics, chính sách pháp luật, yêu cầu của thương mại quốc tế và năng lực tổ chức thực hiện của doanh nghiệp. Vì vậy, việc nắm vững cơ sở lý luận, quy trình nghiệp vụ và các quy định liên quan là điều kiện cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả tổ chức hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER (FCL) TUYẾN VIỆT NAM – PHILIPPINES TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TIẾP VẬN TOÀN CẦU – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.1. Tổng quan về Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận toàn cầu

❖ Giới thiệu về tổng công ty

Tên giao dịch trong nước	Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận toàn cầu
Tên giao dịch quốc tế	Global logistics service company limited
Tên viết tắt	GLS
Địa chỉ trụ sở chính	Địa chỉ: S26-28, Đường số 1, Him Lam, phường Tân Hưng, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại	(+84) 28 62618989
Email	Info@globallogisticservice.com
Mã số thuế	0304995011
Ngày thành lập	19/04/2007
Logo	

❖ Giới thiệu về chi nhánh văn phòng GLS tại Đà Nẵng

Tên đại diện	Công ty TNHH Dịch vụ tiếp vận toàn cầu – Văn phòng đại diện tại Đà Nẵng
Tên quốc tế	Global Logistics Service company limited – Danang Representative office
Địa chỉ	Số 96 đường Yết Kiêu, phường Sơn Trà, TP. Đà Nẵng
Điện thoại	(+84) 236 3825 829
Mã số thuế	0304995001-004
Email	Info@globallogisticservice.com

Văn phòng đại diện của GLS tại Đà Nẵng được thành lập vào ngày 18/12/2014 với mong muốn có thể đem lại những dịch vụ chất lượng cao cho các khách hàng khu vực miền Trung và Tây Nguyên.

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty TNHH Dịch vụ tiếp vận toàn cầu (GLS) được thành lập vào ngày 19/04/2007, có trụ sở chính đặt tại Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam. Từ khi thành lập, GLS là đại lý cho các hãng tàu vận tải biển và NVOCC trong khu vực. Trải qua nhiều giai đoạn hình thành và phát triển, GLS đang dần phát triển từ một nhà giao nhận vận tải quốc tế truyền thống trở thành một công ty cung cấp dịch vụ logistics tích hợp tại Việt Nam.

2007	Thành lập Công ty TNHH Dịch Vụ Tiếp Vận Toàn Cầu
2013	Thành lập Công ty Cổ phần Vận Tải Biển GLS
2016	Khai thác Dịch vụ Chuyển Hàng Hóa đi Campuchia
2017	Đầu tư vào Công ty Cổ phần Vận tải Sài Gòn
2020	Hoàn thiện Trung tâm Dịch vụ Logistics - GLS Nghệ An
2021	Khởi công dự án Cảng - Trung tâm Logistic tại Đảo Long Sơn, Bà Rịa Vũng Tàu
1-2024	Đưa Dự án Cảng - Trung tâm Logistics LSIP vào vận hành khai thác

Hình 2.1: Quá trình hình thành và phát triển của GLS

Năm 2007: Thành lập công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn cầu. Trong thời gian đầu dịch vụ chính của GLS là đại lý tại Việt Nam cho một số hãng tàu và NVOCC trong khu vực.

Năm 2013: Thành lập công ty cổ phần Vận tải Biển GLS. Cung cấp dịch vụ vận chuyển container tại Việt Nam với đội tàu container và hệ thống vận tải đường bộ của công ty đầu tư.

Năm 2016: Khai thác dịch vụ chuyển hàng hóa đi Campuchia.

Năm 2017: Đầu tư vào công ty cổ phần Vận tải Sài Gòn. Với mục đích nâng cao năng lực logistics, tổng công ty GLS đã đầu tư và mua 37% cổ phần của công ty cổ phần Sài Gòn Shipping (SSD) qua đó kết nối được các dịch vụ hiện tại của SSD

với GLS bao gồm hệ thống kho CFS, bãi container và xe vận chuyển cùng các dịch vụ đại lý hàng hải và môi giới hàng hải.

Năm 2020: Hoàn thiện trung tâm Dịch vụ Logistics - GLS Nghệ An.

Năm 2021: Khởi công dự án Cảng – Trung tâm Logistics tại đảo Long Sơn, Bà Rịa - Vũng Tàu. Với tổng diện tích 34 hecta, trong đó tổng chiều dài cầu tàu là 545m có thể tiếp nhận tối đa tàu 50.000 DWT và hệ thống kho bãi 15 hecta đạt chuẩn quốc tế.

Tháng 1/2024: Đưa dự án Cảng - Trung tâm Logistics LSIP vào vận hành khai thác.

Với đội ngũ nhân viên năng động và sáng tạo, GLS đã từng bước phát triển vững chắc và đã mở rộng dịch vụ đến vận tải đường biển, đường bộ, đường hàng không và vận tải đa phương thức để tiến tới một dịch vụ logistic toàn diện.

Hiện nay, GLS là nhà cung cấp dịch vụ vận tải và logistics toàn diện với dịch vụ vận tải biển container, quản lý cước và khai thác dịch vụ logistics với 7 văn phòng tại 2 quốc gia là Việt Nam và Campuchia. Trong thời gian tới GLS sẽ tiếp tục định hướng là một nhà vận tải tích cực trong việc tìm các giải pháp hữu ích và mang lại giá trị gia tăng cho khách hàng bằng uy tín, chất lượng dịch vụ của mình. Công ty sẽ tiếp tục đầu tư nâng cao năng lực quản lý, năng lực phương tiện vận tải và mở rộng các giải pháp dịch vụ cho phù hợp với nhu cầu và xu hướng thị trường. GLS hiện là thành viên của Hiệp Hội Giao Nhận Quốc Tế (FIATA), thành viên Hiệp hội giao nhận Việt Nam (VCCI), Hiệp Hội Chủ Tàu Việt Nam,...

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

❖ Tầm nhìn

Trở thành đối tác vận chuyển toàn diện, đáng tin cậy, luôn mang lại giải pháp tối ưu cho từng khách hàng; thông qua sự đổi mới về ý tưởng kinh doanh và chất lượng dịch vụ vận hành.

❖ Sứ mệnh

Cung cấp chuỗi cung ứng toàn diện, với chất lượng dịch vụ cao, hướng về khách hàng. Khai thác tối ưu mọi tiềm lực để mang lại giá trị gia tăng và lợi ích cho đối tác và cộng đồng.

❖ Giá trị cốt lõi

GLS cam kết đem lại cho Khách hàng: Sự tận tâm - Giải pháp logistics toàn diện và tối ưu - Sự tin cậy - Tinh thần trách nhiệm - Sự an toàn - Đáp ứng nhanh.

2.1.3. Ngành nghề kinh doanh

GLS hiện đang là một trong những công ty hàng đầu trong ngành giao nhận vận tải quốc tế, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu và dịch vụ kho đa chức năng tại Việt Nam. GLS hiện đang có 5 khối dịch vụ chính trong chuỗi cung ứng Logistics bao gồm: vận tải biển, giao nhận quốc tế, dịch vụ kho vận, dịch vụ vận tải sà lan và dịch vụ vận tải đường bộ. Công ty có hệ thống đại lý ở nhiều thị trường lớn trên thế giới như Mỹ, Ấn Độ, Trung Quốc, Hàn Quốc,... với hệ thống đại lý mạnh mẽ và quan hệ thân thiết với nhiều hãng tàu lớn, uy tín làm các dịch vụ của công ty luôn đảm bảo được lịch trình với giá cước phù hợp và đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

❖ Dịch vụ vận tải biển

GLS hiện đang khai thác 04 tàu container với sức chở từ 500 đến 700 teu chạy chuyên tuyến các Cảng nội địa chính của Việt Nam tại Hồ Chí Minh - Hải Phòng - Thanh Hoá - Cửa Lò - Đà Nẵng với tần suất 04 chuyến/tuần.



Hình 2.2: Các tuyến vận tải container chủ yếu của GLS

❖ Dịch vụ giao nhận quốc tế

Là các đối tác chính của các hãng vận tải hàng đầu thế giới, GLS cung cấp các dịch vụ cạnh tranh nhất cho dịch vụ giao nhận vận tải quốc tế bao gồm dịch vụ vận chuyển bằng đường hàng không, đường biển hoặc đường bộ, trong và ngoài khu vực.

TOTAL LOGISTICS – SHIPPING

WWW.GLOBALLOGISTICSERVICE.COM

DỊCH VỤ VẬN CHUYỂN QUỐC TẾ

Là đối tác chính của các hãng vận tải hàng đầu thế giới, GLS cung cấp các dịch vụ cạnh tranh nhất cho dịch vụ vận chuyển quốc tế bao gồm dịch vụ vận chuyển bằng đường hàng không, đường biển hoặc đường bộ, trong và ngoài khu vực.

Với sự hỗ trợ từ hệ thống đại lý tại các khu vực trên thế giới, GLS hiểu rõ các văn hóa, quy định từng nơi, có sự hỗ trợ tốt nhất cho khách hàng trong quá trình thông quan. Chúng tôi luôn hỗ trợ hết mình cho từng khách hàng, cam kết đem lại hiệu quả tốt nhất, đảm bảo thời gian và tối ưu chi phí.



Vận chuyển hàng không

- Hàng lẻ nhập/xuất khẩu hàng ngày
- Tư vấn và lựa chọn các chuyến bay phù hợp với lịch trình hàng hóa
- Xử lý hàng nguy hiểm / Đóng gói hàng hóa
- Dịch vụ giao nhận hàng hóa tận nơi
- Dịch vụ chuyển phát nhanh



Vận chuyển hàng hải

- Gửi hàng nguyên container (FCL)
- Gửi hàng lẻ (LCL)
- Hàng hóa dự án
- Vận tải các kiện hàng đặc biệt lớn, hàng hoá không chứa bằng container
- Hàng lạnh - Kiểm soát nhiệt độ
- Dịch vụ giao từ kho đến kho



Mối giới hải quan

- Dịch vụ thông quan xuất nhập khẩu
- Dịch vụ thông quan hàng gia công
- Dịch vụ thông quan hàng hóa phi mẫu dịch
- Dịch vụ khai thuế hải quan trong khu chế xuất

Hình 2.3: Dịch vụ vận chuyển quốc tế của GLS

❖ Dịch vụ kho vận

Với hệ thống kho lớn trải dài khắp các khu vực trên cả nước gồm nhiều loại hình như nhà kho, bãi chứa container, kho ngoại quan, kho phân phối, kho CFS và kho bảo thuế.

TOTAL LOGISTICS – SHIPPING

WWW.GLOBALLOGISTICSERVICE.COM

DỊCH VỤ KHO BÃI

ĐÀ NẴNG



Nhà kho và bãi chứa container với tổng diện tích **10.000m²**

HỒ CHÍ MINH



Trung tâm Kho Vận Linh Xuân – Thủ Đức với diện tích **45.000m²** trong đó Kho Tổng hợp với diện tích **18.000m²**
Bãi chứa container có diện tích **22.000m²** tại Thủ Đức

NGHỆ AN



Trung tâm Dịch vụ Logistic - GLS Nghệ An
Diện tích sử dụng **20.500m²** tổng kho, nằm trên khu đất **66.000m²** và bãi chứa container bao gồm các công trình khác với tổng diện tích sử dụng là **45.500m²**

BÀ RỊA - VŨNG TÀU

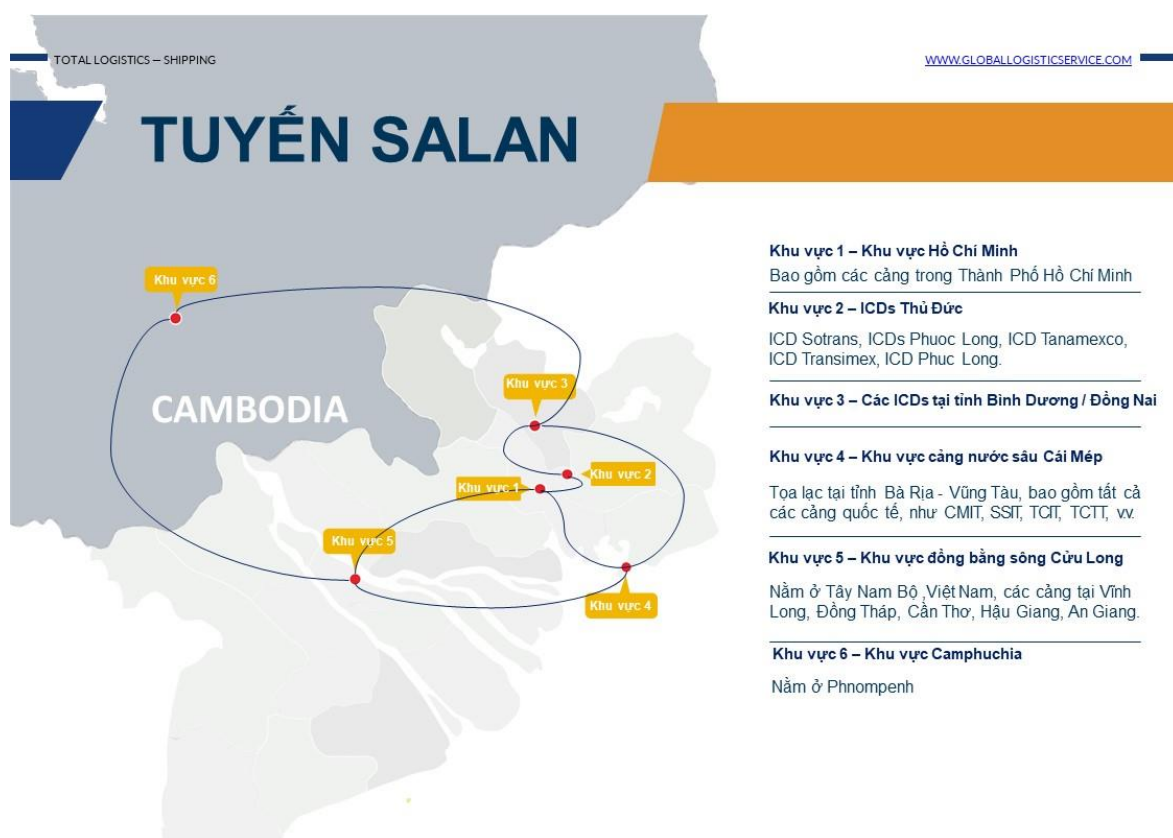


Kho ngoại quan và Tổng kho rộng **90.000m²**
Bãi container rộng **74.000m²** tại xã Long Sơn, Bà Rịa Vũng Tàu

Hình 2.4: Dịch vụ kho bãi của GLS

❖ Dịch vụ vận tải sà lan

Công ty GLS cung cấp dịch vụ vận chuyển sà lan ở khu vực nội địa và quốc tế với đội sà lan có sức chở từ 50 đến 200 teus, hoạt động trên các tuyến đường thủy Đồng bằng sông Cửu Long và Campuchia. GLS hiện đang khai thác các tuyến Cái Mép – Tp. Hồ Chí Minh – Vĩnh Long – Cần Thơ và ngược lại với tần suất 6 chuyến/tuần, thời gian vận chuyển từ 26 – 30 giờ. Tuyến quốc tế Hồ Chí Minh/Cái Mép – Phnom Penh có lịch tàu chạy là 5 chuyến/tuần. Thời gian di chuyển từ 46 – 48 giờ. Cùng với đó là sự hợp tác giữa GLS và nhiều hãng tàu lớn như Maersk, CMA, MSC, ONE, Wanhai, Evergreen,... nhằm kết nối hàng hóa thông suốt qua các khu vực chiến lược như Hồ Chí Minh, Cái Mép, Bình Dương Đồng Nai, Đồng bằng sông Cửu Long và Campuchia.



Hình 2.5: Tuyến sà lan của GLS

❖ Dịch vụ vận tải đường bộ

Công ty GLS luôn cung cấp dịch vụ vận tải đường bộ chuyên nghiệp và linh hoạt, đóng vai trò then chốt trong hệ thống đa phương thức của cả ba miền tổ quốc. Với đội xe gồm hơn 130 đầu kéo container hiện đại đều được trang bị hệ thống định vị GPS giúp GLS có thể đáp ứng nhanh chóng nhu cầu vận chuyển nội địa và quốc

tế đảm bảo hàng hóa được giao nhận đúng thời gian, an toàn và tiết kiệm chi phí. Công ty hiện đang khai thác hiệu quả mạng lưới vận chuyển tại các trung tâm lớn như Tp. Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Nghệ An, Đà Nẵng và mở rộng tuyến sang Trung Quốc, Lào, Campuchia. Với cam kết chất lượng ổn định và dịch vụ 24/7, GLS luôn giữ vững vị thế là đơn vị vận tải đường bộ uy tín trong ngành logistics.

TOTAL LOGISTICS – SHIPPING

WWW.GLOBALLOGISTICSERVICE.COM

DỊCH VỤ VẬN TẢI ĐƯỜNG BỘ



Dịch vụ vận tải đường bộ là một mắt xích quan trọng trong hệ thống vận tải đa phương thức.

Với đội ngũ nhân viên vận hành chuyên nghiệp, đội xe hùng hậu, dịch vụ 24/7, giao hàng tận nơi, ... chúng tôi không chỉ đáp ứng yêu cầu của khách hàng mà còn hỗ trợ khách hàng giải quyết các vấn đề phát sinh, giúp khách hàng giảm thiểu chi phí, tăng sự chủ động của khách hàng trong kế hoạch vận chuyển.

Với đội xe sở hữu hơn 130 đầu kéo container và được trang bị thiết bị theo dõi vận tải (GPS).

Chúng tôi không ngừng hoàn thiện để xứng đáng với danh hiệu nhà cung cấp dịch vụ vận tải chất lượng cao và ổn định nhất.

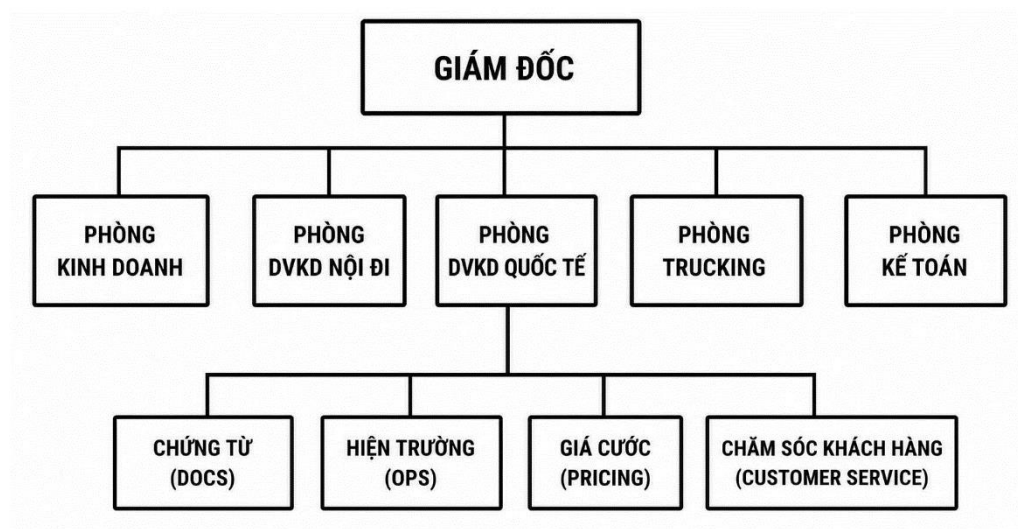
GLS cũng cung cấp dịch vụ vận chuyển đến quá cảnh sang Trung Quốc, Lào, Campuchia.

Đà Nẵng	08
Nghệ An	21
Hải Phòng	40
Hồ Chí Minh	64

Hình 2.6: Dịch vụ vận tải đường bộ của GLS

2.1.4. Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng

2.1.4.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức



Hình 2.7: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của GLS chi nhánh Đà Nẵng

2.1.4.2. Chức năng và nhiệm vụ của từng phòng ban

❖ Giám đốc chi nhánh

Giữ vai trò lãnh đạo của công ty, là người chịu trách nhiệm toàn diện về mọi hoạt động quản lý và điều hành của chi nhánh GLS Đà Nẵng. Có nhiệm vụ xây dựng chiến lược phát triển, xác định mục tiêu, định hướng hoạt động và thiết lập các chính sách hoạt động phù hợp với chiến lược chung của tổng công ty. Đồng thời đảm bảo sự phối hợp nhịp nhàng, hiệu quả giữa các bộ phận chức năng và chịu trách nhiệm trước trụ sở chính về hiệu quả hoạt động của chi nhánh. Giám đốc chi nhánh cũng đại diện cho chi nhánh trong các hoạt động giao dịch và quan hệ đối ngoại.

❖ Phòng kinh doanh

Đảm nhiệm các công việc như tìm kiếm, tương tác và thương lượng đàm phán với khách hàng đưa ra mức giá tốt nhất để khách hàng đồng ý sử dụng dịch vụ của công ty. Thực hiện và hoàn thành mục tiêu kinh doanh của công ty bằng việc duy trì mối quan hệ với khách hàng cũ đồng thời tìm kiếm khách hàng và thị trường mới tiềm năng. Nghiên cứu thị trường vận chuyển, kho vận và giao nhận hàng hóa quốc tế. Đây là bộ phận chịu trách nhiệm xử lý những vấn đề liên quan đến thông tin khách hàng và dịch vụ cung cấp.

❖ Phòng DVKD Nội địa

Phòng DVKD Nội địa có nhiệm vụ tiếp nhận và xử lý các yêu cầu dịch vụ vận chuyển hàng hóa nội địa của khách hàng tại khu vực miền Trung và Tây Nguyên. Bộ phận này thực hiện phối hợp với các bộ phận liên quan để xây dựng kế hoạch vận chuyển phù hợp với yêu cầu về thời gian giao nhận và đặc điểm hàng hóa của khách hàng.

Ngoài ra, phòng DVKD Nội địa còn có trách nhiệm theo dõi tiến độ vận chuyển, hỗ trợ xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình giao nhận hàng hóa và phối hợp với phòng Trucking trong việc điều phối phương tiện vận tải. Đồng thời, bộ phận này thực hiện cập nhật thông tin vận chuyển, hỗ trợ xử lý chứng từ liên quan và phối hợp với phòng Kinh doanh nhằm đảm bảo hoạt động vận chuyển nội địa được thực hiện đúng tiến độ và hiệu quả.

❖ Phòng DVKD Quốc tế

Làm việc trực tiếp với hãng tàu và khách hàng, xử lý chứng từ, hướng dẫn khách hàng thanh toán chi phí liên quan, phát hành B/L, thông báo lịch trình tàu và các thông báo khác,... Bộ phận này sẽ trực tiếp hướng dẫn với khách hàng quy trình và xử lý những vấn đề phát sinh liên quan đến quá trình giao nhận, vận chuyển hàng hóa quốc tế.

Chứng từ (Docs): Là bộ phận quan trọng của công ty, thực hiện việc soạn thảo và xử lý chứng từ vận tải và chứng từ xuất nhập khẩu nhằm đảm bảo hồ sơ đầy đủ, chính xác. Sẵn sàng phối hợp với các bộ phận khác để hoàn thiện hồ sơ lô hàng để quy trình được diễn ra nhanh chóng và chuẩn xác. Sau đó thực hiện lưu trữ thông tin các chứng từ để cung cấp, báo cáo cho cấp trên hoặc các bộ phận có nhu cầu sử dụng.

Hiện trường (Ops): Chịu trách nhiệm trực tiếp thực hiện và theo dõi các hoạt động vận hành liên quan đến lô hàng xuất nhập khẩu tại cảng, kho, bãi và cơ quan hải quan. Bộ phận Hiện trường phối hợp với bộ phận Chứng từ để kiểm tra tính đầy đủ và chính xác của hồ sơ trước khi thực hiện khai báo hải quan điện tử. Đồng thời, thực hiện truyền tờ khai hải quan, theo dõi kết quả phân luồng và phối hợp xử lý các thủ tục thông quan hàng hóa tại các chi cục hải quan.

Ngoài ra, bộ phận Hiện trường còn phối hợp với hãng tàu, cảng biển, depot, đơn vị vận tải và các cơ quan chức năng để theo dõi tiến độ giao nhận container, xử lý kiểm hóa, giám sát việc hạ container tại cảng và hỗ trợ giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình xuất khẩu hàng hóa. Bên cạnh đó, Ops cũng tham gia thực hiện các thủ tục xin cấp chứng từ chuyên ngành như C/O, kiểm dịch hoặc khử trùng (nếu có), đảm bảo lô hàng được xử lý đúng tiến độ và đáp ứng đầy đủ yêu cầu xuất khẩu.

Giá cước (Pricing): Các nhân viên tại đây có nhiệm vụ phối hợp với phòng Kinh doanh để xây dựng và cập nhật bảng giá dịch vụ logistics. Chịu trách nhiệm liên hệ với hãng tàu, hãng hàng không và các đại lý để cập nhật bảng giá vận chuyển theo từng tuyến. Bộ phận này cũng theo dõi biến động thị trường, phân tích giá cước và tư vấn phương án vận chuyển phù hợp cho khách hàng. Đồng thời, xây dựng và duy trì quan hệ với các đối tác nhằm đảm bảo nguồn dịch vụ ổn định tối ưu chi phí cho công ty.

Chăm sóc khách hàng (Cus): Đây là nhóm chức năng có nhiệm vụ làm việc với khách hàng sau khi họ chấp nhận sử dụng dịch vụ của công ty. Bộ phận Chăm sóc khách hàng sẽ thực hiện việc kiểm tra các chứng từ, thông tin của khách hàng, hãng tàu và đại lý để kịp thời xử lý các vấn đề phát sinh đảm bảo cho lô hàng được giao đúng thời gian quy định.

❖ **Phòng Trucking**

Phòng Trucking có nhiệm vụ lập kế hoạch và điều phối hoạt động vận chuyển container bằng đường bộ phục vụ hoạt động xuất nhập khẩu của công ty. Bộ phận này tiếp nhận thông tin vận chuyển từ các bộ phận liên quan và khách hàng để sắp xếp phương tiện vận chuyển phù hợp với kế hoạch giao nhận hàng hóa.

Trong quá trình thực hiện, phòng Trucking chịu trách nhiệm điều phối xe lấy container rỗng tại depot, vận chuyển container đến kho khách hàng để đóng hàng và vận chuyển container hàng ra cảng đúng thời gian quy định của hãng tàu. Đồng thời, bộ phận này theo dõi tiến độ vận chuyển, phối hợp xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình giao nhận container nhằm đảm bảo hoạt động vận chuyển diễn ra đúng kế hoạch, an toàn và hiệu quả.

Ngoài ra, phòng Trucking còn thực hiện quản lý đội ngũ tài xế và phương tiện vận tải, theo dõi tình trạng phương tiện, cập nhật tiến độ giao nhận container cho các bộ phận liên quan, đồng thời nghiên cứu và so sánh giá cước vận tải nội địa để hỗ trợ báo giá cho Bộ phận Kinh doanh. Bên cạnh đó, bộ phận này cũng phối hợp xây dựng kế hoạch điều phối phương tiện phù hợp với lịch tàu và kế hoạch xuất hàng của khách hàng.

❖ **Phòng kế toán**

Chịu trách nhiệm quản lý và kiểm soát các vấn đề tài chính, giúp đảm bảo các giao dịch được thực hiện một cách chính xác và hợp pháp. Ghi chép và theo dõi các khoản thu, chi trong quá trình vận chuyển, tính toán chi phí cho các dịch vụ logistics như vận tải, kho bãi, bảo hiểm hàng hóa. Thực hiện việc lập báo cáo tài chính định kỳ, quản lý dòng tiền và thuế cũng như hỗ trợ việc lập ngân sách cho các hoạt động logistics.

2.1.5. Nguồn lực của công ty

❖ Cơ sở vật chất

Cơ sở vật chất là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp logistics. Đối với Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng, hệ thống trang thiết bị đã được đầu tư tương đối đầy đủ và đồng bộ, nhằm phục vụ hiệu quả cho công tác quản lý, điều hành cũng như các hoạt động vận chuyển và lưu trữ hàng hóa. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể nâng cao năng suất làm việc, đảm bảo chất lượng dịch vụ và đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng.

Bảng 2.1: Cơ sở vật chất của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng

Tên	Số lượng	Mục đích
Xe nâng	20	Bốc xếp hàng hóa.
Xe đầu kéo	8	Vận chuyển container và hàng hóa đường dài.
Xe container	8	Vận chuyển hàng hóa đi xa (bằng đường biển, đường bộ, đường sắt). Lưu trữ và bảo quản hàng hóa tạm thời.
Kho hàng	1	Lưu trữ hàng hóa, nguyên vật liệu. Bảo quản hàng hóa khỏi các tác động của môi trường.
Máy tính bàn	2	Phục vụ cho công việc hành chính và xử lý dữ liệu tại văn phòng.
Laptop	25	Hỗ trợ nhân viên làm việc linh hoạt, xử lý công việc văn phòng.
Máy in	2	In ấn tài liệu, hợp đồng, hóa đơn và các chứng từ liên quan.
Máy scan	2	chuyển đổi tài liệu giấy thành dữ liệu số, phục vụ lưu trữ và chia sẻ.
Máy photocopy	3	sao chép tài liệu, hồ sơ phục vụ công việc.
Máy fax	5	Gửi và nhận các tài liệu, chứng từ với đối tác.

Điều hòa	6	Điều hòa không khí, tạo môi trường làm việc thoải mái cho nhân viên.
Tivi	5	Trình chiếu tài liệu, báo cáo trong các cuộc họp.
Bàn	23	Bàn làm việc cho nhân viên.
Ghế	33	Ghế ngồi làm việc cho nhân viên.
Phần mềm cảng vụ	1	Quản lý các hoạt động liên quan đến cảng biển bao gồm quản lý tàu, hàng hóa, thủ tục hải quan
Phần mềm ECUS5	1	Phần mềm khai báo hải quan điện tử, kết nối trực tiếp với Hệ thống Thông quan hàng hóa tự động (VNACCS) của Tổng cục Hải quan.
Phần mềm FAST	1	Phần mềm quản lý kế toán, tài chính. Hỗ trợ quản lý tài chính và hoạch định nguồn lực doanh nghiệp

(Nguồn: phòng nhân sự)

GLS luôn chú trọng đầu tư vào cơ sở vật chất và công nghệ nhằm đảm bảo các hoạt động logistics được vận hành hiệu quả và chuyên nghiệp. Hệ thống phương tiện vận chuyển và lưu trữ của công ty được trang bị đầy đủ, bao gồm 8 xe đầu kéo và 8 xe container phục vụ vận chuyển đường dài và đa phương thức, giúp hàng hóa lưu thông thuận tiện qua các tuyến đường bộ, đường biển và đường sắt. Công ty cũng sở hữu kho hàng với tổng diện tích 10.000 m² (gồm WH1, WH2, WH3), với khả năng lưu trữ lớn, đáp ứng đa dạng nhu cầu. Hệ thống 20 xe nâng và các kệ kho chắc chắn hỗ trợ hiệu quả công tác bốc xếp, di chuyển và bảo quản hàng hóa, đảm bảo an toàn trong suốt quá trình lưu trữ và vận hành.

Bên cạnh việc đầu tư vào phương tiện và kho bãi, GLS đặc biệt quan tâm đến việc xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp và thân thiện. Văn phòng được trang bị đầy đủ các thiết bị như máy tính, laptop, máy in, điều hòa cùng hệ thống bàn ghế hiện đại, mang lại sự tiện nghi và thoải mái cho nhân viên. Môi trường làm việc này không chỉ hỗ trợ hiệu quả công việc mà còn thúc đẩy tinh thần hợp tác, sáng tạo và nâng cao năng suất lao động.

Ngoài cơ sở vật chất, GLS còn áp dụng các phần mềm quản lý tiên tiến để tối ưu hóa hoạt động logistics. Hệ thống quản lý kho (WMS) giúp theo dõi chi tiết thông tin hàng hóa từ nhập – xuất – tồn kho, đồng thời cải thiện quy trình kho vận. Phần

mềm Cảng vụ hỗ trợ quản lý hiệu quả các hoạt động tại cảng, phần mềm ECUS5 đơn giản hóa và tăng tốc thủ tục khai báo hải quan điện tử, trong khi phần mềm FAST hỗ trợ quản lý tài chính và kế toán toàn diện.

Sự đầu tư đồng bộ cả về phần cứng và phần mềm cho thấy GLS cam kết mang đến dịch vụ logistics chất lượng cao, chuyên nghiệp và đáp ứng tốt nhất các nhu cầu của khách hàng.

❖ Nguồn nhân lực

Đội ngũ nhân viên là trụ cột quan trọng của GLS, đóng vai trò then chốt trong việc đảm bảo hiệu quả hoạt động và sự phát triển bền vững của công ty. Nhận thức rõ tầm quan trọng này, công ty chú trọng xây dựng một đội ngũ nhân viên vừa có trình độ chuyên môn cao, vừa giàu kinh nghiệm thực tiễn trong lĩnh vực logistics, từ quản lý kho bãi, vận tải đến thủ tục hải quan. Bên cạnh việc tuyển dụng cẩn thận, GLS thường xuyên tổ chức các chương trình đào tạo, nâng cao kỹ năng chuyên môn và kỹ năng mềm, giúp nhân viên thích ứng nhanh với môi trường làm việc năng động, đa dạng và đòi hỏi tính linh hoạt cao.

Công ty cũng đặc biệt chú trọng xây dựng tinh thần làm việc tích cực thông qua môi trường làm việc thoải mái, giao tiếp cởi mở, chế độ đãi ngộ tốt bao gồm lương thưởng cạnh tranh, phúc lợi hấp dẫn và khen thưởng kịp thời cùng cơ hội thăng tiến. Môi trường làm việc này không chỉ giúp nâng cao hiệu suất, mà còn thúc đẩy tinh thần hợp tác, sáng tạo và phát triển bền vững của đội ngũ nhân lực.

Nhờ sự kết hợp đồng bộ giữa con người, công nghệ và môi trường làm việc, GLS có thể đảm bảo mọi hoạt động logistics được vận hành thông suốt, chất lượng dịch vụ duy trì ở mức cao và khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng luôn được tối ưu. Điều này thể hiện rõ cam kết của GLS trong việc xây dựng đội ngũ nhân lực vững mạnh, góp phần trực tiếp vào sự thành công và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

Bảng 2.2: Cơ cấu lao động của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng

Năm Chỉ tiêu		2023		2024		2025	
		Số lượng (Người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (Người)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (Người)	Tỷ lệ (%)
Tổng số lao động		22	100	26	100	34	100
Giới tính	Nam	12	55	14	54	21	62
	Nữ	10	45	12	46	13	38
Trình độ học vấn	Đại học	14	64	21	81	28	82
	Cao đẳng	8	36	5	19	6	18
Chuyên môn	Đã qua đào tạo	17	77	20	77	26	76
	Đang đào tạo	5	23	6	23	8	24

(Nguồn: phòng nhân sự)

Có thể nhận thấy cơ cấu lao động của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng trong giai đoạn 2023 – 2025 duy trì xu hướng phát triển ổn định, đồng thời có sự cải thiện tích cực về chất lượng nhân sự.

Về tổng số lao động, lực lượng nhân sự của công ty có xu hướng tăng rõ rệt, từ 22 người năm 2023 lên 26 người năm 2024 và đạt 34 người vào năm 2025. Điều này thể hiện công ty đang mở rộng quy mô để đáp ứng nhu cầu thị trường và phát triển kinh doanh.

Xét về giới tính, lao động nam luôn chiếm tỷ trọng cao hơn lao động nữ. Cụ thể, tỷ lệ lao động nam duy trì ở mức 54 – 55% trong giai đoạn 2023 – 2024 và tăng lên 62% vào năm 2025, trong khi lao động nữ giảm từ 45% xuống còn 38%. Điều này phản ánh xu hướng tuyển dụng nhiều lao động nam hơn, do đặc thù công việc đòi hỏi sức khỏe tốt, khả năng chịu áp lực cao, thường xuyên di chuyển và làm việc theo ca hoặc giờ giấc linh hoạt. Các vị trí như nhân viên Trucking, nhân viên hiện trường,.. chủ yếu do nam đảm nhận. Ngược lại, nhân sự nữ chủ yếu làm việc tại các phòng ban

cổ định như kế toán và chứng từ, nơi ít có sự thay thế nhân sự, vì vậy tỉ lệ nữ tương đối ổn định theo thời gian. Với đặc thù ngành logistics, việc phân bổ nhân lực như trên là hợp lý, vừa đáp ứng yêu cầu công việc vừa tối ưu hóa hiệu quả vận hành của công ty.

Về trình độ học vấn, lao động có trình độ đại học chiếm tỷ trọng chủ yếu và có xu hướng tăng qua các năm, từ 64% năm 2023 lên 81% năm 2024 và đạt 82% vào năm 2025. Ngược lại, tỷ lệ lao động trình độ cao đẳng giảm từ 36% xuống còn 18%. Điều này phản ánh công ty ngày càng chú trọng tuyển dụng nhân sự có trình độ chuyên môn cao nhằm nâng cao chất lượng hoạt động và khả năng cạnh tranh.

Về chuyên môn, phần lớn lao động đã qua đào tạo, chiếm từ 76–77% trong ba năm, trong khi lao động đang đào tạo chiếm khoảng 23–24% tăng nhẹ theo sự gia tăng tổng số lao động, thể hiện công ty vừa duy trì đội ngũ nhân sự có chuyên môn vừa quan tâm đào tạo nguồn nhân lực mới để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của ngành logistics.

Tổng thể, cơ cấu lao động của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng đang phát triển theo xu hướng tích cực, với quy mô ngày càng mở rộng và chất lượng nguồn nhân lực được cải thiện rõ rệt. Đây là nền tảng quan trọng giúp công ty nâng cao năng lực cạnh tranh và thích ứng linh hoạt trước những biến động nhanh chóng của thị trường logistics.

❖ Nguồn lực tài chính

Nguồn vốn là yếu tố nền tảng quyết định đến khả năng duy trì và phát triển bền vững của công ty trên thị trường. Thông qua số liệu từ phòng kế toán ta có cái nhìn tổng quan về tình hình huy động và sử dụng vốn của chi nhánh trong giai đoạn 2023 – 2025. Sự thay đổi về quy mô tổng tài sản cùng cơ cấu nguồn vốn không chỉ cho thấy kết quả của quá trình tích lũy mà còn phản ánh những thách thức trong việc quản lý dòng tiền và rủi ro tài chính của đơn vị.

Bảng 2.3: Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

CHỈ TIÊU	BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN			SO SÁNH			
	Năm 2025	Năm 2024	Năm 2023	2025/2024		2024/2023	
	(VND)	(VND)	(VND)	Chênh lệch (VND)	Tăng trưởng (%)	Chênh lệch (VND)	Tăng trưởng (%)
TÀI SẢN							
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	141.079.564.593	115.338.924.566	152.798.863.727	25.740.640.026	22,32	37.459.939.161	-24,52
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	56.805.035.481	48.728.610.324	37.963.234.233	8.076.425.157	16,57	10.765.376.091	28,36
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	27.815.006.907	22.809.702.167	22.783.137.414	5.005.304.741	21,94	26.564.753	0,12
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	39.804.174.691	29.237.203.739	74.383.896.109	10.566.970.952	36,14	45.146.692.370	-60,69
IV. Hàng tồn kho	10.242.115.647	9.383.896.350	12.274.764.100	858.219.297	9,15	2.890.867.750	-23,55
V. Tài sản ngắn hạn khác	6.413.231.866	5.179.511.986	5.393.381.871	1.233.719.879	23,82	214.319.884	-3,97
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	55.686.639.895	53.079.790.739	83.293.559.380	2.606.849.156	4,91	30.213.768.641	-36,27
I. Các khoản phải thu dài hạn	329.056.560	50.094.720	62.618.400	278.961.840	556,87	12.523.680	-20,00
II. Tài sản cố định	11.116.010.918	12.201.529.042	19.353.925.695	1.085.518.124	-8,90	7.152.396.653	-36,96
III. Bất động sản đầu tư							
IV. Tài sản dài hạn khác							
V. Đầu tư tài chính dài hạn	40.965.341.921	37.475.197.972	59.064.577.535	3.490.143.948	9,31	21.589.259.562	-36,55
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)	196.766.204.488	168.418.715.305	236.092.423.107	28.347.489.183	16,83	67.673.707.801	-28,66
NGUỒN VỐN							
C. NỢ PHẢI TRẢ	42.383.198.101	39.485.244.640	64.444.761.748	2.897.953.461	7,34	24.959.517.108	-38,73
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	154.383.006.387	128.933.470.665	171.647.661.360	25.449.535.722	19,75	42.714.190.695	-24,88
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	196.766.204.488	168.418.715.305	236.092.423.107	28.347.489.183	16,83	67.673.707.802	-28,66

(Nguồn: phòng kế toán)

Trong giai đoạn 2023–2025, tình hình tài chính của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng có sự biến động nhưng đang dần chuyển biến theo hướng tích cực. Sau khi suy giảm đáng kể trong năm 2024 với mức giảm 28,66% về tổng tài sản, công ty đã phục hồi trong năm 2025 với mức tăng trưởng 16,83%, cho thấy khả năng thích ứng và ổn định trở lại trong hoạt động kinh doanh.

Cơ cấu tài sản có sự dịch chuyển theo hướng gia tăng tài sản ngắn hạn (tăng 22,32%), đặc biệt là tiền và các khoản tương đương tiền (tăng 16,57%), góp phần cải thiện khả năng thanh toán. Tuy nhiên, sự gia tăng đáng kể của các khoản phải thu ngắn hạn (36,14%) cũng đặt ra yêu cầu cần tăng cường quản lý công nợ. Đồng thời, tài sản dài hạn tăng không đáng kể (4,91%) và tài sản cố định tiếp tục giảm (8,90%) cho thấy công ty chưa thực sự chú trọng đến đầu tư mở rộng năng lực sản xuất, trong khi xu hướng gia tăng đầu tư tài chính dài hạn (9,31%) phản ánh sự thay đổi trong định hướng sử dụng vốn.

Về nguồn vốn, công ty duy trì cơ cấu tài chính tương đối an toàn với tỷ trọng vốn chủ sở hữu cao và mức tăng 19,75% trong năm 2025, trong khi nợ phải trả chỉ tăng nhẹ 7,34%. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro tài chính nhưng đồng thời cũng đặt ra vấn đề về việc khai thác hiệu quả đòn bẩy tài chính.

Từ các kết quả phân tích này cho thấy GLS – Đà Nẵng đã có sự phục hồi nhất định và duy trì được nền tảng tài chính ổn định. Tuy nhiên, vẫn tồn tại một số hạn chế liên quan đến hiệu quả sử dụng tài sản, quản lý công nợ và cân đối hợp lý giữ đầu tư ngắn hạn và dài hạn nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và tăng khả năng cạnh tranh trong thời gian tới.

2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty

2.2.1. Cơ cấu sản phẩm

Cơ cấu sản phẩm dịch vụ là yếu tố phản ánh định hướng kinh doanh và khả năng thích ứng của chi nhánh với nhu cầu thị trường. Những năm gần đây, công ty luôn chú trọng phát triển các dịch vụ thế mạnh nhằm củng cố doanh thu và giữ vững vị thế cạnh tranh tại địa phương. Để có đánh giá khách quan về sự tăng trưởng cũng như tỷ trọng của mỗi loại hình dịch vụ đối với sự phát triển của công ty.

Bảng 2.4: Doanh thu theo các loại hình dịch vụ của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

Dịch vụ	2023		2024		2025	
	Giá trị (Nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Nghìn đồng)	Tỷ trọng (%)
Nội địa	158.945.889	37.05%	134.226.323	36.30%	137.264.785	35.20%
Quốc tế	124.579.211	29.04%	116.477.387	31.51%	125.176.125	32.10%
Shipping	77.325.027	18.02%	52.507.266	14.20%	61.223.231	15.70%
Trucking	68.733.358	16.01%	66.558.507	17.99%	66.292.651	17.00%
Tổng doanh thu	429.107.485	100%	369.769.485	100%	389.956.776	100%

(Nguồn: phòng kinh doanh)

Dựa vào bảng số liệu doanh thu theo các loại hình dịch vụ giai đoạn 2023–2025, có thể nhận thấy doanh thu của công ty có sự biến động nhưng đang dần hồi phục.

Cụ thể về cơ cấu, dịch vụ nội địa luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu, tuy nhiên có xu hướng giảm dần từ 37,05% năm 2023 xuống 36,30% năm 2024 và còn 35,20% vào năm 2025. Ngược lại, dịch vụ quốc tế có xu hướng gia tăng tỷ trọng, từ 29,04% lên 31,51% và đạt 32,10% qua ba năm, cho thấy doanh nghiệp đang từng bước mở rộng hoạt động ra thị trường quốc tế.

Bên cạnh đó, dịch vụ shipping có sự biến động mạnh khi giảm từ 18,02% năm 2023 xuống 14,20% năm 2024, trước khi phục hồi lên 15,70% vào năm 2025. Trong khi đó, dịch vụ trucking duy trì tỷ trọng tương đối ổn định, dao động quanh mức 16%–18%, phản ánh tính ổn định của hoạt động vận tải nội địa.

Mặc dù tổng doanh thu có sự giảm nhẹ vào năm 2024 so với năm 2023 nhưng đã tăng trở lại vào năm 2025 cho thấy hoạt động kinh doanh đã có dấu hiệu cải thiện và chiến lược đa dạng hóa dịch vụ giúp công ty giảm bớt rủi ro từ biến động thị trường. GLS đang có xu hướng chuyển dịch theo hướng tích cực, giảm dần sự phụ thuộc vào thị trường nội địa và gia tăng tỷ trọng dịch vụ quốc tế.

2.2.2. Cơ cấu thị trường

❖ Thị trường trong nước

Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng hiện tập trung hoạt động chủ yếu tại khu vực miền Trung và Tây Nguyên, bao gồm thành phố Đà Nẵng cùng các tỉnh như Quảng Nam, Quảng Ngãi, Thừa Thiên Huế, Gia Lai, Đắk Lắk và Kon Tum. Đây là những khu vực có tốc độ phát triển công nghiệp, thương mại và xuất nhập khẩu khá mạnh trong những năm gần đây, kéo theo nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics và giao nhận vận tải ngày càng tăng.

Khu vực miền Trung tập trung nhiều khu công nghiệp, khu kinh tế và cảng biển lớn như Khu công nghệ cao Đà Nẵng, Khu kinh tế mở Chu Lai, Khu kinh tế Dung Quất, cảng Tiên Sa và cảng Chu Lai. Trong khi đó, khu vực Tây Nguyên là nơi có thế mạnh về sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng nông sản như cà phê, hồ tiêu, cao su, sắn và gỗ nguyên liệu. Do phần lớn hàng hóa xuất khẩu của Tây Nguyên phải vận chuyển xuống các cảng biển miền Trung để xuất khẩu, nhu cầu vận tải container, khai báo hải quan và giao nhận quốc tế giữa hai khu vực này ngày càng lớn.

Ngoài ra, thành phố Đà Nẵng còn được xem là trung tâm logistics quan trọng của khu vực miền Trung – Tây Nguyên nhờ vị trí nằm trên tuyến Hành lang Kinh tế Đông – Tây (EWEC), thuận lợi kết nối với các tỉnh miền Trung, Tây Nguyên và các nước trong khu vực như Lào, Thái Lan và Myanmar. Hệ thống hạ tầng giao thông đồng bộ gồm cảng biển, sân bay quốc tế, quốc lộ 1A giúp hoạt động vận chuyển hàng hóa nội địa và quốc tế được thực hiện nhanh chóng và thuận lợi hơn.

Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp tại miền Trung và Tây Nguyên hiện nay có xu hướng sử dụng dịch vụ logistics trọn gói, bao gồm vận tải nội địa, khai báo hải quan và vận tải quốc tế nhằm tối ưu chi phí và thời gian giao hàng. Đây là điều kiện thuận lợi để GLS mở rộng thị trường, duy trì nguồn khách hàng ổn định và nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực logistics khu vực miền Trung – Tây Nguyên.

❖ Thị trường quốc tế

Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng hiện cung cấp dịch vụ logistics và giao nhận vận tải quốc tế đến nhiều thị trường như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Philippines, Singapore, Thái Lan, Malaysia, Hoa Kỳ, Canada và một số nước châu Âu như Pháp, Đức, Hà Lan. Đây đều là những đối tác

thương mại quan trọng của Việt Nam với nhu cầu vận chuyển hàng hóa lớn, đặc biệt đối với các mặt hàng nông sản, nguyên vật liệu và hàng công nghiệp.

Trong những năm gần đây, hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam tiếp tục tăng trưởng nhờ các hiệp định thương mại như CPTPP, EVFTA và RCEP, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp logistics mở rộng thị trường quốc tế. Đặc biệt, các thị trường châu Á có lợi thế về khoảng cách địa lý gần, giúp rút ngắn thời gian vận chuyển và tối ưu chi phí logistics so với các tuyến đi châu Âu hoặc Bắc Mỹ.

Bên cạnh đó, thành phố Đà Nẵng đang được định hướng trở thành trung tâm logistics của khu vực miền Trung nhờ hệ thống cảng biển, sân bay quốc tế và vị trí nằm trên tuyến Hành lang kinh tế Đông – Tây (EWEC). Điều này tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp kết nối hàng hóa từ miền Trung và Tây Nguyên ra thị trường quốc tế.

Tuy nhiên, hoạt động logistics quốc tế hiện nay vẫn chịu ảnh hưởng từ biến động giá cước vận tải biển, áp lực cạnh tranh và tình hình địa chính trị thế giới làm gián đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu. Vì vậy, doanh nghiệp cần không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu quy trình vận hành và nâng cao năng lực cạnh tranh để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng quốc tế.

2.2.3. Cơ cấu khách hàng

Khách hàng của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng chủ yếu là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, thương mại, xuất nhập khẩu và các doanh nghiệp logistics. Phần lớn khách hàng tập trung tại khu vực miền Trung và Tây Nguyên – nơi có nhiều khu công nghiệp, doanh nghiệp sản xuất và nhu cầu vận chuyển hàng hóa quốc tế ngày càng tăng.

❖ Khách hàng trong lĩnh vực sản xuất – xuất khẩu

Nhóm khách hàng này chủ yếu là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dệt may, thủy sản, nông sản, nguyên vật liệu và hàng tiêu dùng xuất khẩu. Một số doanh nghiệp tiêu biểu tại khu vực miền Trung như Interflour Đà Nẵng, Tổng Công ty Cổ phần Dệt May Hòa Thọ hay Công ty Cổ phần Thủy sản và Thương mại Thuận Phước đều có nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics phục vụ hoạt động xuất khẩu.

Đặc điểm của nhóm khách hàng này là có nhu cầu vận chuyển hàng hóa thường xuyên sang các thị trường quốc tế như Mỹ, châu Âu và khu vực châu Á. Vì vậy, khách

hàng thường yêu cầu thời gian vận chuyển ổn định, thủ tục hải quan nhanh chóng, chi phí hợp lý và khả năng theo dõi hàng hóa trong quá trình vận chuyển. Ngoài ra, nhiều doanh nghiệp có xu hướng ký kết hợp đồng dịch vụ lâu dài nhằm đảm bảo tính ổn định cho chuỗi cung ứng.

❖ Khách hàng trong lĩnh vực thương mại – nhập khẩu

Nhóm khách hàng này chủ yếu là các doanh nghiệp nhập khẩu máy móc, thiết bị công nghiệp, nguyên vật liệu và hàng tiêu dùng từ nước ngoài. Một số doanh nghiệp tiêu biểu tại khu vực miền Trung như Công ty TNHH Thiết bị Công nghiệp Đà Nẵng, Công ty TNHH Thương mại Phước Thành và Công Ty TNHH Sản Xuất Thương Mại Và Dịch Vụ Thanh Nga có nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics phục vụ hoạt động nhập khẩu hàng hóa và phân phối trong nước.

Các dịch vụ được sử dụng phổ biến gồm vận tải biển, khai báo hải quan và giao nhận hàng hóa quốc tế. Do đặc thù hàng nhập khẩu liên quan nhiều đến chứng từ và thời gian giao hàng, khách hàng thường yêu cầu quy trình xử lý chứng từ chính xác, nhanh chóng và có khả năng cập nhật tình trạng lô hàng liên tục. Bên cạnh đó, yếu tố chi phí vận chuyển và thời gian giao nhận cũng được khách hàng đặc biệt quan tâm trong bối cảnh giá cước logistics còn nhiều biến động.

❖ Khách hàng là các doanh nghiệp logistics và đại lý giao nhận

Bên cạnh việc phục vụ các doanh nghiệp sản xuất và thương mại, công ty còn hợp tác với một số đại lý giao nhận và doanh nghiệp logistics trong và ngoài nước. Thông qua các mối quan hệ hợp tác này công ty có thể hỗ trợ và phối hợp thực hiện các dịch vụ vận chuyển hàng hóa quốc tế, góp phần mở rộng mạng lưới dịch vụ và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

2.2.4. Đối thủ cạnh tranh

Trong lĩnh vực logistics và vận tải container nội địa, Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng đang hoạt động trong môi trường có mức độ cạnh tranh cao, đặc biệt trên tuyến vận tải Bắc – Trung – Nam và khu vực miền Trung. Hiện nay, doanh nghiệp không chỉ cạnh tranh với các hãng tàu container nội địa mà còn chịu áp lực từ các doanh nghiệp logistics lớn trong và ngoài nước về giá cước, thời gian vận chuyển, chất lượng dịch vụ và khả năng cung cấp dịch vụ logistics trọn gói.

❖ Đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực vận tải container nội địa

Trên tuyến vận tải container nội địa như Hồ Chí Minh – Đà Nẵng – Hải Phòng, GLS phải cạnh tranh với nhiều hãng tàu có quy mô lớn và hệ thống khai thác ổn định như VIMC, Hải An Lines, Gemadept, Vietsun và VSICO.

Trong đó, Hải An Lines hiện là một trong những hãng tàu container nội địa lớn tại Việt Nam với đội tàu hiện đại, lịch tàu ổn định và khả năng khai thác mạnh trên tuyến Bắc – Nam. Gemadept có lợi thế về hệ thống cảng biển, kho bãi và dịch vụ logistics tích hợp, giúp doanh nghiệp tối ưu chi phí vận hành và nâng cao khả năng phục vụ khách hàng. Trong khi đó, VIMC sở hữu hệ thống cảng biển và đội tàu lớn trên toàn quốc, tạo lợi thế về năng lực vận tải và kết nối hàng hóa.

Ngoài ra, các doanh nghiệp như Vietsun và VSICO cạnh tranh khá mạnh ở phân khúc vận tải container nội địa nhờ mức giá cước linh hoạt và khả năng khai thác tuyến ven biển. Điều này khiến mức độ cạnh tranh về giá trong ngành ngày càng cao, đặc biệt trong bối cảnh nguồn hàng có thời điểm suy giảm do ảnh hưởng từ tình hình thương mại quốc tế.

❖ Đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực logistics tại miền Trung

Tại khu vực miền Trung, GLS còn cạnh tranh với các doanh nghiệp logistics và đơn vị khai thác cảng biển như Cảng Đà Nẵng, Cảng Chu Lai, Yusen Logistics Việt Nam và DHL.

Cảng Đà Nẵng hiện là cảng biển lớn của khu vực miền Trung với lợi thế về vị trí địa lý, cơ sở hạ tầng và khả năng kết nối hàng hóa quốc tế. Trong khi đó, Cảng Chu Lai đang phát triển mạnh nhờ hệ thống logistics đồng bộ và chính sách thu hút nguồn hàng từ Quảng Nam, Tây Nguyên và khu vực Nam Lào. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp logistics quốc tế như Yusen Logistics hay DHL có ưu thế về công nghệ quản lý, mạng lưới đại lý toàn cầu và khả năng cung cấp dịch vụ logistics trọn gói, từ vận tải, kho bãi đến khai báo hải quan.

❖ Đặc điểm cạnh tranh của ngành logistics hiện nay

Hiện nay, sự cạnh tranh trong ngành logistics không chỉ tập trung vào giá cước vận chuyển mà còn liên quan đến chất lượng dịch vụ, thời gian giao hàng (transit time), khả năng xử lý chứng từ và mức độ ứng dụng công nghệ trong quản lý vận tải.

Khách hàng ngày càng ưu tiên các doanh nghiệp có khả năng cung cấp dịch vụ nhanh chóng, minh bạch và có thể theo dõi lô hàng trong thời gian thực.

Bên cạnh đó, ngành logistics giai đoạn 2024 – 2025 còn chịu ảnh hưởng từ nhiều yếu tố như biến động giá nhiên liệu, tình trạng dư thừa tàu container ở một số thời điểm, căng thẳng địa chính trị tại khu vực Biển Đỏ và áp lực suy giảm nhu cầu vận tải tại một số thị trường lớn. Những yếu tố này làm giá cước vận tải biến động mạnh và tạo áp lực lớn đối với các doanh nghiệp logistics trong việc duy trì khách hàng và tối ưu chi phí hoạt động.

Trong bối cảnh đó, để nâng cao năng lực cạnh tranh, Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng cần tiếp tục cải thiện chất lượng dịch vụ, tối ưu quy trình giao nhận, mở rộng mạng lưới đối tác và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ trong quản lý logistics nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

2.2.5. Kết quả hoạt động kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh là một trong những căn cứ quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động cũng như khả năng phát triển của doanh nghiệp qua từng thời kỳ. Đối với Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng, trong giai đoạn 2023 – 2025 doanh thu với lợi nhuận có những thay đổi nhất định, phản ánh sự biến động của thị trường cũng như áp lực cạnh tranh ngày càng cao trong lĩnh vực logistics.

Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận
Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2023 – 2025

(ĐVT: Nghìn VNĐ)

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	Tốc độ tăng trưởng (%)	
				2024/2023	2025/2024
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	429,583,567	369,769,485	389,956,776	-13.92	+5.46
Các khoản giảm trừ doanh thu	158,587	194,557	211,745	+22.68	+8.83
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	429,424,980	369,574,928	389,745,031	-13.94	+5.46
Giá vốn hàng bán	386,482,482	332,617,435	350,770,528	-13.94	+5.46
Lợi nhuận gộp	42,942,498	36,957,493	38,974,503	-13.94	+5.46
Doanh thu hoạt động tài chính	12,428,483	11,410,343	11,566,284	-8.19	+1.37
Chi phí tài chính	10,642,384	9,349,734	9,115,758	-12.15	-2.50
Trong đó chi phí lãi vay	10,512,101	9,335,172	9,078,738	-11.20	-2.75
Chi phí bán hàng	4,070,373	3,525,377	3,915,388	-13.39	+11.06
Chi phí quản lý doanh nghiệp	11,140,484	9,803,626	11,830,874	-12.00	+20.68
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	29,517,740	25,689,099	25,678,767	-12.97	-0.04
Thu nhập khác	11,642,488	9,115,487	11,334,349	-21.70	+24.34
Chi phí khác	4,214,785	3,705,843	4,983,583	-12.07	+34.48
Lợi nhuận khác	7,427,703	5,409,644	6,350,766	-27.17	+17.40
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	36,945,443	31,098,734	32,029,533	-15.82	+2.99
Chi phí thuế TNDN hiện hành	7,389,089	6,219,749	6,405,907	-15.83	+2.99
Lợi nhuận sau thuế	29,556,354	24,878,994	25,623,626	-15.82	+2.99

(Nguồn: phòng kế toán)

Trong giai đoạn 2023 – 2025, hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng có nhiều biến động dưới tác động của tình hình kinh tế thế giới và thị trường logistics quốc tế. Sau giai đoạn tăng trưởng mạnh của ngành vận tải biển hậu Covid-19, năm 2024 thị trường bắt đầu suy giảm do nhu cầu xuất nhập khẩu chững lại, giá cước vận tải biển giảm và cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt. Điều này khiến doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty chỉ đạt 369.769.485 nghìn đồng, giảm 13,92% so với năm 2023. Đồng thời, doanh thu thuần, lợi nhuận gộp và lợi nhuận sau thuế cũng giảm tương ứng do sản lượng vận chuyển và hiệu quả kinh doanh suy giảm. Lợi nhuận sau thuế năm 2024 đạt 24.878.994 nghìn đồng, giảm 15,82% so với năm 2023.

Tuy nhiên, công ty vẫn duy trì được khả năng kiểm soát chi phí khá tốt khi chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp đều giảm trong năm 2024. Nhờ đó, mặc dù lợi nhuận giảm nhưng doanh nghiệp vẫn đảm bảo được khả năng sinh lời và duy trì hoạt động ổn định trong bối cảnh thị trường khó khăn.

Sang năm 2025, hoạt động kinh doanh của công ty có dấu hiệu phục hồi tích cực cùng với sự cải thiện của thị trường logistics và thương mại quốc tế. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 389.956.776 nghìn đồng, tăng 5,46% so với năm 2024, lợi nhuận sau thuế đạt 25.623.626 nghìn đồng, tăng 2,99% so với năm 2024. Bên cạnh đó, chi phí tài chính tiếp tục giảm cho thấy doanh nghiệp đã quản lý tốt nguồn vốn và các khoản vay. Tuy nhiên, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 20,68% do công ty đẩy mạnh hoạt động quản lý và mở rộng kinh doanh nhằm thích ứng với xu hướng phục hồi của thị trường.

Giai đoạn 2023 – 2025 cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty chịu ảnh hưởng rõ rệt từ biến động của ngành logistics và thương mại quốc tế. Dù gặp nhiều khó khăn trong năm 2024, doanh nghiệp vẫn duy trì được khả năng sinh lời và có dấu hiệu phục hồi trong năm 2025, thể hiện khả năng thích ứng và năng lực quản lý tương đối ổn định trước biến động của thị trường.

Bảng 2.6: Kết quả kinh doanh xuất khẩu bột mì sang thị trường Philippines

Đơn vị: VNĐ

STT	NỘI DUNG	THỊ TRƯỜNG PHILIPPINES
1	Loại container	20 feet
2	Đơn giá xuất khẩu/container	214.852.800
3	Sản lượng trung bình hàng tháng	40
4	Sản lượng dự kiến cả năm	480
5	Doanh thu ước tính	103.129.344.000

(Nguồn: phòng kế toán)

Trong năm 2025, GLS đã ghi dấu ấn rõ nét trong vai trò đơn vị giao nhận và phối hợp xuất khẩu mặt hàng bột mì cho đối tác Interflour Đà Nẵng sang thị trường Philippines. Với tổng sản lượng đạt khoảng 480 container/năm, tương đương 40 container/tháng, hoạt động xuất khẩu được duy trì khá ổn định, cho thấy doanh nghiệp đã từng bước nâng cao năng lực tổ chức vận tải và vận hành chuỗi cung ứng quốc tế.

Tổng doanh thu ước tính đạt khoảng 103.129.344.000 VNĐ là minh chứng cho hiệu quả phối hợp giữa GLS và các bên liên quan trong toàn bộ quá trình giao nhận hàng hóa. Việc duy trì sản lượng đều đặn hàng tháng cho thấy hệ thống vận hành của GLS đã được chuẩn hóa, đủ sức đáp ứng được các yêu cầu khắt khe về thời gian giao hàng, chất lượng dịch vụ và tiêu chuẩn quốc tế.

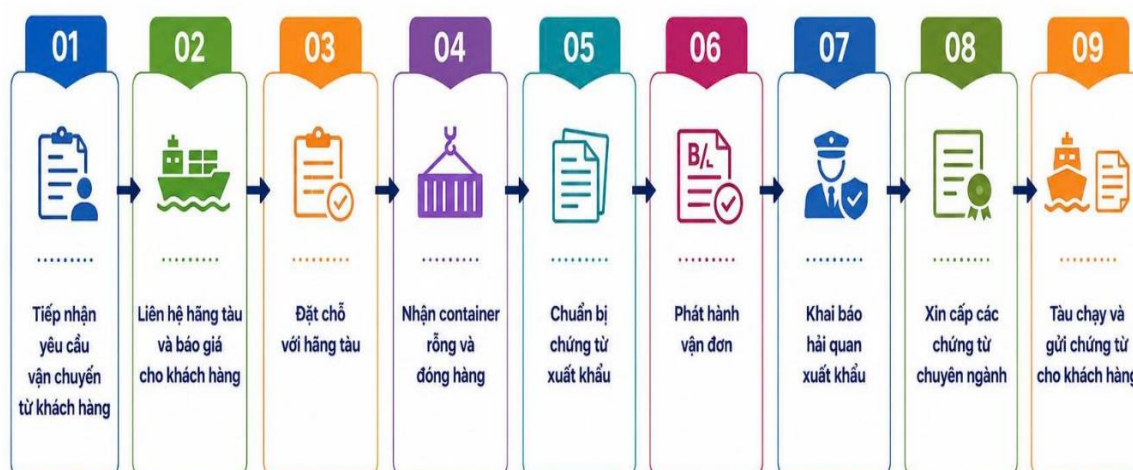
Trong bối cảnh năm 2025, thị trường logistics quốc tế vẫn chịu ảnh hưởng từ biến động giá cước vận tải biển, những tác động từ tình hình địa chính trị thế giới làm gián đoạn một số tuyến hàng hải quốc tế. Tuy nhiên, việc Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu - Chi nhánh Đà Nẵng vẫn duy trì được sản lượng xuất khẩu ổn định sang Philippines cho thấy doanh nghiệp có khả năng thích ứng khá tốt với biến động thị trường và duy trì quan hệ hợp tác hiệu quả với khách hàng.

Bên cạnh đó, tuyến vận chuyển từ Việt Nam sang Philippines có lợi thế về khoảng cách địa lý gần, thời gian vận chuyển ngắn và chi phí khai thác thấp hơn so với các tuyến đi châu Âu hoặc Mỹ. Điều này giúp doanh nghiệp thuận lợi hơn trong việc duy trì lịch tàu, tối ưu chi phí logistics và hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình giao nhận hàng hóa. Đồng thời, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và Philippines trong những năm gần đây tiếp tục được mở rộng nhờ lợi thế cùng thuộc khu vực ASEAN, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai quốc gia.

Kết quả kinh doanh tại thị trường Philippines không chỉ mang lại nguồn doanh thu ổn định cho doanh nghiệp mà còn góp phần nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh của GLS trong lĩnh vực logistics và giao nhận vận tải quốc tế. Đây cũng là cơ sở để doanh nghiệp tiếp tục mở rộng hoạt động giao nhận quốc tế, duy trì nguồn hàng xuất khẩu và tạo nguồn doanh thu ổn định từ thị trường này.

2.3. Thực trạng quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng

2.3.1. Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) sang thị trường Philippines tại GLS Đà Nẵng



Hình 2.8: Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) sang thị trường Philippines tại GLS Đà Nẵng

2.3.2. Phân tích các bước trong quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) sang thị trường Philippines tại GLS Đà Nẵng

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu vận chuyển từ khách hàng

Phòng Kinh doanh là đơn vị trực tiếp tiếp nhận yêu cầu vận chuyển từ khách hàng, có nhiệm vụ trao đổi với khách hàng để thu thập các thông tin liên quan đến lô hàng như: tên hàng, số lượng container, cảng đi, cảng đến, điều kiện giao hàng, phương thức giao hàng, ngày giao hàng dự kiến.

Đồng thời, bộ phận Chăm sóc khách hàng phối hợp cập nhật thông tin khách hàng, theo dõi quá trình tiếp nhận yêu cầu và hỗ trợ xử lý các thông tin ban đầu nhằm đảm bảo yêu cầu dịch vụ được chuyển đến đúng bộ phận phụ trách.

Bước 2: Liên hệ hãng tàu và báo giá cho khách hàng

Sau khi tiếp nhận đầy đủ thông tin về lô hàng từ khách hàng, bộ phận Pricing tiến hành tìm kiếm và liên hệ với các hãng tàu phù hợp để kiểm tra giá cước vận chuyển, lịch trình tàu, thời gian vận chuyển, thời gian miễn lưu container tại cảng đi và cảng đến, cùng các phụ phí liên quan. Đồng thời, bộ phận này cũng so sánh các phương án vận chuyển nhằm lựa chọn hãng tàu và lịch tàu phù hợp với yêu cầu của khách hàng về chi phí và thời gian giao hàng.

Trên cơ sở thông tin do bộ phận Pricing cung cấp, phòng Kinh doanh thực hiện báo giá, tư vấn phương án vận chuyển và thương lượng với khách hàng về các điều kiện dịch vụ liên quan. Sau khi khách hàng xác nhận đồng ý với báo giá và lịch tàu, thông tin lô hàng sẽ được chuyển sang bộ phận phụ trách đặt chỗ để tiếp tục thực hiện các bước tiếp theo trong quy trình xuất khẩu.

Bước 3: Đặt chỗ với hãng tàu

Sau khi khách hàng xác nhận đồng ý với báo giá và lịch tàu, phòng DVKD Quốc tế tiến hành đặt chỗ (booking) với hãng tàu phù hợp đã được lựa chọn trước đó. Việc đặt chỗ thường được thực hiện thông qua hệ thống điện tử hoặc email của hãng tàu nhằm xác nhận thông tin lô hàng, lịch tàu, cảng đi, cảng đến và số lượng container sử dụng.

Sau khi hãng tàu phát hành Booking Confirmation, bộ phận phụ trách sẽ gửi booking cho khách hàng để khách hàng chủ động sắp xếp kế hoạch lấy container rỗng, đóng hàng và hạ container về cảng đúng thời gian quy định của hãng tàu.

Bước 4: Nhận container rỗng và đóng hàng

Tại Depot container rỗng được kiểm tra tình trạng trước khi cấp cho khách hàng. Việc kiểm tra container giúp đảm bảo container đủ điều kiện để đóng hàng, tránh các vấn đề như container bẩn, ẩm, thùng hoặc có mùi lạ.

Phòng Trucking có nhiệm vụ điều phối phương tiện vận chuyển container rỗng từ depot đến kho của khách hàng. Sau khi khách hàng hoàn tất việc đóng hàng và niêm phong container, phòng Trucking tiếp tục vận chuyển container hàng ra cảng để chuẩn bị xuất khẩu. Trong bước này, khách hàng là đơn vị trực tiếp thực hiện việc đóng hàng vào container và niêm phong container bằng seal trước khi giao container ra cảng.

Bước 5: Chuẩn bị chứng từ xuất khẩu

Sau khi đóng hàng xong, khách hàng gửi Commercial Invoice và Packing List cho công ty. Bộ phận Chứng từ sẽ tiếp nhận, kiểm tra tính chính xác và thống nhất của các thông tin trên chứng từ như tên hàng, số lượng, trọng lượng, số container, số seal và thông tin người gửi, người nhận. Dựa trên các thông tin thực tế của lô hàng, bộ phận Chứng từ thực hiện lập SI và VGM. Sau đó, phòng DVKD Quốc tế phối hợp gửi SI/VGM cho hãng tàu để làm cơ sở phát hành vận đơn.

Bước 6: Phát hành vận đơn

Sau khi hãng tàu tiếp nhận đầy đủ thông tin SI/VGM, hãng tàu phát hành Draft Bill of Lading. Phòng DVKD Quốc tế nhận bản nháp vận đơn từ hãng tàu và gửi cho khách hàng kiểm tra các thông tin như shipper, consignee, notify party, tên hàng, số container, số seal, cảng đi, cảng đến, tên tàu và số chuyến. Trong quá trình này, bộ phận Chứng từ phối hợp kiểm tra nội dung vận đơn nhằm hạn chế sai sót. Sau khi khách hàng xác nhận thông tin chính xác, hãng tàu phát hành Bill of Lading chính thức.

Bước 7: Khai báo hải quan xuất khẩu

Bộ phận Chứng từ chuẩn bị hồ sơ hải quan gồm Commercial Invoice, Packing List, Bill of Lading hoặc thông tin vận đơn, cùng các chứng từ liên quan khác để bàn giao cho bộ phận Hiện trường. Sau khi tiếp nhận hồ sơ, bộ phận Hiện trường thực hiện khai báo hải quan điện tử, truyền tờ khai và theo dõi kết quả phân luồng. Trường hợp phát sinh yêu cầu kiểm tra hồ sơ hoặc kiểm tra thực tế hàng hóa, bộ phận Hiện trường phối hợp với các bên liên quan để xử lý. Sau khi tờ khai được thông quan, container được phép xếp lên tàu để vận chuyển sang nước nhập khẩu.

Bước 8: Xin cấp các chứng từ chuyên ngành

Sau khi lô hàng được thông quan và có đầy đủ các chứng từ cần thiết, bộ phận Hiện trường tiếp tục thực hiện các thủ tục xin cấp chứng từ chuyên ngành cho lô hàng xuất khẩu, bao gồm Giấy chứng nhận xuất xứ, Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật và Giấy chứng nhận khử trùng (nếu có). Bộ phận Hiện trường trực tiếp làm việc với các cơ quan chức năng để hoàn thiện hồ sơ và nhận chứng từ đúng thời hạn. Trong bước này, bộ phận Chứng từ có trách nhiệm hỗ trợ chuẩn bị hồ sơ, cung cấp Invoice,

Packing List, Bill of Lading, tờ khai hải quan và các thông tin cần thiết phục vụ quá trình xin cấp chứng từ.

Bước 9: Tàu chạy và gửi chứng từ cho khách hàng

Sau khi tàu khởi hành, bộ phận Chăm sóc khách hàng tiếp tục theo dõi lịch trình vận chuyển, cập nhật tình trạng lô hàng và thông báo cho khách hàng khi cần thiết. Đồng thời, phòng Kế toán tiến hành phát hành Debit Note để thu các khoản phí dịch vụ và chi phí liên quan từ khách hàng. Bộ phận Chứng từ hoàn thiện và gửi bộ chứng từ xuất khẩu cho khách hàng, bao gồm Bill of Lading, Commercial Invoice, Packing List, C/O, Phytosanitary Certificate và Fumigation Certificate (nếu có) và tờ khai hải quan. Bộ chứng từ này phục vụ cho nhiều mục đích khác nhau như thanh toán, nhận hàng, thông quan tại nước nhập khẩu, chứng minh xuất xứ, chứng minh kiểm dịch (nếu có) và quyết toán chi phí vận chuyển.

2.3.3. Minh họa quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) sang thị trường Philippines tại GLS Đà Nẵng

2.3.3.1. Giới thiệu về lô hàng

Để minh họa cho quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) bằng đường biển sang thị trường Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng, khóa luận sử dụng lô hàng xuất khẩu bột mì của Công ty Interflour Vietnam Limited. Lô hàng được vận chuyển bằng hình thức nguyên container nhằm đảm bảo chất lượng hàng hóa, hạn chế hư hỏng trong quá trình vận chuyển và phù hợp với số lượng hàng xuất khẩu lớn của doanh nghiệp.

2.3.3.2. Mô tả các bước trong quy trình

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu vận chuyển từ khách hàng

Công ty Interflour Vietnam Limited gửi yêu cầu vận chuyển lô hàng bột mì xuất khẩu sang Philippines cho Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng. Phòng Kinh doanh là đơn vị trực tiếp tiếp nhận yêu cầu vận chuyển từ khách hàng thông qua email, điện thoại hoặc các ứng dụng trao đổi công việc như Zalo. Bộ phận này tiến hành trao đổi với khách hàng để thu thập các thông tin liên quan đến lô hàng.

Các thông tin ban đầu khách hàng cung cấp bao gồm:

- Người xuất khẩu (Shipper): Interflour Vietnam Limited

- Người nhập khẩu (Consignee): Mabuhay Interflour Mill Inc – Philippines
- Mặt hàng xuất khẩu: Bột mì mềm đóng bao 25kg
- Hình thức vận chuyển: Hàng nguyên container (FCL/FCL)
- Số lượng container: 10 container 20 feet
- Tổng số lượng hàng: 9.600 bao
- Cảng xếp hàng (POL): Da Nang Port, Việt Nam
- Cảng dỡ hàng (POD): Manila North Port, Philippines
- Điều kiện vận chuyển: CFR
- Thời gian giao hàng dự kiến và yêu cầu về lịch tàu vận chuyển

Trong bước này, bộ phận Chăm sóc khách hàng phối hợp cập nhật thông tin khách hàng lên hệ thống lưu trữ nội bộ, theo dõi tiến độ xử lý yêu cầu và hỗ trợ chuyển thông tin đến các bộ phận liên quan nhằm đảm bảo quá trình xử lý lô hàng được triển khai đúng kế hoạch.

Bước 2: Liên hệ hãng tàu và báo giá cho khách hàng

Sau khi tiếp nhận đầy đủ thông tin lô hàng bột mì xuất khẩu của Công ty Interflour Vietnam Limited theo điều kiện giao hàng CFR Manila North Port, Philippines. Bộ phận Pricing tiến hành liên hệ với các hãng tàu khai thác tuyến Việt Nam – Philippines để kiểm tra lịch tàu, giá cước vận chuyển, thời gian vận chuyển, thời gian miễn lưu container và các phụ phí liên quan. Việc trao đổi với hãng tàu được thực hiện chủ yếu thông qua email hoặc hệ thống đặt chỗ trực tuyến của hãng tàu.

Đối với lô hàng này, sau khi so sánh các phương án vận chuyển, GLS Đà Nẵng lựa chọn hãng tàu Evergreen Line do có lịch tàu phù hợp với thời gian giao hàng của khách hàng và mức cước cạnh tranh. Lô hàng được sắp xếp vận chuyển trên chuyến tàu EVER OWN 0092-056N, hành trình từ cảng Đà Nẵng đến Manila North Port – Philippines.

Trên cơ sở thông tin do bộ phận Pricing cung cấp, phòng Kinh doanh tiến hành báo giá cho khách hàng, đồng thời tư vấn các nội dung liên quan như:

- Lịch tàu dự kiến
- Thời gian vận chuyển
- Các khoản chi phí local charges và ocean freight
- Thời gian closing SI/VGM

- Kế hoạch lấy container rỗng và hạ container tại cảng

Sau quá trình trao đổi và thương lượng, khách hàng xác nhận đồng ý với phương án vận chuyển và mức giá do GLS Đà Nẵng cung cấp. Thông tin lô hàng sau đó được chuyển sang phòng DVKD Quốc tế để thực hiện booking với hãng tàu và triển khai các bước tiếp theo trong quy trình xuất khẩu.

Bước 3: Đặt chỗ với hãng tàu

Sau khi khách hàng xác nhận đồng ý với báo giá và lịch tàu, phòng DVKD Quốc tế của GLS Đà Nẵng tiến hành đặt chỗ (booking) với hãng tàu Evergreen Line thông qua hệ thống điện tử và email của hãng tàu. Trong quá trình booking, bộ phận phụ trách cung cấp cho hãng tàu các thông tin liên quan đến lô hàng như:

- Tên hàng: Bột mì mềm đóng bao 25kg
- Hình thức vận chuyển: FCL/FCL
- Số lượng container: 10 container 20 feet
- Cảng xếp hàng: Da Nang Port, Việt Nam
- Cảng dỡ hàng: Manila North Port, Philippines
- Người gửi hàng và người nhận hàng
- Thời gian dự kiến xuất hàng

Sau khi tiếp nhận thông tin booking, hãng tàu Evergreen phát hành Booking Confirmation cho lô hàng. Theo Booking Confirmation, lô hàng được sắp xếp vận chuyển trên chuyến tàu EVER OWN 0092-056N, với thời gian dự kiến tàu chạy (ETD) ngày 12/01/2026 và thời gian dự kiến tàu đến (ETA) cảng Manila ngày 21/01/2026.

Booking cũng thể hiện các thông tin quan trọng phục vụ quá trình xuất khẩu như:

Thời gian closing SI: 08/01/2026

Thời gian closing VGM: 08/01/2026

Địa điểm lấy container rỗng: G-Fortune Da Nang Depot

Địa điểm hạ container: Da Nang Port – Tien Sa Terminal

Sau khi nhận Booking Confirmation từ hãng tàu, phòng DVKD Quốc tế gửi booking cho khách hàng để khách hàng chủ động sắp xếp kế hoạch lấy container rỗng,

đóng hàng và vận chuyển container ra cảng đúng thời gian quy định của hãng tàu nhằm đảm bảo lô hàng được xếp lên tàu đúng lịch trình.

(Xem phụ lục 1)

Bước 4: Nhận container rỗng và đóng hàng

Sau khi nhận Booking Confirmation từ hãng tàu Evergreen, phòng Trucking phối hợp với khách hàng triển khai kế hoạch lấy container rỗng tại G-Fortune Da Nang Depot theo thời gian đã được hãng tàu cấp.

Tại depot, container rỗng được kiểm tra tình trạng nhằm đảm bảo container đủ điều kiện vận chuyển, không bị thủng, ẩm, bẩn hoặc có mùi ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa. Đối với lô hàng này, container rỗng sau khi được nhận từ depot sẽ được vận chuyển đến kho của Công ty Interflour Vietnam Limited để tiến hành đóng hàng. Khách hàng trực tiếp thực hiện việc đóng hàng bột mì vào container, sắp xếp hàng hóa và niêm phong container bằng seal theo quy định.

Sau khi hoàn tất đóng hàng, container được vận chuyển đến cảng Tiên Sa – Đà Nẵng để hạ bãi chờ xếp lên tàu EVER OWN 0092-056N theo lịch trình của hãng tàu. Trong quá trình này, phòng Trucking và bộ phận hiện trường phối hợp theo dõi tiến độ lấy container, đóng hàng và hạ container nhằm đảm bảo lô hàng được giao vào cảng đúng thời gian closing của hãng tàu. Sau khi container được vận chuyển đến cảng Tiên Sa – Đà Nẵng, hãng tàu và cảng tiến hành tiếp nhận container vào bãi chờ xếp tàu theo kế hoạch vận chuyển.

Bước 5: Chuẩn bị chứng từ xuất khẩu

Sau khi khách hàng hoàn tất việc đóng hàng vào container, Công ty Interflour Vietnam Limited tiến hành gửi các chứng từ cơ bản của lô hàng cho GLS Đà Nẵng, bao gồm Commercial Invoice và Packing List. Bộ phận Chứng từ tiếp nhận và kiểm tra tính chính xác, thống nhất của các thông tin trên chứng từ như tên hàng, số lượng bao hàng, trọng lượng, số container, số seal, thông tin người gửi hàng và người nhận hàng.

Đối với lô hàng này, hàng hóa xuất khẩu là bột mì mềm đóng bao 25kg, được đóng trong 10 container 20 feet với tổng số lượng 9.600 bao và tổng trọng lượng 240.768 KGS. Sau khi kiểm tra chứng từ, bộ phận Chứng từ tiến hành lập và gửi

Shipping Instruction (SI) và Verified Gross Mass (VGM) dựa trên thông tin thực tế của lô hàng và thông tin booking đã được hãng tàu xác nhận trước đó.

Trong quá trình này, bộ phận Chứng từ phối hợp với khách hàng để rà soát lại các thông tin quan trọng như:

- Tên tàu và số chuyến
- Cảng đi và cảng đến
- Thông tin Shipper/Consignee
- Số container và số seal
- Mô tả hàng hóa
- Điều kiện cước phí vận chuyển

Sau khi hoàn tất việc kiểm tra và khai báo, phòng DVKD Quốc tế gửi SI và VGM cho hãng tàu Evergreen Line đúng thời gian closing theo quy định của booking nhằm làm cơ sở để hãng tàu phát hành Draft Bill of Lading cho lô hàng.

(Xem phụ lục 2, 3)

Bước 6: Phát hành vận đơn

Sau khi hãng tàu Evergreen Line tiếp nhận đầy đủ thông tin SI và VGM của lô hàng, hãng tàu tiến hành phát hành Draft Bill of Lading và gửi cho GLS Đà Nẵng thông qua email để kiểm tra thông tin trước khi phát hành vận đơn chính thức. Bộ phận Chứng từ sẽ tiếp nhận bản nháp vận đơn và tiến hành kiểm tra toàn bộ nội dung liên quan đến lô hàng nhằm hạn chế sai sót trong quá trình phát hành vận đơn chính thức.

Các thông tin được kiểm tra trên Draft Bill of Lading bao gồm:

- Người gửi hàng (Shipper): Interflour Vietnam Limited
- Người nhận hàng (Consignee): Mabuhay Interflour Mill Inc – Philippines
- Notify Party: Mabuhay Interflour Mill Inc
- Tên hàng hóa: Soft Wheat Flour PP Bag 25kg
- Số lượng container: 10 container 20 feet
- Số container và số seal
- Tổng trọng lượng hàng hóa: 240.768 KGS
- Cảng xếp hàng (POL): Da Nang Port, Viet Nam
- Cảng dỡ hàng (POD): Manila (North Port), Philippines

- Tên tàu và số chuyến: EVER OWN 0092-056N

- Điều kiện cước phí: Ocean Freight Prepaid

Sau khi hoàn tất việc kiểm tra, phòng DVKD Quốc tế gửi Draft Bill of Lading cho khách hàng xác nhận lại thông tin. Trường hợp phát sinh sai sót hoặc cần điều chỉnh, GLS Đà Nẵng sẽ liên hệ với hãng tàu để yêu cầu chỉnh sửa trước thời điểm phát hành vận đơn chính thức.

Khi khách hàng xác nhận toàn bộ nội dung chính xác, hãng tàu Evergreen Line tiến hành phát hành Bill of Lading chính thức cho lô hàng để phục vụ cho quá trình thanh toán, giao nhận hàng hóa và làm thủ tục nhập khẩu tại Philippines.

(Xem phụ lục 4)

Bước 7: Khai báo hải quan xuất khẩu

Sau khi hoàn thiện bộ chứng từ của lô hàng bột mì xuất khẩu, bộ phận Chứng từ tiến hành chuẩn bị hồ sơ phục vụ khai báo hải quan. Bộ hồ sơ sử dụng để khai báo bao gồm:

- Commercial Invoice
- Packing List
- Draft Bill of Lading hoặc thông tin vận đơn

Sau đó, hồ sơ được chuyển cho bộ phận Hiện trường để thực hiện khai báo hải quan điện tử trên phần mềm ECUS5 kết nối với hệ thống VNACCS /VCIS của cơ quan hải quan. Bộ phận Hiện trường tiến hành nhập các thông tin của lô hàng như tên hàng, số lượng, trọng lượng, mã HS, cảng xếp hàng, cảng dỡ hàng, thông tin người xuất khẩu và người nhập khẩu để truyền tờ khai hải quan điện tử.

Sau khi truyền tờ khai, bộ phận Hiện trường theo dõi kết quả phân luồng của lô hàng. Trường hợp cơ quan hải quan yêu cầu bổ sung hồ sơ hoặc kiểm tra thực tế hàng hóa, bộ phận Hiện trường sẽ phối hợp với khách hàng và các bên liên quan để xử lý theo yêu cầu.

Khi tờ khai được thông quan, lô hàng của Công ty Interflour Vietnam Limited đủ điều kiện để hãng tàu thực hiện xếp container lên tàu EVER OWN 0092-056N tại cảng Đà Nẵng nhằm vận chuyển sang Manila North Port, Philippines theo đúng lịch trình đã booking với hãng tàu Evergreen Line.

(Xem phụ lục 5)

Bước 8: Xin cấp các chứng từ chuyên ngành

Sau khi tờ khai hải quan của lô hàng được thông quan, bộ phận Hiện trường tiếp tục thực hiện thủ tục xin cấp các chứng từ chuyên ngành phục vụ cho quá trình xuất khẩu và thông quan tại nước nhập khẩu. Đối với lô hàng bột mì xuất khẩu sang Philippines của Công ty Interflour Vietnam Limited, các chứng từ chuyên ngành được xin cấp bao gồm:

- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa C/O
- Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật (Phytosanitary Certificate)
- Giấy chứng nhận hun trùng/khử trùng (Certificate of Fumigation)

Để thực hiện thủ tục xin cấp chứng từ, bộ phận Chứng từ phối hợp chuẩn bị hồ sơ gồm:

- Commercial Invoice
- Packing List
- Bill of Lading
- Tờ khai hải quan đã thông quan
- Các thông tin liên quan đến lô hàng theo yêu cầu của cơ quan cấp chứng từ

Đối với C/O Form D, bộ phận Hiện trường tiến hành khai báo hồ sơ trên hệ thống cấp C/O điện tử và nộp hồ sơ đến cơ quan có thẩm quyền để xin cấp Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa theo Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN (ATIGA – ASEAN Trade in Goods Agreement). Đây là hiệp định được ký kết giữa các quốc gia thành viên ASEAN nhằm thúc đẩy tự do hóa thương mại nội khối thông qua việc cắt giảm hoặc xóa bỏ thuế nhập khẩu đối với hàng hóa có xuất xứ ASEAN. Việc xin cấp C/O Form D giúp khách hàng được hưởng ưu đãi thuế quan khi nhập khẩu hàng hóa vào Philippines theo cam kết của ATIGA.

C/O thể hiện hàng hóa có xuất xứ Việt Nam và được xuất khẩu sang Philippines, với tên hàng là Soft Wheat Flour PP Bag 25kg, mã HS Code 110100, số lượng 9.600 bags, trọng lượng 240.768 KGS và tiêu chí xuất xứ CC (Change in Chapter – chuyển đổi mã số hàng hóa ở cấp 2 số theo quy định xuất xứ của ATIGA).

Sau khi xác nhận lô hàng không nhiễm đối tượng kiểm dịch thực vật và đáp ứng yêu cầu nhập khẩu của nước nhập khẩu, cơ quan chức năng cấp Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật cho lô hàng để phục vụ quá trình thông quan tại Philippines.

Bên cạnh đó, bộ phận Hiện trường còn phối hợp với đơn vị khử trùng để thực hiện khử trùng hàng hóa trong container. Theo chứng thư khử trùng, lô hàng được xử lý bằng Aluminium Phosphide, thời gian xử lý 72 giờ, ngày khử trùng 31/12/2025, địa điểm khử trùng là Inside the Container. Sau khi hoàn tất, đơn vị khử trùng phát hành chứng thư vào ngày 06/01/2026.

(Xem phụ lục 6, 7, 8)

Bước 9: Tàu chạy và gửi chứng từ cho khách hàng

Sau khi tàu EVER OWN 0092-056N khởi hành từ cảng Đà Nẵng đi Manila North Port, Philippines, bộ phận Chăm sóc khách hàng tiếp tục theo dõi lịch trình vận chuyển của lô hàng và cập nhật tình trạng tàu cho khách hàng khi cần thiết nhằm đảm bảo khách hàng nắm được tiến độ vận chuyển của lô hàng.

Đồng thời, phòng Kế toán tiến hành phát hành Debit Note để ghi nhận và thu các khoản chi phí liên quan đến lô hàng xuất khẩu. Debit Note thể hiện các thông tin như số vận đơn, tên tàu và số chuyến, cảng đi, cảng đến, số lượng container cùng các khoản chi phí dịch vụ và cước vận chuyển mà khách hàng cần thanh toán.

Sau đó, bộ phận Chứng từ tiến hành hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu để gửi cho khách hàng. Bộ chứng từ của lô hàng bao gồm:

- Bill of Lading
- Commercial Invoice
- Packing List
- C/O Form D
- Phytosanitary Certificate
- Certificate of Fumigation
- Tờ khai hải quan

Trước khi gửi cho khách hàng, bộ phận Chứng từ tiến hành kiểm tra lại tính thống nhất giữa các chứng từ, bao gồm các thông tin như tên người xuất khẩu, người nhập khẩu, tên hàng hóa, số lượng hàng, trọng lượng, số container, số seal, tên tàu, số chuyến, cảng xếp hàng và cảng dỡ hàng nhằm hạn chế sai sót trong quá trình thông quan tại nước nhập khẩu.

Sau khi hoàn tất kiểm tra, bộ chứng từ được gửi cho khách hàng để phục vụ cho quá trình thanh toán, nhận hàng và làm thủ tục thông quan tại Philippines. Đồng thời,

khách hàng thực hiện đối chiếu và thanh toán các khoản chi phí dịch vụ theo Debit Note do công ty phát hành.

(Xem phụ lục 9)

2.4. Đánh giá

2.4.1. Ưu điểm và hạn chế của quy trình.

2.4.1.1. Ưu điểm của quy trình

❖ **Quy trình xử lý nghiệp vụ được xây dựng tương đối rõ ràng và chuyên môn hóa cao**

Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tại GLS Đà Nẵng được triển khai theo từng công đoạn cụ thể từ tiếp nhận yêu cầu khách hàng, báo giá, đặt chỗ với hãng tàu, chuẩn bị chứng từ, khai báo hải quan đến hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu. Mỗi bộ phận được phân công chức năng và nhiệm vụ riêng biệt, giúp nâng cao tính chuyên môn hóa trong quá trình xử lý nghiệp vụ.

Sự phối hợp giữa các bộ phận như Kinh doanh, Pricing, DVKD Quốc tế, Chứng từ, Hiện trường, Trucking và Kế toán khá chặt chẽ, góp phần hạn chế tình trạng chồng chéo công việc và đảm bảo quy trình được vận hành liên tục. Đây là yếu tố quan trọng giúp công ty nâng cao hiệu quả xử lý lô hàng và duy trì chất lượng dịch vụ logistics.

❖ Thời gian xử lý lô hàng khá nhanh và ổn định

GLS Đà Nẵng sở hữu đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm thực tế và am hiểu nghiệp vụ xuất nhập khẩu, đặc biệt trong lĩnh vực vận tải container đường biển. Nhờ đó, các bước xử lý chứng từ, khai báo hải quan và phối hợp với hãng tàu được thực hiện tương đối nhanh chóng, góp phần đảm bảo tiến độ xuất hàng cho khách hàng.

Bộ phận Hiện trường có kinh nghiệm trong việc xử lý thủ tục hải quan và phối hợp với cơ quan chức năng, giúp quá trình thông quan diễn ra khá thuận lợi, hạn chế tình trạng chậm trễ ảnh hưởng đến kế hoạch xuất khẩu của khách hàng.

Bên cạnh đó, tuyến vận chuyển Đà Nẵng – Manila là tuyến khai thác khá ổn định nên công ty có thể chủ động hơn trong việc sắp xếp lịch tàu và kế hoạch giao hàng.

❖ Chi phí vận chuyển và chi phí dịch vụ được tối ưu hiệu quả

GLS luôn chú trọng xây dựng các phương án vận chuyển phù hợp nhằm tối ưu chi phí cho khách hàng. Bộ phận Pricing thường xuyên cập nhật biến động giá cước

thị trường, đồng thời chủ động làm việc với nhiều hãng tàu để lựa chọn lịch trình và mức giá phù hợp cho từng lô hàng.

Công ty có mối quan hệ hợp tác với các hãng tàu lớn như EVERGREEN, MSC, ONE,... qua đó tạo lợi thế trong việc thương lượng giá cước, giữ chỗ trên tàu và ổn định nguồn dịch vụ vận chuyển. Điều này giúp GLS duy trì tính cạnh tranh về giá và hạn chế tình trạng thiếu chỗ trong mùa cao điểm.

Ngoài ra, việc áp dụng hình thức vận chuyển FCL giúp khách hàng tối ưu chi phí vận chuyển đối với lô hàng số lượng lớn, đồng thời giảm rủi ro phát sinh chi phí liên quan đến gom hàng hoặc chia tách hàng hóa như hình thức LCL.

❖ Quy trình có tính linh hoạt trong quá trình xử lý lô hàng

Trong quá trình thực hiện dịch vụ xuất khẩu hàng nguyên container (FCL), các bộ phận tại GLS Đà Nẵng có sự phối hợp linh hoạt nhằm xử lý các tình huống phát sinh liên quan đến lịch tàu, chứng từ và kế hoạch xuất hàng của khách hàng. Khi có thay đổi về thời gian cắt máng, lịch tàu hoặc yêu cầu điều chỉnh thông tin trên vận đơn, các bộ phận liên quan như Chứng từ và Hiện trường có thể phối hợp xử lý nhanh nhằm hạn chế ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng.

Bên cạnh đó, vị trí của công ty nằm gần khu vực cảng Đà Nẵng và các đại lý hãng tàu cũng tạo điều kiện thuận lợi cho việc trao đổi chứng từ, xử lý các vấn đề phát sinh và phối hợp làm việc với các bên liên quan trong quá trình xuất khẩu hàng hóa. Điều này góp phần nâng cao khả năng đáp ứng yêu cầu khách hàng và đảm bảo tiến độ thực hiện lô hàng.

❖ Chất lượng dịch vụ và chất lượng xử lý chứng từ ổn định

Các chứng từ xuất khẩu như Commercial Invoice, Packing List, Bill of Lading, C/O, Phytosanitary Certificate và Fumigation Certificate (nếu có) được kiểm tra kỹ lưỡng trước khi phát hành hoặc nộp cho cơ quan chức năng. Việc kiểm tra kỹ thông tin chứng từ giúp hạn chế sai sót trong quá trình khai báo hải quan và nhận hàng tại nước nhập khẩu.

Ngoài ra, bộ phận Chăm sóc khách hàng thường xuyên theo dõi tiến độ lô hàng, cập nhật thông tin vận chuyển và hỗ trợ xử lý các vấn đề phát sinh cho khách hàng. Điều này góp phần nâng cao mức độ hài lòng và duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài với khách hàng.

2.4.1.2. Hạn chế của quy trình

❖ Tiến độ xử lý lô hàng còn phụ thuộc vào sự phối hợp của nhiều bên liên quan

Mặc dù quy trình nội bộ tại GLS Đà Nẵng được tổ chức tương đối hợp lý và có sự phối hợp giữa các bộ phận, tuy nhiên quá trình thực hiện lô hàng xuất khẩu vẫn phụ thuộc vào tiến độ xử lý của nhiều bên liên quan như khách hàng, hãng tàu, cơ quan Hải quan và các đơn vị cấp chứng từ chuyên ngành.

Trong thực tế, một số trường hợp như khách hàng bổ sung hoặc điều chỉnh chứng từ chậm, hãng tàu thay đổi lịch trình hoặc thời gian xử lý hồ sơ tại cơ quan chức năng kéo dài có thể ảnh hưởng đến tiến độ hoàn thiện bộ chứng từ và kế hoạch xuất hàng. Điều này phần nào ảnh hưởng đến tính chủ động trong quá trình tổ chức thực hiện lô hàng của doanh nghiệp.

❖ Chi phí vận tải biển chịu ảnh hưởng từ biến động thị trường

Mặc dù công ty luôn hướng đến việc tối ưu chi phí dịch vụ cho khách hàng, tuy nhiên trong quá trình thực hiện lô hàng xuất khẩu vẫn có thể phát sinh một số khoản chi phí ngoài kế hoạch liên quan đến việc điều chỉnh chứng từ, thay đổi lịch trình vận chuyển hoặc phát sinh thời gian lưu container tại cảng. Một số chi phí như phí chỉnh sửa Bill of Lading, phí lưu container hoặc phụ phí từ hãng tàu có thể phát sinh khi có thay đổi trong quá trình xử lý lô hàng.

Ngoài ra, giá cước vận tải biển thường xuyên biến động theo tình hình thị trường, mùa cao điểm và chính sách của hãng tàu nên đôi khi ảnh hưởng đến khả năng duy trì mức giá ổn định cho khách hàng. Điều này đòi hỏi công ty phải thường xuyên cập nhật thông tin thị trường và chủ động xây dựng phương án vận chuyển phù hợp nhằm hạn chế ảnh hưởng đến chi phí dịch vụ.

❖ Tính linh hoạt trong quy trình còn phụ thuộc vào các bên liên quan

Mặc dù các bộ phận tại GLS Đà Nẵng có sự phối hợp tương đối linh hoạt trong quá trình xử lý lô hàng, tuy nhiên một số công đoạn vẫn phụ thuộc vào tiến độ xử lý của hãng tàu và cơ quan chức năng. Các nghiệp vụ như xác nhận booking, phát hành vận đơn, cấp C/O hoặc cấp chứng thư kiểm dịch đều cần thời gian xử lý và xác nhận từ các đơn vị liên quan.

Do đó, trong một số trường hợp phát sinh thay đổi về lịch tàu hoặc chứng từ, doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc chủ động hoàn toàn về thời gian xử lý lô hàng và tiến độ giao hàng cho khách hàng.

❖ Khối lượng công việc tập trung cao vào thời điểm gần ngày tàu chạy

Trong thực tế, nhiều nghiệp vụ như khai SI/VGM, xác nhận vận đơn, khai báo hải quan và hoàn thiện các chứng từ chuyên ngành thường được thực hiện trong thời gian gần ngày tàu chạy. Vì vậy, vào các thời điểm có nhiều lô hàng xuất khẩu cùng lúc, khối lượng công việc tại Bộ phận DVKD Quốc tế thường tăng cao, đặc biệt đối với các nghiệp vụ chứng từ và hiện trường.

Trong trường hợp phát sinh điều chỉnh chứng từ, thay đổi lịch tàu hoặc bổ sung hồ sơ gần thời điểm closing time của hãng tàu, các bộ phận liên quan phải xử lý trong thời gian ngắn để đảm bảo tiến độ xuất hàng. Điều này làm gia tăng áp lực xử lý nghiệp vụ và đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận.

2.4.2. Nguyên nhân

2.4.2.1. Nguyên nhân khách quan

❖ Hoạt động vận tải biển quốc tế chịu ảnh hưởng lớn từ biến động thị trường

Hoạt động vận tải biển quốc tế phụ thuộc nhiều vào tình hình cung – cầu thị trường, kế hoạch khai thác của hãng tàu và sản lượng hàng hóa xuất nhập khẩu theo từng thời điểm. Vì vậy, giá cước vận chuyển, phụ phí và lịch trình tàu thường xuyên biến động, đặc biệt trong mùa cao điểm hoặc giai đoạn thị trường logistics có nhiều biến động.

Ngoài ra, hãng tàu có thể điều chỉnh lịch trình khai thác, thời gian cắt máng hoặc kế hoạch cấp vận đơn theo tình hình thực tế. Điều này ảnh hưởng nhất định đến tiến độ xử lý chứng từ và kế hoạch xuất hàng của doanh nghiệp giao nhận.

❖ Quy trình xuất khẩu liên quan đến nhiều thủ tục quản lý chuyên ngành

Trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển sang thị trường Philippines, doanh nghiệp phải thực hiện nhiều thủ tục liên quan đến cơ quan Hải quan và các cơ quan quản lý chuyên ngành như kiểm dịch, khử trùng hoặc xin cấp Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) tùy theo yêu cầu của lô hàng. Do các chứng từ này

được cấp bởi nhiều cơ quan khác nhau nên thời gian xử lý hồ sơ thường phụ thuộc vào tiến độ giải quyết của từng đơn vị.

Bên cạnh đó, các quy định về hồ sơ, tiêu chuẩn kiểm tra chuyên ngành hoặc yêu cầu nhập khẩu từ phía Philippines có thể thay đổi theo từng thời điểm. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải thường xuyên cập nhật quy định và điều chỉnh chứng từ phù hợp nhằm đảm bảo quá trình xuất khẩu được thực hiện đúng quy định và hạn chế phát sinh sai sót trong quá trình thông quan.

❖ Hoạt động logistics phụ thuộc vào sự phối hợp của nhiều bên liên quan

Trong hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL), quá trình thực hiện lô hàng có sự tham gia của nhiều bên như khách hàng, hãng tàu, cơ quan Hải quan, cảng biển và các đơn vị liên quan đến kiểm tra chuyên ngành. Vì vậy, tiến độ xử lý lô hàng không chỉ phụ thuộc vào doanh nghiệp giao nhận mà còn phụ thuộc vào khả năng phối hợp và thời gian xử lý của các bên liên quan trong chuỗi logistics.

Trong thực tế, các trường hợp như khách hàng bổ sung chứng từ chậm, hãng tàu điều chỉnh lịch trình hoặc cơ quan chức năng yêu cầu hoàn thiện thêm hồ sơ là những tình huống thường xuyên phát sinh. Điều này có thể ảnh hưởng đến tiến độ hoàn thiện chứng từ và kế hoạch xuất hàng của doanh nghiệp.

❖ Mức độ cạnh tranh trong ngành logistics ngày càng cao

Hiện nay, thị trường logistics và giao nhận vận tải tại Đà Nẵng có sự tham gia của nhiều doanh nghiệp trong và ngoài nước, đặc biệt ở lĩnh vực vận tải container đường biển. Sự cạnh tranh không chỉ tập trung vào giá cước mà còn liên quan đến thời gian xử lý chứng từ, chất lượng dịch vụ và khả năng hỗ trợ khách hàng trong quá trình thực hiện lô hàng.

Điều này tạo áp lực cho doanh nghiệp trong việc duy trì mức giá cạnh tranh, nâng cao chất lượng phục vụ và rút ngắn thời gian xử lý nghiệp vụ nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng trong hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển.

2.4.2.2. Nguyên nhân chủ quan

❖ Tính chất nghiệp vụ xuất khẩu đòi hỏi xử lý nhiều chứng từ trong thời gian ngắn

Trong quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL), doanh nghiệp phải xử lý đồng thời nhiều loại chứng từ như Commercial Invoice, Packing List, SI, VGM, Bill of Lading, C/O và các chứng từ chuyên ngành khác. Các chứng từ này có mối liên hệ chặt chẽ về thông tin nên khi phát sinh điều chỉnh hoặc sai lệch ở một chứng từ, các chứng từ liên quan cũng cần được rà soát và cập nhật tương ứng.

Bên cạnh đó, nhiều nghiệp vụ chứng từ thường tập trung xử lý vào thời điểm gần ngày tàu chạy nhằm đảm bảo kịp closing time của hãng tàu. Điều này làm tăng yêu cầu về tốc độ xử lý, khả năng phối hợp giữa các bộ phận và tính chính xác trong quá trình kiểm tra, đối chiếu thông tin chứng từ.

❖ Tiến độ xử lý lô hàng phụ thuộc vào thời gian cung cấp thông tin từ khách hàng

Trong quá trình thực hiện lô hàng xuất khẩu, một số chứng từ và thông tin quan trọng như Commercial Invoice, Packing List hoặc nội dung xác nhận vận đơn cần được khách hàng cung cấp để doanh nghiệp tiếp tục xử lý các công đoạn liên quan. Vì vậy, tiến độ hoàn thiện hồ sơ xuất khẩu phần nào phụ thuộc vào thời gian phản hồi và cung cấp thông tin từ phía khách hàng.

Trong một số trường hợp, việc khách hàng bổ sung chứng từ hoặc điều chỉnh thông tin sát thời gian closing time của hãng tàu có thể làm tăng áp lực xử lý tại các bộ phận liên quan nhằm đảm bảo tiến độ xuất hàng và hạn chế ảnh hưởng đến kế hoạch vận chuyển của lô hàng.

❖ Khả năng ứng dụng công nghệ trong quản lý chứng từ chưa đồng bộ hoàn toàn

Hiện nay, một số nghiệp vụ trong quá trình xử lý lô hàng vẫn được thực hiện thông qua email và trao đổi dữ liệu giữa các bộ phận cũng như giữa doanh nghiệp với khách hàng, hãng tàu và các đơn vị liên quan. Do đó, quá trình cập nhật, lưu trữ và rà soát thông tin chứng từ đôi khi còn mất nhiều thời gian, đặc biệt trong các trường hợp cần điều chỉnh hoặc bổ sung chứng từ gấp.

Bên cạnh đó, dữ liệu chứng từ của lô hàng chưa được liên kết hoàn toàn trên một hệ thống quản lý đồng bộ nên trong quá trình xử lý nghiệp vụ vẫn cần sự phối hợp kiểm tra và đối chiếu thông tin giữa nhiều bộ phận nhằm đảm bảo tính chính xác của bộ chứng từ xuất khẩu. Điều này phần nào ảnh hưởng đến tốc độ xử lý thông tin và khả năng đồng bộ dữ liệu giữa các bộ phận trong quá trình thực hiện lô hàng xuất khẩu.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH XUẤT KHẨU HÀNG NGUYÊN CONTAINER (FCL) TUYẾN VIỆT NAM – PHILIPPINES TẠI CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TIẾP VẬN TOÀN CẦU – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

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

3.1.1. Nghiên cứu và dự báo môi trường kinh doanh

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động xuất nhập khẩu bằng đường biển tiếp tục giữ vai trò chủ đạo trong chuỗi cung ứng toàn cầu, đặc biệt đối với các doanh nghiệp giao nhận vận tải. Tại Việt Nam, kim ngạch xuất nhập khẩu duy trì xu hướng tăng trưởng ổn định trong những năm gần đây, kéo theo nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng container, đặc biệt là hình thức vận chuyển nguyên container (FCL) ngày càng gia tăng.

Trong đó, tuyến vận tải Việt Nam – Philippines được đánh giá là một trong những tuyến ngắn trong khu vực Đông Nam Á nhưng có tần suất khai thác ổn định, phù hợp với đặc thù hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam như nông sản, hàng tiêu dùng, vật liệu xây dựng và hàng công nghiệp nhẹ. Đây là điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp logistics, trong đó có Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng, duy trì và mở rộng hoạt động dịch vụ giao nhận hàng nguyên container (FCL).

Tuy nhiên, bên cạnh những cơ hội phát triển, hoạt động logistics quốc tế hiện nay cũng đang chịu tác động từ nhiều yếu tố bất định như biến động giá cước vận tải biển, tình trạng thiếu hụt container rỗng theo mùa, thay đổi lịch trình tàu và thời gian cắt máng của hãng tàu ngày càng nghiêm ngặt. Những yếu tố này làm gia tăng áp lực đối với doanh nghiệp trong việc đảm bảo tiến độ xử lý chứng từ và tổ chức vận hành lô hàng xuất khẩu.

Đối với Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng, thực tế hoạt động cho thấy khâu xử lý chứng từ và phối hợp thông tin giữa khách hàng – bộ phận chứng từ – hãng tàu vẫn chịu ảnh hưởng đáng kể từ yếu tố thời gian và mức độ chính xác của dữ liệu đầu vào. Đặc biệt trong các giai đoạn cao điểm, áp lực hoàn

thiện bộ chứng từ trước thời hạn SI cut-off và ETD có thể dẫn đến nguy cơ sai sót hoặc phát sinh điều chỉnh chứng từ.

Bên cạnh đó, xu hướng chuyển đổi số trong ngành logistics đang ngày càng rõ nét, với việc nhiều doanh nghiệp áp dụng hệ thống quản lý vận đơn điện tử, phần mềm quản lý lô hàng và các công cụ số hóa chứng từ nhằm nâng cao hiệu quả xử lý và giảm thiểu sai sót thủ công. Tuy nhiên, mức độ ứng dụng công nghệ tại các doanh nghiệp logistics vừa và nhỏ tại Việt Nam, trong đó có GLS Đà Nẵng, vẫn còn ở mức từng bước hoàn thiện và chưa đồng bộ hoàn toàn.

Từ những phân tích trên có thể thấy, để nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tuyến Việt Nam – Philippines, Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng cần tiếp tục tập trung vào việc chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ, tăng cường kiểm soát chứng từ, nâng cao khả năng phối hợp giữa các bộ phận và từng bước cải thiện mức độ ứng dụng công nghệ trong quản lý lô hàng xuất khẩu nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

3.1.2. Mục tiêu phát triển của công ty trong thời gian tới

Trên cơ sở phân tích môi trường kinh doanh và định hướng phát triển của ngành logistics trong giai đoạn hiện nay, Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng xác định mục tiêu phát triển theo hướng nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận vận tải quốc tế, trong đó tập trung vào dịch vụ xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tuyến Việt Nam – Philippines.

Trước hết, công ty đặt mục tiêu duy trì và mở rộng thị phần dịch vụ FCL trên tuyến Việt Nam – Philippines thông qua việc nâng cao chất lượng dịch vụ, đảm bảo tiến độ giao hàng và hạn chế tối đa sai sót trong quá trình xử lý chứng từ. Đây là tuyến vận tải có tần suất ổn định và phù hợp với cơ cấu hàng hóa hiện tại của khách hàng mà công ty đang phục vụ, do đó việc giữ vững và phát triển thị trường trên tuyến này có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

Bên cạnh đó, công ty hướng đến mục tiêu nâng cao hiệu quả vận hành nội bộ, đặc biệt trong công tác phối hợp giữa bộ phận kinh doanh, chứng từ, hiện trường và chăm sóc khách hàng. Việc rút ngắn thời gian xử lý lô hàng, hạn chế tình trạng điều chỉnh Shipping Instruction (SI) hoặc Bill of Lading (B/L) vào giai đoạn sát thời điểm

closing time là một trong những mục tiêu quan trọng nhằm nâng cao tính ổn định của quy trình xuất khẩu FCL.

Ngoài ra, công ty cũng đặt mục tiêu nâng cao chất lượng quản lý chứng từ theo hướng chuẩn hóa và kiểm soát rủi ro tốt hơn. Điều này bao gồm việc giảm thiểu sai sót trong quá trình lập và đối chiếu chứng từ, tăng tính đồng bộ giữa các loại chứng từ và nâng cao mức độ chính xác của dữ liệu đầu vào từ khách hàng. Đây là yếu tố then chốt ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả xử lý lô hàng và mức độ hài lòng của khách hàng.

Trong dài hạn, công ty định hướng từng bước ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động quản lý lô hàng và chứng từ, nhằm nâng cao khả năng xử lý dữ liệu, giảm phụ thuộc vào thao tác thủ công và tăng tính minh bạch trong quá trình vận hành. Tuy nhiên, việc ứng dụng sẽ được thực hiện theo lộ trình phù hợp với quy mô và nguồn lực hiện tại của chi nhánh.

Nhìn chung, trong thời gian tới công ty định hướng phát triển hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) theo hướng chuyên nghiệp, ổn định và hiệu quả hơn. Đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh và chất lượng dịch vụ trong hoạt động giao nhận vận tải quốc tế.

3.2. Các giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng

Dựa trên thực trạng hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng và những tồn tại đã được phân tích ở chương 2, một số giải pháp được đề xuất nhằm hoàn thiện quy trình nghiệp vụ xuất khẩu, nâng cao hiệu quả xử lý lô hàng và cải thiện chất lượng dịch vụ trong hoạt động giao nhận vận tải quốc tế.

3.2.1. Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý và kiểm tra chứng từ xuất khẩu

❖ Cơ sở đề xuất giải pháp

Trong hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng, chứng từ đóng vai trò then chốt trong việc đảm bảo tính chính xác, hợp lệ và thông suốt của toàn bộ quy trình giao

nhận hàng hóa. Tuy nhiên, thực tế tại doanh nghiệp cho thấy công tác xử lý chứng từ vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định.

Cụ thể, trong các giai đoạn cao điểm trước thời gian cắt máng của hãng tàu, bộ phận chứng từ thường phải xử lý khối lượng công việc lớn trong thời gian ngắn, dẫn đến áp lực cao và nguy cơ sai sót trong quá trình lập và kiểm tra chứng từ. Một số trường hợp phải điều chỉnh Shipping Instruction (SI) hoặc Bill of Lading (B/L) sau khi đã gửi hãng tàu, làm phát sinh thêm thời gian xử lý và chi phí liên quan.

Bên cạnh đó, sự phụ thuộc vào thời gian phản hồi và cung cấp thông tin từ phía khách hàng cũng ảnh hưởng đáng kể đến tiến độ hoàn thiện bộ chứng từ. Việc thiếu một cơ chế kiểm soát thống nhất trong đối chiếu thông tin giữa các loại chứng từ như Commercial Invoice, Packing List, SI và B/L đôi khi dẫn đến tình trạng thiếu đồng bộ hoặc phải chỉnh sửa nhiều lần.

Xuất phát từ những vấn đề nêu trên, việc hoàn thiện công tác quản lý và kiểm tra chứng từ là cần thiết nhằm nâng cao độ chính xác, giảm thiểu sai sót và tối ưu hóa thời gian xử lý trong toàn bộ quy trình xuất khẩu FCL của công ty.

❖ Nội dung giải pháp

Nhằm khắc phục các hạn chế hiện tại, công ty cần xây dựng và chuẩn hóa quy trình kiểm tra chứng từ theo hướng thống nhất, có hệ thống và dễ áp dụng trong thực tế. Giải pháp trọng tâm là áp dụng bộ checklist kiểm soát chứng từ cho từng lô hàng xuất khẩu FCL, kết hợp với quy trình kiểm tra nhiều cấp nhằm tăng cường độ chính xác và giảm thiểu rủi ro sai sót.

Nhóm chứng từ cần được kiểm tra bao gồm:

- Chứng từ thương mại: Commercial Invoice, Packing List
- Chứng từ vận tải: Shipping Instruction (SI), Bill of Lading (B/L), VGM
- Chứng từ pháp lý: C/O, chứng thư hun trùng và kiểm dịch (nếu có)

Nội dung checklist kiểm tra:

- Tên shipper và consignee
- Mô tả hàng hóa
- Số lượng kiện, trọng lượng, thể tích
- Số container
- Số seal

- Cảng đi và cảng đến
- Điều kiện giao hàng
- Kiểm tra tính thống nhất giữa Invoice – Packing List – SI – B/L

Song song với việc chuẩn hóa nội dung kiểm tra, công ty cần thiết lập thời gian xử lý chứng từ theo hướng chủ động hơn nhằm giảm áp lực vào giai đoạn sát closing time của hãng tàu.

Chuẩn hóa thời gian xử lý chứng từ:

- Invoice/Packing List: Gửi trước ETD tối thiểu 3 ngày
- SI: hoàn thành trước Closing SI tối thiểu 24-36 giờ
- Xác nhận Draft Bill: Phản hồi trong vòng 2 giờ sau khi nhận draft từ hãng tàu

Việc thiết lập các mốc thời gian nội bộ này giúp tăng tính chủ động trong xử lý và giảm thiểu rủi ro trễ hạn.

Bên cạnh đó, công ty nên áp dụng quy trình kiểm tra chứng từ theo hai cấp độ:

Cấp độ thứ nhất: Bộ phận chứng từ chịu trách nhiệm kiểm tra, đối chiếu toàn bộ thông tin giữa các chứng từ trước khi gửi đi.

Cấp độ thứ hai: Trưởng phòng DVKD Quốc tế thực hiện rà soát tổng thể lần cuối nhằm đảm bảo tính chính xác và thống nhất trước khi phát hành hoặc gửi cho hãng tàu, khách hàng và các bên liên quan.

Cơ chế kiểm tra hai lớp này giúp hạn chế tối đa sai sót và nâng cao độ tin cậy của bộ chứng từ xuất khẩu.

❖ **Người thực hiện**

- Bộ phận Chứng từ
- Trưởng phòng DVKD Quốc tế

❖ **Điều kiện thực hiện**

- Ban lãnh đạo công ty cần thống nhất áp dụng quy trình kiểm tra chứng từ theo checklist chung

- Bộ phận Chứng từ cần phối hợp cập nhật và tuân thủ timeline xử lý chứng từ
- Các bộ phận liên quan cần cung cấp thông tin đầy đủ và đúng thời gian quy định

- Công ty cần duy trì cơ chế kiểm tra hai cấp nhằm đảm bảo tính chính xác của bộ chứng từ xuất khẩu

❖ Thời gian áp dụng

Giải pháp có thể triển khai trong ngắn hạn, dự kiến trong vòng 1 tháng, do không yêu cầu đầu tư hệ thống công nghệ mới và chủ yếu dựa trên việc chuẩn hóa quy trình nội bộ.

❖ Chi phí dự kiến

Giải pháp này chủ yếu sử dụng nguồn lực nội bộ của công ty nên không phát sinh chi phí đầu tư lớn về công nghệ hoặc nhân sự mới. Chi phí triển khai chủ yếu phục vụ cho việc chuẩn hóa biểu mẫu, hướng dẫn quy trình và triển khai áp dụng thống nhất giữa các bộ phận trong quá trình xử lý lô hàng.

Chi phí chủ yếu gồm:

- Thiết kế checklist và biểu mẫu nội bộ: Công ty tự thực hiện
- In checklist, tài liệu hướng dẫn và văn phòng phẩm: 500.000 – 1.000.000 VNĐ
- Rà soát và thống nhất các biểu mẫu chứng từ nội bộ: Công ty tự thực hiện
- Hợp nội bộ và hướng dẫn quy trình kiểm tra chứng từ: không phát sinh chi phí

Tổng chi phí dự kiến khoảng:

500.000 – 1.000.000 VNĐ

Mức chi phí này phù hợp với điều kiện thực tế của GLS Đà Nẵng vì công ty không phải đầu tư phần mềm mới hay thuê đơn vị bên ngoài, chủ yếu tận dụng nhân sự và cơ sở vật chất sẵn có để nâng cao hiệu quả kiểm tra chứng từ xuất khẩu.

❖ Giải thích chi phí

Thiết kế checklist nội bộ

Khoản này không phát sinh chi phí vì checklist kiểm tra chứng từ được xây dựng dựa trên kinh nghiệm xử lý thực tế của phòng DVKD Quốc tế, công ty có thể tự thiết kế bằng Excel hoặc Google Sheet.

In biểu mẫu và tài liệu hướng dẫn

Khoản chi phí này dùng cho:

- In checklist kiểm tra chứng từ
- In quy trình xử lý lô hàng
- In timeline xử lý SI/VGM
- Photo tài liệu hướng dẫn cho nhân viên
- Bìa hồ sơ và văn phòng phẩm phục vụ triển khai ban đầu

❖ **Kết quả dự kiến**

Khi giải pháp được triển khai đồng bộ, công ty có thể đạt được một số kết quả tích cực như:

- Giảm thiểu sai sót trong quá trình lập và phát hành chứng từ
- Hạn chế các chi phí phát sinh liên quan đến việc chỉnh sửa Bill of Lading
- Giảm áp lực xử lý trong giai đoạn cao điểm trước closing time của hãng tàu

Ngoài ra, việc chuẩn hóa quy trình kiểm tra chứng từ còn góp phần nâng cao tính chuyên nghiệp trong hoạt động xuất khẩu FCL, cải thiện khả năng phối hợp giữa các bộ phận liên quan và hỗ trợ hiệu quả công tác đào tạo nhân sự mới trong doanh nghiệp.

3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả phối hợp xử lý lô hàng xuất khẩu FCL

❖ **Cơ sở đề xuất giải pháp**

Quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng có sự tham gia của nhiều bộ phận như Kinh doanh, DVKD Quốc tế, Trucking và Kế toán. Trong đó, Bộ phận DVKD Quốc tế tiếp tục thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến Pricing, chứng từ và hiện trường trong quá trình xử lý lô hàng xuất khẩu.

Do liên quan đến nhiều công đoạn nên quá trình xử lý lô hàng đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận nhằm đảm bảo tiến độ booking, đóng hàng, khai báo hải quan, hạ container và giao chứng từ đúng thời gian quy định của hãng tàu.

Tuy nhiên, trong thực tế vẫn tồn tại một số trường hợp như:

- Thông tin giữa các bộ phận cập nhật chưa đồng bộ
- Khách hàng bổ sung chứng từ sát giờ closing
- Lịch tàu thay đổi đột xuất
- Khối lượng công việc tập trung nhiều vào thời điểm gần ngày tàu chạy

Điều này làm tăng áp lực xử lý công việc tại phòng DVKD Quốc tế và ảnh hưởng đến tính chủ động trong quá trình thực hiện lô hàng xuất khẩu. Vì vậy, việc nâng cao hiệu quả phối hợp xử lý lô hàng xuất khẩu FCL là giải pháp cần thiết nhằm giúp công ty kiểm soát tốt tiến độ xử lý lô hàng, hạn chế chậm trễ và nâng cao hiệu quả vận hành quy trình xuất khẩu.

❖ Nội dung giải pháp

Công ty cần xây dựng cơ chế phối hợp nội bộ thống nhất giữa các bộ phận thông qua việc thiết lập timeline xử lý đối với từng lô hàng xuất khẩu FCL.

Đối với mỗi lô hàng, phòng DVKD Quốc tế cần lập bảng theo dõi tiến độ xử lý với các nội dung như:

- Thời gian xác nhận booking
- Thời gian lấy container rỗng
- Thời gian đóng hàng
- Thời gian hạ container
- Thời gian khai báo hải quan
- Thời gian closing SI/VGM
- Thời gian tàu chạy dự kiến
- Thời gian hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu

Trong timeline cần thể hiện rõ:

- Công việc cần thực hiện
- Bộ phận phụ trách
- Thời gian hoàn thành
- Tình trạng xử lý thực tế

Ngoài ra, công ty cần quy định rõ trách nhiệm phối hợp giữa các bộ phận như:

Phòng Kinh doanh: Tiếp nhận thông tin khách hàng, trao đổi kế hoạch xuất hàng và phối hợp chăm sóc khách hàng trong quá trình thực hiện lô hàng.

Phòng DVKD Quốc tế: Thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến giá cước, booking, chứng từ xuất khẩu, thủ tục hải quan và theo dõi tiến độ xử lý lô hàng.

Trong đó:

- Bộ phận Giá (Pricing): Cập nhật giá cước và lịch tàu
- Bộ phận Chứng từ (Docs): Xử lý SI, Bill of Lading và bộ chứng từ xuất khẩu
- Bộ phận Hiện trường (Ops): Thực hiện khai báo hải quan, phối hợp xử lý các vấn đề phát sinh tại cảng và theo dõi tiến độ đưa container vào cảng theo kế hoạch xuất hàng

- Bộ phận Chăm sóc khách hàng (Cus): Hỗ trợ cập nhật tiến độ và hỗ trợ phản hồi thông tin cho khách hàng

Phòng Trucking: Bố trí phương tiện vận chuyển container và phối hợp kế hoạch lấy, hạ container theo tiến độ lô hàng.

Phòng Kế toán: Hỗ trợ kiểm tra công nợ, thanh toán cước phí hãng tàu và các khoản chi phí liên quan đến lô hàng xuất khẩu.

Bên cạnh đó, công ty nên áp dụng hình thức tạo nhóm xử lý riêng cho từng lô hàng FCL thông qua Zalo nhằm cập nhật nhanh tiến độ xử lý giữa các bộ phận liên quan.

Thông tin cập nhật trong nhóm bao gồm:

- Lịch tàu
- Closing time
- Thời gian lấy container
- Tiến độ hạ container
- Tình trạng thông quan
- Các vấn đề phát sinh liên quan đến lô hàng

Ngoài ra, công ty cần quy định thời gian phản hồi nội bộ nhằm hạn chế chậm trễ trong quá trình xử lý lô hàng.

Ví dụ:

- Cập nhật booking trong vòng 30 phút sau khi xác nhận
- Cập nhật tình trạng thông quan ngay sau khi hoàn tất thủ tục
- Cập nhật thời gian hạ container ngay sau khi container vào cảng

Định kỳ theo tình hình thực tế hoạt động xuất khẩu, công ty có thể tổ chức họp nội bộ giữa các bộ phận liên quan nhằm đánh giá các lô hàng phát sinh vấn đề như:

- Trễ closing
- Thay đổi lịch tàu
- Hạ container chậm
- Phát sinh lưu container hoặc lưu bãi

Từ đó rút kinh nghiệm và hoàn thiện quy trình phối hợp nội bộ trong quá trình xử lý lô hàng xuất khẩu FCL.

❖ **Người thực hiện**

- Phòng Kinh doanh
- Phòng DVKD Quốc tế

- Phòng Trucking
- Phòng Kế toán

Trong đó, Trưởng phòng DVKD Quốc tế chịu trách nhiệm theo dõi và điều phối chung quá trình triển khai giải pháp.

❖ Điều kiện thực hiện

- Các bộ phận cần phối hợp và cập nhật thông tin thường xuyên trong quá trình xử lý lô hàng
- Công ty cần thống nhất timeline xử lý chung cho từng lô hàng xuất khẩu
- Nhân viên các bộ phận cần tuân thủ quy định về thời gian phản hồi nội bộ
- Trưởng phòng DVKD Quốc tế cần theo dõi và điều phối tiến độ xử lý lô hàng

❖ Thời gian áp dụng

Giải pháp có thể triển khai trong vòng từ 1 – 2 tháng do chủ yếu liên quan đến việc chuẩn hóa cơ chế phối hợp nội bộ và không yêu cầu đầu tư hệ thống lớn.

❖ Chi phí dự kiến

Giải pháp này chủ yếu tận dụng nguồn lực nội bộ nên chi phí triển khai không lớn.

Thiết lập timeline và biểu mẫu theo dõi lô hàng bằng Excel/Google Sheet: Công ty tự thực hiện

In biểu mẫu, tài liệu hướng dẫn và văn phòng phẩm: 500.000 – 1.000.000 VNĐ

Hợp nội bộ giữa các bộ phận hướng dẫn quy trình phối hợp mới: Không phát sinh chi phí

Tổng chi phí triển khai dự kiến khoảng:

500.000 – 1.000.000 VNĐ

Đây chủ yếu là chi phí văn phòng phục vụ triển khai ban đầu do giải pháp tận dụng nguồn lực và hệ thống làm việc nội bộ hiện có của công ty.

❖ Giải thích chi phí

Thiết lập timeline xử lý lô hàng

Khoản này không phát sinh chi phí vì công ty có thể tự xây dựng biểu mẫu bằng Excel hoặc Google Sheet dựa trên quy trình xử lý lô hàng hiện tại.

In biểu mẫu theo dõi tiến độ shipment

Chi phí dùng để:

- In timeline xử lý lô hàng
- In biểu mẫu phối hợp nội bộ
- Photo tài liệu hướng dẫn triển khai
- Chuẩn bị văn phòng phẩm phục vụ áp dụng ban đầu

Do giải pháp chủ yếu tận dụng nguồn lực nội bộ nên chi phí thực tế tương đối thấp và phù hợp với điều kiện hoạt động của GLS Đà Nẵng.

❖ **Kết quả dự kiến**

Khi áp dụng giải pháp này, công ty có thể:

- Nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận trong quá trình xử lý lô hàng xuất khẩu FCL
- Hạn chế tình trạng cập nhật thông tin chậm giữa các công đoạn
- Giảm áp lực xử lý công việc vào thời điểm gần closing time
- Nâng cao khả năng kiểm soát tiến độ lô hàng
- Chủ động xử lý các tình huống phát sinh liên quan đến lịch tàu và vận chuyển container
- Góp phần nâng cao tính chuyên nghiệp và chất lượng dịch vụ logistics của công ty

3.2.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả phối hợp với hãng tàu và khách hàng

❖ **Cơ sở đề xuất giải pháp**

Hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng phụ thuộc nhiều vào quá trình phối hợp giữa doanh nghiệp với hãng tàu và khách hàng.

Trong quá trình thực hiện lô hàng xuất khẩu, một số trường hợp như: khách hàng gửi chứng từ chậm, điều chỉnh thông tin SI sát giờ closing, hãng tàu thay đổi lịch trình, thay đổi cut-off time hoặc closing time đều có thể ảnh hưởng đến tiến độ xử lý lô hàng và quá trình hoàn thiện bộ chứng từ xuất khẩu.

Bên cạnh đó, vào mùa cao điểm, tình trạng thiếu chỗ trên tàu hoặc thay đổi lịch tàu thường xuyên cũng gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc chủ động kế hoạch vận chuyển. Vì vậy, việc nâng cao hiệu quả phối hợp với hãng tàu và khách hàng là giải pháp cần thiết nhằm tăng khả năng kiểm soát tiến độ xử lý lô hàng xuất khẩu

FCL, hạn chế phát sinh chậm trễ và nâng cao chất lượng dịch vụ logistics của công ty.

❖ **Nội dung giải pháp**

Đối với hãng tàu, công ty cần:

- Duy trì liên hệ thường xuyên với các hãng tàu khai thác tuyến Philippines
- Chủ động cập nhật lịch tàu, giá cước và phụ phí
- Thường xuyên theo dõi thay đổi cut-off time và closing time
- Ưu tiên giữ chỗ sớm đối với các lô hàng xuất khẩu trong mùa cao điểm
- Xây dựng mối quan hệ phối hợp ổn định với các hãng tàu có sản lượng khai thác lớn như MSC, ONE và EVERGREEN nhằm nâng cao khả năng hỗ trợ booking và xử lý phát sinh

Đối với khách hàng, phòng DVKD Quốc tế cần:

- Chủ động nhắc thời gian gửi chứng từ
- Xác nhận thông tin SI sớm trước thời gian closing
- Hướng dẫn khách hàng chuẩn bị đầy đủ hồ sơ xuất khẩu
- Cập nhật tiến độ xử lý lô hàng thường xuyên cho khách hàng
- Hỗ trợ xử lý nhanh các trường hợp điều chỉnh chứng từ phát sinh

Ngoài ra, công ty nên áp dụng hình thức trao đổi thông tin tập trung thông qua email hoặc nhóm Zalo riêng cho từng lô hàng nhằm:

- Cập nhật nhanh tiến độ xử lý lô hàng
- Hạn chế thiếu sót thông tin
- Hỗ trợ xử lý kịp thời các vấn đề phát sinh liên quan đến chứng từ và lịch tàu

Thông tin cập nhật trong nhóm bao gồm:

- Lịch tàu
- Closing time
- Thời gian hạ container
- Tình trạng thông quan
- Tiến độ phát hành vận đơn
- Các vấn đề phát sinh liên quan đến lô hàng

❖ **Người thực hiện**

- Phòng Kinh doanh

- Phòng DVKD Quốc tế
- Bộ phận Chăm sóc khách hàng

Trong đó, phòng DVKD Quốc tế chịu trách nhiệm chính trong việc phối hợp với hãng tàu và theo dõi tiến độ xử lý lô hàng xuất khẩu.

❖ Điều kiện thực hiện

- Công ty cần duy trì mối quan hệ hợp tác ổn định với các hãng tàu khai thác tuyến Philippines
- Khách hàng cần phối hợp cung cấp chứng từ đúng thời gian quy định.
- Phòng DVKD Quốc tế cần chủ động theo dõi lịch tàu và cập nhật tiến độ cho khách hàng
- Các công cụ liên lạc như email, Zalo và điện thoại cần được sử dụng thống nhất trong quá trình xử lý lô hàng

❖ Thời gian áp dụng

Giải pháp có thể triển khai ngay trong quá trình xử lý các lô hàng xuất khẩu FCL do không yêu cầu đầu tư hệ thống lớn và phù hợp với mô hình hoạt động hiện tại của công ty.

❖ Chi phí dự kiến

Giải pháp này chủ yếu tận dụng nguồn lực và mối quan hệ sẵn có của doanh nghiệp nên không phát sinh chi phí đầu tư lớn.

Các khoản chi phí chủ yếu gồm:

- Chi phí điện thoại, liên hệ khách hàng và hãng tàu: 500.000 – 1.000.000 VNĐ/tháng
 - Chi phí làm việc và trao đổi nghiệp vụ với hãng tàu: 1.000.000 – 2.000.000 VNĐ/tháng
 - Chi phí hỗ trợ trao đổi thông tin và cập nhật lô hàng: Công ty tự thực hiện
- Tổng chi phí dự kiến khoảng:
1.500.000 – 3.000.000 VNĐ/tháng

❖ Giải thích chi phí

Chi phí điện thoại và liên hệ khách hàng, hãng tàu

Khoản chi phí này phục vụ cho:

- Trao đổi booking

- Cập nhật lịch tàu
- Xử lý thay đổi SI
- Xác nhận vận đơn
- Cập nhật tiến độ shipment với khách hàng

Đây là chi phí phát sinh thường xuyên trong hoạt động logistics và phù hợp với quy mô hoạt động của GLS Đà Nẵng.

Chi phí làm việc và trao đổi nghiệp vụ với hãng tàu

Khoản chi phí này không phải là chi phí ưu tiên hay chi phí ngoài quy định của hãng tàu mà chủ yếu phục vụ cho hoạt động giao dịch và phối hợp công việc trong quá trình xử lý lô hàng xuất khẩu.

Chi phí bao gồm:

- Gặp gỡ và trao đổi công việc với đại diện hãng tàu
- Chi phí di chuyển khi làm việc trực tiếp
- Chi phí tiếp khách, nước uống hoặc trao đổi nghiệp vụ
- Tham gia các hoạt động kết nối doanh nghiệp logistics và hãng tàu

Trong thực tế ngành logistics, việc duy trì mối quan hệ hợp tác tốt với hãng tàu giúp doanh nghiệp:

- Cập nhật lịch tàu nhanh hơn
- Hỗ trợ xử lý booking thuận lợi hơn
- Chủ động hơn trong mùa cao điểm
- Hỗ trợ xử lý các tình huống phát sinh liên quan đến chứng từ và lịch trình vận chuyển

Do đó, đây là khoản chi phí hoạt động thực tế và tương đối phổ biến tại các doanh nghiệp giao nhận vận tải.

Chi phí hỗ trợ trao đổi thông tin lô hàng

Khoản này không phát sinh chi phí lớn vì công ty có thể sử dụng:

- Email
- Zalo
- Điện thoại
- Các công cụ trao đổi nội bộ hiện có

❖ **Kết quả dự kiến**

Khi áp dụng giải pháp này, công ty có thể:

- Nâng cao hiệu quả phối hợp với hãng tàu và khách hàng
- Tăng tính chủ động trong quá trình xử lý lô hàng xuất khẩu
- Hạn chế tình trạng gửi chứng từ sát giờ closing
- Hỗ trợ giữ chỗ tàu ổn định hơn trong mùa cao điểm
- Giảm các phát sinh liên quan đến thay đổi lịch tàu và chứng từ
- Nâng cao chất lượng dịch vụ và mức độ hài lòng của khách hàng
- Góp phần hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tại

công ty

3.2.4. Giải pháp ứng dụng phần mềm SaaS trong quản lý lô hàng và chứng từ xuất khẩu

❖ **Cơ sở đề xuất giải pháp**

Công tác quản lý lô hàng và chứng từ xuất khẩu tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng hiện nay vẫn chủ yếu được thực hiện thông qua email, file Excel và trao đổi dữ liệu thủ công giữa các bộ phận, chưa có hệ thống quản lý tập trung và đồng bộ.

Trong thực tế, việc lưu trữ dữ liệu phân tán đôi khi làm mất nhiều thời gian trong quá trình:

- Cập nhật tiến độ xử lý lô hàng
- Tìm kiếm thông tin lô hàng
- Đối chiếu dữ liệu chứng từ
- Kiểm tra thời gian closing SI/VGM
- Xử lý các trường hợp điều chỉnh Bill of Lading hoặc bổ sung chứng từ

Ngoài ra, vào thời điểm cao điểm khi số lượng lô hàng tăng nhiều, việc quản lý dữ liệu bằng nhiều file riêng lẻ có thể gây khó khăn trong quá trình phối hợp xử lý nghiệp vụ giữa phòng DVKD Quốc tế và các bộ phận liên quan.

Bên cạnh đó, việc dữ liệu chưa được lưu trữ tập trung cũng làm giảm khả năng kiểm soát tiến độ xử lý lô hàng và dễ phát sinh tình trạng cập nhật thông tin chưa đồng bộ giữa các công đoạn. Vì vậy, việc từng bước ứng dụng phần mềm SaaS vào quản lý lô hàng và chứng từ xuất khẩu là giải pháp cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả

quản lý dữ liệu, hỗ trợ phối hợp nội bộ và hoàn thiện quy trình xử lý lô hàng xuất khẩu FCL tại công ty.

❖ Nội dung giải pháp

Công ty nên từng bước ứng dụng phần mềm SaaS vào hoạt động quản lý lô hàng và chứng từ xuất khẩu. SaaS (Software as a Service) là mô hình phần mềm sử dụng trực tuyến thông qua internet. Doanh nghiệp không cần đầu tư hệ thống máy chủ riêng mà chỉ cần trả phí thuê phần mềm theo tháng hoặc theo năm để sử dụng. Dữ liệu sẽ được lưu trữ tập trung trên hệ thống trực tuyến và các bộ phận liên quan có thể truy cập thông qua tài khoản được phân quyền.

Công ty có thể lựa chọn các phần mềm SaaS phù hợp với hoạt động logistics và giao nhận vận tải như:

- Phần mềm quản lý lô hàng
- Phần mềm quản lý chứng từ xuất khẩu
- Phần mềm theo dõi tiến độ xử lý lô hàng
- Phần mềm quản lý dữ liệu khách hàng và hãng tàu

Hiện nay, nhiều doanh nghiệp logistics và giao nhận vận tải quy mô vừa thường sử dụng các phần mềm SaaS như:

- Go Freight
- CargoWise phiên bản trực tuyến (Cloud)
- Logix
- Fast Forwarding
- Hoặc các hệ thống quản lý lô hàng trực tuyến được thiết kế riêng cho doanh nghiệp forwarder

Các phần mềm này hỗ trợ quản lý lô hàng, chứng từ xuất khẩu, tiến độ lô hàng và lưu trữ dữ liệu tập trung thông qua nền tảng trực tuyến mà không cần đầu tư hệ thống máy chủ riêng.

Phần mềm SaaS có thể hỗ trợ:

- Quản lý danh sách lô hàng xuất khẩu FCL
- Lưu trữ dữ liệu booking
- Lưu trữ SI và Bill of Lading
- Theo dõi thời gian closing SI/VGM

- Cập nhật tiến độ xử lý lô hàng
- Lưu trữ lịch sử chỉnh sửa chứng từ
- Hỗ trợ chia sẻ dữ liệu giữa các bộ phận liên quan

Ngoài ra, công ty nên phân quyền sử dụng theo từng bộ phận nhằm đảm bảo tính bảo mật và thuận tiện trong quá trình xử lý nghiệp vụ.

Ví dụ:

- Phòng Kinh doanh cập nhật thông tin khách hàng và kế hoạch xuất hàng
- Phòng DVKD Quốc tế cập nhật booking, chứng từ và tiến độ xử lý lô hàng
- Phòng Trucking cập nhật kế hoạch lấy và hạ container
- Phòng Kế toán theo dõi công nợ và các khoản chi phí liên quan đến lô hàng

Trong phòng DVKD Quốc tế:

- Bộ phận Giá (Pricing) cập nhật giá cước và lịch tàu
- Bộ phận Chứng từ (Docs) cập nhật SI, Bill of Lading và chứng từ xuất khẩu
- Bộ phận Hiện trường (Ops) cập nhật tình trạng khai báo hải quan và tiến độ

xử lý tại cảng

- Bộ phận Chăm sóc khách hàng (Cus) cập nhật tiến độ lô hàng và hỗ trợ phản hồi thông tin cho khách hàng

Bên cạnh đó, việc lưu trữ dữ liệu tập trung còn giúp công ty:

- Dễ dàng tìm kiếm thông tin lô hàng
- Hạn chế thất lạc dữ liệu
- Hỗ trợ kiểm tra chứng từ nhanh hơn
- Nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận trong quá trình xử lý lô hàng

xuất khẩu

❖ **Người thực hiện**

- Giám đốc chi nhánh
- Phòng DVKD Quốc tế
- Phòng Kinh doanh
- Phòng Trucking
- Phòng Kế toán

Trong đó, Trưởng phòng DVKD Quốc tế chịu trách nhiệm phối hợp triển khai và theo dõi quá trình áp dụng phần mềm trong hoạt động xử lý lô hàng xuất khẩu.

❖ Điều kiện thực hiện

- Công ty cần lựa chọn phần mềm SaaS phù hợp với quy mô hoạt động và khả năng tài chính
- Nhân viên các bộ phận cần được hướng dẫn sử dụng phần mềm trước khi triển khai chính thức
- Dữ liệu lô hàng và chứng từ cần được chuẩn hóa để thuận lợi trong quá trình nhập liệu và quản lý
- Ban lãnh đạo cần hỗ trợ và theo dõi quá trình triển khai nhằm đảm bảo việc áp dụng phần mềm đạt hiệu quả

❖ Thời gian áp dụng

Giải pháp có thể triển khai trong vòng từ 3 – 6 tháng tùy theo:

- Quá trình lựa chọn phần mềm phù hợp
- Thời gian hướng dẫn nhân viên sử dụng
- Tiến độ đồng bộ dữ liệu lô hàng và chứng từ hiện có

❖ Chi phí dự kiến

Giải pháp này có phát sinh chi phí nhưng ở mức phù hợp với quy mô hoạt động của GLS Đà Nẵng.

Các khoản chi phí chủ yếu gồm:

- Thuê phần mềm SaaS quản lý lô hàng và chứng từ: 12.000.000 – 20.000.000 VNĐ/năm
- Hướng dẫn và đào tạo nhân viên sử dụng phần mềm: 2.000.000 – 3.000.000 VNĐ
- Nhập dữ liệu lô hàng và chứng từ ban đầu: Công ty tự thực hiện

Tổng chi phí triển khai dự kiến khoảng:

14.000.000 – 23.000.000 VNĐ trong năm đầu tiên

❖ Giải thích chi phí

Chi phí thuê phần mềm SaaS

Khoản chi phí này dùng để

- Thuê phần mềm quản lý lô hàng trực tuyến
- Lưu trữ dữ liệu chứng từ
- Quản lý tiến độ xử lý lô hàng

- Theo dõi deadline closing SI/VGM
- Hỗ trợ chia sẻ dữ liệu giữa các bộ phận

Do GLS Đà Nẵng là doanh nghiệp quy mô vừa nên công ty có thể sử dụng các gói phần mềm SaaS phù hợp với số lượng người dùng và lượng lô hàng thực tế nhằm tiết kiệm chi phí và dễ triển khai.

Phần mềm SaaS có mức chi phí đầu tư ban đầu thấp do doanh nghiệp chỉ cần thuê phần mềm theo tháng hoặc theo năm để sử dụng mà không cần đầu tư hệ thống máy chủ riêng. Vì vậy, mức chi phí khoảng 12 – 20 triệu đồng/năm được xem là phù hợp với quy mô hoạt động và khả năng tài chính của GLS Đà Nẵng.

Chi phí hướng dẫn và đào tạo nhân viên sử dụng phần mềm

Khoản chi phí này phục vụ cho:

- Hướng dẫn nhân viên sử dụng phần mềm
- Chuẩn hóa quy trình nhập liệu
- Phân quyền sử dụng giữa các bộ phận
- Hỗ trợ xử lý các thao tác ban đầu khi triển khai

Chi phí chủ yếu gồm:

- In tài liệu hướng dẫn
- Hỗ trợ triển khai nội bộ
- Thời gian đào tạo nhân viên

Do số lượng nhân sự không quá lớn nên chi phí đào tạo tương đối thấp.

Chi phí nhập dữ liệu lô hàng và chứng từ ban đầu

Khoản này chủ yếu tận dụng nguồn lực nội bộ nên không phát sinh chi phí đáng kể.

Các bộ phận liên quan có thể tự:

- Cập nhật danh sách khách hàng
- Nhập dữ liệu lô hàng
- Đồng bộ mẫu chứng từ
- Lưu trữ dữ liệu booking và Bill of Lading

Do đó, công ty không cần thuê đơn vị ngoài để triển khai dữ liệu ban đầu.

❖ Kết quả dự kiến

Khi áp dụng giải pháp này, công ty có thể:

- Nâng cao hiệu quả quản lý lô hàng và chứng từ xuất khẩu
- Hỗ trợ tìm kiếm thông tin nhanh hơn
- Nâng cao khả năng quản lý và đồng bộ dữ liệu lô hàng giữa các bộ phận
- Giảm thời gian kiểm tra và đối chiếu chứng từ
- Hỗ trợ kiểm soát tiến độ xử lý lô hàng hiệu quả hơn
- Từng bước hiện đại hóa hoạt động quản lý logistics tại công ty
- Hỗ trợ nâng cao khả năng lưu trữ và tra cứu lịch sử lô hàng khi phát sinh yêu cầu từ khách hàng hoặc hãng tàu

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động logistics và vận tải biển giữ vai trò quan trọng trong việc kết nối thương mại giữa Việt Nam và các quốc gia trong khu vực. Đối với hoạt động xuất khẩu hàng hóa, đặc biệt là hàng nguyên container (FCL), quy trình tổ chức và thực hiện có ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ giao hàng, chi phí logistics và chất lượng dịch vụ. Vì vậy, việc nghiên cứu và hoàn thiện quy trình xuất khẩu FCL tuyến Việt Nam – Philippines tại Công ty TNHH Dịch vụ Tiếp vận Toàn Cầu – Chi nhánh Đà Nẵng có ý nghĩa thiết thực về mặt thực tiễn đối với doanh nghiệp.

Thông qua quá trình nghiên cứu, khóa luận đã hệ thống hóa các vấn đề lý luận cơ bản liên quan đến hoạt động xuất khẩu hàng nguyên container bằng đường biển, bao gồm khái niệm, đặc điểm, quy trình thực hiện, hệ thống chứng từ và các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động xuất khẩu FCL. Trên cơ sở đó, khóa luận đã phân tích thực trạng quy trình xuất khẩu FCL tuyến Việt Nam – Philippines tại công ty, từ khâu tiếp nhận yêu cầu khách hàng, đặt chỗ với hãng tàu, chuẩn bị chứng từ, tổ chức vận chuyển, khai báo hải quan đến theo dõi và hỗ trợ sau khi hàng hóa được xuất đi.

Kết quả nghiên cứu cho thấy công ty đã xây dựng được quy trình xuất khẩu FCL tương đối đầy đủ, đáp ứng nhu cầu vận chuyển của khách hàng trên tuyến Việt Nam – Philippines. Các nghiệp vụ được triển khai theo trình tự cơ bản, góp phần đảm bảo tiến độ giao hàng trong phần lớn trường hợp. Tuy nhiên, quy trình vẫn còn tồn tại một số hạn chế như thời gian xử lý chứng từ chưa tối ưu, sự phối hợp giữa các bộ phận và các bên liên quan chưa đồng bộ, áp lực công việc tập trung cao vào giai đoạn sát thời điểm closing time, cũng như mức độ ứng dụng công nghệ trong quản lý lô hàng còn hạn chế.

Trên cơ sở đó, khóa luận đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container (FCL) tại công ty, tập trung vào chuẩn hóa quy trình xử lý chứng từ, tăng cường phối hợp giữa các bộ phận, chủ động hơn trong làm việc với hãng tàu và khách hàng, đồng thời từng bước đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý và theo dõi lô hàng. Các giải pháp này hướng đến mục tiêu rút ngắn thời gian xử lý, hạn chế sai sót, kiểm soát chi phí hiệu quả và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

Nhìn chung, việc hoàn thiện quy trình xuất khẩu hàng nguyên container tuyến Việt Nam – Philippines là cần thiết trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gia tăng trong ngành logistics. Khi quy trình được tổ chức khoa học, đồng bộ và linh hoạt hơn, doanh nghiệp sẽ có điều kiện nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận, tăng cường uy tín với khách hàng và cải thiện năng lực cạnh tranh trên thị trường logistics quốc tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quốc hội Việt Nam. (2005). *Luật Thương mại số 36/2005/QH11*. Hà Nội.
2. Quốc hội Việt Nam. (2014). *Luật Hải quan số 54/2014/QH13*. Hà Nội.
3. Quốc hội Việt Nam. (2015). *Bộ luật Hàng hải Việt Nam số 95/2015/QH13*. Hà Nội.
4. Quốc hội Việt Nam. (2017). *Luật Quản lý ngoại thương số 05/2017/QH14*. Hà Nội.
5. Chính phủ Việt Nam. (2018). *Nghị định số 31/2018/NĐ-CP quy định chi tiết Luật Quản lý ngoại thương về xuất xứ hàng hóa*. Hà Nội.
6. Bộ Tài chính Việt Nam. (2015). *Thông tư số 38/2015/TT-BTC quy định về thủ tục hải quan, kiểm tra, giám sát hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu*. Hà Nội.
7. Bộ Tài chính Việt Nam. (2018). *Thông tư số 39/2018/TT-BTC sửa đổi, bổ sung Thông tư số 38/2015/TT-BTC*. Hà Nội.
8. Bộ Công Thương Việt Nam. (2018). *Thông tư số 05/2018/TT-BCT quy định về xuất xứ hàng hóa*. Hà Nội.
9. Đoàn Thị Hồng Vân. (2021). *Logistics – Những vấn đề cơ bản*. Thành phố Hồ Chí Minh: Nhà xuất bản Lao động – Xã hội.
10. Hoàng Văn Châu. (2019). *Giáo trình Giao nhận vận tải quốc tế*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thông tin và Truyền thông.
11. Nguyễn Như Tiến. (2020). *Giáo trình Nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu*. Hà Nội: Nhà xuất bản Lao động.
12. Trường Đại học Hàng hải Việt Nam. (2021). *Giáo trình Đại lý tàu biển và giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu*. Hải Phòng.
13. Nguyễn Thị Tuyên Ngôn. (2024). *Giáo trình Nghiệp vụ xuất nhập khẩu*. Đà Nẵng: Trường Đại học Duy Tân.
14. International Chamber of Commerce. (2020). *Incoterms® 2020 Rules*. Paris: ICC Publishing.
15. International Maritime Organization. (2016). *SOLAS Verified Gross Mass Requirements*. London: IMO Publishing.
16. ASEAN Secretariat. (2009). *ASEAN Trade in Goods Agreement (ATIGA)*. Jakarta: ASEAN Secretariat.
17. Global Logistics Service Co., Ltd. (2023–2025). *Báo cáo nội bộ và quy trình nghiệp vụ*. Tài liệu nội bộ.

PHỤ LỤC CHỨNG TỪ

Phục lục 1: Booking Confirmation



EVERGREEN LINE

A Joint Service Agreement

BOOKING CONFIRMATION



TO:GLOBAL LOGISTICS SERVICE CO.,LTD
P.I.C :GLS CO.,LTD
P.I.C :DAISY CHI

***** BOOKING CONFIRMATION / REVISE : 001 DATE: 2026/05/05 12:52:47 PM *****
BOOKING NO :238600091849 APPLICATION NO.:26041709096605
VESSEL/VOYAGE :EVER ONWARD 0473-049N

CARRIER :EVERGREEN LINE
ON BEHALF OF :EVERGREEN MARINE (ASIA) PTE. LTD.
PORT OF RECEIPT :DA NANG,
SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM
PORT OF LOADING :DA NANG,
SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM

Estimated Carbon Emission : Total / 12Tons
FROM : DA NANG, SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM
TO : MANILA (NORTH PORT),
REPUBLIC OF THE PHILIPPINES
Distance(km) : 2025.2 km
Carbon Emission(kg) : 2106 kg

Evergreen is committed to reduce CO2 emissions.
For more information, please access our CO2 calculator at below:
https://www.evergreen-marine.com/calculator.jsp?IDC_CarbonEmission.jsp?lang=en



CUT OFF DATE /TIME:2026/05/11 06:00 AM
VGM CUT OFF via EDI/WEB/APP :2026/05/08 17:00
SI CUT OFF DATE :2026/05/08 10:00 AM
ETA DATE :2026/05/11
ETD DATE :2026/05/12
TRANSHIP PORT :HONG KONG
ETA DATE :2026/05/13
CONNECTION VSL/VOY :EVER BEING 0849-071S
PORT OF DISCHARGE :MANILA (NORTH PORT),REPUBLIC OF THE PHILIPPINES
FINAL DESTINATION :MANILA (NORTH PORT),REPUBLIC OF THE PHILIPPINES
ETA DATE :2026/05/21 (SUBJECT TO CHANGE WITHOUT PRIOR NOTICE)
SHIPPER :GLOBAL LOGISTICS SERVICE CO.,LTD
P.I.C. :GLS CO.,LTD TEL:84-08-62648989
P.I.C. :DAISY CHI TEL:84-08-62648989
SERVICE TYPE/MODE : (FCL/FCL) / (PORT/PORT)
STUFFING PLACE :WAREHOUSE
COMMODITY :NOODLE WHEAT FLOUR
REMARKS :CAP CONT SACH TOT
QTY/TYPE GWT+TARE WT(KGS) LIMIT GWT(EACH) IMO CLASS/UN NO/LQ/SUB RISK/MP

12 /20' STANDARD DRY 300,000.00 +28,800 28,080 (NON-HAZARDOUS)
EMPTY PICK UP AT:G-FORTUNE DA NANG DEPOT
TELNO :941-832053

Empty container is available for pick up 7 days before vessel arrival date subject to DMDT charges.

INLAND RETURN TO:DA NANG PORT -TIEN SA TERMINAL
TELNO :0236-3822163

SERVICE CONTRACT :SQF401462
PAYMENT TERM :PREPAID PARTIAL LOAD:NOT ALLOW

This Booking Confirmation is issued at the request and for the convenience of the Merchant, which together with the Carrier's Bill of Lading, Sea Waybill (available at <https://www.evergreen-line.com/blclauses/jsp/BillOfLadingClauses.jsp>) and/or any other service contract / tariff (where applicable and if any) shall form an integral part of the contract of carriage between the Carrier and the Merchant. Any terms written in capital letters in this Booking Terms and Conditions shall have the meaning ascribed to them in Carrier's Bill of Lading.

The Merchant undertakes not to tender for transportation any Goods which are of a dangerous, explosive, corrosive, noxious, inflammable, radioactive, or damaging nature whatsoever without issuance of a "Dangerous Goods Note" containing complete and accurate details of the Goods (comply with IMDG Code and IMO number), with any

Phục lục 2: Commercial Invoice



INTERFLOUR VIETNAM LIMITED

CAI MEP INDUSTRIAL ZONE, TAN PHUOC WARD, HO CHI MINH CITY, VIETNAM
TEL: +84 28 38205525 FAX: +84 28 38205878

COMMERCIAL INVOICE

TO ACCOUNT MABUHAY INTERFLOUR MILL INC. LOT 1P7B, SBGP PHASE 2, BINICTICAN DRIVE, SUBIC BAY FREEPORT ZONE 2222, SUBIC, PHILIPPINES E100000000020	INVOICE NO : 5060295843 SD NO : 7710000277 CONTRACT NO : PO NO : L/C NO : DELIVERY TERMS : CFR , MANILA PORT OF LOADING : DA NANG, VIET NAM PORT OF DISCHARGE : NORTH MANILA, PHILIPPINES VESSEL NAME : EVER OWN 0101-059N REMARKS:
DELIVERY TO MABUHAY INTERFLOUR MILL INC. LOT 1P7B, SBGP PHASE 2, BINICTICAN DRIVE, SUBIC BAY FREEPORT ZONE 2222, SUBIC, PHILIPPINES E100000000020	

PRODUCT CODE	PRODUCT DESCRIPTION	QUANTITY		UNIT PRICE IN USD		AMOUNT IN USD
		(EA)	(MT)	(EA)	(MT)	
1002442	GITARA PP BAG 25 KG (PH11)	9,600	240.0000	8.50	340.00	81,600.00
GRAND TOTAL		9,600 EA	240.0000 MT			81,600.00

Total Amount Payable (in words):

USD : EIGHTY-ONE THOUSAND SIX HUNDRED DOLLARS ONLY

INTERFLOUR VIETNAM LIMITED

PAYMENT TERM : TELEGRAPHIC TRANSFER (T/T) IN 60 DAYS AFTER SHIPMENT DATE &
BEFORE : 06 MAY 2026

Beneficiary : INTERFLOUR VIETNAM LTD.
Account No : 10101-000 000-446-9 (USD)
Bank Name : MALAYAN BANKING BERHAD - HO CHI MINH CITY BRANCH
Address : SUITE 906, 9TH FLOOR, SUNWAH TOWER, 115 NGUYEN HUE ST.,
DIST. 1, HCMC, VN
Swift Code : MBEE VNXX HCM

PLEASE INCLUDE INVOICE NUMBER WHEN MAKING PAYMENT

Phụ lục 3: Packing List

**INTERFLOUR VIETNAM LIMITED**

CAI MEP INDUSTRIAL ZONE, TAN PHUOC WARD, HO CHI MINH CITY, VIETNAM

TEL: +84 28 38205525 FAX: +84 28 38205878

VAT Reg No.: 3500429480

PACKING LIST

DELIVERY TO

MABUHAY INTERFLOUR MILL INC.
LOT IP7B, SBGP PHASE 2, BINICTICAN DRIVE, SUBIC BAY
FREEPORT ZONE
2222, SUBIC, CENTRAL LUZON PHILIPPINES

NOTIFY TO

MABUHAY INTERFLOUR MILL INC.
LOT IP7B, SBGP PHASE 2, BINICTICAN DRIVE, SUBIC BAY
FREEPORT ZONE
2222, SUBIC, CENTRAL LUZON PHILIPPINES

ATTN :

SO NO : 7710000277 DATE :

CONTRACT NO : DATE :

PO NO : DATE :

L/C NO :

PORT OF LOADING : DA NANG, VIET NAM

PORT OF DISCHARGE : NORTH MANILA, PHILIPPINES

VESSEL NAME : EVER OWN 0101-059N

PRODUCT DESCRIPTION	NUMBER OF PACKAGES	NET WEIGHT (KG)	GROSS WEIGHT (KG)
1002442 - GITARA PP BAG 25 KG (PH11)	9,600.00	240,000.00	240,768.00
TOTAL CONTAINER : 10	9,600.00	240,000.00	240,768.00

INTERFLOUR VIETNAM LIMITED**REMARKS**

Phụ lục 4: Draft Bill of lading



EVERGREEN LINE

A Joint Service Agreement

BILL OF LADING PROOFREAD NON-NEGOTIABLE

(2) Shipper / Exporter INTERFLOUR VIETNAM LIMITED CAI MEP INDUSTRIAL ZONE, TAN PHUOC WARD, HO CHI MINH CITY, VIET NAM		(5) Document No. 238500202207	
(3) Consignee (complete name and address) MABUHAY INTERFLOUR MILL INC LOT IP7B, SBGP PHASE 2, BINICTICAN DRIVE, SUBIC BAY 2200, SUBIC BAY, CENTRAL LUZON, PHILIPPINES		(7) Forwarding Agent-References	
(4) Notify Party (complete name and address) MABUHAY INTERFLOUR MILL INC LOT IP7B, SBGP PHASE 2, BINICTICAN DRIVE, SUBIC BAY 2200, SUBIC BAY, CENTRAL LUZON, PHILIPPINES		(8) Point and Country of Origin (for the Merchant's reference only)	
(12) Pre-carriage by EVER OWN 0092-056N		(13) Place of Receipt/Date DA NANG PORT, VIET NAM	
(14) Ocean Vessel/Voy. No. EVER OWN 0092-056N		(15) Port of Loading DA NANG PORT, VIET NAM	
(16) Port of Discharge MANILA (NORTH PORT)		(17) Place of Delivery MANILA (NORTH PORT)	
(10) Onward Inland Routing/Export Instructions (which are contracted separately by Merchants entirely for their own account and risk)			
Particulars furnished by the Merchant			
(18) Container No. And Seal No. Marks & Nos. CONTAINER NO./SEAL NO.	(19) Quantity And Kind of Packages	(20) Description of Goods	(21) Measurement (M ³) Gross Weight (KGS)
EMCU6369987/EMCXB00994/ EGSU3670240/EMCXB00974/ EGSU3610209/EMCXB00494/ EGSU3469512/EMCXB01284/ EGSU2145653/EMCXB01264/ EGSU3296422/EMCXB01204/ ETISU2297557/EMCXB01344/ ETIU3167660/EMCXB01394/ ETIU3140822/EMCXB01364/ EGSU3255167/EMCXB01834/ N/M	960 960 960 960 960 960 960 960 960 960 960	BAGS BAGS BAGS BAGS BAGS BAGS BAGS BAGS BAGS BAGS BAGS SOFT WHEAT FLOUR PP BAG 25KG	25.0000 CBM 25.0000 CBM 25.0000 CBM 25.0000 CBM 25.0000 CBM 25.0000 CBM 25.0000 CBM 25.0000 CBM 25.0000 CBM 25.0000 CBM 25.0000 CBM 250.0000 CBM 240,768.000 KGS
* THE BALANCE OF BILL OF LADING SEE ATTACHED LIST * TOTAL NUMBER OF ATTACHED 1 PAGE OCEAN FREIGHT PREPAID 9600 BAGS			
(22) TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS)	10 X 20'		
(24) FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate AS ARRANGED	Per Prepaid Collect
(25) B/L NO. EGLV 238500202207	(27) Number of Original B(s)/L 3	(29) Prepaid at	(30) Collect at
(26) Service Type/Mode FCL/FCL 0/0	(28) Place of B(s)/L Issue/Date DA NANG	(31) Exchange Rate	(32) Exchange Rate
(33) Laden on Board JAN. 12, 2026			
EVERGREEN SHIPPING AGENCY (VIETNAM) CO., LTD. (DA NANG OFFICE) Pls confirm, adjust this BL PROOFREAD asap within receiving day. Otherwise, we consider it as your final confirmation Tel:84-0236-3553845 Email:vndng-csd-exp@evergreen-shipping. com.vn			



EVERGREEN LINE

A Joint Service Agreement

ATTACHMENT

M.V. EVER OWN 0092-056N B/L NO. EGLV238500202207 ATTACHED LIST PAGE :1/1

(18) Container No. And Seal no. Mark & Nos.	(19) Quantity And Kind of Packages	(20) Description of Goods
		PH11 GITARA BRAND HS CODE: 110100

Phụ lục 5: Tờ khai Hải quan

Chi cục Hải quan khu vực XII
Hải quan cửa khẩu cảng Đà Nẵng

Ngày 07 tháng 01 năm 2026

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

1. Chi cục hải quan giám sát: Hải quan cửa khẩu cảng Đà Nẵng - 34CES01: XN CANG TIEN SA - 2

2. Đơn vị XNK: CÔNG TY TNHH INTERFLOUR VIỆT NAM

3. Mã số thuế: 3500429480

4. Số tờ khai: 308129197520

5. Trạng thái tờ khai: Thông quan

9. Số quản lý hàng hóa: 122600035717539
6. Ngày tờ khai: 07/01/2026 - 10/01/2026

7. Loại hình: Xuất kinh doanh

8. Luồng: Xanh

STT	SỐ HIỆU CONTAINER (1)	SỐ SEAL CONTAINER (nếu có) (2)	SỐ SEAL HẢI QUAN (nếu có) (3)	XÁC NHẬN CỦA BỘ PHẬN GIÁM SÁT HẢI QUAN (4)	MÃ VẠCH (5)
1	EGSU2145653	NA			
2	EGSU3255167	NA			
3	EGSU3296422	NA			
4	EGSU3469512	NA			
5	EGSU3610209	NA			

6	EGSU3670240	NA			
7	EISU2297557	NA			
8	EITU3140822	NA			
9	EITU3167660	NA			

Kết xuất dữ liệu lúc: 07/01/2026 03:44 PM

Lưu bằng kê

Ghi chú:

- Cột số (1):

- + Đối với hàng nhập khẩu: lấy từ Danh sách container do người khai hải quan gửi đến hệ thống.
- + Đối với hàng xuất khẩu: lấy từ tiêu chí “Số container” trên tờ khai xuất.

Trường hợp có sự thay đổi số container đã khai báo, căn cứ chứng từ do người khai hải quan nộp, xuất trình, công chức hải quan cập nhật số container vào Hệ thống để in lại danh sách container.

- Cột số (2): Đối với hàng nhập khẩu: lấy từ Danh sách container do người khai hải quan gửi đến hệ thống.

Phụ lục 6: Giấy chứng nhận xuất xứ

ORIGINAL

1. Goods Consigned from (Exporter's business name, address, country) INTERFLOUR VIETNAM LIMITED CAI MEP INDUSTRIAL ZONE, TAN PHUOC WARD, HO CHI MINH CITY VIET NAM			Reference No. VN-PH ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM D Issued in <u>VIET NAM</u> (Country) See Overleaf Notes		
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) MABUHAY INTERFLOUR MILL INC. LOT IP7B, SBGP PHASE 2, BINICTICAN DRIVE, SUBIC BAY 2200, SUBIC BAY, CENTRAL LUZON PHILIPPINES					
3. Means of transport and route (as far as known) Departure Date: 12/01/2026 Vessel's name/Aircraft etc.: EVER OWN 0092-056N Port of Discharge: MANILA NORTH HARBOR (PHILIPPINES)			4. For Official Use ☐ Preferential Treatment Given Under ASEAN Trade in Goods Agreement ☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorised Signatory of the Customs Authority of the Importing Country		
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the importing country)	8. Origin criterion (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or other quantity and FOB price where RVC is applied	10. Number and date of invoices
1	N/M	SOFT WHEAT FLOUR PP BAG 25KG PH11 GITARA BRAND HS CODE: 11010019 9,600 BAG	CC	240,768.00 KILOGRAM 240,000.00 KILOGRAM	5060289825 DATE: 05/01/2026
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <u>VIET NAM</u> (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the ASEAN Trade in Goods Agreement for the goods exported to <u>PHILIPPINES</u> (Importing country) <u>HO CHI MINH, 12/01/2026</u> Place and date, signature of authorised signatory			12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. <u>HO CHI MINH, 12/01/2026</u> Place and date, signature and stamp of certifying authority		
13. ☐ Third Country Invoicing ☐ Accumulation ☐ Back-to-Back CO ☐ Partial Cumulation ☐ Exhibition ☐ De Minimis Issued Retroactively					

Phụ lục 7: Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật

TV2025437576

BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ MÔI TRƯỜNG MINISTRY OF AGRICULTURE AND ENVIRONMENT CỤC TRỒNG TRỌT VÀ BẢO VỆ THỰC VẬT PLANT PRODUCTION AND PROTECTION DEPARTMENT	CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM Độc lập - Tự do - Hạnh Phúc INDEPENDENCE - FREEDOM - HAPPINESS	
GIẤY CHỨNG NHẬN KIỂM DỊCH THỰC VẬT PHYTOSANYTARY CERTIFICATE		
Gửi: Cơ quan Bảo vệ thực vật nước TO: THE PLANT PROTECTION ORGANIZATION(S) OF PHILIPPINES		 003232/25/0301
DIỄN GIẢI VỀ LÔ HÀNG (DESCRIPTION OF CONSIGNMENT)		
1. Tên và địa chỉ người xuất khẩu: NAME OF ADDRESS OF THE EXPORTER: INTERFLOUR VIETNAM LIMITED CAI MEP INDUSTRIAL ZONE, TAN PHUOC WARD, HO CHI MINH CITY, VIETNAM	5. Nơi sản xuất: PLACE OF ORIGIN: SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM	
	6. Phương tiện chuyên chở: DECLARED MEANS OF CONVEYANCE: BY SEA VESSEL EVER OWN 0092-056N EGLV238500202207	
2. Tên và địa chỉ người nhận: DECLARED NAME AND ADDRESS OF THE CONSIGNEE: MABUHAY INTERFLOUR MILL INC LOT IP7B, SBGP PHASE 2, BINICTICAN DRIVE, SUBIC BAY 2200, SUBIC BAY, CENTRAL LUZON, PHILIPPINES	7. Cửa khẩu nhập: DECLARED POINT OF ENTRY: MANILA NORTH HARBOUR	
	8. Tên và khối lượng sản phẩm: NAME OF PRODUCE AND QUANTITY DECLARED: SOFT WHEAT FLOUR PP BAG 25KG PH11 GITARA BRAND N.W: 240000.00 KGS, G.W: 240768.00 KGS	
3. Số lượng và loại bao bì: NUMBER AND DESCRIPTION OF PACKAGE: 9600 BAGS		
4. Ký, mã hiệu: DISTINGUISHING MARKS: NIL	9. Tên khoa học của thực vật: BOTANICAL NAME OF PLANTS: Triticum aestivum	
Nay chứng nhận rằng thực vật, sản phẩm thực vật hoặc vật thể thuộc diện kiểm dịch thực vật khác nếu trên đã được kiểm tra và/hoặc thử nghiệm theo quy trình thích hợp và được coi là không có đối tượng kiểm dịch thực vật của nước nhập khẩu cũng như phù hợp với yêu cầu kiểm dịch thực vật hiện hành của nước nhập khẩu		
KHAI BÁO BỔ SUNG (ADDITIONAL DECLARATION) NIL		
XỬ LÝ (DISINFESTATION AND / OR DISINFECTION TREATMENT)		
10. Ngày (DATE): XXX	12. Tên thuốc (hoạt chất) CHEMICAL (active ingredient) XXX	14. Thời gian và nhiệt độ: DURATION AND TEMPERATURE: XXX
11. Phương pháp xử lý (TREATMENT): XXX	13. Nồng độ (CONCENTRATION) XXX	15. Thông tin thêm (ADDITIONAL INFORMATION) XXX
16. Dấu của cơ quan STAMP OF ORGANIZATION	17. Nơi cấp giấy: PLACE OF ISSUE DA NANG 18. Ngày cấp: DATE ISSUE JANUARY 6, 2026	19. Tên, chữ ký của Cán bộ Kiểm dịch thực vật có thẩm quyền NAME AND SIGNATURE OF AUTHORIZED OFFICER
Ghi chú: Số chứng thư chỉ là minh họa (có thể thay đổi). Printed at: 06/01/2026 10:34 AM		

Phụ lục 8: Chứng thư hun trùng



CERTIFICATE OF FUMIGATION

Certificate No : 26-010009C/VFC-DN

SHIPMENT INFORMATION

Shipper: INTERFLOUR VIETNAM LIMITED
CAI MEP INDUSTRIAL ZONE, TAN PHUOC WARD, HO CHI MINH CITY, VIET NAM

Consignee: MABUHAY INTERFLOUR MILL INC
LOT IP7B, SBGP PHASE 2, BINICTICAN DRIVE, SUBIC BAY 2200,SUBIC BAY,
CENTRAL LUZON,PHILIPPINES

Notify Party: MABUHAY INTERFLOUR MILL INC
LOT IP7B, SBGP PHASE 2, BINICTICAN DRIVE, SUBIC BAY 2200,SUBIC BAY,
CENTRAL LUZON,PHILIPPINES

Description of goods:

Name of commodity: SOFT WHEAT FLOUR PP BAG 25KG
 PH11 GITARA BRAND
 HS CODE : 110100

Quantity: 9600 BAGS

Gross weight: 240,768.000 KGS

Means of conveyance: EVER OWN 0092-056N

Bill of lading: EGLV 238500202207

Port of loading: DA NANG PORT, VIETNAM

Place of delivery: MANILA (NORTH PORT)

Container No. / Seal No.:

EMCU6369987/EMCXBQ0994	EGSU3670240/EMCXBQ0974	EGSU3610209/EMCXBQ0494	EGSU3469512/EMCXBQ1284
EGSU2145653/EMCXBQ1264	EGSU3296422/EMCXBQ1204	EISU2297557/EMCXBQ1344	EITU3167660/EMCXBQ1394
EITU3140822/EMCXBQ1364	EGSU3255167/EMCXBQ1834		

TREATMENT INFORMATION

We, Vietnam Fumigation Company (VFC) hereby certify all above commodities have been carried out fumigation as following details :

Fumigant used: AIP (Aluminium Phosphide)

Dosage: 9 GRS/ M3

Time of Exposure: 72 HOURS

Date of fumigation: December 31, 2025

Place of fumigation: INSIDE THE CONTAINER

DA NANG CITY, January 06, 2026
MANAGER

Phụ lục : Debit Note



GLOBAL LOGISTICS SERVICE CO., LTD

No 11, 3/2 Street, Thuan Phuoc Ward, Hai Chau Dist., Da Nang City, Vietnam, Vietnam

Tel: +84-236-3 825 827 - Fax: +84-236-3 825 827 - Tax ID: 0304995011

Website: www.globallogisticservice.com

Ref No. : 106125

Issue Date : 08 Jan, 2026

DEBIT NOTE

To : Công Ty TNHH Interflour Việt Nam
Address :
Tel/Fax : /

Job No. : DADSE2601/001 M-B/L No. : EGLV238500202207
POL : DA NANG, VIET NAM POD : MANILA
ETD / ETA : 08 Jan, 2026 / Vessel : EVER OWN 0092-056N
Consignee : MABUHAY INTERFLOUR MILL INC Volume : 0.000 (CBM)
HBL / HAWB NO : EGLV238500202207 Q'ty : 10X20'DC CONTAINER(S) S.T.C.:(0)

Description	Q'ty	Unit	Price	VAT %	Curr.	Debit	Credit
+ FREIGHT CHARGES							
OCEAN FREIGHT	10.000	(20'DC)	25.00		USD	250.00	
TOTAL						250.00 USD	

BALANCE DUE: GLOBAL LOGISTICS SERVICE 250.00 USD

E. & O.E

IN WORDS:

USD TWO HUNDRED AND FIFTY.

BANKING DETAILS:

ACCOUNT NAME : CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TIẾP VẬN TOÀN CẦU
BANK NAME : Ngân Hàng TMCP Phương Đông – Sở Giao Dịch Tp.HCM
BANK ADDRESS : 172-174 Kỳ Con, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận1, TP. Hồ
SWIFT CODE :
ACCOUNT NO : VND 0037.1000.1088.66.88

For and on behalf of GLOBAL LOGISTICS SERVICE

Date
Authorized signature

HEAD OFFICE

S26 - S28, 1 Street, Hüm Lam Area, Tân
Hung Ward, Dist 7, Hcmc, Vietnam
Tel: +84 - 28 - 6264 8989
Fax: +84 - 28 - 6261 8989

DA NANG BRANCH

No.11, 3/2 Street, Thuan Phuoc Ward, Hai Chau
Dist, Da Nang City, Vietnam
Tel: +84 - 236 - 3 825 827
Fax: +84 - 236 - 3 825 827

HAI PHONG BRANCH

S01-29 Vinhomes Imperia, Bach Dang, Thuong
Ly, Hong Bang, Hai Phong, Vietnam
Tel: +84 - 225 - 3 569 341
Fax: +84 - 225 - 3 569 344

HA NOI BRANCH

Room 505 Rickland Southern, 9A- 181 Xuan Thuy
St., Cau Giay Dis., Ha Noi, Vietnam
Tel: +84 - 043 - 5627863
Fax: +84 - 043 - 5627863