

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT
KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN NGUYÊN CONTAINER
(FCL) TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH
VỤ SBAY**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN: NGUYỄN THỊ LINH ĐAN
MÃ SỐ SINH VIÊN: 2154050216**

KHÓA HỌC: 2021 – 2026

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT
KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN NGUYÊN CONTAINER
(FCL) TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH
VỤ SBAY**

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Trần Thúy Kiều

Sinh viên thực hiện: Nguyễn Thị Linh Đan

Mã số sinh viên: 2154050216

Khóa học: 2021 – 2026

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN
TRÚC ĐÀ NẴNG
KHOA KINH TẾ
**BỘ MÔN LOGISTICS VÀ
QUẢN LÝ CHUỖI CUNG ỨNG**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ
NGHĨA VIỆT NAM**
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Đà Nẵng, ngày tháng năm
2025

GIAO NHIỆM VỤ KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Năm học: 2024 – 2025

1. Thông tin tác giả thực hiện

- Họ và tên sinh viên : Nguyễn Thị Linh Đan
- Chuyên ngành : Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
- Trình độ đào tạo : Đại học
- Khóa học : 2021 – 2026

2. Tên đề tài Khóa luận tốt nghiệp

“QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG
ĐƯỜNG BIỂN NGUYÊN CONTAINER (FLC) TẠI CÔNG TY TNHH
THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ SBAY”

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

4. Các bảng biểu

5. Cán bộ hướng dẫn

ThS. Trần Thúy Kiều

6. Ngày giao nhiệm vụ làm Khóa luận tốt nghiệp

7. Ngày sinh viên phải hoàn thành khóa luận

- 30/05/2026

Giảng viên hướng dẫn

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, hoạt động xuất khẩu đóng vai trò then chốt trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế của mỗi quốc gia. Đối với Việt Nam, đặc biệt từ sau khi tham gia các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới như CPTPP hay EVFTA, kim ngạch xuất khẩu liên tục tăng trưởng mạnh mẽ qua các năm. Trong đó, vận tải biển vẫn giữ vai trò chủ đạo khi chiếm hơn 80% tổng khối lượng hàng hóa giao thương quốc tế. Điều này cho thấy tầm quan trọng của chuỗi logistics, đặc biệt là quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.

Quy trình giao nhận là một trong những khâu quan trọng nhất trong hoạt động xuất khẩu, liên quan trực tiếp đến việc tuân thủ pháp luật, kiểm soát hàng hóa và đảm bảo lưu thông hàng hóa một cách nhanh chóng, hiệu quả. Một quy trình giao nhận được thực hiện hiệu quả không chỉ giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian và chi phí mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Ngược lại, nếu quy trình này gặp nhiều vướng mắc, chậm trễ hoặc thiếu minh bạch sẽ gây ra những tổn thất đáng kể về chi phí lưu kho, lưu bãi, thậm chí làm mất cơ hội kinh doanh.

Trong thực tiễn tại Việt Nam, mặc dù hệ thống hải quan điện tử và các chính sách cải cách thủ tục hành chính đã có nhiều tiến bộ, song quy trình giao nhận vẫn còn tồn tại một số hạn chế như thủ tục phức tạp, sự phối hợp giữa các bên liên quan chưa thực sự đồng bộ, hệ thống công nghệ chưa hoàn toàn tối ưu, và đặc biệt là sự thiếu kinh nghiệm trong xử lý tình huống của một số doanh nghiệp. Điều này càng trở nên rõ nét đối với các doanh nghiệp logistics quy mô vừa và nhỏ.

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics và dịch vụ xuất nhập khẩu, có phạm vi hoạt động trải rộng cả trong nước và quốc tế. Trong giai đoạn 2023–2025, công ty đã có nhiều bước phát triển đáng kể trong việc mở rộng dịch vụ vận chuyển bằng đường biển, đồng thời cũng đối mặt với không ít khó khăn trong quá trình thực hiện thủ tục giao nhận. Việc nghiên cứu, phân tích quy trình giao nhận tại doanh nghiệp này không chỉ giúp nhận diện rõ những điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động thực tiễn mà còn góp phần đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Xuất phát từ những lý do trên, đề tài “Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY (2023–2025)” được lựa chọn nhằm đáp ứng yêu cầu cả về lý luận và thực tiễn. Đây là một đề tài có tính ứng dụng cao, phù hợp với xu hướng phát triển của ngành logistics hiện nay, đồng thời có ý nghĩa thiết thực đối với hoạt động quản trị doanh nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát của đề tài là phân tích một cách hệ thống và toàn diện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY trong giai đoạn 2023–2025, từ đó đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp hoàn thiện.

Để đạt được mục tiêu tổng quát, đề tài tập trung vào các mục tiêu cụ thể sau. Thứ nhất, hệ thống hóa cơ sở lý luận về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, bao gồm các khái niệm, đặc điểm, vai trò và các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận. Thứ hai, phân tích chi tiết quy trình giao nhận thực tế tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY, từ khâu chuẩn bị chứng từ, khai báo hải quan, kiểm tra hàng hóa và giao nhận hàng. Thứ ba, đánh giá những kết quả đạt được, đồng thời chỉ ra những hạn chế, tồn tại và nguyên nhân trong quá trình thực hiện quy trình giao nhận tại doanh nghiệp. Cuối cùng, đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của công ty trong thời gian tới.

Thông qua việc thực hiện các mục tiêu trên, đề tài không chỉ mang lại giá trị học thuật mà còn có ý nghĩa thực tiễn đối với doanh nghiệp, đặc biệt trong việc cải thiện chất lượng dịch vụ logistics và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY. Trong đó, trọng tâm là các bước thực hiện thủ tục hải quan, các loại chứng từ liên quan, sự phối hợp giữa các bộ phận trong doanh nghiệp và giữa doanh nghiệp với cơ quan hải quan cũng như các bên liên quan khác.

Về phạm vi nghiên cứu, đề tài được giới hạn trong không gian là Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY, với dữ liệu và thông tin được thu thập chủ yếu từ hoạt động thực tế của công ty. Về thời gian, đề tài tập trung phân tích trong giai

đoạn từ năm 2023 đến năm 2025, đây là giai đoạn có nhiều biến động trong hoạt động xuất khẩu do ảnh hưởng của tình hình kinh tế thế giới và sự thay đổi trong chính sách thương mại.

Ngoài ra, đề tài chủ yếu tập trung vào hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển, không đi sâu vào các phương thức vận tải khác như đường hàng không hay đường bộ, nhằm đảm bảo tính tập trung và chiều sâu của nghiên cứu.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để đảm bảo tính khoa học và độ tin cậy của kết quả nghiên cứu, đề tài sử dụng kết hợp nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau.

Phương pháp thu thập dữ liệu được sử dụng bao gồm thu thập dữ liệu thứ cấp từ các báo cáo nội bộ của công ty, tài liệu chuyên ngành, văn bản pháp luật liên quan đến lĩnh vực hải quan và xuất khẩu, cũng như các nguồn tài liệu học thuật. Bên cạnh đó, dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua quá trình quan sát thực tế và trao đổi với các nhân viên làm việc trực tiếp trong quy trình giao nhận tại doanh nghiệp.

Phương pháp phân tích và tổng hợp được sử dụng để xử lý các dữ liệu thu thập được, từ đó rút ra các nhận xét, đánh giá về thực trạng quy trình giao nhận. Phương pháp so sánh được áp dụng để đối chiếu giữa lý thuyết và thực tiễn, cũng như so sánh giữa các năm trong giai đoạn nghiên cứu nhằm nhận diện xu hướng thay đổi.

Ngoài ra, phương pháp thống kê mô tả cũng được sử dụng để trình bày các số liệu liên quan đến hoạt động giao nhận, giúp làm rõ hơn các vấn đề nghiên cứu. Việc kết hợp các phương pháp này giúp đảm bảo rằng kết quả nghiên cứu có tính khách quan, toàn diện và có giá trị ứng dụng cao.

5. Kết cấu khóa luận

Ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo, nội dung chính của khóa luận được chia thành 3 chương.

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

Chương 2: Phân tích thực trạng vấn đề nghiên cứu tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY trong giai đoạn 2023–2025.

Chương 3: Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại công ty.

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên em xin chân thành cảm ơn Ban giám hiệu và các thầy cô Trường Đại học Kiến trúc Đà Nẵng đã tận tình giúp đỡ em trong suốt 4 năm học, truyền đạt cho em những kiến thức bổ ích về kiến thức về chuyên ngành Logistics và quản lý chuỗi cung ứng. Đồng thời em cũng xin trân trọng gửi lời cảm ơn đến cô Trần Thúy Kiều là người đã trực tiếp hướng dẫn, em hoàn thành bài báo cáo thực tập tốt nghiệp này.

Qua đây em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ SBay đã tạo cơ hội cho em thực tập và học hỏi được nhiều kiến thức tại công ty. Cảm ơn các Anh/Chị trong công ty đã nhiệt tình giúp đỡ, quan tâm em.

Sự giúp đỡ tận tình của Quý Thầy Cô ở trường cùng Ban lãnh đạo, các anh/chị nhân viên của Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ SBay không những giúp em hiểu sâu rộng về kiến thức chuyên môn trong công việc mà còn là niềm động viên to lớn, thúc đẩy em luôn phấn đấu nhiều hơn nữa để vững vàng tự tin trong công việc chuyên môn của mình trước khi rời ghế nhà trường. Thời gian thực tập tại công ty đã cho em được sống và làm việc đúng với chuyên ngành của mình trong một tổ chức rất năng động và đoàn kết. Tuy nhiên, với vốn lý thuyết còn hạn chế và thời gian thực tập chưa dài nên không tránh khỏi những thiếu sót. Em mong nhận được sự đóng góp kiến của Quý Thầy Cô, Ban lãnh đạo, các anh/chị của Công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ SBay.

Em xin chân thành cảm ơn.

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN	2
1.1. Tổng quan về giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	1
1.1.1. Định nghĩa giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	1
1.1.1.1. Định nghĩa giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	1
1.1.1.2. Định nghĩa hàng hóa xuất khẩu	2
1.1.1.3. Đặc điểm của hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	2
1.1.2. Phân tích đặc điểm, vai trò và các bên liên quan trong hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	3
1.1.2.1. Đặc điểm	3
1.1.2.2. Vai trò	5
1.1.2.3. Các bên liên quan	6
1.2. Các hình thức giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	8
1.2.1. Giới thiệu các hình thức giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	8
1.2.2. So sánh ưu nhược điểm của từng hình thức	9
1.3. Các quy định pháp luật liên quan đến giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	10
1.3.1. Quy định pháp luật Việt Nam	11
1.3.1.1. Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2015	11
1.3.1.2. Luật Thương mại Việt Nam (2005)	11
1.3.1.3. Các Nghị định của Chính phủ	12
1.3.1.4. Các thông tư của Bộ Giao thông vận tải, Bộ tài chính và các Bộ ngành liên quan	12
1.3.2. Các công ước và quy định quốc tế	13
1.3.2.1. Công ước Hague (Hague Rules - 1924)	13
1.3.2.2. Công ước Hague-Visby (Hague-Visby Rules - 1968)	13
1.3.2.3. Công ước Hamburg (Hamburg Rules - 1978)	14
1.3.2.4. Công ước Rotterdam (Rotterdam Rules - 2008)	14

1.3.2.5. Các quy định của Tổ chức hàng hải quốc tế (IMO)	14
1.3.2.6. Incoterm 2020 (International Commercial Term 2020)	14
1.4. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.....	16
1.4.1. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.....	16
1.4.2. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	21
1.4.2.1. Yếu tố chủ quan.....	21
1.4.2.2. Yếu tố khách quan.....	23
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	25
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV SBAY	26
2.1. Khái quát về công ty.....	26
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công Ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Sbay.....	26
2.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi.....	27
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Công Ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Sbay	28
2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công Ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Sbay giai đoạn 2023-2025	31
2.1.5. Nguồn nhân lực phục vụ hàng hóa tại công ty.....	35
2.2. Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty	38
2.2.1. Đặc điểm quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	38
2.2.2. Các loại hình hàng hóa SBAY thường xử lý.....	39
2.2.3. Các cơ quan liên quan trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa tại SBAY.....	40
2.3. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH TM & DV SBAY	40
2.3.1. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển tại SBAY	41

2.3.2. Diễn giải chi tiết từng bước trong quy trình xuất khẩu hàng hóa	41
2.4. Phân tích tình hình thực hiện hoạt động xuất khẩu hàng hóa	58
2.5. Đánh giá ưu điểm và nhược điểm của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển tại SBAY	62
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	64
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ SBAY	67
3.1. Định hướng phát triển hoạt động dịch vụ của công ty	67
3.1.1. Định hướng phát triển chung của công ty trong thời gian tới	67
3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả dịch vụ giao nhận hàng hóa bằng đường biển	68
3.2. Một số giải pháp hoàn thiện quy trình xuất khẩu	70
3.3. Đánh giá tính khả thi của các giải pháp.....	82
3.4. Một số kiến nghị với các bên liên quan.....	85
3.4.1. Kiến nghị với cơ quan quản lý nhà nước	85
3.4.2. Kiến nghị với hãng tàu và các đơn vị logistics	86
3.4.3. Kiến nghị với khách hàng và đối tác doanh nghiệp	87
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	88
KẾT LUẬN CHUNG	91
TÀI LIỆU THAM KHẢO	95

DANH MỤC BẢNG BIỂU SỐ LIỆU

<i>Bảng 1.1. Vai trò và trách nhiệm của các bên liên quan trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.....</i>	<i>7</i>
<i>Bảng 1.2. So sánh các hình thức giao nhận hàng hóa bằng đường biển.....</i>	<i>10</i>
<i>Bảng 2.1. Khách hàng của Công ty Sbay (2023–2025).....</i>	<i>31</i>
<i>Bảng 2.2. Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY (giai đoạn 2023–2025).....</i>	<i>33</i>
<i>Bảng 2.3. Cơ cấu nhân sự SBAY theo trình độ chuyên môn (2023–2025).....</i>	<i>36</i>
<i>Bảng 2.4. Cơ cấu nhân sự theo kinh nghiệm trong lĩnh vực logistics và hải quan.....</i>	<i>37</i>
<i>Bảng 2.5. Cơ cấu nhân sự theo kinh nghiệm trong lĩnh vực logistics và hải quan.....</i>	<i>61</i>
<i>Bảng 2.6. Tình hình thực hiện hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Sbay giai đoạn 2023–2025.....</i>	<i>57</i>
<i>Bảng 2.7. Cơ cấu thị trường thực hiện hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Sbay giai đoạn 2023–2025.....</i>	<i>59</i>
<i>Sơ đồ 2.1. Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng hóa.....</i>	<i>41</i>
<i>Sơ đồ 3.1. Nhóm giải pháp cải tiến quy trình giao nhận.....</i>	<i>73</i>
<i>Sơ đồ 3.2. Nhóm giải pháp cải tiến công nghệ trong giao nhận.....</i>	<i>76</i>
<i>Sơ đồ 3.3 Nhóm giải nhân lực & nghiệp vụ.....</i>	<i>79</i>
<i>Sơ đồ 3.4. Sơ đồ giải pháp hoàn thiện chuỗi logistics.....</i>	<i>82</i>
<i>Sơ đồ 3. 5. Giải pháp chất lượng dịch vụ xuất khẩu.....</i>	<i>84</i>

DANH MỤC HÌNH ẢNH

<i>Hình 1.1. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.....</i>	<i>16</i>
<i>Hình 2.1. Logo công ty SBAY.....</i>	<i>26</i>
<i>Hình 2.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Sbay.....</i>	<i>28</i>
<i>Hình 2.3. Hợp đồng mua bán.....</i>	<i>42</i>
<i>Hình 2.4. hợp đồng bán hàng.....</i>	<i>44</i>
<i>Hình 2.5. Hóa đơn thương mại (Invoice).....</i>	<i>48</i>
<i>Hình 2.6. Phiếu đóng gói (packing list).....</i>	<i>50</i>
<i>Hình 2.7. Khai báo hải quan hàng hoá nhập khẩu 1.....</i>	<i>52</i>
<i>Hình 2.8. Tờ Thông báo hàng tới nơi.....</i>	<i>54</i>

Viết tắt	Diễn giải	Giải thích
FLC	Full Container Load	Hàng nguyên container – lô hàng chiếm toàn bộ không gian một container.
LCL	Less than Container Load	Hàng lẻ – hàng không đủ để đóng nguyên container, được ghép với các lô khác.
B/L	Bill of Lading	Vận đơn đường biển – chứng từ vận chuyển do hãng tàu cấp, thể hiện quyền sở hữu hàng hóa.
C/O	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa.
DEM/DET	Demurrage/Detention	Phí lưu container tại cảng/bãi.
HS	Harmonized System	Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa.
KPI	Key Performance Indicator	Chỉ số đánh giá hiệu quả công việc .
ETD	Estimated Time of Departure	Thời gian tàu rời cảng dự kiến.
ETA	Estimated Time of Arrival	Thời gian tàu đến cảng dự kiến.
SOP	Standard Operating Procedure	Quy trình vận hành tiêu chuẩn.
SLA	Service Level Agreement	Thỏa thuận mức độ dịch vụ.
CMS	Container Management System	Hệ thống quản lý container.
FOB	Free on Board	Giao lên tàu – người bán giao hàng tại cảng đi.
CIF	Cost, Insurance and Freight	Giá hàng + bảo hiểm + cước phí – người bán chịu cước và bảo hiểm đến cảng đến.
CFR	Cost and Freight	Giá hàng + cước phí – người bán chịu cước đến cảng đến, không mua bảo hiểm.

FAS	Free Alongside Ship	Giao dọc mạn tàu – người bán giao hàng bên cạnh tàu tại cảng đi.
L/C	Letter of Credit	Thư tín dụng – phương thức thanh toán quốc tế qua ngân hàng.
AEO	Authorized Economic Operator	Doanh nghiệp ưu tiên.
ERP	Enterprise Resource Planning	Hệ thống hoạch định tài nguyên doanh nghiệp.
WMS	Warehouse Management System	Hệ thống quản lý kho.
CFS	Container Freight Station	Kho tập kết và đóng hàng LCL.
IMO	International Maritime Organization	Tổ chức Hàng hải Quốc tế.

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

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

1.1.1. Định nghĩa giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

1.1.1.1. Định nghĩa giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

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

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

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

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

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

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

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

1.1.1.2. Định nghĩa hàng hóa xuất khẩu

Hàng hóa xuất khẩu là sản phẩm, vật phẩm được sản xuất trong nước và được đưa ra thị trường quốc tế để tiêu thụ, sử dụng hoặc kinh doanh theo các quy định của pháp luật thương mại và hải quan của nước xuất khẩu cũng như nước nhập khẩu.

Theo Điều 28 Chương 2 Luật Thương mại Việt Nam 2005, xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.

Tại khoản 5 Điều 2 Thông tư 54/2018/TT-BGTVT thì hàng hóa xuất khẩu là hàng hóa có nơi gửi hàng (gốc) ở Việt Nam và có nơi nhận hàng (đích) ở nước ngoài.

Hàng hóa xuất khẩu có thể thuộc nhiều loại khác nhau, từ nguyên liệu thô, hàng công nghiệp, hàng tiêu dùng đến hàng nông sản và sản phẩm chế biến. Các doanh nghiệp xuất khẩu thường phải tuân thủ quy định về kiểm tra chất lượng, nguồn gốc xuất xứ, kiểm dịch và tiêu chuẩn kỹ thuật theo yêu cầu của nước nhập khẩu.

1.1.1.3. Đặc điểm của hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển có một số đặc điểm sau:

- **Khối lượng và trọng tải lớn:** So với các phương thức vận tải khác như đường hàng không hoặc đường bộ, vận tải biển có khả năng chuyên chở khối lượng hàng hóa

lớn với chi phí thấp hơn. Điều này đặc biệt phù hợp với các mặt hàng có số lượng lớn như than đá, sắt thép, dầu thô, nông sản, hàng dệt may, hàng điện tử, v.v.

- **Đa dạng về chủng loại:** Hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển có thể bao gồm hàng rời (bulk cargo), hàng container, hàng siêu trường siêu trọng, hàng nguy hiểm, hàng lạnh và nhiều loại hàng hóa đặc biệt khác.

- **Thời gian vận chuyển dài:** Vận tải biển thường có thời gian vận chuyển dài hơn so với đường hàng không hoặc đường bộ, đặc biệt là đối với các tuyến vận tải liên lục địa. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải có kế hoạch logistics chặt chẽ để đảm bảo hàng hóa được giao đúng tiến độ.

- **Chịu ảnh hưởng của yếu tố tự nhiên:** Hàng hóa vận chuyển bằng đường biển có thể bị ảnh hưởng bởi điều kiện thời tiết như bão, sóng lớn, sương mù... Do đó, cần có biện pháp bảo quản, đóng gói và bảo hiểm hàng hóa để giảm thiểu rủi ro.

- **Yêu cầu thủ tục hải quan và kiểm định nghiêm ngặt:** Hàng hóa xuất khẩu phải tuân thủ các quy trình kiểm tra hải quan, kiểm dịch và giấy tờ chứng nhận nguồn gốc xuất xứ, tiêu chuẩn chất lượng theo yêu cầu của nước nhập khẩu.

- **Chi phí vận tải thường thấp hơn so với các phương thức khác:** Vận tải biển có chi phí thấp hơn so với vận tải hàng không hoặc vận tải đường bộ, đặc biệt là đối với hàng hóa có khối lượng lớn. Tuy nhiên, chi phí này cũng có thể thay đổi tùy theo tuyến đường, giá nhiên liệu và các loại phụ phí như phí cảng, phí lưu container, phí bảo hiểm...

Nhìn chung, giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển là một hoạt động quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu, giúp doanh nghiệp tối ưu hóa chi phí, mở rộng thị trường và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Việc hiểu rõ các đặc điểm và quy trình giao nhận hàng hóa sẽ giúp doanh nghiệp chủ động trong việc quản lý và nâng cao năng lực cạnh tranh.

1.1.2. Phân tích đặc điểm, vai trò và các bên liên quan trong hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

1.1.2.1. Đặc điểm

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

– **Khả năng vận chuyển lớn:** Vận tải biển có khả năng chuyên chở khối lượng hàng hóa rất lớn, từ hàng rời như quặng sắt, than đá, xi măng, ngũ cốc, đến hàng lỏng như dầu thô, hóa chất, và cả hàng container. Ngoài ra, đây cũng là phương thức vận chuyển lý tưởng cho hàng siêu trường, siêu trọng mà các phương thức khác khó có thể đáp ứng. Nhờ dung lượng chuyên chở lớn, vận tải biển giúp doanh nghiệp tối ưu hóa chi phí và giảm số lần vận chuyển.

– **Chi phí vận chuyển tương đối thấp:** So với các phương thức vận tải khác, đặc biệt là hàng không, chi phí vận chuyển bằng đường biển thấp hơn nhiều, đặc biệt khi vận chuyển hàng hóa trên các tuyến đường dài. Lý do chính là do tàu biển có thể vận chuyển khối lượng hàng hóa lớn trong một chuyến đi, giúp phân bổ chi phí nhiên liệu, nhân công và vận hành trên nhiều đơn vị hàng hóa hơn. Do đó, nó phù hợp với các doanh nghiệp muốn tối ưu chi phí logistics, đặc biệt đối với hàng hóa cồng kềnh, khối lượng lớn.

– **Phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên:** Hoạt động giao nhận hàng hóa bằng đường biển chịu ảnh hưởng lớn từ điều kiện tự nhiên. Điều kiện thời tiết và khí hậu ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình vận chuyển, có thể gây ra những rủi ro và trì hoãn không mong muốn. Bão biển, sóng lớn hay sương mù dày đặc có thể khiến tàu phải thay đổi lộ trình, giảm tốc độ, hoặc thậm chí dừng lại để đảm bảo an toàn. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải luôn có các phương án dự phòng và lên kế hoạch vận chuyển linh hoạt để đối phó với những tình huống bất ngờ.

– **Quá trình giao nhận hàng hóa phức tạp:** Giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển cũng có quy trình khá phức tạp, liên quan đến nhiều khâu như đặt chỗ tàu, làm thủ tục hải quan, kiểm định hàng hóa, bốc xếp và vận chuyển nội địa. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng cần xử lý nhiều loại chứng từ như vận đơn đường biển, hóa đơn thương mại, giấy chứng nhận xuất xứ... Vì vậy, để đảm bảo hàng hóa được vận chuyển suôn sẻ, doanh nghiệp thường phải hợp tác với đơn vị giao nhận chuyên nghiệp nhằm hạn chế rủi ro phát sinh.

– **Tính quốc tế cao:** Do phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu toàn cầu, vận tải biển có tính quốc tế rất cao. Các giao dịch phải tuân thủ nhiều quy định và công ước quốc tế, chẳng hạn như Công ước Hague, Hamburg hay Rotterdam. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng phải đảm bảo tuân thủ các quy định của từng quốc gia về hải quan, kiểm

dịch và thuế suất. Điều này đòi hỏi sự hiểu biết sâu rộng về các chính sách thương mại quốc tế để tránh vi phạm quy định pháp luật.

- **Thời gian vận chuyển tương đối dài:** Mặc dù vận tải biển có chi phí thấp, nhưng thời gian vận chuyển lại thường dài hơn so với các phương thức khác, đặc biệt là trong các tuyến vận tải xuyên lục địa. Không giống như đường hàng không chỉ mất vài ngày để giao hàng quốc tế, vận tải biển thường mất từ vài tuần đến vài tháng tùy vào khoảng cách giữa cảng đi và cảng đến. Việc này khiến phương thức này không phù hợp với những mặt hàng cần giao nhanh, nhưng lại là lựa chọn tối ưu cho hàng hóa không có yêu cầu khắt khe về thời gian.

- **Tính linh hoạt trong vận chuyển:** Dù có thời gian vận chuyển dài, giao nhận hàng hóa bằng đường biển vẫn có tính linh hoạt cao. Các doanh nghiệp có thể chọn nhiều phương thức vận chuyển khác nhau như hàng nguyên container (FCL), hàng lẻ (LCL), tàu chuyển hoặc tàu định tuyến tùy theo nhu cầu. Ngoài ra, vận tải biển còn có thể kết hợp với đường bộ hoặc đường sắt để đảm bảo giao hàng đến tận nơi, tạo ra một hệ thống logistics hoàn chỉnh.

- **Đảm bảo an toàn hàng hóa:** Hàng hóa được bảo quản kỹ lưỡng trong container hoặc các khoang hàng chuyên dụng, tùy vào loại hàng. Các tàu biển hiện đại được trang bị hệ thống kiểm soát và giám sát tiên tiến, giúp bảo vệ hàng hóa khỏi các nguy cơ như trộm cắp, hư hỏng do thời tiết hoặc sự cố kỹ thuật. Ngoài ra, các cảng biển lớn đều có quy trình quản lý an ninh nghiêm ngặt, bao gồm cả việc kiểm tra hàng hóa bằng công nghệ quét X-ray, đảm bảo hàng hóa được bảo vệ tối đa trong suốt quá trình vận chuyển.

1.1.2.2. Vai trò

Giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển đóng vai trò quan trọng trong thương mại toàn cầu, giúp duy trì dòng chảy hàng hóa giữa các quốc gia và hỗ trợ sự phát triển của nền kinh tế. Với khả năng vận chuyển khối lượng lớn và phạm vi hoạt động rộng, phương thức này trở thành lựa chọn tối ưu cho nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

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

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

Ngoài yếu tố kinh tế, giao nhận hàng hóa bằng đường biển còn góp phần đảm bảo tính ổn định của chuỗi cung ứng. Việc vận chuyển liên tục và có thể dự đoán trước giúp các ngành công nghiệp duy trì nguồn cung nguyên liệu và thành phẩm mà không bị gián đoạn. Đặc biệt, đối với các mặt hàng có nhu cầu lớn như nông sản, khoáng sản, dầu thô và thiết bị công nghiệp, vận tải biển đóng vai trò không thể thay thế trong việc đảm bảo nguồn cung cho nền kinh tế toàn cầu.

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

Tóm lại, giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển không chỉ là một phương thức vận tải, mà còn là nền tảng quan trọng giúp thúc đẩy thương mại quốc tế, tối ưu hóa chi phí vận chuyển, duy trì sự ổn định của chuỗi cung ứng và tạo động lực cho sự phát triển kinh tế toàn cầu.

1.1.2.3. Các bên liên quan

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển là một hoạt động phức tạp chuỗi, đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa nhiều bên liên quan. Mỗi bên đều có vai trò và trách nhiệm có thể đảm bảo hàng hóa được vận hành an toàn, đúng thời gian và đúng quy định pháp luật. Dưới đây là bảng tổng hợp các bên liên quan chính và vai trò, trách nhiệm tương ứng trong quá trình này:

Bảng 1. 1. Vai trò và trách nhiệm của các bên liên quan trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Bên liên quan	Vai trò	Trách nhiệm
Người xuất khẩu (Shipper)	Chủ hàng, thực hiện xuất khẩu	– Chuẩn bị hàng hóa, chứng từ xuất khẩu. – Ký hợp đồng vận chuyển. – Làm thủ tục hải quan xuất khẩu. – Bàn giao hàng cho đơn vị vận chuyển.
Người nhập khẩu (Consignee)	Người nhận hàng tại cảng đến	– Thanh toán tiền hàng. – Làm thủ tục hải quan nhập khẩu. – Nhận hàng từ hãng tàu. – Vận chuyển về kho.
Người giao nhận (Freight Forwarder)	Trung gian tổ chức vận chuyển	– Tư vấn lộ trình, đặt chỗ với hãng tàu. – Cấp House B/L (nếu có) – Giám sát quá trình vận chuyển.
Hãng tàu (Shipping Line)	Đơn vị vận tải biển	– Cung cấp phương tiện vận chuyển – Cấp vận đơn đường biển (B/L) – Vận chuyển hàng từ cảng đi đến cảng đến – Xử lý khiếu nại về mất mát, hư hỏng
Hải quan (Customs Authority)	Quản lý xuất nhập khẩu	– Kiểm tra và thông quan hàng hóa – Xác định mức thuế xuất nhập khẩu – Kiểm soát hàng hóa cấm/hạn chế – Xử lý vi phạm hải quan
Cảng biển (Port Authority & Terminal Operator)	Quản lý cảng và xếp dỡ hàng	– Tiếp nhận, lưu trữ hàng hóa tại cảng – Tổ chức xếp dỡ hàng lên/xuống tàu – Thu phí cảng, lưu kho – Cung cấp dịch vụ vận chuyển nội cảng
Công ty bảo hiểm hàng hóa (Cargo Insurance Provider)	Cung cấp bảo hiểm hàng hóa	– Cấp hợp đồng bảo hiểm hàng hóa – Bồi thường nếu có mất mát, hư hỏng – Hỗ trợ xử lý khiếu nại bảo hiểm

1.2. Các hình thức giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

1.2.1. Giới thiệu các hình thức giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Trong hoạt động xuất khẩu bằng đường biển, việc lựa chọn hình thức giao nhận phù hợp đóng vai trò quan trọng trong việc tối ưu hóa chi phí, đảm bảo an toàn hàng hóa và nâng cao hiệu quả vận hành logistics. Tùy theo đặc điểm của hàng hóa, khối lượng, kích thước và yêu cầu của người gửi (shipper) hoặc người nhận (consignee), các hình thức giao nhận được phân chia thành nhiều loại, mỗi loại mang những đặc điểm và ưu thế riêng biệt. Dưới đây là một số hình thức giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển phổ biến:

– **Giao nhận hàng nguyên container (FCL – Full Container Load):** Đây là hình thức vận chuyển trong đó toàn bộ container được sử dụng để vận chuyển hàng hóa cho một chủ hàng duy nhất. Trong trường hợp này, người gửi hàng (shipper) có trách nhiệm tự đóng gói và xếp hàng vào container tại kho của mình hoặc tại địa điểm chỉ định, sau đó niêm phong và vận chuyển đến cảng để xếp lên tàu. Khi hàng đến cảng đích, người nhận hàng (consignee) sẽ nhận nguyên container và thực hiện việc dỡ hàng tại kho đích. FCL phù hợp với các lô hàng có khối lượng hoặc thể tích lớn, có thể lấp đầy toàn bộ thể tích container, giúp giảm thiểu rủi ro hư hỏng và tiết kiệm chi phí tính trên đơn vị hàng hóa.

– **Giao nhận hàng lẻ (LCL – Less than Container Load):** Đây là hình thức giao nhận mà nhiều người gửi hàng cùng gửi hàng hóa có khối lượng nhỏ, không đủ để lấp đầy một container. Nhiều lô hàng từ các chủ hàng khác nhau sẽ được tập hợp lại và đóng chung vào một container tại kho CFS (Container Freight Station). Tại cảng đích, hàng hóa sẽ được dỡ ra khỏi container và phân chia cho từng người nhận. Hình thức này thích hợp với các doanh nghiệp nhỏ hoặc các lô hàng xuất khẩu có tần suất thấp.

– **Giao nhận hàng rời (Break Bulk Cargo):** Đây là hình thức giao nhận hàng hóa không được đóng gói trong container, mà được xếp dỡ trực tiếp lên tàu. Các loại hàng hóa thường được vận chuyển theo hình thức này bao gồm than, quặng, xi măng, gỗ và các loại hàng hóa có kích thước lớn, cồng kềnh. Hàng hóa được đóng gói riêng lẻ và xếp trực tiếp lên tàu bằng các thiết bị bốc xếp chuyên dụng. Hình thức này phù hợp với hàng hóa có kích thước vượt quá tiêu chuẩn của container hoặc không thể đóng gói trong container do tính chất hàng hóa. Việc tổ chức giao nhận hàng rời đòi

hỏi kỹ thuật chuyên biệt, phương tiện hỗ trợ đặc thù và yêu cầu khắt khe về an toàn trong quá trình bốc dỡ và vận chuyển.

– **Giao nhận hàng theo hình thức RO-RO (Roll-on/Roll-off):** Đây là hình thức giao nhận hàng hóa có bánh xe, có thể tự di chuyển lên xuống tàu, chẳng hạn như ô tô, xe máy, máy móc xây dựng... Trong quá trình giao nhận, các phương tiện này được “lăn” trực tiếp lên tàu (roll-on) tại cảng đi và “lăn” xuống tàu (roll-off) tại cảng đến thông qua các hệ thống dốc và sàn tàu chuyên dụng. RO-RO giúp giảm thiểu thời gian và chi phí bốc xếp, đồng thời hạn chế va đập trong quá trình vận chuyển.

– **Giao nhận hàng theo hình thức Chartering (thuê tàu chuyên):** Đây là hình thức thuê toàn bộ hoặc một phần tàu để vận chuyển hàng hóa. Hình thức này thường được sử dụng cho các lô hàng có khối lượng lớn, giá trị cao như than đá, ngũ cốc, thiết bị công trình, hàng dự án có yêu cầu đặc biệt hoặc hàng hóa cần vận chuyển đến các tuyến không phổ biến hoặc khi cần vận chuyển hàng hóa chuyên biệt. Có hai loại chartering phổ biến:

- + Voyage Charter: Thuê tàu cho một chuyến hàng cụ thể, giá cước tính theo chuyến.
- + Time Charter: Chủ hàng thuê tàu trong một khoảng thời gian nhất định, sử dụng linh hoạt cho nhiều chuyến hàng khác nhau. Hình thức này thường áp dụng cho các công ty logistics hoặc tập đoàn lớn sử dụng để phục vụ nhu cầu vận chuyển thường xuyên.

Việc lựa chọn hình thức giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển phù hợp không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí và thời gian vận chuyển mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế. Mỗi hình thức giao nhận – từ FCL, LCL, hàng rời, RO-RO đến thuê tàu chuyên – đều có đặc điểm riêng, phù hợp với từng loại hình hàng hóa và nhu cầu vận chuyển cụ thể. Trong thực tiễn hoạt động, Công ty SBay đã và đang vận dụng linh hoạt các hình thức này, thể hiện sự chuyên nghiệp, đa dạng dịch vụ và khả năng thích ứng cao với yêu cầu của khách hàng trong lĩnh vực logistics xuất khẩu đường biển.

1.2.2. So sánh ưu nhược điểm của từng hình thức

Bảng 1. 2. So sánh các hình thức giao nhận hàng hóa bằng đường biển

Hình thức giao nhận	Ưu điểm	Nhược điểm
Hàng nguyên container (FCL-Full Container Load)	– Bảo vệ hàng hóa tốt, ít hư hỏng. – Tiết kiệm chi phí cho hàng số lượng lớn. – Giảm thiểu rủi ro thất lạc hàng	– Cần đủ lượng hàng để lấp đầy container. – Chi phí vận chuyển cao nếu không tối ưu tải trọng.
Hàng lẻ (LCL-Less than Container Load)	– Tiết kiệm cho lô hàng nhỏ. – Không cần gom đủ hàng cho một container.	– Dễ hỏng do ghép hàng với nhiều chủ hàng khác. – Thời gian xử lý kéo dài do cần gom hàng
Hàng rời (Break Bulk Cargo)	– Phù hợp với hàng siêu trường, siêu trọng. – Không giới hạn bởi kích thước container.	– Dễ tổn hại trong quá trình vận chuyển. – Cần thiết bị đặc biệt để xếp dỡ
Hàng theo hình thức RO-RO (Roll-on/Roll-off)	– Tiện lợi cho xe cộ, máy móc di chuyển – Thời gian xếp dỡ nhanh.	– Chỉ phù hợp với hàng có thể lăn bánh – Cước phí có thể cao hơn container thông thường
Hàng theo hình thức Chartering (thuê tàu chuyển)	– Phù hợp với đơn hàng lớn, đặc biệt. – Chủ động trong lịch trình vận chuyển.	– Chi phí cao nếu không đủ hàng để tối ưu tàu. – Cần có kiến thức và kinh nghiệm quản lý vận chuyển.

1.3. Các quy định pháp luật liên quan đến giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

1.3.1. Quy định pháp luật Việt Nam

1.3.1.1. Bộ luật Hàng hải Việt Nam 2015

Đây là văn bản pháp luật cao nhất điều chỉnh các hoạt động liên quan đến hàng hải, bao gồm vận chuyển hàng hóa bằng đường biển. Một số nội dung quan trọng bao gồm:

- Hợp đồng vận chuyển hàng hóa bằng đường biển (Chương VI) quy định về quyền và nghĩa vụ của chủ hàng và người vận chuyển.
- Trách nhiệm của người vận chuyển (Điều 146 - 157) bao gồm nghĩa vụ đảm bảo tàu biển đủ điều kiện vận hành, giao hàng đúng thời gian, địa điểm thỏa thuận.
- Vận đơn đường biển (Điều 148 - 152) là chứng từ xác nhận việc giao nhận hàng hóa và quyền sở hữu đối với hàng hóa.
- Bốc dỡ, lưu kho, bảo quản hàng hóa trong cảng biển, trách nhiệm của các bên liên quan (Chương VII).
- Khiếu nại và giải quyết tranh chấp (Điều 166 - 168) trong quá trình vận chuyển hàng hóa đường biển.

Bộ luật này cũng có quy định cụ thể về tổn thất hàng hóa, bồi thường thiệt hại, miễn trách nhiệm đối với người vận chuyển trong một số trường hợp bất khả kháng.

1.3.1.2. Luật Thương mại Việt Nam (2005)

Là văn bản pháp lý quan trọng điều chỉnh hoạt động thương mại, trong đó có dịch vụ logistics và giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Quy định trách nhiệm của các bên trong hợp đồng vận tải và giao nhận hàng hóa. Một số nội dung quan trọng bao gồm:

- Quy định về hợp đồng dịch vụ logistics: Luật Thương mại 2005 lần đầu tiên đưa ra khái niệm và quy định pháp lý về dịch vụ logistics tại Việt Nam (Điều 233 - Điều 237), trong đó nêu rõ quyền và nghĩa vụ của thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics và khách hàng sử dụng dịch vụ.
- Trách nhiệm của bên kinh doanh dịch vụ logistics: Bên kinh doanh dịch vụ logistics phải thực hiện nghĩa vụ bảo quản hàng hóa trong quá trình vận chuyển, lưu kho, xếp dỡ và các công đoạn khác theo thỏa thuận trong hợp đồng. Nếu hàng hóa bị mất mát, hư hỏng hoặc giao chậm do lỗi của mình, thương nhân kinh doanh dịch vụ logistics phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại.
- Quyền của bên kinh doanh dịch vụ logistics: Trong trường hợp khách hàng không thanh toán đúng hạn, bên kinh doanh dịch vụ logistics có quyền tạm giữ hàng

hóa để bảo đảm quyền lợi của mình, đồng thời có quyền yêu cầu khách hàng bồi thường thiệt hại phát sinh do hành vi vi phạm hợp đồng.

- Quy định về hợp đồng vận chuyển hàng hóa: Luật Thương mại cũng quy định cụ thể về các loại hợp đồng vận tải (đường bộ, đường biển, đường sắt, đường hàng không, đường thủy nội địa), trách nhiệm của người vận chuyển đối với hàng hóa trong suốt quá trình nhận, bảo quản và giao hàng, cũng như các trường hợp được miễn trách nhiệm.

- Quy định về giao nhận hàng hóa xuất khẩu: Các điều khoản liên quan đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu đề cập đến nghĩa vụ của người giao nhận trong việc nhận hàng, lưu giữ, vận chuyển và giao hàng cho người nhận cuối cùng theo hợp đồng. Đồng thời, quy định về quyền yêu cầu bồi thường thiệt hại khi có mất mát, hư hỏng hoặc giao hàng sai địa điểm, chậm trễ so với hợp đồng.

Những quy định này đóng vai trò trong nền tảng pháp lý cho hoạt động logistics và giao nhận hàng hóa xuất khẩu, tạo điều kiện cho doanh nghiệp tham gia thị trường quốc tế và đảm bảo quyền lợi hợp pháp cho các bên tham gia.

1.3.1.3. Các Nghị định của Chính phủ

Bên cạnh Luật Thương mại và các bộ luật chuyên ngành, Chính phủ Việt Nam cũng ban hành nhiều nghị định nhằm hướng dẫn chi tiết thi hành các quy định pháp luật, điều chỉnh hoạt động logistics và giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Một số nghị định quan trọng bao gồm:

- Nghị định 37/2022/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Bộ luật Hàng hải Việt Nam về quản lý hoạt động hàng hải.
- Nghị định 163/2017/NĐ-CP – Quy định về kinh doanh dịch vụ logistics
- Nghị định 69/2018/NĐ-CP – Hướng dẫn Luật Quản lý ngoại thương
- Nghị định 09/2018/NĐ-CP – Hướng dẫn Luật Thương mại và Luật Quản lý ngoại thương
- Nghị định 28/2018/NĐ-CP – Hướng dẫn Luật Quản lý ngoại thương về biện pháp phát triển ngoại thương

1.3.1.4. Các thông tư của Bộ Giao thông vận tải, Bộ tài chính và các Bộ ngành liên quan

Các Thông tư này hướng dẫn chi tiết về việc thực hiện các quy định của Bộ luật Hàng hải và các Nghị định của Chính phủ. (VD: Các Thông tư quy định về thủ tục hải quan, kiểm dịch và các yêu cầu về an toàn hàng hải.) Đồng thời, các Thông tư còn quy

định cụ thể về quy trình giao nhận hàng hóa tại cảng biển, trình tự cấp và kiểm tra vận đơn đường biển, cũng như trách nhiệm của các bên liên quan trong việc khai báo hàng hóa xuất khẩu.

- Thông tư 12/2024/TT-BGTVT ngày 15/5/2024 quy định cơ chế, chính sách quản lý giá dịch vụ tại cảng biển Việt Nam.
- Thông tư 33/2023/TT-BTC ngày 31/5/2023 quy định về hồ sơ, kiểm tra xác định trước xuất xứ; khai và nộp chứng từ chứng nhận xuất xứ hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu; thủ tục, nội dung kiểm tra, xác định, xác minh xuất xứ hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu.
- Thông tư 39/2018/TT-BTC sửa đổi, bổ sung quy định về thủ tục hải quan, kiểm tra và giám sát hải quan, quản lý thuế đối với hàng hóa xuất nhập khẩu.

Ngoài ra, một số Thông tư còn điều chỉnh nội dung liên quan đến việc kiểm tra an toàn kỹ thuật đối với phương tiện vận tải biển, chứng nhận chất lượng hàng hóa trước khi xếp dỡ, và các biện pháp bảo đảm an toàn hàng hải, phòng ngừa ô nhiễm môi trường trong quá trình vận chuyển. Các quy định này đóng vai trò quan trọng nhằm tạo hành lang pháp lý đồng bộ, bảo đảm hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển diễn ra an toàn, thông suốt và phù hợp với các chuẩn mực quốc tế.

1.3.2. Các công ước và quy định quốc tế

1.3.2.1. Công ước Hague (Hague Rules - 1924)

Là một trong những văn bản pháp lý quan trọng đầu tiên điều chỉnh trách nhiệm của người chuyên chở trong vận tải biển. Được ký kết năm 1924, công ước này quy định các điều kiện cơ bản về trách nhiệm của người chuyên chở đối với hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển. Theo đó, người chuyên chở phải đảm bảo tàu biển đủ điều kiện đi biển, hàng hóa được bảo quản tốt và giao đến đúng người nhận theo hợp đồng vận chuyển. Tuy nhiên, công ước này cũng cho phép người chuyên chở được miễn trách nhiệm trong một số trường hợp nhất định như thiên tai, chiến tranh hoặc lỗi của thuyền trưởng.

1.3.2.2. Công ước Hague-Visby (Hague-Visby Rules - 1968)

Để khắc phục một số hạn chế của Công ước Hague, năm 1968, Công ước Hague-Visby ra đời, bổ sung một số quy định nhằm bảo vệ tốt hơn quyền lợi của người gửi hàng. Một trong những thay đổi quan trọng là nâng mức bồi thường trách nhiệm của người chuyên chở khi xảy ra tổn thất hàng hóa. Ngoài ra, công ước này cũng quy định

rõ ràng hơn về các trường hợp miễn trách nhiệm của người chuyên chở, giúp giảm thiểu tranh chấp trong quá trình giao nhận hàng hóa.

1.3.2.3. Công ước Hamburg (Hamburg Rules - 1978)

Công ước Hamburg ra đời năm 1978 với mục tiêu mang lại sự cân bằng hơn giữa quyền lợi của chủ hàng và người chuyên chở. So với Công ước Hague-Visby, công ước này đưa ra quy định chặt chẽ hơn về trách nhiệm của người chuyên chở, đặc biệt là trong trường hợp tổn thất hàng hóa do sơ suất hoặc lỗi vận hành. Bên cạnh đó, Hamburg Rules cũng mở rộng phạm vi áp dụng, không chỉ giới hạn ở vận chuyển biển mà còn bao gồm cả các hoạt động liên quan như giao nhận, lưu kho và bốc dỡ hàng hóa.

1.3.2.4. Công ước Rotterdam (Rotterdam Rules - 2008)

Công ước Rotterdam được thông qua năm 2008 với mục tiêu tạo ra một hệ thống pháp lý hiện đại hơn, phù hợp với sự phát triển của thương mại quốc tế. Công ước này không chỉ điều chỉnh vận tải biển mà còn bao gồm cả vận tải đa phương thức, khi hàng hóa được chuyên chở bằng nhiều phương tiện khác nhau như đường bộ, đường sắt hoặc đường hàng không. Ngoài ra, Rotterdam Rules cũng đề cập đến việc sử dụng chứng từ điện tử trong giao nhận hàng hóa, giúp tăng tính linh hoạt và hiệu quả trong quản lý vận chuyển.

1.3.2.5. Các quy định của Tổ chức hàng hải quốc tế (IMO)

Bên cạnh các công ước quốc tế, Tổ chức Hàng hải Quốc tế (IMO) cũng ban hành nhiều quy định quan trọng liên quan đến giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Một số quy định đáng chú ý bao gồm:

- **Công ước SOLAS (Safety of Life at Sea):** Đưa ra các yêu cầu về an toàn hàng hải, bao gồm quy định về khai báo trọng lượng container (VGM - Verified Gross Mass) nhằm giảm thiểu nguy cơ tai nạn trong vận chuyển.

- **Bộ luật IMDG (International Maritime Dangerous Goods Code):** Quy định về vận chuyển hàng nguy hiểm bằng đường biển, đảm bảo an toàn trong quá trình giao nhận và lưu kho.

- **Công ước MARPOL (International Convention for the Prevention of Pollution from Ships):** Đưa ra các biện pháp nhằm hạn chế ô nhiễm môi trường biển do hoạt động vận tải hàng hải.

1.3.2.6. Incoterm 2020 (International Commercial Term 2020)

Là bộ quy tắc thương mại quốc tế do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC – Internationam Chamber of Commerce) ban hành, quy định về trách nhiệm của người bán và người mua trong giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế. Incoterm bao gồm nhiều điều kiện áp dụng cho tất cả các phương thức vận tải, nhưng một số điều chỉ áp dụng riêng cho vận tải đường biển. Các điều kiện này thường áp dụng khi hàng hóa được vận chuyển qua tàu biển và có cảng biển làm địa điểm giao nhận hàng.

Dưới đây là các điều kiện chỉ áp dụng cho phương thức giao nhận hàng hóa bằng đường biển (lưu ý: các điều kiện chỉ áp dụng khi hàng hóa được giao từ cảng biển và không dùng cho vận tải đa phương thức (kết hợp đường bộ, đường sắt hoặc đường hàng không):

Điều kiện	Trách nhiệm người bán	Trách nhiệm người mua
FAS (Free Alongside Ship – Giao dọc mạn tàu)	Người bán giao hàng tại cảng bốc hàng, dọc theo mạn tàu.	Người mua chịu chi phí bốc hàng lên tàu, vận chuyển và bảo hiểm.
FOB (Free On Board – Giao lên tàu)	Người bán chịu chi phí giao hàng lên tàu tại cảng bốc hàng.	Người mua chịu chi phí vận chuyển biển, bảo hiểm và các thủ tục tại cảng đến.
CFR (Cost and Freight – Tiền hàng và cước phí)	Người bán chịu chi phí vận chuyển hàng đến cảng đích.	Người mua chịu chi phí bảo hiểm và các chi phí tại cảng đến.
CIF (Cost, Insurance and Freight – Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí)	Người bán chịu chi phí vận chuyển và mua bảo hiểm hàng hóa đến cảng đích.	Người mua chịu chi phí làm thủ tục nhập khẩu và các chi phí tại cảng đến

Incoterms đóng vai trò rất quan trọng trong *quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển*, giúp xác định rõ trách nhiệm giữa các bên và đảm bảo giao dịch diễn ra thuận lợi. Khi lựa chọn điều kiện Incoterms phù hợp, doanh nghiệp xuất khẩu có thể *giảm thiểu rủi ro, kiểm soát chi phí và tối ưu hóa quy trình vận tải hàng hóa*.

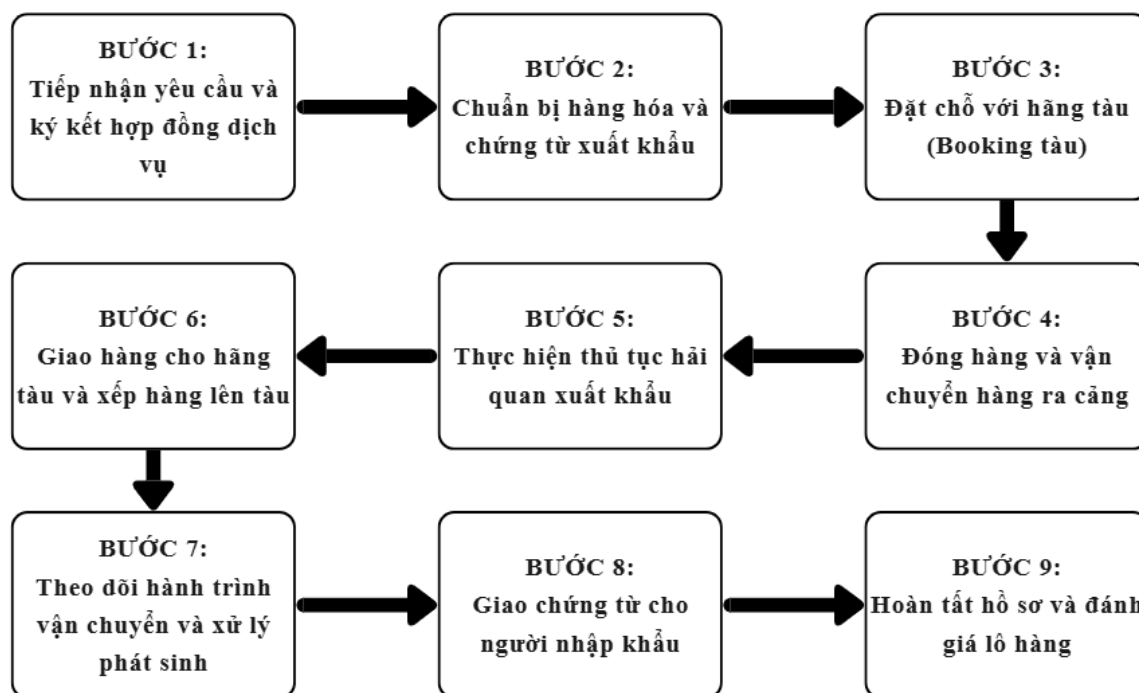
1.4. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

1.4.1. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển là chuỗi các hoạt động nghiệp vụ liên quan đến việc tổ chức vận chuyển hàng hóa từ người xuất khẩu tại nước xuất khẩu đến người nhập khẩu tại nước nhập khẩu thông qua phương thức vận tải biển. Quy trình này bao gồm nhiều công đoạn khác nhau, đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các bên liên quan như chủ hàng, công ty giao nhận, hãng tàu, cơ quan hải quan, cảng biển và các đơn vị kiểm tra chuyên ngành. Việc thực hiện đúng quy trình không chỉ giúp hàng hóa được vận chuyển an toàn, đúng tiến độ mà còn hạn chế rủi ro phát sinh trong hoạt động xuất khẩu.

Trong thực tế, quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển có thể thay đổi tùy theo loại hàng hóa, điều kiện Incoterms, yêu cầu của khách hàng và quy định của từng quốc gia. Tuy nhiên, nhìn chung quy trình thường bao gồm các bước cơ

Hình 1. 1. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển



bản sau:

Nguồn: Tổng hợp từ tài liệu nghiệp vụ logistics và quy định pháp luật hiện hành

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu và ký kết hợp đồng dịch vụ

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển bắt đầu khi doanh nghiệp giao nhận (freight forwarder) tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng xuất khẩu. Ở giai đoạn này, khách hàng cung cấp các thông tin cơ bản về lô hàng như:

- Tên hàng hóa.
- Số lượng, trọng lượng, kích thước.
- Cảng đi, cảng đến.
- Thời gian giao hàng dự kiến.
- Điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms).
- Các yêu cầu đặc biệt về bảo quản, đóng gói hoặc vận chuyển.

Sau khi tiếp nhận thông tin, công ty giao nhận sẽ tư vấn phương án vận chuyển phù hợp, báo giá cước vận chuyển và các chi phí liên quan như phí THC, phí chứng từ, phí hải quan, phí local charge,... Nếu hai bên thống nhất điều kiện dịch vụ, sẽ tiến hành ký kết hợp đồng dịch vụ giao nhận hoặc xác nhận booking vận chuyển.

Đây là bước quan trọng nhằm xác lập trách nhiệm, quyền lợi và nghĩa vụ của các bên trong toàn bộ quá trình giao nhận hàng hóa.

Bước 2: Chuẩn bị hàng hóa và chứng từ xuất khẩu

Sau khi ký kết hợp đồng dịch vụ, người xuất khẩu tiến hành chuẩn bị hàng hóa để giao cho đơn vị vận chuyển. Hàng hóa cần được đóng gói đúng quy cách nhằm đảm bảo an toàn trong quá trình vận chuyển đường biển, đặc biệt đối với các mặt hàng dễ vỡ, hàng nguy hiểm hoặc hàng cần bảo quản lạnh.

Song song với việc chuẩn bị hàng hóa, doanh nghiệp xuất khẩu cũng phải chuẩn bị đầy đủ bộ chứng từ xuất khẩu, bao gồm:

- Hợp đồng ngoại thương (Sales Contract).
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice).
- Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List).
- Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O – Certificate of Origin) nếu có.
- Giấy phép xuất khẩu đối với hàng hóa thuộc diện quản lý chuyên ngành.
- Chứng thư kiểm dịch, kiểm định chất lượng nếu pháp luật yêu cầu.
- Booking note hoặc xác nhận đặt chỗ từ hãng tàu.

Việc chuẩn bị đầy đủ và chính xác chứng từ là điều kiện cần thiết để thực hiện khai báo hải quan và tránh các sai sót phát sinh trong quá trình thông quan.

Bước 3: Đặt chỗ với hãng tàu (Booking tàu)

Sau khi xác định kế hoạch xuất hàng, công ty giao nhận hoặc chủ hàng sẽ tiến hành liên hệ với hãng tàu hoặc đại lý hãng tàu để đặt chỗ vận chuyển (booking). Nội dung booking thường bao gồm:

- Tên hàng.
- Loại container sử dụng.
- Số lượng container.
- Cảng xếp hàng (POL – Port of Loading).
- Cảng dỡ hàng (POD – Port of Discharge).
- Thời gian tàu chạy (ETD).
- Thời gian tàu đến (ETA).

Sau khi booking được xác nhận, hãng tàu sẽ cấp Booking Confirmation cho người gửi hàng. Đối với hàng nguyên container (FCL), hãng tàu sẽ cấp container rỗng để chủ hàng đóng hàng. Đối với hàng lẻ (LCL), hàng hóa sẽ được tập kết tại kho CFS để chờ gom hàng.

Bước đặt chỗ tàu có ý nghĩa quan trọng vì ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch giao hàng và tiến độ xuất khẩu của doanh nghiệp.

Bước 4: Đóng hàng và vận chuyển hàng ra cảng

Sau khi nhận container rỗng từ hãng tàu, chủ hàng hoặc đơn vị giao nhận tiến hành đóng hàng vào container tại kho riêng hoặc tại bãi container theo quy định. Quá trình đóng hàng cần đảm bảo:

- Hàng hóa được sắp xếp khoa học, chắc chắn.
- Phân bổ tải trọng hợp lý.
- Chèn lót nhằm tránh xô dịch hoặc hư hỏng trong quá trình vận chuyển.
- Niêm phong container đúng quy định bằng seal container.

Sau khi hoàn tất đóng hàng, container sẽ được vận chuyển bằng xe đầu kéo đến cảng biển hoặc ICD để làm thủ tục xuất khẩu.

Đối với hàng lẻ (LCL), hàng hóa được vận chuyển đến kho CFS để tiến hành gom hàng cùng các lô hàng khác trước khi đóng container.

Bước 5: Thực hiện thủ tục hải quan xuất khẩu

Đây là một trong những bước quan trọng nhất trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Doanh nghiệp xuất khẩu hoặc đơn vị giao nhận được ủy quyền sẽ thực hiện khai báo hải quan điện tử trên hệ thống VNACCS/VCIS.

- Quy trình khai báo hải quan bao gồm các nội dung chủ yếu sau:
- Khai báo thông tin tờ khai hải quan điện tử.
- Đính kèm chứng từ liên quan.
- Truyền dữ liệu đến cơ quan hải quan.
- Tiếp nhận kết quả phân luồng tờ khai.

Tùy theo mức độ quản lý rủi ro, hệ thống hải quan sẽ phân luồng:

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

Sau khi hoàn tất kiểm tra và nghĩa vụ thuế (nếu có), cơ quan hải quan sẽ xác nhận thông quan cho lô hàng.

Việc thực hiện đúng và đầy đủ thủ tục hải quan giúp doanh nghiệp hạn chế chậm trễ, tránh phát sinh chi phí lưu container, lưu bãi và đảm bảo tiến độ giao hàng.

Bước 6: Giao hàng cho hãng tàu và xếp hàng lên tàu

Sau khi được thông quan, container sẽ được đưa vào khu vực giám sát hải quan tại cảng để chờ xếp lên tàu. Cảng biển và hãng tàu sẽ tiến hành kiểm tra thông tin container, số seal và tình trạng hàng hóa trước khi bốc xếp.

Khi tàu khởi hành, hãng tàu sẽ phát hành vận đơn đường biển (Bill of Lading – B/L). Đây là chứng từ vận tải quan trọng có giá trị:

- Xác nhận việc hãng tàu đã nhận hàng để vận chuyển.
- Là bằng chứng của hợp đồng vận chuyển.
- Là chứng từ sở hữu hàng hóa.

Tùy theo thỏa thuận giữa các bên, vận đơn có thể là vận đơn gốc (Original B/L) hoặc vận đơn điện tử/telex release.

Bước 7: Theo dõi hành trình vận chuyển và xử lý phát sinh

Sau khi hàng được xếp lên tàu, đơn vị giao nhận tiếp tục theo dõi lịch trình vận chuyển nhằm cập nhật tình trạng hàng hóa cho khách hàng. Trong quá trình vận chuyển có thể phát sinh các vấn đề như:

- Tàu chậm lịch.
- Chuyển tải kéo dài.
- Hàng hóa hư hỏng hoặc mất mát.
- Sai lệch chứng từ.

Khi xảy ra sự cố, công ty giao nhận sẽ phối hợp với hãng tàu, công ty bảo hiểm và các bên liên quan để xử lý, đảm bảo quyền lợi cho khách hàng.

Việc theo dõi sát quá trình vận chuyển giúp doanh nghiệp chủ động trong kế hoạch giao nhận và giảm thiểu rủi ro phát sinh.

Bước 8: Giao chứng từ cho người nhập khẩu

Sau khi tàu khởi hành, người xuất khẩu sẽ gửi bộ chứng từ cho người nhập khẩu để thực hiện thủ tục nhận hàng tại cảng đích. Bộ chứng từ thường bao gồm:

- Vận đơn đường biển.
- Hóa đơn thương mại.
- Phiếu đóng gói.
- Giấy chứng nhận xuất xứ.
- Các chứng từ kiểm định, kiểm dịch nếu có.

Trong trường hợp thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ (L/C), bộ chứng từ sẽ được gửi thông qua ngân hàng theo quy định của thư tín dụng.

Việc giao chứng từ chính xác và đúng thời hạn có vai trò quan trọng trong việc giúp người nhập khẩu nhận hàng thuận lợi và tránh phát sinh chi phí lưu kho, lưu bãi tại cảng đến.

Bước 9: Hoàn tất hồ sơ và chăm sóc khách hàng sau giao dịch

Sau khi hàng hóa đã được vận chuyển và bộ chứng từ đã được bàn giao cho người nhập khẩu, doanh nghiệp giao nhận sẽ tiến hành hoàn tất hồ sơ liên quan đến lô hàng. Các chứng từ như vận đơn đường biển (B/L), hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), phiếu đóng gói (Packing List), tờ khai hải quan và các chứng từ liên quan khác sẽ được lưu trữ nhằm phục vụ cho việc đối chiếu, kiểm tra và quyết toán khi cần thiết.

Bên cạnh đó, công ty giao nhận cũng theo dõi tình trạng nhận hàng của khách hàng tại cảng đích, hỗ trợ xử lý các vấn đề phát sinh như chậm giao hàng, thiếu chứng từ, hư hỏng hàng hóa hoặc khiếu nại liên quan đến quá trình vận chuyển. Trong trường hợp xảy ra tổn thất, doanh nghiệp sẽ phối hợp với hãng tàu, công ty bảo hiểm và các bên liên quan để giải quyết nhằm đảm bảo quyền lợi cho khách hàng.

Ngoài ra, việc chăm sóc khách hàng sau giao dịch còn giúp doanh nghiệp duy trì mối quan hệ hợp tác lâu dài, nâng cao chất lượng dịch vụ và cải thiện hiệu quả hoạt động giao nhận trong các lô hàng tiếp theo. Đây cũng là cơ sở để doanh nghiệp đánh

giá lại toàn bộ quy trình giao nhận, rút kinh nghiệm và hoàn thiện dịch vụ logistics xuất khẩu bằng đường biển.

1.4.2. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

1.4.2.1. Yếu tố chủ quan

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển là một chuỗi hoạt động có sự hợp nhất giữa nhiều bên liên quan như doanh nghiệp xuất khẩu, đơn giao nhận, hãng tàu, cảng biển và cơ quan hải quan. Bên cạnh những yếu tố khách quan như chính sách nhà nước, điều kiện thị trường quốc tế hay cơ sở hạ tầng, yếu tố chủ quan từ phía doanh nghiệp cũng có tác động đáng kể đến hiệu quả và tính liên tục của toàn bộ quy trình. Yếu tố này không chỉ quyết định chất lượng dịch vụ logistics mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí, thời gian và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

- **Năng lực tổ chức và điều phối dịch vụ:** là yếu tố cốt lõi ảnh hưởng đến toàn bộ quá trình giao tiếp nhận. Các doanh nghiệp có khả năng quản lý chuỗi cung ứng tốt thường được xây dựng quy trình vận hành rõ ràng, phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận như kinh doanh, sản xuất, kho vận, chứng từ và kế toán. Bên cạnh đó việc thiết lập, quy trình kiểm soát nội bộ và khả năng xử lý linh hoạt các vấn đề phát sinh giúp giảm thiểu rủi ro như tiến trình giao hàng chậm, sai sót trong chứng từ, phát hiện chi phí lưu kho, lưu bãi hoặc vi phạm hợp đồng.
- **Trình độ chuyên môn và kinh nghiệm của đội ngũ nhân sự:** Đội ngũ nhân sự là yếu tố then chốt trong công việc vận hành hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa. Đặc biệt, những nhân viên làm phụ trách xuất khẩu logistics cần có kiến thức chuyên sâu về quy định hải quan, chứng từ vận chuyển quốc tế, điều kiện Incoterms, nghiệp vụ ngoại thương và bảo hiểm hàng hóa hóa. Ngoài ra, kinh nghiệm thực tiễn giúp nhân viên linh hoạt trong quá trình xử lý các vấn đề phát sinh như hàng hóa bị giữ ở cảng, thiếu container, hoặc thay đổi lịch tàu. Doanh nghiệp có đội ngũ chuyên môn cao sẽ giảm thiểu tối đa các rủi ro pháp lý và chi phí phát sinh trong quá trình vận chuyển.
- **Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý logistics:** Trong bối cảnh chuyển đổi số hiện nay, ứng dụng công nghệ thông tin là yếu tố không thể thiếu nỗ lực nâng cao hiệu quả giao nhận hàng hóa. Các hệ thống quản lý doanh nghiệp

(ERP), phần mềm quản lý kho (WMS), hệ thống theo dõi lô hàng (Tracking System), hay các nền tảng khai báo hải quan điện tử (VNACCS/VCIS) hỗ trợ doanh nghiệp xử lý thủ tục nhanh chóng, chính xác và đồng bộ. Ngoài ra, việc áp dụng công nghệ còn giúp doanh nghiệp tối ưu hóa nguồn lực, giảm chi phí nhân sự, đồng thời nâng cao khả năng kiểm soát và phân tích dữ liệu logistics để đưa ra quyết định phù hợp.

– **Chính sách nội bộ và chiến lược kinh doanh:** Mỗi doanh nghiệp đều có định hướng phát triển và chiến lược kinh doanh riêng, từ đó hình thành các chính sách nội bộ ảnh hưởng trực tiếp đến quy trình giao nhận. Ví dụ, doanh nghiệp lựa chọn hình thức giao hàng theo điều kiện FOB hay CIF sẽ dẫn đến các mức độ kiểm soát khác nhau trong khâu vận tải quốc tế. Bên cạnh đó, việc lựa chọn đối tác logistics (hãng tàu, đại lý giao nhận, bảo hiểm) cũng phản ánh chiến lược chi phí – chất lượng – độ tin cậy của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có chính sách hợp tác lâu dài, ổn định với các đối tác có uy tín sẽ hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả trong hoạt động giao nhận quốc tế.

– **Khả năng tài chính và rủi ro có thể quản lý:** Khả năng tài chính quyết định mức độ đầu tư vào hoạt động hậu cần và khả năng xử lý các vấn đề phát hiện phát sinh như: tăng giá cước tàu, chi phí lưu kho, lưu bãi, hoặc khi xảy ra sự cố như tổn thất hàng hóa. Các doanh nghiệp có tiềm năng tài chính tốt sẽ có khả năng lựa chọn dịch vụ logistics chất lượng cao và điều khoản hợp đồng hợp lý, từ đó đảm bảo linh hoạt và ổn định trong hoạt động giao dịch. Ngoài ra, năng lực quản trị rủi ro – bao gồm việc đánh giá, phân loại rủi ro và có biện pháp ứng phó – cũng là một phần quan trọng giúp doanh nghiệp duy trì chuỗi cung ứng liên tục và hiệu quả.

– **Văn hóa doanh nghiệp và mức độ gắn kết với khách hàng:** Văn hóa doanh nghiệp, đặc biệt là định hướng lấy khách hàng làm trung tâm, ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ logistics và sự hài lòng của đối tác. Một doanh nghiệp có tinh thần trách nhiệm, chủ động giải quyết vấn đề và cam kết cao trong thực hiện hợp đồng sẽ tạo dựng uy tín và phát triển mối quan hệ bền vững với khách hàng quốc tế. Điều này không chỉ giúp nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa mà còn mở ra nhiều cơ sở kinh doanh trong tương lai.

Tóm lại, yếu tố chủ quan có vai trò quyết định đến hiệu quả của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Việc nâng cao năng lực nội tại, đầu tư vào công nghệ, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao và xây dựng chiến lược logistics phù hợp sẽ giúp doanh nghiệp tối ưu hóa hoạt động xuất khẩu, nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập quốc tế một cách bền vững.

1.4.2.2. Yếu tố khách quan

Bên cạnh yếu tố chủ quan từ phía doanh nghiệp, quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển cũng chịu ảnh hưởng lớn từ yếu tố khách quan – tức là những yếu tố ngoài tầm kiểm soát trực tiếp của doanh nghiệp. Yếu tố này có thể đến từ môi trường kinh tế – chính trị, chính sách pháp luật, hệ thống hạ tầng, hay các biến động của thị trường quốc tế. Việc nhận diện và phân tích những yếu tố này sẽ giúp doanh nghiệp có kế hoạch ứng dụng phù hợp nhằm duy trì sự ổn định trong hoạt động giao tiếp.

- **Hệ thống luật và chính sách của Nhà nước:** Các quy định pháp luật liên quan đến xuất khẩu, hải quan, vận chuyển biển, thuế và bảo hiểm ảnh hưởng trực tiếp đến quy trình giao nhận hàng hóa. Sự thay đổi trong các chính sách quản lý xuất khẩu – như thay đổi về biểu thuế, quy định về kiểm dịch, tiêu chuẩn kỹ thuật hoặc điều kiện về nguồn gốc xuất xứ – có thể khiến doanh nghiệp mất thêm thời gian và chi phí để điều chỉnh quy trình. Ngoài ra, cơ chế cải tiến thủ tục hành chính, tốc độ hiện đại hóa hải quan và thái độ phục vụ của cán bộ chức năng cũng là những yếu tố quan trọng trong công việc đảm bảo quy trình giao nhận diễn ra thuận lợi.
- **Hạ tầng giao thông và biển:** Cơ sở hạ tầng giao thông vận tải, đặc biệt là hạ tầng cảng biển, hệ thống kho bãi, đường bộ kết nối và khu công nghiệp có ảnh hưởng đến kết quả giao dịch nhận hàng hóa. Tình trạng tắc nghẽn, thiếu trang thiết bị xếp dỡ hoặc container, hạ tầng xuống cấp và chi phí logistics cao đều làm tăng thời gian và chi phí chuyển tiếp. Ở Việt Nam, mặc dù hệ thống cảng biển đã được đầu tư và phát triển nhưng vẫn còn những quy định hạn chế nhất về kết nối tính năng, khả năng tiếp nhận tàu trọng tải lớn hoặc ứng dụng công nghệ hiện đại trong hoạt động khai thác cảng.
- **Biến động thị trường quốc tế và giá cước vận tải biển:** Thị trường vận tải biển phụ thuộc nhiều vào yếu tố cung – cầu toàn cầu, dẫn đến giá cước vận tải có

thể biến động mạnh trong thời gian ngắn. Ví dụ, trong giai đoạn đại dịch COVID-19, giá cước vận chuyển biển tăng gấp nhiều lần do thiếu container rỗng và gián đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu. Ngoài ra, các yếu tố như chiến tranh, lệnh cấm vận, thiên tai, khủng hoảng năng lượng hoặc bất ổn chính trị ở các tuyến hàng hải quốc tế quan trọng (ví dụ như kênh đào Suez, eo biển Malacca...) cũng có thể gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến thời gian giao hàng và chi phí vận chuyển.

– **Năng lực và chất lượng dịch vụ của các đối tác logistics:** Doanh nghiệp xuất khẩu phụ thuộc nhiều vào chất lượng dịch vụ của các đối tác như hãng tàu, đại lý giao nhận, công ty bảo hiểm và các đơn vị vận tải nội địa. Sự chậm trễ, sai sót trong chứng từ, thiếu trách nhiệm hoặc thiếu chuyên môn từ phía đối tác có thể gây ra thiệt hại đáng kể cho doanh nghiệp xuất khẩu. Mặc dù doanh nghiệp có thể có quyền lựa chọn đối tác, nhưng việc kiểm soát hoàn toàn chất lượng dịch vụ trong chuỗi logistics là điều khó thực hiện trong thực tế, tốt nhất là với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

– **Yếu tố thời tiết và điều kiện tự nhiên:** Vận tải biển chịu ảnh hưởng trực tiếp từ điều kiện thời tiết và khí hậu như gió, gió mùa, sương mù, sóng lớn... Những yếu tố này có thể làm chậm lịch trình, cảng biển phải tạm ngừng hoạt động hoặc gây nguy hiểm hư hỏng hàng hóa. Tại một số thời điểm trong năm (ví dụ mùa mưa ở châu Á), các hãng phải điều chỉnh hành động, gây ảnh hưởng đến toàn bộ kế hoạch giao nhận. Đây là yếu tố hoàn toàn không thể kiểm soát, doanh nghiệp chỉ có thể chủ động theo dõi dự báo thời tiết và chuẩn bị kế hoạch dự phòng.

– **Hội nhập quốc tế và các hiệp định thương mại:** Việc Việt Nam tham gia vào các Hiệp hội thương mại tự do (FTA) như EVFTA, CPTPP hay RCEP mở rộng nhiều cơ hội xuất khẩu nhưng cũng đặt ra nhiều yêu cầu nghiêm ngặt về tiêu chuẩn kỹ thuật, quy tắc xuất xứ và quy trình chứng nhận. Những thay đổi về quy định từ các thị trường nhập khẩu như EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản... ảnh hưởng trực tiếp đến chứng từ xuất khẩu, thủ tục kiểm tra chuyên ngành và thời gian giao hàng. Đây là yếu tố khách quan mà doanh nghiệp cần liên tục cập nhật và thích nghi để đảm bảo hoạt động xuất khẩu thông suốt.

Tóm lại, các yếu tố khách quan có thể tạo ra những tác động tích cực hoặc tiêu cực đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Mặc dù doanh

nghiệp không thể kiểm soát hoàn toàn những yếu tố này, nhưng nắm bắt thông tin, xây dựng phương án ứng phó linh hoạt và lựa chọn đối tác phù hợp sẽ giúp hạn chế rủi ro, duy trì hoạt động giao nhận hiệu quả và ổn định trong bối cảnh môi trường kinh doanh ngày càng biến động.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trước hết, chương đã làm rõ các khái niệm, đặc điểm, vai trò và các hình thức xuất khẩu hàng hóa trong hoạt động thương mại quốc tế. Qua đó cho thấy xuất khẩu không chỉ góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo nguồn thu ngoại tệ, giải quyết việc làm mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh và thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

Tiếp theo, chương đã hệ thống các hình thức giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, đồng thời so sánh ưu điểm và hạn chế của từng hình thức, qua đó giúp nhận diện rõ đặc điểm và điều kiện áp dụng trong thực tiễn. Bên cạnh đó, các quy định pháp luật trong nước và quốc tế liên quan đến hoạt động giao nhận cũng được tổng hợp, cho thấy sự cần thiết của việc tuân thủ pháp luật nhằm hạn chế rủi ro và bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia.

Đặc biệt, chương đã phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, từ khâu chuẩn bị chứng từ, đặt chỗ tàu, kiểm tra hàng hóa đến thông quan và giao hàng theo quy định. Đồng thời, việc phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình như chính sách pháp luật, cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực và ứng dụng công nghệ đã góp phần cung cấp cái nhìn toàn diện về hoạt động tổ chức và vận hành nghiệp vụ giao nhận trong bối cảnh hiện nay.

Những cơ sở lý luận được trình bày trong Chương 1 là nền tảng khoa học quan trọng để đánh giá và phân tích thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBay trong các chương tiếp theo của khóa luận.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU TẠI CÔNG TY TNHH TM & DV SBAY

2.1. Khái quát về công ty

Tên Công ty: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ SBAY

Tên quốc tế: SBAY SERVICES AND TRADING COMPANY LIMITED

Tên viết tắt: SBAY CO.,LTD

Mã số thuế: 0107514174

Địa chỉ đăng ký KD: Lô HH2-1 khu đô thị Mễ Trì Hạ, Phường Mễ Trì, Quận Nam Từ Liêm, Thành phố Hà Nội, Việt Nam

Văn Phòng Hà Nội: Số 41, Ngõ 37 Trần Quốc Hoàn, Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy - Hà Nội

Văn Phòng HCM: 36 Nguyễn Huy Lượng, Phường 14, Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh

Quy mô hoạt động của doanh nghiệp: Vốn điều lệ 20.000.000.000 (Hai mươi tỷ đồng chẵn) vào thời điểm thành lập công ty năm 2016.

Phạm vi hoạt động: Toàn lãnh thổ Việt Nam và 220 quốc gia và vùng lãnh thổ trên khắp thế giới.



Hình 2. 1 Logo công ty SBAY

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công Ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Sbay

Năm 2015 khi nắm bắt được thị trường logistics tại Việt Nam còn đang rất mới mẻ và nhiều tiềm năng, ông NGUYỄN XUÂN SANG – Nguyên Giám Đốc Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Sbay đã nghiên cứu về mô hình kinh doanh ngành logistics.

Năm 2016, tiếp nối quá trình nghiên cứu, ông NGUYỄN XUÂN SANG đã thành lập Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Sbay vào ngày 22/07/2016; Phạm vi dịch vụ bao gồm: dịch vụ chuyển phát hàng hóa trong nước, chuyển phát hàng hóa

quốc tế, chuyển tiếp hàng hóa, vận chuyển hàng thương mại điện tử, quá cảnh hàng hóa, kho vận, cùng nhiều các dịch vụ khác.

Năm 2017, từ 1 cơ sở hoạt động tại Hà Nội, Sbay đã có thêm 6 điểm trung chuyển và giao nhận hàng hoá tại Việt Nam, cụ thể tại các tỉnh thành phố: Thái Bình, Thanh Hoá, Đà Nẵng, TP. Hồ Chí Minh, Quảng Ngãi, Bến Tre. Các kho đều có đầy đủ trang thiết bị bàn ghế, máy in, máy tính, tối thiểu 1 xe tải và từ 7-10 nhân viên làm việc.

Năm 2018 là năm đánh dấu bước ngoặt lớn của Sbay khi chính thức bước chân sang thị trường quốc tế. Cụ thể, tháng 03/2018, Sbay chính thức khai mạc cơ sở trung chuyển giao nhận tại địa chỉ: “1601 Ave B, Brownwood, Texas, Hoa Kỳ”. Cơ sở này đã thúc đẩy quá trình phát triển của Sbay lên tầm quốc gia mới, khi đại đa số bà con Việt Kiều tại Texas, Hoa Kỳ biết đến thương hiệu Sbay và sử dụng dịch vụ chuyển phát của Sbay khi có nhu cầu gửi hàng hoá về Việt Nam.

Tháng 10/2018 đến tháng 12/2020, Sbay tiếp tục mở thêm 02 chi nhánh tại các tiểu bang khác của Hoa Kỳ và 09 chi nhánh tại các quốc gia Hàn, Nhật, Úc, Bỉ, Đức, Thái Lan... Nâng tổng số chi nhánh tại quốc tế lên 11 điểm giao nhận trung chuyển quốc tế.

Năm 2021 đến năm 2023, Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Sbay tập trung mở rộng quy mô trong nước. Tại thời điểm này, Sbay đã có 16 điểm giao nhận tại Miền Bắc, 08 điểm tại miền Trung và 20 điểm giao nhận tại Miền Nam.

Năm 2024, tổng số chi nhánh hoạt động của Sbay đã đạt 55 cơ sở Sbay dự kiến sẽ tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động. Kỳ vọng trong năm nay sẽ có thêm 4 điểm giao nhận quốc tế tại khu vực Châu Phi, 08 điểm giao nhận trong nước.

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

Tầm nhìn: SBAY nỗ lực nhằm hiện thực hóa tầm nhìn trở thành Công ty số 1 về Chất lượng dịch vụ và Chỉ số niềm tin cho từng đơn hàng. Đồng thời tiếp tục phủ sóng hoạt động trên 5 lục địa trên toàn thế giới.

Sứ mệnh: “Tạo ra các giá trị thúc đẩy phát triển kinh tế, xã hội và kết nối trên toàn thế giới nhanh nhất”. Chúng tôi mong muốn mang đến cho khách hàng dịch vụ theo tiêu chuẩn chất lượng quốc tế cùng với những trải nghiệm Trách nhiệm – Thân thiện – Tận tâm.

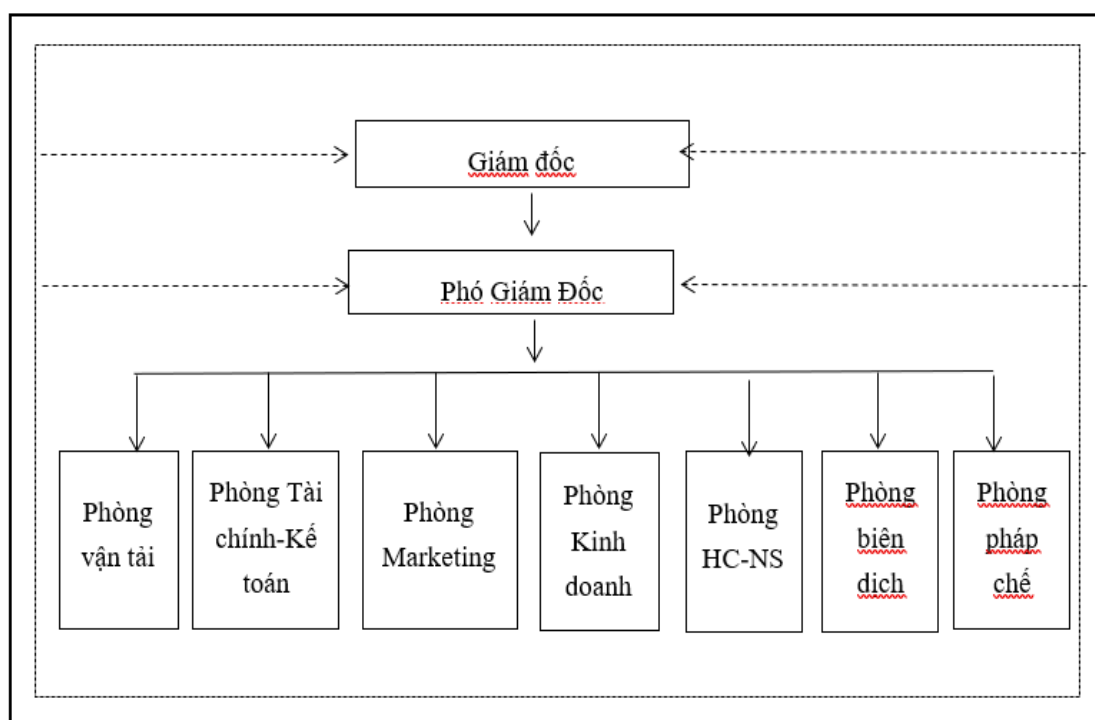
Giá trị cốt lõi: Trách nhiệm – Trung thực – Tận tâm – Uy tín – Chất lượng

Triết lý kinh doanh: Tất cả vì sự hài lòng của khách hàng; Không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ; Sáng tạo và cải tiến không ngừng.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của Công Ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Sbay

Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp là yếu tố quan trọng quyết định đến sự thành công và bền vững của doanh nghiệp bởi nó đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành và phát triển của doanh nghiệp đó.

Trong phần này, tác giả sẽ đi sâu vào cấu trúc tổ chức của Công Ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Sbay, tập trung vào phân tích chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban cụ thể.



Hình 2. 2.Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Sbay

(Nguồn: Phòng Hành chính - Nhân sự Công Ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Sbay)

Các phòng ban của Công Ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Sbay không chỉ là nơi thực hiện các nhiệm vụ cụ thể, mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra sự hiệu quả và tính toàn diện cho hoạt động kinh doanh. Dưới đây là chức năng nhiệm vụ của các phòng ban:

Giám đốc: Giám đốc đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý và phát triển hoạt động kinh doanh, không chỉ là điều hành mà còn là người định hình và thúc đẩy sự phát triển của công ty. Đối với Giám đốc, nhiệm vụ hàng ngày không chỉ là quản lý

mà còn là xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng, đảm bảo hoạt động diễn ra một cách trơn tru và hiệu quả. Bên cạnh đó, Giám đốc của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay còn có một số chức năng nhiệm vụ cụ thể như: lập kế hoạch chiến lược, quản lý hoạt động vận chuyển, quản lý nhân sự, quản lý tài chính, đảm bảo tuân thủ quy định pháp luật, quản lý quan hệ khách hàng, quản lý quan hệ với đối tác, định hình hình ảnh thương hiệu, đánh giá và cải thiện hoạt động của công ty

Phó Giám đốc: thường đóng vai trò là người phụ trách các hoạt động hàng ngày của công ty và hỗ trợ Giám đốc trong việc quản lý và phát triển doanh nghiệp. Vì thế, chức năng nhiệm vụ của Phó Giám đốc cũng tương tự như Giám đốc, đảm bảo rằng công ty hoạt động một cách hiệu quả và thành công.

Phòng vận tải: đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý và điều phối các hoạt động vận chuyển hàng ngày của công ty. Có thể kể đến một số chức năng và nhiệm vụ cụ thể của phòng vận tải như: quản lý hoạt động vận chuyển, xử lý và phân phối hàng hóa, quản lý tài nguyên vận chuyển, giải quyết vấn đề trong quá trình vận chuyển, tuân thủ quy định an toàn, liên lạc với khách hàng, quản lý hệ thống thông tin, đánh giá và cải thiện quy trình vận chuyển. Những chức năng và nhiệm vụ này giúp phòng vận tải của doanh nghiệp đảm bảo rằng các hoạt động vận chuyển diễn ra một cách suôn sẻ và hiệu quả, từ khi nhận đơn hàng cho đến khi giao hàng cho khách hàng.

Phòng tài chính – kế toán: đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý và theo dõi tài chính của công ty, đồng thời đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật liên quan đến kế toán và thuế. Đối với Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay, phòng tài chính – kế toán có một vài nhiệm vụ nhất định như: quản lý tài chính, lập báo cáo tài chính, quản lý hạch toán, quản lý hệ thống kế toán, thực hiện kiểm toán, quản lý thuế, quản lý công nợ và thanh toán, hỗ trợ trong lập kế hoạch tài chính. Từ đó, đảm bảo rằng các hoạt động tài chính và kế toán của công ty được thực hiện một cách chính xác, hiệu quả và tuân thủ quy định pháp luật.

Phòng Marketing: Phòng marketing tìm hiểu, tiếp cận, mở rộng thị trường và tìm các phương thức quảng cáo dịch vụ của công ty, luôn theo dõi tình hình hoạt động kinh doanh của các chi nhánh, cung cấp các thông tin cần thiết về chất lượng sản phẩm.

Bộ phận này chịu trách nhiệm việc nghiên cứu dự báo thị trường để xác định nhu cầu thị trường, thị trường mục tiêu, thị trường mới; Tổ chức triển khai chương

trình thu hút khách hàng mới: xác định thị trường mục tiêu, xây dựng kế hoạch trong chiến lược Marketing Mix; Phân khúc thị trường, xác định mục tiêu, định vị thương hiệu; Xây dựng và thực hiện kế hoạch chiến lược Marketing; Thiết lập mối quan hệ hiệu quả với giới truyền thông.

Phòng kinh doanh: Xây dựng các quy trình bán dịch vụ, tìm kiếm khách hàng mới, duy trì quan hệ với khách hàng cũ. Tham mưu xây dựng chính sách bán hàng với Ban Giám đốc, đề xuất chính sách cho khách hàng, nhóm khách hàng, trình Giám Đốc và thực hiện theo chính sách được phê duyệt.

Tham gia xây dựng chiến lược bán hàng, kết hợp với phòng Marketing triển khai các chương trình khuyến mại nhằm thu hút khách hàng, gia tăng doanh số.

Chịu trách nhiệm về KPIs theo doanh số hàng tháng, hàng quý và hàng năm với Ban giám đốc.

Thực hiện các báo cáo nội bộ theo Quy định của Công ty và các báo cáo khác theo yêu cầu của Ban điều hành. Phòng hành chính – nhân sự: đây cũng là một phòng ban hết sức cần thiết và quan trọng đối với mỗi công ty nói chung và đối với Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay nói riêng.

Phòng hành chính – nhân sự có những chức năng như: quản lý quy trình tuyển dụng, lập kế hoạch và thực hiện đào tạo, quản lý hồ sơ nhân viên, thực hiện quy trình tiền lương và phúc lợi, xử lý các vấn đề nhân sự, quản lý hiệu suất và đánh giá nhân viên, thực hiện các chương trình khích lệ nhân viên, đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật về lao động, an toàn lao động và quyền lợi của nhân viên như: nâng lương, chuyển xếp ngạch, nâng ngạch, nghỉ hưu, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, độc hại, nghỉ ốm, thai sản và phụ cấp khác theo qui định của Nhà nước: nâng lương, chuyển xếp ngạch, nâng ngạch, nghỉ hưu, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, nghỉ ốm, thai sản và phụ cấp khác theo quy định của Nhà nước. Do đó, giúp duy trì một môi trường làm việc chuyên nghiệp và hiệu quả, đồng thời hỗ trợ sự phát triển và thành công của công ty.

Phòng biên dịch: Phòng Biên dịch tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo sự thông suốt và hiệu quả trong quá trình xuất nhập khẩu và logistics của công ty. Chức năng chính của phòng ban này là thực hiện biên dịch và phiên dịch các tài liệu liên quan đến hoạt động của công ty, bao

gồm hồ sơ, công văn, giấy tờ, hợp đồng, và chứng từ từ và sang các ngôn ngữ Trung Quốc, Hàn Quốc và Anh Quốc.

Nhiệm vụ của phòng ban không chỉ dừng lại ở việc dịch thuật chính xác mà còn bao gồm việc đảm bảo rằng các tài liệu được biên dịch không chỉ giữ nguyên nội dung và ý nghĩa gốc mà còn phù hợp với các quy định và phong tục tập quán của từng quốc gia. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả trong các giao dịch quốc tế của công ty.

Ngoài ra, phòng biên dịch cũng hỗ trợ trong việc trao đổi thông tin và giải quyết các vấn đề liên quan đến ngôn ngữ giữa các đối tác quốc tế và các phòng ban nội bộ. Với sự am hiểu sâu sắc về ngôn ngữ và văn hóa của các quốc gia liên quan, phòng ban này góp phần quan trọng vào việc duy trì và phát triển mối quan hệ hợp tác quốc tế của công ty, đồng thời giúp tăng cường sự chuyên nghiệp và tin cậy trong các hoạt động xuất khẩu và logistics.

2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công Ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Sbay giai đoạn 2023-2025

Trong những năm gần đây, số lượng khách hàng tìm đến Sbay để sử dụng dịch vụ chuyển phát ngày càng nhiều. Sbay đã phục trực tiếp với hơn 10.000 khách hàng mỗi năm.

Bảng 2. 1. Khách hàng của Công ty Sbay (2023–2025)

Năm	Số lượng khách hàng cũ	Số lượng khách hàng mới	Tổng
2023	6.230	7.000	13.230
2024	6.800	10.250	17.050
2025	7.450	11.800	19.250

Nguồn: Phòng Kinh doanh Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay

Xét trong giai đoạn 2023–2025, số lượng khách hàng của Sbay có xu hướng tăng trưởng mạnh mẽ và ổn định qua từng năm. Năm 2023, tổng số khách hàng đạt 13.230 người, trong đó khách hàng mới chiếm tỷ trọng khá cao, phản ánh nỗ lực mở rộng thị trường của doanh nghiệp sau giai đoạn khó khăn trước đó. Sang năm 2024, tổng số khách hàng tăng lên 17.050 người, tương ứng mức tăng trưởng khoảng 28,8% so với năm 2023. Đây là mức tăng trưởng ấn tượng, cho thấy công ty đã tận dụng tốt đà phục hồi của nền kinh tế cũng như nhu cầu xuất khẩu gia tăng, đặc biệt trong lĩnh vực vận tải biển.

Đến năm 2025, tổng số khách hàng tiếp tục tăng lên 19.250 người, tăng khoảng 12,9% so với năm 2024. Mặc dù tốc độ tăng trưởng có phần chậm lại so với giai đoạn trước, nhưng đây vẫn là mức tăng tích cực, thể hiện sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Đáng chú ý, số lượng khách hàng cũ tăng đều qua các năm, từ 6.230 năm 2023 lên 7.450 năm 2025, cho thấy khả năng giữ chân khách hàng của Sbay ngày càng được cải thiện. Điều này phản ánh chất lượng dịch vụ ổn định, quy trình xử lý đơn hàng giao nhận ngày càng chuyên nghiệp, đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng.

Bên cạnh đó, số lượng khách hàng mới cũng duy trì mức tăng cao, đặc biệt trong năm 2024 và 2025, chứng tỏ công ty đã triển khai hiệu quả các hoạt động marketing, mở rộng mạng lưới đối tác và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường logistics. Sự gia tăng đồng thời của cả khách hàng mới và khách hàng cũ cho thấy Sbay không chỉ mở rộng quy mô thị trường mà còn củng cố được vị thế trong lòng khách hàng hiện tại.

Nhìn chung, giai đoạn 2023–2025 đánh dấu sự tăng trưởng tích cực và ổn định của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay về số lượng khách hàng. Đây là nền tảng quan trọng để doanh nghiệp tiếp tục phát triển mạnh mẽ trong những năm tiếp theo, đặc biệt trong bối cảnh hoạt động xuất khẩu bằng đường biển ngày càng đóng vai trò quan trọng trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Với lượng khách hàng gia tăng cùng với sự cố gắng của các bộ phận trong công ty, doanh thu và lợi nhuận của Sbay đã và đang tăng trưởng theo giai đoạn 2022-2024, cụ thể có trong bảng báo cáo tài chính dưới đây:

Bảng 2. 2. Báo cáo tài chính Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY (giai đoạn 2023–2025)

Chỉ tiêu	MS	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025
1. Doanh thu cung cấp dịch vụ	1	243,274,367,175	271,364,528,530	295,800,000,000
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2	4,865,487,344	5,181,096,912	5,450,000,000
3. Doanh thu thuần (10=01-02)	10	238,408,879,832	266,183,431,618	290,350,000,000
4. Giá vốn hàng bán	11	176,886,215,882	200,828,932,651	219,500,000,000
5. Lợi nhuận gộp (20=10-11)	20	61,522,663,949	65,354,498,967	70,850,000,000
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	7,629,084,155	8,906,787,911	9,850,000,000
7. Chi phí tài chính	22	3,099,315,438	3,153,500,770	3,400,000,000
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24	21,894,693,046	22,932,063,603	24,500,000,000
9. Lợi nhuận thuần HĐKD (30)	30	44,157,739,620	48,175,722,506	52,800,000,000
10. Thu nhập khác	31	20,264,754,786	15,172,019,261	13,800,000,000
11. Chi phí khác	32	9,059,537,434	6,122,073,016	5,900,000,000
12. Lợi nhuận khác (40)	40	11,205,217,352	9,049,946,244	7,900,000,000
13. Lợi nhuận trước thuế (50)	50	55,362,956,973	57,225,668,750	60,700,000,000
14. Chi phí thuế TNDN	51	11,072,591,395	11,445,133,750	12,140,000,000
15. Lợi nhuận sau thuế (60)	60	44,290,365,578	45,780,535,000	48,560,000,000

(Đơn vị: VND)

Nguồn: Phòng Kế toán tổng hợp - Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay

Nhận xét: Dựa trên số liệu tại Bảng 2.2 giai đoạn 2023–2025, có thể nhận thấy tình hình tài chính của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY tiếp tục duy trì xu hướng tăng trưởng ổn định, phản ánh sự mở rộng quy mô hoạt động cũng như hiệu quả kinh doanh ngày càng được cải thiện trong bối cảnh ngành logistics, đặc biệt là vận tải biển, đang phục hồi và phát triển mạnh.

Trước hết, xét về doanh thu cung cấp dịch vụ, công ty ghi nhận mức tăng trưởng liên tục qua các năm. Năm 2023, doanh thu đạt khoảng 243,3 tỷ đồng, đến năm 2024 tăng lên hơn 271,3 tỷ đồng, tương ứng mức tăng khoảng 11,6%. Sang năm 2025, doanh thu tiếp tục đạt khoảng 295,8 tỷ đồng, tăng thêm gần 9% so với năm 2024. Mặc dù tốc độ tăng trưởng có xu hướng chậm lại, nhưng việc duy trì đà tăng cho thấy hoạt động kinh doanh của SBAY vẫn ổn định, nhu cầu sử dụng dịch vụ giao nhận hàng hóa bằng đường biển tiếp tục gia tăng.

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng có xu hướng tăng tương ứng, từ 238,4 tỷ đồng năm 2023 lên 266,1 tỷ đồng năm 2024 và đạt khoảng 290,35 tỷ đồng vào năm 2025. Điều này phản ánh hiệu quả hoạt động cốt lõi của doanh nghiệp được duy trì tốt, đồng thời cho thấy công ty kiểm soát tương đối hiệu quả các khoản giảm trừ doanh thu. Sự gia tăng doanh thu thuần là cơ sở quan trọng để cải thiện lợi nhuận trong dài hạn.

Bên cạnh đó, giá vốn hàng bán tăng mạnh qua các năm, từ khoảng 176,9 tỷ đồng năm 2023 lên 200,8 tỷ đồng năm 2024 và đạt khoảng 219,5 tỷ đồng vào năm 2025. Nguyên nhân chủ yếu có thể đến từ sự gia tăng chi phí vận tải biển quốc tế, chi phí cảng, phí hãng tàu cũng như chi phí nhân công và vận hành. Tuy nhiên, lợi nhuận gộp vẫn tăng từ 61,5 tỷ đồng năm 2023 lên 65,3 tỷ đồng năm 2024 và đạt khoảng 70,85 tỷ đồng năm 2025, cho thấy doanh nghiệp vẫn duy trì được biên lợi nhuận tương đối ổn định, phản ánh khả năng kiểm soát chi phí và định giá dịch vụ hợp lý.

Doanh thu hoạt động tài chính tiếp tục tăng đều, từ 7,63 tỷ đồng năm 2023 lên 8,91 tỷ đồng năm 2024 và đạt khoảng 9,85 tỷ đồng năm 2025. Trong khi đó, chi phí tài chính chỉ tăng nhẹ và vẫn ở mức thấp, đặc biệt không phát sinh chi phí lãi vay, điều này cho thấy SBAY có mức độ tự chủ tài chính cao và ít phụ thuộc vào nguồn vốn

vay. Đây là một điểm tích cực giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro tài chính trong bối cảnh lãi suất có nhiều biến động.

Chi phí quản lý kinh doanh tăng từ 21,89 tỷ đồng năm 2023 lên 22,93 tỷ đồng năm 2024 và đạt khoảng 24,5 tỷ đồng năm 2025, phù hợp với xu hướng mở rộng quy mô hoạt động. Mặc dù chi phí tăng, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh vẫn tăng đều, từ 44,16 tỷ đồng năm 2023 lên 48,18 tỷ đồng năm 2024 và đạt khoảng 52,8 tỷ đồng năm 2025. Điều này chứng tỏ hiệu quả hoạt động kinh doanh cốt lõi của doanh nghiệp ngày càng được cải thiện.

Đối với các khoản thu nhập và chi phí khác, lợi nhuận khác có xu hướng giảm dần qua các năm, từ 11,2 tỷ đồng năm 2023 xuống 9,05 tỷ đồng năm 2024 và còn khoảng 7,9 tỷ đồng năm 2025. Điều này cho thấy các khoản thu nhập không thường xuyên đang giảm dần, và lợi nhuận của doanh nghiệp ngày càng phụ thuộc nhiều hơn vào hoạt động kinh doanh chính, đây là xu hướng tích cực và bền vững.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế và lợi nhuận sau thuế đều tăng trưởng ổn định. Lợi nhuận sau thuế tăng từ 44,29 tỷ đồng năm 2023 lên 45,78 tỷ đồng năm 2024 và đạt khoảng 48,56 tỷ đồng năm 2025. Mặc dù tốc độ tăng không quá cao nhưng duy trì ổn định, phản ánh hoạt động kinh doanh hiệu quả và ít biến động.

Nhìn chung, giai đoạn 2023–2025 cho thấy Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY có nền tảng tài chính vững chắc, doanh thu và lợi nhuận tăng trưởng ổn định, cơ cấu chi phí hợp lý và mức độ tự chủ tài chính cao. Đây là điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp tiếp tục đầu tư hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường logistics trong thời gian tới.

2.1.5. Nguồn nhân lực phục vụ hàng hóa tại công ty

Đánh giá nguồn nhân lực phục vụ hoạt động thông quan hàng hóa tại SBAY

Nguồn nhân lực là yếu tố then chốt quyết định hiệu quả của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu, đặc biệt đối với doanh nghiệp logistics như Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY, nơi các nghiệp vụ liên quan trực tiếp đến pháp luật hải quan, chứng từ quốc tế và phối hợp đa bên. Trong giai đoạn 2022–2024, SBAY từng bước ổn định và nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự phụ trách mảng logistics đường biển và khai báo hải quan.

Bảng 2. 3. Cơ cấu nhân sự SBAY theo trình độ chuyên môn (2023–2025)

Trình độ chuyên môn	Năm 2023	Tỷ trọng (%)	Năm 2024	Tỷ trọng (%)	Năm 2025	Tỷ trọng (%)
Sau đại học	3	6,5	4	7,5	5	8,1
Đại học	32	69,6	38	71,7	44	71,0
Cao đẳng	9	19,6	9	17,0	10	16,1
Trung cấp & khác	2	4,3	2	3,8	3	4,8
Tổng cộng	46	100	53	100	62	100

Nhận xét:

Qua bảng số liệu cho thấy, đội ngũ nhân sự của SBAY có trình độ chuyên môn tương đối cao và ngày càng được cải thiện theo thời gian. Nhân sự có trình độ đại học chiếm tỷ trọng lớn nhất, dao động quanh mức 70% tổng số lao động trong cả ba năm, phản ánh định hướng sử dụng lao động có nền tảng kiến thức bài bản về logistics, xuất khẩu, kinh tế và thương mại quốc tế. Số lượng nhân sự sau đại học tuy chưa nhiều nhưng có xu hướng tăng dần, cho thấy doanh nghiệp bắt đầu chú trọng hơn đến đội ngũ có năng lực phân tích, quản lý và xử lý các nghiệp vụ phức tạp. Nhóm lao động trình độ cao đẳng và trung cấp chiếm tỷ trọng thấp hơn, chủ yếu đảm nhiệm các công việc hỗ trợ, hành chính hoặc nghiệp vụ đơn giản trong quy trình giao nhận.

Bảng 2. 4. Cơ cấu nhân sự theo kinh nghiệm trong lĩnh vực logistics và hải quan

(Đơn vị: Người, %)

Kinh nghiệm làm việc	Năm 2023	Tỷ trọng (%)	Năm 2024	Tỷ trọng (%)	Năm 2025	Tỷ trọng (%)
Dưới 1 năm	10	21,7	12	22,6	15	24,2
Từ 1 – dưới 3 năm	18	39,1	20	37,7	22	35,5
Từ 3 – dưới 5 năm	11	23,9	14	26,4	16	25,8
Trên 5 năm	7	15,3	7	13,3	9	14,5
Tổng cộng	46	100	53	100	62	100

Nhận xét:

Nguồn nhân lực của SBAY có cơ cấu kinh nghiệm tương đối cân đối giữa lao động trẻ và lao động có thâm niên. Nhóm nhân sự có kinh nghiệm từ 1 đến dưới 3 năm chiếm tỷ trọng cao nhất, phản ánh đặc thù của doanh nghiệp logistics vừa và đang phát triển, thường xuyên tuyển dụng thêm nhân sự trẻ để đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động. Đồng thời, nhóm nhân sự có kinh nghiệm từ 3 năm trở lên vẫn duy trì tỷ lệ ổn định, đóng vai trò nòng cốt trong việc xử lý các hồ sơ phức tạp, hướng dẫn nhân viên mới và đảm bảo tính liên tục của quy trình giao nhận. Tuy nhiên, tỷ trọng nhân sự có kinh nghiệm trên 5 năm chưa cao, đây là hạn chế nhất định khi doanh nghiệp phải đối mặt với các tình huống phát sinh phức tạp liên quan đến chính sách hải quan và kiểm tra chuyên ngành.

Bảng 2. 5. Cơ cấu nhân sự theo kinh nghiệm trong lĩnh vực logistics và hải quan

(Đơn vị: Người,
%)

Mức độ năng lực xử lý hồ sơ	Năm 2023	Tỷ trọng (%)	Năm 2024	Tỷ trọng (%)	Năm 2025	Tỷ trọng (%)
Tốt	14	30,4	18	34,0	23	37,1
Khá	20	43,5	23	43,4	26	41,9
Trung bình	9	19,6	9	17,0	10	16,1
Còn hạn chế	3	6,5	3	5,6	3	4,9
Tổng cộng	46	100	53	100	62	100

Nhận xét:

Khả năng xử lý hồ sơ hải quan của đội ngũ nhân sự SBAY được đánh giá ở mức khá trở lên và có xu hướng cải thiện rõ rệt qua các năm. Tỷ trọng nhân sự có năng lực xử lý hồ sơ tốt tăng từ 30,4% năm 2022 lên 37,1% năm 2024, cho thấy hiệu quả của quá trình đào tạo nội bộ và tích lũy kinh nghiệm thực tế. Nhóm nhân sự ở mức khá chiếm tỷ trọng lớn nhất, phản ánh lực lượng lao động chính trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ khai báo, xử lý chứng từ, làm việc với hải quan và các bên liên quan. Trong khi đó, tỷ lệ nhân sự còn hạn chế về năng lực xử lý hồ sơ ở mức thấp và có xu hướng giảm dần, tuy nhiên vẫn tiềm ẩn rủi ro nhất định đối với các lô hàng có yêu cầu kỹ thuật cao hoặc chính sách quản lý chuyên ngành phức tạp.

2.2. Phân tích quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty

2.2.1. Đặc điểm quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển có những đặc điểm riêng biệt so với các phương thức vận chuyển khác như đường bộ, đường hàng không hay đường sắt. Trước hết, vận tải biển thường gắn liền với khối lượng hàng hóa lớn, giá trị đa dạng và thời gian vận chuyển dài. Do đó, quá trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển thường liên quan đến nhiều loại chứng từ và thủ tục phức tạp hơn, đòi hỏi sự chính xác và đầy đủ trong khâu chuẩn bị hồ sơ (Nguyễn Thị Thu Hương, 2019).

Thứ hai, hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển chịu sự quản lý của nhiều chủ thể khác nhau như cơ quan hải quan, cảng biển, hãng tàu và các đơn vị khai thác cảng. Việc phối hợp giữa các bên này có ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ giao nhận. Trong thực tế, chỉ cần một khâu bị chậm trễ, chẳng hạn như chậm phát hành lệnh giao hàng (D/O) từ hãng tàu hoặc chậm hoàn tất thủ tục kiểm tra tại cảng, cũng có thể kéo dài toàn bộ quy trình giao nhận.

Thứ ba, xuất khẩu hàng hóa đường biển thường phát sinh các chi phí liên quan như phí lưu container, phí lưu bãi, phí nâng hạ, phí kiểm hóa hoặc phí giám định. Những chi phí này có thể gia tăng đáng kể nếu hàng hóa không được xuất khẩu kịp thời. Do đó, việc tổ chức quy trình giao nhận khoa học, hạn chế sai sót trong khai báo và chứng từ là yêu cầu mang tính sống còn đối với doanh nghiệp logistics (Trần Thị Thanh Thủy, 2021).

Tại SBay, xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển chủ yếu tập trung tại các cảng biển lớn như Cát Lái, Hải Phòng, Cái Mép – Thị Vải. Mỗi khu vực cảng có đặc thù riêng về quy trình làm việc và mức độ kiểm tra của cơ quan hải quan, đòi hỏi nhân viên khai báo hải quan của công ty phải linh hoạt, cập nhật thường xuyên các quy định và thực tiễn áp dụng tại từng địa điểm.

2.2.2. Các loại hình hàng hóa SBAY thường xử lý

Trong hoạt động logistics đường biển, Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBay xử lý đa dạng các loại hình hàng hóa xuất khẩu, đáp ứng nhu cầu của nhiều nhóm khách hàng khác nhau. Các loại hình hàng hóa chủ yếu bao gồm hàng xuất khẩu, hàng nhập khẩu và các hình thức giao nhận như hàng nguyên container (FCL) hoặc hàng lẻ (LCL).

Đối với hàng hóa xuất khẩu, SBay thực hiện các thủ tục xuất khẩu cho các mặt hàng sản xuất trong nước được xuất khẩu sang thị trường quốc tế. Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu thường tập trung vào việc kiểm tra tính hợp lệ của hợp đồng, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, tờ khai hải quan và các chứng từ liên quan khác. Mặc dù thủ tục xuất khẩu nhìn chung đơn giản hơn so với nhập khẩu, nhưng vẫn có thể phát sinh các vấn đề như sai mã HS, khai báo không đúng trị giá hoặc thiếu chứng từ theo yêu cầu của cơ quan hải quan.

Đối với hàng hóa nhập khẩu, quy trình giao nhận thường phức tạp hơn do liên quan đến chính sách quản lý hàng hóa nhập khẩu, thuế nhập khẩu và thuế giá trị gia

tăng. SBay thường xử lý các loại hàng nhập khẩu phục vụ sản xuất và tiêu dùng trong nước, với yêu cầu cao về độ chính xác trong khai báo mã HS, trị giá hải quan và xuất xứ hàng hóa. Việc sai sót trong khâu này có thể dẫn đến phân luồng kiểm tra hoặc truy thu thuế, ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng cho khách hàng.

Về hình thức giao nhận, SBay xử lý cả hàng nguyên container (FCL) và hàng lẻ (LCL). Đối với hàng FCL, quy trình giao nhận thường gắn với từng container cụ thể, trong khi hàng LCL đòi hỏi sự phối hợp với kho CFS và các đơn vị gom hàng. Điều này làm cho quy trình giao nhận hàng LCL trở nên phức tạp hơn, do phải xử lý nhiều chủ hàng trong cùng một container và chịu sự kiểm soát chặt chẽ hơn tại kho tập kết (Đinh Văn Sơn, 2020).

2.2.3. Các cơ quan liên quan trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa tại SBAY

Hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại SBay chịu sự tác động và phối hợp của nhiều cơ quan, tổ chức khác nhau. Trước hết, cơ quan hải quan đóng vai trò trung tâm trong việc kiểm tra, giám sát và quyết định việc xuất khẩu hàng hóa. Hải quan là đơn vị tiếp nhận tờ khai, phân luồng kiểm tra và xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến chính sách quản lý hàng hóa và thuế.

Bên cạnh đó, cảng biển là nơi hàng hóa được tập kết, lưu giữ và bốc dỡ. Các thủ tục liên quan đến cảng như đăng ký lấy hàng, thanh toán phí cảng, bố trí kiểm hóa đều có ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ xuất khẩu. Việc phối hợp hiệu quả giữa doanh nghiệp logistics và đơn vị khai thác cảng giúp rút ngắn thời gian xử lý hàng hóa.

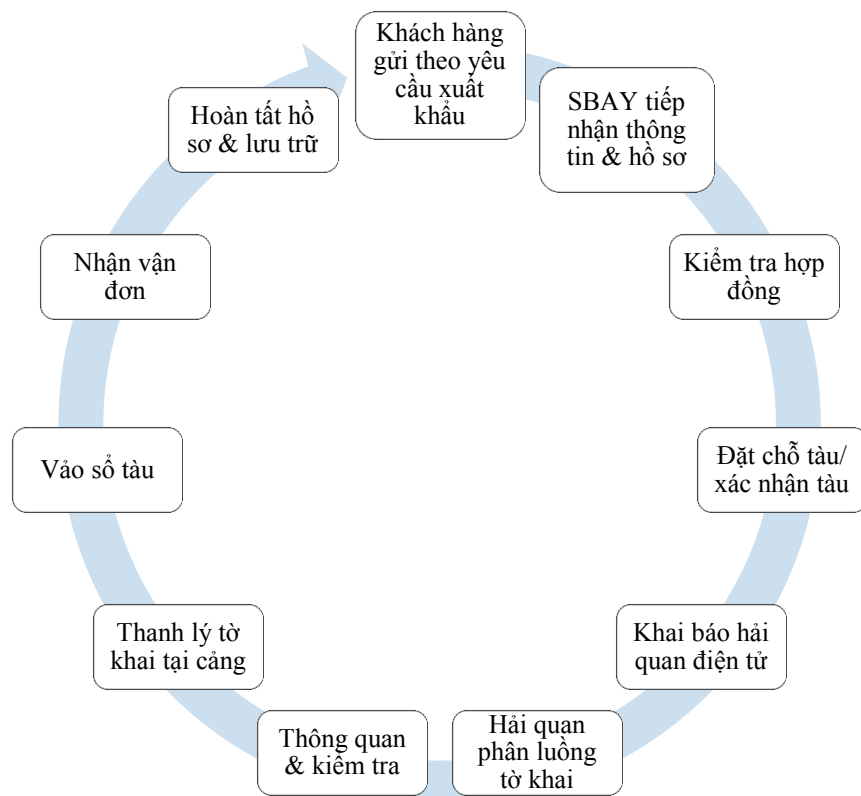
Hãng tàu cũng là một chủ thể quan trọng trong quy trình xuất khẩu hàng hóa đường biển. Hãng tàu chịu trách nhiệm vận chuyển hàng hóa, phát hành vận đơn và cung cấp lệnh giao hàng cho người nhận. Trong thực tế tại SBay, việc chậm trễ trong quá trình xác nhận booking, cấp vận đơn hoặc cập nhật lịch tàu từ phía hãng tàu có thể ảnh hưởng đáng kể đến tiến độ xuất khẩu hàng hóa.

Cuối cùng, khách hàng là đối tượng trực tiếp sử dụng dịch vụ giao nhận của SBay. Sự phối hợp kịp thời của khách hàng trong việc cung cấp đầy đủ và chính xác chứng từ là yếu tố quyết định đến hiệu quả của toàn bộ quy trình. Trong nhiều trường hợp, các sai sót hoặc chậm trễ từ phía khách hàng có thể gây khó khăn cho doanh nghiệp trong quá trình khai báo và xuất khẩu hàng hóa.

2.3. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH TM & DV SBAY

Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBay được thực hiện theo một quy trình tương đối chặt chẽ, bao gồm nhiều bước có sự phối hợp giữa doanh nghiệp, khách hàng, hãng tàu, cảng biển và cơ quan hải quan. Quy trình này vừa phải tuân thủ các quy định của pháp luật hải quan, vừa phải đảm bảo tiến độ giao hàng và yêu cầu dịch vụ của khách hàng. Trên cơ sở thực tế triển khai tại SBay trong giai đoạn 2023–2025, quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu được thực hiện như sau.

2.3.1. Sơ đồ quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển tại SBAY



Sơ đồ 2. 1.Sơ đồ quy trình xuất khẩu hàng hóa

2.3.2. Diễn giải chi tiết từng bước trong quy trình xuất khẩu hàng hóa

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu của khách hàng

Quy trình xuất khẩu hàng hóa xuất khẩu tại SBay bắt đầu từ việc tiếp nhận yêu cầu của khách hàng. Khách hàng có thể liên hệ với công ty thông qua nhiều kênh khác nhau như email, điện thoại hoặc trực tiếp tại văn phòng. Nội dung yêu cầu thường bao gồm các thông tin cơ bản như: loại hàng hóa xuất khẩu, số lượng, trọng lượng, cảng đi – cảng đến, thời gian dự kiến xuất hàng và yêu cầu về lịch tàu.

SALES CONTRACT

CONTRACT NO. XCH20240072
DATE SEP 02, 2024

THE SELLER:

XICAIHONG LIMITED
ADDRESS: SHOP 185 G/F, HANG WAI IND. CENTRE, NO.6 KIN TAI ST., TUEN MUN, N.T.HK
TEL: +86 13662773168

THE BUYER:

SBAY SERVICES AND TRADING COMPANY LIMITED
ADDRESS: NO. 41/37 TRAN QUOC HOAN STREET, DICH VONG HAU WARD, CAU GIAY DISTRICT, HANOI PROVINCE, VIETNAM
TEL: +84 386937542

THIS CONTRACT IS SIGNED JOINTLY BY THE SELLER AND THE BUYER AND CONDITIONS ARE AS BELOW.

SECTION I:

1.COMMODITY: EXPANDABLE POLYSTYRENE

DESCRIPTION	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL AMOUNT
BRAND: XIFA			
GRADE ZFR-302	19.5MT	USD1390.00/MT	USD27105.00
GRADE PKF-303XJ	6MT	USD1370.00/MT	USD8220.00
GRADE PKF-302XJ	51MT	USD1370.00/MT	USD69870.00
TOTAL	76.5MT		USD105195.00

BRAND: XIFA REGISTERED IN CHINA

ORIGIN OF THE GOODS: CHINA

QUANTITY: INDUSTRY STANDARD: OB/T 009-2010

REMARKS: ACCORDING TO MANUFACTURER'S TECHNICAL STANDARD. PENTANE AND THE MOISTURE CONTENT MAY CHANGE WITH THE TIME GOING BY THUS CAUSES LOSS IN WEIGHT.

PACKING:

750KG/BAG 25.5MT/40DG 3*40DG
EXCEPT OTHERWISE REQUIRED BY BUYER IN WRITTEN AT THE TIME OF CONCLUSION OF THIS CONTRACT, NO ADDITIONAL REINFORCING MEASURE IS REQUIRED. THE PACKING OF THE GOODS SHALL COMPLY WITH GB19270 3-2003 OF CHINA AND THE REQUIREMENT OF THE LATEST EDITION OF INTERNATIONAL MARITIME DANGEROUS GOODS (IMDG) CODE. ANY DISPUTE ARISING FROM PACKING OF THE GOODS SHALL BE SETTLED ACCORDING TO THE RESULT OF THE INSPECTION OF SHANGHAI ENTRY-EXIT INSPECTION AND QUARANTINE BUREAU.

2. SHIPPING MARKS: N/M

3. INSURANCE: TO BE COVERED BY THE SELLER

4. TIME OF SHIPMENT:
BEFORE 30-9-2024

5. PORT OF LOADING:
ANY PORT IN CHINA

6. PORT OF DESTINATION:
HAI PHONG PORT, VIETNAM

For and on behalf
XICAIHONG
希采虹

1 / 2

Hình 2. 3. Hợp đồng mua bán

Hợp đồng thương mại quốc tế giữa người bán (Trung Quốc/Hong Kong) và người mua (Việt Nam)

THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ HỢP ĐỒNG

Số hợp đồng: XCH20240072

Ngày ký: SEP 02, 2024 (Ngày 02 tháng 9 năm 2024)

Đây là hợp đồng mua bán quốc tế được ký kết trước khi hàng hóa được vận chuyển (Notice of Arrival ngày 30/09/2024, tàu đến 03/10/2024). Khoảng thời gian từ khi ký hợp đồng đến khi hàng đến cảng là khoảng 1 tháng, cho thấy quy trình sản xuất, đóng gói và vận chuyển diễn ra khá nhanh.

THÔNG TIN BÊN BÁN HÀNG (THE SELLER)

Tên công ty: XICAIHONG LIMITED (希采虹有限公司 - Hy Thái Hồng Hữu Hạn Công Ty)

Địa chỉ: SHOP 185 G/F, HANG WAI IND. CENTRE, NO.6 KIN TAI ST.,
TUEN MUN, N.T HK

(Shop 185, Tầng trệt, Trung tâm Công nghiệp Hang Wai, Số 6 Đường Kin Tai,
Tuen Mun, Tân Giới, Hong Kong)

Số điện thoại: +86 13662773168

Phân tích về người bán:

XICAIHONG LIMITED là một công ty đăng ký tại Hong Kong, có văn phòng tại khu công nghiệp Hang Wai - đây là cùng khu công nghiệp với KICKHORSE LIMITED (người xuất khẩu trong Notice of Arrival). Tuy nhiên, đây là hai công ty khác nhau:

Trong Notice of Arrival: KICKHORSE LIMITED (SHOP 185 G/F, HANG WAI INDUSTRIAL CENTRE, NO.6 KIN TAI STREET)

Trong Sales Contract: XICAIHONG LIMITED (SHOP 185 G/F, HANG WAI IND. CENTRE, NO.6 KIN TAI ST.)

Địa chỉ gần như giống hệt nhau (cùng Shop 185, cùng tầng trệt, cùng địa chỉ).
Điều này cho thấy:

Khả năng 1: Đây là hai tên gọi khác nhau của cùng một công ty (tên tiếng Anh và tên đăng ký khác nhau)

Khả năng 2: Hai công ty này cùng thuê chung một văn phòng/địa chỉ tại khu công nghiệp

Khả năng 3: Một công ty là công ty mẹ, công ty kia là công ty con hoặc chi nhánh

Khả năng 4: XICAIHONG LIMITED là nhà sản xuất/cung cấp thực sự, KICKHORSE LIMITED là công ty thương mại trung gian

Điều này cần được làm rõ để xác định trách nhiệm pháp lý trong trường hợp có tranh chấp.

THÔNG TIN BÊN MUA HÀNG (THE BUYER)

Tên công ty: SBAY SERVICES AND TRADING COMPANY LIMITED

Địa chỉ: NO. 41/37 TRAN QUOC HOAN STREET, DICH VONG HAU
WARD, CAU GIAY DISTRICT, HANOI PROVINCE, VIETNAM

Số điện thoại: +84 386937542

Thông tin hoàn toàn khớp với tờ khai hải quan và Notice of Arrival. Đây là bằng chứng cho thấy tính nhất quán và minh bạch trong toàn bộ giao dịch.

7. TERMS OF PAYMENT:
CIF HAI PHONG, VIETNAM
THE BUYER PAY BY T/T WITHIN 30 DAYS RECEIVING THE GOODS

T/T BANK DETAILS:
BENEFICIARY XICAIHONG LIMITED
ADDRESS SHOP 185 G/F, HANG WAI IND. CENTRE, NO.6 KIN TAI ST., TUEN MUN, N.T.HK
A/C NO. 841769300838
ACCOUNTING BANK HSBC HONG KONG
SWIFT HSBCHKHHKH
ADDRESS 1 Queen's Road Central, Hong Kong

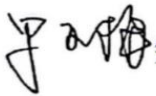
8 THE SELLER SHALL BE LIABLE FOR THE TRANSPORTATION OF THE GOODS AND THE NECESSARY COST OF FREIGHT SHALL BE ON THE SELLER'S CHARGE. THE SELLER SHALL INFORM THE BUYER OF THE SHIPMENT OF THE GOODS IMMEDIATELY AFTER THE GOODS ARE SHIPPED HOWEVER ANY ADDITIONAL FEES FOR THE TRANSPORTATION SHALL BE ON THE BURDEN OF THE SELLER

9. CONTROLLING LAW
THIS CONTRACT SHALL BE GOVERNED BY, CONSTRUED AND INTERPRETED IN ACCORDANCE WITH THE LAWS OF THE PEOPLES REPUBLIC OF CHINA, WITHOUT APPLICATION OF ITS CONFLICT OF LAWS PROVISIONS.

10. ARBITRATION
ANY DISPUTE, CONTROVERSY OR CLAIM ARISING OUT OF OR RELATING TO THIS CONTRACTOR THE BREACH TERMINATION OR INVALIDITY OF THIS CONTRACT SHALL BE SETTLED THROUGH FRIENDLY NEGOTIATION IN CASE NO SETTLEMENT CAN BE REACHED, THE DISPUTE SHALL THEN BE SUBMITTED TO SHANGHAI INTERNATIONAL ECONOMIC AND TRADE ARBITRATION COMMISSION FOR ARBITRATION IN ACCORDANCE WITH ITS RULES IN EFFECT AT THE TIME OF APPLYING FOR ARBITRATION THE ARBITRAL AWARD IS FINAL AND BINDING UPON BOTH PARTIES. THE FEES FOR ARBITRATION SHALL BE BORNE BY THE LOSING PARTY UNLESS OTHERWISE AWARDED.

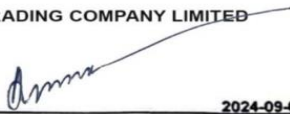
11. CONTROLLING LAW
THIS CONTRACT SHALL BE GOVERNED BY, CONSTRUED AND INTERPRETED IN ACCORDANCE WITH THE LAWS OF THE PEOPLES REPUBLIC OF CHINA, WITHOUT APPLICATION OF ITS CONFLICT OF LAWS PROVISIONS.

SELLER:
XICAIHONG LIMITED

 For and on behalf of
XICAIHONG LIMITED
希采紅有限公司

Authorized Signature: 2024-09-02

BUYER:
SBAY SERVICES AND TRADING COMPANY LIMITED



2024-09-02

2 / 2

Hình 2. 4. Hợp đồng bán hàng

Điều khoản đặc biệt về bao bì:

“EXCEPT OTHERWISE REQUIRED BY BUYER IN WRITTEN AT THE TIME OF CONCLUSION OF THIS CONTRACT, NO ADDITIONAL REINFORCING MEASURE IS REQUIRED THE PACKING OF THE GOODS SHALL COMPLY WITH GB19270 3-2003 OF CHINA AND THE REQUIREMENT

OF THE LATEST EDITION OF INTERNATIONAL MARITIME DANGEROUS GOODS (IMDG) CODE”

(Trừ khi người mua yêu cầu khác bằng văn bản tại thời điểm ký kết hợp đồng này, không cần biện pháp gia cố bổ sung. Bao bì hàng hóa phải tuân thủ GB19270 3-2003 của Trung Quốc và yêu cầu của phiên bản mới nhất của Bộ quy tắc Hàng nguy hiểm vận chuyển đường biển quốc tế (IMDG CODE))

Phân tích:

GB19270 3-2003: Là tiêu chuẩn Trung Quốc về bao bì cho hàng nguy hiểm, đảm bảo:

- Độ bền của bao
- Khả năng chịu lực
- Không rò rỉ
- An toàn khi xếp chồng

IMDG CODE: Bộ quy tắc quốc tế về vận chuyển hàng nguy hiểm đường biển, quy định:

- Loại bao bì phù hợp với từng loại hàng nguy hiểm
- Cách đóng gói
- Cách ghi nhãn
- Cách xếp dỡ

Việc hàng hóa phải tuân thủ IMDG CODE xác nhận rằng hạt nhựa EPS này được phân loại là hàng nguy hiểm (khớp với Notice of Arrival ghi IMCO: Yes).

Điều khoản về tranh chấp bao bì:

“ANY DISPUTE ARISING FROM PACKING OF THE GOODS SHALL BE SETTLED ACCORDING TO THE RESULT OF THE INSPECTION OF SHANGHAI ENTRY-EXIT INSPECTION AND QUARANTINE BUREAU”

(Bất kỳ tranh chấp nào phát sinh từ bao bì hàng hóa sẽ được giải quyết theo kết quả kiểm tra của Cục Kiểm tra và Kiểm dịch Xuất cảnh Thượng Hải)

Ý nghĩa: Nếu có tranh chấp về chất lượng bao bì (rách, hỏng, không đạt tiêu chuẩn), cơ quan có thẩm quyền giám định là Cục Kiểm dịch Thượng Hải (cơ quan nhà nước Trung Quốc), không phải cơ quan Việt Nam. Đây là điều khoản có lợi cho người bán.

(Thời gian giao hàng: Trước ngày 30-9-2024)

Phân tích thời gian:

- Ngày ký hợp đồng: 02/09/2024
- Hạn giao hàng: 30/09/2024
- Thời gian thực hiện: 28 ngày

So sánh với thực tế:

- Notice of Arrival phát hành: 30/09/2024
- Tàu đến cảng: 03/10/2024

Như vậy, Notice of Arrival được phát hành đúng ngày hạn cuối (30/09), nhưng tàu đến trễ 3 ngày (03/10). Điều này có nghĩa:

- Người bán đã hoàn thành nghĩa vụ “shipment” (xếp hàng lên tàu) đúng hạn
- Việc tàu đến trễ là do thời gian vận chuyển, không phải lỗi của người bán
- Theo Incoterms, nghĩa vụ của người bán hoàn thành khi hàng qua lan can tàu (on board), không phải khi hàng đến cảng đích

(Cảng xếp hàng: Bất kỳ cảng nào tại Trung Quốc)

Đây là điều khoản linh hoạt, cho phép người bán tự do chọn cảng xếp hàng tùy theo:

- Vị trí nhà máy sản xuất
- Giá cước vận tải
- Lịch trình tàu
- Tình hình kẹt cảng

Thực tế: Hàng được xếp tại cảng Ningbo (theo Notice of Arrival). Ningbo là một trong những cảng container lớn nhất Trung Quốc, thuộc tỉnh Chiết Giang, rất thuận tiện cho việc xuất khẩu hóa chất và nhựa.

(Cảng đích: Cảng Hải Phòng, Việt Nam)

Phân tích quan trọng:

Trong hợp đồng ghi rõ cảng đích là HAI PHONG PORT (Cảng Hải Phòng).

Tuy nhiên:

Trong tờ khai hải quan: VNEQN (Cảng Cái Mép, Bà Rịa - Vũng Tàu)

Trong Notice of Arrival: NAM DINH VU PORT (Cảng Nam Định Vũ, Hải Phòng)

Nam Định Vũ Port là cảng thuộc khu vực Hải Phòng, do đó hợp đồng ghi “Hai Phong Port” là đúng về mặt địa lý hành chính.

Tại bước này, nhân viên phụ trách của SBay có nhiệm vụ ghi nhận đầy đủ thông tin, tư vấn sơ bộ cho khách hàng về thủ tục xuất khẩu, các chứng từ cần chuẩn bị cũng như các chi phí dự kiến phát sinh. Việc tiếp nhận thông tin chính xác ngay từ đầu có ý nghĩa quan trọng, giúp hạn chế sai sót trong các bước tiếp theo của quy trình xuất khẩu.

Bước 2: Kiểm tra hợp đồng, hóa đơn thương mại và phiếu đóng gói

Sau khi tiếp nhận yêu cầu, SBay tiến hành kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu do khách hàng cung cấp, bao gồm hợp đồng ngoại thương, hóa đơn thương mại (Invoice) và phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List). Đây là bước quan trọng nhằm đảm bảo tính hợp lệ và thống nhất của thông tin trên các chứng từ.

XICAIHONG LIMITED

SHOP 185 G/F, HANG WAI IND. CENTRE, NO.6 KIN TAI ST., TUEN MUN, N.T.HK
TEL: +86 13662773168

COMMERCIAL INVOICE

NO.: XCH20240072

DATE : SEP 02, 2024

FOR ACCOUNT AND RISK OF MESSRS

SBAY SERVICES AND TRADING COMPANY LIMITED

NO. 41/37 TRAN QUOC HOAN STREET, DICH VONG HAU WARD, CAU GIAY DISTRICT, HANOI
PROVINCE, VIETNAM
LE DIEU LINH +84 386937542

VESSEL : MSC VIGOUR III / HS438A

SHIPPING MARK: N/M

SAILING ON/ABT: 2024/9/28

FROM : NINGBO PORT, CHINA

TO : HAI PHONG, VIETNAM

COMMODITY: EXPANDABLE POLYSTYRENE

BRAND: XIFA

DESCRIPTION	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL AMOUNT
GRADE: ZFR-302	19.5MT	USD1390.00/MT	USD27105.00
GRADE: PKF-303XJ	6MT	USD1370.00/MT	USD8220.00
GRADE: PKF-302XJ	51MT	USD1370.00/MT	USD69870.00
TOTAL:	76.5MT		USD105195.00

CIF HAI PHONG, VIETNAM

SAY TOTAL US DOLLARS ONE HUNDRED AND FIVE THOUSAND ONE HUNDRED
AND NINETY-FIVE

XICAIHONG LIMITED

SIGNED BY *and on behalf of***XICAIHONG LIMITED**

希采紅有限公司

Authorized Signature(s)

Hình 2. 5. Hóa đơn thương mại (Invoice)

Trên invoice thể hiện rõ bên bán là Xicaihong Limited và bên mua là Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay, kèm theo địa chỉ cụ thể tại Hà Nội, giúp xác định chính xác chủ thể giao dịch phục vụ khai báo hải quan. Số hóa đơn XCH20240072 và ngày phát hành 02/09/2024 là căn cứ quan trọng để kiểm tra tính hợp lệ và tính liên tục của chứng từ.

Về thông tin vận chuyển, hóa đơn ghi rõ tên tàu MSC Vigour III, ngày dự kiến chạy tàu 28/09/2024, cảng đi Ningbo (Trung Quốc) và cảng đến Hải Phòng (Việt Nam). Những thông tin này sẽ được nhân viên Sbay đối chiếu với vận đơn nhằm đảm bảo sự thống nhất giữa các chứng từ trong bộ hồ sơ. Nếu xảy ra sai lệch về cảng hoặc tên tàu, tờ khai hải quan có thể bị nghi ngờ và yêu cầu kiểm tra lại.

Nội dung hàng hóa được thể hiện chi tiết theo từng dòng, bao gồm tên hàng expandable polystyrene, chia thành các mã hàng (grade ZFR-302, PKF-303XJ, PKF-302XJ), số lượng tương ứng và đơn giá. Tổng số lượng đạt 76.5 tấn và tổng giá trị lô hàng là 105.195 USD. Điều kiện giao hàng CIF Hải Phòng cho thấy giá trị trên invoice đã bao gồm chi phí vận chuyển và bảo hiểm, đây là căn cứ để nhân viên khai báo xác định trị giá tính thuế nhập khẩu. Trong quá trình kiểm tra, Sbay sẽ rà soát kỹ đơn giá và tổng giá trị từng dòng để đảm bảo phép tính chính xác, tránh sai sót khi khai báo trị giá hải quan.

Về quy trình làm việc, khi tiếp nhận invoice, nhân viên chứng từ của Sbay sẽ kiểm tra lần lượt các yếu tố gồm tên hàng, số lượng, đơn giá, tổng tiền, điều kiện giao hàng, thông tin người bán và người mua. Sau đó, nhân viên khai báo hải quan sẽ sử dụng các thông tin này để chuẩn bị khai báo trị giá trên hệ thống VNACCS. Nếu phát hiện sai lệch như tổng tiền không khớp với từng dòng hàng, sai điều kiện giao hàng hoặc thiếu thông tin, Sbay sẽ yêu cầu chỉnh sửa ngay trước khi tiến hành bước tiếp theo nhằm tránh rủi ro bị phân luồng đỏ hoặc bị ấn định thuế.

XICAIHONG LIMITED
SHOP 185 G/F, HANG WAI IND. CENTRE, NO.6 KIN TAI ST., TUEN MUN, N.T.HK
TEL: +86 13662773168

PACKING LIST

NO.:XCH20240072

DATE :SEP 02,2024

FOR ACCOUNT AND RISK OF MESSRS

SBAY SERVICES AND TRADING COMPANY LIMITED

NO. 41/37 TRAN QUOC HOAN STREET, DICH VONG HAU WARD, CAU GIAY DISTRICT, HANOI
PROVINCE, VIETNAM

LE DIEU LINH +84 386937542

VESSEL : MSC VIGOUR III / HS438A

SHIPPING MARK: N/M

SAILING ON/ABT: 2024/9/28

FROM :NINGBO PORT,CHINA

TO :HOCHIMINH ,VIETNAM

COMMODITY: EXPANDABLE POLYSTYRENE

BRAND: XIFA

DESCRIPTION	QUANTITY	PACKING	NO. OF BAG
GRADE:ZFR-302	19.5MT	750KG/BAG	26BAGS
GRADE:PKF-303XJ	6MT	750KG/BAG	8BAGS
GRADE:PKF-302XJ	51MT	750KG/BAG	68BAGS

TOTAL:	76.5MT		102BAGS
		NET WEIGHT	76.500 MT
		GROSS WEIGHT	77.010MT
		MEASUREMENT	126.225CBM

PACKING: 750KG/ BAG 102BAGS

SAY TOTAL PACKED IN ONE HUNDRED AND TWO ONLY.

XICAIHONG LIMITED

For and on behalf of
SIGNEE BY XICAIHONG LIMITED
希采紅有限公司

Authorized Signatory

Hình 2 . 6. Phiếu đóng gói (packing list)

Phiếu đóng gói là chứng từ hỗ trợ cho invoice, cung cấp thông tin chi tiết về cách thức đóng gói và đặc điểm vật lý của lô hàng. Trên packing list thể hiện đầy đủ thông tin về bên bán, bên mua, số chứng từ và ngày phát hành giống với invoice, điều này cho thấy sự đồng bộ giữa hai chứng từ là rất tốt, giúp quá trình kiểm tra diễn ra thuận lợi.

Về nội dung hàng hóa, packing list cũng liệt kê ba loại sản phẩm tương tự invoice với tổng khối lượng 76.5 tấn. Tuy nhiên, điểm khác biệt là chứng từ này đi sâu vào chi tiết đóng gói, thể hiện mỗi bao có trọng lượng 750 kg và tổng số là 102 bao. Ngoài ra, còn có các thông tin quan trọng như trọng lượng tịnh 76.5 tấn, trọng lượng cả bì 77.010 tấn và thể tích hàng hóa 126.225 CBM. Đây là những chỉ tiêu rất quan trọng phục vụ cho kiểm hóa, xếp dỡ và tính toán chi phí vận chuyển.

Trong quy trình làm việc tại Sbay, nhân viên chứng từ sẽ đối chiếu packing list với invoice để kiểm tra sự thống nhất về số lượng và chủng loại hàng hóa. Ví dụ, tổng khối lượng 76.5 tấn trên packing list phải trùng khớp với invoice, nếu không sẽ phát

sinh nghi vấn trong quá trình kiểm tra hải quan. Đồng thời, số kiện hàng (102 bags) sẽ được sử dụng để khai báo số lượng kiện trên tờ khai hải quan và phục vụ kiểm tra thực tế tại cảng.

Ngoài ra, các thông tin về trọng lượng và thể tích trên packing list còn được sử dụng để đối chiếu với vận đơn và phục vụ việc tính cước vận chuyển. Nhân viên Sbay cũng sẽ kiểm tra xem cách đóng gói có phù hợp với loại hàng hóa hay không, từ đó dự đoán khả năng kiểm hóa của hải quan. Nếu có sai lệch như thiếu số kiện, sai trọng lượng hoặc không khớp với invoice, doanh nghiệp sẽ yêu cầu chỉnh sửa ngay để tránh bị từ chối xuất khẩu.

Nhân viên chứng từ và nhân viên khai báo hải quan của SBay sẽ kiểm tra các nội dung như tên hàng, số lượng, đơn giá, điều kiện giao hàng, thông tin người xuất khẩu – người nhập khẩu, cũng như sự phù hợp giữa hợp đồng và chứng từ. Trong thực tế, nếu phát hiện sai lệch hoặc thiếu thông tin, SBay sẽ liên hệ với khách hàng để điều chỉnh kịp thời trước khi tiến hành khai báo hải quan, nhằm tránh rủi ro bị phân luồng kiểm tra hoặc bị từ chối xuất khẩu.

Bước 3: Khai báo hải quan điện tử

Sau khi bộ chứng từ được kiểm tra và hoàn thiện, SBay tiến hành khai báo hải quan điện tử trên hệ thống hải quan. Nội dung khai báo bao gồm các thông tin về người xuất khẩu, người nhập khẩu, loại hình xuất khẩu, mã HS của hàng hóa, trị giá hàng hóa và các thông tin liên quan khác theo quy định.

[illegible]

Việc khai báo hải quan điện tử đòi hỏi nhân viên phải có kiến thức chuyên môn vững vàng và kinh nghiệm thực tế, đặc biệt là trong việc xác định đúng mã HS và trị giá khai báo. Tại SBay, đây là khâu thường xuyên được kiểm soát chặt chẽ, bởi các sai sót trong khai báo có thể dẫn đến phân luồng kiểm tra hoặc gây chậm trễ trong quá trình giao nhận.

Sau khi khai báo, tờ khai hải quan sẽ được hệ thống tự động phân luồng. Kết quả phân luồng có thể là luồng xanh, luồng vàng hoặc luồng đỏ.

đối với các doanh nghiệp có lịch sử tuân thủ tốt. Đối với luồng vàng, cơ quan hải quan sẽ kiểm tra hồ sơ giấy, chứng từ liên quan trước khi quyết định xuất khẩu. Trong trường hợp luồng đỏ, hàng hóa sẽ bị kiểm tra cả hồ sơ và kiểm tra thực tế hàng hóa tại cảng.

Tại SBay, tỷ lệ luồng xanh chiếm tỷ trọng tương đối cao, tuy nhiên vẫn có những lô hàng bị phân luồng vàng hoặc luồng đỏ do đặc thù mặt hàng hoặc yêu cầu quản lý của cơ quan hải quan. Khi đó, nhân viên công ty phải phối hợp chặt chẽ với hải quan và khách hàng để xử lý nhanh chóng.

Bước 5: Làm thủ tục xuất khẩu hàng hóa

Căn cứ vào kết quả phân luồng, SBay tiến hành thực hiện các thủ tục cần thiết để xuất khẩu hàng hóa. Đối với luồng vàng, công ty nộp hồ sơ giấy để hải quan kiểm tra; đối với luồng đỏ, công ty phối hợp với cảng và cơ quan hải quan để bố trí kiểm hóa hàng hóa theo quy định.



MSC VIETNAM COMPANY LTD- Haiphong office
06th Floor, The May Legend Building No 55-57 Dien Bien Phu Street, Hong Bang
District , Hai Phong City, Vietnam
Tel: 0225 3836321- Fax: 0225 3652556
Email: vn339-edosupport.hph@msc.com

**NOTICE OF ARRIVAL
(THÔNG BÁO HÀNG TỚI)**

Date: 30/09/2024

To: IMPORT DEPT

Consignee:

SBAY SERVICES AND TRADING COMPANY LIMITED
NO. 41/37 TRAN QUOC HOAN STREET, DICH VONG HAU
WARD, CAU GIAY DISTRICT, HANOI PROVINCE, VIETNAM
TAX CODE: 0107514174

Notify 1:

SBAY SERVICES AND TRADING COMPANY LIMITED
NO. 41/37 TRAN QUOC HOAN STREET, DICH VONG HAU
WARD, CAU GIAY DISTRICT, HANOI PROVINCE, VIETNAM
TAX CODE: 0107514174 TEL +84 386937542

We are pleased to inform you that the vessel: **MSC VIGOUR III / HS438A** will be arrived at **NAM DINH VU PORT** on **03/10/2024**
Chúng tôi xin trân trọng thông báo tàu: **MSC VIGOUR III / HS438A** sẽ cập cảng **NAM DINH VU PORT** ngày **03/10/2024**

Vessel (Tên tàu)	MSC VIGOUR III	Voyage (Số chuyến)	HS438A
ETA (Ngày tàu cập)	03/10/2024	BLNo (Số vận đơn)	MEDUE7479290
PortOfLoading (Cảng xếp hàng)	NINGBO	NumOfContainer (Số lượng container)	3
PortOfDischarge (Cảng cập)	HAIPHONG	BLType (Loại vận đơn)	SWB
PlaceOfDelivery (Cảng đích)		Weight (Trọng lượng)	77010 KGS

STT	Container No.	Size	Seal Number	Smart Container	Reefer Container	OOG	SOC	Imco	Dem free time	Storage free time
1	MSDU4176385	40DV	FX35297194	No	No	No	No	Yes	7	3
2	MSDU4159412	40DV	FX35296351	No	No	No	No	Yes	7	3
3	MSDU4086363	40DV	FX32042477	No	No	No	No	Yes	7	3

E-MANIFEST INFORMATION (FOR FORWARDER AND MAIN LINER CUSTOMERS ONLY)
THÔNG TIN MANIFEST ĐIỆN TỬ (CHỈ DÀNH CHO KHÁCH HÀNG LÀ CÔNG TY GIAO NHẬN VẬN TẢI VÀ HÀNG TÀU)

Document code (mã chứng từ): 24118239

Submission deadline (Hạn nộp): 17h ngày 1-10-2024

First EDO valid date is based on tariff Demurrage free time only. For correct Storage free time, please check Arrival Notice. Storage, if incurred, will be net-off against Temporary collection and Container deposit.

Reefer plug/electricity/monitoring will be collected directly by port (except DANANG).

Hạn lệnh DO đầu tiên được dựa trên thời gian miễn phí lưu container tiêu chuẩn. Để xem chính xác thời gian miễn phí lưu bãi, vui lòng xem Thông báo Hàng đến. Phí lưu bãi, nếu phát sinh, sẽ được căn trừ với Tạm thu và Cước container. Phí điện và phí vận hành container lạnh sẽ được thu trực tiếp bởi cảng (ngoại trừ cảng Đà Nẵng).

Please check all information on your arrival notice. If any discrepancy or further assistance needed, please contact Import team ext 21/18/32 or mail ID: vn339-edosupport.hph@msc.com

Vui lòng kiểm tra tất cả thông tin trên thông báo hàng đến. Nếu có bất kỳ sai sót hoặc cần hỗ trợ, vui lòng liên hệ Import team – số nội bộ 21/18/32 hoặc qua email vn339-edosupport.hph@msc.com

You are kindly requested to take delivery of mentioned cargoes within granted free time (from date of discharge date), otherwise, you will bear on extra demurrage & storage charge as well as risk of cargoes.

Để nghị quý khách làm thủ tục nhận lô hàng nói trên trong thời gian cho phép (kể từ ngày dỡ hàng), nếu không, quý khách phải trả thêm phí lưu cont & lưu bãi cũng như chịu mọi rủi ro, tổn thất phát sinh

Document is needed for taking delivery (Yêu cầu để lấy lệnh):

- ✓ Original Bill of lading where applicable.
Vận đơn gốc (nếu có).

- ✓ For "To order" Original Bill, the bill of lading must be properly endorsed; and the final consignee have to stamp on the bill even if their name is in "Notify party". Bank's endorsement must show specific to order of which company.

Đối với vận đơn ký hậu "To order", phải được xác nhận hợp lệ; và bên chủ hàng cuối cùng phải đóng dấu vào vận đơn, ngay cả khi họ là bên nhận thông báo hàng đến. Chứng thực của ngân hàng phải thể hiện cụ thể tên công ty nào.

- ✓ DO will be issued with 7 days of validity for general cargo, 5 days for reefer. If customers wish to extend DO, the temporary collection for demurrage and storage will be applied from last date of respective free time to required extended date.

Lệnh sẽ được phát hành với hạn lệnh 7 ngày cho container thông thường, 5 ngày cho container lạnh. Nếu khách hàng muốn gia hạn lệnh, khách hàng phải đóng tạm thu lưu bãi, lưu container cho khoảng thời gian từ ngày miễn cuối cùng của từng loại đến ngày gia hạn theo yêu cầu

Thanks for your attention

MSC VIETNAM AGENCIES

Hình 2.7. Tờ Thông báo hàng tới nơi

Tên công ty: MSC VIETNAM COMPANY LTD - Haiphong office (Văn phòng Hải Phòng)

Địa chỉ: 06th Floor, The May Legend Building No 55-57 Dien Bien Phu Street, Hong Bang District, Hai Phong City, Vietnam

(Tầng 6, Tòa nhà The May Legend, Số 55-57 Đường Điện Biên Phủ, Quận Hồng Bàng, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam)

Thông tin liên lạc:

- Điện thoại: 0225 3836321
- Fax: 0225 3652556
- Email: vn339-edosupport.hph@msc.com

Giới thiệu về MSC:

MSC (Mediterranean Shipping Company) là một trong những hãng vận tải container lớn nhất thế giới, có mạng lưới hoạt động toàn cầu. Văn phòng Hải Phòng của MSC Vietnam chuyên xử lý các lô hàng nhập khẩu và xuất khẩu qua các cảng miền Bắc Việt Nam.

THÔNG TIN NGƯỜI NHẬN HÀNG (CONSIGNEE)

Ngày phát hành: 30/09/2024

Người nhận hàng:

- Tên công ty: SBAY SERVICES AND TRADING COMPANY LIMITED (CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI SBAY)

- Địa chỉ: NO. 41/37 TRAN QUOC HOAN STREET, DICH VONG HAU WARD, CAU GIAY DISTRICT, HANOI PROVINCE, VIETNAM

(Số 41/37 Đường Trần Quốc Hoàn, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội, Việt Nam)

- Mã số thuế: 0107514174

THÔNG TIN BÊN ĐƯỢC THÔNG BÁO (NOTIFY PARTY)

Notify 1:

- Tên công ty: SBAY SERVICES AND TRADING COMPANY LIMITED

- Địa chỉ: NO. 41/37 TRAN QUOC HOAN STREET, DICH VONG HAU WARD, CAU GIAY DISTRICT, HANOI PROVINCE, VIETNAM

- Mã số thuế: 0107514174

- Số điện thoại: +84 386937542

Ghi chú: Trong trường hợp này, Consignee và Notify Party là cùng một công ty. Điều này có nghĩa SBAY vừa là người nhận hàng, vừa là bên được thông báo trực tiếp về việc hàng đến cảng.

THÔNG TIN TÀU VÀ CHUYẾN HÀNG

Thông tin tàu biển

Tên tàu (Vessel/Tàu tàu): MSC VIGOUR III

Số chuyến (Voyage/Số chuyến): HS438A

Ngày đến dự kiến (ETA/Ngày tàu cập): 03/10/2024

Vận đơn (BLNo/Số vận đơn): MEDU F749290

Cảng xếp hàng (PortOfLoading/Cảng xếp hàng): NINGBO (Ninh Ba, Trung Quốc)

Số lượng container (NumOfContainer/Số lượng container): 3

Cảng dỡ hàng (PortOfDischarge/Cảng cập): HAIPHONG (Hải Phòng, Việt Nam)

Loại vận đơn (BLType/Loại vận đơn): SWB (Sea Waybill - Vận đơn biển không chuyển nhượng)

Cảng giao hàng (PlaceOfDelivery/Cảng đích): (Không ghi rõ)

Trọng lượng (Weight/Trọng lượng): 77010 KGs (77.01 tấn)

CHI TIẾT CÁC CONTAINER

Bảng thông tin chi tiết 3 container:

Container số 1:

- Số container (Container No.): MSDU4176385
- Kích thước (Size): 40DV (40 feet Dry Van - Container khô 40 feet)
- Số niêm phong (Seal Number): FX3529719A
- Smart Container: No (Không phải container thông minh)
- Reefer Container: No (Không phải container lạnh)
- OOG: No (Không phải hàng quá khổ - Out of Gauge)
- SOC: No (Không phải container của chủ hàng - Shipper Owned Container)

· Imco: Yes (Có chứa hàng nguy hiểm theo quy định IMDG Code)

· Dem free time: 7 (ngày miễn phí lưu container)

· Storage free time: 3 (ngày miễn phí lưu kho)

Container số 2:

- Số container: MSDU4129412
- Kích thước: 40DV
- Số niêm phong: FX3529635I
- Smart Container: No

- Reefer Container: No
- OOG: No
- SOC: No
- Imco: Yes
- Dem free time: 7
- Storage free time: 3

Container số 3:

- Số container: MSDU4086363
- Kích thước: 40DV
- Số niêm phong: FX32042477
- Smart Container: No
- Reefer Container: No
- OOG: No
- SOC: No
- Imco: Yes
- Dem free time: 7
- Storage free time: 3

Quá trình này đòi hỏi sự chủ động và linh hoạt của nhân viên khai báo hải quan, bởi bất kỳ sự chậm trễ nào cũng có thể ảnh hưởng đến lịch xếp hàng lên tàu. Trong thực tế, SBay luôn cố gắng hoàn tất thủ tục xuất khẩu trong thời gian sớm nhất nhằm giảm thiểu chi phí lưu kho, lưu bãi cho khách hàng.

Bước 6: Thanh lý tờ khai – vào sổ tàu – lấy vận đơn

Sau khi hàng hóa được xuất khẩu, SBay tiến hành thanh lý tờ khai tại cảng và thực hiện các thủ tục cần thiết để hàng được đưa vào sổ tàu. Đây là bước xác nhận rằng hàng hóa đã hoàn tất thủ tục hải quan và đủ điều kiện xếp lên tàu theo lịch trình đã đăng ký.

Sau khi hàng được xếp lên tàu, hãng tàu sẽ phát hành vận đơn đường biển (Bill of Lading). SBay có trách nhiệm nhận vận đơn, kiểm tra thông tin trên vận đơn và bàn giao cho khách hàng hoặc gửi cho đối tác theo yêu cầu.

Bước 7: Hoàn tất hồ sơ và lưu trữ

Bước cuối cùng trong quy trình là hoàn tất hồ sơ và lưu trữ chứng từ. SBay tiến hành tập hợp đầy đủ các chứng từ liên quan đến lô hàng xuất khẩu, bao gồm tờ khai hải quan, vận đơn, hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói và các chứng từ khác.

Việc lưu trữ hồ sơ được thực hiện theo quy định của pháp luật và quy định nội bộ của công ty, nhằm phục vụ cho công tác đối chiếu, quyết toán và kiểm tra nếu có. Đây là bước thể hiện tính chuyên nghiệp trong hoạt động dịch vụ logistics của doanh nghiệp.

2.4. Phân tích tình hình thực hiện hoạt động xuất khẩu hàng hóa

Để đánh giá mức độ thực hiện hoạt động quy trình hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay, cần xem xét đồng thời các chỉ tiêu phản ánh quy mô và hiệu quả hoạt động như số lượng tờ khai thực hiện, doanh thu dịch vụ xuất khẩu, chi phí thực hiện và cơ cấu thị trường khai thác. Trong giai đoạn 2023–2025, hoạt động xuất khẩu của công ty có xu hướng tăng trưởng tương đối ổn định, cho thấy vai trò ngày càng quan trọng của dịch vụ này trong cơ cấu doanh thu chung của doanh nghiệp.

Bảng 2. 6. Tình hình thực hiện hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Sbay giai đoạn 2023–2025

Đơn vị: tờ khai, tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2024	Năm 2025	2024/2023 (%)	2025/2024 (%)
Số lượng tờ khai xuất khẩu	1.285	1.560	1.835	121,40	117,63
Doanh thu dịch vụ xuất khẩu	18,60	22,95	27,40	123,39	119,39
Chi phí thực hiện dịch vụ xuất khẩu	11,95	14,42	16,98	120,67	117,75
Lợi nhuận gộp từ dịch vụ xuất khẩu	6,65	8,53	10,42	128,27	122,16
Tỷ suất lợi nhuận gộp/doanh thu	35,75	37,17	38,03	103,97	102,31
Doanh thu bình quân/tờ khai (triệu đồng/tờ khai)	14,47	14,71	14,93	101,66	101,50

Chi phí bình quân/tờ khai (triệu đồng/tờ khai)	9,30	9,24	9,25	99,35	100,11
---	------	------	------	-------	--------

Nguồn: phòng chứng từ và phòng kế toán Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay

Qua bảng số liệu trên thấy hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Sbay trong giai đoạn 2023–2025 có sự tăng trưởng khá rõ rệt cả về quy mô lẫn hiệu quả. Trước hết, số lượng tờ khai tăng liên tục từ 1.285 tờ khai năm 2023 lên 1.560 tờ khai năm 2024 và đạt 1.835 tờ khai vào năm 2025. Mức tăng tương ứng lần lượt là 21,40% và 17,63%, cho thấy nhu cầu sử dụng dịch vụ của khách hàng ngày càng lớn, đồng thời phản ánh năng lực xử lý hồ sơ và tổ chức vận hành của công ty đã được cải thiện đáng kể. Sự gia tăng này còn cho thấy Sbay không chỉ duy trì được nhóm khách hàng truyền thống mà còn mở rộng thêm lượng khách hàng mới trong lĩnh vực xuất khẩu bằng đường biển.

Cùng với sự gia tăng về số lượng tờ khai, doanh thu dịch vụ xuất khẩu cũng tăng khá mạnh từ 18,60 tỷ đồng năm 2023 lên 22,95 tỷ đồng năm 2024 và tiếp tục đạt 27,40 tỷ đồng năm 2025. Tốc độ tăng doanh thu đều cao hơn 19% mỗi năm, chứng tỏ hoạt động xuất khẩu đã trở thành một mảng dịch vụ mang lại nguồn thu tương đối ổn định cho doanh nghiệp. Doanh thu tăng không chỉ do số lượng tờ khai tăng mà còn do công ty từng bước nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu thời gian xử lý hồ sơ và tăng giá trị phục vụ trên mỗi lô hàng.

Về chi phí thực hiện dịch vụ xuất khẩu, chỉ tiêu này cũng tăng từ 11,95 tỷ đồng năm 2023 lên 14,42 tỷ đồng năm 2024 và 16,98 tỷ đồng năm 2025. Sự gia tăng chi phí là phù hợp với xu hướng mở rộng quy mô hoạt động do doanh nghiệp phải chi thêm cho nhân sự chứng từ, phần mềm khai báo, chi phí đi lại tại cảng, liên hệ hãng tàu, lưu kho bãi và các khoản chi hỗ trợ xử lý nghiệp vụ. Tuy nhiên, điểm đáng chú ý là tốc độ tăng doanh thu cao hơn tốc độ tăng chi phí, làm cho lợi nhuận gộp từ dịch vụ xuất khẩu tăng từ 6,65 tỷ đồng lên 8,53 tỷ đồng rồi 10,42 tỷ đồng qua ba năm. Điều này chứng tỏ hiệu quả khai thác dịch vụ đang được cải thiện theo chiều hướng tích cực.

Tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu tăng dần từ 35,75% năm 2023 lên 37,17% năm 2024 và 38,03% năm 2025. Đây là tín hiệu tốt, cho thấy công ty đang kiểm soát chi phí ngày càng hiệu quả, đồng thời có khả năng thương lượng giá dịch vụ tốt hơn với khách hàng. Bên cạnh đó, doanh thu bình quân trên mỗi tờ khai tăng từ 14,47 triệu

đồng lên 14,93 triệu đồng, trong khi chi phí bình quân trên mỗi tờ khai gần như được giữ ổn định quanh mức 9,2–9,3 triệu đồng. Điều này phản ánh năng suất lao động của bộ phận chứng từ và khai báo hải quan đã được nâng lên, giúp công ty xử lý nhiều hồ sơ hơn mà không làm chi phí bình quân tăng quá mạnh.

Nhìn chung, bảng số liệu cho thấy hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Sbay giai đoạn 2023–2025 phát triển theo hướng tích cực, quy mô tăng, doanh thu tăng, lợi nhuận được cải thiện và hiệu quả khai thác dịch vụ ngày càng tốt hơn. Đây là nền tảng quan trọng để công ty tiếp tục đầu tư chuyên sâu vào quy trình khai báo, chuẩn hóa chứng từ và nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời gian tới.

Bảng 2. 7. Cơ cấu thị trường thực hiện hoạt động xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển tại Sbay giai đoạn 2023–2025

Đơn vị: tờ khai, %

Thị trường	2023 (tờ khai)	Tỷ trọng 2023 (%)	2024 (tờ khai)	Tỷ trọng 2024 (%)	2025 (tờ khai)	Tỷ trọng 2025 (%)
Trung Quốc	515	40,08	608	38,97	680	37,06
Hàn Quốc	210	16,34	255	16,35	310	16,89
Nhật Bản	165	12,84	198	12,69	228	12,42
ASEAN	185	14,40	242	15,51	305	16,62
EU	105	8,17	136	8,72	178	9,70
Hoa Kỳ và thị trường khác	105	8,17	121	7,76	134	7,31
Tổng cộng	1.285	100,00	1.560	100,00	1.835	100,00

Nguồn: Phòng kinh doanh Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Sbay

Xét theo cơ cấu thị trường, Trung Quốc luôn là thị trường chiếm tỷ trọng lớn nhất trong hoạt động giao nhận xuất khẩu hàng hóa bằng đường biển của Sbay. Năm 2023, số lượng tờ khai liên quan đến thị trường Trung Quốc đạt 515 tờ, chiếm 40,08% tổng số tờ khai; năm 2024 là 608 tờ, chiếm 38,97%; và năm 2025 là 680 tờ, chiếm 37,06%. Mặc dù tỷ trọng có xu hướng giảm nhẹ, nhưng về giá trị tuyệt đối vẫn tăng qua các năm. Điều này cho thấy Trung Quốc tiếp tục là nguồn hàng trọng điểm của doanh nghiệp, nhất là đối với các mặt hàng nguyên vật liệu, linh kiện, hóa chất và hàng tiêu dùng phục vụ sản xuất, kinh doanh trong nước.

Thị trường Hàn Quốc và Nhật Bản duy trì tỷ trọng tương đối ổn định trong giai đoạn nghiên cứu. Hàn Quốc tăng từ 210 tờ khai năm 2023 lên 310 tờ khai năm 2025, giữ tỷ trọng quanh mức 16–17%. Trong khi đó, Nhật Bản tăng từ 165 lên 228 tờ khai, tuy tỷ trọng giảm nhẹ từ 12,84% xuống 12,42% nhưng vẫn cho thấy đây là thị trường quan trọng, có tính ổn định cao. Sự ổn định của hai thị trường này phản ánh mối quan hệ thương mại lâu dài và nhu cầu vận chuyển hàng hóa đều đặn giữa các doanh nghiệp đối tác với Sbay.

Một điểm đáng chú ý là thị trường ASEAN có mức tăng tương đối tốt, từ 185 tờ khai năm 2023 lên 242 tờ khai năm 2024 và 305 tờ khai năm 2025. Tỷ trọng tương ứng tăng từ 14,40% lên 16,62%. Điều này cho thấy công ty đang từng bước mở rộng khai thác các thị trường trong khu vực, tận dụng lợi thế khoảng cách địa lý gần, thời gian vận chuyển ngắn và ưu đãi thuế quan trong nội khối. Đây có thể xem là hướng phát triển hợp lý, giúp doanh nghiệp đa dạng hóa thị trường và giảm bớt sự phụ thuộc quá lớn vào một quốc gia riêng lẻ.

Đối với thị trường EU, số lượng tờ khai cũng tăng khá đều từ 105 tờ năm 2023 lên 178 tờ năm 2025, kéo tỷ trọng từ 8,17% lên 9,70%. Dù chưa phải thị trường chiếm tỷ trọng lớn, nhưng xu hướng tăng này cho thấy doanh nghiệp đang dần tham gia sâu hơn vào các tuyến vận chuyển có giá trị cao, yêu cầu tiêu chuẩn chứng từ chặt chẽ và quy trình xuất khẩu chuyên nghiệp hơn. Đây là tín hiệu tích cực đối với năng lực xử lý hồ sơ quốc tế của Sbay.

Ngược lại, nhóm Hoa Kỳ và các thị trường khác dù vẫn tăng về số lượng tờ khai, từ 105 lên 134 tờ, nhưng tỷ trọng lại giảm từ 8,17% xuống 7,31%. Điều này cho thấy tốc độ mở rộng ở nhóm thị trường này chưa theo kịp các khu vực khác. Nguyên nhân có thể xuất phát từ khoảng cách vận chuyển xa hơn, yêu cầu chứng từ phức tạp hơn hoặc mức độ cạnh tranh cao hơn trong phân khúc khách hàng này.

Nhìn tổng thể, cơ cấu thị trường giao nhận xuất khẩu của Sbay trong giai đoạn 2023–2025 cho thấy doanh nghiệp vẫn lấy Trung Quốc làm thị trường chủ lực, đồng thời có xu hướng mở rộng sang ASEAN, EU và củng cố ổn định ở Hàn Quốc, Nhật Bản. Cơ cấu này phản ánh chiến lược phát triển tương đối hợp lý khi vừa khai thác những thị trường gần, sản lượng lớn, vừa từng bước thâm nhập các thị trường có yêu cầu cao hơn để nâng cao giá trị dịch vụ. Đây là cơ sở quan trọng để công ty tiếp tục

hoàn thiện quy trình xuất khẩu, chuyên môn hóa nhân sự theo từng tuyến thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực logistics đường biển.

2.5. Đánh giá ưu điểm và nhược điểm của quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển tại SBAY

Trên cơ sở quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển đã được trình bày và phân tích ở các mục trên, có thể nhận thấy quy trình này tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBay đã được xây dựng tương đối đầy đủ, phù hợp với quy định của pháp luật hải quan hiện hành cũng như đặc điểm hoạt động của một doanh nghiệp logistics quy mô vừa. Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm đạt được, quy trình vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định cần được xem xét và hoàn thiện trong thời gian tới.

Về ưu điểm, trước hết, quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại SBay được tổ chức theo trình tự rõ ràng, từ khâu tiếp nhận yêu cầu của khách hàng cho đến khi hoàn tất hồ sơ và lưu trữ chứng từ. Việc phân định cụ thể các bước trong quy trình giúp nhân viên dễ dàng thực hiện, hạn chế tình trạng chồng chéo công việc và giảm thiểu sai sót trong quá trình xử lý hồ sơ. Đây là yếu tố quan trọng đối với hoạt động giao nhận, vốn đòi hỏi độ chính xác cao và tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của cơ quan hải quan.

Bên cạnh đó, quy trình giao nhận hàng xuất khẩu tại SBay có sự phối hợp tương đối hiệu quả giữa các bộ phận như kinh doanh, chứng từ và khai báo hải quan. Sự phối hợp này giúp thông tin về lô hàng được truyền đạt kịp thời, hỗ trợ việc kiểm tra chứng từ và khai báo hải quan được thực hiện nhanh chóng. Trong giai đoạn 2022–2024, nhờ sự phối hợp nội bộ này, nhiều lô hàng xuất khẩu của công ty đã được giao nhận đúng tiến độ, hạn chế phát sinh chi phí lưu kho, lưu bãi cho khách hàng.

Một ưu điểm khác của quy trình là việc ứng dụng khai báo hải quan điện tử, giúp rút ngắn thời gian xử lý thủ tục so với phương thức thủ công trước đây. Việc sử dụng hệ thống khai báo điện tử không chỉ giúp tăng tính minh bạch mà còn tạo điều kiện cho doanh nghiệp theo dõi trạng thái tờ khai, kịp thời xử lý các tình huống phát sinh như phân luồng vàng hoặc luồng đỏ. Điều này phù hợp với xu hướng hiện đại hóa hoạt động hải quan và logistics tại Việt Nam.

Ngoài ra, đội ngũ nhân sự trực tiếp tham gia thực hiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu tại SBay có kinh nghiệm thực tế nhất định trong lĩnh vực logistics và khai

báo hải quan. Nhờ đó, công ty có khả năng xử lý linh hoạt các tình huống phát sinh trong quá trình làm thủ tục, đặc biệt là khi phải bổ sung hồ sơ hoặc phối hợp với cơ quan hải quan trong trường hợp hàng hóa bị phân luồng kiểm tra.

Về nhược điểm, bên cạnh những ưu điểm nêu trên, quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại SBay vẫn còn tồn tại một số hạn chế. Trước hết, quy trình hiện nay vẫn phụ thuộc khá nhiều vào việc cung cấp chứng từ từ phía khách hàng. Trong thực tế, không ít trường hợp khách hàng cung cấp chứng từ chậm hoặc chưa đầy đủ, dẫn đến việc phải điều chỉnh, bổ sung hồ sơ nhiều lần, gây ảnh hưởng đến tiến độ khai báo và giao nhận hàng hóa. Điều này cho thấy quy trình chưa có cơ chế kiểm soát chặt chẽ ngay từ khâu đầu vào đối với chất lượng chứng từ.

Bên cạnh đó, việc xác định mã HS và trị giá khai báo vẫn tiềm ẩn rủi ro sai sót, đặc biệt đối với các mặt hàng mới hoặc ít phát sinh trong hoạt động xuất khẩu của công ty. Nếu nhân viên thiếu kinh nghiệm hoặc chưa cập nhật kịp thời các quy định mới, khả năng bị phân luồng vàng hoặc luồng đỏ là khá cao, dẫn đến kéo dài thời gian giao nhận hàng hóa và phát sinh thêm chi phí cho khách hàng. Đây là hạn chế chung của nhiều doanh nghiệp logistics quy mô vừa tại Việt Nam, trong đó có Sbay.

Ngoài ra, trong một số trường hợp, sự phối hợp giữa doanh nghiệp và các đơn vị liên quan như hãng tàu và cảng biển chưa thực sự đồng bộ. Việc chậm phát hành lệnh giao hàng hoặc thay đổi lịch tàu có thể ảnh hưởng đến khâu vào sổ tàu và xếp hàng, từ đó làm gián đoạn toàn bộ quy trình giao nhận. Những yếu tố này nằm ngoài khả năng kiểm soát hoàn toàn của doanh nghiệp, nhưng lại có tác động không nhỏ đến hiệu quả thực hiện quy trình.

Cuối cùng, công tác lưu trữ và quản lý hồ sơ xuất khẩu tại SBay chủ yếu vẫn dựa trên hình thức lưu trữ truyền thống kết hợp với lưu trữ điện tử chưa đồng bộ. Điều này có thể gây khó khăn trong việc tra cứu hồ sơ khi cần đối chiếu hoặc phục vụ công tác kiểm tra sau giao nhận xuất khẩu hàng hóa. Trong bối cảnh số lượng hồ sơ xuất khẩu ngày càng tăng, hạn chế này có thể ảnh hưởng đến hiệu quả quản lý và tính chuyên nghiệp của doanh nghiệp trong dài hạn.

Tóm lại, quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBay đã đáp ứng tương đối tốt yêu cầu thực tế và các quy định pháp luật hiện hành, góp phần đảm bảo tiến độ xuất khẩu hàng hóa cho khách hàng. Tuy nhiên, để nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động, doanh nghiệp cần có các

giải pháp phù hợp nhằm khắc phục những hạn chế còn tồn tại, đặc biệt là trong khâu kiểm soát chứng từ, nâng cao năng lực nhân sự và tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản lý hồ sơ.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 của khóa luận đã tập trung phân tích thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY trong giai đoạn 2023–2025, qua đó làm rõ cách thức vận hành thực tế, những kết quả đạt được cũng như các hạn chế còn tồn tại trong hoạt động của doanh nghiệp.

Trước hết, chương đã khái quát tổng quan về doanh nghiệp, bao gồm quá trình hình thành và phát triển, cơ cấu tổ chức, nguồn nhân lực và kết quả hoạt động kinh doanh trong giai đoạn nghiên cứu. Qua đó cho thấy SBAY là một doanh nghiệp logistics có quy mô vừa, đang từng bước mở rộng hoạt động trong lĩnh vực vận tải biển và dịch vụ hải quan, với xu hướng tăng trưởng ổn định nhưng vẫn chịu nhiều áp lực cạnh tranh và biến động thị trường.

Tiếp theo, nội dung chương đã phân tích đặc điểm hoạt động giao nhận hàng hóa tại công ty, bao gồm các loại hình hàng hóa xử lý, các cơ quan liên quan và đặc thù vận hành trong môi trường thực tế. Điều này giúp làm rõ bối cảnh hoạt động của doanh nghiệp, đồng thời phản ánh sự phụ thuộc của quy trình giao nhận vào nhiều chủ thể như hải quan, hãng tàu, cảng biển và khách hàng.

Trọng tâm của chương là việc mô tả và phân tích chi tiết quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại SBAY. Quy trình được trình bày theo từng bước cụ thể từ tiếp nhận thông tin khách hàng, chuẩn bị chứng từ, khai báo hải quan điện tử, xử lý kết quả phân luồng, đến hoàn tất thủ tục và giao hàng. Qua đó cho thấy quy trình tại doanh nghiệp về cơ bản tuân thủ đúng quy định pháp luật và tương đối đầy đủ theo lý thuyết, tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số điểm chưa tối ưu trong quá trình thực hiện.

Thông qua phân tích tình hình thực hiện hoạt động giao nhận, chương đã chỉ ra những kết quả tích cực như: thời gian xử lý hồ sơ tương đối nhanh đối với các lô hàng đơn giản, đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm thực tế, khả năng phối hợp với các bên liên quan tương đối linh hoạt. Tuy nhiên, bên cạnh đó vẫn tồn tại nhiều hạn chế như: quy trình xử lý chứng từ chưa được chuẩn hóa hoàn toàn, còn phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công; việc ứng dụng công nghệ thông tin chưa đồng bộ; sự phối hợp giữa

các bộ phận đôi khi chưa hiệu quả; và khả năng xử lý các tình huống phát sinh còn hạn chế.

Ngoài ra, chương cũng đã làm rõ nguyên nhân của các hạn chế trên, bao gồm cả nguyên nhân chủ quan từ phía doanh nghiệp như năng lực nhân sự, quy trình nội bộ chưa hoàn thiện, cũng như nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài như sự phức tạp của thủ tục hải quan, biến động chính sách và sự phụ thuộc vào các đối tác như hãng tàu và cảng biển.

Nhận xét quy trình thực tế tại doanh nghiệp SBay so với quy trình lý thuyết ở chương 1:

Khi so sánh giữa quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo cơ sở lý thuyết đã trình bày ở Chương 1 với quy trình thực tế tại Công ty TNHH TM & DV SBAY, có thể nhận thấy giữa lý thuyết và thực tiễn có nhiều điểm tương đồng. Cụ thể, doanh nghiệp đã thực hiện đầy đủ các bước nghiệp vụ cơ bản như tiếp nhận yêu cầu khách hàng, chuẩn bị chứng từ xuất khẩu, booking tàu, làm thủ tục hải quan, giao hàng cho hãng tàu và theo dõi quá trình vận chuyển hàng hóa. Điều này cho thấy quy trình thực tế của công ty nhìn chung phù hợp với quy trình lý thuyết và đáp ứng được các yêu cầu cơ bản của hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.

Tuy nhiên, quy trình thực tế tại doanh nghiệp vẫn có một số điểm khác biệt so với quy trình lý thuyết. Trong thực tế, nhiều công đoạn được xử lý linh hoạt tùy thuộc vào từng loại hàng hóa, yêu cầu của khách hàng và tình hình thực tế tại cảng hoặc hãng tàu. Một số bước chưa được tiêu chuẩn hóa hoàn toàn như trong lý thuyết, đặc biệt ở khâu phối hợp nội bộ, xử lý chứng từ và ứng dụng công nghệ quản lý. Ngoài ra, doanh nghiệp còn gặp khó khăn do ảnh hưởng từ các yếu tố khách quan như lịch tàu thay đổi, tình trạng thiếu container hoặc biến động chi phí vận tải biển. Điều này cho thấy quy trình thực tế tuy có tính linh hoạt cao nhưng vẫn còn tồn tại những hạn chế cần được cải thiện để nâng cao hiệu quả hoạt động.

Nhìn chung, quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH TM & DV SBAY đã đáp ứng được yêu cầu cơ bản của hoạt động logistics xuất khẩu và có nhiều điểm phù hợp với cơ sở lý thuyết. Tuy nhiên, trước yêu cầu ngày

càng cao của thị trường và sự cạnh tranh trong ngành logistics, doanh nghiệp cần tiếp tục hoàn thiện quy trình, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tăng cường ứng dụng công nghệ và cải thiện khả năng phối hợp giữa các bộ phận nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận. Đây cũng chính là cơ sở quan trọng để đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty trong Chương 3.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ SBAY

3.1. Định hướng phát triển hoạt động dịch vụ của công ty

3.1.1. Định hướng phát triển chung của công ty trong thời gian tới

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY được thành lập từ năm 2016 với vốn điều lệ ban đầu hai mươi tỷ đồng, đã trải qua gần một thập kỷ xây dựng và phát triển, từng bước khẳng định vị thế trong lĩnh vực logistics và dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại Việt Nam. Trong giai đoạn 2023–2025, công ty đã đạt được nhiều kết quả đáng ghi nhận, đặc biệt trong việc mở rộng mạng lưới khách hàng, gia tăng số lượng tờ khai thông quan và cải thiện tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động dịch vụ hải quan. Trên nền tảng đó, công ty đã xây dựng định hướng phát triển toàn diện cho giai đoạn tiếp theo, hướng tới mục tiêu trở thành một trong những nhà cung cấp dịch vụ logistics và xuất khẩu hàng đầu khu vực phía Bắc và phát triển mạnh sang khu vực phía Nam.

Về định hướng phát triển quy mô, SBAY đặt mục tiêu nâng tổng số tờ khai lên mức từ 2.200 đến 2.500 tờ khai mỗi năm vào năm 2027, tương ứng với mức tăng trưởng khoảng 20 đến 25% so với kết quả đạt được năm 2025. Để thực hiện mục tiêu này, công ty sẽ đẩy mạnh hoạt động kinh doanh thông qua việc mở rộng đội ngũ kinh doanh, tăng cường tiếp thị đến các nhóm khách hàng trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp, xuất khẩu nguyên liệu hóa chất, hàng tiêu dùng và nông sản. Đồng thời, công ty chú trọng giữ chân khách hàng truyền thống thông qua chính sách chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp và linh hoạt trong điều chỉnh phí dịch vụ theo từng nhóm hàng và tần suất giao dịch.

Về định hướng mở rộng địa bàn hoạt động, trong giai đoạn từ nay đến năm 2027, SBAY sẽ tập trung củng cố hoạt động tại hai văn phòng hiện có ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, đồng thời nghiên cứu khả năng mở thêm chi nhánh tại các tỉnh, thành phố có hoạt động xuất khẩu sôi động như Đà Nẵng, Hải Phòng, Bình Dương và Long An. Việc mở rộng mạng lưới chi nhánh không chỉ giúp tiếp cận thêm nguồn khách hàng tại địa phương mà còn tạo điều kiện cho công ty kiểm soát chất lượng dịch vụ trực tiếp tại các cảng biển trọng điểm, rút ngắn thời gian phản hồi và xử lý nghiệp vụ khi có phát sinh.

Về định hướng đầu tư công nghệ và hạ tầng số, SBAY nhận thức rõ rằng trong bối cảnh chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ trong ngành logistics toàn cầu, việc đầu tư vào hệ thống quản lý nghiệp vụ hải quan tích hợp là yếu tố then chốt để nâng cao năng lực cạnh tranh. Công ty có kế hoạch triển khai hệ thống quản lý tờ khai và hồ sơ trên nền tảng điện toán đám mây, giúp các bộ phận có thể truy cập, tra cứu và xử lý hồ sơ theo thời gian thực từ bất kỳ địa điểm nào. Đây là nền tảng quan trọng để nâng cao năng suất lao động và giảm thiểu sai sót trong quy trình xử lý chứng từ.

Về định hướng phát triển nguồn nhân lực, công ty đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, am hiểu sâu về pháp luật hải quan và có kỹ năng xử lý thực tiễn tốt. Theo kế hoạch, SBAY sẽ tăng cường đào tạo nội bộ, tạo điều kiện để nhân viên tham gia các khóa huấn luyện chuyên ngành, thi lấy chứng chỉ hành nghề đại lý hải quan và cập nhật thường xuyên các quy định mới của pháp luật. Ngoài ra, công ty cũng chú trọng phát triển kỹ năng mềm như giao tiếp khách hàng, quản lý thời gian và làm việc nhóm cho đội ngũ nhân viên, nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ được duy trì ổn định kể cả trong giai đoạn cao điểm về lưu lượng hàng hóa.

Về định hướng mở rộng quan hệ đối tác, SBAY có kế hoạch tăng cường hợp tác với các hãng tàu lớn như MSC, CMA CGM, COSCO, Evergreen và các công ty khai thác cảng, từ đó tạo lợi thế cạnh tranh về thông tin hàng đến, ưu tiên giải phóng hàng và hỗ trợ xử lý các tình huống đặc biệt. Đồng thời, công ty tiếp tục duy trì và mở rộng mạng lưới đại lý quốc tế tại các thị trường trọng điểm như Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản và các nước ASEAN, phục vụ cho việc hỗ trợ khách hàng tại Việt Nam.

Về định hướng phát triển bền vững và trách nhiệm xã hội, SBAY đặt mục tiêu trở thành doanh nghiệp logistics có trách nhiệm, tuân thủ đầy đủ các quy định về bảo vệ môi trường trong hoạt động logistics và thông quan. Điều này bao gồm việc khuyến khích khách hàng sử dụng các phương thức đóng gói thân thiện với môi trường, hỗ trợ khách hàng trong việc thực hiện các thủ tục xin chứng nhận xanh cho hàng hóa và từng bước giảm thiểu việc sử dụng hồ sơ giấy trong nội bộ thông qua số hóa quy trình. Xu hướng thương mại xanh đang ngày càng trở nên quan trọng, đặc biệt trong quan hệ thương mại với các thị trường khó tính như EU và Bắc Mỹ, và việc SBAY đi trước đón đầu xu hướng này sẽ tạo ra lợi thế cạnh tranh đáng kể trong thời gian tới.

3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả dịch vụ giao nhận hàng hóa bằng đường biển

Trong cơ cấu hoạt động của SBAY, dịch vụ giao nhận hàng hóa bằng đường biển chiếm tỷ trọng lớn nhất về số lượng tờ khai và đóng góp đáng kể vào tổng doanh thu. Do đó, việc nâng cao hiệu quả mảng dịch vụ này không chỉ là yêu cầu cạnh tranh trước mắt mà còn là định hướng chiến lược dài hạn của doanh nghiệp trong thời gian tới.

Định hướng đầu tiên là chuẩn hóa và số hóa toàn bộ quy trình giao nhận hàng hóa, từ khâu tiếp nhận yêu cầu khách hàng, kiểm tra chứng từ, khai báo hải quan đến theo dõi trạng thái tờ khai và hoàn tất hồ sơ lưu trữ. Việc chuẩn hóa quy trình giúp giảm thiểu sự phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân của từng nhân viên, đồng thời tạo nền tảng để đo lường và cải tiến liên tục. Số hóa hồ sơ không chỉ giúp tiết kiệm thời gian tra cứu mà còn giảm nguy cơ thất lạc chứng từ, phục vụ hiệu quả cho công tác thanh tra và kiểm tra sau khi giao nhận.

Định hướng thứ hai là tập trung vào việc rút ngắn thời gian giao nhận cho từng lô hàng. Trong môi trường cạnh tranh hiện tại, thời gian xuất khẩu nhanh là một trong những lợi thế quan trọng nhất mà khách hàng đánh giá khi lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ logistics. SBAY đặt mục tiêu đạt tỷ lệ luồng xanh trong tổng số tờ khai lên mức 75 đến 80% vào năm 2027, so với mức hiện tại khoảng 65 đến 70%. Để đạt được mục tiêu này, công ty sẽ tập trung vào việc hoàn thiện hồ sơ chứng từ từ trước khi khai báo, khai báo hải quan sớm ngay khi có đủ thông tin và duy trì lịch sử tuân thủ tốt với cơ quan hải quan.

Định hướng thứ ba là nâng cao chất lượng tư vấn cho khách hàng về các quy định giao nhận. Nhiều khách hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu lần đầu hoặc doanh nghiệp nhỏ và vừa, chưa có đủ kiến thức về thủ tục hải quan, dẫn đến việc chuẩn bị chứng từ không đầy đủ hoặc sai sót. SBAY sẽ xây dựng bộ tài liệu hướng dẫn chi tiết cho từng loại hàng hóa và tuyến vận chuyển, giúp khách hàng chuẩn bị đúng và đủ chứng từ ngay từ đầu, từ đó giảm số lần phải bổ sung hồ sơ và rút ngắn toàn bộ thời gian thực hiện.

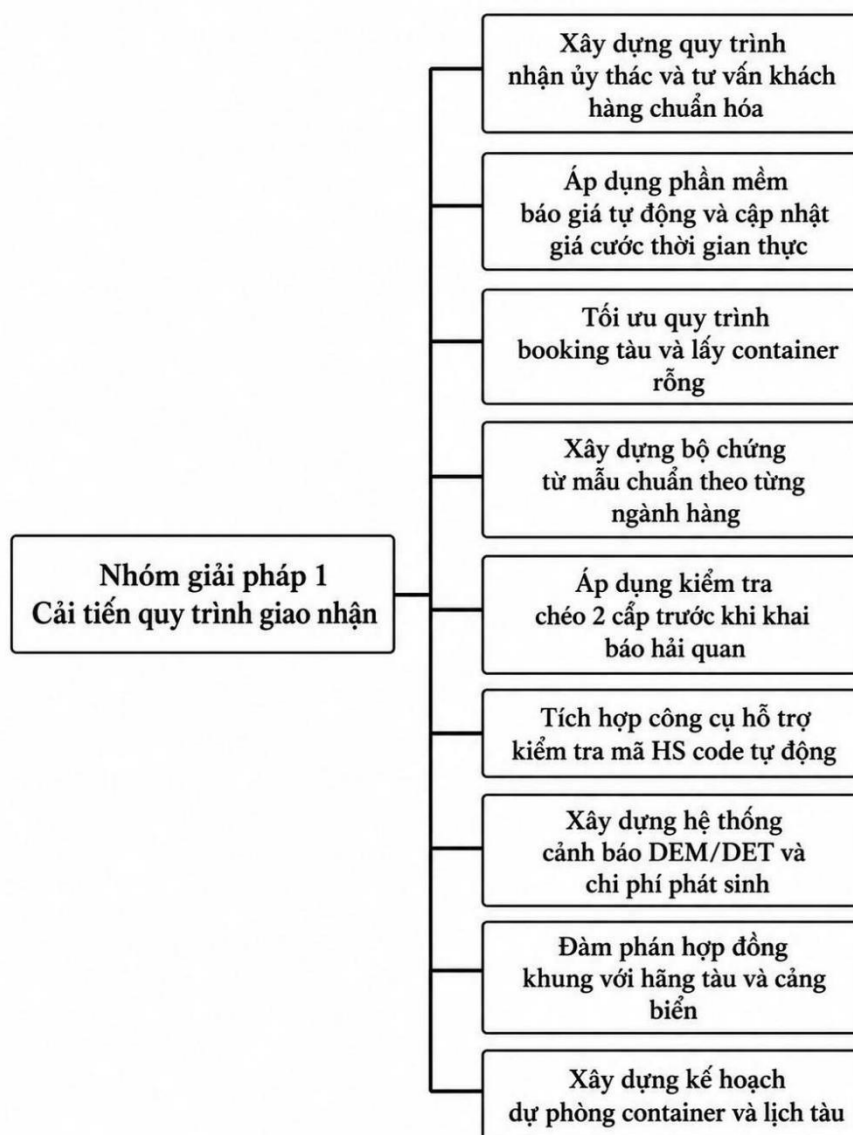
Định hướng thứ tư là tăng cường quản lý rủi ro trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Công ty sẽ xây dựng cơ sở dữ liệu nội bộ về các mặt hàng có rủi ro cao về phân loại thuế quan, xuất xứ và kiểm tra chuyên ngành, giúp nhân viên khai báo nhận diện và xử lý các rủi ro tiềm ẩn trước khi nộp tờ khai. Đồng thời, việc phân công

nhân viên phụ trách theo nhóm hàng hoặc tuyến thị trường cụ thể sẽ giúp chuyên sâu hóa kiến thức và nâng cao độ chính xác trong khai báo.

Định hướng thứ năm là xây dựng mối quan hệ hợp tác bền vững với cơ quan hải quan tại các cảng biển trọng điểm. Sự tin tưởng và hợp tác tốt với cơ quan hải quan không chỉ giúp doanh nghiệp giải quyết nhanh các tình huống phức tạp phát sinh mà còn tạo điều kiện để SBAY hướng tới việc đăng ký chứng nhận AEO trong tương lai. Chứng nhận AEO sẽ mang lại lợi thế rất lớn trong việc rút ngắn thời gian thông quan và nâng cao uy tín của công ty trên thị trường dịch vụ logistics.

3.2. Một số giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa

3.2.1. Giải pháp cải tiến quy trình giao nhận hàng hóa



Sơ đồ 3. 1.Nhóm giải pháp cải tiến quy trình giao nhận.

Trong bối cảnh hoạt động xuất khẩu bằng đường biển ngày càng phát triển mạnh mẽ và cạnh tranh gay gắt, việc cải tiến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY là một trong những giải pháp mang tính trọng tâm nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, giảm thiểu rủi ro và tối ưu chi phí. Trên cơ sở những hạn chế đã được chỉ ra trong chương 2 như quy trình xử lý chứng từ chưa đồng bộ, còn phụ thuộc vào thao tác thủ công, khả năng kiểm soát rủi ro chưa cao và thời gian xử lý chưa tối ưu, nhóm giải pháp này hướng đến việc chuẩn hóa toàn bộ quy trình nghiệp vụ giao nhận theo hướng hiện đại, chính xác và linh hoạt hơn.

Trước hết, việc xây dựng quy trình nhận ủy thác và tư vấn khách hàng chuẩn hóa là bước khởi đầu quan trọng trong toàn bộ chuỗi xử lý giao nhận. Trong thực tế, nhiều sai sót phát sinh ngay từ giai đoạn đầu do thông tin khách hàng cung cấp chưa đầy đủ hoặc chưa được kiểm tra kỹ lưỡng. Do đó, công ty cần thiết lập một quy trình chuẩn trong việc tiếp nhận thông tin, bao gồm các nội dung như loại hàng hóa, mã HS dự kiến, điều kiện giao hàng theo Incoterms, cảng đi – cảng đến, yêu cầu về chứng từ và thời gian giao hàng. Việc chuẩn hóa bước này không chỉ giúp giảm thiểu sai sót ở các khâu sau mà còn nâng cao chất lượng tư vấn, tạo sự chuyên nghiệp và uy tín đối với khách hàng.

Bên cạnh đó, việc áp dụng phần mềm báo giá tự động kết hợp cập nhật giá cước theo thời gian thực là giải pháp cần thiết nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Trong hoạt động giao nhận, giá cước vận tải biển thường xuyên biến động do ảnh hưởng của thị trường quốc tế, do đó nếu vẫn sử dụng phương pháp báo giá thủ công sẽ dễ dẫn đến sai lệch và chậm trễ. Việc sử dụng hệ thống báo giá tự động giúp nhân viên kinh doanh cung cấp thông tin nhanh chóng, chính xác, đồng thời hỗ trợ lưu trữ và quản lý dữ liệu khách hàng một cách hiệu quả.

Một nội dung quan trọng khác trong cải tiến quy trình là tối ưu hóa hoạt động booking tàu và lấy container rỗng. Trong thực tế, tình trạng thiếu container rỗng hoặc trễ lịch tàu thường xuyên xảy ra, đặc biệt trong mùa cao điểm xuất khẩu, gây ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ giao hàng. Do đó, công ty cần chủ động theo dõi lịch tàu, thiết lập mối quan hệ chặt chẽ với các hãng tàu và depot container, đồng thời xây dựng kế hoạch booking sớm để đảm bảo có đủ container và chỗ trên tàu. Việc tối ưu khâu này giúp giảm thiểu rủi ro chậm trễ và nâng cao hiệu quả vận hành.

Ngoài ra, việc xây dựng bộ chứng từ mẫu chuẩn theo từng ngành hàng giao nhận là giải pháp mang tính thực tiễn cao. Trong hoạt động giao nhận, mỗi loại hàng hóa có những yêu cầu riêng về chứng từ, nếu không có mẫu chuẩn sẽ dễ dẫn đến sai sót hoặc thiếu sót trong khai báo. Việc thiết lập sẵn các mẫu Invoice, Packing List, Shipping Instruction... theo từng nhóm hàng giúp đảm bảo tính thống nhất, rút ngắn thời gian xử lý và nâng cao độ chính xác của hồ sơ.

Để kiểm soát rủi ro trong khai báo hải quan, công ty cần áp dụng cơ chế kiểm tra chéo hai cấp trước khi truyền tờ khai. Đây là giải pháp quan trọng nhằm hạn chế sai sót về mã HS, trị giá khai báo, số lượng hàng hóa và các thông tin liên quan. Khi có thêm một cấp kiểm tra độc lập, khả năng phát hiện lỗi sẽ cao hơn, từ đó giảm nguy cơ bị phân luồng đỏ hoặc bị xử phạt hành chính.

Song song với đó, việc tích hợp công cụ hỗ trợ kiểm tra mã HS tự động sẽ góp phần nâng cao độ chính xác trong phân loại hàng hóa. Mã HS là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến thuế và chính sách quản lý, do đó nếu xác định sai sẽ dẫn đến nhiều hệ lụy. Công cụ hỗ trợ giúp gợi ý mã HS dựa trên dữ liệu đầu vào, từ đó giảm phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân và nâng cao tính nhất quán trong khai báo.

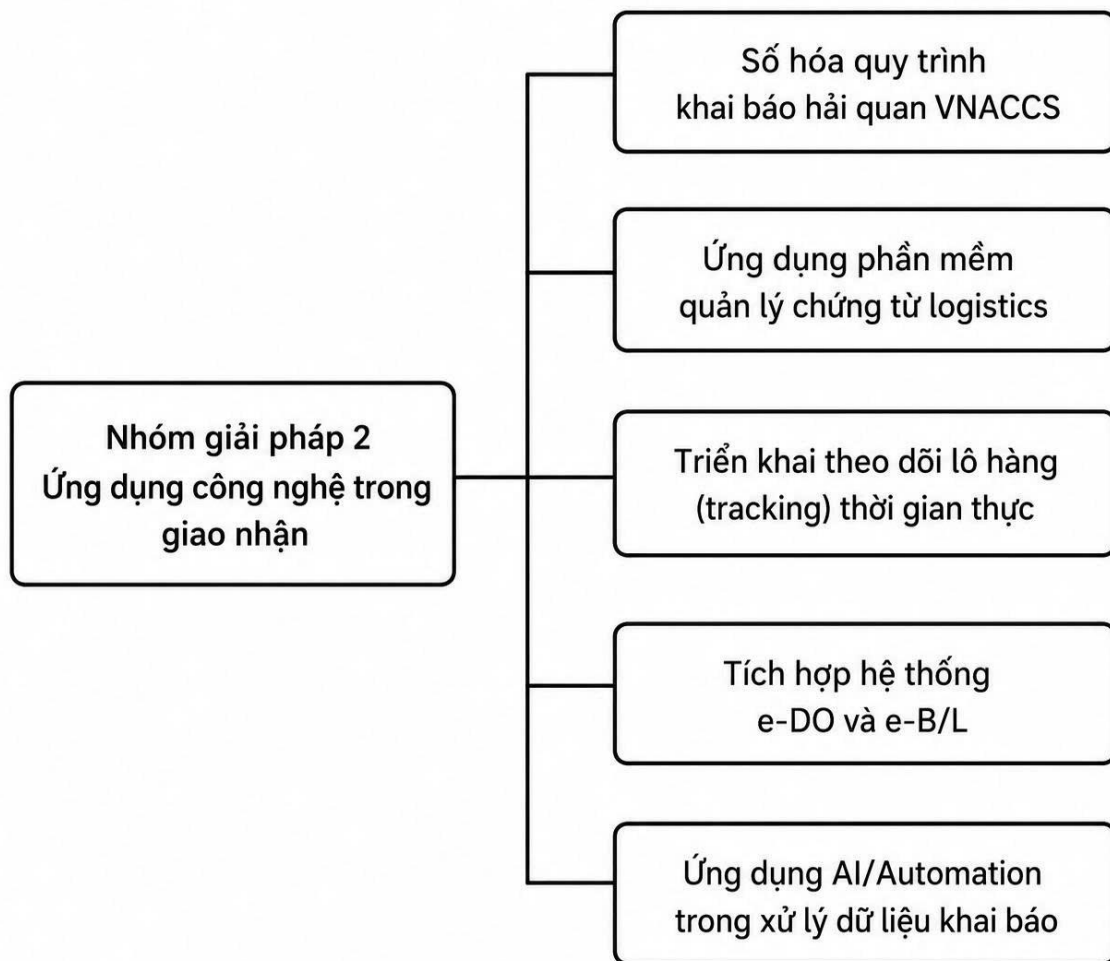
Bên cạnh các giải pháp liên quan đến quy trình và chứng từ, công ty cần xây dựng hệ thống cảnh báo tự động nhằm kiểm soát các chi phí phát sinh như DEM/DET. Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp phát sinh chi phí lớn do không kiểm soát tốt thời gian đóng hàng, trả container hoặc thời gian lưu bãi. Hệ thống cảnh báo sẽ giúp theo dõi các mốc thời gian quan trọng và thông báo kịp thời để xử lý, từ đó giảm thiểu chi phí không cần thiết.

Ngoài ra, việc đàm phán hợp đồng khung với các hãng tàu và cảng biển cũng là giải pháp mang tính chiến lược. Thông qua hợp đồng khung, công ty có thể ổn định giá cước, đảm bảo chỗ trên tàu và nâng cao vị thế trong đàm phán với khách hàng. Điều này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh thị trường vận tải biển có nhiều biến động.

Cuối cùng, công ty cần xây dựng kế hoạch dự phòng container và lịch tàu nhằm ứng phó với các tình huống bất thường như trễ tàu, thiếu container hoặc thay đổi lịch trình. Việc có phương án dự phòng giúp doanh nghiệp chủ động trong xử lý, đảm bảo tiến độ giao hàng và duy trì uy tín với khách hàng.

Tóm lại, nhóm giải pháp cải tiến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu có vai trò then chốt trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty TNHH TM & DV SBAY. Việc triển khai đồng bộ các giải pháp này không chỉ giúp giảm thiểu sai sót, rút ngắn thời gian xử lý mà còn góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp trong lĩnh vực logistics .

3.2.2. Giải pháp ứng dụng công nghệ trong giao nhận hàng hóa



Sơ đồ 3. 2.Nhóm giải pháp cải tiến công nghệ trong giao nhận.

Trong bối cảnh chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ trong ngành logistics toàn cầu, việc ứng dụng công nghệ vào quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu là một trong những giải pháp mang tính tất yếu nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Đối với Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY, mặc dù đã có bước đầu áp dụng hệ thống khai báo hải quan điện tử, tuy nhiên mức độ số hóa vẫn chưa đồng bộ, còn phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công, dẫn đến

hiệu suất xử lý chưa cao và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Do đó, việc triển khai đồng bộ các giải pháp công nghệ là yêu cầu cấp thiết trong giai đoạn hiện nay.

Trước hết, việc hoàn thiện và nâng cao hiệu quả sử dụng hệ thống khai báo hải quan điện tử VNACCS/VCIS là nền tảng quan trọng trong quá trình số hóa hoạt động giao nhận. Hệ thống này cho phép doanh nghiệp thực hiện khai báo trực tuyến, tự động phân luồng và rút ngắn thời gian thông quan. Tuy nhiên, để tận dụng tối đa hiệu quả của hệ thống, công ty cần chuẩn hóa dữ liệu đầu vào, đảm bảo tính chính xác và đầy đủ của thông tin trước khi truyền tờ khai. Đồng thời, cần đào tạo nhân viên sử dụng thành thạo hệ thống, hạn chế sai sót trong quá trình khai báo và xử lý dữ liệu.

Bên cạnh đó, việc ứng dụng phần mềm quản lý chứng từ logistics là giải pháp cần thiết nhằm thay thế phương pháp lưu trữ thủ công truyền thống. Trong thực tế, khối lượng chứng từ giao nhận rất lớn và đa dạng, bao gồm Invoice, Packing List, Booking, Shipping Instruction, C/O... Nếu không có hệ thống quản lý khoa học, việc tìm kiếm và kiểm tra sẽ mất nhiều thời gian và dễ xảy ra nhầm lẫn. Phần mềm quản lý chứng từ giúp lưu trữ dữ liệu tập trung, dễ dàng truy xuất, đồng thời hỗ trợ kiểm tra tính đồng bộ giữa các chứng từ, từ đó nâng cao hiệu quả xử lý và giảm thiểu sai sót.

Một giải pháp quan trọng khác là triển khai hệ thống theo dõi lô hàng (tracking) theo thời gian thực. Trong hoạt động giao nhận, khách hàng ngày càng yêu cầu cao về tính minh bạch và khả năng cập nhật thông tin. Việc áp dụng công nghệ tracking cho phép doanh nghiệp theo dõi vị trí container, tình trạng vận chuyển và lịch trình tàu một cách chính xác. Điều này không chỉ giúp doanh nghiệp chủ động trong điều phối mà còn nâng cao trải nghiệm khách hàng, tạo sự tin tưởng và chuyên nghiệp trong cung cấp dịch vụ.

Ngoài ra, việc tích hợp các hệ thống chứng từ điện tử như e-DO (lệnh giao hàng điện tử) và e-B/L (vận đơn điện tử) là xu hướng tất yếu trong ngành logistics hiện đại. So với phương thức chứng từ giấy truyền thống, các hệ thống điện tử giúp rút ngắn thời gian xử lý, giảm chi phí in ấn và vận chuyển, đồng thời hạn chế rủi ro thất lạc chứng từ. Đối với hoạt động giao nhận, việc áp dụng e-B/L còn giúp tăng tốc độ chuyển giao chứng từ giữa các bên, đặc biệt trong các giao dịch quốc tế, từ đó nâng cao hiệu quả toàn bộ chuỗi cung ứng.

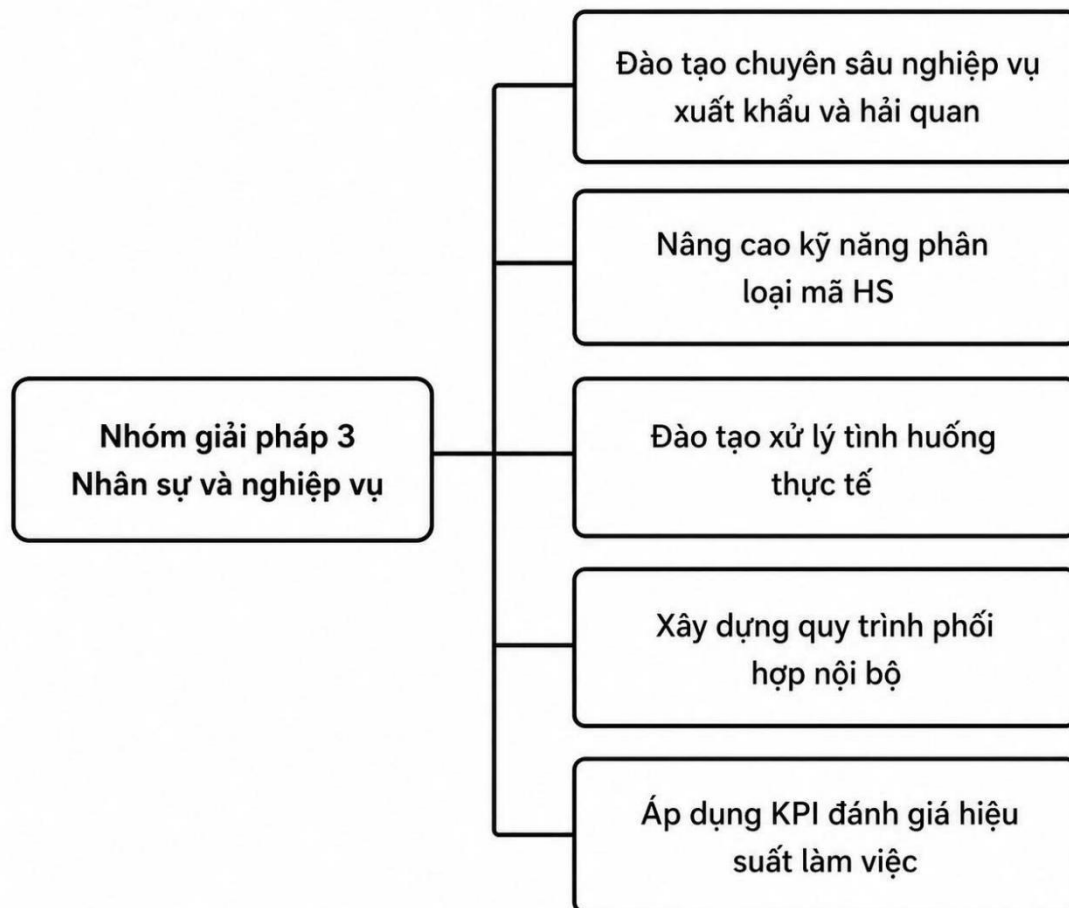
Bên cạnh các giải pháp trên, công ty cần từng bước ứng dụng công nghệ tự động hóa và trí tuệ nhân tạo trong xử lý dữ liệu khai báo. Các công cụ này có thể hỗ

trợ phân tích thông tin hàng hóa, gợi ý mã HS, kiểm tra logic dữ liệu và phát hiện sai sót trước khi truyền tờ khai. Điều này giúp giảm phụ thuộc vào kinh nghiệm cá nhân của nhân viên, đồng thời nâng cao độ chính xác và tính nhất quán trong toàn bộ quy trình.

Ngoài ra, việc xây dựng hệ thống dữ liệu nội bộ và kết nối với các đối tác trong chuỗi logistics cũng là một yếu tố quan trọng. Khi các hệ thống thông tin được liên kết, dữ liệu có thể được chia sẻ nhanh chóng giữa doanh nghiệp, hãng tàu, cảng biển và cơ quan hải quan, từ đó rút ngắn thời gian xử lý và nâng cao hiệu quả phối hợp. Đây là nền tảng để phát triển mô hình logistics thông minh trong tương lai.

Tóm lại, nhóm giải pháp ứng dụng công nghệ trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu đóng vai trò then chốt trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty TNHH TM & DV SBAY. Việc triển khai các giải pháp này không chỉ giúp rút ngắn thời gian xử lý, giảm thiểu sai sót mà còn nâng cao tính minh bạch, chuyên nghiệp và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường logistics quốc tế.

3.2.3. Giải pháp nhân sự và nghiệp vụ



Sơ đồ 3. 3.Nhóm giải nhân lực & nghiệp vụ

Trong hoạt động logistics nói chung và giao nhận hàng hóa xuất khẩu nói riêng, yếu tố con người luôn đóng vai trò trung tâm, quyết định trực tiếp đến hiệu quả vận hành và chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp. Mặc dù công nghệ có thể hỗ trợ đáng kể trong xử lý dữ liệu và tự động hóa quy trình, tuy nhiên việc phân tích, đánh giá tình huống và xử lý các vấn đề phát sinh vẫn phụ thuộc chủ yếu vào năng lực chuyên môn và kinh nghiệm của đội ngũ nhân sự. Qua phân tích thực trạng tại chương 2, có thể thấy rằng một trong những hạn chế của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY là trình độ nhân sự chưa đồng đều, kỹ năng xử lý tình huống còn hạn chế và sự phối hợp nội bộ chưa thực sự hiệu quả. Do đó, việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là một trong những giải pháp mang tính nền tảng và lâu dài.

Trước hết, công ty cần chú trọng đến công tác đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ giao nhận và thủ tục hải quan. Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu liên quan đến nhiều quy định pháp lý phức tạp, thường xuyên thay đổi, do đó nhân viên cần được cập nhật kiến thức liên tục để đảm bảo thực hiện đúng quy định. Nội dung đào tạo cần

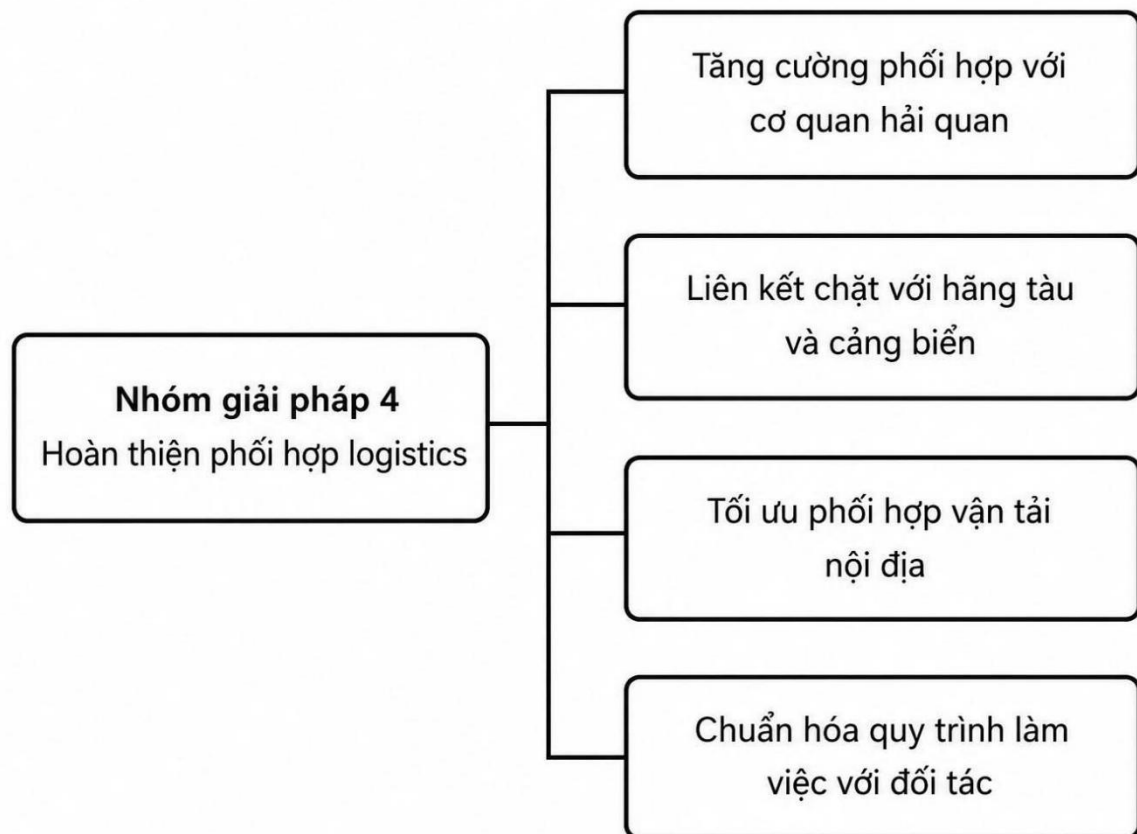
bao gồm các quy trình khai báo hải quan điện tử, quy định về kiểm tra chuyên ngành, chính sách thuế xuất khẩu, cũng như các quy định liên quan đến chứng từ quốc tế. Việc tổ chức các khóa đào tạo định kỳ không chỉ giúp nâng cao trình độ chuyên môn mà còn giảm thiểu rủi ro sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ.

Bên cạnh đó, việc nâng cao kỹ năng phân loại mã HS là một yêu cầu đặc biệt quan trọng. Mã HS là yếu tố cốt lõi trong khai báo hải quan, ảnh hưởng trực tiếp đến chính sách quản lý và nghĩa vụ thuế của hàng hóa. Trong thực tế, việc xác định sai mã HS có thể dẫn đến nhiều hệ quả nghiêm trọng như bị xử phạt hành chính, truy thu thuế hoặc chậm trễ trong thông quan. Do đó, công ty cần đào tạo nhân viên kỹ năng tra cứu, phân tích và áp dụng mã HS một cách chính xác, đồng thời xây dựng cơ sở dữ liệu nội bộ về mã HS để tham khảo và sử dụng thống nhất.

Ngoài kiến thức chuyên môn, kỹ năng xử lý tình huống thực tế cũng là yếu tố cần được chú trọng. Trong quá trình giao nhận, doanh nghiệp thường xuyên phải đối mặt với các tình huống phát sinh như thay đổi lịch tàu, sai sót chứng từ, hàng bị phân luồng kiểm tra hoặc vướng mắc trong thủ tục hải quan. Do đó, nhân viên cần được đào tạo kỹ năng phản ứng nhanh, xử lý linh hoạt và phối hợp hiệu quả với các bên liên quan để giải quyết vấn đề một cách kịp thời. Việc tổ chức các buổi đào tạo theo tình huống thực tế hoặc chia sẻ kinh nghiệm nội bộ sẽ giúp nâng cao năng lực xử lý của đội ngũ nhân sự.

Một nội dung quan trọng khác là xây dựng quy trình phối hợp nội bộ rõ ràng giữa các bộ phận như kinh doanh, chứng từ, khai báo hải quan và vận hành. Trong nhiều trường hợp, sự thiếu đồng bộ trong trao đổi thông tin giữa các bộ phận là nguyên nhân dẫn đến sai sót hoặc chậm trễ trong xử lý hồ sơ giao nhận. Do đó, công ty cần thiết lập quy trình làm việc cụ thể, xác định rõ trách nhiệm của từng bộ phận và xây dựng cơ chế trao đổi thông tin nhanh chóng, chính xác. Điều này không chỉ giúp nâng cao hiệu quả làm việc mà còn giảm thiểu rủi ro trong toàn bộ quy trình.

Bên cạnh đó, việc áp dụng hệ thống đánh giá hiệu suất làm việc (KPI) đối với nhân viên cũng là giải pháp cần thiết nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp và trách nhiệm trong công việc. Các chỉ tiêu KPI có thể bao gồm thời gian xử lý hồ sơ, tỷ lệ sai sót trong khai báo, số lượng lô hàng xử lý trong kỳ và mức độ hài lòng của khách hàng. Việc đánh giá dựa trên KPI giúp doanh nghiệp có cơ sở khách quan để khen



thường, đào tạo hoặc điều chỉnh nhân sự phù hợp, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động chung.

Ngoài ra, công ty cần xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, khuyến khích tinh thần học hỏi và chia sẻ kinh nghiệm giữa các nhân viên. Trong ngành logistics, kiến thức thực tế và kinh nghiệm xử lý tình huống đóng vai trò rất quan trọng, do đó việc tạo điều kiện để nhân viên trao đổi, học hỏi lẫn nhau sẽ giúp nâng cao năng lực chung của toàn bộ đội ngũ.

Tóm lại, nhóm giải pháp nâng cao năng lực nhân sự trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu có ý nghĩa then chốt trong việc đảm bảo hiệu quả và tính bền vững của hoạt động doanh nghiệp. Việc đầu tư vào đào tạo, phát triển kỹ năng và hoàn thiện cơ chế phối hợp nội bộ không chỉ giúp giảm thiểu sai sót, rút ngắn thời gian xử lý mà còn nâng cao chất lượng dịch vụ và uy tín của Công ty TNHH TM & DV SBAY trên thị trường logistics xuất khẩu.

3.2.4. Giải pháp hoàn thiện chuỗi logistics

Sơ đồ 3. 4. Sơ đồ giải pháp hoàn thiện chuỗi logistics

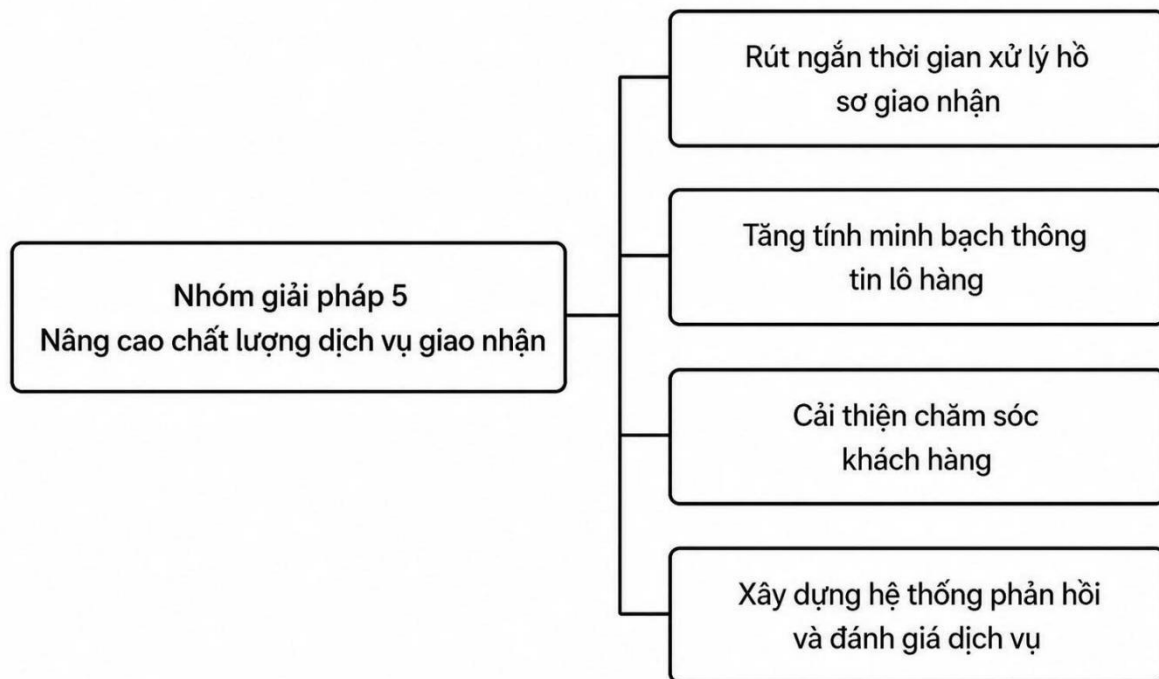
Bên cạnh các giải pháp nội tại nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY, việc nâng cao hiệu quả hoạt động còn phụ thuộc rất lớn vào sự phối hợp và hỗ trợ từ các bên liên quan trong chuỗi logistics. Trong thực tế, quy trình giao nhận không chỉ là hoạt động riêng lẻ của doanh nghiệp mà là một chuỗi liên kết chặt chẽ giữa cơ quan quản lý nhà nước, hãng tàu, cảng biển và khách hàng. Do đó, để các giải pháp được triển khai hiệu quả, cần có những kiến nghị cụ thể đối với từng nhóm chủ thể liên quan.

Trước hết, đối với cơ quan quản lý nhà nước, đặc biệt là cơ quan hải quan, cần tiếp tục đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính theo hướng đơn giản hóa, minh bạch và đồng bộ. Mặc dù hệ thống hải quan điện tử VNACCS/VCIS đã được triển khai rộng rãi, nhưng trong thực tế vẫn còn tồn tại một số vướng mắc như hệ thống đôi khi quá tải, quy trình xử lý chưa thống nhất giữa các chi cục hoặc yêu cầu kiểm tra chuyên ngành còn chồng chéo. Do đó, cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống công nghệ thông tin, nâng cao năng lực xử lý dữ liệu và đảm bảo tính ổn định của hệ thống. Đồng thời, cần có hướng dẫn cụ thể và thống nhất về phân loại hàng hóa, áp mã HS và chính sách thuế để doanh nghiệp dễ dàng thực hiện, tránh tình trạng mỗi nơi áp dụng một cách khác nhau.

Bên cạnh đó, cơ quan quản lý cần mở rộng và nâng cao hiệu quả của Cơ chế một cửa quốc gia (NSW), giúp tích hợp các thủ tục kiểm tra chuyên ngành vào một hệ thống duy nhất. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp xuất khẩu giảm đáng kể thời gian và chi phí thực hiện thủ tục, đồng thời hạn chế tình trạng phải làm việc với nhiều cơ quan khác nhau. Ngoài ra, cần tăng cường hoạt động đối thoại với doanh nghiệp, kịp thời tiếp nhận và giải quyết các vướng mắc phát sinh trong quá trình thực hiện thủ tục hải quan.

Đối với các hãng tàu và đơn vị logistics, cần nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng cường tính minh bạch trong cung cấp thông tin. Trong thực tế, việc thay đổi lịch tàu, thiếu container rỗng hoặc phát sinh phụ phí không được thông báo kịp thời là những vấn đề thường xuyên xảy ra, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động giao nhận của doanh nghiệp. Do đó, các hãng tàu cần cải thiện hệ thống thông tin, cung cấp dữ liệu cập nhật về lịch tàu, tình trạng container và các loại phí liên quan một cách rõ ràng và minh bạch.

Ngoài ra, các hãng tàu cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ như e-DO, e-B/L



nhằm rút ngắn thời gian xử lý chứng từ và tạo thuận lợi cho doanh nghiệp. Việc số hóa chứng từ không chỉ giúp tiết kiệm chi phí mà còn giảm thiểu rủi ro thất lạc, đặc biệt trong các giao dịch quốc tế. Đồng thời, các đơn vị logistics cần tăng cường phối hợp với doanh nghiệp xuất khẩu trong việc xử lý các tình huống phát sinh, đảm bảo tiến độ giao hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ.

Đối với khách hàng và đối tác doanh nghiệp, cần nâng cao ý thức phối hợp và cung cấp thông tin chính xác, đầy đủ ngay từ đầu. Trong nhiều trường hợp, sai sót trong chứng từ hoặc chậm trễ trong cung cấp thông tin từ phía khách hàng là nguyên nhân dẫn đến việc kéo dài thời gian giao nhận. Do đó, khách hàng cần chủ động chuẩn bị đầy đủ hồ sơ, tuân thủ đúng các quy định về giao nhận và phối hợp chặt chẽ với doanh nghiệp logistics trong suốt quá trình thực hiện.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp xuất khẩu cần nâng cao hiểu biết về Incoterms, quy định hải quan và các yêu cầu pháp lý liên quan để lựa chọn điều kiện giao hàng phù hợp và giảm thiểu rủi ro. Việc hợp tác lâu dài với các đơn vị logistics uy tín cũng là yếu tố quan trọng giúp nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận xuất khẩu hàng hóa.

3.2.5. Giải pháp chất lượng dịch vụ giao nhận cho khách hàng

Sơ đồ 3. 5. Giải pháp chất lượng dịch vụ giao nhận

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt trong ngành logistics, chất lượng dịch vụ khách hàng trở thành yếu tố then chốt quyết định khả năng giữ chân khách hàng và mở rộng thị trường của doanh nghiệp. Đối với hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu, khách hàng không chỉ quan tâm đến chi phí mà còn đặc biệt chú trọng đến tốc độ xử lý, tính minh bạch thông tin và mức độ hỗ trợ trong suốt quá trình thực hiện. Qua phân tích thực trạng tại chương 2, có thể nhận thấy rằng mặc dù Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY đã có những nỗ lực trong phục vụ khách hàng, nhưng vẫn còn tồn tại một số hạn chế như thời gian phản hồi chưa nhanh, thông tin cung cấp chưa đầy đủ và chưa có hệ thống đánh giá chất lượng dịch vụ rõ ràng. Do đó, việc nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng là giải pháp quan trọng nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động giao nhận và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Trước hết, công ty cần tập trung rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ và thủ tục giao nhận. Trong thực tế, thời gian là yếu tố rất quan trọng đối với khách hàng, đặc biệt trong các hợp đồng giao nhận có yêu cầu giao hàng đúng hạn. Việc chậm trễ trong xử lý hồ sơ không chỉ ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng mà còn có thể gây thiệt hại về tài chính và uy tín cho khách hàng. Do đó, công ty cần tối ưu quy trình nội bộ, giảm thiểu các bước trung gian không cần thiết, đồng thời ứng dụng công nghệ để tăng tốc độ xử lý. Việc rút ngắn thời gian xử lý không chỉ nâng cao hiệu quả hoạt động mà còn tạo lợi thế cạnh tranh rõ rệt trên thị trường.

Bên cạnh đó, việc nâng cao tính minh bạch thông tin trong quá trình giao nhận là yếu tố quan trọng giúp tăng cường sự tin tưởng của khách hàng. Công ty cần cung cấp đầy đủ và kịp thời các thông tin liên quan đến lô hàng như tình trạng chứng từ, kết quả khai báo hải quan, lịch tàu, tiến độ vận chuyển và các chi phí phát sinh. Việc áp dụng hệ thống theo dõi lô hàng (tracking) và cập nhật thông tin theo thời gian thực sẽ giúp khách hàng chủ động trong việc quản lý kế hoạch kinh doanh, đồng thời giảm thiểu sự phụ thuộc vào việc liên hệ thủ công với nhân viên.

Ngoài ra, công ty cần cải thiện chất lượng chăm sóc khách hàng thông qua việc xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên trách, có kỹ năng giao tiếp tốt và hiểu rõ nghiệp vụ giao nhận. Nhân viên chăm sóc khách hàng không chỉ đóng vai trò cung cấp thông tin mà còn là cầu nối giữa khách hàng và các bộ phận nội bộ, đảm bảo mọi yêu cầu

của khách hàng được xử lý nhanh chóng và chính xác. Việc nâng cao chất lượng đội ngũ này sẽ góp phần cải thiện trải nghiệm khách hàng và tạo dựng mối quan hệ lâu dài.

Một nội dung quan trọng khác là xây dựng hệ thống tiếp nhận phản hồi và đánh giá chất lượng dịch vụ. Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp chưa có cơ chế thu thập ý kiến khách hàng một cách bài bản, dẫn đến khó khăn trong việc nhận diện và cải thiện các điểm yếu. Do đó, công ty cần thiết lập các kênh phản hồi như khảo sát trực tuyến, email hoặc hotline, đồng thời định kỳ đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng. Các thông tin thu thập được sẽ là cơ sở quan trọng để doanh nghiệp điều chỉnh quy trình, nâng cao chất lượng dịch vụ và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của thị trường.

Bên cạnh đó, công ty cần xây dựng chính sách chăm sóc khách hàng linh hoạt và cá nhân hóa theo từng nhóm khách hàng. Đối với khách hàng lớn hoặc khách hàng lâu năm, có thể áp dụng các chính sách ưu đãi về giá, hỗ trợ tư vấn chuyên sâu hoặc ưu tiên xử lý hồ sơ. Điều này không chỉ giúp giữ chân khách hàng mà còn tạo lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ trong ngành.

Tóm lại, nhóm giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng trong quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu có ý nghĩa quan trọng trong việc cải thiện hiệu quả hoạt động của Công ty TNHH TM & DV SBAY. Việc triển khai đồng bộ các giải pháp như rút ngắn thời gian xử lý, tăng cường minh bạch thông tin, nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng và xây dựng hệ thống phản hồi sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao uy tín, tạo dựng niềm tin với khách hàng và khẳng định vị thế trên thị trường logistics xuất khẩu.

3.3. Đánh giá tính khả thi của các giải pháp

Việc đánh giá tính khả thi của các giải pháp đề xuất là bước quan trọng để xác định mức độ ưu tiên triển khai và nguồn lực cần thiết. Các giải pháp được đề xuất đã được xem xét dưới nhiều góc độ khác nhau bao gồm tính phù hợp với thực tiễn hoạt động của công ty, nguồn lực tài chính và nhân sự có thể huy động, cũng như khả năng mang lại hiệu quả trong ngắn hạn và dài hạn.

Đối với giải pháp chuẩn hóa quy trình xử lý chứng từ và khai báo hải quan điện tử, đây là giải pháp có tính khả thi cao nhất trong nhóm các giải pháp được đề xuất. Chi phí triển khai chủ yếu là chi phí thời gian và nhân lực để xây dựng tài liệu SOP, không đòi hỏi đầu tư tài chính lớn. Bộ SOP có thể được xây dựng và ban hành trong

vòng ba đến sáu tháng với sự tham gia của các nhân viên có kinh nghiệm trong công ty và sự tư vấn từ chuyên gia bên ngoài nếu cần. Lợi ích mang lại là rõ ràng và có thể đo lường được thông qua tỷ lệ tờ khai được nộp đúng hạn, tỷ lệ phải bổ sung hồ sơ và tỷ lệ sai sót trong khai báo. Do đó, giải pháp này nên được ưu tiên triển khai trước tiên, đặt nền móng cho các giải pháp khác.

Đối với giải pháp tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin, tính khả thi phụ thuộc nhiều vào quyết định đầu tư của ban lãnh đạo công ty. Trong giai đoạn đầu, nếu ngân sách hạn chế, SBAY có thể bắt đầu với các giải pháp phần mềm quản lý hồ sơ đơn giản và chi phí thấp, sau đó nâng cấp dần theo quy mô hoạt động. Nhiều phần mềm quản lý logistics và hải quan hiện có trên thị trường Việt Nam cung cấp gói thuê bao theo tháng với mức phí từ vài triệu đến vài chục triệu đồng, phù hợp với khả năng tài chính của doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều quan trọng là công ty cần có kế hoạch triển khai cụ thể, đào tạo nhân viên sử dụng và đánh giá hiệu quả sau một thời gian áp dụng thử nghiệm trước khi quyết định đầu tư chính thức.

Đối với giải pháp nâng cao năng lực chuyên môn của nhân viên, đây cũng là giải pháp có tính khả thi cao với chi phí vừa phải. Chi phí đào tạo nội bộ có thể được tối ưu hóa bằng cách tận dụng các nhân viên có kinh nghiệm làm giảng viên nội bộ thay vì thuê hoàn toàn từ bên ngoài. Các khóa học về pháp luật hải quan, nghiệp vụ ngoại thương và khai báo điện tử hiện được cung cấp bởi nhiều trung tâm đào tạo với chi phí hợp lý. Đặc biệt, việc khuyến khích nhân viên thi lấy chứng chỉ hành nghề đại lý hải quan là đầu tư có giá trị lâu dài, vì chứng chỉ này không chỉ nâng cao năng lực cá nhân mà còn củng cố tư cách pháp lý của công ty trong hoạt động đại lý hải quan.

Đối với giải pháp hoàn thiện quy trình phối hợp đa bên, tính khả thi phụ thuộc vào mức độ sẵn lòng hợp tác của các bên đối tác. Quan hệ với hãng tàu và cảng biển có thể được cải thiện thông qua việc duy trì tần suất giao dịch ổn định và thái độ làm việc chuyên nghiệp, không đòi hỏi chi phí đặc biệt. Quan hệ với cơ quan hải quan được xây dựng trên cơ sở tuân thủ đúng pháp luật và hợp tác thiện chí, hoàn toàn trong tầm tay của công ty. Thách thức lớn hơn là xây dựng cơ chế phối hợp có hệ thống, vì điều này đòi hỏi sự cam kết từ ban lãnh đạo và sự thay đổi thói quen làm việc của nhân viên.

Đối với giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng và tối ưu thời gian giao nhận, đây là giải pháp đòi hỏi sự tổng hợp của nhiều yếu tố khác nhau và cần thời

gian dài để thấy được kết quả rõ rệt. Tuy nhiên, những bước đầu tiên như xây dựng SLA, thiết lập kênh thông tin chủ động với khách hàng và tổ chức khảo sát hài lòng sau giao nhận là những công việc có thể triển khai ngay mà không đòi hỏi nguồn lực lớn. Điều quan trọng là tạo ra văn hóa lấy khách hàng làm trung tâm trong toàn bộ tổ chức, từ lãnh đạo đến từng nhân viên trực tiếp.

Tổng thể, các giải pháp được đề xuất tạo thành một hệ thống hoàn chỉnh và có sự hỗ trợ lẫn nhau. Việc triển khai đồng thời nhiều giải pháp sẽ tạo ra hiệu ứng cộng hưởng, trong đó quy trình chuẩn hóa hỗ trợ cho việc đào tạo, hệ thống công nghệ hỗ trợ cho cả quy trình và quản lý khách hàng, còn việc nâng cao năng lực nhân sự là nền tảng cho tất cả các giải pháp còn lại. Tuy nhiên, để đảm bảo tính khả thi trong điều kiện nguồn lực có hạn, công ty nên triển khai theo thứ tự ưu tiên, bắt đầu với những giải pháp mang lại hiệu quả sớm nhất với chi phí thấp nhất.

Về thứ tự ưu tiên cụ thể trong lộ trình triển khai, trong quý một và quý hai của năm đầu tiên, SBAY nên tập trung hoàn thiện bộ SOP cho quy trình giao nhận, đồng thời xây dựng bộ tài liệu hướng dẫn cho khách hàng về yêu cầu chứng từ. Hai việc này không đòi hỏi đầu tư tài chính lớn nhưng sẽ tạo ra tác động ngay lập tức đến chất lượng và tốc độ xử lý hồ sơ. Trong quý ba và quý bốn của cùng năm, công ty nên xúc tiến việc tìm kiếm và đánh giá các giải pháp phần mềm quản lý hồ sơ, triển khai thử nghiệm với một nhóm nhỏ nhân viên trước khi nhân rộng. Song song đó, chương trình đào tạo nhân viên cần được triển khai ngay từ giai đoạn này.

Trong năm thứ hai của lộ trình, SBAY có thể tập trung vào việc triển khai đầy đủ hệ thống CMS, thiết lập cổng thông tin khách hàng và xây dựng chương trình SLA chính thức. Đây là giai đoạn đầu tư nhiều hơn về tài chính nhưng cũng là giai đoạn mà kết quả cải thiện sẽ trở nên rõ ràng hơn thông qua các chỉ số đo lường. Đến năm thứ ba, công ty có thể hướng tới mục tiêu dài hạn như đăng ký chứng nhận AEO, mở rộng chi nhánh hoặc nâng cấp hệ thống công nghệ lên mức cao hơn.

Một điều kiện tiên quyết để tất cả các giải pháp có thể triển khai thành công là sự cam kết và ủng hộ từ ban lãnh đạo công ty. Việc thay đổi quy trình và ứng dụng công nghệ mới luôn gặp phải sự kháng cự từ thói quen làm việc cũ, và chỉ khi ban lãnh đạo thể hiện rõ quyết tâm thay đổi, phân bổ nguồn lực phù hợp và theo dõi chặt chẽ quá trình triển khai, các giải pháp mới có thể được áp dụng một cách thực chất thay vì chỉ là hình thức. Bên cạnh đó, việc thiết lập các chỉ số đo lường hiệu quả rõ ràng và

đánh giá định kỳ cũng là yếu tố quan trọng để đảm bảo các giải pháp đang đi đúng hướng và kịp thời điều chỉnh khi cần thiết.

3.4. Một số kiến nghị với các bên liên quan

3.4.1. Kiến nghị với cơ quan quản lý nhà nước

Để tạo môi trường pháp lý và cơ sở hạ tầng thuận lợi cho hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển phát triển, từ thực tiễn hoạt động tại SBAY và quan sát thực trạng ngành logistics Việt Nam, có thể đề xuất một số kiến nghị đối với các cơ quan quản lý nhà nước.

Về phía Tổng cục Hải quan và Bộ Tài chính, kiến nghị thứ nhất là tiếp tục đầu tư nâng cấp và mở rộng tính năng của hệ thống VNACCS/VCIS, đặc biệt là cải thiện tính ổn định của hệ thống trong các thời điểm cao điểm, tích hợp thêm tính năng khai báo hải quan sớm trước khi tàu cập cảng và mở rộng kết nối với hệ thống của các cảng biển và hãng tàu. Kiến nghị thứ hai là tiếp tục hoàn thiện cơ chế một cửa quốc gia, đặc biệt là giảm số lượng loại hàng hóa phải kiểm tra chuyên ngành và rút ngắn thời gian xử lý kết quả kiểm tra từ các cơ quan chuyên ngành. Theo báo cáo của các doanh nghiệp, sự chậm trễ trong kết quả kiểm tra chuyên ngành vẫn là một trong những nguyên nhân phổ biến nhất gây kéo dài thời gian giao nhận.

Kiến nghị thứ ba với Tổng cục Hải quan là đẩy nhanh lộ trình mở rộng chương trình AEO đến các doanh nghiệp dịch vụ logistics và đại lý hải quan quy mô vừa và nhỏ. Hiện tại, chương trình AEO vẫn chủ yếu áp dụng cho các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu lớn, trong khi nhiều công ty dịch vụ hải quan có lịch sử tuân thủ tốt nhưng chưa đủ điều kiện hoặc chưa có cơ chế rõ ràng để đăng ký. Việc mở rộng AEO cho nhóm doanh nghiệp này sẽ tạo động lực để họ tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ và tuân thủ pháp luật.

Về phía Bộ Giao thông Vận tải và các cơ quan quản lý cảng biển, kiến nghị quan trọng nhất là tiếp tục đầu tư nâng cấp hạ tầng cảng biển, đặc biệt là hệ thống cổng cảng thông minh (Smart Gate), thiết bị soi chiếu container hiện đại và hệ thống quản lý bãi container tích hợp. Những đầu tư này không chỉ giúp tăng năng lực mà còn giảm tình trạng ùn tắc tại cảng trong các thời điểm cao điểm. Ngoài ra, việc cải thiện kết nối hạ tầng giao thông từ cảng đến các khu công nghiệp và trung tâm logistics nội địa cũng là yếu tố quan trọng để giảm thời gian và chi phí vận chuyển.

Về phía Bộ Công Thương, kiến nghị đối với cơ quan này tập trung vào việc tiếp tục đơn giản hóa và số hóa thủ tục cấp giấy chứng nhận xuất xứ (C/O), đặc biệt là đẩy nhanh lộ trình triển khai C/O điện tử dưới hình thức mà không cần bản giấy trong các quan hệ thương mại với đối tác. Việc phải chờ C/O giấy trong một số giao dịch hiện tại vẫn là nguyên nhân gây thêm thời gian trong quy trình giao nhận. Đồng thời, kiến nghị Bộ Công Thương sớm ban hành hướng dẫn rõ ràng về các quy định xuất xứ mới theo các Hiệp định FTA thế hệ mới để doanh nghiệp có thể áp dụng chính xác và tận dụng tối đa ưu đãi thuế quan.

Ngoài ra, một kiến nghị quan trọng khác đối với cơ quan quản lý nhà nước là tăng cường tuyên truyền, phổ biến pháp luật hải quan và thương mại quốc tế đến cộng đồng doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là những đơn vị mới tham gia lĩnh vực xuất khẩu, còn thiếu kiến thức về các quy định hải quan, dẫn đến vi phạm không cố ý và gây chậm trễ trong quá trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Việc tổ chức các hội thảo, khóa đào tạo miễn phí về thủ tục hải quan và xuất khẩu tại các hiệp hội doanh nghiệp, khu công nghiệp và trường đại học sẽ góp phần nâng cao nhận thức và năng lực tuân thủ pháp luật của cộng đồng doanh nghiệp.

3.4.2. Kiến nghị với hãng tàu và các đơn vị logistics

Hãng tàu và các đơn vị logistics đóng vai trò quan trọng trong chuỗi giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển và là đối tác không thể thiếu của các công ty dịch vụ hải quan như SBAY. Tuy nhiên, trên thực tế vẫn còn nhiều điểm trong cơ chế phối hợp có thể được cải thiện để nâng cao hiệu quả chung cho tất cả các bên.

Kiến nghị đầu tiên với các hãng tàu là cải thiện tính minh bạch và kịp thời trong việc cung cấp thông tin về lịch tàu, thông báo hàng đến và các thay đổi về thời gian cập cảng. Sự thay đổi lịch tàu đột ngột hoặc thông báo muộn về ngày tàu cập cảng gây ra nhiều khó khăn cho đại lý hải quan trong việc lên kế hoạch khai báo và phối hợp với cảng. Kiến nghị các hãng tàu cung cấp thông tin cập nhật qua hệ thống tracking trực tuyến hoặc thông báo điện tử đến đại lý hải quan ngay khi có thay đổi đáng kể về lịch trình.

Kiến nghị thứ hai là cải thiện quy trình phát hành lệnh giao hàng. Hiện nay, việc nhận lệnh giao hàng từ một số hãng tàu đôi khi bị chậm trễ do yêu cầu xác nhận qua nhiều bước hoặc hệ thống xử lý chưa tự động hóa đầy đủ. Kiến nghị các hãng tàu

tiếp tục đầu tư vào hệ thống quản lý lệnh giao hàng điện tử, cho phép đại lý tự đăng ký và nhận lệnh giao hàng trực tuyến sau khi hoàn tất nghĩa vụ tài chính, mà không cần phải đến văn phòng hãng tàu hay chờ xử lý thủ công.

Kiến nghị thứ ba là tăng cường hợp tác chia sẻ dữ liệu với cơ quan hải quan thông qua cơ chế một cửa quốc gia, đặc biệt là dữ liệu về manifest hàng hóa. Khi dữ liệu manifest được truyền đến hải quan sớm và đầy đủ, công ty dịch vụ hải quan có thể khai báo trước và rút ngắn thời gian giao nhận sau khi tàu cập cảng. Hiện nay, một số hãng tàu đã thực hiện tốt điều này, nhưng vẫn còn nhiều hãng chưa đồng bộ dữ liệu đầy đủ và kịp thời.

Đối với các đơn vị logistics và cảng biển, kiến nghị tập trung vào việc minh bạch hóa và tối giản hóa các loại phí phụ thu tại cảng. Trong thực tế, ngoài cước vận tải chính thức, khách hàng thường phải chịu nhiều loại phí phụ thu như phí chỉnh sửa B/L, phí vệ sinh container, phí hạ container sớm, phí lấy hàng ngoài giờ và nhiều loại phí khác. Sự phức tạp và thiếu minh bạch của các loại phí này gây khó khăn cho việc dự toán chi phí và đôi khi dẫn đến tranh chấp giữa các bên. Kiến nghị các hãng tàu và cảng biển công khai đầy đủ bảng giá phí, giảm thiểu các loại phí không hợp lý và tạo điều kiện để doanh nghiệp có thể kiểm tra và phản đối các khoản phí không đúng một cách thuận tiện.

3.4.3. Kiến nghị với khách hàng và đối tác doanh nghiệp

Mặc dù vai trò chính trong hoàn thiện quy trình giao nhận thuộc về phía SBAY và các cơ quan quản lý nhà nước, nhưng sự hợp tác và tuân thủ của khách hàng cũng là yếu tố không thể thiếu để quy trình thông quan được thực hiện hiệu quả, đúng tiến độ và đúng quy định pháp luật.

Kiến nghị đầu tiên với khách hàng là đảm bảo cung cấp đầy đủ và kịp thời bộ chứng từ cần thiết theo yêu cầu của đại lý hải quan. Một trong những nguyên nhân phổ biến nhất gây chậm trễ không phải xuất phát từ quy trình của đại lý hay hải quan mà là từ việc khách hàng cung cấp chứng từ trễ hoặc không đầy đủ. Kiến nghị khách hàng xây dựng quy trình nội bộ để đảm bảo các chứng từ xuất khẩu như hóa đơn thương mại, phiếu đóng gói, giấy chứng nhận xuất xứ và các chứng từ kiểm dịch cần thiết được chuẩn bị và chuyển cho đại lý hải quan trước khi hàng về đến cảng ít nhất hai đến ba ngày làm việc.

Kiến nghị thứ hai với khách hàng là cung cấp thông tin hàng hóa trung thực và chính xác, đặc biệt là mô tả hàng hóa, trị giá giao dịch và xuất xứ hàng hóa. Việc cung cấp thông tin không chính xác hoặc khai báo thiếu trung thực không chỉ vi phạm pháp luật hải quan mà còn đặt cả khách hàng và đại lý hải quan vào nguy cơ bị xử phạt hành chính, thậm chí truy cứu trách nhiệm hình sự trong các trường hợp nghiêm trọng. Đại lý hải quan có trách nhiệm khai báo đúng những thông tin được cung cấp, nhưng không thể thay thế trách nhiệm pháp lý của chủ hàng về tính chính xác của thông tin.

Kiến nghị thứ ba là khách hàng nên chủ động tìm hiểu về các quy định hải quan và thương mại quốc tế liên quan đến hoạt động giao nhận của mình. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là khách hàng phải tự thực hiện mà thay vào đó là có đủ hiểu biết cơ bản để phối hợp hiệu quả với đại lý hải quan và tránh những sai sót do thiếu thông tin. SBAY và các công ty dịch vụ hải quan có thể đóng góp vào việc này bằng cách cung cấp cho khách hàng các tài liệu hướng dẫn, tổ chức webinar hoặc buổi chia sẻ thông tin về những thay đổi pháp luật quan trọng định kỳ.

Kiến nghị thứ tư là khách hàng nên ký hợp đồng dịch vụ dài hạn với công ty logistics thay vì chỉ giao dịch theo từng lô hàng rời rạc. Mỗi quan hệ dài hạn mang lại nhiều lợi ích cho cả hai phía: đại lý hải quan hiểu rõ hơn về đặc điểm hàng hóa và yêu cầu của khách hàng, từ đó phục vụ tốt hơn và giảm thiểu sai sót; trong khi khách hàng được hưởng mức giá ổn định, dịch vụ ưu tiên và sự quan tâm chăm sóc chuyên biệt hơn so với khách hàng mới hay khách hàng không thường xuyên.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chương 3 của khóa luận đã tập trung đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY trên cơ sở những hạn chế và nguyên nhân đã được phân tích ở chương 2. Các giải pháp được xây dựng theo định hướng phát triển chung của doanh nghiệp, đồng thời bám sát xu hướng hiện đại hóa ngành logistics và yêu cầu thực tiễn trong hoạt động giao nhận.

Trước hết, chương đã xác định rõ định hướng phát triển hoạt động dịch vụ hải quan của công ty trong thời gian tới, nhấn mạnh vai trò của việc nâng cao hiệu quả quy trình, tăng cường ứng dụng công nghệ và cải thiện chất lượng dịch vụ khách hàng. Đây là cơ sở quan trọng để xây dựng các nhóm giải pháp mang tính hệ thống và có tính khả thi cao.

Trên nền tảng đó, chương đã đề xuất năm nhóm giải pháp trọng tâm. Nhóm giải pháp thứ nhất tập trung vào việc cải tiến và chuẩn hóa quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu, từ khâu tiếp nhận thông tin khách hàng, xử lý chứng từ, khai báo hải quan đến kiểm soát chi phí và lập kế hoạch vận chuyển. Nhóm giải pháp này góp phần giảm thiểu sai sót, rút ngắn thời gian xử lý và nâng cao hiệu quả vận hành.

Nhóm giải pháp thứ hai nhấn mạnh vai trò của ứng dụng công nghệ trong hoạt động xuất khẩu, bao gồm việc hoàn thiện hệ thống khai báo hải quan điện tử, triển khai phần mềm quản lý chứng từ, theo dõi lô hàng theo thời gian thực và tích hợp các chứng từ điện tử. Việc số hóa quy trình không chỉ giúp nâng cao độ chính xác mà còn tăng tính minh bạch và khả năng kiểm soát thông tin.

Nhóm giải pháp thứ ba tập trung vào yếu tố con người, thông qua việc nâng cao năng lực chuyên môn, kỹ năng xử lý tình huống và khả năng phối hợp nội bộ của đội ngũ nhân sự. Đây là yếu tố mang tính nền tảng, đảm bảo cho việc triển khai các giải pháp khác đạt hiệu quả cao.

Nhóm giải pháp thứ tư hướng đến việc hoàn thiện cơ chế phối hợp giữa doanh nghiệp với các bên liên quan như cơ quan hải quan, hãng tàu và cảng biển. Việc tăng cường liên kết và trao đổi thông tin sẽ giúp giảm thiểu ách tắc, nâng cao hiệu quả xử lý và đảm bảo tiến độ giao nhận.

Nhóm giải pháp thứ năm tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng thông qua việc rút ngắn thời gian xử lý, tăng cường minh bạch thông tin, cải thiện hoạt động chăm sóc khách hàng và xây dựng hệ thống phản hồi. Đây là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp nâng cao uy tín và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng.

Bên cạnh các giải pháp nội bộ, chương 3 cũng đã đưa ra một số kiến nghị đối với các bên liên quan nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Những kiến nghị này góp phần hoàn thiện môi trường hoạt động logistics, nâng cao hiệu quả phối hợp trong toàn bộ chuỗi cung ứng.

Tóm lại, các giải pháp được đề xuất trong chương 3 có tính toàn diện, đồng bộ và gắn liền với thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp. Nếu được triển khai hiệu quả, những giải pháp này sẽ góp phần quan trọng trong việc hoàn thiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu tại Công ty TNHH TM & DV SBAY, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, tăng cường năng lực cạnh tranh và đáp ứng tốt hơn yêu cầu của thị trường trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

KẾT LUẬN CHUNG

Qua quá trình nghiên cứu toàn diện về quy trình thông quan hàng hóa xuất khẩu vận chuyển bằng đường biển tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ SBAY trong giai đoạn 2023 đến 2025, khóa luận đã hoàn thành các mục tiêu nghiên cứu đề ra và rút ra được những kết luận quan trọng có giá trị cả về mặt lý luận lẫn thực tiễn.

Về mặt lý luận, khóa luận đã xây dựng được một khung lý thuyết vững chắc về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển thông qua việc hệ thống hóa các khái niệm cơ bản, phân tích vai trò và đặc điểm của hoạt động giao nhận trong thương mại quốc tế hiện đại. Đặc biệt, nghiên cứu đã làm rõ đặc thù của thông quan hàng vận chuyển đường biển so với các phương thức vận tải khác, bao gồm mối liên hệ chặt chẽ với lịch tàu, tính phức tạp trong kiểm tra thực tế hàng hóa đóng container và sự tham gia của nhiều chủ thể khác nhau trong hệ sinh thái giao nhận. Hệ thống pháp lý điều chỉnh hoạt động này cũng được trình bày đầy đủ từ cấp độ quốc gia đến quốc tế, cung cấp nền tảng pháp lý cần thiết cho việc phân tích thực trạng.

Về mặt thực tiễn tại SBAY, nghiên cứu đã mô tả chi tiết và phân tích sâu quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển đang được thực hiện tại công ty thông qua việc phân tích các bước cụ thể của quy trình từ khâu tiếp nhận yêu cầu, kiểm tra chứng từ, khai báo hải quan điện tử, xử lý phân luồng, cho đến hoàn tất hồ sơ lưu trữ. Việc phân tích quy trình thông qua trường hợp thực tế của một lô hàng nhập khẩu cụ thể (hạt nhựa EPS từ Trung Quốc, vận chuyển trên tàu MSC Vigour III) đã mang lại tính sinh động và thuyết phục cao cho phân tích.

Số liệu thống kê về hoạt động thông quan trong giai đoạn 2023 đến 2025 cho thấy sự tăng trưởng ổn định và tích cực của dịch vụ này tại SBAY với số lượng tờ khai tăng từ 1.285 lên 1.835, doanh thu từ 18,60 tỷ đồng lên 27,40 tỷ đồng và tỷ suất lợi nhuận gộp cải thiện dần từ 35,75% lên 38,03%. Những con số này phản ánh năng lực ngày càng tăng của công ty trong việc cung cấp dịch vụ giao nhận chất lượng và hiệu quả. Cơ cấu thị trường với Trung Quốc chiếm tỷ trọng lớn nhất, tiếp theo là Hàn Quốc, Nhật Bản, ASEAN và EU cho thấy SBAY đang khai thác đa dạng các tuyến thương mại phù hợp với xu hướng xuất khẩu của Việt Nam.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, nghiên cứu cũng nhận diện rõ ràng những hạn chế còn tồn tại trong quy trình giao nhận tại SBAY. Bốn nhóm hạn chế chính bao gồm sự phụ thuộc vào chứng từ từ khách hàng với cơ chế kiểm soát đầu

vào chưa chặt chẽ; rủi ro sai sót trong xác định mã HS và trị giá khai báo đối với các mặt hàng ít phổ biến; sự phối hợp chưa đồng bộ với hãng tàu và cảng biển; và hạn chế trong hệ thống lưu trữ hồ sơ điện tử. Những hạn chế này không chỉ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động hiện tại mà còn là rào cản đối với sự phát triển bền vững của công ty trong tương lai.

Trên cơ sở định hướng phát triển và thực trạng đã phân tích, khóa luận đã đề xuất năm nhóm giải pháp hoàn thiện quy trình giao nhận, bao gồm chuẩn hóa quy trình xử lý chứng từ thông qua bộ SOP chi tiết; tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin thông qua hệ thống CMS tích hợp; nâng cao năng lực chuyên môn nhân viên thông qua chương trình đào tạo bài bản; hoàn thiện phối hợp đa bên với hải quan, cảng biển và hãng tàu; và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng thông qua các cam kết SLA và kênh thông tin chủ động. Đây là các giải pháp có tính khả thi cao, phù hợp với nguồn lực của một doanh nghiệp vừa và nhỏ và có thể mang lại hiệu quả đo lường được trong ngắn hạn đến trung hạn.

Các kiến nghị đối với cơ quan quản lý nhà nước về tiếp tục cải cách hệ thống hải quan điện tử, mở rộng chương trình AEO và đầu tư cơ sở hạ tầng cảng biển có ý nghĩa không chỉ riêng cho SBAY mà còn cho toàn ngành logistics và xuất khẩu Việt Nam. Kiến nghị đối với hãng tàu và các đơn vị logistics về nâng cao minh bạch thông tin và cải thiện quy trình phối hợp sẽ góp phần tạo nên một hệ sinh thái thông quan vận hành trơn tru và hiệu quả hơn. Kiến nghị đối với khách hàng về chuẩn bị chứng từ đầy đủ và xây dựng quan hệ hợp tác dài hạn phản ánh bản chất cộng sinh trong mối quan hệ giữa đại lý hải quan và chủ hàng.

Nhìn rộng hơn trong bức tranh tổng thể của ngành logistics Việt Nam, đề tài này mang ý nghĩa thực tiễn quan trọng trong bối cảnh hoạt động giao nhận của Việt Nam tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ, đặc biệt trong các lĩnh vực điện tử, dệt may, nông sản và các mặt hàng công nghiệp chế biến. Sự phát triển của thương mại điện tử xuyên biên giới, các chuỗi cung ứng toàn cầu ngày càng phức tạp và các yêu cầu tuân thủ quy định ngày càng cao đòi hỏi các doanh nghiệp dịch vụ logistics không ngừng nâng cao năng lực để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng.

Mặc dù phạm vi nghiên cứu giới hạn ở một doanh nghiệp cụ thể là SBAY trong một giai đoạn cụ thể, những phát hiện và kết luận của khóa luận có giá trị tham khảo rộng hơn cho nhiều doanh nghiệp dịch vụ hải quan và logistics có quy mô tương

đương tại Việt Nam. Các vấn đề về chuẩn hóa quy trình, ứng dụng công nghệ, nâng cao năng lực nhân sự và tối ưu phối hợp đa bên là những thách thức chung mà phần lớn doanh nghiệp trong ngành đang đối mặt, và các giải pháp được đề xuất trong khóa luận này có thể được điều chỉnh để áp dụng phù hợp với từng bối cảnh cụ thể.

Với tốc độ phát triển kinh tế và xu hướng hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng của Việt Nam, ngành dịch vụ hải quan và logistics được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh trong thời gian tới. Những doanh nghiệp nào đầu tư sớm vào hoàn thiện quy trình, ứng dụng công nghệ và nâng cao chất lượng nhân sự sẽ có lợi thế cạnh tranh vượt trội trong cuộc đua ngày càng gay gắt của thị trường. Đây chính là sứ mệnh và cũng là cơ hội lớn mà SBAY và các doanh nghiệp cùng ngành đang đứng trước trong giai đoạn phát triển mới của đất nước.

Từ kinh nghiệm nghiên cứu và phân tích quy trình giao nhận tại SBAY, có thể rút ra bài học chung rằng chất lượng dịch vụ logistics không chỉ được tạo nên bởi một yếu tố đơn lẻ mà là kết quả của sự kết hợp hài hòa giữa quy trình chuẩn, hệ thống công nghệ phù hợp và đội ngũ nhân sự có năng lực. Trong đó, yếu tố con người vẫn là yếu tố quyết định nhất, bởi chính năng lực phán đoán, kinh nghiệm xử lý tình huống và tinh thần trách nhiệm của nhân viên mới là thứ tạo ra sự khác biệt thực sự trong chất lượng dịch vụ giao nhận, đặc biệt trong những tình huống không thể được giải quyết chỉ bằng phần mềm hay quy trình.

Khóa luận cũng nhận thấy rằng sự phát triển của công nghệ trong ngành logistics, bao gồm các nền tảng quản lý chuỗi cung ứng số hóa, trí tuệ nhân tạo ứng dụng trong phân loại hải quan và blockchain trong quản lý chứng từ thương mại, đang tạo ra làn sóng chuyển đổi mạnh mẽ trong ngành. Các doanh nghiệp logistics thế hệ mới không chỉ cung cấp dịch vụ giao nhận đơn thuần mà đang trở thành đối tác số (digital partner) của khách hàng trong toàn bộ chuỗi giá trị thương mại quốc tế. SBAY, với nền tảng hoạt động đã có và đội ngũ nhân sự trẻ, hoàn toàn có khả năng nắm bắt cơ hội chuyển đổi này nếu có chiến lược và lộ trình phù hợp.

Tuy nhiên, khóa luận cũng thừa nhận một số hạn chế nhất định. Do phạm vi nghiên cứu giới hạn ở thực tiễn một doanh nghiệp cụ thể và dữ liệu định lượng chủ yếu dựa trên báo cáo nội bộ, độ khái quát của một số kết luận có thể bị hạn chế. Các nghiên cứu tiếp theo có thể mở rộng phạm vi khảo sát sang nhiều doanh nghiệp dịch vụ hải quan để có được bức tranh toàn diện hơn về thực trạng ngành, đồng thời có thể

sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng kết hợp với phỏng vấn sâu để kiểm định thực nghiệm mức độ tác động của các giải pháp đề xuất.

Cuối cùng, trong bối cảnh Việt Nam đang bước vào giai đoạn phát triển mới với hàng loạt cơ hội từ các FTA thế hệ mới, làn sóng đầu tư nước ngoài dịch chuyển vào khu vực sản xuất và sự gia tăng mạnh mẽ của thương mại điện tử xuyên biên giới, ngành logistics và dịch vụ hải quan đứng trước cơ hội vàng để phát triển. SBAY, cũng như các doanh nghiệp logistics Việt Nam khác, có trong tay cơ hội để vươn lên trở thành những đối tác logistics đáng tin cậy, không chỉ trong phạm vi quốc gia mà còn trong mạng lưới thương mại toàn cầu. Việc hoàn thiện quy trình giao nhận, như đề tài này đã chỉ ra, chính là bước khởi đầu quan trọng và thiết thực nhất trong hành trình đó.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Giao thông Vận tải (2021). Quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống cảng biển Việt Nam thời kỳ 2021-2030, tầm nhìn đến năm 2050. Hà Nội.
2. Bộ Tài chính (2018). Thông tư 39/2018/TT-BTC sửa đổi, bổ sung Thông tư 38/2015/TT-BTC về thủ tục hải quan, kiểm tra giám sát hải quan; thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và quản lý thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu. Hà Nội.
3. Chính phủ (2015). Nghị định 08/2015/NĐ-CP quy định chi tiết và biện pháp thi hành Luật Hải quan về thủ tục hải quan, kiểm tra, giám sát, kiểm soát hải quan. Hà Nội.
4. Đỗ Thị Thu Hà và Nguyễn Văn Minh (2020). Quản lý chuỗi cung ứng và logistics quốc tế. Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
5. Hoàng Thị Bích Loan (2020). Giáo trình nghiệp vụ ngoại thương. Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
6. Lê Thị Hồng Vân (2018). Giáo trình vận tải và giao nhận trong ngoại thương. Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
7. Lê Thị Lan Hương (2021). Incoterms 2020 - Hướng dẫn thực tiễn áp dụng trong thương mại quốc tế. Nhà xuất bản Lao động, Hà Nội.
8. Nguyễn Hồng Đức (2019). Quản trị logistics và chuỗi cung ứng. Nhà xuất bản Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
9. Nguyễn Thị Thu Hà (2019). Thủ tục hải quan trong thương mại quốc tế - Lý luận và thực tiễn tại Việt Nam. Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
10. Nguyễn Văn Chương (2018). Vận tải biển quốc tế và nghiệp vụ thuê tàu. Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội.
11. Phạm Thị Mai Lan (2021). Nghiệp vụ xuất khẩu và khai báo hải quan điện tử. Nhà xuất bản Lao động - Xã hội, Hà Nội.
12. Phạm Văn Tuấn (2020). Hướng dẫn thực hành thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu. Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
13. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2014). Luật Hải quan số 54/2014/QH13. Hà Nội.
14. Tổng cục Hải quan (2020). Báo cáo tổng kết công tác hải quan và phương hướng nhiệm vụ năm 2021. Hà Nội.

15. Võ Thị Thu Hà (2022). Chứng từ trong thương mại quốc tế. Nhà xuất bản Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
16. Vũ Thị Minh Ngọc (2019). Logistics và quản lý chuỗi cung ứng toàn cầu. Nhà xuất bản Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.