

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO
NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN
CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN TRANSIMEX ĐÀ NẴNG**

SINH VIÊN THỰC HIỆN: HOÀNG THỊ THU HẰNG

MÃ SỐ SINH VIÊN: 2154050194

KHOA HỌC: 2021 - 2025

Đà Nẵng, tháng 5/2025

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO
NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN
CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN TRANSIMEX ĐÀ NẴNG**

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Lê Thị Quỳnh Anh

Sinh viên thực hiện: Hoàng Thị Thu Hằng

Mã số sinh viên: 2154050194

Khóa học: 2021 - 2025

Đà Nẵng, tháng 5/2025

Đà Nẵng, ngày 20 tháng 5 năm 2025

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2021 - 2025

1. Thông tin tác giả thực hiện

- Họ và tên sinh viên: Hoàng Thị Thu Hằng
- Chuyên ngành : Logistics và Quản trị chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2021 - 2025

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER (FCL) BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRANSIMEX ĐÀ NẴNG”

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

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

- ThS. Lê Thị Quỳnh Anh

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

- 06/02/2025

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 20/05/2025

Giảng viên hướng dẫn

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan rằng đề tài “*Các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng*” là do chính tôi thực hiện, các số liệu thu thập và kết quả phân tích trong đề tài là trung thực, đề tài không trùng với bất kỳ đề tài nghiên cứu khoa học nào.

Tôi xin chịu trách nhiệm trước toàn bộ nội dung của bài khóa luận tốt nghiệp này.

Ngày 20 tháng 5 năm 2025

Sinh viên thực hiện

Hoàng Thị Thu Hằng

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, ngành logistics đang có những bước phát triển mạnh mẽ và đóng vai trò then chốt trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Trong đó, hoạt động giao nhận hàng hóa giữ vị trí cốt lõi, là cầu nối trung gian giữa các khâu sản xuất, lưu trữ và tiêu thụ. Một quy trình giao nhận hiệu quả không chỉ giúp tiết kiệm chi phí, rút ngắn thời gian vận chuyển mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

Đối với Công ty Cổ phần Transimex – một trong những doanh nghiệp logistics hàng đầu tại Việt Nam, hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển là một trong những dịch vụ chủ lực, góp phần tạo dựng uy tín và thương hiệu trên thị trường trong nước và quốc tế. Nhận thức rõ tầm quan trọng của hoạt động giao nhận, trong những năm qua, Transimex đã có nhiều bước đầu tư chiến lược vào cơ sở vật chất, hệ thống kho bãi, đội ngũ phương tiện vận chuyển, cũng như ứng dụng các công nghệ hiện đại để tối ưu hóa quy trình giao nhận. Đồng thời, công ty cũng đã xây dựng và triển khai quy trình giao nhận hàng hóa bài bản, phù hợp với chuẩn mực quốc tế, đảm bảo tính chính xác, minh bạch và hiệu quả cao trong toàn bộ chuỗi cung ứng. Nhờ đó, Transimex đã đạt được nhiều kết quả tích cực như nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng, gia tăng số lượng đơn đặt hàng, và mở rộng thị phần tại nhiều thị trường trọng điểm.

Tuy nhiên, trước bối cảnh môi trường kinh doanh liên tục biến động do tác động của toàn cầu hóa, sự thay đổi nhanh chóng về nhu cầu khách hàng, sự phát triển không ngừng của công nghệ cũng như những thách thức mới liên quan đến cơ sở hạ tầng và chính sách pháp luật, quy trình giao nhận hiện tại của công ty dù đã đạt được nhiều thành tựu nhưng vẫn bộc lộ một số bất cập nhất định. Một số khâu trong quy trình vẫn chưa thực sự linh hoạt, công tác phối hợp giữa các bộ phận đôi khi còn thiếu đồng bộ, và khả năng thích ứng với những thay đổi từ thị trường chưa cao.

Từ những vấn đề thực tiễn nêu trên, việc nghiên cứu đề tài “Các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Transimex” là hết sức cần thiết và có ý nghĩa cả về mặt lý luận lẫn

thực tiễn. Với tư cách là một người nghiên cứu, em mong muốn thông qua đề tài này sẽ có cơ hội tiếp cận, phân tích sâu hơn về hoạt động giao nhận hàng hóa tại doanh nghiệp, từ đó đề xuất một số giải pháp khả thi nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận FCL, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động logistics, đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng và xu hướng phát triển trong thời đại mới.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận liên quan đến hoạt động giao nhận tại doanh nghiệp
- Phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa tại Công ty Cổ phần Transimex, đánh giá những ưu điểm, hạn chế và những khó khăn mà công ty đang gặp phải trong quá trình thực hiện.
- Đề xuất các giải pháp nhằm tối ưu hóa quy trình, giảm thiểu rủi ro, tiết kiệm chi phí và nâng cao chất lượng dịch vụ, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty trong lĩnh vực logistics.

3. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** Lý thuyết và thực tiễn liên quan đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Transimex.
- **Phạm vi về thời gian:** Dữ liệu nghiên cứu trong đề tài nằm trong giai đoạn 2022-2024. Nhằm đánh giá sự thay đổi và hiệu quả của quy trình giao nhận hàng hóa trong thời gian gần đây.

4. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập dữ liệu : Thông qua phỏng vấn và điều tra, khảo sát từ các chuyên gia tại công ty về.
- Phương pháp thống kê: Được sử dụng để thu thập, tổng hợp các số liệu về doanh thu, chi phí, lợi nhuận của Chi nhánh Công ty Cổ phần vận tải Transimex Đà Nẵng trong giai đoạn từ năm 2021 đến năm 2024.
- Phương pháp phân tích: Được sử dụng để nghiên cứu, đánh giá về tình hình kinh doanh của chi nhánh công ty cổ phần vận tải Transimex Đà Nẵng dựa trên các số liệu thống kê được từ các báo cáo tài chính, chứng từ của công ty.

- Phương pháp so sánh : Được sử để so sánh tình hình kinh doanh của chi nhánh công ty cổ phần vận tải Transimex Đà Nẵng qua từng năm dựa trên các số liệu thống kê được từ các báo cáo tài chính, chứng từ của công ty.
- Phương pháp tổng hợp: Được sử dụng để tổng hợp lại những phân tích nhằm đánh giá, nhận xét về tình hình kinh doanh của công ty và thực trạng quy trình nghiệp vụ khai báo hải quan nhập khẩu bằng đường biển của Công ty Transimex tại Đà Nẵng để rút ra các đánh giá cụ thể, tìm hướng đề xuất cho sự phát triển của hoạt động khai báo hải quan trong tương lai.

5. Bố cục bài báo cáo

- Chương 1: Hệ thống hóa cơ sở sở lý luận liên quan đến hoạt động giao nhận tại doanh nghiệp
- Chương 2: Phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa tại Công ty Cổ phần Transimex, đánh giá những ưu điểm, hạn chế và những khó khăn mà công ty đang gặp phải trong quá trình thực hiện.
- Chương 3: Đề xuất các giải pháp nhằm tối ưu hóa quy trình, giảm thiểu rủi ro, tiết kiệm chi phí và nâng cao chất lượng dịch vụ, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty trong lĩnh vực logistics.

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt thời gian học tập tại Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng , em luôn nhận được sự truyền đạt tận tình, tâm huyết từ quý thầy cô – những người đã không chỉ trang bị cho em nền tảng kiến thức vững chắc về chuyên ngành Quản trị Logistics và Chuỗi cung ứng, mà còn giúp em hình thành tư duy học thuật, tinh thần trách nhiệm và kỹ năng nghề nghiệp quan trọng để làm hành trang bước vào môi trường làm việc thực tiễn. Em xin chân thành bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến quý thầy cô trong nhà trường đã luôn đồng hành và hỗ trợ em trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu.

Đặc biệt, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến Cô Lê Thị Quỳnh Anh – người đã trực tiếp hướng dẫn, góp ý và định hướng tận tình trong suốt quá trình em thực hiện khóa luận tốt nghiệp. Những góp ý quý báu từ cô đã giúp em hoàn thiện bài khóa luận với chất lượng tốt nhất, đồng thời giúp em rèn luyện thêm kỹ năng nghiên cứu và phân tích chuyên sâu.

Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Transimex Đà Nẵng , em có cơ hội tiếp cận thực tế với quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) bằng đường biển – lĩnh vực trọng tâm trong đề tài nghiên cứu của em. Nhờ sự hỗ trợ, hướng dẫn nhiệt tình từ các anh chị trong công ty, em đã có cơ hội quan sát, tìm hiểu sâu hơn về các khâu trong chuỗi giao nhận, từ đó củng cố và mở rộng kiến thức thực tiễn so với lý thuyết đã học tại trường. Em xin trân trọng gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ, nhân viên công ty Transimex đã tạo điều kiện thuận lợi cho em trong suốt quá trình thực tập.

Một lần nữa, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến quý thầy cô, Ban Giám hiệu Nhà trường cùng các cô chú, anh chị trong công ty Transimex. Kính chúc quý thầy cô và quý công ty luôn dồi dào sức khỏe, thành công và ngày càng phát triển bền vững. Em xin chân thành cảm ơn!

Đà Nẵng, ngày 20 tháng 5 năm 2025

Sinh viên thực hiện

Hoàng Thị Thu Hằng

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI MỞ ĐẦU.....	ii
1. Lý do chọn đề tài.....	ii
3. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu.....	iii
4. Phương pháp nghiên cứu	iii
5. Bố cục bài báo cáo	iv
LỜI CẢM ƠN.....	v
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	ix
DANH MỤC SƠ ĐỒ	x
DANH MỤC BẢNG.....	x
CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ VẤN ĐỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRANSIMEX ĐÀ NẴNG	1
1.1 Khái quát về vấn đề giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển.....	1
1.1.1 Các khái niệm liên quan đến giao nhận hàng hóa.....	1
1.1.2 Vai trò của giao nhận hàng hóa trong chuỗi cung ứng	6
1.1.3 Trách nhiệm các bên liên quan	7
1.2 Các bước trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL.....	9
1.2.1 Nhận đơn hàng và chuẩn bị chứng từ	10
1.2.2 Kiểm tra, đóng hàng và niêm phong container tại kho.....	12
1.2.3 Làm thủ tục hải quan xuất khẩu.....	12
1.2.4 Vận chuyển container ra cảng và hoàn tất thủ tục hải quan tại cảng.....	13
1.2.5 Xếp hàng lên tàu và theo dõi hành trình vận chuyển.....	14
1.2.6 Cung cấp thông tin cho khách hàng và hỗ trợ xử lý các vấn đề phát sinh	15
1.3 Nhân tố ảnh hưởng đến đào tạo nguồn nhân lực	16
1.3.1 Các nhân tố thuộc về môi trường.....	16
1.3.2 Các nhân tố thuộc về bản thân doanh nghiệp	18
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG CONTAINER ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRANSIMEX ĐÀ NẴNG	20
2.1 Tổng quan về công ty cổ phần transimex – chi nhánh đà nẵng.....	20
2.1.1 Đặc điểm công tác tổ chức của chi nhánh Đà Nẵng.....	20

2.1.2 Lĩnh vực/sản phẩm kinh doanh	23
2.1.3 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng	24
2.1.4 Các yếu tố môi trường tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.....	26
2.1.5 Đặc điểm các nguồn lực của chi nhánh Đà Nẵng ảnh hưởng đến đào tạo nguồn nhân lực.....	36
2.1.6 Tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh Đà Nẵng	43
2.2 Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng container đường biển của công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng	48
2.2.1 Tình hình giao nhận hàng hóa nguyên container tại chi nhánh Đà Nẵng trong những năm qua.....	48
2.2.2 Quy trình xuất khẩu hàng hóa FCL bằng đường biển tại công ty cổ phần vận tải Transimex	52
2.3 Kết luận chung về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng container đường biển của công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng.....	64
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG CONTAINER ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRANSIMEX ĐÀ NẴNG.....	70
3.1 Các căn cứ tiền đề xây dựng giải pháp	70
3.1.1 Sự biến động của các yếu tố môi trường	70
3.1.2 Định hướng hoạt động của công ty, chi nhánh Đà Nẵng.....	72
3.2 Đề xuất một số giải pháp cải thiện quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng.	73
3.2.1 Giải pháp 1 : Xây dựng quy trình chuẩn hóa	73
3.2.1 Giải pháp 2: Ứng dụng hệ thống ERP và CRM vào quy trình	78
3.2.3 Giải pháp 3: Hoàn thiện chất lượng dịch vụ khách hàng	82
KẾT LUẬN.....	84
TÀI LIỆU THAM KHẢO	86
PHỤ LỤC.....	87
NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP.....	96

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

XNK	Xuất nhập khẩu
NK	Nhập khẩu
FCL	Full Container Load
LCL	Less than Container
C/O	Certificate of Origin
B/L	Bill of lading
GRDP	Gross Regional Domestic Product
GDP	Gross Domestic Product
CPTPP	Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương
RCEP	Regional Comprehensive Economic Partnership
EVFTA	European-Vietnam Free Trade Agreement)
CNTT	Công nghệ thông tin
ICD	Inland Container Depot
VLIR	Vietnam Logistics Research and Development Institute
PCCC	Phòng cháy chữa cháy
CCTV	Camera giám sát
RFID	Radio Frequency Identification
ERP	(Enterprise Resource Planning - hoạch định nguồn lực doanh nghiệp)
CRM	Customer Relationship Management (Quản lý quan hệ khách hàng)
TMS	Transportation Management System
(UI/UX)	User Interface/User Experience
KPIs	Key Performance Indicator

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình	Tên	Trang
2.1	Logo công ty cổ phần Transimex	21
2.2	Công ty cổ phần Transimex chi nhánh Đà Nẵng	22
2.3	Sơ đồ tổ chức hoạt động theo mô hình chi nhánh Đà Nẵng chính thức	26
2.4	Đồ thị quy mô và cơ cấu kinh tế 6 tháng đầu năm 2021 – 2022 của TP Đà Nẵng. (Cục Thống kê TP Đà Nẵng)	28
2.5	Đồ thị sản lượng hàng hóa thông qua Cảng Đà Nẵng 2014-2022 (Nguồn: Tổng cục hải quan)	29
2.6	Đồ thị tốc độ tăng CPI bình quân tháng năm 2023 so với cùng kỳ năm trước (%)	31
2.7	Thống kê khảo sát nội bộ công ty Transimex Đà Nẵng	51
2.8	Ý kiến đóng góp của khách hàng với công ty	52
2.9	Nhận thông tin lô hàng	56
2.10	Tra cứu lịch của hãng tàu	58
2.11	Giao diện trang web ePORT – Đà Nẵng	59
2.12	Làm lệnh nhận container rỗng từ cảng	59
2.13	Nhập thông tin lô hàng để cấp rỗng	60
2.14	Làm lệnh điều xe lấy bốc container	61
2.15	Phần mềm khai báo hải quan ECUS5	62
2.16	Khai báo hải quan hàng xuất trên ECUS5	63
2.17	Trang web ECOSYS	65

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ	Tên	Trang
1.1	Quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển	10
2.1	Quy trình xuất khẩu hàng FCL container bằng đường biển tại công ty cổ phần vận tải Transimex Đà Nẵng	54
2.2	Quy trình chuẩn hóa xuất khẩu hàng FCL container bằng đường biển tại công ty cổ phần vận tải Transimex Đà Nẵng	77

DANH MỤC BẢNG

Bảng	Tên	Trang
2.1	Cơ sở vật chất tại công ty Transimex Đà Nẵng	41
2.2	Cơ cấu lao động theo độ tuổi	42
2.3	Cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn	43
2.4	Cơ cấu lao động theo giới tính	43
2.5	Tình hình tài sản của Công ty Transimex Đà Nẵng giai đoạn 2021-2023	45
2.6	Tình hình nguồn vốn của Công ty Transimex Đà Nẵng giai đoạn 2021-2023	46
2.7	Doanh thu của công ty 2021-2023	48
2.8	Số liệu đơn hàng FCL tại Transimex – Đà Nẵng (2022–2024)	50
3.1	Ước tính chi phí giai đoạn 1	82
3.2	Ước tính chi phí giai đoạn 2	82
3.3	Ước tính chi phí giai đoạn 3	83

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ VẤN ĐỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU NGUYÊN CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRANSIMEX ĐÀ NẴNG

1.1 Khái quát về vấn đề giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển

1.1.1 Các khái niệm liên quan đến giao nhận hàng hóa

❖ Khái niệm giao nhận

Theo quy tắc mẫu của Liên đoàn các hiệp hội giao nhận quốc tế (FIATA) về dịch vụ giao nhận, dịch vụ giao nhận được định nghĩa như là “bất kỳ loại dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như các dịch vụ tư vấn có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả các vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa”.

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

Nói một cách ngắn gọn, hoạt động giao nhận hàng hóa bao gồm cả vận tải hàng hóa, dịch vụ là tập hợp những dịch vụ về các nghiệp vụ, thủ tục có liên quan đến quá trình vận tải nhằm thực hiện việc di chuyển hàng hóa từ nơi gửi hàng (người gửi hàng) đến nơi nhận hàng (người nhận hàng).

- Đặc điểm của giao nhận hàng hóa

Thứ nhất, hoạt động giao nhận không tạo ra sản phẩm vật chất hữu hình. Đây là loại hình dịch vụ trung gian, không trực tiếp tạo ra một sản phẩm cụ thể mà chủ yếu tác động vào việc thay đổi vị trí của hàng hóa trong không gian. Người giao nhận thực hiện các tác nghiệp như lưu cước, đặt chỗ vận chuyển, làm thủ tục hải quan, bảo hiểm, phối hợp với các bên liên quan... nhằm đảm bảo hàng hóa được di chuyển an toàn và đúng thời gian. Như vậy, giá trị được tạo ra là giá trị về mặt dịch vụ chứ không phải về mặt vật chất.

Thứ hai, hoạt động giao nhận mang tính thụ động và phụ thuộc nhiều yếu tố. Tính thụ động thể hiện ở việc người giao nhận không thể tự chủ động cung cấp dịch vụ nếu không có nhu cầu từ phía khách hàng. Họ phải hoạt động theo yêu cầu của người xuất khẩu hoặc nhập khẩu, đồng thời tuân thủ các quy định, luật lệ thương mại quốc tế, quy định hải quan, tập quán từng quốc gia, cũng như chính sách của các hãng vận tải, hãng tàu, cảng biển... Do đó, tính linh hoạt và năng lực thích ứng của người giao nhận là yếu tố quan trọng.

Thứ ba, hoạt động giao nhận có tính thời vụ rõ rệt. Nhu cầu giao nhận thường tăng mạnh vào các giai đoạn cao điểm như dịp lễ tết, mùa thu hoạch, mùa xuất khẩu hàng hóa nông sản, hoặc khi có những chính sách thương mại ưu đãi. Điều này khiến hoạt động giao nhận diễn ra không đều, đòi hỏi doanh nghiệp giao nhận phải có chiến lược nhân sự, điều phối phương tiện và kế hoạch vận hành hợp lý theo từng thời kỳ.

Thứ tư, chất lượng hoạt động giao nhận phụ thuộc vào cơ sở vật chất và năng lực chuyên môn. Hiệu quả trong việc giao nhận chịu ảnh hưởng bởi hệ thống cơ sở hạ tầng như kho bãi, bến cảng, phương tiện vận chuyển, trang thiết bị hỗ trợ... Ngoài ra, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm và kỹ năng xử lý tình huống của đội ngũ nhân sự cũng là yếu tố then chốt để đảm bảo dịch vụ được thực hiện trơn tru và chính xác.

Thứ năm, hoạt động giao nhận mang đặc trưng của ngành dịch vụ hiện đại. Cụ thể, hoạt động này có tính vô hình – khách hàng không thể nhìn thấy hoặc kiểm chứng dịch vụ trước khi sử dụng; không thể lưu trữ – dịch vụ được thực hiện và tiêu dùng đồng thời; và không đồng nhất – chất lượng dịch vụ phụ thuộc vào từng đơn vị cung cấp, từng nhân viên thực hiện. Đây là những đặc điểm chung của các loại hình dịch vụ, càng cho thấy giao nhận là một phần của nền kinh tế dịch vụ.

❖ **Khái niệm về người giao nhận**

Theo khái niệm của Liên đoàn các hiệp hội giao nhận (FIATA): “Người giao nhận (Forwarder, Freight forwarder hay Forwarding agent) là người thu xếp chuyên chở toàn bộ hàng hóa theo hợp đồng ủy thác và hoạt động vì lợi ích của người ủy thác mà bản thân họ không phải là người chuyên chở. Người giao nhận cũng đảm bảo thực hiện mọi công việc liên quan đến hợp đồng giao nhận như đảm bảo lưu kho, trung chuyển, làm thủ tục hải quan kiểm hóa...”

Theo luật thương mại Việt Nam năm 2005, "Giao nhận hàng hoá là hành vi thương mại theo đó người làm dịch vụ giao nhận hàng hoá nhận hàng từ người gửi hàng, tổ chức vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm các thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người nhận theo uỷ thác của chủ hàng, của người vận tải hay người giao nhận khác".

Người kinh doanh dịch vụ giao nhận gọi là Người giao nhận (Forwarder/Freight Forwarder/Forwarding Agent). Người giao nhận có thể là chủ hàng, chủ tàu, công ty xếp dỡ, hay kho hàng, người giao nhận chuyên nghiệp hay bất cứ người nào khác có đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa. Theo Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 thì “người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa là thương nhân có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hoá”.

- Vai trò của người giao nhận

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

➤ Môi giới hải quan (Customs Broker)

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

➤ Đại lý (Agent)

Trước đây, người giao nhận không đảm nhận trách nhiệm của người chuyên chở. Anh ta chỉ hoạt động như một cầu nối giữa người gửi hàng và người chuyên chở như là một đại lý của người chuyên chở hoặc của người gửi hàng. Người giao nhận nhận uỷ thác từ chủ hàng hoặc từ người chuyên chở để thực hiện các công việc khác nhau như:

nhận hàng, giao hàng, lập chứng từ, làm thủ tục hải quan, lưu kho... trên cơ sở hợp đồng uỷ thác.

➤ **Người gom hàng (Cargo Consolidator)**

Ở Châu Âu, người giao nhận từ lâu đã cung cấp dịch vụ gom hàng để phục vụ cho vận tải đường sắt. Đặc biệt, trong vận tải hàng hóa bằng Container dịch vụ gom hàng là không thể thiếu được nhằm biến lô hàng lẻ (LCL) thành lô hàng nguyên (FCL) để tận dụng sức chở của Container và giảm cước phí vận tải. Khi là người gom hàng, người giao nhận có thể đóng vai trò là người chuyên chở hoặc chỉ là đại lý.

➤ **Người chuyên chở (Carrier)**

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

➤ **Người kinh doanh vận tải đa phương thức (MTO)**

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

❖ **Khái niệm xuất khẩu hàng hóa**

Theo Luật Thương mại Việt Nam (2005) xuất khẩu hàng hóa được định nghĩa là "việc đưa hàng hóa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc 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". Theo Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), xuất khẩu được định nghĩa là “quá trình bán hàng

hóa hoặc dịch vụ từ một quốc gia sang một quốc gia khác nhằm thu về ngoại tệ hoặc các giá trị kinh tế khác”.

Xuất khẩu hàng hóa là hoạt động kinh doanh trong đó hàng hóa được bán và vận chuyển từ lãnh thổ quốc gia này sang lãnh thổ quốc gia khác, nhằm mục đích tiêu thụ tại thị trường nước ngoài và thu về ngoại tệ. Đây là một trong những hình thức cơ bản của hoạt động ngoại thương, đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sản xuất trong nước, mở rộng thị trường tiêu thụ và phát triển kinh tế quốc dân.

❖ **Khái niệm về hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL)**

Hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) là lô hàng mà chủ hàng sử dụng toàn bộ không gian hoặc trọng tải của một container cho riêng mình, không ghép chung với hàng hóa của chủ hàng khác. Trong phương thức này, chủ hàng tự chịu trách nhiệm đóng gói, niêm phong container và giao cho người vận chuyển tại điểm xuất phát; container này sẽ được vận chuyển nguyên trạng đến điểm đích mà không bị mở ra trong suốt quá trình vận chuyển.

- **Đặc điểm về hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL)**

+ Chỉ một chủ hàng sử dụng toàn bộ container: Trong phương thức FCL, container được sử dụng để chứa hàng hóa của một chủ hàng duy nhất, không có sự ghép hàng của nhiều chủ hàng khác nhau. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro hư hỏng hoặc thất lạc hàng hóa do không phải chia sẻ không gian với hàng của các doanh nghiệp khác.

+ Hàng hóa được đóng gói và niêm phong ngay từ điểm gửi hàng: Một trong những lợi thế quan trọng của FCL là hàng hóa thường được đóng gói và niêm phong tại kho của người gửi hàng (shipper) trước khi được vận chuyển đến cảng. Việc niêm phong container giúp đảm bảo an toàn, tránh các tác động từ bên ngoài, đồng thời giảm nguy cơ thất thoát hoặc hư hỏng trong quá trình vận chuyển.

+ Thời gian vận chuyển nhanh hơn so với LCL : Do không cần ghép hàng với các chủ hàng khác, quy trình xử lý hàng hóa trong phương thức FCL thường đơn giản và nhanh chóng hơn. Container FCL có thể được bốc dỡ ngay khi đến cảng mà không cần chờ gom hàng như trong phương thức LCL. Điều này giúp rút ngắn thời gian vận chuyển và đảm bảo tiến độ giao hàng cho doanh nghiệp.

+ Chi phí vận chuyển tối ưu cho lô hàng lớn: Mặc dù chi phí thuê nguyên container ban đầu có thể cao hơn so với LCL, nhưng nếu doanh nghiệp có số lượng hàng đủ lớn để lấp đầy container, chi phí vận chuyển tính trên mỗi đơn vị hàng hóa sẽ thấp hơn so với việc vận chuyển bằng LCL. Ngoài ra, do hàng hóa không phải qua nhiều lần xử lý tại kho trung chuyển như LCL, các chi phí phát sinh cũng được giảm bớt.

+ Giảm thiểu rủi ro hư hỏng, mất mát : Vì hàng hóa được đóng nguyên container, không bị trộn lẫn với hàng hóa của các chủ hàng khác, nên phương thức FCL giúp giảm thiểu rủi ro hư hỏng do va đập, chèn ép hoặc nhiễm bẩn từ các loại hàng hóa khác. Điều này đặc biệt quan trọng đối với hàng hóa có giá trị cao, hàng dễ vỡ hoặc hàng hóa yêu cầu điều kiện bảo quản đặc biệt.

+ Phù hợp với nhiều loại hàng hóa khác nhau: Phương thức FCL có thể áp dụng cho nhiều loại hàng hóa khác nhau, từ hàng công nghiệp, nông sản, hàng điện tử, dệt may, máy móc đến hàng hóa cần bảo quản đặc biệt như thực phẩm đông lạnh, hóa chất, dược phẩm... Các doanh nghiệp có thể lựa chọn loại container phù hợp.

+ Yêu cầu quản lý logistics chuyên nghiệp : Vì hàng hóa được đóng nguyên container từ kho gửi hàng, doanh nghiệp cần có kế hoạch logistics chặt chẽ để đảm bảo việc đặt container, đóng hàng, vận chuyển và giao nhận diễn ra đúng tiến độ.

1.1.2 Vai trò của giao nhận hàng hóa trong chuỗi cung ứng

Giao nhận đóng vai trò như một “mạch máu” trong chuỗi cung ứng, kết nối các khâu từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng cuối cùng. Nhờ có hoạt động giao nhận, hàng hóa được vận chuyển đúng thời điểm, đúng số lượng và đến đúng địa điểm yêu cầu. Điều này không những đảm bảo hoạt động sản xuất và tiêu thụ diễn ra suôn sẻ, mà còn giúp doanh nghiệp duy trì sự ổn định trong quản lý tồn kho và kế hoạch kinh doanh.

Tối ưu hóa chi phí vận chuyển và nâng cao hiệu quả kinh doanh : Một trong những mục tiêu quan trọng của hoạt động giao nhận là lựa chọn phương thức vận tải tối ưu, giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí vận chuyển nhưng vẫn đảm bảo chất lượng dịch vụ. Các công ty giao nhận chuyên nghiệp có khả năng tư vấn tuyến đường vận tải hợp lý, phối hợp nhiều phương thức vận chuyển (đa phương thức) và tận dụng năng lực container, kho bãi hiệu quả.

Hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động thương mại quốc tế: Trong bối cảnh toàn cầu hóa, hàng hóa được giao thương xuyên biên giới với quy mô ngày càng lớn. Hoạt động giao nhận giúp doanh nghiệp thực hiện các thủ tục hải quan, kiểm dịch, chứng từ thương mại và các yêu cầu pháp lý khác một cách chuyên nghiệp và nhanh chóng. Nhờ vậy, hàng hóa được xuất nhập khẩu thuận lợi, hạn chế rủi ro và tránh bị xử phạt hay trì hoãn.

Tăng cường hiệu quả chuỗi cung ứng: Một chuỗi cung ứng hiệu quả không thể thiếu vai trò của dịch vụ giao nhận. Việc tổ chức vận chuyển, sắp xếp kho bãi, theo dõi đơn hàng và xử lý chứng từ đúng lúc giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian, giảm tồn kho, giảm thất thoát và linh hoạt trong điều phối nguồn lực. Ngoài ra, các công ty giao nhận còn hỗ trợ doanh nghiệp trong việc ứng dụng công nghệ thông tin để theo dõi và kiểm soát hàng hóa trong thời gian thực.

Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng và uy tín doanh nghiệp: Dịch vụ giao nhận chất lượng cao giúp doanh nghiệp giao hàng đúng hạn, đúng chất lượng, từ đó tăng sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng. Khi khách hàng nhận được sản phẩm theo đúng cam kết, họ sẽ tin tưởng và tiếp tục hợp tác lâu dài. Đây là yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp khẳng định uy tín trên thị trường, đặc biệt trong lĩnh vực xuất nhập khẩu vốn cạnh tranh gay gắt.

Góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế – xã hội: Ở tầm vĩ mô, hoạt động giao nhận là một bộ phận không thể tách rời của hệ thống logistics quốc gia. Giao nhận hàng hóa hiệu quả giúp tăng cường năng lực vận tải quốc tế, thu hút đầu tư nước ngoài, hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường và nâng cao giá trị xuất khẩu. Điều này đồng thời tạo ra nhiều việc làm và đóng góp đáng kể vào GDP của đất nước.

1.1.3 Trách nhiệm các bên liên quan

Trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (Full Container Load – FCL) bằng đường biển, có sự tham gia phối hợp của nhiều chủ thể khác nhau để đảm bảo quá trình vận chuyển hàng hóa diễn ra thông suốt, đúng tiến độ và tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật hiện hành. Mỗi bên liên quan đều giữ vai trò và trách nhiệm nhất định trong từng giai đoạn của chuỗi giao nhận, từ khâu ký kết hợp đồng ngoại thương, đóng gói hàng hóa, làm thủ tục hải quan, đến vận chuyển và giao hàng cho người nhập khẩu tại điểm đến.

❖ **Người gửi hàng FCL (người xuất khẩu)**

Chủ hàng là pháp nhân hoặc thể nhân sở hữu hàng hóa, có nhu cầu xuất khẩu hàng hóa ra thị trường quốc tế. Đây là đối tượng khởi đầu và trung tâm trong toàn bộ chuỗi giao nhận xuất khẩu. Chủ hàng có thể là nhà sản xuất, thương nhân hoặc một doanh nghiệp xuất khẩu được ủy quyền hợp pháp.

Trong thực tế, chủ hàng có thể tự tổ chức các hoạt động logistics hoặc ủy thác cho các công ty giao nhận chuyên nghiệp (Freight Forwarder). Những trách nhiệm chính của chủ hàng trong quy trình xuất khẩu FCL bao gồm:

- Ký kết hợp đồng ngoại thương với đối tác nước ngoài.
- Chuẩn bị các chứng từ xuất khẩu như hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói (Packing List), giấy chứng nhận xuất xứ (C/O), hợp đồng ngoại thương, phiếu kiểm tra chất lượng, và các loại giấy phép xuất khẩu nếu có yêu cầu.
- Thuê container rỗng từ hãng tàu (Carrier) hoặc thông qua công ty giao nhận để đóng hàng tại kho; Đóng hàng vào container, niêm phong bằng seal hải quan hoặc seal của hãng tàu; Giao container đã đóng hàng ra cảng để làm thủ tục hạ bãi và bốc lên tàu.
- Chịu các chi phí liên quan đến các thao tác nói trên.

❖ **Trách nhiệm công ty giao nhận vận tải**

Freight Forwarder là doanh nghiệp trung gian chuyên tổ chức, sắp xếp và cung cấp dịch vụ logistics nhằm hỗ trợ quá trình vận chuyển hàng hóa quốc tế. Trong quy trình xuất khẩu FCL, Freight Forwarder đóng vai trò kết nối giữa người xuất khẩu và các bên liên quan như hãng tàu, cảng biển, cơ quan hải quan, đơn vị kiểm dịch, v.v.

- Vai trò của Freight Forwarder bao gồm:
- Tư vấn phương án vận chuyển phù hợp (cả về tuyến, lịch trình, chi phí).
- Đặt chỗ tàu (booking) với hãng tàu cho container FCL; Phối hợp thuê container rỗng và điều động đến kho khách hàng.
- Tổ chức vận chuyển nội địa, nếu chủ hàng có nhu cầu (trucking).
- Chuẩn bị chứng từ, khai báo hải quan điện tử qua hệ thống VNACCS/VCIS
- Theo dõi hành trình lô hàng, cập nhật tình trạng container.

- Phát hành chứng từ vận tải như vận đơn (Bill of Lading) hoặc giấy gửi hàng (Shipping Advice).
- Hỗ trợ khách hàng xử lý sự cố phát sinh trong quá trình giao nhận.

❖ **Hãng tàu (Shipping Line/Carrier)**

Hãng tàu là doanh nghiệp sở hữu hoặc khai thác tàu biển, chịu trách nhiệm vận chuyển container từ cảng xuất khẩu đến cảng nhập khẩu theo hợp đồng vận tải biển. Nhiệm vụ chính của hãng tàu trong quy trình xuất khẩu FCL bao gồm:

- Cung cấp container rỗng cho khách hàng (thông qua booking);
- Nhận container đã đóng hàng tại bãi cảng và xếp lên tàu;
- Vận chuyển container đến cảng đích theo lịch trình đã công bố; Phát hành vận đơn đường biển (B/L), thể hiện thông tin lô hàng, chủ hàng, người nhận, cảng đi – cảng đến và điều kiện vận chuyển.

❖ **Cơ quan Hải quan**

Hải quan là cơ quan nhà nước có chức năng kiểm tra, giám sát và quản lý hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu. Vai trò của Hải quan trong xuất khẩu FCL bao gồm:

- Kiểm tra thông tin khai báo hải quan của chủ hàng hoặc đại lý;
- Kiểm tra thực tế hàng hóa khi hệ thống phân luồng đỏ hoặc vàng;
- Kiểm tra seal, container niêm phong;
- Xác nhận tờ khai thông quan khi hàng hóa đáp ứng đủ điều kiện xuất khẩu.

❖ **Người nhận hàng (Người nhập khẩu)**

Người nhận hàng là đối tác nhập khẩu tại quốc gia đích. Họ có trách nhiệm: Nhận chứng từ do người bán gửi qua ngân hàng hoặc chuyển phát nhanh.

Thực hiện thủ tục nhập khẩu và thông quan tại nước sở tại; Thanh toán cước phí phát sinh (nếu có) và nhận hàng tại cảng đến; Phối hợp với bên vận chuyển để lấy container về kho.

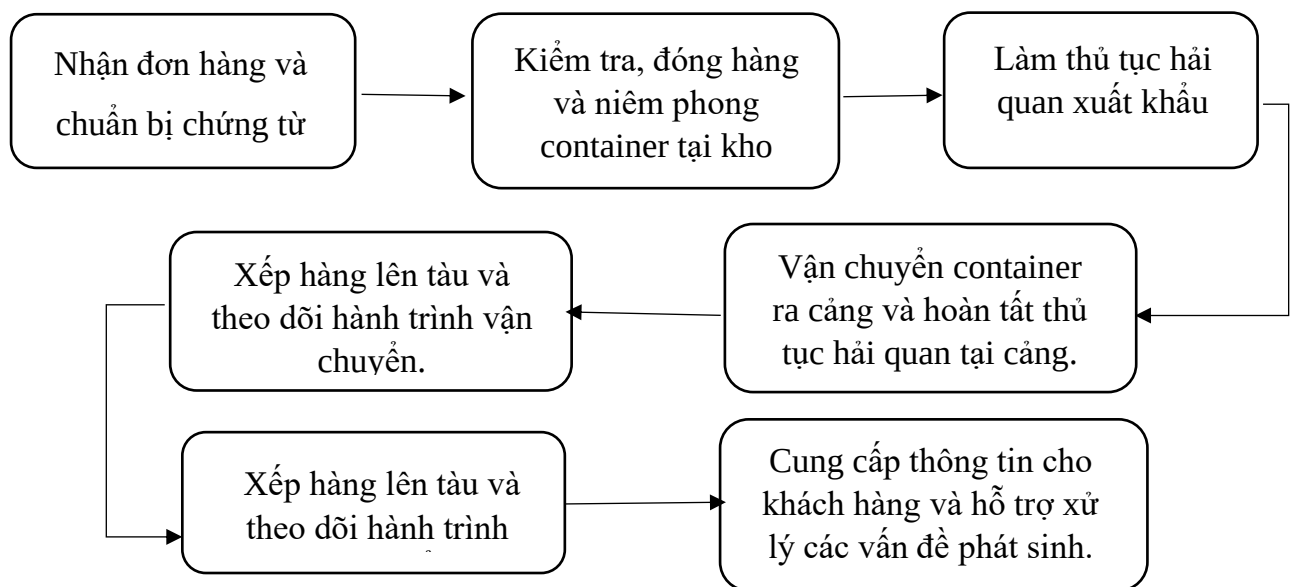
1.2 Các bước trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu FCL

Quy trình giao nhận hàng hóa đường biển là hình thức người bán gửi hàng hóa bằng loại hình vận tải đường biển, thông qua các đơn vị vận tải vận chuyển chuyên chở: hãng tàu, Forwarder sẽ có trách nhiệm giao hàng hóa tới cảng đích tại nước nhập. Hàng hóa được giao nhận đường biển sẽ phải tuân thủ các quy định về thủ tục hải quan ở nước xuất khẩu và nước nhập khẩu.

Để thực hiện vận tải FCL thì thường áp dụng trong trường hợp doanh nghiệp có lượng hàng hóa lớn đóng đủ một container và các loại hàng hóa tương đồng về tính chất, phù hợp khi đóng hàng vào container đó.

Tùy thuộc vào điều kiện Incoterms của hợp đồng mà bên bán phải thuê tàu (hợp đồng theo điều kiện CIF) hoặc bên mua theo hợp đồng thuê tàu (theo điều kiện FOB). Các công việc xuất khẩu thường do người gửi hàng thuê công ty giao nhận (Forwarder – FWD) thực hiện để không phát sinh gây ra chậm trễ giao hàng.

Sơ đồ 1.1 : Quy trình xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển



1.2.1 Nhận đơn hàng và chuẩn bị chứng từ

Bộ phận nhân viên kinh doanh có nhiệm vụ tìm kiếm khách hàng theo nhiều cách khác nhau như: Tìm kiếm danh mục hoặc thông qua các website, trang mạng xã hội. Dựa theo mối quan hệ sẵn có để tìm kiếm khách hàng. Gọi điện trực tiếp đến một phân xuất nhập khẩu của công ty. Gửi bảng báo giá đến nhiều đối tượng khách hàng. Khi tìm được đối tượng khách hàng phù hợp, họ sẽ cung cấp cho forwarder thông tin về lô hàng như tên hàng, thời gian giao hàng, trọng lượng,...

Sau khi Forwarder nhận được đầy đủ thông tin sẽ xem lịch hãng tàu đi trùng với lịch khách cần lấy hàng sẽ tham khảo những hãng tàu có giá tốt đi chuyên phù hợp. Thông thường việc booking thì công ty cũng có thể book với hãng tàu được nhưng thực tế thì hãng tàu không làm với hàng lẻ (LCL) hoặc các doanh nghiệp sản lượng ít, sẽ

không có giá tốt, chính sách ngặt nghèo nên thường doanh nghiệp qua FWD – hoặc Consol để được giá tốt và dịch vụ tốt hơn (Được nợ cước, được hỗ trợ, giải quyết các vấn đề phát sinh...) . Khi đặt được chỗ với hãng tàu xong (về ngày đi ngày đến - cước - tên tàu số chuyến) thì hãng tàu sẽ cung cấp các nội dung cần thiết, thông tin cơ bản theo yêu cầu của bên cấp booking để lấy được booking .

- Thông tin cảng đi (Port of loading)
- Thông tin cảng chuyển tiếp (Port of transit) nếu có
- Thông tin cảng đến (Port of discharge)
- Tên hàng, trọng lượng
- Thời gian tàu chạy
- Thời gian đóng hàng
- Nơi đóng hàng

(Một số yêu cầu khác như: loại cont, kích cỡ, thời gian lưu kho bãi tại cảng xuất hoặc cảng nhập nếu có ...) . Khi nhận được thông tin về booking hãng tàu cung cấp thì forwarder phải kiểm tra lại các nội dung quan trọng xem có khớp chưa.

- Kiểm tra thông tin cảng đi cảng đến
- Kiểm tra loại cont, kích thước cont, số lượng cont
- Kiểm tra thời gian, hạn nộp thông tin làm bill (Cut off SI) thời gian cắt máng

(Cut off CY)

- Nơi cấp rỗng, kiểm tra thông tin DEM, DET

Chú ý kiểm tra thông tin nếu chưa chính xác thì liên hệ lại bên cấp booking để kịp thời chỉnh sửa, tránh những sai sót và gây mất thời gian, chi phí. Hãng tàu trả về xác nhận là đặt chỗ thành công – cần phải xác nhận lại nếu có chú thích kèm theo.

Có thể duyệt bằng email chỉ định của hãng tàu hoặc có một số hàng yêu cầu cầm booking đến văn phòng để duyệt và cấp seal, cũng có một số hãng tàu không cần duyệt, tài xế cầm booking và giấy giới thiệu đến là có thể nhận cont và nhận seal.

Sau khi có lịch trình dự kiến về ngày tàu chạy, việc của người xuất khẩu là phải khăn trương chuẩn bị hàng hóa sẵn sàng. Đồng thời cũng phải sắp xếp chuẩn bị những chứng từ cần thiết liên quan đến lô hàng xuất khẩu . Những chứng từ cần gửi cho Forwarder bao gồm: Hợp đồng mua bán hàng hóa (sale contract), hóa đơn thương mại

(invoice commercial) , phiếu đóng gói hàng hóa (parking list), giấy chứng nhận kiểm dịch, kiểm định, hun trùng (nếu có). Forwarder nhận được bộ chứng từ người xuất khẩu cần kiểm tra lại thông tin quan trọng. Nếu có sai sót thì báo lại người xuất khẩu để kịp thời xử lý.

1.2.2 Kiểm tra, đóng hàng và niêm phong container tại kho

Dùng Booking của hãng tàu để lấy vỏ container rỗng. Tùy theo hãng tàu mà có sự khác nhau về cách làm. Có hãng yêu cầu phải đem Booking lên văn phòng của họ để đổi ra lệnh cấp vỏ. Một số hãng cho phép chủ hàng in Booking ra rồi xuống thẳng bãi lấy vỏ (không cần đổi ra lệnh cấp vỏ). Hãng khác thì phải thêm bước gửi file Booking cho hãng tàu xác nhận lệnh cấp vỏ qua email, sau đó mới tới bãi chỉ định để nhận vỏ container.

Cầm lệnh cấp container tới bãi container tìm container đạt yêu cầu để kéo về đóng hàng. Trường hợp tìm không thấy cont đạt yêu cầu sẽ làm giấy đề nghị hãng tàu cấp lại lệnh cấp cont mới để tìm được cont đạt yêu cầu về pickup (đóng hàng). Hàng đóng tại nhà máy, xưởng với hàng nguyên cont - Kho CFS với hàng lẻ.

Khi đóng hàng sẽ tiến hành kẹp chỉ bước này cần lưu ý: Chủ hàng phải thực hiện khai báo hải quan cho lô hàng trước đó để xem kết quả trả về là luồng gì (xanh 1). (vàng - 2), (đỏ - 3) có phải kiểm hóa hay không. Hàng này phải kiểm hóa thì sẽ có phương án đóng gói và xếp hàng đặc biệt để khi kiểm hóa không phát sinh thêm phí bốc dỡ, mất thời gian. Điều này phải lưu ý nếu không để ý hàng đóng rồi mới biết phải kiểm hóa sau tìm hàng rất khó khăn. Đơn Vị đóng hàng sẽ trả về số Cont - số Chì - kích thước cont để làm Packinglist (Phiếu đóng gói hàng hóa).

Lưu ý: Đóng hàng vào cont cần phải theo tiêu chuẩn VGM (Phiếu cân container) do các hãng tàu yêu cầu, mục đích để shipper gửi hàng đúng tiêu chuẩn quy định giảm thiểu tối đa tai nạn khi vận tải đường biển. VGM này doanh nghiệp tự in theo mẫu, đăng ký cân tại trạm cân – đóng dấu ký tên mang đến cảng làm thủ tục.

1.2.3 Làm thủ tục hải quan xuất khẩu

Chuẩn bị đầy đủ các chứng từ, thông tin cần thiết để tiến hành khai báo hải quan cho lô hàng.

- Hợp đồng (Contract)
- Hóa đơn thương mại (Invoice)

- Phiếu đóng gói hàng hóa (Packinglist)
- Booking
- Số cont
- Giấy tờ liên quan

Lên tờ khai: Sử dụng phần mềm khai báo hải quan điện tử Ecus5/ Vaces (chủ yếu), để lên tờ khai hải quan cần các chứng từ:

- Hợp đồng
- Invoice
- Packing list

Sau khi hoàn thành tờ khai, kiểm tra lại và tiến hành in thử, nếu mọi thứ đã ok thì cầm chữ ký số vào và thực hiện truyền tờ khai. (Nên thực hiện truyền tờ khai trước khi hạ cont, vì chưa biết tình trạng phân luồng của lô hàng như thế nào, có thể luồng xanh, luồng vàng hoặc luồng đỏ) sau khi biết tình trạng luồng rồi tiến hành hạ để tránh tốn thêm chi phí đảo chuyển nếu phát sinh kiểm hóa.

- Có 3 kết quả phân luồng có thể xảy ra đối với lô hàng của bạn :
 - Luồng xanh: Tờ khai sẽ được thông quan trên hệ thống và trả về kết quả “tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)”.
 - Luồng vàng: Mức độ nhẹ, kiểm tra chứng từ, tức là mở tờ khai tại chi cục hải quan.
 - Luồng đỏ: mức nặng hơn, cùng tiến hành kiểm tra chứng từ, tức mở tờ khai ở chi cục hải quan, tuy nhiên phải kiểm tra thực tế hàng hóa của bạn tùy mức độ mà yêu cầu kiểm tra đối với bao nhiêu % lô hàng.

1.2.4. Vận chuyển container ra cảng và hoàn tất thủ tục hải quan tại cảng

Sau khi đóng hàng xong, bạn kiểm tra lại hàng hóa, chụp hình hiện trường và tiến hành bấm seal. Sau đó đưa cont ra cảng, tại cảng hạ, đăng ký hạ cont và các thủ tục tại cảng hạ cont. Đóng tiền hạ cont tại phòng thương vụ và thường được chỉ định đến bãi hạ chờ xuất.

Hiện nay có cảng đã cho thanh toán và đăng ký qua hệ thống Eport, rất tiện lợi và tiết kiệm thời gian. Bạn sẽ được cấp mã hạ cont trực tuyến.

Thực tế doanh nghiệp có 1 lô hàng có thể thuê doanh nghiệp FWD làm hết các nghiệp vụ hoặc có thể thuê nhiều đơn vị cùng lúc ví dụ: khai báo - vận tải, xin giấy phép, đóng gói... để giảm chi phí.

Đóng thuế, lệ phí cho hàng xuất trước khi xếp hàng lên tàu.

Thuế xuất khẩu: bằng 0. Do nhà nước khuyến khích doanh nghiệp xuất khẩu nên không đánh thuế xuất khẩu.

Nhân viên giao nhận phải nộp các khoản lệ phí theo yêu cầu khi làm thủ tục hải quan. (150.000 cho một tờ khai).

Thanh lý hải quan - Rút tờ khai đã thông quan . Nhân viên giao nhận mua tem (lệ phí hải quan) dán vào tờ khai. Hải quan sau khi kiểm tra xong giữ lại tờ khai dán tem và trả lại nhân viên giao nhận:

Note: Đối với hàng kiểm hóa:

- 1 tờ khai
- Hợp đồng thương mại (sao y)
- Invoice (bản chính)
- Packing list (bản chính)
- Thanh lý hải quan bãi – Xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển

Nhân viên mang tờ khai đã thông quan đến hải quan giám sát bãi ghi số container/seal và thanh lý hải quan bãi ô 27 của tờ khai để tiến hành thanh lý tờ khai.

Nhân viên giao nhận photo tờ khai hải quan điện từ sau đó nộp tờ khai (cả photo và gốc) để kiểm tra tại phòng thanh lý. Hải quan thanh lý kiểm tra đóng dấu xác nhận và trả lại bản gốc.

1.2.5 Xếp hàng lên tàu và theo dõi hành trình vận chuyển

Căn cứ vào Booking nhân viên giao nhận viết số hiệu tàu, số hiệu chuyến đi, số container, số seal vào ô 28, 29 của tờ khai để tiến hành vào sổ tàu. Nhân viên giao nhận nộp tờ khai hải quan để vào sổ tàu.

Hải quan trả lại tờ khai và phiếu xác nhận vào sổ tàu. Kết thúc quá trình làm thủ tục thông quan cho lô hàng xuất khẩu tại cảng. Hàng hóa sẽ được sắp xếp lên tàu theo kế hoạch của hãng tàu.

Lưu ý: Phải vào sổ tàu trước giờ Closing time nếu không hàng sẽ rớt lại không xuất khẩu được mặc dù đã thông quan. Đồng thời liên hệ hãng tàu lấy B/L – Xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển

Nhân viên giao nhận chuyển bộ hồ sơ (bản sao) cho khách hàng để họ gửi thông tin cho hãng tàu liên quan để yêu cầu cấp vận đơn.

Sau khi hàng đã hạ về cảng và xong thủ tục hải quan, nhà xuất khẩu gửi SI (SI - Shipping Instruction) cho forwarder để gửi cho hãng tàu trước thời hạn Cut-off Time.

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

Khi tàu chạy, bên vận chuyển sẽ gửi cho nhà xuất khẩu Vận đơn gốc (Original B/L). Nhiều trường hợp, nhà xuất khẩu yêu cầu vận đơn giao hàng bằng điện (Telex B/L / Surrender B/L), thì họ thường phải nộp thêm 1 khoản phí, gọi là phí Telex Fee (khoảng 30- 50usd). 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 (nhờ vậy sẽ nhanh chóng, thuận tiện hơn).

Sau khi tàu chạy, hãng tàu sẽ gửi vận đơn cho shipper, lúc này công ty cần mang chứng từ tới chỉ cục hải quan đã thông quan xuất để nộp tờ khai và vận đơn để hải quan đóng dấu xác nhận thực xuất.

1.2.6 Cung cấp thông tin cho khách hàng và hỗ trợ xử lý các vấn đề phát sinh

Khi đã có vận đơn, thì forwarder nên gửi sớm file mềm bộ chứng từ để thông báo cho nhà nhập khẩu về việc hàng đã xếp lên tàu. Đồng thời, Forwarder tiến hành làm nốt thủ tục để có được những chứng từ khác theo như quy định trong hợp đồng, chẳng hạn như:

Chứng thư bảo hiểm hàng hóa đường biển (Marine Insurance Policy)

Chứng nhận xuất xứ (CO)

Để đảm bảo tính chính xác, bạn nên gửi bản nháp và file mềm bản chính thức cho người mua, để họ kiểm tra xác nhận. Nếu có nội dung nào cần bổ sung chỉnh sửa, thì làm sớm, sẽ tốt hơn muộn.

Khi đã có bộ chứng từ, Forwarder gửi cho nhà nhập khẩu bộ chứng từ gốc bao gồm : hợp đồng mua bán (sale contract), hóa đơn thương mại (invoice commercial), phiếu đóng gói (packing list), vận đơn (bill of lading), giấy chứng nhận xuất xứ (C/O). Đồng thời cũng nên gửi cho họ file scan qua email để họ chuẩn bị trước những bước cần thiết cho quá trình nhập khẩu. Như vậy là kết thúc quy trình làm hàng xuất khẩu, về mặt chuyển giao hàng hóa. Song song với quá trình này, người xuất khẩu cũng lưu ý vấn đề thanh toán cho Forwarder theo quy định của hợp đồng.

Sau khi hoàn tất quá trình xuất khẩu, bên Forwarder chủ động tiếp nhận mọi khiếu nại, thắc mắc của khách về dịch vụ và giải quyết các vấn đề khách hàng gặp phải nếu có bất cứ vấn đề phát sinh nào.

1.3 Nhân tố ảnh hưởng đến đào tạo nguồn nhân lực

1.3.1 Các nhân tố thuộc về môi trường

- **Chính sách pháp luật**

- Chính sách pháp luật trong nước

- + Luật Thương mại năm 2005: quy định rõ hoạt động đại lý làm thủ tục hải quan, hợp đồng vận chuyển hàng hóa, nghĩa vụ và trách nhiệm của các bên liên quan.

- + Luật Giao thông đường thủy nội địa, Luật Hàng hải Việt Nam 2015: quy định hoạt động vận tải biển, quản lý cảng biển, phương tiện vận chuyển container.

- + Luật Hải quan năm 2014 (và các văn bản hướng dẫn như Nghị định 08/2015/NĐ-CP, Nghị định 59/2018/NĐ-CP): điều chỉnh thủ tục thông quan, kiểm tra giám sát hàng hóa xuất nhập khẩu.

- + Thông tư của Bộ Tài chính, Bộ Công Thương, Bộ Giao thông Vận tải về lệ phí, đăng ký vận đơn, quản lý container, quản lý logistics...

Mặc dù đã có những bước cải cách mạnh mẽ trong thủ tục hải quan và quản lý xuất nhập khẩu, nhưng vẫn còn tồn tại nhiều quy định chưa rõ ràng, tình trạng kiểm tra chồng chéo giữa các cơ quan vẫn diễn ra, ảnh hưởng đến tiến độ giao nhận FCL.

- **Hệ thống pháp lý và quy định quốc tế**

- + Công ước quốc tế về vận tải hàng hóa bằng đường biển – Hague Rules (1924), Hague-Visby Rules (1968), Hamburg Rules (1978), và Rotterdam Rules (2009).

+ Các bộ quy tắc này đưa ra các nguyên tắc pháp lý về trách nhiệm của người chuyên chở (carrier), quyền và nghĩa vụ của người gửi hàng (shipper) và người nhận hàng (consignee), thời hạn khiếu nại, miễn trừ trách nhiệm do rủi ro hàng hải...

+ Việt Nam hiện vẫn áp dụng các nguyên tắc của Hague-Visby Rules (thông qua Luật Hàng hải).

+ Bộ quy tắc Incoterms (International Commercial Terms) do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) ban hành.

+ Các quy định của tổ chức IMO (International Maritime Organization).

Thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam là việc tuân thủ đồng thời các quy định trong nước và quốc tế đặt ra nhiều thách thức cho doanh nghiệp, đặc biệt là: Thiếu hiểu biết hoặc cập nhật chậm về các thay đổi trong luật quốc tế, dẫn đến vi phạm hoặc chậm trễ trong quá trình giao nhận. Thiếu nguồn nhân lực chuyên môn sâu có khả năng đọc hiểu văn bản luật, áp dụng quy tắc quốc tế. Chi phí tuân thủ pháp lý tăng cao, đặc biệt với các yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn, kiểm định container, chứng từ điện tử, kiểm soát hàng hóa nguy hiểm...

- **Hạ tầng cảng biển**

Hạ tầng cảng biển có vai trò quan trọng trong hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Một hệ thống cảng hiện đại với thiết bị xếp dỡ tiên tiến và mạng lưới giao thông kết nối tốt sẽ giúp quá trình bốc dỡ, vận chuyển hàng hóa diễn ra nhanh chóng, chính xác và tiết kiệm chi phí. Ngược lại, cảng biển lạc hậu, thiếu cầu bến hoặc bị quá tải sẽ gây ùn tắc, chậm trễ trong giao nhận, làm tăng chi phí lưu bãi và ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng. Do đó, việc đầu tư phát triển hạ tầng cảng biển là yếu tố then chốt giúp nâng cao hiệu quả hoạt động logistics và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

- **Môi trường công nghệ**

Việc ứng dụng công nghệ thông tin và các phần mềm quản lý hiện đại giúp nâng cao độ chính xác, rút ngắn thời gian xử lý chứng từ, theo dõi hành trình hàng hóa theo thời gian thực và phối hợp hiệu quả giữa các bên liên quan. Các công nghệ như tự động hóa, hệ thống quản lý kho (WMS), quản lý vận tải (TMS), định vị GPS, mã vạch, và blockchain đang góp phần tăng tính minh bạch và giảm rủi ro trong quá trình giao nhận. Ngược lại, nếu doanh nghiệp không theo kịp sự phát triển công nghệ, hoạt động giao

nhận có thể bị chậm trễ, thiếu hiệu quả và khó cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Do đó, việc cập nhật và ứng dụng công nghệ là yếu tố thiết yếu để nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận trong thời đại số hóa.

1.3.2 Các nhân tố thuộc về bản thân doanh nghiệp

- **Năng lực quản lý**

Năng lực quản lý và tổ chức vận hành được xem là trụ cột trong mọi hoạt động doanh nghiệp. Doanh nghiệp có nền tảng quản lý tốt sẽ xây dựng được quy trình giao nhận rõ ràng, tối ưu hóa thời gian và chi phí, đồng thời phản ứng kịp thời với các tình huống phát sinh như thay đổi lịch trình tàu, tắc nghẽn cảng hoặc vấn đề phát sinh trong thủ tục hải quan. Việc tổ chức vận hành không chỉ dừng lại ở năng lực cá nhân của người điều phối mà còn thể hiện ở khả năng phối hợp hiệu quả giữa các bộ phận nội bộ như kế hoạch, chứng từ, khai thác, vận chuyển và chăm sóc khách hàng, cũng như khả năng giao tiếp và hợp tác chặt chẽ với các đối tác bên ngoài như hãng tàu, doanh nghiệp vận tải, cơ quan hải quan, khách hàng và đại lý logistics. Một hệ thống tổ chức càngh linh hoạt và chuyên nghiệp thì khả năng đảm bảo đúng tiến độ, đúng chất lượng trong giao nhận hàng hóa xuất khẩu càng cao, qua đó nâng cao uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

- **Nguồn nhân lực**

Trong bối cảnh số hóa logistics ngày càng phát triển, nhiều nghiệp vụ như đặt chỗ tàu, thanh toán cước, lấy lệnh giao hàng đã được thực hiện trực tuyến tiết kiệm thời gian và chi phí. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều khâu trong quy trình giao nhận chưa thể số hóa hoàn toàn, đòi hỏi đội ngũ nhân sự phải có kiến thức thực tế, kỹ năng xử lý tình huống linh hoạt và khả năng ra quyết định nhanh chóng. Trên thực tế, nhiều nhân sự trong ngành chỉ được đào tạo lý thuyết, thiếu kinh nghiệm thực hành nên còn lúng túng khi phát sinh sự cố như thay đổi lịch tàu, chứng từ sai lệch hay chậm thông quan. Bên cạnh đó, kỹ năng công nghệ, tư duy chủ động và khả năng phối hợp giữa các bộ phận cũng là yếu tố quan trọng nhưng chưa được chú trọng đúng mức. Sự thiếu đồng bộ trong nội bộ doanh nghiệp thường khiến quy trình giao nhận gặp trục trặc, ảnh hưởng đến tiến độ và chất lượng dịch vụ. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả giao nhận, doanh nghiệp cần đầu tư phát triển nguồn nhân lực thông qua đào tạo thực tế, nâng cao kỹ năng sử dụng công nghệ và xây dựng quy trình phối hợp nội bộ linh hoạt, hiệu quả.

- **Cơ sở vật chất và trang thiết bị**

Đóng vai trò thiết yếu trong việc đảm bảo hiệu quả vận hành. Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp logistics hiện nay vẫn còn thiếu các kho bãi đạt tiêu chuẩn, thiếu hệ thống kiểm tra, đóng hàng và niêm phong container hiện đại, dẫn đến việc kéo dài thời gian xử lý, gia tăng chi phí lưu kho và làm chậm tiến độ giao hàng. Ngoài ra, việc thiếu phương tiện vận tải chuyên dụng như xe đầu kéo, moóc, xe nâng container khiến doanh nghiệp phụ thuộc vào đối tác thứ ba, làm giảm tính chủ động và tăng nguy cơ phát sinh chi phí ngoài dự kiến. Cơ sở vật chất hiện đại không chỉ giúp cải thiện năng suất lao động mà còn góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ, đảm bảo tính an toàn và chính xác trong quá trình giao nhận.

- **Nguồn lực tài chính**

Các doanh nghiệp logistics cần có nguồn lực tài chính ổn định để đảm bảo thanh toán kịp thời các chi phí như phí vận chuyển quốc tế, phí cảng biển, chi phí hải quan, bảo hiểm hàng hóa, cũng như có khả năng ký quỹ, đặt chỗ với hãng tàu hoặc giải quyết các phát sinh như phí lưu container hay phí lưu bãi nếu hàng bị chậm xuất. Nguồn vốn dồi dào còn giúp doanh nghiệp chủ động đầu tư vào công nghệ, mở rộng cơ sở hạ tầng, nâng cao năng lực cạnh tranh. Ngược lại, hạn chế về tài chính sẽ khiến doanh nghiệp rơi vào tình trạng bị động, giảm khả năng tiếp cận các cơ hội giao dịch lớn và khó duy trì ổn định trong môi trường cạnh tranh gay gắt hiện nay.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG CONTAINER ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRANSIMEX ĐÀ NẴNG

2.1 Tổng quan về công ty cổ phần transimex – chi nhánh đà nẵng

2.1.1 Đặc điểm công tác tổ chức của chi nhánh Đà Nẵng



Hình 2.1: Logo công ty cổ phần Transimex

Transimex là một trong những nhà cung cấp dịch vụ logistics hàng đầu tại Việt Nam, Transimex cung cấp cho khách hàng tất cả các giải pháp logistics tổng thể như: 2PL (dịch vụ Logistics bên thứ 2), 3PL (dịch vụ Logistics bên thứ 3), Contract logistics và các dịch vụ khác liên quan trong ngành logistics. Transimex đã phát triển mạng lưới rộng khắp Việt Nam, sở hữu và vận hành cơ sở hạ tầng Logistics, những trung tâm logistics tại các tỉnh thành và vùng kinh tế trọng điểm trên toàn quốc. Đặc biệt, năm 2023, Transimex đầu tư mua một tàu biển chở container mang tên Transimex Sun và một lượng vỏ container mới mang tên Transimex, đây là con tàu container và những chiếc container đầu tiên Transimex sở hữu. Đồng thời, đang xây dựng một kho lạnh hiện đại tại Bến Lức, Long An có khả năng lưu trữ 56.000 vị trí pallet với hệ thống truy xuất, nhập hàng tự động sử dụng robot tự động tiên tiến nhất theo chuẩn Châu Âu với tốc độ truy xuất lên đến 200 pallet/1 giờ. Transimex tự hào là thành viên của các Hiệp hội uy tín tại Việt Nam và trên thế giới như Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc Tế (IATA), Liên minh hàng hóa thế giới (WCA), Hiệp hội Giao nhận và Kho vận quốc tế (FIATA), Hiệp hội Logistics Việt Nam (VLA), VCCI và nhiều tổ chức uy tín khác, cho phép chúng tôi vận chuyển hàng hóa đến bất cứ nơi nào trên thế giới.

❖ Thông tin chung về công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng



Hình 2.2: Công ty cổ phần Transimex chi nhánh Đà Nẵng

- Tên tiếng Việt: TRANSIMEX CORPORATION - DANANG BRANCH
- Tên Viết tắt : TRANSIMEX - DANANG BRANCH
- Tên chi nhánh : Tên dự án: Chi nhánh – Kho hàng Đà Nẵng
- Ngày thành lập: được thành lập từ năm 1992 tại Đà Nẵng.
- Địa chỉ chi nhánh Đà Nẵng: Lô C2-9, Road no. 10. Hoa Cam IZ, Danang City, VietNam, Da Nang, Vietnam
- Mã số thuế: 0301874259-003
- Tel: 02363561587 – 0236
- E-mail: tuam.nt@vinatransdn.com.vn
- Website: <http://transimex.com.vn/>

❖ Lịch sử hình thành và phát triển

- **Quá trình hình thành :**
 - + Ngày hoạt động: Công ty được đưa vào hoạt động vào Ngày 29 tháng 3 năm 2000, trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang chuyển mình, mở cửa hội nhập và phát triển.
- **Các giai đoạn phát triển chính trong lịch sử công ty:**
 - + Giai đoạn 04/2015: Khởi công xây dựng Trung tâm Logistics Transimex Đà Nẵng. Tổng diện tích: 16.000 m2.
 - + Giai đoạn 09/2015: Hoàn thành dự án Trung tâm Logistics Transimex Đà Nẵng và đưa vào hoạt động.

+ Giai đoạn 08/2017: Khánh thành Kho lạnh, kho mát tại Trung tâm Logistics Transimex Đà Nẵng - Khu Công nghiệp Hòa Cầm, Đà Nẵng.

+ Giai đoạn 2018 - đến nay: Phát triển dịch vụ logistics toàn diện, mở rộng quy mô và thị trường ra quốc tế.

- Quá trình phát triển và mở rộng

+ Các dự án và hợp đồng quan trọng: Tham gia vào nhiều dự án lớn như xây dựng hệ thống kho bãi tại các cảng biển lớn, hợp tác với các đối tác quốc tế trong lĩnh vực vận tải.

+ Sự thay đổi về cơ cấu tổ chức: Tái cấu trúc tổ chức để phù hợp với xu hướng và nhu cầu thị trường, thành lập các phòng ban chuyên trách như phòng kinh doanh, phòng công nghệ thông tin, phòng Pháp lý.

+ Mở rộng quy mô và thị trường: Thành lập các chi nhánh tại các thành phố lớn như Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh, Bình Dương, Hưng Yên,... và mở rộng hoạt động ra quốc tế tại các thị trường châu Á và châu Âu.

- Các thành tựu và đóng góp của công ty :

+ Các giải thưởng và danh hiệu đã đạt được: Nhận được nhiều giải thưởng uy tín như “Transimex được xếp hạng top 500 Doanh nghiệp lớn Việt nam năm 2019 (VNR500)”, “Transimex được xếp hạng Top 10 Công ty Vận tải và Logistics uy tín nhất Việt Nam năm 2019 theo công bố của Vietnam Report”, “Transimex nhận giải thưởng Doanh nghiệp xuất sắc khu vực châu Á - Thái Bình Dương (APEA) năm 2019 trong lĩnh vực logistics do tổ chức Enterprise Asia bình chọn”. " Transimex tiếp tục được xếp hạng thứ 4 trong top 10 Công ty uy tín ngành logistics năm 2024 ", " Transimex được xếp hạng trong Top 10 doanh nghiệp ESG việt nam xanh năm 2025 ".

+ Đóng góp của công ty vào phát triển kinh tế và xã hội địa phương: Tạo ra hàng nghìn việc làm cho người lao động, đóng góp vào ngân sách nhà nước, tham gia các hoạt động xã hội và từ thiện.

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

- Tầm nhìn :

Trở thành tập đoàn cung cấp dịch vụ Logistics tổng thể tốt nhất Việt Nam. Khát vọng chinh phục đỉnh cao là khát vọng vươn đến sự hoàn hảo. Những con người mạnh

mẽ, bằng khát khao mãnh liệt luôn tiến tới phía trước chinh phục liên tiếp những đỉnh cao chính là những người không ngừng hướng đến sự hoàn hảo. Xuất sắc chưa phải là hoàn hảo, nhưng xuất sắc là nền tảng của hoàn hảo. Nếu hoàn hảo là đích đến thì xuất sắc là quá trình.

- Sứ mệnh :

Hoàn thiện chuỗi cung ứng dịch vụ, cung cấp giải pháp Logistics tổng thể với chất lượng tốt nhất cho khách hàng. Chọn cho mình thông điệp chào mừng sinh nhật tuổi 40, “Driving Excellence” – “Không ngừng hướng đến sự hoàn hảo”, Transimex mong muốn một lần nữa được nhìn lại hành trình đẹp đẽ và đầy tự hào của mình, và không dừng lại ở đó, cũng chính là thông điệp nhắc nhở đội ngũ về sứ mệnh của mình, sứ mệnh mang đến sự xuất sắc cho từng sản phẩm – dịch vụ mang đến cho khách hàng.

- Giá trị cốt lõi :

Công ty cũng đã đề ra 5 giá trị chủ yếu:

- + Chính trực: Trung thực trong mọi hoạt động, minh bạch trong mỗi giao dịch.
- + Tôn trọng: Mỗi thành viên trong tập thể Transimex đều hiểu rằng tôn trọng đồng nghiệp, tôn trọng công ty, tôn trọng khách hàng và đối tác cũng chính là tôn trọng bản thân mình.
- + Trách nhiệm: Đề cao và duy trì tinh thần trách nhiệm trong từng hoạt động, với từng cá nhân để đạt được kết quả tốt nhất.
- + Hợp tác: Sẵn sàng hợp tác, chia sẻ với tinh thần đôi bên cùng có lợi.
- + Tuân thủ: Tuân thủ luật pháp, thực hành bộ quy tắc ứng xử và các quy chế, chính sách, quy định của Công ty.

2.1.2 Lĩnh vực/sản phẩm kinh doanh

❖ Lĩnh vực kinh doanh hoạt động :

- Transimex hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực Logistics.
- Đại lý giao nhận và vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu và công cộng bằng đường biển, đường hàng không và đường bộ.
- Dịch vụ Logistics, dịch vụ Cảng ICD, kho ngoại quan, kho CFS, kho lạnh, kho DC (Distribution Center) và kho thường.
- Dịch vụ giao nhận vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu.

- Dịch vụ thủ tục Hải Quan; Đại lý tàu biển và môi giới hàng hóa cho tàu biển trong và ngoài nước.
- Kinh doanh kho bãi, xếp dỡ, lưu giữ hàng hóa xuất nhập khẩu trung chuyển.
- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ. Kinh doanh vận tải đa phương thức.
- Dịch vụ vận tải đường thủy;
- Đầu tư kinh doanh Tài chính - Chứng khoán.
- Dịch vụ cho thuê văn phòng; đầu tư phát triển các dự án bất động sản.
- Dịch vụ đóng gói, kê ký mã hiệu hàng hóa.
- Dịch vụ vận chuyển hàng quá cảnh.
- Chuyển phát; Đại lý du lịch; Kinh doanh tổng hợp.

❖ **Sản phẩm - dịch vụ kinh doanh :**

- Cước đường biển cho hàng XNK (Ocean Freight) FCL/ FCL
- Dịch vụ gom hàng lẻ (Consolidation) LCL/LCL
- Khai thuê hải quan (Customs Broker)
- Vận tải nội địa (Inland trucking)
- Cho thuê kho bãi (Warehousing)
- Xếp dỡ hàng và chuyển thiết bị vào vị trí (Removing Cargo)
- Dịch vụ đóng gói (Packing)
- Chuyển hàng siêu trường, siêu trọng (Over size/ Over weight handling)
- Làm hàng quá cảnh đi Lào (Transit cargo to Laos)
- Làm hàng dự án (Project cargo),..

2.1.3 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng



Hình 2.3: Sơ đồ tổ chức hoạt động theo mô hình chi nhánh Đà Nẵng chính thức

❖ Chức năng - nhiệm vụ phòng ban :

- Ban Điều hành: Là cơ quan lãnh đạo cao nhất, chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ hoạt động của chi nhánh. Đưa ra các chiến lược, kế hoạch phát triển dài hạn và ngắn hạn. Xử lý các vấn đề quan trọng và ra quyết định cuối cùng. Nhiệm vụ cụ thể : Phân bổ nguồn lực cho các phòng ban theo định hướng chiến lược. Theo dõi, kiểm tra và đánh giá hiệu quả hoạt động của các phòng ban. Xây dựng chính sách nội bộ và quản trị rủi ro.

- Phòng Tài chính : Quản lý dòng tiền, kiểm soát các khoản thu chi và xây dựng kế hoạch tài chính. Nhiệm vụ cụ thể : Lập và quản lý ngân sách hoạt động hàng năm. Theo dõi các khoản công nợ, thanh toán và báo cáo tài chính định kỳ. Đưa ra các báo cáo phân tích tài chính để hỗ trợ Ban Điều hành ra quyết định.

- Phòng Kế toán : Chịu trách nhiệm ghi nhận và báo cáo toàn bộ hoạt động tài chính. Nhiệm vụ cụ thể : Ghi sổ kế toán các nghiệp vụ phát sinh (doanh thu, chi phí, tài sản...). Thực hiện kê khai và báo cáo thuế theo quy định của pháp luật. Hỗ trợ kiểm toán nội bộ, kiểm tra tính minh bạch và tuân thủ của các báo cáo tài chính.

- Phòng Logistics: Tổ chức và tối ưu hóa hoạt động chuỗi cung ứng, từ lưu trữ, vận chuyển đến phân phối hàng hóa. Nhiệm vụ cụ thể: Lập kế hoạch vận chuyển và phân phối hàng hóa. Phối hợp với kho hàng và vận tải để đảm bảo giao hàng đúng thời gian. Giảm thiểu chi phí logistics thông qua việc tối ưu hóa quy trình.

- Phòng Kho hàng : Quản lý và giám sát việc lưu trữ, bảo quản và kiểm soát hàng hóa trong kho . Nhiệm vụ cụ thể : Đảm bảo hàng hóa được lưu trữ an toàn, đúng tiêu chuẩn. Thực hiện kiểm kê định kỳ để đảm bảo tính chính xác về số lượng và chất lượng hàng hóa. Quản lý nhập, xuất hàng và điều phối các đơn hàng.

- Phòng Đóng gói và Vận chuyển: Đảm bảo quá trình đóng gói hàng hóa và vận chuyển diễn ra an toàn, đúng yêu cầu của khách hàng. Nhiệm vụ cụ thể : Xử lý việc đóng gói hàng hóa phù hợp với loại sản phẩm và yêu cầu vận chuyển. Sắp xếp phương tiện và lịch trình vận chuyển để giao hàng đúng thời hạn. Giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình vận chuyển (hư hỏng, chậm trễ...).

- Phòng Đại lý Hải quan : Chịu trách nhiệm thực hiện các thủ tục hải quan liên quan đến xuất nhập khẩu. Nhiệm vụ cụ thể: Chuẩn bị hồ sơ khai báo hải quan và phối hợp với

các cơ quan liên quan để hoàn tất thủ tục. Đảm bảo hàng hóa được thông quan đúng luật và kịp thời. Cập nhật các quy định mới nhất về chính sách thuế và thủ tục xuất nhập khẩu.

- Phòng Sales và Marketing : Phát triển thị trường và duy trì *hình ảnh* thương hiệu của công ty. Nhiệm vụ cụ thể: Xây dựng chiến lược tiếp thị sản phẩm, dịch vụ. Tìm kiếm khách hàng mới và duy trì mối quan hệ với khách hàng hiện tại. Đánh giá và phân tích thị trường để đưa ra các chương trình khuyến mãi, chiến lược kinh doanh phù hợp.

- Phòng Quản trị và Đầu tư : Đề xuất và triển khai các dự án đầu tư, đồng thời quản lý hiệu quả nguồn lực nội bộ. Nhiệm vụ cụ thể: Nghiên cứu và đánh giá các cơ hội đầu tư tiềm năng. Quản lý các dự án đang triển khai và kiểm soát ngân sách đầu tư. Đảm bảo các quyết định đầu tư phù hợp với định hướng chiến lược của công ty.

- Phòng Hành chính Nhân sự : Tuyển dụng, quản lý nguồn nhân lực và đảm bảo môi trường làm việc ổn định, hiệu quả. Nhiệm vụ cụ thể : Xây dựng và thực hiện kế hoạch tuyển dụng, đào tạo nhân sự. Theo dõi chính sách lương, thưởng và chế độ phúc lợi. Xử lý các công việc hành chính như lưu trữ hồ sơ, quản lý tài chính.

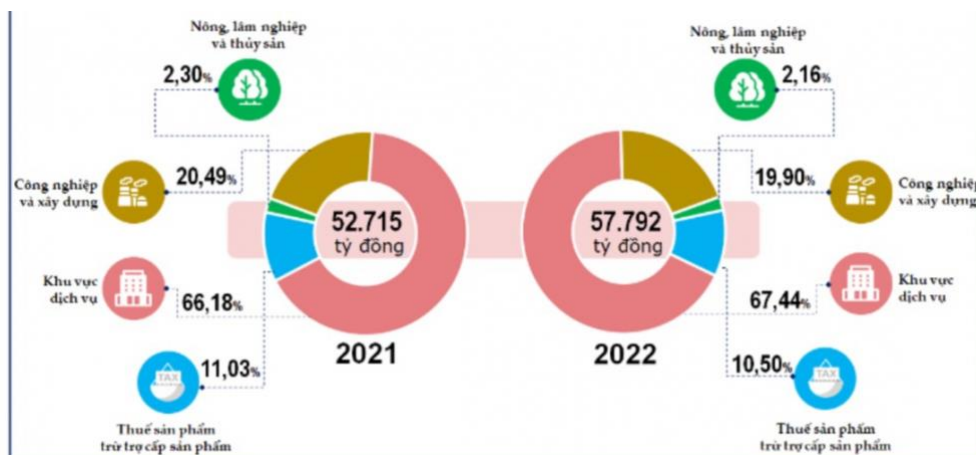
2.1.4 Các yếu tố môi trường tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

❖ Các yếu tố vĩ mô

- Môi trường kinh tế

Theo báo cáo của Cục Thống kê, tổng sản phẩm trên địa bàn thành phố Đà Nẵng (GRDP) quý III năm 2024 ước tăng 8,59% so với cùng kỳ năm 2023, cao hơn mức tăng 2,49% của quý I và 8,09% của quý II năm 2024. Khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 1,51%; khu vực công nghiệp - xây dựng phục hồi mạnh mẽ với mức tăng 10,60%; khu vực dịch vụ duy trì đà tăng trưởng ổn định ở mức 8,21%; thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm tăng 8,43%. Với mức tăng 8,59% trong quý III, Đà Nẵng xếp thứ 19/63 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương về tốc độ tăng trưởng GRDP. Tính chung 9 tháng đầu năm 2024, GRDP của Đà Nẵng ước tăng 6,47%, cao hơn mức tăng 3,94% của cùng kỳ năm 2023, xếp thứ 42/63 tỉnh, thành phố. Quy mô kinh tế của thành phố trong 9 tháng theo giá hiện hành ước đạt hơn 111.589 tỷ đồng, mở rộng hơn 11.726 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2023. Trong đó, khu vực dịch vụ mở rộng mạnh nhất với hơn 9.043 tỷ đồng; khu vực công nghiệp - xây dựng tăng thêm 1.551 tỷ đồng; khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản mở rộng hơn 65 tỷ đồng; thuế

sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm tăng thêm 1.066 tỷ đồng. Xét trên phạm vi cả nước, quy mô GRDP của Đà Nẵng trong 9 tháng năm 2024 tiếp tục giữ vị trí thứ 17/63 tỉnh, thành phố và dẫn đầu các tỉnh, thành phố thuộc khu vực Duyên hải Nam Trung bộ.



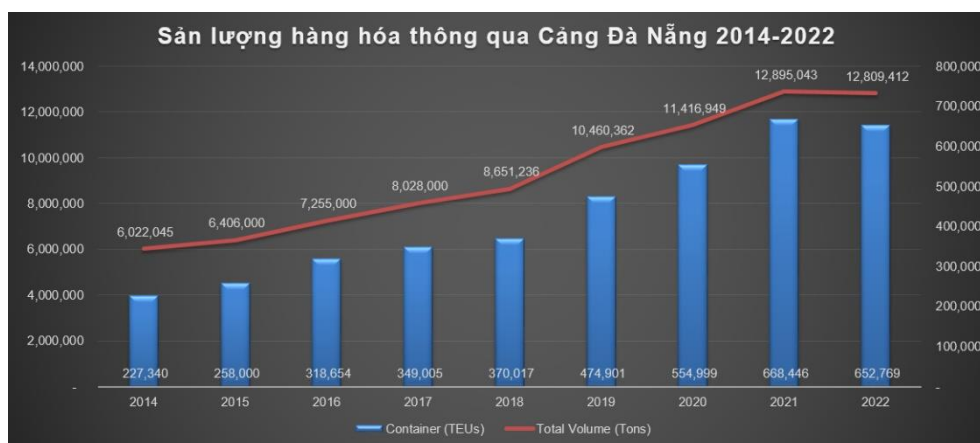
Hình 2.4: Đồ thị quy mô và cơ cấu kinh tế 6 tháng đầu năm 2021 – 2022 của TP Đà Nẵng. (Cục Thống kê TP Đà Nẵng)

Sự phát triển kinh tế thông qua tăng trưởng GDP không chỉ mang lại những tín hiệu tích cực cho các ngành sản xuất và dịch vụ mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy đầu tư vào cơ sở hạ tầng, đặc biệt là lĩnh vực logistics. Với vai trò là một trong những mắt xích thiết yếu trong chuỗi cung ứng, ngành logistics phụ thuộc lớn vào chất lượng và khả năng kết nối của hệ thống hạ tầng như cảng biển, đường bộ, đường sắt, và kho bãi. Đà Nẵng đã xây dựng Đề án Phát triển dịch vụ logistics giai đoạn 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050, đặt mục tiêu đến năm 2030, tỷ trọng đóng góp của ngành dịch vụ logistics vào GRDP đạt hơn 11%; đến năm 2050, tỷ trọng đóng góp của ngành dịch vụ logistics vào GRDP đạt hơn 15%. Điều này cho thấy cam kết mạnh mẽ của chính phủ trong việc nâng cấp và mở rộng các hạ tầng phục vụ vận tải, kho vận và phân phối hàng hóa. Khi GDP tăng trưởng ổn định và bền vững, nguồn vốn dành cho các dự án hạ tầng logistics cũng sẽ tăng theo, cho phép triển khai thêm nhiều dự án trọng điểm như xây dựng cảng biển nước sâu, mở rộng các tuyến cao tốc, phát triển trung tâm logistics hiện đại và ứng dụng công nghệ tiên tiến vào quản lý chuỗi cung ứng.

+ Kim ngạch xuất nhập khẩu :

Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa của Đà Nẵng ước đạt hơn 3 tỷ USD trong năm 2024, giảm 16,2% so với cùng kỳ năm 2022. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu

hàng hóa ước đạt 1,86 tỷ USD, giảm 11,6%, và kim ngạch nhập khẩu ước đạt hơn 1,15 tỷ USD, giảm 22,7%. Theo Sở Kế hoạch và Đầu tư Đà Nẵng, giai đoạn 2021-2023, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa hai chiều của thành phố tăng bình quân 2,4%/năm; trong đó, kim ngạch xuất khẩu tăng 5,9%/năm, trong khi kim ngạch nhập khẩu giảm 2,5%/năm. Đáng chú ý, tốc độ tăng trưởng bình quân giá trị xuất khẩu trong giai đoạn này luôn vượt giá trị nhập khẩu.



Hình 2.5: Đồ thị sản lượng hàng hóa thông qua Cảng Đà Nẵng 2014-2022

(Nguồn: Tổng cục hải quan)

Tỷ trọng kim ngạch nhập khẩu hàng hóa của Đà Nẵng ghi nhận xu hướng giảm dần qua các năm, từ 42,6% năm 2021 xuống còn 38,2% năm 2023. Ngược lại, hoạt động xuất khẩu tăng trưởng mạnh mẽ với tỷ trọng từ 57,4% năm 2021 tăng lên 61,8% năm 2023. Về triển vọng xuất nhập khẩu năm 2024, theo Cục Thống kê Đà Nẵng, các doanh nghiệp xuất khẩu dự kiến vẫn đối mặt nhiều khó khăn về đơn hàng, chủ yếu duy trì sản xuất cầm chừng dựa trên các đơn hàng truyền thống. Một số doanh nghiệp đang nỗ lực tìm kiếm đơn hàng mới, tuy nhiên phần lớn có khối lượng nhỏ và mang tính tạm thời.

Việc duy trì xuất siêu liên tục trong những năm gần đây đã tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển của ngành dịch vụ logistics. Đồng thời, việc Việt Nam gia nhập các tổ chức và hiệp định thương mại quốc tế như CPTPP, EVFTA, và RCEP (Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện Khu vực) đã mở ra những cơ hội to lớn, giúp ngành logistics mở rộng thị trường, tăng cường hợp tác quốc tế và nâng cao năng lực cạnh tranh. Sự gia tăng mạnh mẽ về nhu cầu vận chuyển hàng hóa, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập kinh tế sâu rộng, mang đến cơ hội phát triển vượt bậc cho các doanh nghiệp logistics, từ việc

mở rộng quy mô hoạt động đến cải tiến dịch vụ nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường.

+ Tỷ giá đổi hoái:

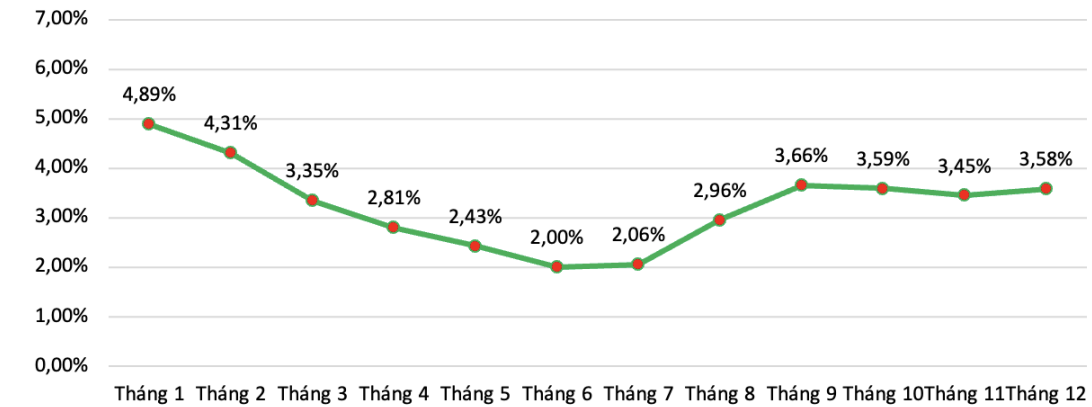
là sự so sánh giá trị giữa hai đồng tiền, phản ánh mối quan hệ giữa chúng. Tỷ giá này có ảnh hưởng lớn đến hoạt động của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp trong lĩnh vực xuất nhập khẩu. Khi tỷ giá thay đổi, sức cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sẽ được cải thiện trên thị trường quốc tế. Trong những năm qua, tỷ giá VND/USD đã được điều hành một cách ổn định và linh hoạt, với biên độ dao động dưới 2% mỗi năm nhờ vào cung cầu ngoại tệ thuận lợi cùng với chính sách ổn định kinh tế vĩ mô của nhà nước. Kể từ năm 2019, xu hướng này có thể sẽ tiếp tục được duy trì, thậm chí tỷ giá có thể dao động trong biên độ hẹp hơn (khoảng 1%). Điều này là do lợi ích của việc có một đồng tiền yếu đối với xuất khẩu và tăng trưởng của Việt Nam đang suy giảm khi quy mô xuất khẩu/GDP gia tăng, đặc biệt là khi Việt Nam vẫn nằm trong danh sách các quốc gia cần theo dõi về chính sách ngoại hối của Bộ Tài chính Mỹ. Tỷ giá đổi hoái tác động mạnh mẽ đến các doanh nghiệp, đặc biệt trong lĩnh vực xuất nhập khẩu và logistics quốc tế, giúp nâng cao sức cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam trên thị trường toàn cầu khi có sự thay đổi tỷ giá. trường.

+ Tỷ lệ lạm phát:

Năm 2023, các doanh nghiệp logistics Việt Nam phải đối mặt với nhiều thách thức, bao gồm tình trạng lạm phát và nguy cơ suy thoái từ các nền kinh tế lớn. Điều này dẫn đến sự tăng cao của giá nhiên liệu và các chi phí vận chuyển khác. Bên cạnh đó, chi phí lưu trữ hàng hóa và quản lý kho cũng gia tăng do sự leo thang của chi phí thuê mặt bằng và lao động.

Trong 9 tháng đầu năm 2023, thị trường hàng hóa toàn cầu chứng kiến nhiều biến động, chịu ảnh hưởng từ các yếu tố kinh tế, chính trị và xã hội. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) của Việt Nam giảm dần trong những tháng đầu năm, nhưng đến tháng 9 lại có xu hướng tăng nhẹ. Tuy vậy, so với nhiều quốc gia khác, Việt Nam vẫn nằm trong nhóm các nước kiểm soát tốt lạm phát.

Đối với các doanh nghiệp logistics hoạt động quốc tế, sự biến động của tỷ lệ lạm phát có tác động trực tiếp đến chi phí vận chuyển quốc tế, do sự thay đổi của tỷ giá ngoại tệ và các chi phí liên quan đến thương mại quốc tế.



Hình 2.6: Đồ thị tốc độ tăng CPI bình quân tháng năm 2023 so với cùng kỳ năm trước (%)

- Môi trường công nghệ

Công ty Transimex Đà Nẵng luôn không ngừng nỗ lực trong việc cải tiến các phương tiện vận tải, máy móc và lựa chọn nguồn nhiên liệu, với mục tiêu tối ưu hóa hiệu quả hoạt động và giảm thiểu phát thải khí nhà kính. Công ty chú trọng vào việc hoàn thiện quy trình vận hành một cách nhanh chóng và linh hoạt, nhằm giảm bớt tiêu thụ năng lượng và lượng khí thải từ quá trình vận chuyển, các hoạt động cụ thể bao gồm:

+ Ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT) trong vận tải đường bộ nhằm tối ưu hóa năng lực của phương tiện, kiểm soát tuyến đường, lịch trình và thời gian, đồng thời nâng cao tỷ lệ lấp đầy xe hàng.

+ Các chặng cuối và chuyển phát nhanh: Nhiều doanh nghiệp sản xuất lớn đã áp dụng hệ thống điều hành kết hợp tự động hóa theo nguyên tắc sản xuất tinh gọn, giúp tối ưu hóa hiệu quả hoạt động.

+ Một số nhà bán lẻ trong nước đang triển khai kết hợp hệ thống thông tin, tự động hóa và trí tuệ nhân tạo để quản lý chuỗi cung ứng từ khâu thu mua đến phân phối tới người tiêu dùng.

+ Các doanh nghiệp Việt Nam cần nhận thức rằng việc ứng dụng CNTT vào hoạt động logistics là một xu thế tất yếu. Việc áp dụng công nghệ phải diễn ra trong tất cả các khâu của chuỗi cung ứng dịch vụ, bao gồm cả những công nghệ mới như blockchain.

Ảnh hưởng của công nghệ đối với hoạt động của công ty Transimex: Chuyển đổi công nghệ và số hóa toàn cầu là xu hướng của tương lai, không chỉ trong ngành công nghiệp dịch vụ mà còn trong ngành logistics. Các doanh nghiệp cần chủ động hơn trong việc tiếp cận và đầu tư vào ứng dụng công nghệ mới để nâng cao năng lực và chất lượng

dịch vụ, từ đó tăng cường sức cạnh tranh trong bối cảnh thị trường ngày càng trở nên khốc liệt. Trong quá trình này, việc hợp tác với các công ty phần mềm để phát triển các ứng dụng chuyên biệt sẽ giúp tối đa hóa hiệu quả của từng ứng dụng.

Với sự phát triển của CNTT, các công ty hoạt động trong lĩnh vực giao nhận có thể quản lý toàn bộ hoạt động của mình và cung cấp thông tin về khách hàng, hàng hóa thông qua các hệ thống máy tính. Nhìn chung, công nghệ đã cải thiện đáng kể hiệu quả hoạt động và tiết kiệm chi phí trong ngành logistics, giúp các doanh nghiệp dự đoán chính xác nhu cầu của khách hàng và tối ưu hóa các hoạt động của mình.

- Môi trường tự nhiên

Điều kiện tự nhiên là yếu tố quan trọng mà các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ logistics cần đặc biệt quan tâm. Những yếu tố này ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp logistics, bao gồm vị trí địa lý, thời tiết, khí hậu, tài nguyên, cùng với sự khan hiếm nguyên vật liệu và sự gia tăng chi phí năng lượng...

+ Về vị trí địa lý:

Đà Nẵng sở hữu vị trí địa lý đặc biệt thuận lợi, tạo điều kiện cho sự phát triển kinh tế nhanh chóng và bền vững. Thành phố nằm ở trung độ của đất nước, trên trục giao thông huyết mạch gồm quốc lộ 1A và đường sắt Bắc - Nam. Đà Nẵng kết nối với khu vực Tây Nguyên qua quốc lộ 14B, đồng thời đóng vai trò là cửa ngõ ra biển của Tây Nguyên và các nước như Lào, Campuchia, Thái Lan, Myanmar, giúp mở rộng giao thương đến Đông Bắc Á thông qua hành lang kinh tế Đông – Tây.

Ngoài ra, với khoảng cách trong phạm vi bán kính 2.000 km từ Đà Nẵng đến các trung tâm kinh tế phát triển của Đông Nam Á và khu vực Thái Bình Dương, thành phố có lợi thế lớn trong việc thúc đẩy giao lưu kinh tế và văn hóa quốc tế.

Cảng Đà Nẵng là cảng thương mại lớn thứ ba ở Việt Nam (sau Cảng Sài Gòn và cảng Hải Phòng). Với độ sâu cầu cảng 11 m, hệ thống kho bãi và trang thiết bị đồng bộ vừa được nâng cấp bằng nguồn vốn của Chính phủ Nhật Bản, cảng Đà Nẵng có thể tiếp nhận các loại tàu hàng có trọng tải 45.000 DWT và các tàu chuyên dùng khác, như tàu container, tàu khách, tàu hàng siêu trường, siêu trọng, năng lực bốc dỡ hàng hoá 4 triệu tấn/năm. Từ cảng Đà Nẵng, hiện có các tuyến tàu biển quốc tế đi Hồng Kông, Singapore, Nhật Bản, Đài Loan và Hàn Quốc.

Sân bay quốc tế Đà Nẵng là một trong ba sân bay hàng đầu của Việt Nam. Bên cạnh các chuyến bay nội địa, sân bay hiện khai thác các chuyến bay trực tiếp hàng tuần đến Singapore, Bangkok, và Đài Bắc. Trong tương lai gần, các tuyến bay mới đến Hồng Kông, Nhật Bản, và Hàn Quốc dự kiến sẽ được đưa vào hoạt động. Hiện tại, sân bay quốc tế Đà Nẵng đang được nâng cấp và mở rộng nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao về vận chuyển hành khách và hàng hóa.

- Môi trường nhân khẩu học

Đà Nẵng hiện là địa phương có tỷ lệ dân cư sống trong khu vực thành thị cao nhất cả nước, đạt 87,74% vào năm 2018, vượt xa mức trung bình cả nước (34,7%), thành phố Hồ Chí Minh (79,25%) và Hà Nội (55%). Theo Tổng điều tra năm 2019, dân số Đà Nẵng đạt khoảng 1.134.310 người, trong đó nam giới chiếm 50,7% (576.000 người) và nữ giới chiếm 49,3% (hơn 558.000 người). So với năm 2010, dân số tăng hơn 250.000 người với tốc độ tăng trưởng bình quân 2,45%/năm, trong đó dân số thành thị tăng nhanh hơn (2,25%/năm) so với khu vực nông thôn (1,98%/năm). Dân số từ 18 tuổi trở lên cũng tăng từ 715.748 người năm 2010 lên 866.531 người năm 2019, với tốc độ tăng trưởng bình quân 2,15%/năm.

Thứ nhất, sự tăng trưởng nhanh chóng của dân số làm tăng đáng kể số lượng khách hàng tiềm năng cho các công ty logistics. Một cơ sở khách hàng lớn là yếu tố quan trọng giúp các công ty tạo ra lợi nhuận và xây dựng doanh nghiệp thành công. Vì vậy, dân số ngày càng tăng sẽ mở ra cơ hội tăng trưởng rộng lớn cho ngành logistics. Thứ hai, dân số phát triển nhanh chóng sẽ thúc đẩy nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ, là cơ hội lý tưởng để các công ty logistics tận dụng và phát triển. Cuối cùng, một dân số đông đúc đẩy nhu cầu tăng cường cơ sở hạ tầng và công nghệ, chẳng hạn như vận chuyển, tự động

hóa và phân tích dữ liệu, lĩnh vực mà các công ty logistics có thể cung cấp và phát triển mạnh mẽ.

- Môi trường văn hóa - xã hội

Việc sử dụng mạng xã hội ngày càng trở nên phổ biến và đã trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống hàng ngày, đặc biệt ở Việt Nam. Theo báo cáo thống kê tổng quan Digital Việt Nam, số liệu về việc sử dụng mạng xã hội ở nước ta đạt được nhiều kết quả ấn tượng. Tính đến tháng 1 năm 2024, Việt Nam có 78,44 triệu người sử dụng

Internet, tương đương 79,1% tổng dân số đầu năm 2024. Phân tích từ Kepios cho thấy, số lượng người dùng Internet tại Việt Nam đã tăng thêm 502 nghìn người (+0,6%) trong khoảng thời gian từ tháng 1 năm 2023 đến tháng 1 năm 2024. Trung bình, người dùng Việt Nam dành khoảng 6 giờ 42 phút mỗi ngày tham gia các hoạt động liên quan đến mạng Internet, trong đó 2 giờ 32 phút dành cho mạng xã hội, 2 giờ 31 phút để xem các stream và video trực tuyến, và 1 giờ 11 phút để nghe nhạc. Dữ liệu được công bố trong tài nguyên quảng cáo của Meta cho biết rằng Facebook có 72,7 triệu người dùng tại Việt Nam đầu năm 2024 vẫn đứng đầu các danh sách mạng phổ biến tại Việt Nam. Thấu hiểu những thói quen này, các nhà bán hàng đã tận dụng Internet, đặc biệt là mạng xã hội, như một công cụ quảng cáo chiếm tới 49% hình thức tiếp thị của các doanh nghiệp. Với đặc điểm nhân khẩu học hấp dẫn, dân số Việt Nam vượt qua 100 triệu người, với một cơ cấu dân số trẻ, tỷ lệ người trong độ tuổi lao động cao và có xu hướng tập trung vào các thành phố lớn như Đà Nẵng, Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Người trẻ Việt Nam năng động, sáng tạo và dễ dàng thích ứng với công nghệ mới, là nguồn lực quan trọng thúc đẩy sự phát triển của ngành logistics. Thêm vào đó, trình độ học vấn của nguồn nhân lực này ngày càng được nâng cao, tạo ra yếu tố gia tăng lợi thế cạnh tranh cho các doanh nghiệp khi tham gia vào thị trường quốc tế.

- Môi trường chính trị - luật pháp

Theo thống kê, Đà Nẵng hiện có 40.223 doanh nghiệp hoạt động với tổng vốn đăng ký đạt 257.065 tỷ đồng, đóng góp gần 76% tổng thu ngân sách nội địa năm 2023. Để hỗ trợ doanh nghiệp trong bối cảnh khó khăn, thành phố đã triển khai 15 chính sách hỗ trợ từ Trung ương và 14 chính sách đặc thù của địa phương. Từ năm 2021 đến nay, Đà Nẵng đã thực hiện miễn, giảm, gia hạn thuế với kinh phí lên đến hàng ngàn tỷ đồng, trong đó các chính sách đặc thù của địa phương hỗ trợ doanh nghiệp hơn 300 tỷ đồng. Những chính sách này đã tạo nguồn lực tài chính, gia tăng động lực và khả năng chống chịu cho doanh nghiệp phát triển. Đồng thời, thành phố thường xuyên tổ chức các cuộc đối thoại, gặp gỡ để kịp thời tháo gỡ khó khăn trong đầu tư, sản xuất và kinh doanh.

Song song với đó, Đà Nẵng cũng tích cực tháo gỡ vướng mắc cho nhiều dự án trọng điểm. Trong năm 2023, thành phố đã cấp mới và điều chỉnh giấy chứng nhận đầu tư cho hơn 40 dự án, khơi thông nguồn vốn gần 60.000 tỷ đồng, đóng góp đáng kể vào sự phát triển kinh tế - xã hội địa phương. Theo Chủ tịch UBND TP. Đà Nẵng, ông Lê Trung

Chinh, thành phố luôn chú trọng tạo môi trường kinh doanh thông thoáng, vì sự thành công của doanh nghiệp cũng chính là thành công của Đà Nẵng. Thành phố đã chuẩn bị quỹ đất sạch, nguồn nhân lực dồi dào và các cơ chế hỗ trợ nổi bật để thu hút đầu tư. Với quyết tâm chính trị cao và chính sách hỗ trợ tối đa, Đà Nẵng cam kết mang đến môi trường đầu tư thuận lợi nhất, sẵn sàng chào đón các đối tác và nhà đầu tư chiến lược đến hợp tác, đầu tư và kinh doanh hiệu quả.

Nỗ lực kiến tạo môi trường đầu tư hấp dẫn đã tạo nền tảng quan trọng để Đà Nẵng phát triển, đồng thời trở thành động lực thu hút thêm nguồn vốn đầu tư mới. Đặc biệt, Nghị quyết số 136/2024/QH15 của Quốc hội về tổ chức chính quyền đô thị và thí điểm một số cơ chế, chính sách đặc thù đã mang lại cho Đà Nẵng nhiều cơ chế vượt trội, tác động mạnh mẽ trên nhiều lĩnh vực. Trong chiến lược thu hút đầu tư, Đà Nẵng sẽ tập trung hướng đến các nhà đầu tư chiến lược nhằm tạo ra giá trị bền vững và đột phá cho sự phát triển của thành phố.

❖ **Các yếu tố vi mô**

- Khách hàng

Khách hàng của Transimex Đà Nẵng bao gồm các cá nhân, tập thể và doanh nghiệp có nhu cầu vận chuyển trong và ngoài nước. Khách hàng chủ yếu của Transimex là những đơn vị, cá nhân có nhu cầu về đại lý tàu bè, môi giới hàng hải, đại lý vận tải và giao nhận hàng hóa. Đó là các chủ tàu, các hãng tàu, chủ hàng, nhà xuất nhập khẩu, và những cá nhân cần dịch vụ gửi hàng, kiểm đếm, và các dịch vụ logistics khác. Một số khách hàng nổi bật:

- + Công ty LG Electronics khu vực Đà Nẵng
- + Công ty TNHH Điện tử FOSTER
- + Công ty TNHH MABUCHI MOTOR Đà Nẵng

- Các dịch vụ mà công ty Transimex cung cấp cho khách hàng bao gồm:

- + Giải pháp chứng từ quốc tế
- + Giao nhận vận tải quốc tế
- + Kho bãi và phân phối
- + Vận tải đường bộ
- + Dịch vụ Cảng ICD
- + Vận tải đường thủy

Với châm ngôn "Khách hàng là thượng đế", và đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay, khi khách hàng trở nên khó tính hơn trong các yêu cầu, Transimex phải không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ và phát triển thêm các loại hình dịch vụ mới. Điều này không chỉ giúp giữ chân các khách hàng lâu năm, quen thuộc mà còn thu hút thêm các khách hàng tiềm năng sử dụng dịch vụ của công ty. Transimex Đà Nẵng.

Theo khảo sát của VLI (2022), hơn 70% doanh nghiệp lựa chọn thuê ngoài dịch vụ vận tải nội địa và quốc tế. Các dịch vụ khác như thủ tục xuất/nhập khẩu, khai báo hải quan, môi giới bảo hiểm, giao nhận và xếp dỡ hàng hóa cũng có tỷ lệ lựa chọn thuê ngoài khá cao, với hơn 30%.

- Đối thủ cạnh tranh

Sự cạnh tranh trong ngành dịch vụ hàng hải ngày càng gay gắt, đặc biệt trong các lĩnh vực như đại lý tàu và đại lý vận tải đa phương thức. Đây là vấn đề không chỉ Transimex Đà Nẵng mà mọi doanh nghiệp trong ngành đều đang phải đối mặt. Số lượng các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ tại Đà Nẵng ngày càng tăng, trong khi thị trường vận tải chỉ phát triển ở mức độ nhất định. Các đối thủ mạnh hiện tại trong từng lĩnh vực của Transimex bao gồm:

+ Viconship Đà Nẵng: Viconship Đà Nẵng là một công ty con của Vicon Shipping Network - một công ty thương mại và kho vận quốc tế được thành lập vào năm 2013. Hoạt động kinh doanh chính của công ty là: xuất nhập khẩu container; dịch vụ logistics xuất nhập khẩu container; làm thủ tục hải quan xuất nhập khẩu; vận chuyển hàng hóa; và nhập kho.

+ Công ty Logistics Đà Nẵng Tiếp Vận Viễn Dương: Công ty TNHH Tiếp Vận Viễn Dương (VIETRANS) là một trong các công ty logistics tại Đà Nẵng phát triển nhanh nhất trong thời gian qua. Dịch vụ chính của họ là cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa từ Việt Nam sang Campuchia, Ấn Độ và Thái Lan. Công ty TNHH Tiếp Vận Viễn Dương có rất nhiều ưu điểm chiếm được nhiều lòng tin của khách hàng so với các công ty logistics ở Đà Nẵng khác

+ Công ty logistics Đà Nẵng Vietranstimex: Vietranstimex là công ty chuyên về các giải pháp vận tải và logistic được thành lập vào đầu những năm 1980 bởi ông Bùi Quang Liên cũng là chủ sở hữu của Vietranstimex. Công ty cổ phần vận tải

Vietranstimex là công ty vận tải trọn gói cung cấp dịch vụ hậu cần cho khách hàng tại Việt Nam, Trung Quốc và Thái Lan. Bao gồm dịch vụ vận chuyển trong nước và quốc tế cho các mặt hàng như máy tính, giày dép, nội thất, thiết bị công nghệ và thiết bị y tế.

+ Công ty Logistics tại Đà Nẵng Glotrans: Công ty TNHH vận tải và tiếp vận toàn cầu - Glotrans được thành lập vào năm 1986 và đã và đang cung cấp nhiều loại dịch vụ cho nhiều công ty, tổ chức lớn nhỏ trong nước và trong khu vực. Công ty cung cấp một loạt các giải pháp giao nhận hàng hóa quốc tế, bao gồm vận tải đường biển, khai thuê hải quan; giao nhận vận tải; vận tải container liên phương thức, vận tải hàng không, dịch vụ chuyển phát nhanh, dịch vụ xuất nhập khẩu và vận tải liên phương thức. Công ty cũng cung cấp dịch vụ vận chuyển để xếp dỡ container cũng như các dịch vụ khác như kho bãi và nhà chứa đồ, dịch vụ hậu cần.

Nhìn chung, các doanh nghiệp địa phương tạo ra áp lực đáng kể trong việc giữ thị phần và nâng cao chất lượng dịch vụ. Sự cạnh tranh này buộc Transimex Đà Nẵng phải đầu tư mạnh vào hạ tầng, công nghệ và mở rộng dịch vụ để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Đồng thời, việc cạnh tranh gay gắt cũng có thể dẫn đến giảm biên lợi nhuận khi các công ty áp dụng chính sách giá linh hoạt để thu hút khách hàng. Tuy nhiên, điều này cũng thúc đẩy Transimex Đà Nẵng cải thiện năng lực vận hành, tối ưu hóa chuỗi cung ứng và tạo ra các giải pháp logistics toàn diện hơn, giúp công ty duy trì vị thế cạnh tranh và thu hút khách hàng chiến lược trong dài hạn.

- Nhà cung cấp

Với mảng kinh doanh dịch vụ vận tải, nhà cung cấp của Transimex là các tập đoàn chuyên sản xuất các phương tiện vận tải như xe container, tàu thủy và các thiết bị phục vụ cho việc chuyên chở khác.

Đối với mảng kinh doanh dịch vụ khai thác cảng và kho vận, nhà cung cấp chủ yếu của Transimex là các doanh nghiệp chuyên về thiết kế và xây dựng cảng, kho bãi. Nhà cung cấp chính của công ty Transimex Đà Nẵng là Công ty cổ phần giao nhận và vận tải miền Trung (Vinatrans) với dịch vụ vận tải hàng hoá.

2.1.5 Đặc điểm các nguồn lực của chi nhánh Đà Nẵng ảnh hưởng đến đào tạo nguồn nhân lực

❖ Cơ sở vật chất

- Kho Transimex Đà Nẵng : Bao gồm 3 kho chính với tổng diện tích hơn 16.000 m².
 - + Kho khô: Với hệ thống IT tiên tiến và quy trình lưu kho đạt chuẩn, lưu trữ các loại hàng xuất nhập khẩu và nội địa.
 - + Kho phân phối: Được trang bị hệ thống quản lý hiện đại và sà n nâng tự động, phục vụ phân phối hàng hóa tại miền Trung.
 - + Kho lạnh: Diện tích 1400 m², là kho lạnh đầu tiên ở miền Trung, đi vào hoạt động từ 08/2017, với khả năng lưu trữ 2000 tấn hàng.
- Trang thiết bị chính trong kho:
 - + Cơ sở vật chất: 24 cửa nhập xuất, 4 bàn nâng, phần mềm WMS cho phép khách hàng theo dõi đơn hàng, quản lý kho hiệu quả, hệ thống quản lý độ ẩm, chống bụi, chống côn trùng, CCTV giám sát an ninh 24/7, PCCC.
 - + Máy móc thiết bị: 4 xe nâng điện, 2 xe chuyển pallet điện, 10 xe chuyển pallet tay.
- Cảng ICD Transimex: Bao gồm 4 kho chính:
 - + Kho CFS Transimex: Nằm trong khu ICD, chuyên thu gom, chia, tách hàng lẻ trên diện tích hơn 14.000 m².
 - + Kho ngoại quan: Nằm trong khu ICD, giúp khách hàng hoàn tất các thủ tục hải quan xuất nhập khẩu và giao nhận nhanh chóng.
 - + Kho lạnh: Bao gồm kho lạnh và kho mát, đáp ứng đầy đủ nhu cầu lưu trữ thủy sản đông lạnh, thịt đông lạnh và trái cây với hệ thống kiểm soát nhiệt độ tự động.
 - + Kho lưu trữ chứng từ: Cung cấp không gian bảo mật cho khách hàng để lưu trữ đồ đạc một cách an toàn.
- Trang thiết bị: 5 xe nâng kệ, 9 xe bốc dỡ hàng (2-3 tấn), 2 xe nâng 5 tấn, 1 xe nâng 8 tấn. Hệ thống phương tiện vận chuyển hàng hóa:
- Vận tải đường bộ:
 - + Xe tải nhỏ phân phối: Transimex sở hữu 41 chiếc xe tải lạnh và khô, đáp ứng nhiều kích thước.

+ Xe đầu kéo Container: Transimex có hơn 60 đầu kéo container và hơn 250 rơ moóc. Đội xe tại Đà Nẵng (5 xe đầu kéo) và Hải Phòng (14 xe đầu kéo) hỗ trợ khách hàng miền Trung và miền Bắc.

- Vận tải đường biển:

+ Đại lý độc quyền: Transimex là đại lý độc quyền cho hãng tàu Dongjin, chuyên tuyến Hàn Quốc, Thái Lan, Trung Quốc, Nhật Bản.

+ Con tàu Transimex Sun: Được đóng tại nhà máy HAKATA – Nhật Bản, đánh dấu bước ngoặt lịch sử của Transimex khi tham gia thị trường vận tải container bằng đường biển tại Việt Nam.

- Vận tải đường thủy nội địa:

+ Sà lan: 10 chiếc, năng suất 84 - 128 TEU/chiếc, năng lực vận chuyển container trên 3.000 TEUs/tuần.

+ Tàu vận chuyển thủy nội địa: Bao gồm tàu Transimex 21 (200 Teus), Tàu Transimex 66, Tàu Transimex 200.

- Vận tải đường hàng không:

+ Đại lý cấp 1 cho các hãng hàng không: VN Airline, Singapore Airline, Thai Airline, Vector Aviation,...

- Hệ thống công nghệ:

+ Transimex đã triển khai các công nghệ tiên tiến như: hệ thống PCCC tự động đạt tiêu chuẩn, CCTV với công nghệ IP, định vị tự động qua chip RFID, robot tự động và các phần mềm quản lý kho ERP (Enterprise Resource Planning), WMS (Warehouse Management System), SCM (Supply Chain Management).

+ Hệ thống tự động hóa giúp tối ưu quy trình xử lý hàng hóa, đồng thời khách hàng có thể theo dõi đơn hàng một cách chính xác. Các hệ thống bảo vệ như PCCC tự động giúp bảo vệ tài sản của khách hàng và công ty.

Bảng 2.1 : Cơ sở vật chất tại công ty Transimex Đà Nẵng

Tổng diện tích kho	16,000 m ²
Diện tích kho chứa hàng hoá	9,300 m ²

Cơ sở vật chất	- Kho ngoại quan - Kho lạnh - Bãi đậu xe tải, xe đầu kéo,... - Hệ thống mái tôn sóng seam lock có khả năng chịu gió bão - Hệ thống camera và bảo vệ 24/7 - Hệ thống sàn nâng tự động - Phần mềm WMS hiện đại theo tiêu chuẩn quốc tế giúp khách hàng có thể trực tiếp theo dõi tình hình hàng hoá. - Hệ thống phần mềm quản lý kho hiện đại (WMS)
Thiết bị máy móc	- 4 xe nâng điện - 2 xe chuyển pallets điện - 10 xe chuyển pallets tay

- Nhận xét:

Với diện tích kho tổng cộng 16,000 m² trong đó 9,300 m² kho chứa hàng hoá, công ty Transimex Đà Nẵng có khả năng chứa đựng lượng hàng hoá lớn, đáp ứng các nhu cầu cần thiết của khách hàng. Điều này rất quan trọng trong ngành logistics, nơi sự tối ưu hóa không gian và khả năng xử lý hàng hóa là yếu tố quyết định hiệu quả hoạt động. Cơ sở vật chất của Transimex Đà Nẵng được thiết kế và trang bị rất bài bản, đáp ứng tốt các yêu cầu hiện đại của ngành logistics. Với những kho lạnh, hệ thống bảo mật 24/7, và các thiết bị máy móc hiện đại, công ty có thể phục vụ nhiều loại hình khách hàng và loại hàng hoá. Việc áp dụng công nghệ vào quản lý kho bãi và theo dõi hàng hoá giúp nâng cao sự hiệu quả và minh bạch trong quy trình vận hành. Đây là một cơ sở logistics chất lượng cao, đáng tin cậy trong ngành.

Với các hệ thống tự động như sàn nâng tự động và phần mềm WMS (Warehouse Management System) hiện đại theo tiêu chuẩn quốc tế, công ty có thể quản lý kho một cách hiệu quả, chính xác và linh hoạt. Khách hàng có thể theo dõi tình hình hàng hoá trực tiếp.

❖ **Tình hình nhân sự***Bảng 2.2 : Cơ cấu lao động theo độ tuổi*

Độ tuổi	2021		2022		2023	
	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)
Từ 20-30	30	63,83%	40	66,67%	47	70,15%
Từ 31-40	12	25,53%	15	25%	15	22,39%
Trên 40	5	10,64%	5	8,33%	5	7,46%
Tổng cộng	47	100%	60	100%	67	100%

Bảng 2.3 : Cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn

Trình độ	2021		2022		2023	
	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)
Đại học trở lên	33	70,21%	44	73,33%	51	76,12%
Cao đẳng và trung cấp	8	17,02%	8	13,33%	8	11,94%
Lao động phổ thông	6	12,77%	8	13,34%	8	11,94%
Tổng cộng	47	100%	60	100%	67	100%

Bảng 2.4 : Cơ cấu lao động theo giới tính

Giới tính	2021		2022		2023	
	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)
Nam	33	70,21%	38	63,33%	42	62,69%
Nữ	14	29,79%	22	36,67%	25	37,31%
Tổng cộng	47	100%	60	100%	67	100%

- **Nhận xét :**

Số lượng lao động tại Công ty Cổ phần Transimex tăng đều trong 3 năm (2021-2023) từ 47 người năm 2021 lên đến 67 người trong năm 2023 do sự mở rộng hoạt động của công ty và nhu cầu tăng cường nguồn lực để đáp ứng yêu cầu công việc. Công ty đã tuyển thêm nhân sự để đáp ứng các yêu cầu công việc ngày càng tăng như nhân viên kho bãi, nhân viên chứng từ, nhân viên chăm sóc khách hàng... Điều này phản ánh sự phát triển ngày càng lớn mạnh của công ty và sự tăng trưởng nhu cầu thị trường của ngành logistics, đặc biệt là trong bối cảnh phát triển thương mại điện tử và các dịch vụ vận tải. Xét theo cơ cấu lao động theo độ tuổi trong giai đoạn 2021-2023 của công ty Transimex Đà Nẵng thì độ tuổi 20-30 chiếm đa số và tăng đều mỗi năm với 30 người, chiếm 63,83% năm 2021 lên đến 47 người, chiếm 70,15% năm 2023. Với việc tin dùng đa số nhân viên ở độ tuổi này, công ty có thể phát triển nhanh chóng do tận dụng sự linh hoạt và khả năng sáng tạo của nhân viên trẻ trong quá trình phát triển và thích nghi với công nghệ mới. Bên cạnh đó, công ty vẫn duy trì sự ổn định của nhân viên trên 30 tuổi nhằm cân bằng giữa các nhóm độ tuổi để phát huy sức mạnh tổng hợp của cả kinh nghiệm và sự sáng tạo, đồng thời có thể xem xét các chiến lược giữ chân nhân sự kỳ cựu để đảm bảo sự ổn định và phát triển lâu dài.

Xét theo cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn, trình độ đại học trở lên chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu lao động của công ty, và có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2023, có 51 người có trình độ lao động đại học trở lên trong công ty đạt 76,12%; trình độ cao đẳng trung cấp và trình độ phổ thông có số lượng ngang bằng nhau là 8 người đạt 11,94%. Sự gia tăng số lượng nhân viên có trình độ đại học cho thấy một chiến lược đầu tư mạnh mẽ vào đội ngũ nhân viên có kiến thức chuyên môn cao và khả năng làm việc với các hệ thống công nghệ hiện đại.

Về chính sách tuyển dụng và đội ngũ nhân viên tại công ty, là tuyển dụng các nhân sự có trình độ chuyên môn cao, có nhiều năm kinh nghiệm, tốt nghiệp từ các trường Đại học trong và ngoài nước có trình độ chuyên môn, ICT, tiếng Anh để đáp ứng yêu cầu trong bối cảnh cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0. Bên cạnh đó, Công ty cũng chú trọng chính sách thu hút tài xế và đảm bảo các tài xế gắn bó lâu dài với Công ty.

Công ty luôn nỗ lực phân bổ nguồn nhân lực một cách hợp lý, tối ưu hóa chuyên môn và sở trường của từng cá nhân để đạt được hiệu quả cao nhất trong công việc.

Transimex đặc biệt coi trọng giá trị của nhân viên, cam kết mang đến cho họ một sự nghiệp ổn định, môi trường làm việc lý tưởng và điều kiện tốt nhất để tạo ra không gian thoải mái, khuyến khích sự sáng tạo và năng suất trong công việc. Công ty cũng đặc biệt chú trọng đến việc giúp nhân viên duy trì sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống cá nhân. Ngoài ra, sức khỏe và sự an toàn của nhân viên luôn là ưu tiên hàng đầu tại Transimex. Công ty luôn đảm bảo công tác an toàn lao động, tổ chức thường xuyên các chương trình tập huấn về an toàn lao động và hướng dẫn nhân viên duy trì một lối sống lành mạnh. Hằng năm, công ty cũng tổ chức các đợt kiểm tra sức khỏe định kỳ và các chuyến du lịch trong và ngoài nước, nhằm đảm bảo phúc lợi toàn diện cho nhân viên, giúp họ duy trì sức khỏe tốt và tinh thần làm việc hăng hái.

2.1.6 Tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh Đà Nẵng

❖ Tài sản

Bảng 2.5 : Tình hình tài sản của Công ty Transimex Đà Nẵng giai đoạn 2021-2023

ĐVT : VNĐ

Chỉ tiêu	Số cuối năm 2021	Số cuối năm 2022	Số cuối năm 2023	Chênh lệch 2021/2022		Chênh lệch 2023/2022	
				Giá trị	Tương đối (%)	Giá trị	Tương đối (%)
A. Tài sản ngắn hạn	54,100,853,576	47,697,247,658	53,725,715,216	-6.403.605.918	-11,84%	6.028.467.558	12,64%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	10,734,610,742	5,651,569,642	10,125,486,502	-5.083.041.100	-47,35%	4.473.916.860	79,16%
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	36,904,683,694	36,727,627,009	38,341,616,314	-177.056.685	-0,48%	1.613.989.305	4,39%
IV. Hàng tồn kho	2,557,567,654	1,158,268,224	2,557,567,654	-1.399.299.430	-54,71%	1.399.299.430	120,81%
V. Tài sản ngắn hạn khác	5,098,992,242	4,169,882,893	2,701,044,746	-929.109.349	-18,22%	-1.468.838.147	-35,22%
B. Tài sản dài hạn	24,635,736,729	31,764,848,949	29,774,938,931	7.129.112.220	28,94%	-1.989.910.018	-6,26%
I. Phải thu dài hạn							
II. Tài sản cố định	22,711,411,487	31,370,337,441	28,913,396,281	8.658.925.954	38,13%	-2.456.941.160	-7,83%
V. Tài sản dài hạn khác	1,818,028,946	391,511,508	861.542.650	-1.426.517.438	-78,47%	470.031.142	120,06%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	78,736,590,305	79,462,096,607	83,500,654,147	725.506.302,00	0,92%	4.038.557.540	5,08%

Nhận xét:

Tổng tài sản của công ty cổ phần Transimex tăng đều qua các năm. Cụ thể, tổng tài sản cuối năm 2021 đạt 3,2 tỷ đồng; tổng tài sản cuối năm 2022 đạt 3,3 tỷ đồng tăng 3,6% so với năm 2021; năm 2023 đạt 3,6 tỷ đồng, tăng 8,4% so với năm 2022.

Tiền và các khoản tương đương tiền của công ty giảm dần qua các năm. Theo đó, chênh lệch số cuối năm 2022 và 2021 là 190,6 tỷ đồng, giảm 15,7%. Số cuối năm 2023 so với năm 2022 là 86,4 tỷ đồng giảm 8,5%. Điều này phản ánh việc công ty sử dụng tiền mặt cho các hoạt động đầu tư và chi trả nợ.

Tổng giá trị hàng tồn kho tăng mạnh ở năm 2022 nhưng lại giảm mạnh ở năm 2023. Cụ thể, năm 2022 tổng giá trị hàng tồn kho của công ty tăng 4 tỷ đồng, tăng 40,3% so với năm 2021; tổng giá trị hàng tồn kho năm 2023 giảm 7,4 tỷ đồng, giảm 53,5% so với năm 2022. Điều này xảy ra do công ty đã tối ưu hóa việc lưu trữ hàng hóa và có sự thay đổi trong chiến lược hàng tồn kho.

Sự tăng trưởng mạnh mẽ của tài sản dài hạn cho thấy Transimex đang đầu tư vào các tài sản có giá trị lâu dài và có chiến lược dài hạn rõ ràng. Tuy nhiên, sự giảm sút của tài sản ngắn hạn, đặc biệt là tiền mặt, cần được theo dõi để đảm bảo công ty không gặp khó khăn về thanh khoản trong tương lai.

❖ **Nguồn vốn***Bảng 2.6 : Tình hình nguồn vốn của Công ty Transimex Đà Nẵng giai đoạn 2021-2023***ĐVT : VNĐ**

Chỉ tiêu	Số cuối năm 2021	Số cuối năm 2022	Số cuối năm 2023	Chênh lệch 2021/2022		Chênh lệch 2023/2022	
				Giá trị	Trương đối (%)	Giá trị	Trương đối (%)
C. Nợ phải trả	1,253,755,546,913	1,031,617,114,917	1,140,147,519,380	- 222,138,431,996	-17.7%	108,530,404,463	10.5%
I. Nợ ngắn hạn	805,438,993,819	636,314,714,923	537,111,451,851				
II Nợ dài hạn	448,316,553,094	395,302,399,994	603,036,067,529				
D. Vốn chủ sở hữu	1,970,883,088,282	2,308,002,517,763	2,478,666,322,226	337,119,429,481	17.1%	170,663,804,463	7.4%
I. Vốn chủ sở hữu	1,970,883,088,282	2,308,002,517,763	2,478,666,322,226	337,119,429,481	17.1%	170,663,804,463	7.4%
1. Vốn cổ phần	1,058,715,480,000	1,058,715,480,000	1,582,705,280,000				
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	48,970,251,910	386,089,681,391	191,546,655,854	337,119,429,481	17,1%	-194,543,025,537	49,6%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	3,224,638,635,195	3,339,619,632,680	3,618,813,841,606	114,980,997,485	3.6%	279,194,208,926	8.4%

- **Nhận xét:**

Tổng nguồn vốn của công ty cổ phần Transimex tăng đều qua các năm. Cụ thể, tổng nguồn vốn cuối năm 2021 đạt 3,2 tỷ đồng; tổng nguồn vốn cuối năm 2022 đạt 3,3 tỷ đồng tăng 3,6% so với năm 2021; năm 2023 đạt 3,6 tỷ đồng, tăng 8,4% so với năm 2022.

Trong vòng 3 năm, Nợ ngắn hạn giảm mạnh từ 805 tỷ đồng, năm 2021 xuống 537 tỷ đồng, năm 2023. Điều này phản ánh công ty đã quản lý tốt các khoản nợ ngắn hạn, nhờ vào việc tối ưu hóa vòng quay vốn lưu động và giảm bớt các khoản vay ngắn hạn. Tuy nhiên, nợ dài hạn tăng từ 395 tỷ đồng, năm 2022 lên 603 tỷ đồng, năm 2023, tăng 52.5%. Điều này xảy ra do công ty đã tăng cường vay dài hạn để phục vụ cho các dự án đầu tư và mở rộng sản xuất kinh doanh.

Vốn chủ sở hữu của công ty tăng đều trong vòng 3 năm. Năm 2022, vốn chủ sở hữu công ty tăng 337 triệu đồng so với năm 2021; năm 2023, vốn chủ sở hữu tăng 170 triệu đồng so với năm 2022. Sự gia tăng liên tục trong tổng nguồn vốn cho thấy công ty đang mở rộng quy mô hoạt động và củng cố vững chắc nền tảng tài chính để phát triển bền vững trong các năm tiếp theo.

Nhìn chung, tổng cộng nguồn vốn tăng mạnh qua các năm, cho thấy sự mở rộng hoạt động và phát triển tài chính của công ty. Công ty đã sử dụng tốt nguồn vốn của mình để tăng trưởng bền vững trong suốt ba năm qua.

❖ **Hoạt động kinh doanh***Bảng 2.7: Doanh thu của công ty 2021-2023****ĐVT : VNĐ***

Chỉ tiêu	Thuyết minh	2021	2022	2023	Chênh lệch 2022/2021		Chênh lệch 2023/2022	
					Giá trị	Tương đối (%)	Giá trị	Tương đối (%)
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	22.1	217.879.473.134	189.851.084.318	217.409.401.278	-217.879.473.134	-12,86%	27.558.316.960	14,52%
Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	23	184.056.028.072	161.320.654.565	184.536.572.333	-184.056.028.072	-12,35%	23.215.917.768	14,39%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ		3.382.344.062	28.530.429.753	32.872.928.945	-3.382.344.062	743,51%	4.342.499.192	15,22%
Doanh thu hoạt động tài chính	22	438.635.929	2.212.379.360	1.648.720.460	-438.635.929	404,38%	-563.658.900	-25,48%

Nhận xét :

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2021 là 190 tỷ đồng; năm 2022, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là 217,8 tỷ đồng. Tăng trưởng doanh thu trong năm 2022 so với 2021 là -12,86%, cho thấy công ty đã có một năm kinh doanh không thuận lợi do sự biến động thị trường.

Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp năm 2022 giảm 12,35% so với năm 2021 (giảm 23,2 tỷ đồng), nhưng trong năm 2023, giá vốn lại tăng lên 14,39%, đạt 23,2 tỷ đồng. Điều này có thể phản ánh sự gia tăng chi phí nguyên vật liệu hoặc chi phí sản xuất trong

năm 2023, dù doanh thu tăng. Mặc dù giá vốn giảm trong năm 2022, nhưng sự gia tăng mạnh mẽ trong năm 2023 có thể làm giảm biên lợi nhuận gộp và ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của công ty.

Doanh thu hoạt động tài chính năm 2022 có sự tăng trưởng 404,38% so với năm 2021 (tăng 1,8 tỷ đồng), nhưng năm 2023 lại giảm 25,48% so với năm 2022 (giảm 563,7 triệu đồng). Điều này có thể cho thấy công ty không duy trì được mức tăng trưởng mạnh mẽ trong hoạt động tài chính sau năm 2022.

2.2 Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng container đường biển của công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng

2.2.1 Tình hình giao nhận hàng hóa nguyên container tại chi nhánh Đà Nẵng trong những năm qua

Trong những năm gần đây, hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại Công ty TNHH Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng đã có những chuyển biến tích cực, đặc biệt trong bối cảnh nhu cầu xuất khẩu tại khu vực miền Trung đang ngày càng gia tăng. Dù chưa chính thức ban hành một quy trình FCL dưới dạng văn bản hành chính nội bộ hoặc tiêu chuẩn ISO cụ thể, nhưng công ty đã và đang vận hành quy trình giao nhận FCL thông qua hệ thống hướng dẫn nghiệp vụ thống nhất, biểu mẫu xử lý công việc và cơ chế phối hợp giữa các bộ phận liên quan. Quy trình này được xem là một hình thức “quy trình nội bộ chuẩn hóa không chính thức” và vẫn đảm bảo tính nhất quán, logic trong toàn bộ hoạt động khai thác dịch vụ.

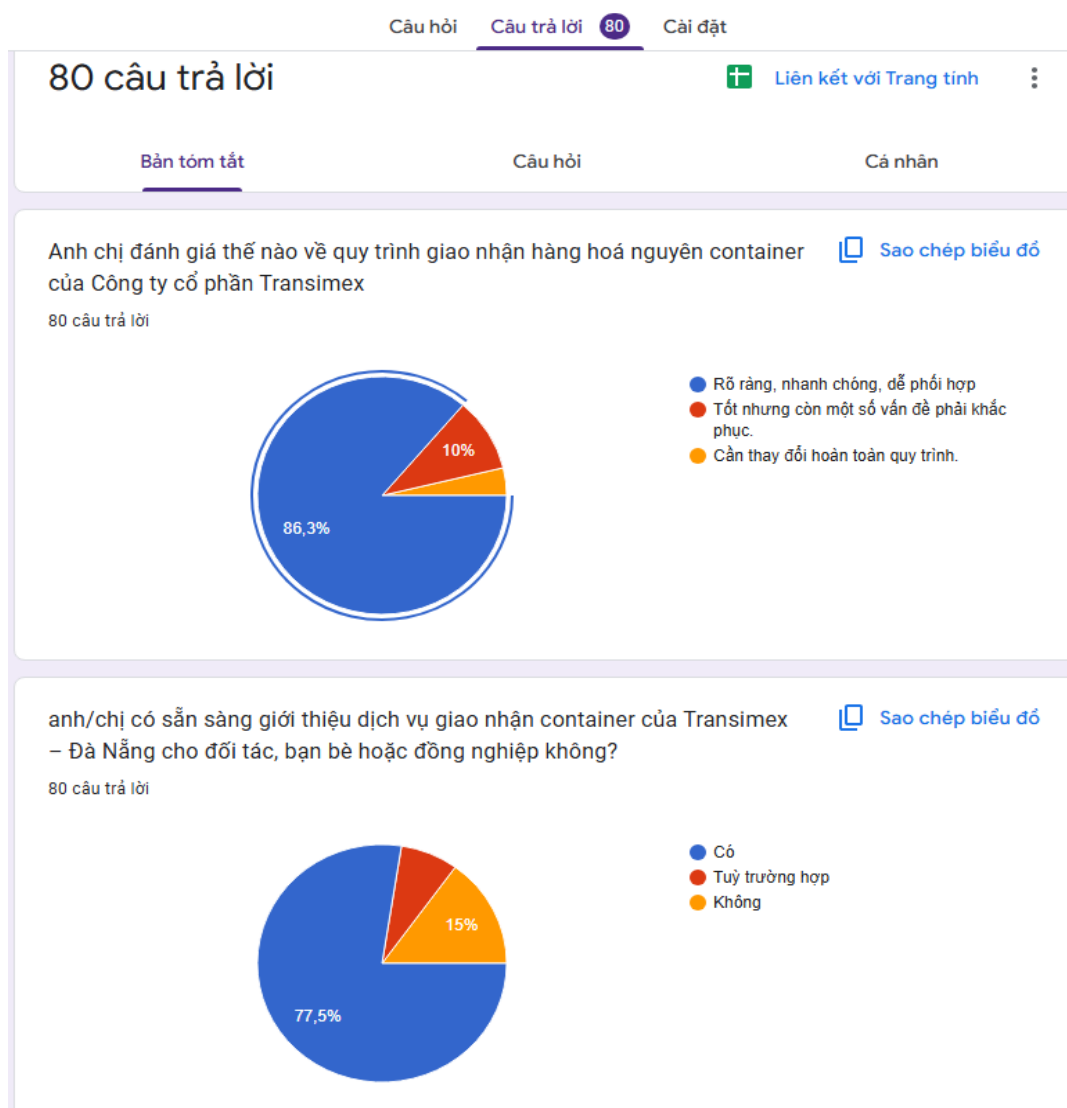
Cụ thể, quy trình giao nhận FCL được thực hiện theo các bước cơ bản: tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng, tư vấn lô hàng và loại hình container phù hợp, tiếp nhận và kiểm tra chứng từ, đặt chỗ với hãng tàu, thực hiện các thủ tục xin cấp container rỗng, đóng hàng, khai hải quan, giao container tại cảng, làm vận đơn và gửi bộ chứng từ. Mỗi bước đều có biểu mẫu nghiệp vụ tương ứng và checklist để nhân viên dễ dàng theo dõi, thực hiện đúng quy trình, đảm bảo chất lượng dịch vụ trong mọi tình huống. Đặc biệt, nhờ vào sự hỗ trợ công nghệ, quy trình này được vận hành hiệu quả hơn nhiều so với mô hình truyền thống trước đây.

Bảng 2.8: Số liệu đơn hàng FCL tại Transimex – Đà Nẵng (2022–2024)

Năm	Số lượng đơn hàng FCL	Tỷ lệ tăng trưởng so với năm trước
2022	1.420	15,7%
2023	1.680	18,3%
2024	1.950	16,1%

Về mặt số liệu thực tế, trong 3 năm gần đây, số lượng đơn hàng xuất khẩu nguyên container tại Chi nhánh Đà Nẵng liên tục tăng trưởng ổn định. Cụ thể, trong năm 2022, chi nhánh đã xử lý khoảng 1.420 đơn hàng FCL. Sang năm 2023, con số này tăng lên 1.680 đơn hàng, tương đương với mức tăng trưởng 18,3%. Đến năm 2024, ước tính số lượng đơn hàng FCL đạt khoảng 1.950 đơn, tiếp tục ghi nhận mức tăng trưởng 16,1% so với năm trước. Thông qua chỉ số cho thấy số lượng đơn hàng tăng lên sự gia tăng này không chỉ phản ánh sự phát triển của nhu cầu xuất khẩu hàng hóa tại khu vực miền Trung, mà còn cho thấy sự ổn định và tin tưởng của khách hàng đối với dịch vụ logistics của Transimex – Đà Nẵng. Sự tin tưởng và ổn định này một phần được xây dựng từ hoạt động hiệu quả của quy trình giao nhận hàng hóa của công ty Transimex Đà Nẵng.

Bên cạnh sự tăng trưởng về số lượng, chất lượng dịch vụ cũng được cải thiện rõ rệt nhờ vào việc ứng dụng công nghệ trong quy trình vận hành. Các bước như khai báo hải quan (sử dụng phần mềm ECUS5), lấy container rỗng và giao container (thông qua cổng điện tử ePort), điều xe nội bộ (qua hệ thống phần mềm nội bộ) đã góp phần giảm thời gian xử lý và nâng cao mức độ chính xác. Thời gian xử lý trung bình ở các bước đã rút ngắn từ 20–30% so với giai đoạn chưa ứng dụng công nghệ. Điều này giúp công ty không chỉ tối ưu hóa nguồn lực mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh trong ngành.



Hình 2.7: Thống kê khảo sát nội bộ công ty Transimex Đà Nẵng

Theo khảo sát nội bộ của công ty thực hiện vào cuối năm 2023 với 80 khách hàng doanh nghiệp sử dụng dịch vụ xuất khẩu container, có tới 86% khách hàng đánh giá quy trình hiện tại là rõ ràng, nhanh chóng và dễ phối hợp. Trong đó, các khách hàng thường xuyên (có tần suất từ 1–3 lô hàng/tháng) cho biết họ hài lòng với quy trình làm việc mang tính linh hoạt, không quá rườm rà về thủ tục giấy tờ. Tuy nhiên, khoảng 28% khách hàng – chủ yếu là doanh nghiệp FDI, hoặc xuất khẩu sang các thị trường có yêu cầu khắt khe về tiêu chuẩn quản lý chất lượng như EU, Mỹ, Nhật Bản – phản hồi rằng việc không có văn bản quy trình cụ thể gây khó khăn trong kiểm toán nội bộ và theo dõi hệ thống quản lý chất lượng tổng thể. Những khách hàng này có xu hướng ưu tiên lựa chọn đối tác có chứng nhận ISO 9001 hoặc các hệ thống kiểm soát chất lượng văn bản hóa. Để đánh giá sâu hơn về mức độ gắn bó và sẵn sàng giới thiệu dịch vụ đến người

khác – một chỉ số quan trọng trong ngành dịch vụ – Transimex đã áp dụng chỉ số NPS (Net Promoter Score) trong khảo sát khách hàng năm 2024. Kết quả cho thấy:

- + 77,5% người cam đoan sẽ giới thiệu cho người thân, gia đình, bạn bè.
- + 7,5% khách hàng còn phân vân về quyết định giới thiệu hay không.
- + 15% khách hàng không sẵn sàng giới thiệu.

Từ đó, $NPS = 77,5\% - 15\% = 61,5\%$, một con số tương đối cao trong ngành logistics tại Việt Nam, thể hiện sự tin tưởng mạnh mẽ và lòng trung thành của khách hàng đối với dịch vụ của Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng. Tuy nhiên, chỉ số này cũng chỉ ra rằng vẫn còn khoảng 15% khách hàng có trải nghiệm chưa thật sự trọn vẹn, và đây chính là nhóm mà doanh nghiệp cần tập trung cải thiện trong thời gian tới để tăng cường sự gắn bó và chuyển đổi họ thành khách hàng trung thành.

Ý kiến đóng góp cho công ty Transimex
Không có ý kiến gì thêm, rất hài lòng.
Dịch vụ tốt, nhanh chóng. Mong sớm áp dụng phần mềm tự động hóa giao nhận.
Cần cải tiến phần mềm nội bộ để dễ theo dõi trạng thái lô hàng.
Nên bổ sung cổng theo dõi tiến độ online cho khách hàng.
Cần tìm ra các phần mềm khác để lưu trữ thông tin
Không có ý kiến gì thêm, rất hài lòng.
Không có ý kiến gì thêm, rất hài lòng.
Cần có văn bản quy trình cụ thể.
Hài lòng với dịch vụ, nhưng cần cải thiện việc lưu trữ thông tin tránh phụ thuộc vào Zalo.
Thời gian phản hồi lại khách hàng phải nhanh hơn.
Dịch vụ tốt, nhanh chóng. Mong sớm áp dụng phần mềm tự động hóa giao nhận.
Cần cải tiến phần mềm nội bộ để dễ theo dõi trạng thái lô hàng.
Thiếu hệ thống CRM khiến việc chăm sóc khách hàng chưa đồng bộ.
Giao tiếp tốt nhưng còn thiếu thống nhất trong lưu trữ thông tin đơn hàng.
Quy trình ổn định, tuy nhiên việc phản hồi vẫn phụ thuộc nhiều vào email.
Giao tiếp tốt nhưng còn thiếu thống nhất trong lưu trữ thông tin đơn hàng.
Không có ý kiến.
Tôi rất hài lòng.
Dịch vụ tốt, nhanh chóng. Mong sớm áp dụng phần mềm tự động hóa giao nhận.
Không có ý kiến gì thêm, rất hài lòng.
Cần cải tiến phần mềm nội bộ để dễ theo dõi trạng thái lô hàng.
Không có ý kiến.
Quy trình linh hoạt, nhân viên hỗ trợ tốt. Tuy nhiên, nên có hệ thống theo dõi chứng từ tự động.
Nên bổ sung cổng theo dõi tiến độ online cho khách hàng.
Thiếu hệ thống CRM khiến việc chăm sóc khách hàng chưa đồng bộ.
Không có ý kiến.
Không có ý kiến gì thêm, rất hài lòng.
Quy trình linh hoạt, nhân viên hỗ trợ tốt. Tuy nhiên, nên có hệ thống theo dõi chứng từ tự động.
Dịch vụ tốt, nhanh chóng. Mong sớm áp dụng phần mềm tự động hóa giao nhận.
Nên bổ sung cổng theo dõi tiến độ online cho khách hàng.
Không có ý kiến gì thêm, rất hài lòng.
Giao tiếp tốt nhưng còn thiếu thống nhất trong lưu trữ thông tin đơn hàng.
Nên bổ sung cổng theo dõi tiến độ online cho khách hàng.
Quy trình linh hoạt, nhân viên hỗ trợ tốt. Tuy nhiên, nên có hệ thống theo dõi chứng từ tự động.
Hài lòng với dịch vụ.
nên có hệ thống theo dõi chứng từ tự động.
Cần cải tiến phần mềm nội bộ để dễ theo dõi trạng thái lô hàng.

Hình 2.8: Ý kiến đóng góp của khách hàng với công ty

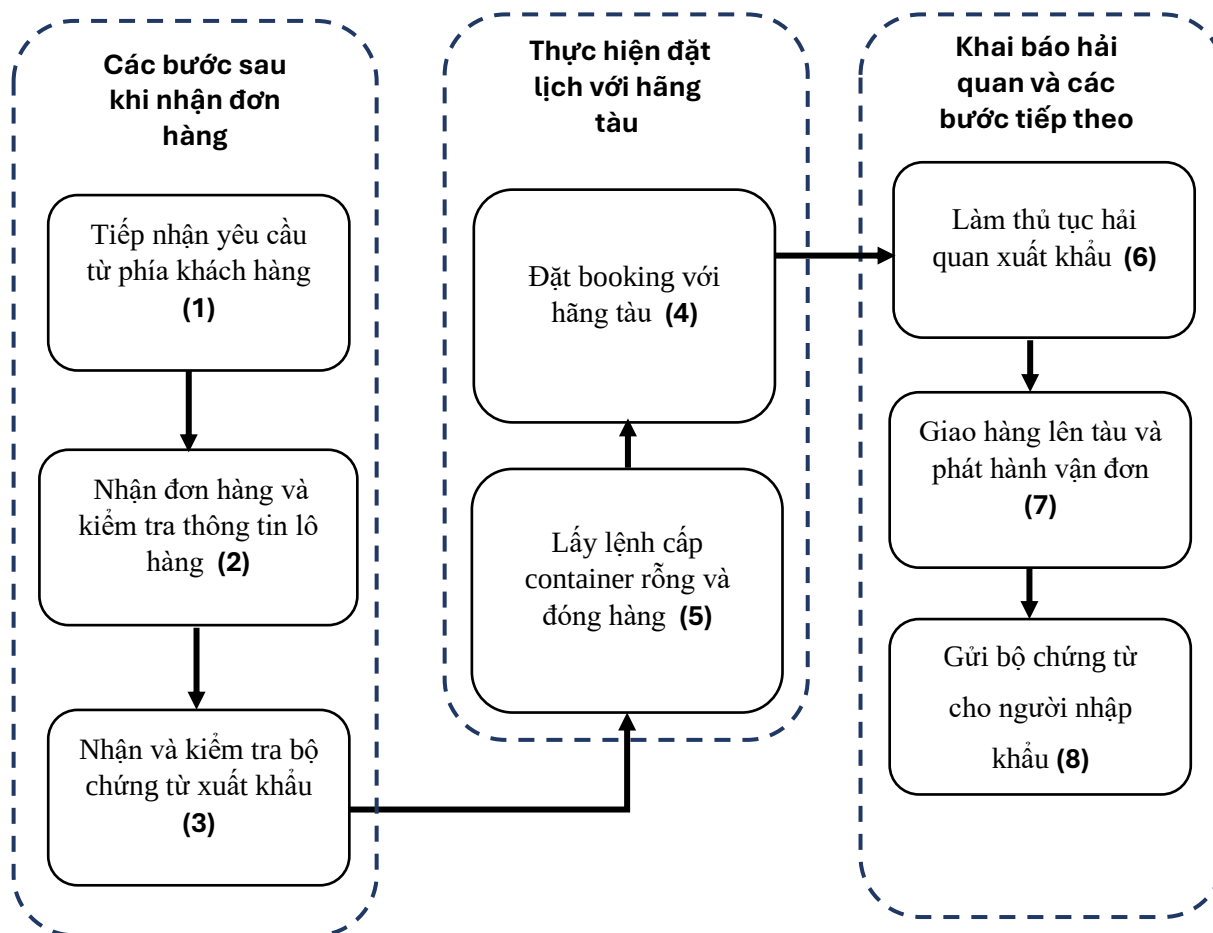
Bên cạnh những phản hồi tích cực, một số hạn chế cũng được chỉ ra như: thiếu hệ thống quản lý khách hàng tập trung (CRM), chưa có phần mềm theo dõi tiến độ chứng từ tự động, việc sử dụng Zalo và email thủ công vẫn tiềm ẩn rủi ro trong quá trình giao tiếp và lưu trữ dữ liệu. Dù vậy, nhờ sự linh hoạt trong cách thức xử lý và sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận, quy trình giao nhận hàng FCL tại chi nhánh Đà Nẵng vẫn duy trì được sự ổn định và khả năng đáp ứng đa dạng nhu cầu của khách hàng.

Tóm lại, dù chưa ban hành văn bản quy trình chính thức cho dịch vụ FCL, công ty vẫn đang áp dụng một hệ thống xử lý thống nhất và hiện đại. Nhờ vào kinh nghiệm thực tiễn, sự hướng dẫn bài bản và ứng dụng công nghệ số, Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng đã và đang phát triển bền vững trong lĩnh vực giao nhận xuất khẩu container. Tuy nhiên, trong thời gian tới, việc xây dựng và ban hành chính thức một bộ quy trình chuẩn theo hướng tích hợp công nghệ và tiêu chuẩn quốc tế sẽ là điều kiện cần thiết để nâng cao vị thế cạnh tranh và tiếp cận các khách hàng cao cấp hơn trong ngành logistics.

2.2.2 Quy trình xuất khẩu hàng hóa FCL bằng đường biển tại công ty cổ phần vận tải Transimex Đà Nẵng

Trong những năm gần đây, hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container tại Công ty TNHH Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng đã có những chuyển biến tích cực, đặc biệt trong bối cảnh nhu cầu xuất khẩu tại khu vực miền Trung đang ngày càng gia tăng. Dù chưa chính thức ban hành một quy trình FCL dưới dạng văn bản hành chính nội bộ hoặc tiêu chuẩn ISO cụ thể, nhưng công ty đã và đang vận hành quy trình giao nhận FCL thông qua hệ thống hướng dẫn nghiệp vụ thống nhất, biểu mẫu xử lý công việc và cơ chế phối hợp giữa các bộ phận liên quan. Quy trình này được xem là một hình thức “quy trình nội bộ chuẩn hóa không chính thức” và vẫn đảm bảo tính nhất quán, logic trong toàn bộ hoạt động khai thác dịch vụ.

Sơ đồ 2.1: Quy trình xuất khẩu hàng FCL container bằng đường biển tại công ty cổ phần vận tải Transimex Đà Nẵng



- Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu từ phía khách hàng

Bộ phận nhân viên kinh doanh (sale) của Công ty TNHH Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng có nhiệm vụ tìm kiếm khách hàng theo nhiều phương thức khác nhau như: tìm kiếm từ danh mục khách hàng tiềm năng, khai thác dữ liệu từ các trang web thương mại điện tử B2B như Alibaba, Made-in-China, Global Sources xem các công ty bán hàng quốc tế có thể cần dịch vụ vận chuyển. Các trang mạng xã hội như Facebook, Zalo tham gia vào các hội nhóm doanh nghiệp, logistics, xuất nhập khẩu, chia sẻ mối quan hệ – thông tin khách hàng tiềm năng. Thông qua mối quan hệ cá nhân – đối tác nhờ giới thiệu từ người quen, khách hàng cũ, nhà cung cấp dịch vụ khác trong chuỗi logistics (forwarder, đại lý hải quan, hãng tàu...). Sau khi thu thập thông tin khách hàng tiềm năng, sale sẽ lập danh sách khách hàng bằng file excel rồi theo thứ tự gọi điện trực tiếp

hoặc gửi email chào hàng để giới thiệu dịch vụ logistics, cung cấp bảng giá, tư vấn lộ trình vận chuyển. Các hoạt động tư vấn, trao đổi thông tin với khách hàng được thực hiện chủ yếu thông qua các kênh như tin nhắn Zalo, email hoặc gọi điện trực tiếp. Khi đã xác định được đối tượng khách hàng phù hợp, khách hàng sẽ cung cấp thông tin liên quan đến lô hàng cần xuất khẩu, bao gồm: tên hàng hóa, số lượng, kích thước, trọng lượng, thời gian dự kiến giao hàng.

Những thông tin này được nhân viên kinh doanh tiếp nhận và ghi nhận, thường thông qua nền tảng Zalo – ứng dụng được sử dụng phổ biến trong quá trình tương tác nhanh và thuận tiện giữa hai bên. Hiện tại, bước này tại công ty vẫn chủ yếu dựa vào các công cụ giao tiếp phổ biến như Zalo và email, chưa tích hợp các phần mềm quản lý khách hàng chuyên biệt (CRM). Mặc dù điều này mang lại sự linh hoạt và tốc độ trong việc tiếp cận và tư vấn khách hàng, nhưng lại tồn tại một số hạn chế trong việc lưu trữ và truy xuất dữ liệu lịch sử khách hàng, đặc biệt đối với các doanh nghiệp lớn cần theo dõi chuỗi giao dịch dài hạn và yêu cầu về tính bảo mật cao. Thời gian xử lý trung bình tại bước này dao động từ 1 đến 2 giờ, tùy thuộc vào tốc độ phản hồi và độ chi tiết của thông tin do khách hàng cung cấp.

So với quy trình truyền thống, trong đó các bước tư vấn phải thực hiện trực tiếp hoặc thông qua các phương tiện như fax, thư tay hoặc gọi điện thoại cố định, quy trình hiện nay tại Transimex được đánh giá là hiện đại và tối ưu hơn nhờ ứng dụng công nghệ mạng xã hội và giao tiếp số. Khách hàng nhìn chung có phản hồi tích cực về tính nhanh chóng và linh hoạt của quy trình này. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp xuất khẩu lớn vẫn mong muốn có hệ thống tương tác chuyên nghiệp hơn, có khả năng lưu trữ tập trung và đồng bộ dữ liệu, từ đó nâng cao tính minh bạch và độ chính xác trong giao tiếp lâu dài.

- Bước 2: Nhận đơn hàng và kiểm tra thông tin lô hàng

Sau khi nhân viên kinh doanh tiếp nhận thông tin đơn hàng của khách hàng thì sẽ tư vấn cho khách hàng về loại container, các giá cước dịch vụ khác. Nếu hàng hóa thuộc nhóm đặc biệt như hàng nguy hiểm hoặc cần bảo quản trong môi trường nhiệt độ lạnh, nhân viên sẽ đề xuất các giải pháp chuyên biệt đảm bảo tuân thủ quy định vận chuyển an toàn. Bên cạnh đó, tư vấn thêm cho khách hàng có thể lựa chọn các dịch vụ hỗ trợ khác như bảo hiểm hàng hóa hoặc kiểm tra chất lượng trước khi giao hàng đi. Khi

doanh nghiệp xuất khẩu đồng ý thỏa thuận làm việc với công ty vận tải Transimex thì sẽ gửi thông tin đơn hàng qua email để được xác nhận.



Hình 2.9: Nhận thông tin lô hàng

Nhân viên kinh doanh sẽ tiếp nhận đơn hàng, đối chiếu thông tin vận chuyển và xem xét các điều kiện đề ra của khách hàng. Sau khi xác nhận thông tin và thỏa thuận khác về hàng hóa, doanh nghiệp xuất khẩu cần chuẩn bị đầy đủ giấy tờ theo bộ chứng từ xuất khẩu để gửi cho công ty dịch vụ giao nhận Transimex .

Quy trình này hiện vẫn được thực hiện thủ công, sử dụng email và bảng tổng hợp thông tin qua file Excel nội bộ. Thời gian xử lý trung bình từ 1 đến 2 giờ làm việc. Tuy đã được chuẩn hóa qua biểu mẫu, nhưng do chưa tích hợp vào hệ thống ERP hoặc CRM nên việc kiểm tra thông tin phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm cá nhân và khả năng phối hợp giữa các phòng ban. Khách hàng thường phản hồi tốt về sự tư vấn tận tình, nhưng đôi khi quá trình xác nhận đơn hàng bị kéo dài nếu thông tin không đầy đủ hoặc phải chỉnh sửa nhiều lần.

- Bước 3: Nhận và kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu

Doanh nghiệp xuất khẩu sẽ gửi Các giấy tờ xuất khẩu cần thiết bao gồm: Hợp đồng mua bán (sale contract), hóa đơn thương mại (Commercial invoice) , phiếu đóng gói (Packing list), giấy chứng nhận kiểm dịch (nếu cần) thông qua email của công ty. Nhân viên kinh doanh nhận được bộ chứng từ sẽ chuyển đến nhân viên chứng từ của công ty.

Nếu khách hàng yêu cầu công ty Transimex làm giấy kiểm dịch, kiểm định, hun trùng thì nhân viên chứng từ sẽ làm thay cho khách hàng và sẽ tốn thêm chi phí cho khách hàng. Nếu làm giấy kiểm dịch, kiểm định, hun trùng thì nhân viên chứng từ cần chuẩn bị bộ chứng từ để xin cấp giấy bao gồm hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói hàng hóa để xin được giấy cấp phép.

Nhân viên bộ phận chứng từ nhận được đầy đủ các giấy tờ thông tin hàng hóa từ khách hàng sẽ tiến hành kiểm tra kỹ lưỡng tính đầy đủ và hợp lệ của bộ chứng từ theo quy định. Nếu phát hiện các điểm thiếu sót, nhân viên chứng từ sẽ kịp thời báo lại nhân viên kinh doanh để báo lại với khách hàng và khách hàng nhanh chóng chỉnh sửa trước khi tiếp tục các bước kế tiếp. Các tiêu chuẩn chứng từ có thể điều chỉnh dựa vào yêu cầu từ các thị trường nhập khẩu cụ thể, đặc biệt là ở các thị trường khắt khe như EU hoặc Mỹ.

Việc xử lý giấy tờ thủ công khiến thời gian bị kéo dài nếu các thông tin trong chứng từ không khớp sẽ cần thời gian để gửi lại cho doanh nghiệp xuất khẩu sửa chữa thường sẽ mất 1-2 ngày tùy vào sự phức tạp. Nếu thông tin khớp thì thời gian xử lý trung bình 1 giờ làm việc nếu bộ chứng từ không có vấn đề gì. Một số khách hàng phản hồi rằng bước này còn thiếu linh hoạt, mất thời gian trong việc sửa đổi chứng từ và đề xuất tích hợp hệ thống số hóa để theo dõi tiến độ xử lý chứng từ.

- Bước 4: Đặt booking với hãng tàu

Sau khi nhận được thời gian giao hàng thì nhân viên chứng từ sẽ kiểm tra lịch của hãng tàu và kiểm tra giá cước tại trang web tra cứu tàu container. Lịch giao hàng mà khách hàng gửi sẽ không khớp với lịch tàu. Nhân viên chứng từ sẽ kiểm tra ngày gần nhất với ngày mà khách đưa để báo lại với khách hàng.

TRA CỨU TÀU CONTAINER					TRA CỨU Container	TRA CỨU Booking	TÀU ĐANG LẠM HÀNG
					TRA CỨU Bill	TRA CỨU Tàu Container	
TÀU ĐANG LẠM HÀNG					CHỌN THỜI GIAN TÀU RỜI BẾN		
Tên tàu	ATB	Container	TEU	Nặng suất			
NASICO NAVIGATOR	2025-03-25 13:15	216	320	51.51	THÁNG: 03 NĂM: 2025 9 + 5 = OK		

Hình 2.10: Tra cứu lịch của hãng tàu

Sau khi kiểm tra ngày và thời gian hợp lý thì nhân viên chứng từ sẽ báo lại với nhân viên kinh doanh rồi báo lại với khách hàng. Nếu khách hàng đồng ý với lịch, mức giá đã đưa thì nhân viên chứng từ sẽ tiến hành đặt chỗ với hãng tàu căn cứ vào thời gian đã thỏa thuận với khách hàng để đặt chỗ.

Nhân viên chứng từ sẽ liên hệ với một người bên hãng tàu và sắp xếp lịch trình vận chuyển thông qua trao đổi tin nhắn zalo. Sau khi thỏa thuận hoàn tất, sẽ nhận được

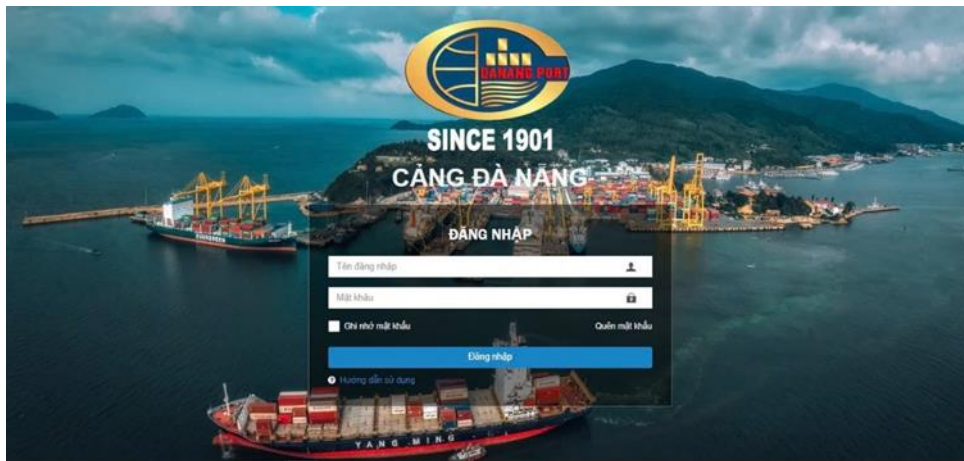
booking confirmation của hãng tàu qua email của công ty Transimex nhân viên chứng từ sẽ gửi đến nhân viên kinh doanh rồi gửi lại cho khách hàng để đảm bảo sự đồng thuận. Đồng thời nhắc nhở khách hàng về thời gian tàu chạy (ETD), cảng xuất, thời gian làm SI (Shipping Instruction) để gửi cho hãng tàu (SI CUT TIME), giờ cắt máng (CLOSING TIME) để làm VGM gửi cho công ty vận tải Transimex .

Khách hàng sau khi nhận được booking confirmation thì cần làm SI để gửi cho công ty vận tải Transimex. Sau khi công ty Transimex nhận được SI thì nhân viên chứng từ sẽ gửi SI cho hãng tàu submit để khi tàu chạy phát hành vận đơn .

Nhắc nhở khách hàng về đóng hàng và hạ xe container. Để khách hàng sắp xếp thời gian đóng gói hàng hóa mang ra bãi trước 3 ngày tàu chạy . Không nên mang hàng ra bãi quá sớm vì sẽ tốn chi phí bãi hoặc không có bãi để chứa hàng. Không nên mang hàng ra gần sát giờ tàu chạy vì không có thời gian để bốc hàng lên tàu.

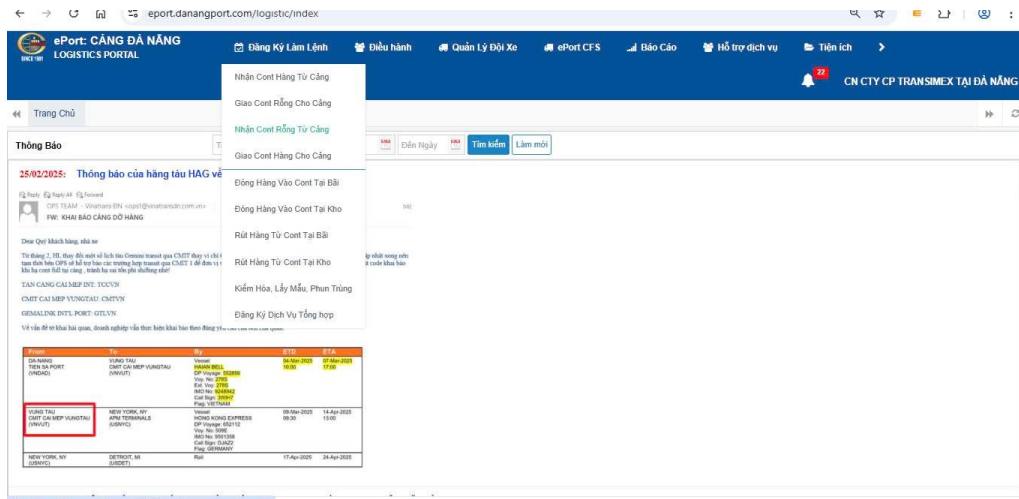
- **Bước 5: Lấy lệnh cấp container rỗng và đóng hàng**

Sau đó, nhân viên chứng từ sẽ thực hiện quy trình lấy container trên trang wed DNP ePORT - cảng điện tử cảng Đà Nẵng. Đăng nhập theo thông tin tài khoản của công ty và chọn nhận container rỗng từ cảng.

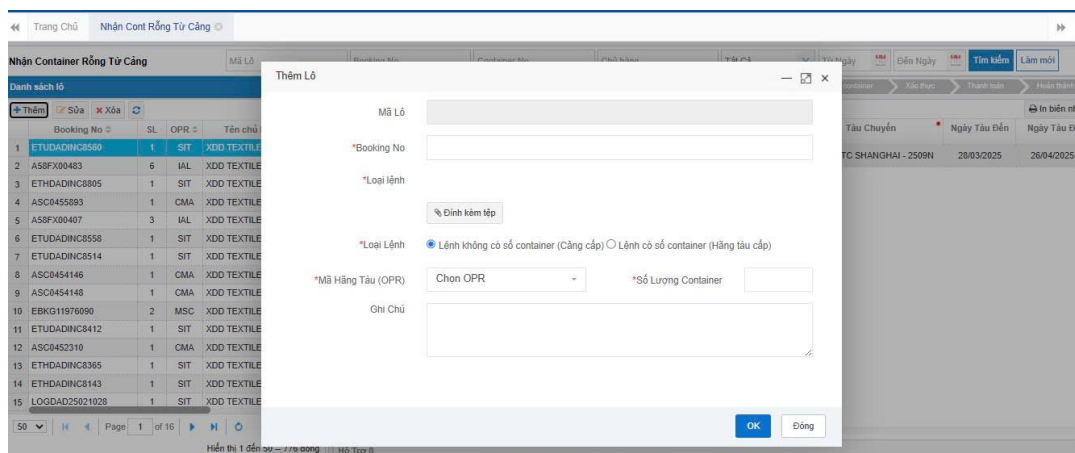


Hình 2.11: Giao diện trang wed ePORT – Đà Nẵng

Đăng nhập theo thông tin tài khoản của công ty và chọn nhận container rỗng từ cảng. Nhân viên chứng từ cần nhập các thông tin bao gồm số booking tote, đính kèm file booking, chọn đúng loại lệnh, nhập hãng tàu và số lượng container sẽ bốc. Kiểm tra lại thông tin nhập và nhấn “ok” để lưu thông tin lô hàng.



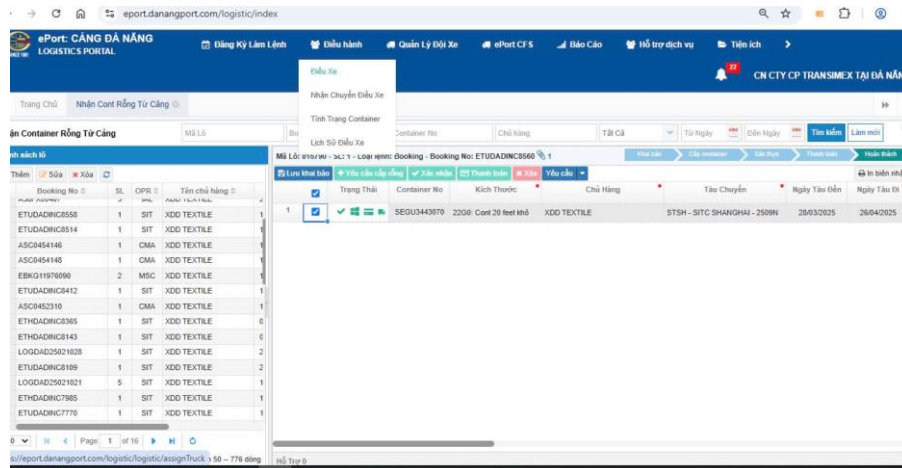
Hình 2.12: Làm lệnh nhận container rỗng từ cảng



Hình 2.13: Nhập thông tin lô hàng để cấp rỗng

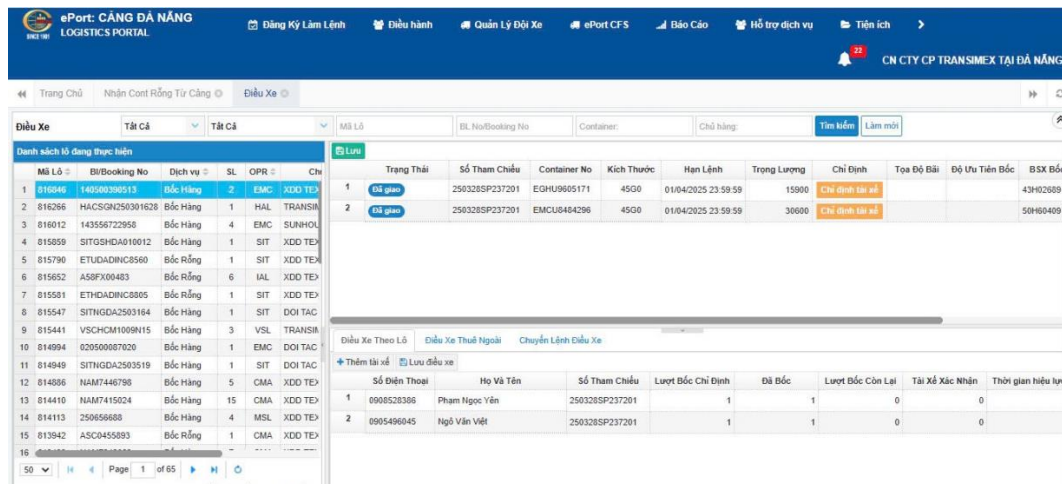
Sau đó nhân viên chứng từ sẽ nhập các thông tin về container muốn bốc và bảng dữ liệu để yêu cầu cấp container. Các thông tin bao gồm số container (container no), kích thước, chủ hàng, tàu chuyển, ngày tàu đến, ngày tàu đi, ngày dự kiến bốc. Sau đó chọn yêu cầu cấp rỗng, điền thông tin và xác nhận thanh toán tiền thuê container cho cảng. Nhân viên chứng từ sẽ xuất hóa đơn của công ty và gửi cho khách hàng để thanh toán .

Sau khi làm lệnh cấp container từ cảng thì nhân viên chứng từ sẽ làm lệnh điều xe đi lấy container tại cảng. Vào lệnh điều xe của bộ phận vận tải.



Hình 2.14: Làm lệnh điều xe lấy bốc container

Sau đó chọn tài xế có xe của công ty và nhấn lệnh lưu điều xe. Tài xế của công ty sẽ nhận được lệnh điều xe từ thông báo trên Eport.



Hình 2.15: Chọn tài xế để lấy container tại cảng

Nhân viên chứng từ sẽ báo với tài xế nhận được thông báo điều xe về địa điểm lấy container và địa điểm đóng hàng ở đâu qua tin nhắn zalo để tài xế sắp xếp điều xe ra cảng bốc container và lấy số seal ở bãi container hoặc ở văn phòng hãng tàu về nơi đóng gói hàng hóa.

Doanh nghiệp xuất khẩu có thể đóng hàng tại kho nếu có kho riêng. Trường hợp không có kho, kho xa với cảng thì có thể đóng hàng tại bãi cảng. Khách hàng sẽ tiến hành đóng gói hàng hóa tại kho của doanh nghiệp hoặc tại bãi ở cảng.

Sau khi đóng gói hàng hóa vào container thì doanh nghiệp xuất khẩu sẽ làm VGM (Verified Gross Mass) để gửi cho công ty vận tải Transimex qua email. Nhân viên chứng từ tiếp nhận thông tin từ VGM để tiến hành làm thủ tục khai hải quan.

Nhân viên chứng từ công ty Transimex sẽ làm thủ tục khai báo hải quan trên phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS5, tại kho của doanh nghiệp xuất khẩu hoặc tại bãi ở cảng. Nếu khai tại kho hàng sẽ dễ xử lý các vấn đề khi có trục trặc về thông tin khai báo hàng hóa.



Hình 2.16: Phần mềm khai báo hải quan ECUS5

Hàng hóa khi đóng gói sẽ được kiểm tra về số lượng, chất lượng và tuân thủ các tiêu chuẩn vận chuyển quốc tế, đồng thời đảm bảo các dấu hiệu nhận diện (shipping marks) được đánh dấu đầy đủ. Tiến hành đóng gói theo yêu cầu cụ thể của từng loại hàng hóa, sử dụng quy trình đặc biệt nếu đó là hàng dễ vỡ hoặc cần bảo quản nghiêm ngặt về nhiệt độ. Container chứa hàng được niêm phong bằng seal an toàn nhằm giữ nguyên trạng thái hàng hóa khi đến đích. Các dịch vụ bổ sung như hút chân không hoặc sử dụng pallet chuyên dụng có thể được cung cấp nhằm gia tăng độ an toàn.

Bước này được đánh giá là hiện đại nhờ sự kết hợp giữa ePort và hệ thống điều xe nội bộ. Tuy nhiên, việc vẫn sử dụng Zalo để thông báo địa điểm đến của container cho tài xế lái xe khiến quá trình thiếu sự đồng bộ. Thời gian xử lý cho toàn bộ bước này dao động từ 3 đến 6 giờ. Khách hàng phản hồi tích cực vì sự chủ động của công ty trong điều phối, nhưng vẫn mong muốn có hệ thống thông báo đồng bộ, thay vì dựa vào tin nhắn cá nhân.

- Bước 6: Làm thủ tục hải quan xuất khẩu

Nhân viên sẽ chuẩn bị bộ chứng từ khai hải quan gồm:

- + Hợp đồng mua bán hàng hóa (1 bản chính)
- + Hóa đơn thương mại (invoice) (1 bản chính)
- + Phiếu đóng gói (packing list) (1 bản chính)
- + Chứng nhận kiểm dịch, kiểm định, hun trùng (nếu có)

Hình 2.17: Khai báo hải quan hàng xuất trên ECUS5

Nhân viên sẽ dựa trên bộ chứng từ này khai báo hải quan điện tử trên hệ thống ECUS5. Để khai các thông tin về người xuất khẩu và người nhập khẩu, thông tin vận đơn của tờ khai hải quan, thông tin chi tiết về hàng hóa, thuế và bảo lãnh trên tờ khai hải quan, thông tin vận chuyển. Sau khi khai tờ khai xong thì nhân viên chứng từ đính kèm bộ chứng từ để khai hải quan bao gồm hợp đồng mua bán, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, chứng nhận kiểm định, kiểm dịch, hun trùng (nếu có). Nếu truyền tờ khai thành công hệ thống mạng của hải quan tự động báo số tiếp nhận hồ sơ, số tờ khai và phân luồng hàng hóa. Nếu phân luồng xanh thì sẽ được thông quan, phân luồng vàng thì nhân viên chứng từ phải mang bộ chứng từ lên cục Hải quan để kiểm tra. Trong trường hợp phân luồng đỏ thì hải quan yêu cầu kiểm tra thực tế hàng hóa theo từng mức độ khác nhau, nhân viên chứng từ phối hợp trực tiếp để đảm bảo tiến độ hàng hóa được thông quan.

Phần mềm ECUS5 giúp tiết kiệm đáng kể thời gian so với khai báo truyền thống. Trung bình, khai hải quan mất từ 30 phút đến 2 giờ tùy theo tình trạng phân luồng. Nếu gặp vấn đề thông tin khai báo thì quá trình thông quan lô hàng sẽ chậm hơn vì phải sửa và có thể phải gặp hải quan để hỗ trợ thì thời gian sẽ kéo dài 2-5 tiếng hoặc chậm nhất là 1 ngày. Tùy theo tình trạng phân luồng hàng, nếu phân luồng vàng thì phải đem bộ chứng từ các giấy tờ ra hải quan kiểm tra, luồng đỏ thì mất thêm thời gian kiểm tra thực tế hàng hóa do hải quan quy định. Khách hàng đánh giá cao sự chuyên nghiệp và

nhanh gọn trong bước này vì khai báo trên phần mềm ECUS5, nhất là đối với những đơn hàng có giá trị lớn, cần thông quan sớm.

- Bước 7: Giao hàng lên tàu và phát hành vận đơn

Sau khi tờ khai được thông quan thì hàng hóa đã được đóng gói từ kho hàng mang ra bãi ở cảng trước 3 ngày. Nhân viên chứng từ sẽ làm lệnh giao container cho cảng trên wed Eport cảng điện tử Đà Nẵng, đính kèm booking và thông tin lô hàng, thông tin về trọng lượng hàng hóa, cảng dỡ hàng và xác nhận lệnh .

Hàng được mang ra để ở bãi tại cảng và chờ nhân viên tại cảng bốc hàng lên tàu trước ngày tàu chạy. Hàng hóa sẽ được sắp xếp lên tàu theo đúng lịch trình vận chuyển của hãng tàu. Sau khi hàng hóa đã được xếp lên tàu thì hãng tàu phát hành vận đơn đường biển (bill of lading) xác nhận rằng hàng hóa đã được nhận và sẵn sàng vận chuyển.

Tùy theo nhu cầu của doanh nghiệp xuất khẩu muốn phát hành loại vận đơn nào thì sẽ yêu cầu với công ty Transimex trước đó và nhân viên chứng từ sẽ tiếp nhận để báo lại với hãng tàu phát hành loại vận đơn theo yêu cầu của khách hàng. Việc phát hành loại vận đơn nào là thỏa thuận của doanh nghiệp xuất khẩu và nhập khẩu hoặc theo yêu cầu của doanh nghiệp xuất khẩu muốn đảm bảo quá trình nhận hàng, thủ tục thanh toán khi hàng đến tại cảng nhập.

Thường thì sẽ phát hành Master B/L. Sau đó nhân viên chứng từ dựa vào Master B/L mà hãng tàu cung cấp để phát hành House B/L để gửi đến khách hàng. House B/L mà Công ty phát hành với nội dung tương tự như Master B/L của hãng tàu .

Sau khi hãng tàu phát hành vận đơn sẽ gửi qua mail cho công ty vận tải Transimex. Tùy vào loại vận đơn, một số vận đơn nhân viên chứng từ sẽ giữ nguyên để chuyển tiếp cho khách hàng, một số loại vận đơn khác nhân viên chứng từ sẽ lập lại vận đơn do công ty vận tải Transimex để gửi lại cho khách hàng. Nhân viên chứng từ sẽ thanh toán các chi phí về cước tàu, local charge cho hãng tàu rồi xuất lại hóa đơn của công ty để gửi cho người xuất khẩu.

Ở bước này thời gian hãng tàu phát hành vận đơn và gửi mail qua cho công ty chỉ sẽ phụ thuộc thời gian vào hãng tàu là khi nào gửi, thời gian chỉ trong ngày mà hàng

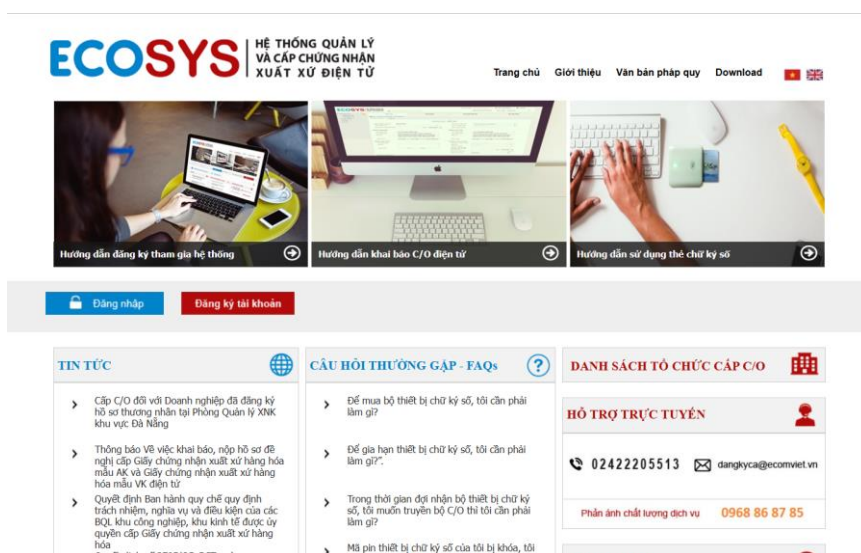
được giao lên tàu, việc gửi mail thì nhanh chóng và tiện lợi tiết kiệm thời gian. Sau khi nhận được vận đơn thì công ty sẽ tiến hành gửi lại cho khách hàng qua mail bước này khách hàng đánh giá tốt không có nhiều vấn đề khó khăn .

- **Bước 8: Gửi bộ chứng từ cho người nhập khẩu**

Sau khi nhận được vận đơn thì nhân viên chứng từ sẽ chuẩn bị bộ chứng từ để gửi cho người nhập khẩu. Bộ chứng từ bao gồm : Hợp đồng mua bán (sale contract), hóa đơn thương mại (invoice commercial), Phiếu đóng gói (packing list), chứng nhận kiểm dịch, kiểm định, hun trùng (nếu có), giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O). Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa nếu người xuất khẩu yêu cầu công ty vận tải Transimex làm thì sẽ tiến hành làm ngay sau khi ngày tàu chạy và sẽ phát thêm chi phí cho người xuất khẩu .

Việc làm giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa cần phải có bộ chứng từ bao gồm : hóa đơn thương mại (invoice commercial, phiếu đóng gói hàng hóa (packing list), tờ khai xuất khẩu, vận đơn và đơn xin cấp mẫu C/O.

Form C/O sẽ dựa vào hàng hóa được xuất khẩu sang nước nào. Nhân viên chứng từ sẽ đăng nhập vào trang web EcoSys - Hệ thống quản lý & cấp chứng nhận xuất xứ điện tử đính kèm bộ chứng từ để đề nghị cấp giấy chứng nhận xuất xứ.



Hình 2.18: Trang web ECOSYS

Sau khi bộ chứng từ đính kèm được duyệt thì nhân viên chứng từ sẽ đến văn phòng liên đoàn thương mại công nghiệp Việt Nam (VCCI) tại Đà Nẵng để mua tờ form

C/O .. Sau đó nhân viên chứng từ sẽ điền các thông tin cần vào tờ C/O và kiểm tra, thông tin cần phải khớp và chính xác. Sau khi kiểm tra C/O cần phải được gửi cho doanh nghiệp xuất khẩu ký tên và đóng dấu và gửi lại cho công ty Transimex. Nhân viên chứng từ sẽ mang giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa và bộ chứng từ lên tại văn phòng liên đoàn thương mại công nghiệp Việt Nam để được xác nhận thì C/O mới có hiệu lực. Nhân viên chứng từ đính kèm giấy chứng nhận xuất xứ vào bộ chứng từ và gửi cho người nhập khẩu. Hoàn thành thủ tục xuất khẩu hàng.

Thời gian xử lý bộ chứng từ thường mất từ 2 đến 4 giờ, tùy vào số lượng tài liệu và thủ tục C/O. Quá trình làm C/O vẫn mang tính thủ công và phải nộp hồ sơ trực tiếp. Khách hàng phản hồi rằng bước này cần nhiều thời gian và mong muốn có thể số hóa toàn bộ quy trình xin cấp C/O. Sau khi có đủ giấy tờ cho bộ chứng từ thì nhân viên chứng từ sẽ tiến hành gửi bản mềm bộ chứng từ qua email và bản cứng qua dịch vụ chuyển pháp nhanh quốc tế. Ở bước này doanh nghiệp xuất khẩu có thể nhận bộ chứng từ nhanh chóng qua email để kịp xử lý các vấn đề khác, thời gian chuyển pháp nhanh tùy vào khoảng cách địa lý. Ở bước này thì khách hàng phản hồi tích cực vì không gặp nhiều khó khăn.

- Bước 9: Hoàn thành thủ tục thanh toán

Sau khi hoàn thành xong thủ tục thông quan và vào sổ, người giao nhận phải kiểm tra và sắp xếp lại các chứng từ thành 1 bộ hoàn chỉnh, sau đó trả chứng từ gốc lại cho khách hàng và Công ty cũng sao lưu lại 1 bộ. Đồng thời, dựa vào điều khoản về cước phí trả trước (Freight prepaid) cũng với các khoản chi phí mà công ty đã nộp cho khách hàng có hóa đơn đồ, phí dịch vụ vận chuyển, các chi phí khác..., nhân viên chứng từ sẽ làm 02 bản Debit note (giấy báo nợ) gửi khách hàng 1 bản và chuyển cho bộ phận kế toán 1 bản để theo dõi thu công nợ.

Việc lập giấy báo nợ hiện đang làm bằng Excel hoặc Word, chưa tích hợp vào phần mềm kế toán. Thời gian xử lý dao động từ 1 đến 2 giờ. Khách hàng thường phản hồi tốt nếu giá và dịch vụ được minh bạch. Tuy nhiên, nếu xảy ra sai sót trong nội dung hoặc đơn giá, việc điều chỉnh sẽ làm chậm tiến độ thanh toán.

2.3 Kết luận chung về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng container đường biển của công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng

Để hiểu rõ hơn về thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container tại Công ty TNHH Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng, việc phân tích các nguyên nhân chủ quan và khách quan là rất cần thiết. Những nguyên nhân này tác động đến cả mặt tích cực (thuận lợi giúp quy trình phát triển) và mặt tiêu cực (những yếu tố còn gây hạn chế, chậm trễ hoặc phát sinh lỗi trong quá trình thực hiện). Dưới đây là những nhóm nguyên nhân chính.

a. Các thành tựu mà công ty đạt được

Mặc dù công ty chưa có văn bản quy trình chính thức, tuy nhiên các bước đều được thực hiện rõ ràng và được triển khai một cách cụ thể như một quy trình bài bản và chuyên nghiệp. Với việc áp dụng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu này, công ty đã đạt được nhiều kết quả tích cực:

Với sự tổ chức chặt chẽ, bao gồm các bước từ tiếp nhận đơn hàng, kiểm tra chứng từ, đặt lịch trình vận chuyển, đóng gói, thực hiện thủ tục hải quan đến việc vận chuyển hàng hóa lên tàu. Sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận làm việc trong công ty giúp giảm tối đa các lỗi phát sinh, cải thiện hiệu quả vận hành.

Sử dụng công nghệ hiện đại trong quản lý giao nhận. Nhờ áp dụng các giải pháp công nghệ tiên tiến, Transimex đảm bảo quy trình giao nhận diễn ra nhanh chóng và chính xác. Hệ thống khai báo hải quan điện tử ECUS5 VNACCS giúp giảm thời gian xử lý chứng từ so với phương pháp truyền thống. Đồng thời, hệ thống quản lý vận tải (TMS) và thiết bị theo dõi GPS cung cấp thông tin cập nhật theo thời gian thực, giúp khách hàng dễ dàng kiểm soát trạng thái và vị trí lô hàng, giảm nguy cơ mất mát hoặc trễ hẹn.

Đội ngũ nhân sự dày dặn kinh nghiệm Nhân viên tại Transimex được đánh giá cao về trình độ chuyên môn và kỹ năng trong lĩnh vực logistics. Theo báo cáo công ty có 85% nhân sự của công ty có trên 5 năm kinh nghiệm giao nhận quốc tế. Các chương trình đào tạo định kỳ về quy định hải quan, thương mại quốc tế và ứng dụng công nghệ giúp đội ngũ này xử lý tốt mọi tình huống phát sinh.

Mạng lưới đối tác toàn cầu hỗ trợ vận chuyển linh hoạt Transimex thiết lập quan hệ hợp tác với hơn 15 hãng tàu lớn trên thế giới, bao gồm Maersk, CMA CGM và MSC. Nhờ mối quan hệ này, công ty đảm bảo khả năng đặt chỗ trên tàu ngay cả trong mùa cao điểm.

Thời gian giao nhận nhanh chóng quy trình giao nhận tại Transimex được tối ưu hóa để đảm bảo đúng tiến độ. Điều này mang lại lợi ích lớn cho doanh nghiệp xuất khẩu, giúp họ duy trì dòng tiền hiệu quả và nâng cao sức cạnh tranh.

Dịch vụ khách hàng tận tâm và linh hoạt Ngoài các dịch vụ giao nhận cơ bản, Transimex cung cấp các giải pháp logistics toàn diện như quản lý kho bãi, khai báo hải quan và bảo hiểm hàng hóa. Khách hàng bày tỏ sự hài lòng với dịch vụ của công ty và cho biết họ sẵn sàng tiếp tục hợp tác cho các lô hàng xuất khẩu trong tương lai.

b. Các hạn chế của hoạt động

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) tại Công ty TNHH Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng đã và đang phát huy hiệu quả ở một số mặt, nhờ sự phối hợp linh hoạt và tích cực ứng dụng công nghệ trong từng khâu vận hành. Tuy nhiên, khi xét trên tiêu chí chuyên nghiệp hóa và khả năng mở rộng quy trình ở cấp độ toàn hệ thống, vẫn còn tồn tại nhiều điểm nghẽn mang tính hệ thống, bao gồm:

- Quy trình vận hành thiếu văn bản hướng dẫn cụ thể:

Một trong những hạn chế đáng chú ý trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container (FCL) tại chi nhánh Transimex – Đà Nẵng là việc chưa xây dựng một hệ thống quy trình vận hành chính thức, được văn bản hóa rõ ràng. Hiện nay, nhiều bước quan trọng như tiếp nhận yêu cầu khách hàng, lập kế hoạch điều xe, xác nhận giao hàng,... vẫn chủ yếu được thực hiện dựa trên kinh nghiệm cá nhân và sự phối hợp linh hoạt giữa các bộ phận thông qua điện thoại, Zalo hoặc email.

Tuy cách làm này giúp tạo sự linh hoạt và nhanh chóng trong xử lý tình huống thực tế, nhưng lại thiếu tính hệ thống và đồng bộ. Việc không có tài liệu hướng dẫn thao tác cụ thể gây khó khăn trong kiểm soát chất lượng dịch vụ, nhất là khi cần đánh giá hiệu suất làm việc hoặc triển khai đào tạo cho nhân sự mới. Đặc biệt, đối với những khách hàng nước ngoài yêu cầu tiêu chuẩn kiểm toán nội bộ cao, sự thiếu vắng một quy trình chính thức có thể ảnh hưởng đến uy tín và khả năng hợp tác lâu dài của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, việc không tài liệu hóa các bước nghiệp vụ còn khiến công tác đánh giá hiệu quả công việc trở nên cảm tính, thiếu cơ sở dữ liệu minh bạch. Sự không nhất quán trong quy trình cũng gây ra rủi ro vận hành và khó duy trì tiêu chuẩn dịch vụ đồng đều giữa các nhân viên hoặc trong các tình huống phát sinh. Do đó, việc xây dựng một

bộ quy trình nghiệp vụ chuẩn hóa, có văn bản hướng dẫn chi tiết, là yêu cầu cấp thiết để nâng cao tính chuyên nghiệp, hiệu quả và khả năng mở rộng quy trình giao nhận trong tương lai.

- Các bước nghiệp vụ vẫn còn thực hiện thủ công ở nhiều khâu:

Mặc dù Công ty TNHH Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng đã bắt đầu ứng dụng một số công nghệ hiện đại trong quy trình giao nhận hàng hóa FCL, chẳng hạn như khai báo hải quan qua hệ thống ECUS5 hoặc lấy container điện tử qua ePort, nhưng trên thực tế, nhiều khâu nghiệp vụ vẫn còn được thực hiện thủ công và rời rạc. Cụ thể, các thông tin booking từ khách hàng vẫn được tiếp nhận qua email cá nhân, kế hoạch điều xe được thông báo bằng tin nhắn điện thoại, và các chứng từ sau khi hoàn tất vẫn phải in giấy để lưu trữ thủ công.

Hiện nay, việc phối hợp giữa các bộ phận chủ yếu thông qua các kênh thủ công như điện thoại, email, hoặc Zalo cá nhân. Điều này tuy thuận tiện nhưng thiếu tính bảo mật, dễ gây ra thất lạc thông tin hoặc sai sót do thiếu lịch sử tương tác được lưu trữ có hệ thống. Khi phát sinh sự cố hoặc khiếu nại từ khách hàng, việc truy xuất lịch sử xử lý trở nên phức tạp, gây ảnh hưởng đến uy tín và hiệu quả giải quyết vấn đề. Nếu có hệ thống CRM và ERP đồng bộ, toàn bộ lịch sử giao dịch và phản hồi khách hàng sẽ được lưu trữ tự động, giúp nâng cao năng lực hỗ trợ và cải tiến dịch vụ.

Trong bối cảnh ngành logistics đang đẩy mạnh số hóa và tích hợp công nghệ, việc áp dụng các phần mềm quản trị hiện đại như ERP (Enterprise Resource Planning) và CRM (Customer Relationship Management) là xu thế tất yếu nhằm tăng cường tính tự động hóa, nâng cao trải nghiệm khách hàng và quản lý quy trình hiệu quả hơn. Tuy nhiên, tại chi nhánh Transimex – Đà Nẵng, quá trình triển khai các hệ thống này vẫn gặp nhiều rào cản lớn, trong đó chi phí là yếu tố then chốt.

- Thiếu hệ thống đánh giá và phản hồi khách hàng theo tiêu chuẩn quốc tế:

Do chưa tích hợp hệ thống CRM, việc thu thập và phân tích dữ liệu phản hồi từ khách hàng cũng chỉ được thực hiện theo từng đợt khảo sát rời rạc, thiếu tính hệ thống. Công ty chưa triển khai các chỉ số quốc tế như Net Promoter Score (NPS) – chỉ số đo lường mức độ sẵn sàng giới thiệu dịch vụ của khách hàng – hay hệ thống dashboard đánh giá thời gian xử lý từng khâu. Điều này khiến việc theo dõi và cải tiến quy trình gặp khó khăn, phụ thuộc vào cảm quan hoặc ý kiến chủ quan từ từng bộ phận.

c. Các nguyên nhân khách quan khác

- Thị trường logistics thay đổi nhanh chóng và yêu cầu ngày càng cao từ phía khách hàng quốc tế.

Thị trường logistics thay đổi nhanh chóng và yêu cầu ngày càng cao từ phía khách hàng quốc tế. Trong môi trường thương mại toàn cầu hóa, khách hàng nước ngoài ngày càng khắt khe hơn trong việc kiểm soát quy trình và yêu cầu minh bạch hóa hoạt động logistics, bao gồm cả việc phải có quy trình văn bản hóa rõ ràng. Việc Transimex chưa có quy trình chính thức dưới dạng tài liệu khiến công ty khó đáp ứng được các tiêu chuẩn kiểm toán hoặc các yêu cầu cụ thể từ phía đối tác nước ngoài. Điều này tạo ra áp lực lớn và ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh quốc tế của doanh nghiệp, dù năng lực vận hành thực tế vẫn đảm bảo.

- Sự đầu tư phát triển cảng biển và hạ tầng logistics khu vực

Do giới hạn về độ sâu luồng tàu và diện tích cảng, cảng Đà Nẵng chưa thể tiếp nhận các tàu container cỡ lớn, dẫn đến việc các lô hàng thường phải trung chuyển qua cảng lớn hơn (như Cái Mép – Thị Vải hoặc Singapore), làm tăng thời gian vận chuyển và chi phí trung chuyển. Việc thiếu hụt bãi container rộng tại khu vực Đà Nẵng gây ảnh hưởng đến tiến độ lấy vỏ container để đóng hàng xuất khẩu. Doanh nghiệp phải chờ điều vỏ từ các tỉnh lân cận, gây chậm tiến độ và phát sinh thêm chi phí điều xe. Một số cảng nhỏ vẫn thực hiện các thủ tục giao nhận, vào cổng, làm lệnh thủ công hoặc bán tự động, chưa áp dụng hoàn toàn công nghệ e-Port hoặc phần mềm kết nối thời gian thực với doanh nghiệp logistics, gây mất thời gian và tăng rủi ro sai sót.

- Biến động thị trường và cước vận tải quốc tế

Giá cước tàu biển thay đổi theo thời điểm, thường bị ảnh hưởng bởi yếu tố mùa vụ, khủng hoảng chuỗi cung ứng toàn cầu (như giai đoạn hậu COVID-19), xung đột địa chính trị (như chiến tranh Nga – Ukraine hay khủng hoảng tại Hồng Hải). Doanh nghiệp khó dự đoán và không thể kiểm soát giá cước, làm tăng tổng chi phí logistics cho khách hàng. Các loại phụ phí như phụ phí nhiên liệu (BAF), phụ phí xếp dỡ tại cảng (THC), phụ phí mùa cao điểm (PSS) do hãng tàu quy định thường tăng mà không được báo trước. Mỗi lần tăng phụ phí khiến đơn giá dịch vụ giao nhận bị đẩy lên, doanh nghiệp giao nhận khó cạnh tranh về giá với các đối thủ lớn hơn hoặc ở khu vực khác.

- Biến động chính sách pháp lý và quy định quản lý nhà nước

Thủ tục hải quan và chính sách xuất khẩu của Việt Nam vẫn thường xuyên thay đổi. Mỗi lần cập nhật, doanh nghiệp phải mất thời gian điều chỉnh quy trình nội bộ, cập nhật hồ sơ và tái đào tạo nhân sự. Sự thay đổi liên tục và không đồng bộ giữa các cơ quan chức năng có thể khiến doanh nghiệp bị động trong giai đoạn chuyển giao, dẫn đến phát sinh lỗi trong khâu khai báo, ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG CONTAINER ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TRANSIMEX ĐÀ NẴNG

3.1 Các căn cứ tiền đề xây dựng giải pháp

3.1.1 Sự biến động của các yếu tố môi trường

❖ Môi trường bên ngoài

- Yếu tố pháp lý và chính sách quốc tế

Trong quá trình toàn cầu hóa, hệ thống pháp lý quốc tế và chính sách thương mại của các quốc gia đóng vai trò nền tảng trong việc điều chỉnh hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển. Việc tham gia các công ước vận tải quốc tế như Hague-Visby Rules, Hamburg Rules, Rotterdam Rules cùng với các hiệp định thương mại đa phương như WTO, EVFTA, CPTPP, RCEP... giúp tạo ra khung pháp lý thống nhất, minh bạch và nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng toàn cầu. Các văn bản này quy định rõ trách nhiệm của người vận chuyển, giới hạn trách nhiệm khi xảy ra rủi ro, thời hiệu khởi kiện, bảo hiểm hàng hóa,... góp phần giảm tranh chấp và bảo vệ quyền lợi các bên liên quan. Tuy nhiên, sự khác biệt hoặc thay đổi trong chính sách pháp lý giữa các quốc gia, ví dụ như Brexit hoặc rút khỏi một hiệp định thương mại, có thể làm phát sinh bất ổn pháp lý, buộc doanh nghiệp điều chỉnh lại quy trình giao nhận, hồ sơ chứng từ, điều kiện hợp đồng và thậm chí thay đổi tuyến vận chuyển. Điều này làm tăng chi phí và rủi ro pháp lý, nhất là với doanh nghiệp nhỏ chưa có hệ thống pháp lý chuyên sâu. Do đó, yếu tố pháp lý và chính sách quốc tế vừa là nền tảng hỗ trợ, vừa là thách thức buộc doanh nghiệp phải theo dõi sát và thích ứng kịp thời.

- Môi trường chính trị – xã hội

Môi trường chính trị – xã hội ổn định là yếu tố then chốt bảo đảm hoạt động thương mại và logistics diễn ra suôn sẻ. Các quốc gia có hệ thống chính trị ổn định, luật pháp rõ ràng, chính quyền minh bạch và an ninh xã hội cao thường thu hút đầu tư và hợp tác thương mại, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho giao nhận hàng hóa đường biển, nhất là với hàng hóa có giá trị cao hoặc yêu cầu bảo quản đặc biệt. Trái lại, các biến động như xung đột, biểu tình, khủng bố hay thay đổi chính phủ đột ngột đều có thể làm gián đoạn tuyến vận tải, đình trệ hoạt động cảng biển hoặc phát sinh các lệnh cấm vận, gây ách tắc hàng hóa và tăng chi phí logistics. Ngoài ra, các rủi ro về xã hội như đình công tại cảng, thiếu hụt lao động hoặc mất an toàn nội địa cũng ảnh hưởng nghiêm

trọng đến hiệu quả vận chuyển. Vì vậy, doanh nghiệp cần chủ động theo dõi tình hình chính trị – xã hội tại các nước liên quan, xây dựng phương án thay thế tuyến vận tải và chuẩn bị các phương án bảo hiểm phù hợp để hạn chế rủi ro.

- Môi trường khoa học – công nghệ

Sự phát triển mạnh mẽ của khoa học – công nghệ trong thời đại số hóa đã tạo ra những chuyển biến tích cực trong ngành logistics, đặc biệt là giao nhận hàng hóa đường biển. Các công nghệ như hệ thống quản lý vận tải (TMS), quản lý kho (WMS), định vị GPS, cảm biến IoT, hệ thống trao đổi dữ liệu điện tử (EDI), nền tảng logistics tích hợp (Freightos, Comport), và cổng hải quan điện tử (VNACCS)... đang hỗ trợ doanh nghiệp quản lý vận hành hiệu quả hơn, tiết kiệm chi phí và thời gian, đồng thời nâng cao khả năng truy xuất và tính minh bạch trong quá trình vận chuyển. Việc ứng dụng công nghệ giúp doanh nghiệp tối ưu hóa lộ trình, kiểm soát hàng hóa theo thời gian thực, giảm thiểu sai sót chứng từ và tăng độ hài lòng của khách hàng. Trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt, doanh nghiệp nhanh chóng thích ứng công nghệ sẽ chiếm ưu thế lớn, trong khi những đơn vị chậm đổi mới dễ tụt hậu và mất thị phần. Vì vậy, đổi mới công nghệ là yếu tố không thể thiếu để nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế.

❖ **Môi trường bên trong**

- Cơ sở hạ tầng, trang thiết bị, máy móc

Hệ thống cơ sở vật chất của doanh nghiệp giao nhận bao gồm văn phòng làm việc, kho bãi, phương tiện vận chuyển, thiết bị bốc dỡ, bảo quản và các công cụ hỗ trợ kiểm tra, đóng gói, lưu kho,... là nền tảng vật chất thiết yếu để thực hiện quy trình giao nhận hiệu quả.

Trong điều kiện container hóa phát triển như hiện nay, để đảm bảo hoạt động giao nhận diễn ra trơn tru, doanh nghiệp cần đầu tư đồng bộ vào hạ tầng kỹ thuật như bãi container rộng, thiết bị nâng cẩu, hệ thống cân container, hệ thống giám sát camera,... Bên cạnh đó, ứng dụng công nghệ thông tin như phần mềm quản lý đơn hàng, hệ thống kết nối EDI với hãng tàu và cơ quan hải quan, hay hệ thống quản lý dữ liệu khách hàng (CRM) là xu thế tất yếu để tăng khả năng cạnh tranh.

Tuy nhiên, chi phí đầu tư ban đầu cho hệ thống cơ sở vật chất – kỹ thuật hiện đại thường rất lớn. Với những doanh nghiệp giao nhận vừa và nhỏ có nguồn tài chính hạn chế, việc xây dựng đồng bộ toàn bộ hạ tầng là một thách thức lớn. Trong trường hợp này, doanh nghiệp cần tính toán kỹ lưỡng, có thể lựa chọn phương án thuê ngoài, liên doanh hoặc chia sẻ sở hữu thiết bị với các đối tác logistics khác nhằm tối ưu hóa chi phí mà vẫn đảm bảo năng lực phục vụ.

- Trình độ chuyên môn của nhân sự

Chất lượng nguồn nhân lực là yếu tố then chốt quyết định đến hiệu quả của quy trình giao nhận. Việc giao nhận hàng hóa diễn ra nhanh chóng, đúng tiến độ và đảm bảo an toàn phụ thuộc rất lớn vào trình độ, kinh nghiệm và khả năng xử lý tình huống của đội ngũ tham gia quy trình – từ nhân viên chứng từ, điều phối, hiện trường, đến lái xe và chuyên viên hải quan.

Nếu đội ngũ nhân sự có chuyên môn vững, am hiểu các loại hình vận chuyển, nắm rõ quy trình xử lý lô hàng đặc thù (hàng lạnh, hàng nguy hiểm, hàng phi tiêu chuẩn...), thì không chỉ đảm bảo thời gian giao hàng, mà còn giảm thiểu rủi ro, hạn chế sai sót và tăng độ tin cậy trong mắt khách hàng. Ngược lại, nhân sự yếu về nghiệp vụ hoặc thiếu kinh nghiệm sẽ kéo theo hàng loạt rủi ro như sai sót chứng từ, kê khai sai mã HS, chậm trễ xử lý tình huống phát sinh,... ảnh hưởng đến toàn bộ chuỗi cung ứng.

Do đó, đầu tư phát triển nguồn nhân lực – thông qua đào tạo định kỳ, cập nhật kiến thức mới, và khuyến khích học hỏi liên tục – là một chiến lược dài hạn mà bất kỳ doanh nghiệp giao nhận nào cũng cần chú trọng.

3.1.2 Định hướng hoạt động của công ty, chi nhánh Đà Nẵng

Định hướng và mục tiêu nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận vận tải hàng hóa quốc tế của Công ty Cổ phần Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng đến năm 2025. Trong bối cảnh ngành logistics Việt Nam đang phát triển nhanh chóng, cùng với quá trình hội nhập sâu rộng vào chuỗi cung ứng toàn cầu, Công ty Cổ phần Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng đã xác định rõ định hướng chiến lược đến năm 2025 là tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ giao nhận vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển. Đồng thời, công ty đặt mục tiêu xây dựng thương hiệu uy tín, tăng cường năng lực cạnh tranh, khẳng định vị thế trên thị trường khu vực miền Trung và hướng tới mở rộng quy mô ra thị trường quốc tế.

Mục tiêu tổng quát mà chi nhánh đặt ra trong giai đoạn này là duy trì vị trí là một trong những đơn vị giao nhận hàng đầu tại khu vực, đồng thời từng bước hoàn thiện mô hình logistics tích hợp, ứng dụng công nghệ hiện đại, nâng cao hiệu suất xử lý và mức độ hài lòng của khách hàng. Trên cơ sở đó, hướng tới xây dựng hình ảnh một doanh nghiệp logistics có năng lực và uy tín vững chắc trong chuỗi cung ứng quốc tế.

- Các mục tiêu cụ thể được đặt ra bao gồm:
- Phân đầu đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu từ 18% đến 25% mỗi năm trong giai đoạn 2023–2025, đặc biệt tập trung vào nhóm dịch vụ xuất khẩu container nguyên (FCL).
- Mở rộng thị phần tại các tỉnh thành khu vực miền Trung, tiếp cận thêm nhiều khách hàng FDI và xây dựng các tuyến hàng hóa ổn định đến Đông Nam Á, Đông Bắc Á và châu Âu.
- Tăng cường đầu tư vào hạ tầng kỹ thuật và công nghệ quản lý, trong đó ưu tiên triển khai phần mềm quản lý vận tải (TMS), hệ thống quản lý kho (WMS), nền tảng CRM chăm sóc khách hàng và hệ thống kết nối dữ liệu điện tử (EDI).
- Chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ theo tiêu chuẩn ISO, cập nhật các quy định hải quan và vận tải quốc tế, hướng đến tự động hóa và số hóa quy trình toàn diện trong giao nhận.

3.2 Đề xuất một số giải pháp cải thiện quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container (FCL) bằng đường biển tại công ty cổ phần Transimex Đà Nẵng.

3.2.1 Giải pháp 1 : Xây dựng quy trình chuẩn hóa

- Mục đích :

Là nhằm đảm bảo tính nhất quán trong vận hành, nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận, kiểm soát chất lượng dịch vụ, hỗ trợ đào tạo nhân sự mới và tạo nền tảng thuận lợi cho việc áp dụng công nghệ, cải tiến quy trình trong dài hạn.

- Lợi ích :

Tăng tính nhất quán và minh bạch trong toàn bộ quá trình giao nhận, giúp hạn chế sai sót và nhầm lẫn. Nâng cao hiệu quả phối hợp nội bộ, rút ngắn thời gian xử lý và giảm phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân. Hỗ trợ đào tạo nhân sự mới nhanh chóng và hiệu quả, đảm bảo duy trì chất lượng dịch vụ. Tạo nền tảng cho việc ứng dụng công nghệ và số hóa quy trình, giúp doanh nghiệp dễ dàng chuyển đổi số trong tương lai. Cải

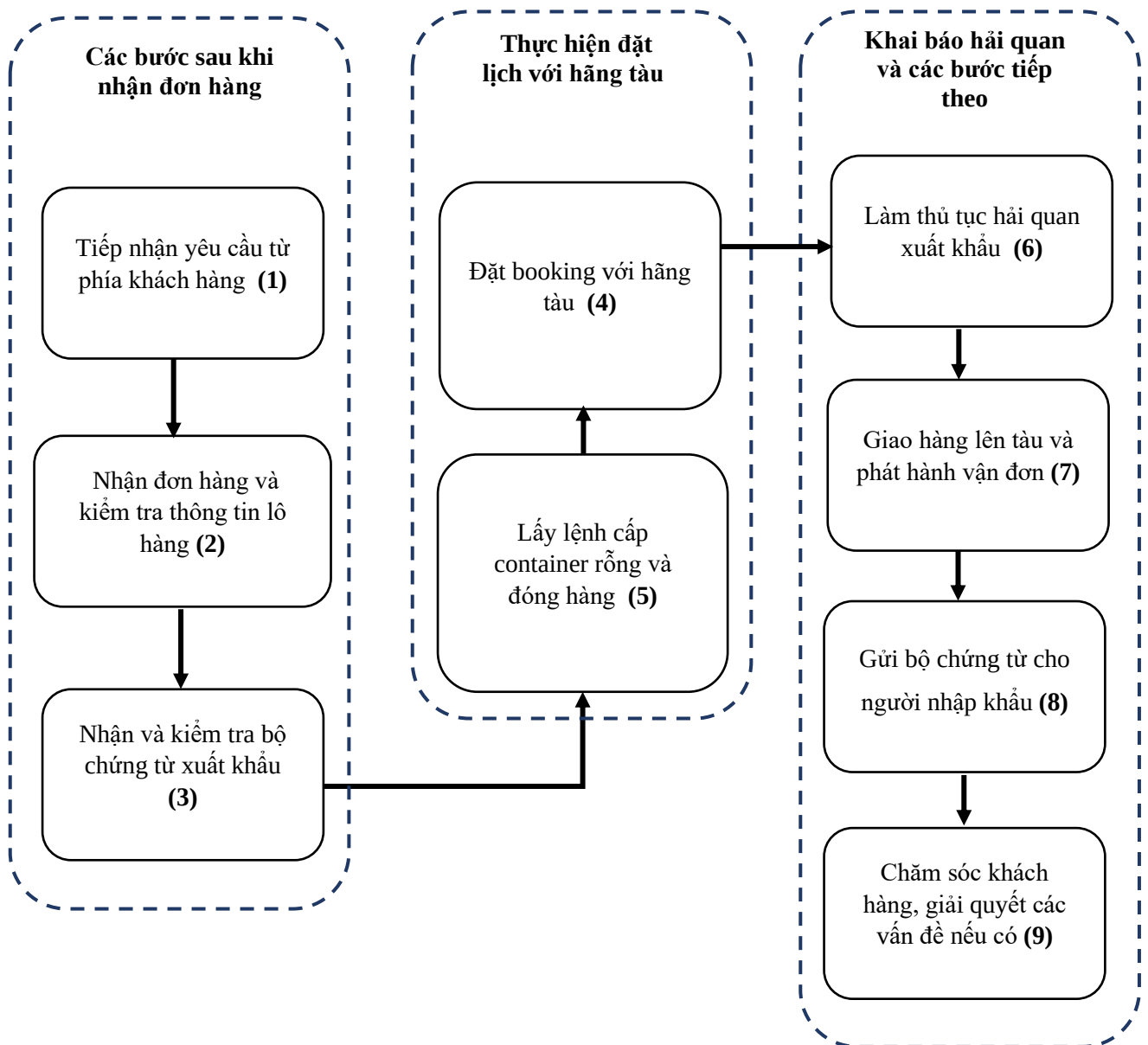
thiện khả năng kiểm soát và đánh giá hiệu suất công việc, hỗ trợ tốt cho kiểm toán nội bộ và nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ dưới dạng văn bản hóa và sơ đồ thao tác:

Để xử lý vấn đề thiếu văn bản hóa trong toàn bộ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container, công ty cần thực hiện một chương trình tổng kiểm tra quy trình hiện hành, từ đó tiến hành chuẩn hóa từng bước dưới dạng tài liệu chính thức. Các tài liệu này cần phân chia rõ ràng theo từng giai đoạn nghiệp vụ. Trong mỗi tài liệu cần ghi rõ: mục đích công việc, đầu vào – đầu ra, các bước thực hiện, bộ phận chịu trách nhiệm, thời gian xử lý tiêu chuẩn, rủi ro có thể xảy ra và cách kiểm soát.

Bên cạnh tài liệu văn bản, việc thiết kế sơ đồ luồng công việc bằng các công cụ như Lucidchart, Visio hoặc phần mềm nội bộ là rất cần thiết để trực quan hóa quy trình, giúp nhân viên dễ hình dung và áp dụng. Ngoài ra, các quy trình này nên được lưu trữ ở dạng điện tử, chia sẻ qua nền tảng đám mây và tổ chức đào tạo định kỳ cho toàn bộ nhân sự. Việc có một bộ SOP hoàn chỉnh sẽ giúp đồng bộ hóa cách làm, tăng tính chuyên nghiệp, dễ dàng chuyển giao công việc khi thay đổi nhân sự và là điều kiện tiên quyết để đạt các chứng chỉ như ISO 9001 – yếu tố được khách hàng FDI và các thị trường khắt khe đặc biệt coi trọng.

Sơ đồ 3.1 : Quy trình chuẩn hóa xuất khẩu hàng FCL container bằng đường biển tại công ty cổ phần vận tải Transimex Đà Nẵng



Công ty có thể tiếp cận bước “Tư vấn lịch trình” (bước 1) một cách thông minh hơn bằng việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) và học máy (Machine Learning – ML). Cụ thể, trước hết cần thu thập và làm sạch dữ liệu lịch sử vận chuyển—bao gồm thời gian khởi hành, thời gian đến, tình trạng chậm trễ, khối lượng hàng, hành trình thực tế, điều kiện thời tiết, tỷ lệ kẹt cảng... các mô hình ML như hồi quy tuyến tính, rừng ngẫu nhiên (Random Forest) hoặc mạng nơ-ron sâu (Deep Neural Network) sẽ được huấn

luyện để dự đoán trước thời gian vận chuyển dự kiến và xác suất xảy ra chậm trễ cho mỗi tuyến đường và khung thời gian cụ thể.

Khi khách hàng liên hệ yêu cầu báo giá hoặc tư vấn, hệ thống sẽ lập tức chạy thuật toán dự đoán và trả về: Thời gian giao hàng kỳ vọng với khoảng tin cậy (ví dụ 95% lô hàng về trong vòng 7–9 ngày), những tuyến hoặc lịch tàu có tỷ lệ chậm trễ thấp nhất, và gợi ý các phương án dự phòng nếu có sự cố (chẳng hạn chọn tuyến biển thay thế hoặc đặt trước slot xe vận chuyển nhanh). Tất cả kết quả này được trình bày qua giao diện trực quan hoặc gửi báo cáo tự động cho nhân viên kinh doanh, giúp họ tư vấn cho khách hàng nhanh chóng, minh bạch và chính xác hơn so với phương pháp dựa vào kinh nghiệm thuần túy.

Bằng cách tích hợp AI/ML vào quy trình, Transimex – Đà Nẵng không chỉ nâng cao chất lượng dịch vụ tư vấn ban đầu mà còn tích lũy được khả năng học hỏi liên tục: mỗi chuyến hàng hoàn thành lại được đưa vào dữ liệu huấn luyện, giúp mô hình trở nên ngày càng chính xác. Đây chính là bước đi then chốt để chuyển đổi số toàn diện, hướng tới mô hình “logistics thông minh”—nơi quyết định về lịch trình và quản lý rủi ro được tự động hóa và tối ưu hóa dựa trên dữ liệu thực tế.

Hiện nay, một số công đoạn như nhận và kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu (bước 3) và hoàn thành thủ tục thanh toán (bước 9) . Việc lập giấy báo nợ, phát hành hóa đơn VAT, đối chiếu vận đơn vẫn còn được thực hiện thủ công, gây lãng phí thời gian và dễ xảy ra sai sót. Về mặt kiến trúc, ERP sẽ đóng vai trò làm “đầu mối” tập trung: tất cả dữ liệu tờ khai hải quan (ECUS), lịch trình vận tải (TMS) và thông tin kho bãi (WMS) đều được đưa về module Document Management và module Logistics của ERP thông qua các kết nối API hoặc web-service.

Khi một lô hàng được hoàn tất khai báo trên ECUS, hệ thống ERP sẽ tự động nhận về trạng thái thông quan và cập nhật vào hồ sơ điện tử của khách hàng. Tiếp đó, module Finance trong ERP sẽ dựa trên dữ liệu này để sinh giấy báo nợ và hóa đơn VAT, đồng thời đối chiếu vận đơn điện tử với thông tin trên TMS và WMS, trước khi chuyển sang bước phê duyệt trả phí. Mọi thao tác nhập liệu như mã hàng, số vận đơn, giá trị thanh toán... đều được kéo thẳng từ hệ thống gốc, loại bỏ bước gõ tay và in ấn giấy tờ.

Về mặt vận hành, ERP cho phép phân quyền rõ ràng: nhân viên bộ phận chứng từ chỉ có thể xem – nhập liệu, nhân viên kế toán mới được phép phát hành hóa đơn, và

trưởng bộ phận logistics sẽ duyệt cuối cùng trước khi khoá sổ lô hàng. Mỗi hành động đều được ghi nhận chi tiết trong nhật ký hệ thống. Đồng thời, dashboard thời gian thực hiển thị các chỉ số như số bộ chứng từ đang chờ, tốc độ xử lý trung bình, tỷ lệ sai sót... giúp lãnh đạo nhanh chóng phát hiện nút thắt và điều chỉnh nguồn lực kịp thời.

Nhờ vậy, thời gian xử lý chứng từ và thanh toán sẽ giảm đáng kể (dự kiến 40–50%), sai sót nhập liệu gần như được loại bỏ, tính minh bạch và truy xuất sự cố được nâng cao, đồng thời tạo nền tảng vững chắc cho các bước tự động hóa cao hơn (RPA, phân tích BI) trong tương lai.

Ngoài ra, Transimex nên xây dựng một nền tảng giao tiếp nội bộ dưới dạng cổng thông tin (intranet) tích hợp thực hiện ở công đoạn nhận và kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu (bước 3), lấy lệnh cấp container rỗng và đóng hàng (bước 5), đặt booking với hãng tàu (bước 6), hoàn thành thủ tục thanh toán (bước 7). Các bước này giữa các bộ phận chứng từ, kinh doanh và kế toán trong công ty đều làm việc và trao đổi qua email. Việc Tạo biểu mẫu điện tử, tiến độ xử lý lô hàng, lịch tàu, tài nguyên đào tạo và bảng thông báo nội bộ. Cổng thông tin này sẽ giúp nhân viên chủ động phối hợp, chia sẻ thông tin về lô hàng và theo dõi trạng thái công việc mà không cần phụ thuộc vào trao đổi trực tiếp hay email truyền thống giữa các bộ phận trong công ty.

Tại Chi nhánh Đà Nẵng, Transimex sở hữu đội xe đầu kéo, container và hệ thống kho bãi phục vụ cho nhu cầu vận chuyển nội địa và xuất khẩu. Tuy nhiên, để khai thác hiệu quả các nguồn lực này, công ty cần xây dựng kế hoạch tối ưu hóa trên cơ sở phân tích nhu cầu theo mùa vụ, theo tuyến đường và đặc điểm hàng hóa (bước 9).

Cụ thể, công ty nên ứng dụng phần mềm lập kế hoạch vận tải (fleetoptimization software) để điều phối xe đầu kéo hợp lý, tránh tình trạng container rỗng quay đầu hoặc xe chờ hàng lâu tại bãi. Nên phân loại container theo tình trạng sử dụng (mới – đạt chuẩn – cần sửa chữa) và đưa vào hệ thống kiểm tra định kỳ, bảo đảm luôn sẵn sàng phục vụ khách hàng mà không bị gián đoạn.

Sau khi hàng hóa đã về đến điểm đích và quy trình thanh toán đã hoàn tất, cần bổ sung thêm bước cuối cùng (bước 9) là “chăm sóc khách hàng và Giải quyết sự cố” để đảm bảo trải nghiệm liền mạch và gia tăng uy tín dịch vụ. Cụ thể, ngay khi lô hàng được đánh dấu “Đã giao” trên hệ thống ERP, module CRM sẽ tự động kích hoạt quy trình chăm sóc: nhân viên chăm sóc khách hàng chủ động liên hệ qua email hoặc điện thoại

để xác nhận tình trạng giao nhận, thu thập phản hồi về chất lượng dịch vụ và lắng nghe các vấn đề phát sinh (nếu có). Mọi khiếu nại, thắc mắc sẽ được ghi nhận ngay lập tức vào ticket system tích hợp sẵn trong ERP/CRM, phân loại theo mức độ ưu tiên, tự động gán cho bộ phận chịu trách nhiệm (vận tải, kho, kế toán...), đồng thời lập lịch xử lý và đặt hạn chót (SLA) theo tiêu chuẩn công ty. Trong quá trình giải quyết, khách hàng nhận được thông báo cập nhật định kỳ về tiến độ (qua SMS, email hoặc chat bot), đảm bảo tính minh bạch và giảm căng thẳng. Sau khi sự cố khép lại, hệ thống gửi biểu mẫu đánh giá mức độ hài lòng (NPS) để đo hiệu quả xử lý và cải tiến quy trình. Bằng cách này, Transimex – Đà Nẵng không chỉ xử lý kịp thời từng vấn đề mà còn thu thập dữ liệu quý giá để tối ưu hóa toàn bộ chuỗi giao nhận và xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng.

3.2.2 Giải pháp 2: Ứng dụng hệ thống ERP và CRM vào quy trình

- Mục đích:

Việc ứng dụng hệ thống ERP (Enterprise Resource Planning) và CRM (Customer Relationship Management) vào quy trình giao nhận hàng hóa nguyên container bằng đường biển nhằm nâng cao hiệu quả quản lý, chuẩn hóa các bước xử lý nghiệp vụ và tăng cường khả năng tương tác với khách hàng. Đây là giải pháp giúp công ty chuyển đổi từ mô hình quản lý thủ công, rời rạc sang quản trị hiện đại, tập trung, từ đó cải thiện chất lượng dịch vụ và khả năng cạnh tranh trên thị trường logistics.

- Lợi ích:

Tăng tính chính xác và minh bạch trong xử lý đơn hàng, theo dõi lịch trình vận chuyển và các thủ tục hải quan. Tối ưu hóa quy trình làm việc, giảm thời gian xử lý chứng từ và hạn chế sai sót do con người. Nâng cao trải nghiệm khách hàng nhờ CRM hỗ trợ quản lý thông tin khách hàng, lịch sử giao dịch và phản hồi nhanh chóng các yêu cầu phát sinh. Hỗ trợ ra quyết định nhanh chóng, kịp thời nhờ vào hệ thống báo cáo và phân tích dữ liệu tự động. Tăng khả năng phối hợp nội bộ giữa các bộ phận: kinh doanh, khai báo hải quan, điều phối vận tải và kế toán.

- Giai đoạn 1: Triển khai hệ thống CRM quy mô nhỏ

Thay vì triển khai đồng thời tất cả các chức năng trong ERP và CRM, công ty nên thực hiện theo từng giai đoạn ưu tiên. Giai đoạn đầu có thể triển khai CRM trước, tập trung vào xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu khách hàng tập trung, theo dõi lịch sử

giao dịch, phản hồi và mức độ hài lòng, từ đó cải thiện dịch vụ chăm sóc khách hàng và tăng khả năng giữ chân đối tác lâu dài. Khi hệ thống CRM đã ổn định và nhân sự làm quen với việc thao tác trên nền tảng số, công ty có thể triển khai tiếp ERP, bắt đầu từ các phân hệ thiết yếu như quản lý vận tải, theo dõi chứng từ, điều phối kho bãi, sau đó mới mở rộng sang kế toán, tài chính hoặc quản lý nhân sự nếu cần. Cách tiếp cận theo hướng từng bước này giúp giảm rủi ro, tránh tình trạng quá tải cho nhân sự và đảm bảo hiệu quả đầu tư theo năng lực hấp thụ công nghệ của doanh nghiệp.

Triển khai CRM quy mô nhỏ và từng phần ERP theo mô hình giai đoạn. Để vượt qua rào cản tài chính khi triển khai đồng bộ các hệ thống quản lý như ERP và CRM, một giải pháp phù hợp với điều kiện thực tế tại chi nhánh Đà Nẵng là áp dụng mô hình triển khai theo từng giai đoạn (phased rollout). Trước hết, công ty nên ưu tiên triển khai CRM đơn giản, tập trung vào việc lưu trữ dữ liệu khách hàng, theo dõi lịch sử booking, và ghi nhận các phản hồi hoặc sự cố dịch vụ. Hệ thống này có thể được phát triển hợp tác với công ty phần mềm trong nước, với chi phí ước tính khoảng 250–300 triệu đồng, tích hợp với hệ thống email nội bộ hoặc tổng đài chăm sóc khách hàng hiện có.

Bảng 3.1: Ước tính chi phí giai đoạn 1

STT	Hạng mục	Mô tả	Chi phí dự kiến (VNĐ)
1	Phân tích & thiết kế hệ thống	Lấy yêu cầu từ bộ phận sales, CSKH, vận hành	30.000.000
2	Phát triển phần mềm CRM	Lưu trữ khách hàng, lịch sử booking, phản hồi/sự cố dịch vụ	150.000.000
3	Tích hợp hệ thống	Kết nối với email nội bộ hoặc tổng đài CSKH hiện có	30.000.000
4	Đào tạo & nhập dữ liệu ban đầu	Hướng dẫn sử dụng, chuyển dữ liệu từ hệ thống cũ hoặc file Excel	20.000.000
5	Bảo trì & hỗ trợ kỹ thuật năm đầu	Cập nhật chức năng nhỏ, hỗ trợ người dùng	20.000.000
	Tổng chi phí giai đoạn 1		250.000.000 – 300.000.000

- **Giai đoạn 2: Triển khai từng phần hệ thống ERP**

Trong giai đoạn tiếp theo, công ty có thể lựa chọn các phân hệ ERP ưu tiên như điều phối vận tải (fleet management), quản lý chứng từ logistics, hoặc hệ thống kế toán – hóa đơn. Việc triển khai từng phân hệ theo thời gian sẽ giúp công ty kiểm soát ngân sách, giảm áp lực tài chính và cho phép nhân sự từng bước làm quen với hệ thống mới.

Đặc biệt, phương pháp này còn giúp đánh giá hiệu quả từng bước áp dụng, tránh rủi ro gián đoạn vận hành toàn bộ quy trình như khi triển khai ERP toàn diện ngay từ đầu. Khi từng phân hệ hoạt động ổn định, có thể cân nhắc kết nối hệ thống thành một nền tảng tích hợp toàn bộ, hướng đến mục tiêu tự động hóa quy trình từ đầu đến cuối.

Bảng 3.2: Ước tính chi phí giai đoạn 2

STT	Phân hệ ERP ưu tiên	Mô tả	Chi phí dự kiến (VNĐ)
1	Quản lý điều phối vận tải	Theo dõi lệnh điều xe, định vị container, lịch trình giao nhận	150.000.000
2	Quản lý chứng từ logistics	Tạo/lưu/truy xuất chứng từ xuất khẩu (Booking, HBL, C/O...)	120.000.000
3	Kế toán – hóa đơn	Ghi nhận chi phí vận chuyển, quản lý hóa đơn dịch vụ	100.000.000
4	Đào tạo người dùng và cải tiến quy trình	Hướng dẫn sử dụng, cập nhật quy trình theo thực tế sử dụng	30.000.000
	Tổng chi phí giai đoạn 2		400.000.000

- Giai đoạn 3: Tích hợp và nâng cấp hệ thống tổng thể

Sau khi đã triển khai thành công hệ thống CRM cơ bản và từng phân hệ ERP trọng yếu, công ty có thể tiếp tục bước sang giai đoạn 3: tích hợp và nâng cấp toàn diện hệ thống, hướng đến mục tiêu xây dựng một nền tảng quản lý đồng bộ, tự động hóa quy trình từ đầu đến cuối.

Bảng 3.3: Ước tính chi phí giai đoạn 3

STT	Hạng mục triển khai	Mô tả chi tiết	Chi phí dự kiến (VNĐ)
1	Phát triển nền tảng tích hợp (Middleware/API)	Kết nối CRM và các phân hệ ERP qua API; đồng bộ dữ liệu tự động giữa các phòng ban	60.000.000
2	Thiết kế và xây dựng Dashboard quản trị	Tổng hợp KPI, theo dõi hoạt động booking, doanh thu, hiệu suất giao hàng... theo thời gian thực	40.000.000
3	Nâng cấp giao diện người dùng (UI/UX)	Tối ưu trải nghiệm, đơn giản hóa quy trình thao tác hệ thống cho nhân viên sử dụng thường xuyên	30.000.000
4	Đào tạo nâng cao & hướng dẫn sử dụng	Tổ chức lớp đào tạo cho quản lý và nhân viên vận hành hệ thống tích hợp, cập nhật quy trình mới	25.000.000
5	Kiểm thử, tinh chỉnh và bảo trì kỹ thuật ban đầu	Chạy thử nghiệm, xử lý lỗi và hỗ trợ kỹ thuật trong 3–6 tháng đầu	25.000.000
	Tổng chi phí giai đoạn 3		180.000.000 VNĐ

Ở giai đoạn này, trọng tâm không còn là triển khai thêm phân hệ mới, mà là liên kết các hệ thống rời rạc đã có (CRM, ERP vận tải, chứng từ, kế toán...) thành một khối thống nhất. Việc này không chỉ giúp luồng dữ liệu giữa các phòng ban được liền mạch, mà còn hỗ trợ ban lãnh đạo ra quyết định nhanh chóng dựa trên hệ thống báo cáo tổng hợp, thời gian thực.

Xây dựng nền tảng tích hợp hệ thống (middleware hoặc API gateway): Cho phép kết nối dữ liệu giữa CRM và các phân hệ ERP mà không cần nhập tay, hạn chế trùng lặp và sai sót dữ liệu. Phát triển Dashboard điều hành: Tổng hợp các chỉ số chính (KPIs) như số lượng booking, tỷ lệ giao hàng đúng hạn, doanh thu theo khách hàng hoặc tuyến đường..., giúp quản lý dễ dàng theo dõi hoạt động toàn diện. Nâng cấp trải nghiệm người dùng: Tối ưu giao diện người dùng (UI/UX), đơn giản hóa quy trình thao tác trên hệ thống, tăng tính thân thiện với người sử dụng. Đào tạo nâng cao cho nhân sự: Tổ chức các khóa huấn luyện chuyên sâu cho các trưởng bộ phận và nhân viên phụ trách hệ thống, bảo đảm khả năng vận hành và cập nhật thông tin chính xác.

Việc triển khai giai đoạn 3 không cần thực hiện gấp rút, mà có thể tiến hành khi hệ thống hiện tại đã vận hành ổn định và nhân sự làm chủ được các chức năng cơ bản. Kinh phí cho giai đoạn này dao động từ 180 đến 220 triệu đồng, tùy thuộc vào mức độ tích hợp, khả năng mở rộng, và nhu cầu nâng cấp báo cáo quản trị. Giai đoạn 3 không chỉ giúp chuẩn hóa quy trình làm việc, mà còn tạo nền tảng cho việc áp dụng các công nghệ tiên tiến hơn như: trí tuệ nhân tạo (AI) trong dự báo vận tải, chatbot chăm sóc khách hàng, hoặc hệ thống phân tích dữ liệu lớn (Big Data) trong hoạt động kinh doanh logistics.

Ngoài ra, cần tuyển một nhân viên công nghệ thông tin kiêm nhiệm và đào tạo nội bộ chuyên sâu. Một trong những điều kiện tiên quyết để chuyển đổi số thành công là phải có nhân viên về công nghệ làm nòng cốt. Do đó, công ty nên lựa chọn phương án tuyển thêm 1 nhân viên kỹ thuật công nghệ thông tin. Nhân viên này sẽ được cử tham gia các khóa đào tạo ngắn hạn về quản trị hệ thống, bảo mật dữ liệu, và sử dụng phần mềm cơ bản như CRM, ERP, Office 365,... thông qua các trung tâm đào tạo uy tín hoặc đối tác phần mềm.

Nhân viên công nghệ thông tin sẽ đóng vai trò trung gian hỗ trợ triển khai phần mềm, hướng dẫn nhân sự sử dụng, xử lý lỗi kỹ thuật và cập nhật dữ liệu. Bên cạnh đó, công ty nên tổ chức các buổi chia sẻ nội bộ hàng quý, với chủ đề xoay quanh các công cụ số hóa, đổi mới vận hành, tự động hóa nghiệp vụ,... nhằm lan tỏa văn hóa công nghệ và nâng cao năng lực toàn thể nhân viên. Về lâu dài, đây cũng sẽ là lực lượng nòng cốt để triển khai các dự án công nghệ lớn hơn, như áp dụng dữ liệu lớn (big data) vào dự báo nhu cầu vận chuyển hay xây dựng mô hình phân tích hiệu quả quy trình logistics theo thời gian thực.

Bên cạnh việc tổ chức các chương trình đào tạo bài bản, công ty cũng cần hoàn thiện chính sách nội bộ theo hướng phát triển văn hóa học tập và chia sẻ kiến thức trong toàn doanh nghiệp. Cụ thể, cần thiết lập một môi trường làm việc khuyến khích sự chủ động học hỏi, trong đó mỗi cá nhân đều có cơ hội đóng góp vào việc cải tiến quy trình thông qua việc phản ánh thực tiễn công việc, chia sẻ các kinh nghiệm xử lý tình huống, hoặc đề xuất sáng kiến đổi mới. Công ty có thể xây dựng hệ thống quản lý tri thức nội bộ (knowledge base) lưu trữ các bài học kinh nghiệm, tài liệu hướng dẫn sử dụng phần mềm, các tình huống xử lý sự cố thường gặp trong quá trình giao nhận hàng hóa... để toàn bộ nhân viên có thể dễ dàng truy cập, tham khảo và áp dụng khi cần thiết. Ngoài ra, nên áp dụng hình thức đào tạo "mentoring" – trong đó nhân viên có kinh nghiệm hướng dẫn người mới – nhằm nâng cao tính kế thừa và tính gắn kết trong nội bộ. Chính sách này không chỉ giúp rút ngắn thời gian thích nghi của nhân sự mới mà còn tạo cơ hội để đội ngũ lâu năm củng cố và phát triển kỹ năng quản lý. Khi văn hóa học tập được lan tỏa, năng lực nhân sự sẽ được nâng cao đồng bộ, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động và uy tín thương hiệu của doanh nghiệp trên thị trường logistics cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay.

3.2.3 Giải pháp 3: Hoàn thiện chất lượng dịch vụ khách hàng

Để nâng cao năng lực cạnh tranh và giữ chân khách hàng lâu dài, Công ty TNHH Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng cần chú trọng hoàn thiện chất lượng dịch vụ khách hàng trong toàn bộ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Một trong những giải pháp trọng tâm là xây dựng hệ thống chăm sóc khách hàng đồng bộ, có tính cá nhân hóa và chủ động. Công ty nên triển khai phần mềm CRM (Customer Relationship Management)

để lưu trữ, phân loại và theo dõi lịch sử giao dịch của từng khách hàng, từ đó dễ dàng quản lý thông tin, phản hồi nhanh chóng và xây dựng các gói dịch vụ phù hợp theo từng nhóm đối tượng khách hàng. Song song đó, cần thiết lập kênh phản hồi chính thức thông qua cổng thông tin điện tử hoặc ứng dụng chăm sóc khách hàng tích hợp, nơi khách hàng có thể gửi yêu cầu, đánh giá mức độ hài lòng, cũng như phản ánh các sự cố cần được hỗ trợ. Nhân viên chăm sóc khách hàng cần được đào tạo về kỹ năng lắng nghe, xử lý khiếu nại và giao tiếp đa kênh, đồng thời có bộ tiêu chí đánh giá chất lượng dịch vụ định kỳ theo tháng hoặc quý.

Ngoài ra, công ty cũng cần ban hành quy định về thời gian phản hồi tiêu chuẩn trong từng giai đoạn: tiếp nhận yêu cầu, xử lý sự cố, gửi chứng từ, giải quyết tranh chấp... để đảm bảo sự nhất quán và minh bạch trong giao tiếp. Việc tổ chức khảo sát mức độ hài lòng của khách hàng định kỳ (thông qua phiếu khảo sát, email hoặc gọi điện trực tiếp) cũng đóng vai trò quan trọng nhằm ghi nhận đánh giá thực tế và cải tiến liên tục quy trình phục vụ. Với các khách hàng thường xuyên, doanh nghiệp có thể triển khai chương trình khách hàng thân thiết như ưu đãi cước vận chuyển, ưu tiên booking, hỗ trợ chứng từ miễn phí, hoặc tặng dịch vụ giá trị gia tăng đi kèm. Việc đầu tư bài bản vào hệ thống chăm sóc khách hàng không chỉ góp phần gia tăng sự hài lòng, mà còn tạo dựng mối quan hệ hợp tác bền vững, giúp công ty xây dựng hình ảnh thương hiệu chuyên nghiệp và đáng tin cậy trong mắt đối tác trong nước và quốc tế.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu ngày càng hội nhập sâu rộng, hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển đóng vai trò then chốt trong việc kết nối thị trường Việt Nam với các đối tác thương mại quốc tế. Cùng với đó, dịch vụ giao nhận hàng hóa nguyên container (FCL) ngày càng trở nên quan trọng, không chỉ giúp doanh nghiệp tối ưu chi phí vận chuyển mà còn đảm bảo tính an toàn, chính xác và đúng tiến độ cho chuỗi cung ứng. Công ty Cổ phần Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng là một trong những đơn vị uy tín hoạt động trong lĩnh vực logistics, đặc biệt là dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển. Với lợi thế về vị trí địa lý, hệ thống kho bãi và đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn cao, công ty đã không ngừng phát triển, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng trong và ngoài nước.

Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường logistics cạnh tranh khốc liệt, yêu cầu từ phía khách hàng ngày càng khắt khe, trong khi đó các chính sách, quy định liên quan đến xuất khẩu và giao nhận hàng hóa liên tục thay đổi, việc hoàn thiện và tối ưu quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại chi nhánh Đà Nẵng trở thành yêu cầu cấp thiết. Những bất cập như thời gian xử lý thủ tục còn kéo dài, công nghệ hỗ trợ chưa đồng bộ, chi phí phát sinh chưa được kiểm soát hiệu quả,... đang là những thách thức mà công ty cần giải quyết để nâng cao hiệu quả hoạt động, năng lực cạnh tranh và chất lượng dịch vụ.

Qua quá trình thực tập 3 tháng tại Công ty Cổ phần Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng, em đã có cơ hội tiếp cận thực tế với quy trình giao nhận hàng hóa FCL bằng đường biển, từ khâu tiếp nhận đơn hàng, thực hiện các thủ tục hải quan, đến việc điều phối vận chuyển và phát hành vận đơn. Những kiến thức học được trong nhà trường khi áp dụng vào thực tế đã giúp em hiểu rõ hơn về nghiệp vụ giao nhận, đồng thời nhận diện được một số điểm hạn chế trong quy trình hiện tại. Trên cơ sở đó, em mạnh dạn đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa FCL tại chi nhánh Đà Nẵng, trong đó tập trung vào ứng dụng công nghệ số, chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.

Mặc dù thời gian thực tập còn ngắn và vốn kiến thức còn hạn chế, em hy vọng nội dung khóa luận này có thể đóng góp một phần nhỏ vào công tác cải tiến hoạt động giao nhận hàng hóa tại công ty. Em rất mong nhận được sự góp ý quý báu từ thầy cô và

các anh chị trong ngành để hoàn thiện hơn nữa trong những nghiên cứu sau. Em tin rằng, với định hướng phát triển đúng đắn và tinh thần đổi mới không ngừng, Công ty Cổ phần Transimex – Chi nhánh Đà Nẵng sẽ tiếp tục khẳng định vị thế là một trong những doanh nghiệp logistics hàng đầu khu vực miền Trung, đóng góp tích cực vào sự phát triển của ngành xuất khẩu và logistics tại Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1- Giáo trình "Giao nhận vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu" PGS.TS. Nguyễn Hồng Đàm
- 2- Giáo trình "Quản trị tác nghiệp thương mại quốc tế" PGS.TS. Nguyễn Thị Thương Huyền"
- 3- <https://nhuaphatthanh.com/quy-trinh-lam-hang-xuat-khau-cua-forwarder.html>
<https://vietlog.vn/quy-trinh-xuat-khau-mot-lo-hang-nguyen-container/>
- 4- https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Luat-Thuong-mai-2005-36-2005-QH11-2633.aspx?anchor=dieu_241
- 5- https://mediastep.com/goexport-blog/xuat-khau-hang-hoa-la-gi-tam-quan-trong-cua-xuat-khau-hang-hoa-hien-nay/?utm_source
- 6- <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thuong-mai/Luat-Quan-ly-ngoai-thuong-2017-322219.aspx>
- 7- https://omega.com.vn/chi-phi-trien-khai-he-thong-erp/?utm_source
- 8- https://amis.misa.vn/46173/chi-phi-trien-khai-erp/?utm_source
- 9- Chinh, P. V. (2014). *Sổ tay văn bản quy phạm pháp luật về hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu*. NXB Công Thương

PHỤ LỤC

- Hợp đồng ngoại thương



SALES CONTRACT

No: EMI0275

Date: 11 December 2008

PARTY A: CASIO COMPUTER CO., LTD ADD: 6-2 HON-MACHI, 1-CHOME, SHIBUYA-KU, TOKYO 151-8543, JAPAN TEL : 03-5334-4799 FAX : 03-5334-4699 A/C NO. 215457 BANK: SUMITOMO MITSUI BANKING CORPORATION (SMBC) SHINJUKU-NISHIGUCHI BRANCH, TOKYO, JAPAN REPRESENTED BY: MASAKI TAKANO REGARDED AS : SELLER	PARTY B: INTIMEX HANOI ADD: 17 KHU GA , VAN DIEN, THANH TRI, HA NOI, VIET NAM. TEL: 84-4- 9424950 FAX: 84-4-9426034 REGARDED AS : BUYER
TERMS OF PAYMENT: IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT AT SIGHT	
TIME OF SHIPMENT DECEMBER 2008	DESTINATION FROM HONG KONG TO HAI PHONG PORT/ VIETNAM
INSURANCE COVERED BY SELLER	

1) DESCRIPTION OF GOODS : 185 PCS & 25 SETS OF CASIO PRODUCTS.

Item	Description of goods	Country of Origin	Unit price (USD)	Quantity	Amount (USD)
1	AP-200	China	400.00	11 PCS	4,400.00
2	CTK-2000	China	60.00	20 PCS	1,200.00
3	CTK-3000	China	77.00	10 PCS	770.00
4	CTK-4000	China	96.00	30 PCS	2,880.00
5	CTK-5000	China	116.50	30 PCS	3,495.00
6	LK-270	China	124.20	20 PCS	2,484.00
7	WK-200	China	116.50	30 PCS	3,495.00
8	WK-3300	China	180.00	14 PCS	2,520.00
9	WK-500	China	165.00	20 PCS	3,300.00
10	CDP-200R&CS-43	China	263.50	15 SETS	3,952.50
11	PX-120&CS-65&SP-30	China	303.50	10 SETS	3,035.00
			Total	185 PCS	31,531.50
				& 25 SETS	
				Freight	250.00
				Insurance	75.00
				CIF Haiphong	31,856.50

- TOTAL AMOUNT : CIF HAIPHONG PORT US\$ 31,856.50

(IN WORDS: US DOLLARS THIRTY ONE THOUSAND EIGHT HUNDRED FIFTY SIX AND FIFTY CENTS).

- Hóa đơn thương mại

XDD TEXTILE COMPANY LIMITED

COMMERCIAL INVOICE

TO: TRILLION TRADING MACAO LIMITED

ADD: AV. DA PRAIA GRANDE 815, EDIF. CENTRO COMERCIAL TALENTO, 13 ANDAR, MACAU

CONTRACT NO.: 6000058164

INVOICE NO.: TM14-050325

DATE: MAR 05, 2025

TERMS OF PAYMENT: T/T

FROM: DANANG, VIETNAM

TO: HONGKONG

Consignee:

HONG FUNG (CHINA) TRANSPORTATION COMPANY**UNIT C2, 7/F., KWAI SHING INDUSTRIAL BUILDING PHASE 1, 36-40 TAI LIN PAI ROAD, KWAI CHUNG, NT. HONG KONG,****EMAILS: bills-macao@trillion-trading.com, jessie-t@pacific-textiles.com****CONTACT PERSONS: MS. FION FU/ MS IRIS HO****TEL: (852) 2945 5780 / FAX: (853) 2833 0308**

Item	Commodity & Specification	Unit Price	Quantity	Amount	Seller's Ref No.
		(USD/KG)	KG	(USD)	
00010	26S1 100% BCI COMPACT COTTON YARN	3.28	17,995.92	59,026.62	JC26-CFA0-KE
00010	26S1 100% BCI COMPACT COTTON YARN	3.28	17,995.92	59,026.62	JC26-CFA0-KE
TOTAL AMOUNT : CIF HONGKONG AS PER PO NO. 6000058164			35,991.84	118,053.24	
Say U.S. DOLLARS One hundred eighteen thousand fifty three and cents twenty four only.					

GOODS ORIGIN: VIETNAM

CONTAINER NUMBERS: YMLU8993936/TEMU7026403

SEAL NUMBERS: YMAS686705/YMAS686694

PACKING: EXPORT STANDARD PACKING

XDD TEXTILE COMPANY LIMITED



ADD: No.1A, 6A Street, Viet Nam-Singapore Industrial Park, Tinh Phong Commune, Son Tinh District, Quang Ngai Province, Viet Nam

- Phiếu đóng gói

XDD TEXTILE COMPANY LIMITED

PACKING LIST

TO: TRILLION TRADING MACAO LIMITED
ADD: AV. DA PRAIA GRANDE 815,EDIF. CENTRO COMERCIAL TALENTO,13 ANDAR, MACAU
CONTRACT NO.: 6000058164
INVOICE NO.: TM14-050325
FROM: DANANG ,VIETNAM
DATE: MAR 05, 2025
TO: HONGKONG

Item	Commodity & Specification	Quantity			Remark
		PKGs	N/W(kgs)	G/W(kgs)	
00010	26S1 100% BCI COMPACT COTTON YARN	898	17,995.92	18,902.90	All Packed in N/W.:20.04kgs/21.05kgs/12pcs/PKG LOT NO. 2409J385-26 CONT NO. YMLU8993936
00010	26S1 100% BCI COMPACT COTTON YARN	898	17,995.92	18,902.90	All Packed in N/W.:20.04kgs/21.05kgs/12pcs/PKG LOT NO. 2501Q035-26 CONT NO. TEMU7026403
TOTAL		1,796	35,991.84	37,805.80	123.44 CBM

GOODS ORIGIN: VIETNAM
CONTAINER NUMBERS: YMLU8993936/TEMU7026403
SEAL NUMBERS: YMAS686705/YMAS686694
PACKING: EXPORT STANDARD PACKING

XDD TEXTILE COMPANY LIMITED



ADD: No.1A, 6A Street, Viet Nam-Singapore Industrial Park, Tinh Phong Commune, Son Tinh District, Quang Ngai Province, Viet Nam

- Chứng từ xác nhận khối lượng hàng hóa

(Ban hành kèm theo Văn bản số 2428 / CHHVN-VTDVHH
Ngày 15 tháng 6 năm 2016 của cục Hàng Hải Việt Nam)

XÁC NHẬN KHỐI LƯỢNG TOÀN BỘ CÔNG-TE-NƠ VẬN CHUYỂN QUỐC TẾ
VERIFIED GROSS MASS OF CONTAINER ON INTERNATIONAL TRANSPORT (VGM)

Quảng Ngãi, ngày 05 tháng 03 năm 2025

1/ Tên người gửi hàng, địa chỉ, số điện thoại/ *Name of shipper, address, phone number*: XDD TEXTILE COMPANY LIMITED
NO.1A, 6A STREET, VIETNAM-SINGAPORE INDUSTRIAL PARK, TINH PHONG COMMUNE, SON TINH DISTRICT, QUANG NGAI PROVINCE, VIETNAM. Tel 0553-9009000-8035
2/ Thông số Công-te-nơ (*Container's particular*):

STT (Seq)	Số Công-te-nơ (Container no)	Kích cỡ Công-te-nơ (Size of container) 20'/40' or other)	Khối lượng sử dụng lớn nhất (Max gross weight (kg)	Xác nhận khối lượng toàn bộ của Công-te-nơ (<i>Verify</i>) gross mass of a packed container (kg)	Tên đơn vị địa chỉ cân (Name of weighing scale, Address)
1	YMLU8993936	40'	32500	22,652.90	XDD TEXTILE COMPANY LIMITED NO.1A, 6A STREET, VIETNAM-SINGAPORE INDUSTRIAL PARK, TINH PHONG COMMUNE, SON TINH DISTRICT, QUANG NGAI PROVINCE, VIETNAM.
2	TEMU7026403	40'	32500	22,652.90	XDD TEXTILE COMPANY LIMITED NO.1A, 6A STREET, VIETNAM-SINGAPORE INDUSTRIAL PARK, TINH PHONG COMMUNE, SON TINH DISTRICT, QUANG NGAI PROVINCE, VIETNAM.

Chúng tôi cam kết và chịu trách nhiệm việc xác nhận khối lượng toàn bộ công-te-nơ nói trên là đúng
We are committed to and responsible for the VGM of the container above is true.



- Booking note



BOOKING NOTE

Cấp cho booking số : YMJAI493330818

Người đại diện : Sarah Ly

Tên tàu : HELGOLAND 012N

Ngày tàu chạy : 07/03/2025

Số lượng container : 2X40HQ

CAP CONT MOI, SACH, TOT

Cảng L/D : DANANG

Loại hàng hoá : Wov cot fab, blue denim un85%cot mmf
ov200g/m2

Cảng T/S :

Cảng đích : HONG KONG

Cảng D/C : HONG KONG

Load Mode/Discharge Mode : CV/CY

Nơi cấp container: Chan That Da Nang

Nơi hạ bãi : Tien Sa port

Closing time : TRƯỚC 23:00 GIỜ NGÀY 05/03/2025

IMPORTANT NOTICE:

*Yang Ming do not accept containers with prefixes: ALXU, BANU, FURU, HDXU, IRSU, SBAU, TDIU, XBIU, AGIU, FMCU, KGNU, PARU, PESU, XANU, FESU, FCCU, BYTU, CBKU, CGVU, MAAU, NMKU, RZU, SSFU, SSGU, TPPU, TRZU, VDXU and CILU.
Should any of containers with the above-mentioned prefixes be found on-board, the shipper and the consignee have to take the responsibility jointly, and bear any fine or extra cost/charges caused by said containers or the related actions we take directly or indirectly (for example, immediately unload said container).
*YM do not accept RICE shipment to SIN which belong to cnee/notify Felix Natural Food Pte Ltd
*YM do not accept shipment belong to cnee/notify WELL-BEING ENTERPRISE CO.,LTD.
*Pis contact YM Destination for information of all relevant charges at Destination
=====

*Khi lấy rỗng phải kiểm tra loại container, điều kiện vệ sinh, kỹ thuật của container trước khi xe đi về kho riêng. Sử dụng seal Yang Ming.
Chụp hình tình trạng container

*Container lấy rỗng về yêu cầu tự gỡ bỏ tem nguy hiểm (nếu có)

*Trong lượng tối đa bao gồm vỏ container:

- Shanghai Import and transit Cargo: <30,5 MTS

- Naha Import and transit Cargo: <30 MTS

- Inland TAIWAN Import Cargo (WUTU, TAOYUAN,...): 20DC/40DC/40HQ: <=28,45MTS; 45HQ<=28MTS; 20RF/40RQ<=27,5MTS

- MALAYSIA sideports:

KCH/BKI/TWU/SDK port: 20'<=27MTS; 40'<=32MTS

SBW port: 20'<=30MTS; 40'<=32,5MTS

LBU port: 20'/40'<=28MTS

-Cảng chính khác: không vượt quá payload ghi trên cửa container

*Miễn phí: DC/HQ: 5 ngày DET & 5 ngày DEM; DG/FO/FC: 3 ngày DET & 3 ngày DEM; SOC FAK: 5 ngày DEM; SOC DG: 3 ngày DEM

*Đối với những booking thể hiện lấy rỗng & hạ bãi PHUOC LONG PORT, vui lòng lấy rỗng đóng kho/ pick up bằng xe lan/ hạ bãi/ đóng bãi ở ICD PHUOC LONG 3

*Hàng hạ bãi tại ICDs, vui lòng ktra trực tiếp với ICDs phí trucking & các chi phí khác

*Đối với container hàng xuất, khách hàng vui lòng khai báo trên eport đầy đủ thông tin các mặt hàng có giá trị cao như cà phê, hạt tiêu theo yêu cầu của cảng. Vui lòng đưa ghi chú vào phần Remark với nội dung:"CÀ PHÊ, HẠT TIÊU..."

*ĐỐI VỚI SOC, TRƯỚC KHI HẠ BÃI, KHÁCH HÀNG VUI LÒNG CUNG CẤP SỐ CONTAINER & NGÀY HẠ BÃI CHO YM TRONG GIỜ LÀM VIỆC ĐỂ YM BÁO CHO CẢNG

Hotline Hồ Chí Minh:

- Tờ khai hàng xuất

<EXP>

1/3

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai307191709700Số tờ khai đầu tiên- / 307191709700

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Mã phân loại kiểm tra1Mã loại hìnhE42 2Mã số thuế đại diện5205

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khaiKCNQNMã bộ phận xử lý tờ khai00

Ngày đăng ký05/03/2025 11:45:10Ngày thay đổi đăng ký/ /

Thời hạn tái nhập/ tái xuất/ / -

Người xuất khẩu

Mã4300726431

TênCÔNG TY TNHH XDD TEXTILE

Mã bưu chính(+84)43

Địa chỉSố 1A, Đường 6A, KCN Việt Nam-Singapore, Xã Tịnh Phong, Huyện Sơn Tịnh, Tỉnh Quảng Ngãi, Việt Nam

Số điện thoại055.3718988

Người ủy thác xuất khẩu

Mã

Tên

Người nhập khẩu

Mã

TênTRILLION TRADING MACAO LIMITED

Mã bưu chính

Địa chỉAV. DA PRAIA GRANDE 815EDIF. CENTRO COMERCIAL TALENTO

Mã nướcMO

MACAU

Đại lý Hải quan

Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn122500030025830

Số lượng1.796 PK

Tổng trọng lượng hàng (Gross)37.805,8 KGM

Địa điểm lưu kho35NCOZZDIEM LUU HH XK 35NC

Địa điểm nhận hàng cuối cùngHKHKG HONG KONG

Địa điểm xếp hàngVNDTS CANG TIEN SA(D.NANG)

Phương tiện vận chuyển dự kiến9999 HELGOLAND 012N

Ngày hàng đi dự kiến07/03/2025

Ký hiệu và số hiệuCHI DINH GIAO HANG HONG FUNG (CHINA) TRANSPORTATION COMPANY . HONG KONG

Giấy phép xuất khẩu

1

2

3

4

5

Số hóa đơnA - TM14-050325

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử

Ngày phát hành05/03/2025

Phương thức thanh toánKC

Tổng trị giá hóa đơnCIF - USD - 118.053,24 - A

Tổng trị giá tính thuếUSD - 118.053,24

Tỷ giá tính thuếUSD - 25.380 -

Tổng hệ số phân bổ trị giá118.053,24 -

Phân loại không cần quy đổi VND

Tổng số tiền thuế xuất khẩu

Số tiền bảo lãnh

Người nộp thuế

Mã xác định thời hạn nộp thuế

Tổng số tiền lệ phí

Phân loại nộp thuếA

VND

Tổng số trang của tờ khai3

Tổng số dòng hàng của tờ khai2

Số đính kèm khai báo điện tử1 ETC - 722300444260

2 - 3 -

Phần ghi chúX12.HĐ:#6000058164 (28/02/25)\$. PTTT:T/T

Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp

Số quản lý người sử dụng00584

Mục thông báo của Hải quan

Tên trưởng đơn vị Hải quanCCT CC HQ các KCN Quảng Ngãi

Ngày hoàn thành kiểm tra05/03/2025 11:45:10

Ngày cấp phép xuất nhập05/03/2025 11:45:10

Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành)05/03/2025

Địa điểm

Ngày đến

Ngày khởi hành

Thông tin trung chuyển

1

2

3

Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế

34CES01

05/03/2025

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai

307191709700

Số tờ khai đầu tiên

- /

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Mã phân loại kiểm tra

1

Mã loại hình

E42 2

Mã số thuế đại diện

5205

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai

KCNQN

Mã bộ phận xử lý tờ khai

00

Ngày đăng ký

05/03/2025 11:45:10

Ngày thay đổi đăng ký

/ /

Thời hạn tái nhập/ tái xuất

/ / -

Vanning

Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng

Mã

1 35NCOZZ 2 3 4 5

Tên

CONG TY TNHH XDD TEXTILE

Địa chỉ

No.1A, 6A Street,Viet Nam-Singapore Industrial Park,Tinh Phong Commune,Son Tinh District, Quang Ngai

Số container

1 YMLU8993936 2 TEMU7026403 3 4 5

6 7 8 9 10

11 12 13 14 15

16 17 18 19 20

21 22 23 24 25

26 27 28 29 30

31 32 33 34 35

36 37 38 39 40

41 42 43 44 45

46 47 48 49 50

Chi thị của Hải quan			
	Ngày	Tên	Nội dung
1	/ /		
2	/ /		
3	/ /		
4	/ /		
5	/ /		
6	/ /		
7	/ /		
8	/ /		
9	/ /		
10	/ /		

<EXP>

3/3

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai	307191709700	Số tờ khai đầu tiên	-	/
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng				
Mã phân loại kiểm tra	1	Mã loại hình	E42	2
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai		KCNQN	Mã số thuế đại diện	5205
Ngày đăng ký	05/03/2025 11:45:10		Mã bộ phận xử lý tờ khai	00
Thời hạn tái nhập/ tái xuất	/ / -		Ngày thay đổi đăng ký	/ /

<01>

Mã số hàng hóa

52052300

Mã quản lý riêng

235NC

Mô tả hàng hóa

23Y-JC26-CFA0-KE#&Sgi đơn 100% cotton làm từ xơ chải kỹ_JC26-CFA0-KE (Chi Số Mét: 44.03), hàng mới 100%, #24#, 26S1#&VN

Số lượng (1)

17.995,92

KGM

Trị giá hóa đơn

59.026,62

Số lượng (2)

17.995,92

KGM

Thuế xuất khẩu

Đơn giá hóa đơn

3,28

-

USD

-

KGM

Trị giá tính thuế (S)

1.498.095.615,6

VND

Trị giá tính thuế (M)

-

Số lượng tính thuế

Đơn giá tính thuế

83.246,403385

VND

KGM

Thuế suất

Số tiền thuế

Số tiền miễn giảm

Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Danh mục miễn thuế xuất khẩu

-

Tiền lệ phí

Đơn giá

Tiền bảo hiểm

Đơn giá

Số lượng

Số lượng

Khoản tiền

VND

Khoản tiền

VND

Mã văn bản pháp luật khác

1

2

3

4

5

Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu

XNK31

HANG TU KHU PTQ XK RA NUOC NGOAI

<02>

Mã số hàng hóa

52052300

Mã quản lý riêng

235NC

Mô tả hàng hóa

23Y-JC26-CFA0-KE#&Sgi đơn 100% cotton làm từ xơ chải kỹ_JC26-CFA0-KE (Chi Số Mét: 44.03), hàng mới 100%, #25#, 26S1#&VN

Số lượng (1)

17.995,92

KGM

Trị giá hóa đơn

59.026,62

Số lượng (2)

17.995,92

KGM

Thuế xuất khẩu

Đơn giá hóa đơn

3,28

-

USD

-

KGM

Trị giá tính thuế (S)

1.498.095.615,6

VND

Trị giá tính thuế (M)

-

Số lượng tính thuế

Đơn giá tính thuế

83.246,403385

VND

KGM

Thuế suất

-

Số tiền thuế

Số tiền miễn giảm

Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Danh mục miễn thuế xuất khẩu

-

Tiền lệ phí

Đơn giá

Tiền bảo hiểm

Đơn giá

Số lượng

Số lượng

Khoản tiền

VND

Khoản tiền

VND

Mã văn bản pháp luật khác

1

2

3

4

5

Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu

XNK31

HANG TU KHU PTQ XK RA NUOC NGOAI

- Danh sách thông quan container

11:59, 05/03/2025

Cục Hải quan Quảng Ngãi
CC HQ các KCN Quảng Ngãi

Ngày 05 tháng 03 năm 2025

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: CC HQ CK Cảng Đà Nẵng - 34CES01: XN CANG TIEN SA - 2

2. Đơn vị XNK: CÔNG TY TNHH XDD TEXTILE

3. Mã số thuế: 4300726431

4. Số tờ khai: 307191709700

5. Trạng thái tờ khai: Thông quan

9. Số quản lý hàng hóa: 122500030025830
6. Ngày tờ khai: 05/03/2025 - 07/03/2025

7. Loại hình: Xuất khẩu sản phẩm của DNCX

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	TEMU7026403	NA			
2	YMLU8993936	NA			

Kết xuất dữ liệu lúc: 05/03/2025 11:59 AM

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.

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP