

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

---



**ISO 9001 : 2008**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**LỚP QUẢN TRỊ KINH DOANH TÀI NĂNG**

**Sinh viên : Vũ Hoàng Dương  
Giảng viên hướng dẫn : KS. Lê Đình Mạnh**

**HẢI PHÒNG - 2015**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

---

**GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG  
KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY  
TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HÙNG PHÁT**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY**

**NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**LỚP QUẢN TRỊ KINH DOANH TÀI NĂNG**

**Sinh viên : Vũ Hoàng Dương  
Giảng viên hướng dẫn : KS. Lê Đình Mạnh**

**HẢI PHÒNG – 2015**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Vũ Hoàng Dương

Mã SV: 1112401134

Lớp: QTTN101

Ngành: Quản trị kinh doanh

Tên đề tài: Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh  
dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải  
Hưng Phát

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

## **1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).**

- Khái quát những vấn đề lý luận cơ bản về logistics
- Phản ánh được thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát
- Đánh giá được ưu, nhược điểm của hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả.

## **2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.**

Sử dụng số liệu năm 2014 của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

## **3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp:**

Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

## CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

### Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: **Lê Đình Mạnh**

Học hàm, học vị: **Kỹ sư**

Cơ quan công tác: **Trường Đại học Dân Lập Hải Phòng**

Nội dung hướng dẫn: **Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát**

### Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên: .....

Học hàm, học vị: .....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 01 tháng 06 năm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 08 tháng 08 năm 2015.

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

**Vũ Hoàng Dương**

**KS. Lê Đình Mạnh**

*Hải Phòng, ngày.....tháng.....năm 2015*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGŨT Trần Hữu Nghị**

# MỤC LỤC

## DANH MỤC HÌNH

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

## LỜI CẢM ƠN

## LỜI MỞ ĐẦU ..... 1

## CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ LOGISTICS ..... 4

### 1.1. Tổng quan về logistics ..... 4

#### 1.1.1. Sự ra đời và phát triển của logistics ..... 4

##### 1.1.1.1. Khái niệm về logistics ..... 4

##### 1.1.1.2. Sự hình thành và phát triển logistics ..... 5

##### 1.1.1.3. Nguyên nhân ra đời và phát triển logistics trong doanh nghiệp ..... 7

#### 1.1.2. Đặc điểm của logistics ..... 9

#### 1.1.3. Phân loại logistics ..... 9

##### 1.1.3.1. Phân loại theo các hình thức logistics ..... 9

##### 1.1.3.2. Phân loại theo quá trình ..... 10

##### 1.1.3.3. Phân loại theo đối tượng hàng hóa ..... 11

#### 1.1.4. Vai trò của logistics ..... 11

##### 1.1.4.1. Vai trò của logistics đối với hoạt động kinh tế quốc tế ..... 11

##### 1.1.4.2. Vai trò của logistics đối với nền kinh tế ..... 12

##### 1.1.4.3. Vai trò của logistics đối với các doanh nghiệp ..... 13

#### 1.1.5. Xu hướng phát triển logistics trên thế giới ..... 14

#### 1.1.6. Nội dung hoạt động logistics và các chỉ tiêu đánh giá ..... 15

##### 1.1.6.1. Nội dung hoạt động của dịch vụ logistics ..... 15

##### 1.1.6.2. Các tiêu chí đánh giá mức độ phát triển dịch vụ logistics của doanh nghiệp ..... 16

### 1.2. Các yếu tố cơ bản của hệ thống logistics ..... 17

#### 1.2.1. Cơ sở hạ tầng ..... 18

##### 1.2.1.1. Đường biển ..... 18

##### 1.2.1.2. Đường sông ..... 20

##### 1.2.1.3. Đường bộ ..... 21

##### 1.2.1.4. Đường sắt ..... 22

##### 1.2.1.5. Đường hàng không ..... 22

1.2.1.6. Mạng lưới công nghệ thông tin .....	23
1.2.2. Khung pháp lý và thể chế .....	24
1.2.3. Người cung ứng dịch vụ logistics ( Logistics Service Provider – LSP) .....	25
1.2.4. Người sử dụng dịch vụ logistics .....	26
<b>CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH</b>	
<b>DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI</b>	
<b>VÀ VẬN TẢI HUNG PHÁT .....</b>	
<b>2.1. Giới thiệu về Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát .....</b>	<b>27</b>
2.1.1. Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát .....	27
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát .....	27
2.1.3. Cơ cấu tổ chức .....	28
2.2. Thực trạng hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát .....	29
2.2.1. Dịch vụ thông quan Hải quan .....	29
2.2.1.1. Quy trình thực hiện .....	29
2.2.1.2. Đánh giá về hiệu quả hoạt động .....	34
2.2.2. Dịch vụ vận tải .....	34
2.2.2.1. Quy trình thực hiện .....	34
2.2.2.2. Đánh giá chủ quan .....	35
2.3. Phân tích nguyên nhân của các khó khăn, hạn chế trong hoạt động nâng cao hiệu quả hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát .....	36
2.3.1. Các nhân tố khách quan .....	36
2.3.1.1. Nhân tố thuộc môi trường kinh doanh quốc tế .....	36
2.3.1.2. Các nhân tố thuộc môi trường trong nước .....	38
2.3.2. Các nhân tố chủ quan .....	41
2.3.2.1. Nguồn lực tài chính .....	41
2.3.2.2. Nguồn nhân lực .....	46
2.3.2.2.1. Sơ bộ về lao động của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát .....	47
2.3.2.2.2. Tính lương, thưởng trong doanh nghiệp .....	49

2.3.2.3. Cơ sở vật chất .....	51
<b>CHƯƠNG III. NHỮNG GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HÙNG PHÁT.....</b>	<b>54</b>
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>58</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>59</b>



## DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát các năm 2013-2014 .....	41
Bảng 2.2: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát 2013-2014 .....	44
Bảng 2.3: Bảng hệ số cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản .....	45
Bảng 2.4: Bảng đánh giá khả năng sinh lời .....	46
Bảng 2.5: Số lượng lao động và cơ cấu lao động trong công ty năm 2015 .....	47
Bảng 2.6: Đánh giá độ tuổi lao động tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát năm 2015 .....	48
Bảng 2.7: Tình hình lao động theo giới tính tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát năm 2015 .....	48
Bảng 2.8: Hiện trạng cơ sở vật chất của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát năm 2015 .....	51
Bảng 3.3: Chi phí khen thưởng cho lái xe .....	54
Bảng 3.2: Chi phí khen thưởng theo thâm niên .....	55
Bảng 3.1: Mức khen thưởng cho lái xe .....	55

## DANH MỤC HÌNH

Hình 1.1: Phân loại logistics theo các hình thức.....	9
Hình 1.2: Các yếu tố cơ bản của hệ thống logistics.....	18
Hình 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát.....	28
Hình 2.2. Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5.....	30
Hình 2.3. Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5.....	31
Hình 2.4. Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5.....	31
Hình 2.5. Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5.....	32
Hình 2.6: Trình tự các bước đăng kí soi hàng tại Hải quan.....	33
Hình 2.7: Quy trình điều vận xe container tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát.....	34
Hình 2.8: Tăng trưởng kinh tế VN giai đoạn 2011 – 2014.....	38

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Dịch vụ logistics là hoạt động thương mại, theo đó doanh nghiệp tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, giao hàng hoặc các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hoá theo thoả thuận với khách hàng để hưởng thù lao.

Hiện các doanh nghiệp logistics của Việt Nam đang hoạt động khá chuyên nghiệp và hiệu quả nhưng trên thực tế mới chỉ đáp ứng được 25% nhu cầu thị trường và chỉ dừng lại ở mức độ cung cấp các dịch vụ đơn lẻ, một số công đoạn của chuỗi dịch vụ quan trọng này. Thực tế này là do các doanh nghiệp logistics của Việt Nam chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, quy mô và năng lực còn nhiều hạn chế, song tính hợp tác và liên kết để tạo ra sức cạnh tranh lại còn rất yếu nên làm cho khả năng cạnh tranh thấp

Với việc Việt Nam thực hiện các cam kết về tự do hoá dịch vụ Logistics trong WTO và Hội nhập ASEAN về Logistics theo lộ trình 4 bước đến năm 2014 là: (1) Tự do hoá thương mại, dỡ bỏ rào cản thuế; (2) Tạo cơ hội cho doanh nghiệp trong lĩnh vực Logistics; (3) Nâng cao năng lực quản lý Logistics và (4) Phát triển nguồn nhân lực. Bối cảnh đó đặt ra nhiều cơ hội và thách thức cho ngành Logistics ở Việt Nam. Trước hết là cơ hội để phát triển Logistics của Việt Nam là tiếp cận được thị trường Logistics rộng lớn hơn với những ưu đãi thương mại để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ; phát huy lợi thế địa lý - chính trị trong phát triển cơ sở hạ tầng Logistics như phát triển cảng nước sâu, sân bay quốc tế, hệ thống đường sắt xuyên Á, các trung tâm Logistics; Hội nhập Logistics tạo cơ hội cho Việt Nam phát triển quan hệ đối tác, thị trường xuất khẩu được mở rộng, góp phần cơ cấu lại nền kinh tế và đổi mới mô hình tăng trưởng... Bên cạnh đó, trên con đường thực hiện mục tiêu hội nhập ngành Logistics, Việt Nam cũng đang đối mặt với nhiều thách thức như: Cơ sở hạ tầng cho hoạt động Logistics nghèo nàn và thiếu đồng bộ, hạn chế đến sự phát triển, dẫn đến chi phí Logistics của Việt Nam còn cao hơn nhiều so với các nước; Doanh nghiệp Logistics quy mô nhỏ, hoạt động manh mún và thiếu tính chuyên nghiệp; Thiếu hụt nguồn nhân lực Logistics được đào tạo bài bản và có trình độ quản lý Logistics; Môi trường pháp lý còn nhiều bất cập, sự khác biệt về hệ

thống luật pháp, thông quan hàng hoá và các thủ tục hành chính là những thách thức đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ Logistics ở Việt Nam.

Xuất phát từ những lí do trên và sau một thời gian thực tập ở Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát, tôi đã chọn đề tài: “**Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát**” để làm khóa luận tốt nghiệp.

## **2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu**

### **2.1. Mục đích**

Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

### **2.2. Nhiệm vụ**

Để hoàn thành mục đích cuối cùng nêu trên, chuyên đề phải thực hiện được những nhiệm vụ quan trọng sau:

➤ **Chương 1 cần trả lời được các câu hỏi sau:**

- *Logistics là gì? Đặc điểm, vai trò và chức năng của logistics là gì ?*
- *Các yếu tố cơ bản của logistics là gì ?*

➤ **Chương 2 cần trả lời được các câu hỏi sau:**

- *Thực trạng hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát ra sao?*
- *Những nguyên nhân chủ yếu nào gây khó khăn và là hạn chế cho công tác nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát?*

➤ **Chương 3 cần trả lời được các câu hỏi sau:**

- *Căn cứ vào tình trạng hiện tại của doanh nghiệp, giải pháp được đặt ra nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát là gì?*

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

### **3.1. Đối tượng nghiên cứu và góc độ nghiên cứu**

- ✓ *Đối tượng nghiên cứu:* Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát
- ✓ *Góc độ nghiên cứu:* đứng trên góc độ doanh nghiệp, cụ thể là Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát.

### **3.2. Phạm vi nghiên cứu**

- ✓ *Về không gian*: lĩnh vực kinh doanh dịch vụ Logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát là: forwarder và vận tải đường bộ.
- ✓ *Về thời gian*: từ năm 2003 đến tháng 6 năm 2015. Định hướng và giải pháp trong năm 2016.

### **4. Kết cấu chuyên đề**

Ngoài phần mở đầu, danh mục bảng biểu, kết luận và tài liệu tham khảo thì chuyên đề được chia thành 3 chương

#### **CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ LOGISTICS**

#### **CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HƯNG PHÁT**

#### **CHƯƠNG III. NHỮNG GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HƯNG PHÁT**

## **CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ LOGISTICS**

### **1.1. Tổng quan về logistics**

#### **1.1.1. Sự ra đời và phát triển của logistics**

##### **1.1.1.1. Khái niệm về logistics**

Logistics có nguồn gốc từ hai chữ Logis và stic, có nghĩa là tính toán một cách “hợp lý”. Như vậy, nội dung của logistics bao gồm việc hướng dẫn mọi người cách thức thực hiện công việc sao cho hợp lý nhất. Từ “Logistics” được giải nghĩa bằng tiếng anh trong cuốn “Oxford University Press, 1995” như sau: “Logistics có nghĩa là việc tổ chức cung ứng và dịch vụ đối với một hoạt động phức hợp nào đó”.

Logistics gồm có 3 mảng chính là kho bãi, giao nhận và vận chuyển. công việc cụ thể là quản lý hàng tồn, giao nhận và nhận tiền theo đơn đặt hàng, phân phối hàng đến các đại lý... Công việc đòi hỏi phải lập kế hoạch tốt, có sự linh hoạt, nhạy bén về kinh doanh và điều phối tốt.

Các công ty giao nhận trên thế giới nói chung và ở các nước ASEAN nói riêng, ngày càng nhận thấy rằng các chi phí của các dịch vụ lập kế hoạch, sắp xếp và chuẩn bị mọi mặt cho hàng hóa để sẵn sàng chuyên chở (inventory costs) và chi phí vận tải đơn thuần (transport costs) có mối quan hệ chặt chẽ, tác động qua lại với nhau trên nhiều khía cạnh (perspective). Nếu biết tận dụng công nghệ tin học để tổ chức tốt và chặt chẽ các khâu này, thì giá thành của hàng hóa sẽ giảm đáng kể, do vậy năng lực cạnh tranh được nâng cao. Vì vậy, Logistics không phải là một dịch vụ đơn lẻ (do đó thuật ngữ này bao giờ cũng ở dạng số nhiều: logistics). Logistics luôn luôn là một chuỗi các dịch vụ giao nhận hàng hóa như: làm các thủ tục giấy tờ, tổ chức vận tải, bao bì đóng gói ghi nhãn hiệu, lưu kho, lưu bãi, phân phát hàng hóa (nguyên liệu hoặc thành phẩm) tới các địa chỉ khác nhau, chuẩn bị cho hàng hóa luôn luôn sẵn sàng trong trạng thái có yêu cầu của khách hàng là đi ngay được (inventory level). Chính vì vậy, nói tới logistics bao giờ người ta cũng nói đến một chuỗi hệ thống dịch vụ (logistics system chain).

Ủy ban Quản lý Logistics của Hoa Kỳ: Logistics là quá trình lập kế hoạch, chọn phương án tối ưu để thực hiện việc quản lý, kiểm soát việc di chuyển và bảo quản có hiệu quả về chi phí và ngắn nhất về thời gian đối với nguyên vật liệu, bán thành phẩm và thành phẩm, cũng như các thông tin tương

ứng với từng giai đoạn tiền sản xuất cho đến khi hàng hóa đến tay người tiêu dùng cuối cùng để đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

Hội đồng quản trị logistics Hoa Kỳ- 1988: Logistics là quá trình lên kế hoạch, thực hiện và kiểm soát hiệu quả, tiết kiệm chi phí của dòng lưu chuyển và lưu giữ nguyên vật liệu, hàng tồn, thành phẩm và các thông tin liên quan từ điểm xuất xứ đến điểm tiêu thụ, nhằm mục đích thỏa mãn những yêu cầu của khách hàng.

Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 (điều 233): trong Luật Thương mại 2005, lần đầu tiên khái niệm về dịch vụ logistics được pháp điển hóa. Luật quy định “Dịch vụ Logistics là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công đoạn bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi ký mã hiệu, giao hàng hoặc các dịch vụ liên quan đến hàng hóa theo thỏa thuận của khách hàng để hưởng thù lao”.

Tóm lại, Logistics có thể được định nghĩa như sau: “Logistics là quá trình lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, kiểm soát quá trình lưu chuyển, dự trữ hàng hóa, dịch vụ và những thông tin liên quan từ điểm xuất phát đầu tiên đến nơi tiêu thụ cuối cùng sao cho hiệu quả và phù hợp với yêu cầu khách hàng”.

### **1.1.1.2. Sự hình thành và phát triển logistics**

Thuật ngữ logistics dịch ra tiếng Việt là “hậu cần”, “ngành hậu cần” hay “tiếp vận” hoặc là “tổ chức dịch vụ cung ứng” hay “hệ thống phân phối vật chất”. Như đã nói trên, thuật ngữ này là một thuật ngữ quân sự, dùng trong quân đội. Logistics được coi là một nhánh trong nghệ thuật chiến đấu, đó chính là việc vận chuyển và cung cấp lương thực, thực phẩm, trang thiết bị... đúng lúc đúng chỗ khi cần thiết cho lực lượng chiến đấu.

Ngày nay thuật ngữ “logistics” đã được phát triển, mở rộng với nghĩa là quản lý “management”. Trong khi nghiên cứu lĩnh vực này, tùy theo giác độ tiếp cận các học giả có thể sử dụng các thuật ngữ như: logistics kinh doanh, logistics in bound, logistics out bound; phân phối vật chất, quản lý nguyên vật liệu, kỹ thuật hay quản lý logistics thì đây đều là các thuật ngữ diễn tả cùng một chủ đề, đó chính là cái mà chúng ta gọi là logistics. Logistics diễn tả toàn bộ quá trình vận động của nguyên vật liệu và sản phẩm đi vào – qua và đi ra khỏi doanh nghiệp tới khâu phân phối tới tay người tiêu dùng

Từ những năm 50 của thế kỷ XX đến nay, công nghiệp và thương mại thế giới trải qua những biến đổi sâu sắc từ nền kinh tế dựa trên cơ sở sản xuất

hàng loạt đòi hỏi một lượng hàng hóa lớn đồng nhất sang nên kinh tế mà tính độc đáo và đa dạng của hàng hóa được nhấn mạnh. Trong buôn bán, người bán không nhất thiết là người sản xuất, người mua cũng không chắc là người tiêu dùng cuối cùng. Quá trình hàng hóa từ tay người sản xuất đến tay người tiêu dùng có thể trải qua nhiều trung gian lần lượt đóng vai trò người bán hay người mua và là một bộ phận của toàn bộ quá trình lưu thông hàng hóa. Tính phong phú của hàng hóa cùng với sự vận động phức tạp của chúng đòi hỏi phải có một sự quản lý chặt chẽ, điều này đã đặt ra cho các nhà sản xuất kinh doanh một yêu cầu mới. Đồng thời để tránh đọng vốn, các nhà sản xuất phải luôn tìm cách duy trì một lượng hàng tồn kho nhỏ nhất. Từ những lí do trên yêu cầu hoạt động vận tải nói riêng và lưu thông hàng hóa nói chung phải đảm bảo cho nguyên liệu hàng hóa được cung ứng kịp thời, đúng lúc, mặt khác phải tăng cường vận chuyển với mục tiêu không để hàng trong kho nhằm giảm tối đa chi phí phát sinh hoặc sẽ phát sinh trong quá trình sản xuất và lưu thông- logistics trong doanh nghiệp đã ra đời

Theo nghiên cứu của Ủy Ban Kinh tế và Xã hội châu Á – Thái Bình Dương (Economic and Social Commission for Asia and Pacific – ESCAP) của liên hiệp quốc về các giai đoạn phát triển của logistics, người ta chia thành 3 giai đoạn như sau:

#### *Giai đoạn 1: phân phối vật chất (Physical Distribution)*

Vào những năm 60-70 của thế kỷ XX, người ta quan tâm tới việc quản lý có hệ thống những hoạt động có liên quan với nhau để đảm bảo việc giao hàng, thành phẩm và bán thành phẩm... cho khách hàng. Những hoạt động đó là vận tải, phân phối, bảo quản, định mức hàng tồn kho, bao bì đóng gói, di chuyển nguyên liệu... Những hoạt động này gọi là phân phối vật chất hay logistics đầu vào.

#### *Giai đoạn 2: Hệ thống logistics (logistics system)*

Thời kỳ này khoảng những năm 80-90 của thế kỷ XX, các công ty kết hợp chặt chẽ sự quản lý giữa hai mặt đầu vào (In Bound Logistics) và đầu ra (Out Bound Logistics) để giảm tối đa chi phí. Như vậy sự kết hợp chặt chẽ giữa cung ứng nguyên liệu cho sản xuất với phân phối sản phẩm tới tay người tiêu dùng đã đảm bảo sự ổn định và tính liên tục của các luồng vận chuyển, sự kết hợp này được mô tả là hệ thống logistics.

#### *Giai đoạn 3: Quản lý dây chuyền cung cấp ( Supply Chain Management)*

Giai đoạn diễn ra từ những năm 90 của thế kỷ XX cho đến nay. Quản lý dây chuyền cung cấp - đây là khái niệm có tính chiến lược về quản lý nối tiếp



các hoạt động từ người cung ứng - đến nhà sản xuất - đến khách hàng cùng với các dịch vụ làm tăng thêm giá trị sản phẩm như cung cấp chứng từ liên quan, theo dõi, kiểm tra... Khái niệm này coi trọng đối tác, phát triển đối tác, kết hợp giữa doanh nghiệp sản xuất với người cung ứng, khách hàng cũng như những người có liên quan tới hệ thống quản lý như công ty vận tải, lưu kho và những cung cấp công nghệ thông tin

ESCAP cũng định nghĩa quản lý dây chuyền cung ứng (Supply Chain Management) là logistics là “khái niệm đồng bộ hóa những hoạt động của nhiều tổ chức trong dây chuyền logistics và phản ánh trở lại những thông tin cần thiết đúng thời gian, bằng cách sử dụng mạng lưới công nghệ thông tin và truyền thông kỹ thuật số.

Như vậy logistics được phát triển từ việc áp dụng các kỹ năng “tiếp cận”, “hậu cần” trong quân đội để giải quyết những vấn đề phát sinh trong thực tế sản xuất – kinh doanh và cho đến nay được hoàn thiện trở thành hệ thống quản lý mang hiệu quả kinh tế cao.

### **1.1.1.3. Nguyên nhân ra đời và phát triển logistics trong doanh nghiệp**

Trong chiến tranh, đặc biệt là chiến tranh thế giới thứ II, rất nhiều kỹ năng về logistics được biết đến nhưng lại bị lãng quên trong hoạt động kinh tế thời hậu chiến vì lúc này sự chú ý của các nhà quản trị Marketing đang hướng về việc đáp ứng những nhu cầu hàng hóa sau chiến tranh. Phải đến thời kỳ suy thoái kinh tế những năm 50 của thế kỷ XX thì họ mới bắt đầu nghiên cứu mạng phân phối vật chất. Cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới 1958 và việc thu hẹp lợi nhuận đã thúc đẩy các doanh nghiệp tìm kiếm các hệ thống để quản lý chi phí hiệu quả hơn. Và hầu như đồng thời rất nhiều doanh nghiệp nhận ra rằng “phân phối vật chất” và “logistics” là những vấn đề chưa được nghiên cứu kỹ và thực sự kết hợp với nhau để kiểm soát và giảm tối đa chi phí. Qua nghiên cứu thực tế, các doanh nghiệp đều cho rằng:

- Thứ nhất, chi phí vận tải tăng nhanh. Các phương thức phân phối truyền thống ngày càng đắt đỏ hơn, kiểm soát chi phí vận tải càng cần thiết hơn do giá nhiên liệu tăng vọt. Vận tải lúc này không thể coi là một nhân tố ổn định trong kinh tế của doanh nghiệp nữa. Như vậy thực tế đòi hỏi cần phải có nghệ thuật quản lý ở cấp độ cao hơn để can thiệp vào những lĩnh vực chính sách cũng như quá trình thực hiện.

- Thứ hai, hiệu quả trong sản xuất đã đạt tới đỉnh cao, vì vậy khó có thể tìm thêm những biện pháp nhằm tiết kiệm hơn nữa những chi phí từ sản xuất, nói cách khác là chi phí trong sản xuất đã được gạn lọc một cách tối đa. Vì vậy muốn tối ưu hóa quá trình sản xuất vật chất, các doanh nghiệp phải tìm kiếm một giải pháp khác – “phân phối vật chất” và “logistics”, lĩnh vực hầu như chưa được khai phá

- Thứ ba, trong nhận thức của doanh nghiệp của các doanh nghiệp đã có sự thay đổi cơ bản về nguyên lý trữ hàng. Có thời kỳ các nhà bán lẻ nắm giữ khoảng một nửa lượng hàng thành phẩm, nửa còn lại các nhà bán buôn và nhà sản xuất nắm giữ. Vào những năm 50 của thế kỷ XX, nhiều kỹ thuật kiểm soát hàng tồn kho đã được áp dụng, đặc biệt trong kinh doanh hàng tạp hóa, đã làm giảm lượng hàng hóa trong kho, thay đổi tỷ lệ nắm giữ hàng hóa của nhà bán lẻ xuống còn 10%, còn các nhà phân phối và sản xuất nắm giữ 90%.

- Thứ tư, các ngành sản xuất gia tăng nhanh chóng. Đây là kết quả trực tiếp nguyên lý cơ bản của marketing “cung cấp cho khách hàng những sản phẩm cụ thể mà họ yêu cầu”.

- Thứ năm, công nghệ thông tin đã tạo nên sự thay đổi lớn trong sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp. Việc quản lý cách thức thực hành logistics đòi hỏi phải có một khối lượng lớn chi tiết và dữ liệu. Công nghệ thông tin mà cụ thể là máy vi tính đã giúp thực hiện hóa khái niệm “phân phối vật chất” và “logistics”

- Thứ sáu, yếu tố này cũng liên quan đến sự gia tăng của việc sử dụng máy vi tính, bởi vì cho dù doanh nghiệp không dùng máy vi tính thì các nhà cung cấp và khách hàng của họ cũng vẫn sử dụng. Điều này tạo cho doanh nghiệp nhận thấy được một cách có hệ thống chất lượng của các dịch vụ mà họ nhận được từ các nhà cung cấp. Dựa trên sự phân tích này, nhiều doanh nghiệp đã xác định đc nhà cung cấp nào thường xuyên cung cấp các dịch vụ có chất lượng dưới mức tiêu chuẩn. Nhiều doanh nghiệp nhận thấy sự cần thiết phải nâng cấp hệ thống phân phối của mình. Và khi các doanh nghiệp chuyển sang áp dụng hệ thống JIT (Just In Time) thì họ cũng đặt ra cho các nhà cung cấp một yêu cầu rất chính xác về vận chuyển nguyên vật liệu hoặc giao hàng.

Trên đây là những nguyên nhân cơ bản thúc đẩy sự ra đời và phát triển của logistics trong hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp.

### **1.1.2. Đặc điểm của logistics**

Logistics là một quá trình. Điều đó có nghĩa logistics không phải là một hoạt động đơn lẻ mà là một chuỗi các hoạt động liên tục, liên quan mật thiết và có tác động qua lại lẫn nhau, được thực hiện một cách khoa học và có hệ thống qua các bước : nghiên cứu, hoạch định, tổ chức, quản lý, thực hiện, kiểm tra, kiểm soát, hoàn thiện. Do đó, logistics xuyên suốt mọi giai đoạn, từ giai đoạn đầu vào cho đến giai đoạn tiêu thụ sản phẩm cuối cùng.

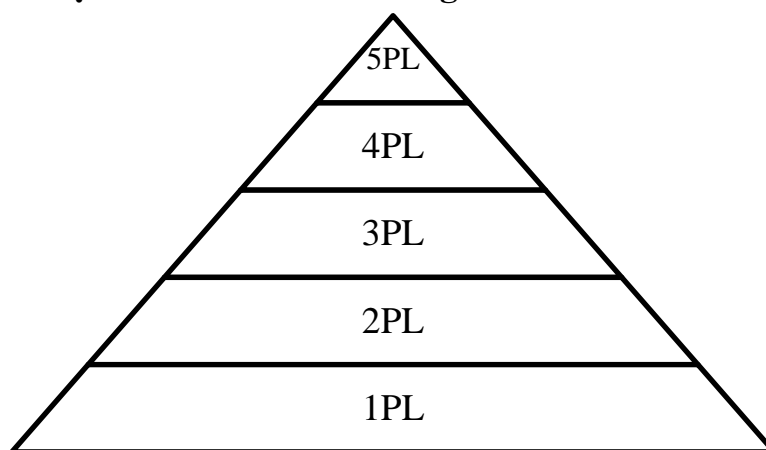
Logistics liên quan đến tất cả nguồn tài nguyên, các yếu tố đầu vào cần thiết để tạo ra sản phẩm hay dịch vụ phù hợp với yêu cầu của người tiêu dùng. Nguồn tài nguyên không chỉ có vật tư, nhân lực, mà còn bao gồm cả dịch vụ, thông tin, bí quyết công nghệ...

Logistics tồn tại ở cả hai cấp độ : hoạch định và tổ chức. Ở cấp độ thứ nhất, vấn đề đặt ra là phải lấy nguyên liệu, bán thành phẩm, thành phẩm hay dịch vụ... Ở đâu ? Vào khi nào ? Vận chuyển chúng đi đâu ? Do vậy, tại đây xuất hiện vấn đề vị trí. Cấp độ thứ hai quan tâm đến việc làm thế nào để đưa được nguồn tài nguyên, các yếu tố đầu vào từ điểm đầu đến điểm cuối đây chuyên cung ứng.

### **1.1.3. Phân loại logistics**

Trong thực tế, logistics được phân loại theo nhiều tiêu chí khác nhau nhưng chủ yếu được phân loại theo 3 tiêu chí dưới đây.

#### **1.1.3.1. Phân loại theo các hình thức logistics**



**Hình 1.1: Phân loại logistics theo các hình thức**

*(Nguồn: Logistics những vấn đề cơ bản)*

- **Logistics bên thứ nhất ( 1 PL – First Party Logistics )**: người chủ sở hữu hàng hóa tự mình tổ chức và thực hiện các hoạt động logistics để đáp ứng nhu cầu của bản thân. Theo hình thức này, chủ hàng phải đầu tư vào phương tiện vận tải, kho chứa hàng, hệ thống thông tin, nhân công để quản lý và vận hành hoạt động logistics. First Party Logistics làm phình to quy mô của doanh nghiệp và thường làm giảm hiệu quả kinh doanh, vì doanh nghiệp không có đủ quy mô cần thiết, kinh nghiệm và kỹ năng chuyên môn để quản lý và vận hành hoạt động logistics.

- **Logistics bên thứ hai ( 2 PL – Second Party Logistics )**: người cung cấp dịch vụ logistics bên thứ hai là người cung cấp dịch vụ cho một hoạt động đơn lẻ trong chuỗi các hoạt động logistics (vận tải, kho bãi, thủ tục hải quan, thanh toán... ) để đáp ứng nhu cầu của chủ hàng, chưa tích hợp hoạt động logistics. Loại hình này bao gồm: các hãng vận tải đường biển, đường bộ, đường hàng không, các công ty kinh doanh kho bãi, khai thuế hải quan, trung gian thanh toán...

- **Logistics bên thứ ba ( 3PL – Third Party Logistics )**: là người thay mặt cho chủ hàng quản lý và thực hiện các dịch vụ logistics cho từng bộ phận chức năng. Do đó 3PL bao gồm nhiều dịch vụ khác nhau, kết hợp chặt chẽ với việc luân chuyển, tồn trữ hàng hóa, xử lý thông tin... và có tính tích hợp vào dây chuyền cung ứng của khách hàng.

- **Logistics bên thứ tư ( 4PL – Fourth Party Logistics )**: là người tích hợp (integrator) - người hợp nhất, gắn kết các nguồn lực, tiềm năng và cơ sở vật chất khoa học kỹ thuật của mình với các tổ chức khác để thiết kế, xây dựng và vận hành các giải pháp chuỗi logistics. 4PL chịu trách nhiệm quản lý dòng lưu chuyển logistics, cung cấp giải pháp dây chuyền cung ứng, hoạch định, tư vấn logistics, như nhận hàng từ nơi sản xuất, làm thủ tục xuất, nhập khẩu, đưa hàng đến nơi tiêu thụ cuối cùng.

- **Logistics bên thứ năm ( 5PL )**: 5PL phát triển nhằm phục vụ cho Thương mại điện tử, các nhà cung cấp dịch vụ 5PL là các 3PL và 4PL, đứng ra quản lý toàn bộ chuỗi cung ứng dựa trên nền tảng Thương mại điện tử.

### **1.1.3.2. Phân loại theo quá trình**

Phân loại theo quá trình thì logistics sẽ gồm 3 loại:

- Logistics đầu vào ( inbound logistics ) là các hoạt động đảm bảo cung ứng tài nguyên đầu vào (nguyên liệu, thông tin, vốn...) một cách tối ưu cả về vị trí, thời gian và chi phí cho quá trình sản xuất.

- Logistics đầu ra ( outbound logistics ) là các hoạt động đảm bảo cung cấp thành phẩm đến tay người tiêu dùng một cách tối ưu cả về vị trí, thời gian và chi phí nhằm đem lại lợi nhuận tối đa cho doanh nghiệp.

- Logistics ngược hay còn gọi là logistics thu hồi ( reverse logistics ) là quá trình thu hồi các phụ phẩm, phế liệu, phế phẩm, các yếu tố ảnh hưởng đến môi trường phát sinh từ quá trình sản xuất, phân phối và tiêu dùng trở về để tái chế hoặc xử lý.

### **1.1.3.3. Phân loại theo đối tượng hàng hóa**

- Logistics hàng tiêu dùng nhanh (FMCG logistics) là quá trình logistics cho hàng tiêu dùng có thời hạn sử dụng ngắn như: quần áo, giày dép, thực phẩm...

- Logistics ngành ô tô (automotive logistics) là quá trình logistics phục vụ cho ngành ô tô

- Logistics hóa chất (chemical logistics) là quá trình logistics phục vụ cho ngành hóa chất, bao gồm cả hàng độc hại, nguy hiểm...

- Logistics hàng điện tử (electronic logistics)

- Logistics dầu khí (petroleum logistics)...

### **1.1.4. Vai trò của logistics**

#### **1.1.4.1. Vai trò của logistics đối với hoạt động kinh tế quốc tế**

Xu thế tất yếu của thời đại ngày nay là toàn cầu hóa nên kinh tế thế giới. Sự phát triển số động của thị trường toàn cầu đã làm cho giao thương giữa các quốc gia, các khu vực trên thế giới tăng một cách mạnh mẽ và đương nhiên sẽ kéo theo những nhu cầu mới về vận tải, kho bãi, các dịch vụ phụ trợ... Vai trò của logistics vì thế cũng trở nên quan trọng.

Logistics là công cụ hữu hiệu dùng để liên kết các hoạt động kinh tế quốc tế, đảm bảo hoạt động sản xuất, kinh doanh đạt hiệu quả cao. Việc áp dụng hệ thống logistics toàn cầu đã tối ưu hóa chu trình lưu chuyển của sản xuất hàng hóa từ khâu đầu vào của nguyên vật liệu cho tới khâu phân phối sản phẩm cuối cùng đến tay khách hàng sử dụng, khắc phục được những ảnh hưởng của các yếu tố không gian, thời gian và chi phí sản xuất cho các hoạt động kinh tế quốc tế, nhờ đó các hoạt động này luôn được “kết dính” với nhau và được thực hiện một cách có hệ thống, đạt hiệu quả cao.

Logistics phát triển góp phần mở rộng thị trường kinh doanh quốc tế. Hệ thống logistics có tác dụng như một chiếc cầu nối đưa hàng hóa đến các thị trường mới theo đúng yêu cầu về thời gian và địa điểm đặt ra. Do đó, với sự hỗ

trợ của hệ thống logistics, quyền lực của nhiều công ty đã vượt ra khỏi biên giới địa lý của nhiều quốc gia. Một mặt, các nhà sản xuất kinh doanh có thể chiếm lĩnh thị trường cho sản phẩm của mình, mặt khác, thị trường kinh doanh quốc tế cũng được mở rộng và phát triển.

Logistics góp phần giảm thiểu chi phí, hoàn thiện và tiêu chuẩn hóa chứng từ trong kinh doanh quốc tế, từ đó nâng cao được hiệu quả buôn bán quốc tế

Ngoài ra sự phát triển của logistics điện tử (electronic logistics) sẽ tạo ra cuộc cách mạng trong dịch vụ vận tải và logistics, chi phí cho giấy tờ, chứng từ trong lưu thông hàng hóa càng được giảm tới mức tối đa, chất lượng dịch vụ logistics ngày càng được nâng cao sẽ thu hẹp hơn nữa cản trở về mặt không gian và thời gian trong dòng lưu chuyển nguyên vật liệu và hàng hóa.

#### **1.1.4.2. Vai trò của logistics đối với nền kinh tế**

Logistics là một chuỗi các hoạt động liên tục, có liên hệ mật thiết với nhau, tác động qua lại lẫn nhau. Nếu xem xét ở góc độ tổng thể ta thấy logistics là mối liên kết kinh tế xuyên suốt gần như toàn bộ quá trình sản xuất, lưu thông và phân phối hàng hóa. Một nghiên cứu cho thấy, chỉ riêng hoạt động logistics đã chiếm từ 10% đến 15% GDP của hầu hết các nước lớn ở châu Âu, Bắc Mỹ và một số nền kinh tế châu Á – Thái Bình Dương. Vì vậy nếu nâng cao hiệu quả hoạt động logistics thì sẽ góp phần quan trọng trong nâng cao hiệu quả kinh tế - xã hội.

Hiệu quả hoạt động logistics tác động trực tiếp đến khả năng hội nhập của nền kinh tế. Theo nhà kinh tế học người Anh Ullman: “khối lượng hàng hóa lưu chuyển giữa hai nước tỷ lệ thuận với tỉ số tiềm năng kinh tế của hai nước và tỉ lệ nghịch với khoảng cách của hai nước đó”. Khoảng cách ở đây được hiểu là khoảng cách kinh tế. Khoảng cách kinh tế càng được rút ngắn thì lượng hàng tiêu thụ trên thị trường càng lớn. Do vậy, việc giảm chi phí logistics có ý nghĩa rất quan trọng trong chiến lược thúc đẩy xuất khẩu phát triển và tăng trưởng kinh tế của mỗi quốc gia.

Hoạt động logistics hiệu quả làm tăng tính cạnh tranh của một quốc gia trên trường quốc tế. Theo nghiên cứu của Limao và Venables cho thấy sự khác biệt trong kết cấu hạ tầng chiếm 40% trong sự chênh lệch chi phí với các nước tiếp giáp với biển và 60% với các nước không tiếp giáp với biển. Hơn nữa trình độ phát triển và chi phí logistics của một số quốc gia còn được xem là một căn cứ quan trọng trong chiến lược đầu tư của các tập đoàn đa quốc gia. Quốc gia nào có hệ thống cơ sở hạ tầng bảo đảm, hệ thống cảng biển tốt... sẽ thu hút được

đầu tư từ các công ty hay tập đoàn lớn trên thế giới. Sự phát triển vượt bậc của Singapore, Hồng Kông và gần đây là Trung Quốc là một minh chứng sống động cho việc thu hút đầu tư nước ngoài nhằm tăng trưởng xuất khẩu, tăng GDP thông qua việc phát triển cơ sở hạ tầng và dịch vụ logistics.

#### **1.1.4.3. Vai trò của logistics đối với các doanh nghiệp**

Đối với các doanh nghiệp logistics có vai trò rất to lớn. Logistics là nguồn động lực cho đổi mới và cơ hội mới mà chúng ta chưa hề chạm đến. Đó chính là thêm lục địa tiềm ẩn của cả nền kinh tế. Với các doanh nghiệp Việt Nam, thì điều này càng đặc biệt đúng, bởi chúng ta hiểu biết chưa đầy đủ và ít vận dụng logistics.

##### **Vai trò của logistics đối với doanh nghiệp được thể hiện:**

➤ *Logistics giúp giải quyết cả đầu ra lẫn đầu vào của doanh nghiệp một cách hiệu quả.* Nhờ có thể thay đổi các nguồn tài nguyên đầu vào hoặc tối ưu hóa quá trình chu chuyển nguyên vật liệu, hàng hóa, dịch vụ... logistics giúp giảm chi phí, tăng khả năng cạnh tranh cho doanh nghiệp. Có nhiều doanh nghiệp thành công lớn nhờ có được chiến lược và hoạt động logistics đúng đắn, ngược lại có không ít doanh nghiệp gặp khó khăn, thậm chí thất bại, phá sản do có những quyết định sai lầm trong hoạt động logistics.

➤ *Logistics góp phần nâng cao hiệu quả quản lý, giảm thiểu chi phí nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.* Doanh nghiệp chủ động trong việc chọn nguồn cung cấp nguyên liệu, công nghệ sản xuất, thiết kế mẫu mã, tìm kiếm thị trường tiêu thụ thông qua nhiều kênh phân phối khác nhau... Chủ động trong việc lên kế hoạch sản xuất, quản lý hàng tồn kho và giao hàng theo đúng thời gian với tổng chi phí thấp nhất.

➤ *Logistics góp phần giảm chi phí thông qua việc tiêu chuẩn hóa chứng từ.* Theo các chuyên gia ngoại thương, giấy tờ rườm rà chiếm một khoản chi phí không nhỏ trong mậu dịch quốc tế và vận chuyển. Thông qua dịch vụ logistics, các công ty logistics sẽ đứng ra đảm nhận việc ký một hợp đồng duy nhất sử dụng chung cho mọi loại hình vận tải để đưa hàng từ nơi gửi hàng đến nơi nhận hàng cuối cùng.

➤ *Logistics là công cụ hiệu quả để đạt được lợi thế cạnh tranh lâu dài về sự khác biệt hóa và tập trung.*

➤ *Logistics còn hỗ trợ đắc lực cho hoạt động marketing, đặc biệt là marketing hỗn hợp (Mix marketing 4P).* Chính logistics đóng vai trò then chốt trong việc đưa sản phẩm đến đúng nơi cần đến, vào đúng thời điểm thích hợp.

Sản phẩm / dịch vụ chỉ được thỏa mãn khách hàng và có giá trị khi và chỉ khi nó đến được với khách hàng đúng thời hạn và đúng địa điểm quy định. Mục tiêu của marketing là tối đa hóa lợi nhuận của công ty về lâu dài. Còn mục tiêu của logistics là cung cấp hàng hóa / dịch vụ cho khách hàng với chi phí nhỏ nhất. Tổng chi phí được xác định theo công thức sau:

$$\text{Tổng chi phí} = \text{Chi phí vận tải} + \text{chi phí lưu kho, lưu bãi} + \text{chi phí giải quyết đơn hàng và cung cấp thông tin} + \text{chi phí sản xuất} + \text{chi phí dự trữ.}$$

Muốn đưa ra quyết định logistics một cách đúng đắn cần cân đối giữa thu và chi nhằm lựa chọn được phương án đáp ứng nhu cầu tốt nhất với tổng chi phí nhỏ nhất.

### **1.1.5. Xu hướng phát triển logistics trên thế giới**

Bất kỳ quốc gia hay ngành nghề nào, không phân biệt lớn hay nhỏ, mới hay cũ, muốn tồn tại và phát triển thì phải chấp nhận và tích cực tham gia vào xu thế tất yếu của thời đại, xu thế toàn cầu hóa. Toàn cầu hóa làm cho thương mại quốc tế phát triển mạnh mẽ và sẽ dẫn đến bước phát triển tất yếu của Logistics – Logistics toàn cầu (Global Logistics)

Theo các chuyên gia, trong vài thập niên đầu thế kỷ 21, logistics sẽ phát triển theo ba xu hướng chính sau:

**1) Xu hướng thứ nhất:** Ứng dụng công nghệ thông tin, thương mại điện tử ngày càng phổ biến và sâu rộng hơn trong các lĩnh vực của logistics như: hệ thống thông tin quản trị dây truyền cung ứng toàn cầu, công nghệ nhận dạng bằng tần số vô tuyến... vì thông tin được truyền càng nhanh và chính xác thì các quyết định trong hệ thống logistics càng hiệu quả

**2) Xu hướng thứ hai:** phương pháp quản lý kéo (Pull) ngày càng phát triển mạnh mẽ và thay thế dần cho phương pháp logistics đẩy (Push) theo truyền thống

**3) Xu hướng thứ ba:** thuê dịch vụ logistics từ các công ty logistics chuyên nghiệp ngày càng phổ biến. Toàn cầu hóa nền kinh tế càng sâu rộng thì tính cạnh tranh lại càng gay gắt trong mọi lĩnh vực của cuộc sống. Nếu như trước đây nhiều doanh nghiệp lớn thường tự mình đứng ra tổ chức và thực hiện các hoạt động logistics để đáp ứng nhu cầu của bản thân mình thì giờ đây để tối ưu hóa và tăng sức cạnh tranh của bản thân, việc đi thuê ngoài các dịch vụ logistics ngày càng trở nên phổ biến.



**1.1.6. Nội dung hoạt động logistics và các chỉ tiêu đánh giá****1.1.6.1. Nội dung hoạt động của dịch vụ logistics**

- ❖ *Xác định mục tiêu phát triển dịch vụ logistics của doanh nghiệp trong từng giai đoạn.*

Ta thấy rõ doanh nghiệp Việt Nam đã làm nhiều việc của dịch vụ logistics. Tuy vậy, sự liên hệ giữa người giao nhận với khách hàng vẫn tiến hành như cũ, chưa hiện đại hóa, chưa triển khai mạnh mẽ công nghệ thông tin, nhưng đã làm được những cốt lõi của dịch vụ logistics, đã nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải quan, các thủ tục giấy tờ khác, tư vấn khách hàng, đóng gói bao bì, ghi mã ký hiệu... Trong từng giai đoạn, các doanh nghiệp đều phải nghiên cứu và đưa ra những mục tiêu cụ thể phù hợp với từng hoàn cảnh, và đều hướng đến mục tiêu chung là logistics hoàn thiện tức là nhận tất cả các khâu của chuỗi cung ứng.

- ❖ *Lập kế hoạch phát triển dịch vụ logistics*

Bước này giải quyết một số vấn đề như:

- + Khách hàng mục tiêu: nhu cầu khách hàng về sản phẩm như thế nào, thời gian địa điểm giao hàng ra sao...
- + Công ty sẽ lấy nguyên vật liệu ở đâu, sản phẩm khách hàng cần ở đâu, nguồn hàng với số lượng bao nhiêu, lấy ở đâu, khi nào vận chuyển...
- + Tìm nhà cung cấp, nguồn hàng: số lượng, chất lượng...
- + Bảo quản sản phẩm tại kho bãi nào, phương thức bảo quản phù hợp...
- + Chọn phương thức vận chuyển, số lượng nhân công vận chuyển...

- ❖ *Tổ chức thực hiện kế hoạch logistics*

Tổ chức hệ thống phân phối liên quan đến tổ chức di chuyển phương tiện, phân bổ nguồn hàng tới các thị trường, xác định khối lượng kho hàng tối ưu.

Việc di chuyển phương tiện và hàng hóa từ kho đến các khách hàng có thể thực hiện trên nhiều tuyến đường khác nhau. Chi phí mỗi tuyến đường cũng có thể khác nhau do phụ thuộc vào quãng đường di chuyển, phí cầu đường, thậm chí là các khoản “tiêu cực phí” nếu có. Vì vậy, một trong những nội dung phát triển của logistics là phải lập kế hoạch và tổ chức kế hoạch phân bổ hàng hóa tối ưu cho các thị trường và con đường vận chuyển có chi phí thấp nhất, hiệu quả nhất.

Ngoài ra người làm logistics còn phải xác định được số lượng kho hàng tối ưu trong điều kiện cụ thể của doanh nghiệp. Nếu số lượng kho hàng lớn sẽ làm giảm chi phí vận chuyển từ các kho đến khách hàng, nhưng nó làm phát

sinh thêm chi phí vận chuyển từ nơi sản xuất đến các kho và phát sinh thêm các chi phí dự trữ cũng như chi phí quản lý kho.

❖ *Điều phối, xử lý các tình huống trục trặc và các rủi ro tiềm ẩn*

Điều phối trong quá trình thực hiện kế hoạch logistics đóng vai trò rất quan trọng, nhằm hạn chế các tình huống trục trặc, các rủi ro tiềm ẩn, kết hợp với các khâu trong chuỗi cung ứng đảm bảo các mắt xích đều hoạt động hiệu quả.

❖ *Tổng kết và đánh giá dịch vụ logistics của doanh nghiệp*

Thông qua việc thực hiện kế hoạch phát triển dịch vụ logistics, doanh nghiệp tổng kết lại các thành công cũng như những mặt chưa làm được trong quá trình phát triển dịch vụ, đưa ra những nguyên nhân gây ra khó khăn nhằm đề xuất các phương hướng và biện pháp phát triển dịch vụ logistics trong giai đoạn tiếp theo.

### **1.1.6.2. Các tiêu chí đánh giá mức độ phát triển dịch vụ logistics của doanh nghiệp**

Chúng ta có thể sử dụng nhiều tiêu chí nhằm đánh giá mức độ phát triển của dịch vụ logistics, bao gồm:

❖ *Tốc độ tăng trưởng doanh thu kinh doanh dịch vụ Logistics*

Tốc độ tăng trưởng doanh thu dịch vụ là yếu tố đầu tiên cho ta thấy được mức độ phát triển của dịch vụ Logistics. Tốc độ này càng lớn thì cho thấy mức độ phát triển của dịch vụ này càng tăng.

Thực tế cho thấy, tại Việt Nam mặc dù tốc độ tăng trưởng trung bình thị trường dịch vụ Logistics là 20-25%, tổng giá trị thị trường này dự đoán chiếm 10% GDP vào năm 2020 và tốc độ tăng trưởng doanh thu ở mức 25%. Tuy nhiên do hạ tầng giao thông vận tải còn yếu kém, công nghệ thông tin chưa hỗ trợ hiệu quả nên chi phí logistics tại Việt Nam khá cao, chiếm 25% GDP (so với các nước phát triển chỉ từ 9 đến 15%) trong đó chi phí vận tải chiếm 30 đến 40% giá thành sản phẩm (tỉ lệ này là 15% ở các nước khác), điều này làm giảm khả năng cạnh tranh của các dịch vụ, hàng hóa của các doanh nghiệp Việt Nam.

❖ *Chất lượng dịch vụ Logistics*

Chất lượng dịch vụ, có giá cả cạnh tranh và xác định là những yếu tố quyết định thành công trong kinh doanh. Chất lượng dịch vụ Logistics không chỉ thể hiện ở chỗ giữ gìn tốt hàng hóa, đảm bảo đúng số lượng và chất lượng như trước khi gửi vào kho, đưa hàng đến nơi đúng thời gian và địa điểm quy định mà còn thể hiện ở phong cách làm việc tận tình, minh bạch, đúng pháp luật. Chất lượng dịch vụ còn thể hiện ở văn hóa doanh nghiệp của công ty.

Chỉ tiêu chất lượng dịch vụ thể hiện ở: tỷ lệ phàn nàn của khách hàng về dịch vụ (tỷ lệ này càng thấp nghĩa là chất lượng dịch vụ càng cao); tỷ lệ sản phẩm vận chuyển bị sai hỏng, kém phẩm chất (tỷ lệ này càng cao thì chất lượng vận chuyển, lưu kho, lưu bãi càng thấp...); tỷ lệ sản phẩm, giao hàng không đúng thời gian, địa điểm...

❖ *Tỷ trọng doanh thu Logistics trong tổng doanh thu của doanh nghiệp*

Tỷ trọng doanh thu dịch vụ Logistics trong tổng doanh thu của toàn doanh nghiệp cũng là một trong những yếu tố quan trọng thể hiện sự phát triển của dịch vụ Logistics. Tỷ trọng này cho thấy mức độ đóng góp và tăng trưởng doanh thu của dịch vụ xét trên phương diện toàn doanh nghiệp.

❖ *Tốc độ tăng trưởng thị trường dịch vụ mua ngoài*

Tốc độ tăng trưởng thị trường dịch vụ mua ngoài như dịch vụ vận tải thuê ngoài, dịch vụ kho bãi thuê ngoài càng cao thể hiện dịch vụ Logistics đang phát triển hiệu quả và được nhiều doanh nghiệp có nhu cầu dịch vụ coi là dịch vụ cắt giảm chi phí, tối ưu hiệu quả.

❖ *Tốc độ tăng trưởng khách hàng sử dụng dịch vụ Logistics*

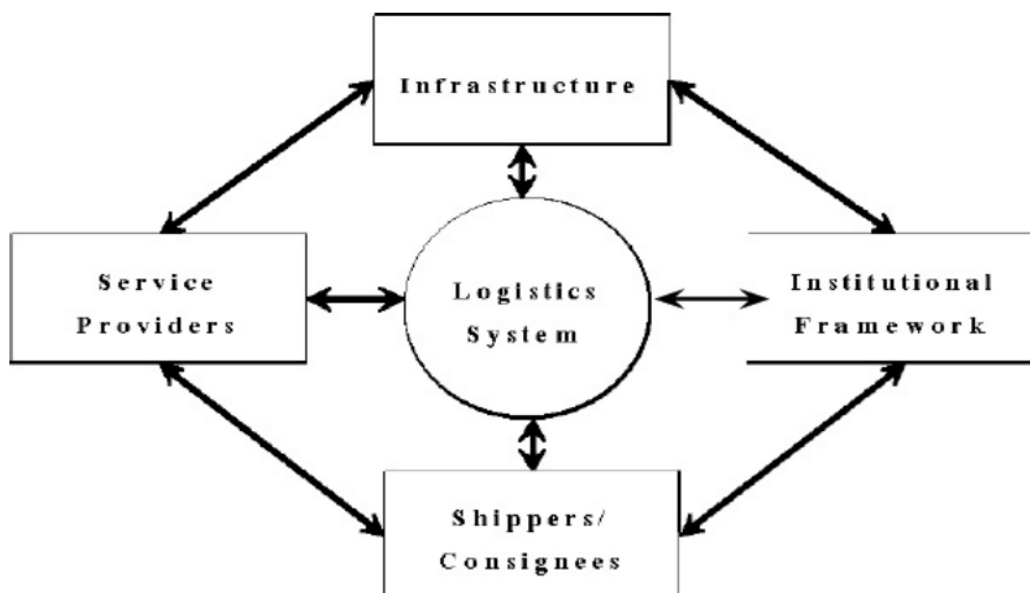
Phát triển dịch vụ Logistics còn thể hiện ở tốc độ tăng trưởng khách hàng sử dụng dịch vụ Logistics. Tốc độ tăng trưởng này còn có thể bị ảnh hưởng bởi sự phát triển của nền kinh tế nói chung và nhu cầu khách hàng nói riêng trong từng giai đoạn. Chỉ tiêu này càng cao thể hiện ngày càng có nhiều doanh nghiệp sử dụng dịch vụ Logistics. Điều đó cũng có nghĩa là công ty kinh doanh dịch vụ Logistics đang có nhiều thuận lợi để phát triển dịch vụ này. Tuy nhiên chỉ tiêu này phải đi cùng với chỉ tiêu doanh thu và chỉ tiêu chất lượng dịch vụ.

❖ *Số lĩnh vực dịch vụ logistics mới*

Hiện nay, ngày càng nhiều dịch vụ Logistics mới ra đời và phát triển, đáp ứng ngày càng cao nhu cầu phong phú của khách hàng. Càng nhiều sản phẩm dịch vụ Logistics mới ra đời cho thấy dịch vụ càng phát triển và hoàn thiện.

## **1.2. Các yếu tố cơ bản của hệ thống logistics.**

Hệ thống logistics của một quốc gia được cấu thành bởi 4 yếu tố: cơ sở hạ tầng, khung pháp lý và thể chế, người cung cấp dịch vụ, và người sử dụng dịch vụ logistics. Khung logistics đã được chuẩn hóa này là một công cụ rất quan trọng để xác định năng lực tổng thể của hệ thống logistics một quốc gia, nó cho thấy 4 cấu phần liên quan tới logistics được liên kết và tác động với nhau như thế nào



**Hình 1.2: Các yếu tố cơ bản của hệ thống logistics**

(Nguồn: Ruth Banomyong, Đại học Thammasat)

### 1.2.1. Cơ sở hạ tầng

Thực tiễn phát triển hoạt động logistics ở các nước trên thế giới cho thấy, hệ thống này chỉ có thể phát triển trên nền tảng cơ sở hạ tầng vững chắc. Sự sẵn có và chất lượng của cơ sở hạ tầng chúng là một trong các cấu phần chính quyết định môi trường logistics và giao thông của mỗi quốc gia. Vì vậy, có thể nói cơ sở hạ tầng chính là nền tảng, là trái tim, mạch máu của hoạt động logistics. Cơ sở hạ tầng tốt giúp cho hàng hóa và dịch vụ được vận chuyển tới mọi nơi nhanh và hiệu quả nhất. Cơ sở hạ tầng bao gồm: đường biển, đường sông, đường bộ, đường sắt, đường hàng không, mạng lưới công nghệ thông tin.

#### 1.2.1.1. Đường biển

Vận tải biển ra đời khá sớm so với các phương thức vận tải khác. Mặc dù tốc độ vận chuyển tương đối chậm và bị lệ thuộc vào nhiều điều kiện tự nhiên nhưng vận tải biển vẫn luôn giữ vai trò quan trọng nhất trong hệ thống vận tải quốc tế và có tác dụng rất lớn trong việc thúc đẩy thương mại quốc tế. Khối lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường biển không ngừng tăng qua các năm theo số liệu thống kê của UNTACD, tổng số lượng hàng hóa chuyên chở trong buôn bán quốc tế đạt hơn 7 tỷ tấn mỗi năm thì khối lượng hàng hóa chuyên chở thông qua vận tải biển luôn chiếm khoảng 80%. Sở dĩ vậy là bởi vì: vận tải đường biển có năng lực chuyên chở lớn, thích hợp cho việc vận chuyển hầu hết các loại hàng hóa, các tuyến đường hàng hải hầu hết là những tuyến đường giao thông tự nhiên nên chi phí xây dựng các tuyến đường thấp, giá thành vận tải

đường biển là thấp nhất, hiệu quả sử dụng nhiên liệu là cao nhất, và rất thân thiện với môi trường.

Một bộ phận quan trọng cấu thành nên cơ sở vận chất kỹ thuật của vận tải biển chính là hệ thống cảng biển.

Nếu định nghĩa cảng biển theo quan điểm truyền thống thì cảng biển chỉ đơn thuần là đầu mối giao thông, là nơi thực hiện các thao tác xếp dỡ hàng hóa từ phương thức vận tải biển sang các phương thức vận tải khác và ngược lại. Theo quan điểm này, vai trò cơ bản của cảng biển là xếp dỡ hàng hóa, hỗ trợ cho công tác xuất nhập khẩu với tư cách là một bộ phận cơ sở hạ tầng quan trọng của quốc gia.

Tuy nhiên theo quan điểm hiện đại, cảng biển được xem là nơi thu hút các hoạt động kinh tế, là điểm đầu mối của hoạt động vận tải. Theo đó, cảng biển là khu vực tiếp nối giữa đất liền và biển, được phát triển thành một trung tâm công nghiệp và logistics, đóng vai trò quan trọng trong mạng lưới công nghiệp và là mắt xích quan trọng trong logistics toàn cầu. Như vậy, cảng biển muốn hoạt động tốt, nâng cao tính cạnh tranh của mình thì cần phải có mặt bằng, cơ sở vật chất lớn để phục vụ cho tất cả các hoạt động của các doanh nghiệp, ví dụ như hạ tầng giao thông kết nối hiệu quả, các dịch vụ đi kèm chất lượng, thủ tục nhanh gọn....

Tùy theo chức năng sử dụng mà ta có thể phân loại cảng biển thành cảng thương mại, cảng quân sự, hay cảng chuyên dùng... Với cảng thương mại, tùy theo công suất mà ta có:

- Cảng cấp I: hàng hóa thông qua cảng trên 20 triệu tấn/năm
- Cảng cấp II: hàng hóa thông qua cảng từ hơn 10 triệu đến 20 triệu tấn/năm
- Cảng cấp III: hàng hóa thông qua cảng từ hơn 5 triệu đến 10 triệu tấn/năm

Nếu xét về vị trí địa lý thì ta có cảng biển, cảng sông, cảng cửa ngõ... Tuy nhiên thuật ngữ “cảng biển” không phải lúc nào cũng đồng nghĩa với việc vị trí của cảng phải đặt ở vị trí cửa biển hay ven biển mà có thể nằm sâu trong các cửa sông.

Năm 1956, trên thế giới bắt đầu áp dụng container trong chuyên chở đường biển quốc tế. Cũng từ đó trong khái niệm “cảng biển” có thêm “cảng container”. Việc phát triển cảng container không những thúc đẩy xuất khẩu, phát

triển ngoại thương mà còn hỗ trợ trực tiếp cho hoạt động logistics. Vì thế, khi xem xét vấn đề vận tải và các hoạt động logistics, người ta không thể không đề cập đến năng lực của hệ thống cảng container. Năng lực hệ thống cảng container của một quốc gia được hiểu là khả năng xếp dỡ, thông qua container của quốc gia đó. Các nhân tố chính ảnh hưởng đến năng lực hệ thống cảng container bao gồm: cơ sở vật chất kỹ thuật của hệ thống cảng container, cơ sở hạ tầng kết nối với hệ thống cảng, nguồn nhân lực cho phục vụ vận hành cảng, cơ chế quản lý và khai thác cảng. Năng lực hệ thống cảng container đóng vai trò quyết định đối với sự phát triển của hoạt động logistics.

Rõ ràng cảng biển chính là đầu mối vận tải quan trọng, nơi tập trung, kết nối tất cả các phương tiện vận tải: đường sắt, đường bộ, đường sông, đường biển và đường hàng không, đồng thời cũng là cơ sở hạ tầng quan trọng để phát triển hoạt động logistics. Sự phát triển của cảng biển, đặc biệt là cảng container giúp ngành logistics giảm chi phí, tăng khả năng cạnh tranh và nâng cao chất lượng hoạt động logistics. Ví dụ, nếu cảng biển được xây dựng ở vị trí thuận lợi (có thể kết nối trực tiếp với vận tải đường biển, đường sông, đường hàng không, đường bộ, đường sắt) sẽ giúp giảm bớt chi phí về vận tải. Các thiết bị chuyên dùng hiện đại của cảng sẽ giúp rút ngắn thời gian xếp dỡ hàng... Ngược lại các hoạt động logistics cũng chính là động lực để nâng cao năng lực hệ thống cảng biển nói chung và cảng container nói riêng.

### **1.2.1.2. Đường sông**

Đường sông là phương thức vận tải rất hữu hiệu đối với các loại tàu thuyền cỡ nhỏ. Đặc biệt, đối với các loại hàng hóa có giá trị thấp như: than, gạo, cát, đá và các loại vật liệu khác, việc vận chuyển bằng đường sông với khối lượng lớn rất thuận tiện và hiệu quả.

Cũng như với vận tải biển, khả năng vận chuyển của vận tải đường thủy nội địa là khá cao, giá thành thấp, ít gây ô nhiễm môi trường so với các phương thức vận tải khác, đáp ứng được việc chuyên chở khối lượng lớn cho các khu công nghiệp, chuyên chở hàng siêu trường, siêu trọng. Tuy nhiên, các tuyến đường vận tải vẫn là những tuyến đường giao thông tự nhiên và còn phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên.

Vì vậy, cần phải mạnh dạn áp dụng khoa học kỹ thuật vào quản lý cơ sở hạ tầng đường thủy, phải đầu tư thường xuyên về cả trí lực và vật lực cho công tác mở luồng mới, duy tu bảo dưỡng, nạo vét và chỉnh trị dòng chảy, tạo điều

kiện cho tàu thuyền hoạt động, vận chuyển hàng hóa suốt cả năm, tận dụng triệt để những ưu điểm của vận tải đường thủy nội địa.

### **1.2.1.3. Đường bộ**

Trong hệ thống logistics của mỗi quốc gia, vận tải đường bộ là một phương thức vận tải rất thông dụng và đường bộ là kết cấu hạ tầng rất quan trọng đối với việc vận chuyển hàng hóa.

Trước hết là bởi vận tải đường bộ có tính linh hoạt và cơ động cao, tốc độ tương đối, không đòi hỏi có các quy trình kỹ thuật quá phức tạp như hàng không, thủ tục cũng thường đơn giản hơn, đặc biệt là có khả năng chuyên chở hàng hóa trực tiếp đến nơi giao hàng mà không nhất thiết phải liên kết với các phương thức vận tải khác.

Không những thế, ngoài việc giao lưu hàng hóa trong nước và với nước ngoài, vận tải đường bộ còn hỗ trợ cho các phương thức vận tải khác trong việc vận chuyển kế tiếp ở hai đầu và là cầu nối, liên kết các phương thức vận tải với nhau, tạo thành một hệ thống vận tải thống nhất.

Việc xây dựng các tuyến đường bộ không đòi hỏi nhiều vốn và vật tư như đường sắt. Kỹ thuật làm đường cũng không đòi hỏi trình độ kỹ thuật phức tạp như đường sắt hay đường băng sân bay. Giá thành xây dựng đường bộ tương đối thấp, trong trường hợp chưa có nhiều vốn thì có thể xây dựng loại đường bộ cấp thấp với chi phí rất nhỏ. Trong điều kiện số lượng hàng hóa vận chuyển không lớn thì xây dựng các tuyến đường bộ là hợp lý nhất.

Hiện nay, mạng lưới đường bộ thường dưới dạng 3 chiều hoặc mạng nhện. Tổng chiều dài, chất lượng và mật độ của đường bộ của một nước góp phần phản ánh năng lực của hệ thống logistics quốc gia nói riêng và trình độ phát triển kinh tế của nước đó nói chung.

Khi phân loại hệ thống đường bộ, nếu căn cứ vào vật liệu làm đường gồm: đường đất, đường đá, đường bê tông và đường nhựa. Nếu căn cứ vào lãnh thổ, đường được chia thành: đường liên huyện, liên tỉnh, quốc lộ và đường bộ quốc tế. Nếu căn cứ vào giá cước vận tải, gồm: đường bộ loại I, II, III, IV, V mức giá cước tăng dần từ loại I đến loại V.

Nhược điểm lớn nhất của vận tải đường bộ là giá cước rất cao, không thích hợp chuyên chở những mặt hàng có giá trị thấp như nguyên nhiên liệu, bán thành phẩm có giá trị thấp... Ngoài ra còn bị lệ thuộc nhiều vào các điều kiện tự nhiên như sự gồ ghề của mặt đất, mưa hay gió bão ở mức trung bình.

#### **1.2.1.4. Đường sắt**

Đường sắt từ khi ra đời đã mau chóng trở thành phương tiện chủ lực trong vận tải, và đóng vai trò rất quan trọng trong sự phát triển kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia. Tầm quan trọng của đường sắt còn phụ thuộc vào vị trí địa lý của từng nước. Chẳng hạn đối với các nước không có biển như Lào thì đường sắt đóng vai trò quan trọng nhất trong tất cả các phương thức vận tải.

Vai trò quan trọng của vận tải đường sắt trước hết chính là khả năng kết nối giữa các phương tiện vận tải khác nhau để hình thành nên vận tải đa phương thức, và là cầu nối giữa các vùng dân cư, lãnh thổ. Vận tải đường sắt còn có năng lực vận chuyển lớn, tốc độ vận chuyển cao, thích hợp cho việc vận chuyển hầu hết các loại hàng hóa, có khả năng thực hiện quanh năm, ít chịu tác động của thời tiết, khí hậu, an toàn, liên tục, ổn định, giá thành thấp. Trái lại với vận tải đường bộ, chi phí để đầu tư xây dựng các tuyến đường sắt cao, tính chất linh hoạt cơ động kém.

Hiện nay nhiều nước trên thế giới đã và đang xây dựng đường sắt cao tốc. Công đoàn Đường sắt quốc tế (UIC) cho biết đến ngày 21/5/2010 có tổng cộng 14 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới có đường sắt cao tốc. Đó là các nước Bỉ, Pháp, Hà Lan, Italia, Tây Ban Nha, Thụy Sĩ, Anh, Trung Quốc, Đài Loan, Nhật, Hàn Quốc, Thổ Nhĩ Kỳ và Mỹ. Dự kiến đến năm 2025 toàn thế giới có tổng cộng 41.774km đường sắt cao tốc. Tổng cộng trên toàn thế giới có khoảng 13.414km đường sắt cao tốc đang vận hành, 10.781km đang xây và 17.579km đang được lên kế hoạch

Được biết, đường sắt cao tốc là hệ thống giao thông đường sắt mới, xây dựng trên cơ sở áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật mới nhất, đảm bảo tàu chạy an toàn với tốc độ cao, năng lực vận chuyển lớn (gấp 10 lần máy bay, gấp 5 lần đường bộ cao tốc), đúng giờ giấc, ít gây tác hại về môi trường nhất, năng lượng tiêu hao thấp, hiệu quả cao. Tuy nhiên, chi phí để đầu tư vào các tuyến đường và để vận hành đường sắt cao tốc là khá cao.

#### **1.2.1.5. Đường hàng không**

Vận tải hàng không là phương thức vận tải quan trọng trong thương mại quốc tế, phát triển rất mạnh mẽ trong những năm gần đây. Mặc dù chỉ vận chuyển khoảng 1% tổng khối lượng hàng hóa trong thương mại quốc tế nhưng đối với các mặt hàng quý hiếm, có giá trị cao, mau hỏng, thư từ, điện tín, tài liệu, sách báo, hàng thời vụ, hàng khẩn cấp... thì vận tải hàng không vẫn luôn đứng ở vị trí số một.



Trong tất cả các phương thức vận tải, vận tải hàng không có ưu điểm vượt trội là tốc độ rất cao, tốc độ khai thác lớn, thời gian vận chuyển nhanh, sử dụng công nghệ cao, đơn giản hóa về chứng từ thủ tục, và an toàn hơn. Bên cạnh các ưu điểm, vận tải hàng không vẫn còn các nhược điểm như: giá cước cao, không thích hợp vận chuyển hàng hóa giá trị thấp, khối lượng hàng hóa lớn, công kênh, và đòi hỏi vốn đầu tư lớn về cơ sở vật chất kỹ thuật cũng như đào tạo nhân lực phục vụ.

Cơ sở vật chất kỹ thuật quan trọng nhất của vận tải hàng không chính là các cảng hàng không. Cảng hàng không là nơi đỗ cũng như cất hạ cánh của máy bay, là nơi cung cấp các điều kiện vật chất kỹ thuật và các dịch vụ cần thiết liên quan tới vận chuyển hàng hóa và hành khách. Ở các cảng hàng không đều có các khu vực làm hàng xuất, hàng nhập và hàng chuyển tải.

#### **1.2.1.6. Mạng lưới công nghệ thông tin**

Cơ sở hạ tầng công nghệ công tin (CNTT) hay cơ sở hạ tầng “mềm” đang đóng vai trò hết sức quan trọng, là nền tảng hạ tầng tạo ra các công cụ và tiện ích để phát triển các ngành công nghiệp và xây dựng theo hướng hiện đại hóa, tạo ra sức mạnh cạnh tranh của từng địa phương, từng khu vực và mọi quốc gia. Hạ tầng CNTT có nhiều ưu điểm vượt trội như ít ma sát, “năng động” hơn hạ tầng vật chất, ít va chạm các bộ phận, và đặc biệt có tính bảo mật cao.

Hạ tầng CNTT được hiểu bao gồm các hệ thống thiết bị được lắp đặt tại các trung tâm CNTT kết nối với nhau bằng các đường truyền dẫn hữu tuyến như cáp quang, cáp đồng hoặc vô tuyến với các công nghệ tiên tiến, tốc độ cao tạo thành một mạng lưới thống nhất, đồng bộ truyền dẫn các tín hiệu hội tụ giữa thoại và dữ liệu, hội tụ giữa viễn thông, máy tính và phát thanh truyền hình. Vì thế, cấu trúc hạ tầng CNTT gồm có: phần cứng, phần mềm, mạng truyền thông và cơ sở dữ liệu. Một hệ thống hạ tầng CNTT được đầu tư hoàn chỉnh phải mang các yếu tố: dễ quản lý, dễ mở rộng, dễ lắp đặt, vận hành và sửa chữa, đáp ứng tốt các yêu cầu của công nghệ kỹ thuật hiện tại và các nhu cầu phát triển công nghệ thông tin trong tương lai 15 năm, đáp ứng tốt các nhu cầu trong hoạt động kinh doanh và thương mại của công trình, hệ thống có tính linh hoạt và sẵn sàng cao, sử dụng vật tư thiết bị của các hãng sản xuất có uy tín, chất lượng trên thị trường.

Hạ tầng CNTT cũng chính là bộ phận xuyên suốt trong toàn bộ hoạt động logistics. Trong logistics, hệ thống CNTT được sử dụng rộng rãi bao gồm POS (điểm bán hàng), hệ thống thông quan tự động, hệ thống phân và theo dõi

luồng hàng, hệ thống EDI (hệ thống chia sẻ và trao đổi dữ liệu điện tử), hệ thống TMS (hệ thống CNTT quản trị vận tải), WMS (hệ thống CNTT quản trị kho), hay các hệ thống CNTT hỗ trợ tối ưu hóa và hoạch định trong vận tải, kho bãi.

Sự tiến bộ nhanh chóng của hệ thống CNTT trong thời gian qua đã giúp cho quá trình hoàn thiện logistics, quản trị kinh doanh và dịch vụ khách hàng phát triển mạnh mẽ.

**Tóm lại:** Hệ thống cơ sở hạ tầng cần được phát triển tùy thuộc và tương thích với đặc điểm địa lý của mỗi quốc gia. Ví dụ minh họa điển hình là Singapore, một trong những quốc gia đi đầu về phát triển logistics tại khu vực Đông Nam Á, và thế giới ngày nay. Diện tích đất nước nhỏ không cho phép Singapore xây dựng một hệ thống hạ tầng vận tải với nhiều cảng biển, sân bay và thực tế hiện nay tại Singapore không có mạng lưới đường sắt riêng, mà chỉ có một tuyến đường sắt nằm trong mạng lưới đường sắt Malaysia. Đặc điểm về địa lý khiến Singapore hướng đến chiến lược xây dựng một sân bay, một cảng biển và hệ thống đường bộ, tất cả đều được tập trung đầu tư theo chiều sâu, không bị dàn trải và đều rất hiện đại. Vấn đề này đòi hỏi các nhà quy hoạch phải có một tầm nhìn, định hướng đúng đắn và đặc biệt là Chính phủ cần có sự quan tâm đầu tư cơ sở hạ tầng để ngành logistics phát triển đúng tầm

### **1.2.2. Khung pháp lý và thể chế**

Một yếu tố quan trọng không thể thiếu đó là xây dựng khung pháp lý và thể chế cho hoạt động logistics. Có thể nói, khung pháp lý và thể chế chính là trí não của hệ thống logistics.

Ngày nay, nhu cầu về giao thương càng mạnh mẽ bao nhiêu, các yếu tố chính trị, pháp lý càng có ảnh hưởng sâu sắc tới các hoạt động logistics bấy nhiêu. Chính trị có ổn định thì các doanh nghiệp mới chủ động hơn trong việc sản xuất, kinh doanh của mình, hoạt động logistics mới diễn ra thuận lợi. Nếu nhận được sự hỗ trợ đầy đủ về chính sách pháp luật đối với các hoạt động logistics từ phía Chính phủ sẽ tạo điều kiện tối đa cho các doanh nghiệp để tối ưu hóa chuỗi logistics. Ngược lại, nếu chính trị bất ổn, Chính phủ không quan tâm với không hỗ trợ thì chắc chắn hệ thống logistics không thể hoạt động hiệu quả, thậm chí bị ngưng trệ, bất chấp thực tế là cơ sở hạ tầng hay điều kiện địa lý có tốt như thế nào đi chăng nữa.

Chính vì vậy, các doanh nghiệp hiện đại luôn đòi hỏi một khung thể chế và pháp lý chặt chẽ, được điều chỉnh thường xuyên để ngày càng phù hợp hơn với yêu cầu phát triển kinh doanh và hoạt động logistics.

**1.2.3. Người cung ứng dịch vụ logistics ( Logistics Service Provider – LSP)**

Trong quá khứ khi chưa có dịch vụ logistics, các chủ thể như người cung ứng, nhà sản xuất, người bán buôn, bán lẻ, người tiêu dùng cuối cùng, phải làm việc trực tiếp với nhau. Nhà sản xuất phải tự tìm nguồn cung ứng, rồi đưa hàng hóa tới tay khách hàng qua các kênh phân phối như người bán buôn, bán lẻ. Nhưng khi có hoạt động logistics, các nhà cung cấp dịch vụ logistics sẽ thực hiện công việc di chuyển nguyên vật liệu từ nhà cung ứng tới các khâu sản xuất trong quá trình sản xuất, và di chuyển nguyên vật liệu từ nhà cung ứng tới các khâu sản xuất trong quá trình sản xuất ra tới tay khách hàng. Như vậy, có thể thấy nhà cung cấp dịch vụ logistics (LSP) đóng vai trò kết nối giữa các chủ thể trong một quá trình, giải quyết tất cả các vấn đề về logistics theo nhu cầu của khách hàng.

Cùng với sự phát triển của dịch vụ logistics, vai trò của người cung ứng dịch vụ cũng được mở rộng ra rất nhiều. Những dịch vụ được LSP cung cấp là dịch vụ “trọn gói” về toàn bộ quá trình vận tải và phân phối hàng hóa trong suốt lộ trình của hàng hóa, từ người bán đến người mua, nhằm mục đích thỏa mãn cao nhất cho nhu cầu của khách hàng. Dịch vụ “trọn gói” bao gồm:

- Về kho: kho do người cung cấp logistics cung cấp và quản lý, chỉ có hàng hóa trong kho là thuộc về khách hàng
- Về vận tải và phân phối: người cung cấp logistics chịu trách nhiệm về mọi chuyển động hàng hóa trong chuỗi cung ứng. Họ có thể ký hợp đồng phụ với người chuyên chở thực sự, hoặc dùng chính phương tiện của mình để thực hiện.
- Về kiểm kê tồn kho: người cung cấp logistics điều hành và thường xuyên giữ mức tồn kho hợp lý, căn cứ vào những tin báo nhận từ mọi chặng trong chuỗi cung ứng
- Đặt hàng: người cung ứng logistics chịu trách nhiệm đặt những nguyên liệu hoặc thành phần lắp ráp khi cần
- Những dịch vụ giá trị gia tăng: bao gồm những dịch vụ hoàn tá sản xuất, đóng gói, dán nhãn, lập hóa đơn, quảng cáo, tài chính, dịch vụ logistics ngược chiều, đối với khách hàng công nghiệp, những dịch vụ này được yêu cầu nhiều.

Như vậy, người cung ứng dịch vụ logistics chính là lực lượng thúc đẩy của ngành công nghiệp này và năng lực của họ quyết định triển vọng của hoạt động logistics như là chất xúc tác cho thương mại quốc tế và trong nước.

#### **1.2.4. Người sử dụng dịch vụ logistics**

Những người sử dụng dịch vụ logistics bao gồm: nhà cung ứng, người sản xuất, người bán buôn, bán lẻ, người tiêu dùng cuối cùng

Nhà cung ứng: là các công ty bán sản phẩm, dịch vụ là nguyên liệu đầu vào cần thiết cho quá trình sản xuất, kinh doanh. Thông thường, nhà cung cấp được hiểu là đơn vị cung cấp nguyên liệu trực tiếp như vật liệu thô, các chi tiết của sản phẩm, bán thành phẩm.

Doanh nghiệp sản xuất: là nơi sử dụng nguyên liệu, dịch vụ đầu vào và áp dụng các quá trình sản xuất để tạo ra sản phẩm cuối cùng.

Người bán buôn, bán lẻ: là những người phân phối sản phẩm cuối cùng đến tay người tiêu dùng

Người tiêu dùng: là người sử dụng sản phẩm của đơn vị sản xuất

Chu kỳ hoạt động của logistics bắt đầu từ việc nhận thức được nhu cầu về dịch vụ logistics. Việc nhận thức được nhu cầu này sẽ dẫn tới yêu cầu về dịch vụ. Các yêu cầu này có thể đến từ người tiêu dùng, cũng có thể xuất phát từ phía doanh nghiệp. Chính các yêu cầu này lại định hướng cho các hoạt động logistics cần thiết cho sự vận chuyển của nguyên vật liệu vào trong nhà máy, bán thành phẩm trong quá trình sản xuất và thành phẩm ra khỏi nhà máy.

Vì vậy có thể thấy rằng người tiêu dùng chính là người kiểm soát chu kỳ hoạt động của logistics. Yêu cầu của người tiêu dùng về một sản phẩm kéo theo hệ quả là việc mua hàng, sẽ làm giảm số lượng hàng lưu trữ trong kho. Hàng hóa giảm đi trong kho sẽ kích thích quá trình sản xuất, như vậy nguyên liệu lại được đưa vào doanh nghiệp để chuyển thành thành phẩm. Quá trình sản xuất tiêu thụ nguyên vật liệu và lại tạo ra nhu cầu nguyên vật liệu mới đối với doanh nghiệp. Sau đó, doanh nghiệp định hướng vào thị trường sẽ sử dụng các nghiên cứu về thị trường để đảm bảo sản phẩm nào có tiềm năng được người tiêu dùng ưa thích. Và logistics, là một chức năng cơ bản trong doanh nghiệp, có vai trò quan trọng trong quá trình người tiêu dùng tiếp cận, chấp nhận và tin tưởng vào sản phẩm của doanh nghiệp.

Người sử dụng dịch vụ có thể chọn một dịch vụ hoặc sự phối hợp giữa các dịch vụ sao cho đảm bảo được sự cân bằng tốt nhất giữa các dịch vụ và giá cả dịch vụ.

## **CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUNG PHÁT**

### **2.1. Giới thiệu về Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát**

#### **2.1.1. Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát**

- Tên tiếng Việt: Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát
- Tên giao dịch quốc tế: Hung Phat trading and transport limited company
- Tên viết tắt: Hung Phat Tratanco
- Loại hình: Công ty trách nhiệm hữu hạn
- Trụ sở Công ty: Số 921 Nguyễn Bình Khiêm, Phường Đông Hải 1, Quận Hải An, Hải Phòng
- Điện thoại: 0313.979738
- Fax: 0313.804.266
- Mã số thuế: 0200729953
- Vốn điều lệ: 3.000.000.000 đồng ( Ba tỷ đồng)

#### **2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát**

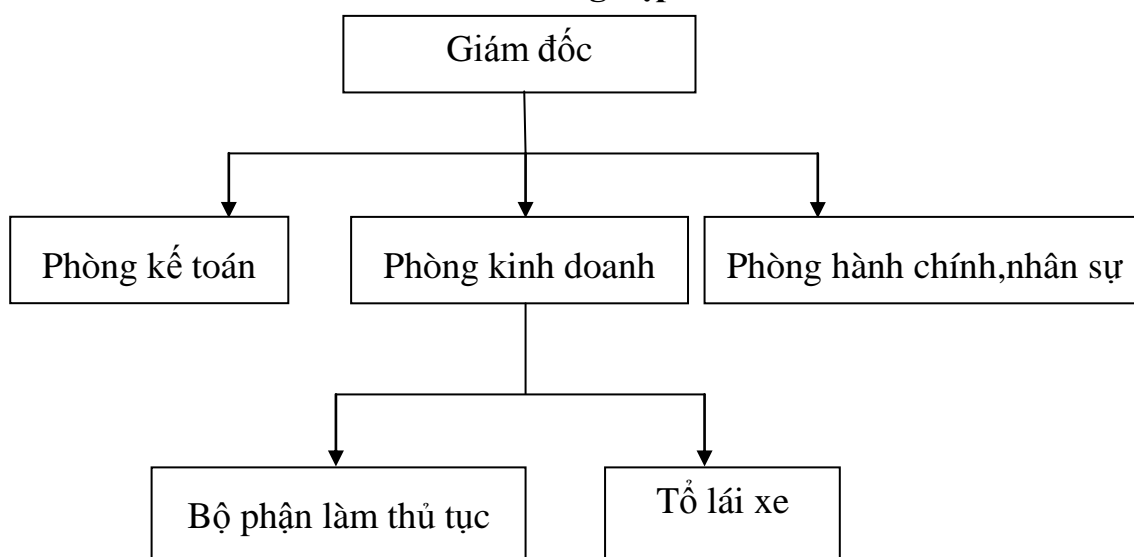
Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát được thành lập ngày 13/02/2007 theo quyết định số 0200729953 của Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng. Là một công ty mới thành lập, công ty luôn nhận được sự giúp đỡ, hỗ trợ mọi mặt của Đảng, chính quyền địa phương trên con đường phát triển, hội nhập nên thời gian gần đây, các hoạt động sản xuất của công ty tương đối khả quan. Công ty đã có nhiều nỗ lực không ngừng cho sự phát triển toàn diện trong lĩnh vực vận tải đường bộ. Hiện nay công ty đã đi vào hoạt động ổn định và có những bước thay đổi đáng kể so với ban đầu. Công ty đang có kế hoạch gia tăng chất lượng dịch vụ và quy mô cho những năm tới, cố gắng xây dựng thương hiệu trên trường quốc tế.

Với sự nhiệt huyết và nỗ lực của tập thể cán bộ công nhân viên, Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát mong muốn góp sức vào sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố Hải Phòng nói riêng và cả nước nói chung.

### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức

- Về công tác tổ chức quản lý doanh nghiệp Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát cũng đã nghiên cứu lập các phòng ban chuyên trách được bố trí hợp lý, logic khoa học tạo điều kiện cho công ty quản lý chặt chẽ các mặt kinh tế kỹ thuật nhằm nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, giảm chi phí để hạ giá thành, đảm bảo cạnh tranh trên thị trường, đem lại hiệu quả cao

#### ❖ Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Doanh nghiệp



**Hình 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát**

(Nguồn: Phòng hành chính, nhân sự)

#### ❖ Chức năng các phòng ban trong cơ cấu tổ chức của công ty

▪ **Giám đốc:** Giám đốc là người đứng đầu công ty, có trách nhiệm điều hành chung mọi hoạt động của công ty. Là người có thẩm quyền cao nhất, chịu trách nhiệm trước pháp luật, nhà nước về mọi hoạt động kinh doanh của công ty. Giám đốc công ty chịu trách nhiệm xem xét và phê duyệt các kế hoạch ngắn hạn và dài hạn

▪ **Phòng Tài chính - Kế toán:** Phòng tài chính - kế toán có nhiệm vụ giải quyết những mối quan hệ tài chính hình thành trong quá trình tuần hoàn luân chuyển vốn trong sản xuất và kinh doanh; tổ chức hạch toán các nghiệp vụ mua bán, thanh toán công nợ, thanh toán với ngân hàng nhà nước, phân phối lợi nhuận; quản lý vốn, tài sản, hàng hóa, chi phí bằng cách theo dõi, phản ánh chính xác sự biến động cũng như các đối tượng đó. Hướng dẫn các bộ phận trong việc thanh toán, chế độ biểu mẫu, sổ sách theo dõi đúng quy định.

▪ **Phòng tổ chức Hành chính:** Bộ phận Hành chính – Nhân sự có chức năng chính là quản lý nhân sự, tuyển dụng, thực hiện chế độ, chính sách cho người lao

động, quản lý công tác hành chính của công ty như theo dõi hồ sơ, thực hiện chế độ văn thư, kiểm tra, theo dõi thi đua, công tác vệ sinh, y tế, chăm sóc sức khỏe cho cán bộ nhân viên công ty, lập kế hoạch quản lý, mua sắm trang thiết bị văn phòng, đề xuất, tham mưu cho giám đốc những chính sách tuyển dụng nhân sự, ...

▪ **Phòng kinh doanh:** Chủ động tìm kiếm đối tác để phát triển mạng lưới phân phối, từng bước mở rộng thị trường trong và ngoài nước. nghiên cứu và tham mưu cho ban lãnh đạo trong công ty định hướng kinh doanh. Thực hiện công tác marketing, xây dựng chiến lược phát triển, thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại. Theo dõi hướng dẫn đội ngũ lái xe thực hiện các kế hoạch của công ty

➤ Với sự phân công về chức năng và nhiệm vụ chi tiết cho từng phòng ban như trên phần nào thúc đẩy cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng đạt hiệu quả cao hơn. Khi nhiệm vụ được phân công rõ ràng sẽ không xảy ra tình trạng chồng chéo công việc lên nhau. Tuy mỗi bộ phận có chức năng riêng nhưng lại có quan hệ chặt chẽ với nhau đó là cùng nằm trong một bộ máy tổ chức của công ty. Do vậy hiệu quả công việc của từng bộ phận sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả sản xuất kinh doanh của công ty.

## **2.2. Thực trạng hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát**

### **2.2.1. Dịch vụ thông quan Hải quan**

Đối với hàng hóa xuất- nhập khẩu, khai báo hải quan là một trong những khâu quan trọng không thể tách rời của một quá trình. Trong quá trình làm thủ tục hải quan, nhiều vấn đề phát sinh có thể nằm ngoài dự kiến của doanh nghiệp, khi đó đòi hỏi phải có sự linh hoạt để giải quyết các vấn đề một cách ưu việt nhất. Công ty cung cấp cho các doanh nghiệp một dịch vụ có chất lượng tốt nhất từ việc tư vấn đến việc thực hiện để có thể đảm bảo thông quan một cách nhanh nhất.

#### **2.2.1.1. Quy trình thực hiện**

##### **a) Chuẩn bị bộ chứng từ**

Một bộ chứng từ đầy đủ khi thực hiện mở tờ khai Hải Quan gồm có:

1. Hợp đồng mua bán (Sale contract) sao y bản chính
2. Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing list)
3. Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
4. Vận đơn đường biển (Bill of lading) (B/L) hoặc giấy báo hàng đến (Arrival notice)

5. Trong một số trường hợp cụ thể khác, nếu trong hợp đồng có ghi hình thức thanh toán là L/C (hình thức thanh toán qua thư tín dụng) (Letter of credit) thì phải có L/C sao y bản chính
6. Ngoài những chứng từ trên, khi thực hiện mở tờ khai Hải Quan cần có giấy giới thiệu của công ty khách hàng, giấy phép đăng kí kinh doanh....

**b) Tiến hành khai báo Hải Quan trên máy qua phần mềm khai báo Hải quan điện tử ECUS5**

Bước 1: Lấy thông tin người xuất khẩu, người nhập khẩu từ hợp đồng mua bán (Sale contract) điền vào phần mềm như sau:

**Hình 2.2. Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5**

Bước 2: Thông tin chung về ngày hàng đến, cảng xếp hàng và số lượng đã có trong vận đơn (B/L) hoặc giấy báo hàng đến



**Vận đơn**

Số vận đơn: 1  2   
 3  4   
 5

Số lượng kiện: \*   Tổng trọng lượng hàng (Gross):

Mã địa điểm lưu kho hàng chờ thông quan dự kiến:

Ký hiệu và số hiệu bao bì:

Phương tiện vận chuyển:

Ngày hàng đến: \*

Địa điểm dỡ hàng:

Địa điểm xếp hàng: \*

Số lượng Container:

Mã kết quả kiểm tra nội dung:

**Hình 2.3. Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5**

Bước 3: Sử dụng hợp đồng mua bán để xác định điều kiện giao hàng, phương thức thanh toán, tổng giá trị hóa đơn

**Hóa đơn thương mại**

Phân loại hình thức hóa đơn: \*

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử:  Số hóa đơn:

Ngày phát hành:  Phương thức thanh toán:

Mã phân loại giá hóa đơn: \*  Điều kiện giá hóa đơn: \*

Tổng trị giá hóa đơn: \*  Mã đồng tiền của hóa đơn: \*

**Hình 2.4. Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5**

Bước 4: Ở mục danh sách hàng, sử dụng phiếu đóng gói hàng hóa và thông tin hàng hóa bên khách hàng gửi để điền vào các mục tương ứng

Mã số hàng hóa (HS): \* 78011000 Mã quản lý riêng: Mã NPL,SP: (Mã NPL, SP, TB, HM)

Thuế suất: %

Mức thuế tuyệt đối:

Mô tả hàng hóa: \* Chỉ tinh luyện dạng thời 99.97 %, hàm lượng (Sb = 0.0002%) dùng để chế tạo điện cực Hcrom, hàng mới 100%

Mã nước xuất xứ: \* TAIWAN Mã biểu thuế nhập khẩu: Mã ngoài hạn ngạch:

Mã áp dụng mức thuế tuyệt đối:

(1) Số lượng: \* 42 CUC (2) Trọng lượng: 1,064 KGM

Trị giá hóa đơn: 98.7 Đơn giá hóa đơn: 2.35 USD KGM

Trị giá tính thuế:

Số của mục khai khoản điều chỉnh: (1) (2) (3) (4) (5)

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

Số đăng ký danh mục miễn thuế nhập khẩu: Số dòng tương ứng trong danh mục:

Mã miễn/ giảm/ không chịu thuế nhập khẩu: Số tiền giảm thuế nhập khẩu:

**Thuế và thu khác:**

	Mã áp dụng thuế suất/ Mức thuế	Mã miễn/ giảm/ không chịu thuế	Số tiền giảm thuế
(1)			
(2)			
(3)			
(4)			
(5)			

Hình 2.5. Mô phỏng trình tự khai báo Hải Quan trên phần mềm ECUS5

Bước 5: Sau khi điền xong thông tin về hàng hóa, bắt đầu truyền tờ khai đến cơ quan Hải quan

Bước 6: Nhận thông tin phản hồi từ cơ quan hải quan về số tờ khai hải quan, kết quả phân luồng

- Luồng xanh: Miễn kiểm tra hồ sơ giấy và miễn kiểm tra thực tế hàng hóa. Lô hàng được cơ quan hải quan chấp nhận thông quan. Khi đó có thể tự in tờ khai hải quan và đi lấy hàng
- Luồng vàng: Kiểm tra hồ sơ hải quan. Nếu được yêu cầu sửa đổi, bổ sung hồ sơ hải quan thì doanh nghiệp thực hiện theo yêu cầu và xuất trình hồ sơ giấy để cơ quan hải quan kiểm tra. Nếu lô hàng được chấp nhận thông quan thì có thể in tờ khai rồi đi lấy hàng, nếu cơ quan hải quan yêu cầu kiểm tra thực tế hàng hóa thì chuyển sang luồng đỏ.
- Luồng đỏ: Doanh nghiệp xuất trình hồ sơ giấy và hàng hóa để cơ quan hải quan kiểm tra. Sau khi cơ quan hải quan kiểm tra và xác

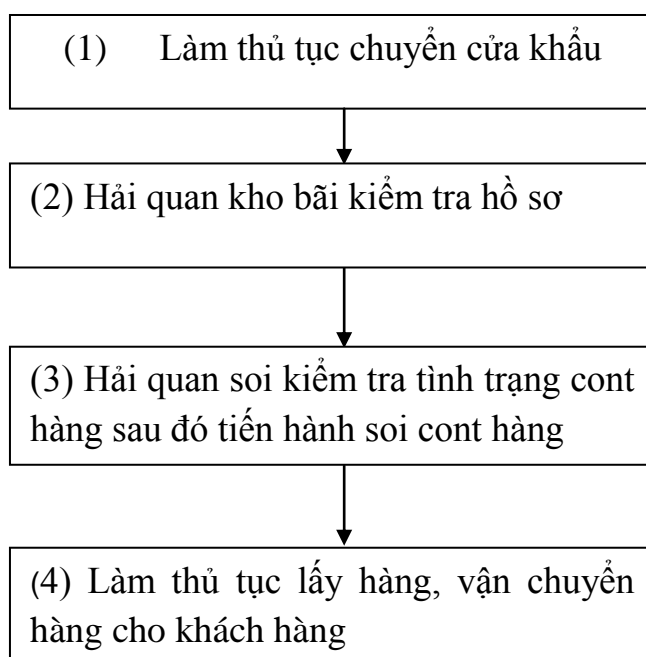
nhận cho thông quan, doanh nghiệp mới được in tờ khai đi lấy hàng.

**c) Trực tiếp làm việc với Hải quan**

Trong trường hợp lô hàng được phân luồng xanh hoặc được phân luồng vàng nhưng đã suất trình hồ sơ giấy, doanh nghiệp có thể xuống lấy hàng theo trình tự sau:

1. Vào kho bãi cảng đổi lệnh lấy hàng của hãng tàu, nhận được lệnh của cảng. Nộp tiền nâng hạ và các phí khác.
2. Xin xác nhận đồng ý lấy hàng ra khỏi kho của hải quan kho bãi và hải quan cảng.
3. Lấy hàng, vận chuyển tới doanh nghiệp

Trong trường hợp lô hàng khi đăng kí làm thủ tục được Hải quan phân vào luồng đỏ, doanh nghiệp cần làm thêm thủ tục đăng kí soi container thay vì mở container ra để kiểm hóa trực tiếp như trước đây. Các bước đăng kí soi được tóm tắt qua sơ đồ sau:



**Hình 2.6: Trình tự các bước đăng kí soi hàng tại Hải quan**

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Diễn giải

- (1) Chuyển tập hồ sơ từ Hải quan tiếp nhận sang Hải quan kho bãi. Trong bước này doanh nghiệp phải xuất trình toàn bộ giấy tờ gốc liên quan đến lô hàng này cho cơ quan Hải quan kho bãi. Sau đó đăng kí soi hàng với Hải quan máy soi.

- (2) Hải quan kho bãi xác nhận lại một số thông tin lô hàng như số hiệu container, số chì của hãng tàu. Sau khi xác nhận xong, Hải quan kho bãi sẽ tiến hành kẹp chì Hải quan để tránh tình trạng tráo trộn hàng hóa trên đường đi soi container.
- (3) Khi tới bãi soi container, Hải quan máy soi sẽ kiểm tra số hiệu container, số chì hãng tàu và số chì Hải quan. Doanh nghiệp đăng kí trực tiếp với Hải quan máy soi để hoàn thiện thủ tục soi container. Tiếp theo Hải quan máy soi sẽ kiểm tra container hàng bằng thiết bị chuyên dụng.
- (4) Sau khi soi xong, nếu như container hàng đó không có dấu hiệu sai phạm, Hải quan máy soi sẽ hoàn thiện bộ hồ sơ và cho phép doanh nghiệp lấy hàng. Nếu container hàng có dấu hiệu sai phạm, Hải quan sẽ yêu cầu doanh nghiệp đem trả lại container hàng đó về cho Hải quan kho bãi xử lý.

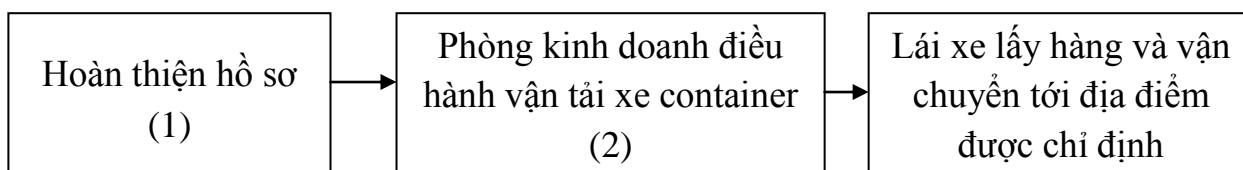
### 2.2.1.2. Đánh giá về hiệu quả hoạt động

Trình tự thực hiện khi khai báo thủ tục Hải quan tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát hoàn toàn chính xác, phù hợp với các yêu cầu của tổng cục Hải quan Việt Nam yêu cầu. Tuy nhiên do tình trạng máy móc thiết bị tại công ty đã cũ nên đôi khi có tình trạng treo máy khiến cho hoạt động khai báo Hải quan gặp không ít những khó khăn.

### 2.2.2. Dịch vụ vận tải

Vận chuyển đường bộ là một mắt xích quan trọng trong chuỗi dịch vụ vận chuyển đa phương thức. Với các loại xe chuyên dụng và đội ngũ lái xe có tay nghề cao, phục vụ tất cả các ngày trong tuần, công ty có thể đáp ứng nhu cầu của tất cả khách hàng xuất nhập khẩu, các chủ hàng, các hãng tàu... Bao gồm vận chuyển tất cả các loại hàng hóa thông thường, hàng siêu trọng, siêu trường, hàng FCL/LCL từ cảng hoặc từ nhà máy đi đến tất cả các địa điểm trên cả nước.

#### 2.2.2.1. Quy trình thực hiện



**Hình 2.7: Quy trình điều vận xe container tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát**

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

- (1) Nhân viên phòng kinh doanh tới cảng, kho bãi để tiến hành làm thủ tục xuất container tại cảng hoặc kho bãi với Hải quan công cảng.
- (2) Căn cứ vào khối lượng, kích thước, quãng đường, đặc thù hàng hóa mà người phụ trách điều hành xe sẽ lựa chọn cho mỗi xe một container hàng khác nhau. Sau khi quyết định được xe, phòng kinh doanh sẽ viết phiếu tạm ứng cho lái xe để lái xe được cấp tiền ăn, tiền đi đường, tiền vé....

#### **2.2.2.2. Đánh giá chủ quan**

Cách thức khi thực hiện dịch vụ vận tải của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát khá hoàn chỉnh và có hệ thống. Thể hiện được sự chuyên nghiệp trong từng bước tiến hành vì có sự phân công rõ ràng của từng bộ phận trong phòng kinh doanh. Điều này giúp cho các hoạt động luôn được thông suốt và làm việc hiệu quả

Ngoài ra Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát còn có một số dịch vụ khác như:

- **Các dịch vụ tư vấn hải quan**

- Thủ tục thông quan đối với tất cả các loại hình hàng hóa xuất nhập khẩu: hàng kinh doanh, hàng viện trợ, hàng dự án, hàng triển lãm, hàng quá cảnh, hàng tạm nhập tái xuất, hàng tạm xuất tái nhập, hàng phi mậu dịch...

- Tư vấn về hải quan, tính thuế, áp mã, áp giá hải quan và các chính sách thuế khác có liên quan.

- Tư vấn các vấn đề liên quan về xuất nhập khẩu và thủ tục hải quan của các nơi có hàng Việt Nam xuất khẩu đến.

- \* Các dịch vụ hải quan

- Xác định giá hàng hóa
- Phân loại hàng hóa
- Tính thuế và áp thuế phù hợp
- Thủ tục hàng hóa xuất nhập khẩu
- Thủ tục giao nhận tại cảng

- **Dịch vụ giao nhận**

- Giao nhận hàng hóa nội địa
- Đại lý giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển, hàng không, đường bộ
- Dịch vụ gom hàng
- Dịch vụ thủ tục hàng hóa xuất nhập khẩu, hàng chuyển cửa khẩu...

### **2.3. Phân tích nguyên nhân của các khó khăn, hạn chế trong hoạt động nâng cao hiệu quả hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát**

#### **2.3.1. Các nhân tố khách quan**

##### **2.3.1.1. Nhân tố thuộc môi trường kinh doanh quốc tế**

❖ *Kinh tế thế giới tăng trưởng chậm chạp, không đồng đều, lạm phát tăng*

Kể từ cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008 – 2009, nền kinh tế thế giới trong giai đoạn 2011 – 2014 vẫn trong đà phục hồi một cách chậm chạp. Theo nhà kinh tế hàng đầu của IMF, Olivier Blanchard, kinh tế thế giới giai đoạn 2011 - 2014 phục hồi chậm chạp và ở mức rất yếu do sự phát triển không đồng đều giữa các nước.

Năm 2010 được coi là một năm có nhiều biến cố đối với nền kinh tế thế giới khi phải vượt qua những khó khăn, thách thức gây ra bởi cuộc suy thoái lớn nhất. Một trong những biến cố lớn nhất là cuộc khủng hoảng nợ công ở châu Âu với nạn nhân đầu tiên là Hy Lạp. Tại Trung Quốc, lạm phát tiêu dùng trong tháng 11/2010 đã tăng lên 5,1%, mức cao kỷ lục trong vòng 28 tháng. Tuy nhiên, năm 2010 là năm nền kinh tế thế giới vượt qua thời kỳ đen tối nhất. Theo tính toán của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), sản lượng kinh tế toàn cầu tăng 4,8% trong năm 2010. Mặc dù có khả quan nhưng nền kinh tế thế giới vẫn gặp rất nhiều khó khăn.

Kinh tế thế giới năm 2011, 2012 cũng không mấy khả quan hơn. Năm 2012, tốc độ tăng trưởng chung của thế giới giảm xuống mức 3%. Năm 2013, mức độ tăng trưởng chung của thế giới chỉ ở mức 2,75%. Năm 2014, kinh tế Hoa Kỳ chỉ tăng 1,5% thấp hơn nhiều so với mức 2% vào năm 2013.

Tốc độ tăng trưởng của kinh tế thế giới là chậm chạp, làm cho nhu cầu vận chuyển giảm, ảnh hưởng bất lợi lớn đến hoạt động nâng cao hiệu quả hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát.

Kinh tế thế giới tăng trưởng chậm chạp cũng kéo theo nhiều hệ lụy, trong đó có lạm phát tăng cao. Lạm phát tăng cao làm cho giá cả nguyên vật liệu đầu vào cũng tăng cao, đỉnh điểm là năm 2011, tại Ấn Độ, lạm phát 5/2011 là 9,6%, tại Nga là trên 9%. Điều này gây bất lợi không nhỏ đến các hoạt động nâng cao hiệu quả hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát. Do đó công ty phải có nhiều chính sách điều chỉnh giá cước dịch vụ vận tải và các dịch vụ khác, tuy nhiên vì giá tăng nên lượng cầu cũng giảm đáng kể. Đến năm 2012 – 2013, lạm phát đã hạ nhiệt, ở mức thấp nhất trong 10 năm trở

lại, con số dừng ở mức 6,81% và 6,6%. Năm 2014, con số lạm phát dừng ở mức ấn tượng là 5%. Đây là những dấu hiệu đáng mừng cho hoạt nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.

❖ *Khủng hoảng nợ công châu Âu*

Cuộc khủng hoảng nợ công ở châu Âu bắt đầu ở Hy Lạp vào đầu năm 2010 khi chi phí cho các khoản nợ Chính phủ tiếp tục tăng lên. Trong giai đoạn này Chính phủ 27 quốc gia châu Âu đã có nhiều động thái để đối phó với tình hình này, tuy nhiên các động thái này không được như mong đợi, ảnh hưởng không nhỏ đến tỷ giá hối đoái trên thế giới. Đồng EUR bị áp lực giảm giá trên thị trường tiền tệ nói chung và USD nói riêng. Theo đó đồng USD sẽ có giá trị cao hơn đồng EUR. Một đồng USD sẽ đổi được nhiều đồng EUR hơn. Trong khi tỷ giá USD/VND ở Việt Nam biến đổi không nhiều, do đó công ty có thể giảm được chi phí cho hàng nhập khẩu. Chi phí nguyên liệu là một trong những yếu tố quan trọng cấu thành nên giá cước dịch vụ, chi phí giảm làm giá cước giảm, do đó giá cước dịch vụ sẽ giảm đi đáng kể. Giá cước giảm làm lượng cầu tăng lên, nhu cầu tăng chính là cơ hội tốt để công ty nâng cao hiệu quả hoạt động, mở rộng quy mô, xâm nhập vào các thị trường mới cũng như mở rộng các thị trường có sẵn. Điều này tạo thuận lợi cho các hoạt động nâng cao hiệu quả hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát.

❖ *Giá xăng dầu thế giới lên xuống thất thường*

Giá xăng dầu biến đổi thất thường ảnh hưởng không nhỏ đến chi phí vận chuyển. Bất ổn ở Trung Đông, Bắc Phi, đặc biệt là cuộc chiến loạn ở Lybia ảnh hưởng đến nguồn cung dầu trên thế giới. Giai đoạn 2011 – 2014, giá xăng dầu tăng cao, năm 2012 giá xăng dầu có giảm nhẹ nhưng đến năm 2013 lại tăng 8,2%. Giai đoạn này giá vận chuyển tăng cao làm cho giá sản phẩm nhập khẩu tăng, cũng như giảm giá thành sản phẩm tăng cao làm giá bán theo đó cũng tăng. Do ảnh hưởng của giá xăng dầu làm số lượng hợp đồng của công ty bị ảnh hưởng và cũng ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động nâng cao hiệu quả hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát. Nhưng giá dầu thế giới đang có xu hướng giảm mạnh từ đầu những năm 2014. Theo WB, IMF, nhu cầu xăng dầu giảm mạnh 25 – 30% làm cho giá xăng dầu cũng giảm theo. Chi phí vận chuyển giảm, làm giá cước vận chuyển cũng giảm theo, vì thế lượng cầu tăng lên. Khi mà nhu cầu về vận chuyển gia tăng thì cũng chính là cơ hội cho các công ty đẩy mạnh hoạt động, mở rộng quy mô, xâm nhập các thị trường mới. Do đó, đây là yếu tố tác động thuận lợi đến công tác nâng cao hiệu quả

hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

### 2.3.1.2. Các nhân tố thuộc môi trường trong nước

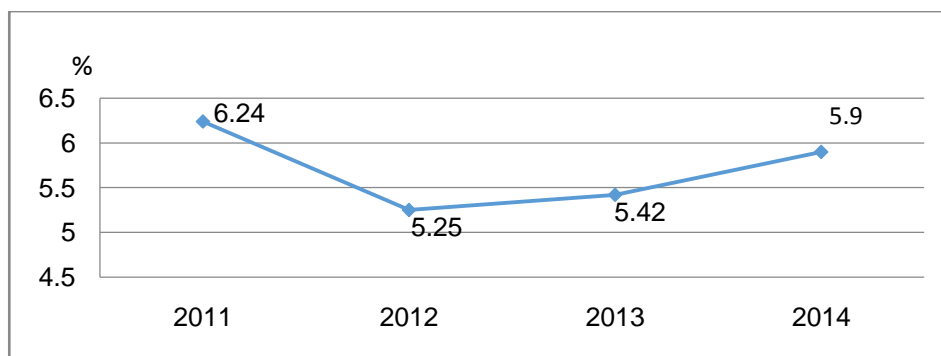
#### ❖ *Môi trường chính trị, luật pháp*

Việt Nam là nước có nền chính trị ổn định và luật pháp khá hoàn thiện. Hiện nay Việt Nam duy trì nhiều mối quan hệ hợp tác tốt đẹp với các nước trên thế giới. Qua đó tạo môi trường kinh doanh quốc tế ổn định cho các doanh nghiệp, trong đó có Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát.

#### ❖ *Môi trường kinh tế*

##### **Tốc độ tăng trưởng kinh tế**

Năm 2014, tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt 5,9%, cao hơn năm 2013 (5,42%), đưa Việt Nam trở thành nước có tốc độ tăng trưởng GDP cao thứ 2 trên thế giới (sau Trung Quốc). Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam lại không ổn định, và kéo theo tình hình lạm phát gia tăng.



**Hình 2.8: Tăng trưởng kinh tế VN giai đoạn 2011 – 2014**

(Nguồn: Bài viết: Tăng trưởng kinh tế giai đoạn 2011 – 2014 và dự báo cho năm 2015, số ra ngày 15/01/2015 theo Kinh tế và dự báo)

Có thể thấy được tốc độ tăng trưởng của Việt Nam không đồng đều, có sự sụt giảm qua các năm, năm 2013 – 2014 đã có những dấu hiệu phục hồi đáng kể. Cụ thể, tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt Nam năm 2011 là 6,24%, sau đó năm 2012 giảm mạnh xuống còn 5,25%, giai đoạn 2013 – 2014 có tăng lên 5,42% và 5,9%. Thực tế này ảnh hưởng bất lợi đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát do thị trường trong nước bị thu hẹp làm lượng cầu vận chuyển, do đó doanh thu cũng bị tác động đáng kể. Việc nhu cầu giảm làm chậm lại quá trình nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty. Nhưng những con số đáng mừng hơn trong năm 2014 cũng là tín hiệu tốt cho việc phát triển của các doanh nghiệp nói chung và của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát nói riêng. Mặc dù kinh tế Việt Nam có dấu hiệu phục hồi tăng trưởng, nhưng khi xem xét cơ cấu GDP theo thành phần



kinh tế thì thấy doanh nghiệp tư nhân đóng góp chỉ khoảng trên dưới 10% và không thay đổi trong suốt từ năm 2005 - 2013. Điều này cũng chứng tỏ các doanh nghiệp tư nhân chưa chiếm lĩnh được thị trường, đồng thời cho thấy khả năng cạnh tranh yếu ở của loại hình doanh nghiệp này và Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát không phải ngoại lệ.

Hơn nữa, nền kinh tế Việt Nam hiện vẫn đi theo hướng tăng trưởng về số lượng, chưa chuyển sang tăng trưởng về chất lượng, vẫn chủ yếu phát triển theo chiều rộng, chưa chuyển mạnh sang phát triển theo chiều sâu. Việc nền kinh tế chưa được khai thác, chú trọng phát triển đất nước dẫn đến nền kinh tế phát triển chậm lại. Nền kinh tế khó khăn tác động mạnh đến nhu cầu vận chuyển của các doanh nghiệp. Từ đó mà lượng cầu về vận chuyển giảm, điều đó gây ra những khó khăn lớn cho các công ty hoạt động trong thị trường này. Cạnh tranh lớn trong tình hình nền kinh tế khó khăn làm cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty cũng bị chậm lại. Do đó, đây là bất lợi lớn trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động logistics tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát.

#### **Lãi suất cho vay năm 2011 đạt mức 25-27%/năm**

Vốn vay là thành phần quan trọng trong việc kinh doanh, phát triển của bất cứ công ty nào, với mức lãi suất cao hơn so với mức chung của thế giới, gây tác động không nhỏ đến việc huy động vốn cũng như chi phí của các sản phẩm nhập khẩu. Năm 2011, lãi suất cho vay có lúc bị đẩy lên với mức 25 – 27%/năm, đây là mức cao ngất ngưỡng so với thế giới. Mặc dù Ngân hàng Thương mại Nhà nước luôn đưa ra các chính sách nhằm giảm lãi suất nhưng lãi suất vẫn đạt ngưỡng trên 21%. Đối với các DN, lãi suất cho vay hình thành nên chi phí vốn và là chi phí đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh. Do đó mọi sự biến đổi về lãi suất cho vay đều ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các công ty. Với lãi suất đạt mức cao như vậy, điều này gây bất lợi không nhỏ các công ty và đối với Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát. Đối với Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát, mặc dù vốn của công ty phân lớn là vốn chủ sở hữu nhưng việc lãi vay cao cũng ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của công ty. Vì vốn vay là loại hình vốn có chi phí thấp nhất nên các hoạt động chủ yếu của công ty vẫn có sử dụng loại vốn này. Vốn vay là một trong những loại vốn rẻ nhất cho kinh doanh, do đó việc giảm cơ cấu vốn chủ sở hữu, tăng cơ cấu vốn vay là điều dễ hiểu. Hơn nữa vốn vay, lãi suất vay là một phần của chi phí tính giá thành sản phẩm, lãi suất cao làm giá thành sản phẩm tăng, kéo theo giá bán tăng. Do đó biến động lãi suất tác động ngày càng

manh đến công tác nâng cao hiệu quả của công ty. Hơn nữa, lãi suất vốn tăng, đồng nghĩa với việc khả năng tiếp cận nguồn vốn vay của công ty cũng khó khăn hơn đặc biệt là những công ty vừa và nhỏ như Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát. Mà không có vốn thì bất kỳ hoạt động nào của công ty cũng khó có thể tiến hành được trong đó có hoạt động nâng cao hiệu quả hoạt động. Hoạt động nâng cao hiệu quả là hoạt động cần đầu tư một lượng vốn nhất định mới có thể tiến hành được. Vì vậy, việc lãi suất biến động, tăng cao tác động bất lợi đến hoạt động nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.

### **Cơ sở hạ tầng được chú trọng nâng cấp**

Hệ thống cơ sở hạ tầng có tầm ảnh hưởng quan trọng đến sự phát triển của đất nước, của các doanh nghiệp, trong đó có Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát. Giai đoạn 2011 – 2014, Nhà nước tập trung thu hút vốn đầu tư để phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng trong cả nước. Nhiều chính sách ưu đãi được ban hành, nhiều luật được sửa đổi và bổ sung như Luật Đất đai, Luật Đấu Thầu, Luật Xây Dựng, ... Ví dụ như: các doanh nghiệp đầu tư phát triển các hệ thống cầu, đường bộ, đường sắt, cảng hàng không, cảng biển, cảng sông, sân bay, nhà ga được hưởng mức thuế suất ưu đãi 10% trong 15 năm và được miễn thuế trong 4 năm, và giảm 50% trong 9 năm tiếp theo.... Hệ thống kết cấu hạ tầng được cải thiện, đây là yếu tố giúp giảm chi phí vận chuyển, thông tin liên lạc thông suốt, hệ thống điện nước đáp ứng tốt. Rõ ràng đây chính là điều kiện thuận lợi giúp công ty có thể nâng cao hiệu quả hoạt động nhờ giảm các chi phí đường bộ và các rủi ro trên đường.

### 2.3.2. Các nhân tố chủ quan

#### 2.3.2.1. Nguồn lực tài chính

Nguồn lực tài chính là nhân tố bên trong vô cùng quan trọng đối với hoạt động của công ty nói chung, hoạt động mở rộng thị trường phân phối sản phẩm nhập khẩu của công ty nói riêng. Một công ty có nguồn lực tài chính tốt sẽ chủ động hơn về vốn cũng như có khả năng cạnh tranh cao trên thị trường và tận dụng tốt hơn các cơ hội.

**Bảng 2.1: Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát các năm 2013-2014**

*Đơn vị tính: Đồng*

*(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)*

		Mã số	Thuyết minh	Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
<b>A</b>	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>7,789,916,593</b>	<b>70%</b>	<b>8,235,094,000</b>	<b>52%</b>	<b>445,177,407</b>	<b>5%</b>
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	110	III.01	57,126,338	1%	545,536,361	3%	488,410,023	90%
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	III.05						
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	130		7,548,718,515	68%	6,571,995,492	41%	976,723,023	-15%
IV	Hàng tồn kho	140				378,422,666	2%	378,422,666	100%

		Mã số	Thuyết minh	Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
V	Tài sản ngắn hạn khác	150		184,071,740	2%	739,139,481	5%	555,067,741	75%
<b>B</b>	<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>3,283,136,323</b>	<b>30%</b>	<b>7,694,297,449</b>	<b>48%</b>	<b>4,411,161,126</b>	<b>57%</b>
I	Tài sản cố định	210		3,266,430,141	29%	7,604,884,893	47%	4,338,454,752	57%
II	Bất động sản đầu tư	220							
III	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230	III.05						
IV	Tài sản dài hạn khác	240		16,706,182	0.15%	89,412,556	1%	72,706,374	81%
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>250</b>		<b>11,073,052,916</b>	<b>100%</b>	<b>15,929,391,449</b>	<b>100%</b>	<b>4,856,338,533</b>	<b>30%</b>
<b>A</b>	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>9,954,276,597</b>	<b>90%</b>	<b>12,678,808,197</b>	<b>80%</b>	<b>2,724,531,600</b>	<b>21%</b>
I	Nợ ngắn hạn	310		6,544,276,597	59%	10,368,808,197	65%	3,824,531,600	37%
II	Nợ dài hạn	320		2,310,000,000	21%	3,410,000,000	21%	1,100,000,000	32%
<b>B</b>	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>		<b>1,118,776,319</b>	<b>10%</b>	<b>3,250,583,252</b>	<b>20%</b>	<b>2,131,806,933</b>	<b>66%</b>
I	Vốn chủ sở hữu	410	III.07	1,118,776,319	10%	3,250,583,252	20%	2,131,806,933	66%
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>11,073,052,916</b>	<b>100%</b>	<b>15,929,391,449</b>	<b>100%</b>	<b>4,856,338,533</b>	<b>30%</b>

Qua bảng số liệu trên này, ta có thể thấy trong khoản mục tài sản của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát cơ cấu tài sản ngắn hạn luôn lớn hơn tài sản dài hạn, nguyên nhân chính dẫn tới cơ cấu này chính là lĩnh vực kinh doanh của công ty là lĩnh vực dịch vụ nên phần tài sản dài hạn không cần thiết phải đầu tư nhiều. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn và các khoản đầu tư tài chính dài hạn đều không có, chứng tỏ công ty không có sự đầu tư, liên doanh liên kết với các công ty khác.

Năm 2013, tài sản ngắn hạn chiếm 70% tổng tài sản nhưng đến năm 2014 con số này giảm xuống còn 52%. Sự giảm đi của tài sản ngắn hạn là sự giảm đi của những nhân tố chính trong đó, cụ thể:

- Thứ nhất, trong tài sản ngắn hạn cơ cấu các khoản phải thu luôn chiếm nhiều nhất, năm 2013 là 7,548,718,515 đồng (chiếm 68%) nhưng đến năm 2014 là 6,571,995,492 đồng (chiếm 41%) điều này chứng tỏ công ty có khả năng thu hồi khách hàng nhanh. Đây là một dấu hiệu tốt cho một doanh nghiệp khi có khả năng đòi nợ tốt. Điều này chứng tỏ rằng phòng kinh doanh của công ty đã phát huy rất tốt nhiệm vụ và chức năng của mình.

- Thứ hai, tiền và các khoản tương đương tiền đã tăng từ 1% ở năm 2013 lên 3% trong năm 2014. Chứng tỏ doanh nghiệp đã tăng khả năng thanh khoản của mình trong những nhu cầu cấp bách. Tuy nhiên, tiền và các khoản tương đương tiền lại luôn chịu tác động của lạm phát nên doanh nghiệp không nên để tồn quỹ quá nhiều

Tài sản dài hạn của công ty năm 2013 là 3,283,136,323 đồng, đến năm 2014 là 7,694,297,449 đồng như vậy công ty đang có xu hướng tăng tài sản dài hạn. Như vậy trong cơ cấu tài sản của doanh nghiệp, tài sản ngắn hạn giảm, tài sản dài hạn tăng. Điều đó cho ta thấy doanh nghiệp đã mở rộng quy mô của mình hơn. Đó là một quyết định sáng suốt của ban lãnh đạo công ty khi dịch vụ vận tải đang trên đà phát triển như vũ bão. Trong đó chiếm phần lớn tài sản dài hạn là tài sản cố định, vì ngành nghề kinh doanh chính của doanh nghiệp là vận tải đường bộ nên cần đầu tư xe có giá trị lớn. Do đó tài sản cố định chiếm tỷ trọng lớn là hoàn toàn hợp lý.

Nhìn chung, cơ cấu vốn của doanh nghiệp đang có sự thay đổi lớn giữa hai năm gần đây. Điều này cho thấy công ty đang có một bước chuyển mình lớn. Đó sẽ có thể là một bước nhảy vọt lớn đối với Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát nếu như ban lãnh đạo công ty cùng nhân viên có được định hướng đúng đắn.

**Bảng 2.2: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát 2013-2014**

Đơn vị tính: Đồng

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ trọng
1	Doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ	18,629,987,071	23,266,595,129	4,636,608,058	25%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	
3	Doanh thu thuần về bán hàng & cung cấp dịch vụ	18,629,987,071	23,266,595,129	4,636,608,058	25%
4	Giá vốn hàng bán	17,682,543,345	21,021,345,402	3,338,802,057	19%
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	947,443,726	2,245,249,727	1,297,806,001	137%
6	Doanh thu hoạt động tài chính	3,028,525	2,421,421	607,104	-20%
7	Chi phí tài chính	143,155,025	239,481,979	96,326,954	67%
8	Chi phí bán hàng	143,155,025	239,481,979	96,326,954	67%
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	729,375,333	1,843,430,503	1,114,055,170	153%
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	77,941,893	164,758,666	86,816,773	111%
11	Thu nhập khác	30,610,153	0	-30,610,153	-100%
12	Chi phí khác	418,006	0	-418,006	-100%
13	Lợi nhuận khác	30,192,147	0	-30,192,147	-100%
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	108,134,040	164,758,666	56,624,626	52%
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp	24,330,159	32,951,733	8,621,574	35%
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	83,803,881	131,806,933	48,003,052	57%

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy lợi nhuận sau thuế của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát tăng, năm 2013 là 83,803,881 đồng, năm 2014 là 131,806,933 đồng. Điều này cho thấy công ty đã phát triển rất tốt, tăng hơn 4.6 tỷ đồng tức là 20%. Đây là một mức tăng khá lớn, chứng tỏ bộ máy quản lý của công ty đã làm việc rất tốt tình hình tài chính của họ.

Giá vốn hàng bán tăng 3,338,802,057 đồng tương đương 16%.

Lợi nhuận sau thuế năm 2013 là 83,803,881 đồng, nhưng đã tăng 48,003,052 đồng tức 57% để đạt được 131,806,933 đồng vào năm 2014. 57% là một con số khá ấn tượng với một công ty vừa như Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát. Đây là kết quả của một bộ máy quản lý và làm việc vô cùng hiệu quả, doanh nghiệp nên giữ vững phong độ và phát huy vào những năm tiếp theo để có thêm những con số khủng hơn thế.

**Bảng 2.3: Bảng hệ số cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản**

*Đơn vị tính: Đồng*

*(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)*

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch	
			Giá trị	%
1. Vốn chủ sở hữu	1,118,776,319	3,250,586,252	2,131,809,933	191
2. Vốn vay	9,954,276,597	12,678,808,197	2,724,531,600	27
3. Tổng nguồn vốn	11,073,052,916	15,929,391,449	4,856,338,533	44
4. Hệ số nợ	90	80	-10	-11
5. Hệ số tự tài trợ	10	20	10	102

Qua bảng trên ta thấy rằng, hệ số tự tài trợ của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát luôn nhỏ hơn 20% ở cả 2 năm. Đồng nghĩa với việc đó, hệ số nợ của công ty ở mức rất cao lớn hơn 80%. Tuy nhiên đây chính là nét đặc trưng riêng của doanh nghiệp vận tải do tiền cước vận tải sẽ không được chuyển ngay sau khi vận chuyển hàng hóa xong mà phải chờ khoảng từ 3 đến 4 tháng mới được thanh toán cước vận chuyển, chính vì lí do đó mà số vốn vay bao giờ cũng sẽ lớn hơn vốn chủ rất nhiều.

**Bảng 2.4: Bảng đánh giá khả năng sinh lời**

Đơn vị: Đồng

Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch	
			Giá trị	%
Lợi nhuận sau thuế	83,803,881	131,806,933	48,003,052	57%
Vốn chủ sở hữu	1,118,776,319	3,250,583,252	2,131,806,933	191%
Doanh thu thuần	18,629,987,071	23,266,595,129	4,636,608,058	25%
Tổng tài sản	11,073,052,916	15,929,391,449	4,856,338,533	44%
EBIT	108,134,040	164,758,666	56,624,626	52%
Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu ROE	0.075	0.041	-0.034	-46%
Sức sinh lời của doanh thu thuần ROS	0.004	0.006	0.001	26%
Sức sinh lời của tài sản	0.008	0.008	0.001	9%
Tỷ suất lợi kinh tế của tài sản ROI	0.010	0.010	0.001	6%

Qua bảng đánh giá hiệu quả kinh doanh trên ta thấy rằng tình hình kinh doanh của công ty chỉ ở mức bình thường. Nhưng khi phân tích tình hình tài chính của công ty thì có thể thấy rằng tỷ suất sinh lời của tài sản, doanh thu và tổng vốn là khá thấp. Do vậy mà ta có thể kết luận được là hiệu quả sử dụng vốn và tài sản của công ty không cao. Điều đó là do đặc thù của ngành vận tải là phải đầu tư vốn lớn, chi phí phát sinh cao nhưng doanh thu lại thấp.

**2.3.2.2. Nguồn nhân lực**

Đối với bất cứ một công ty nào, lao động luôn là một nguồn lực tạo nên sức mạnh và là một trong những yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển. Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát xây dựng chế độ lao động và tiền lương theo quy chế của công ty và đúng với luật pháp của Nhà nước đi đôi với các kế hoạch đào tạo, tuyển dụng hợp lý nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển lâu dài của công ty.



**2.3.2.2.1. Sơ bộ về lao động của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát**

**Bảng 2.5: Số lượng lao động và cơ cấu lao động trong công ty năm 2015**

Đơn vị: người

(Nguồn: Phòng hành chính, nhân sự)

Chỉ tiêu	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
<b>Theo tính chất hợp đồng lao động</b>		
Hợp đồng xác định thời hạn	16	61.5
Hợp đồng không xác định thời hạn	10	38.5
Hợp đồng theo thời vụ	0	0
<b>Tổng cộng</b>	<b>26</b>	<b>100</b>
<b>Theo trình độ lao động</b>		
Trên Đại Học	0	0
Đại Học	16	61.5
Cao Đẳng	2	7.7
Trung cấp & CNKT	3	11.5
Phổ thông	5	19.2
Khác	0	0

Từ bảng số liệu trên có thể thấy Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát có được đội ngũ nhân viên có trình độ học vấn khá cao, đa số là trình độ Đại Học, chiếm 61.5% số nhân viên toàn công ty. Qua đây ta thấy công ty có nguồn nhân lực có trình độ cao, đây là điều kiện rất thuận lợi để phát triển của công ty nói chung và hoạt động hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động logistics nói riêng. Tuy nhiên trình độ ngoại ngữ của nhân viên công ty chưa được đồng đều và chỉ dừng ở mức đọc hiểu văn bản. Trong nền kinh tế hội nhập như hiện nay thì việc trình độ ngoại ngữ yếu kém là điều kiện ảnh hưởng bất lợi lớn cho sự phát triển của công ty.

**Bảng 2.6: Đánh giá độ tuổi lao động tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát năm 2015**

Đơn vị: người

(Nguồn: Phòng hành chính, nhân sự)

Nhóm tuổi	Số lượng
22-30	15
31-40	5
41-50	4
Trên 50	2
<b>Tổng</b>	<b>26</b>

Độ tuổi có số lượng đông nhất trong công ty là từ 22-30 tuổi. Do đó đa số nhân viên trong công ty có thể làm việc với tần suất cao, hiệu quả cao và áp lực công việc lớn, thích hợp cho một doanh nghiệp năng động như Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát. Tuy nhiên những nhân viên trong độ tuổi từ 22-25 chưa có đầy đủ năng lực làm việc, kĩ năng làm việc còn nhiều hạn chế do chưa có kinh nghiệm.

**Bảng 2.7: Tình hình lao động theo giới tính tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát năm 2015**

Đơn vị: người

(Nguồn: Phòng hành chính, nhân sự)

Giới tính	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Nam	16	61.5
Nữ	10	38.5
<b>Tổng</b>	<b>26</b>	<b>100</b>

Tỷ lệ người lao động là nam chiếm 61.5% nên công ty luôn giữ được nhân viên ổn định. Tuy nhiên đa số lao động này đều là lái xe, tức là làm lao động trực tiếp.

▪ **Công tác tuyển dụng**

Hiện tại công ty đã có đầy đủ nhân viên để duy trì các hoạt động kinh doanh của mình có hiệu quả, tuy nhiên công ty luôn sẵn sàng tuyển dụng thêm lái xe trong trường hợp lái xe xin nghỉ hoặc mua thêm xe.

**2.3.2.2. Tính lương, thưởng trong doanh nghiệp****a. Tính lương**

Cơ chế trả lương luôn là mối quan tâm hàng đầu của người lao động trong doanh nghiệp bên cạnh các yếu tố quan trọng khác như ngành nghề, uy tín của doanh nghiệp, môi trường làm việc, cơ hội thăng tiến... Một cơ chế trả lương thỏa đáng, hợp lý có tác dụng nâng cao được hiệu quả kinh doanh, năng suất và chất lượng lao động, giúp doanh nghiệp thu hút và duy trì được những cán bộ nhân viên giỏi, làm việc hiệu quả.

Hoạt động quản trị nhân sự trong công ty hiện nay đang làm khá tốt và phát huy hiệu quả cao. Công ty luôn cố gắng tạo động lực và khuyến khích nhân viên làm việc hiệu quả.

**b. Quy định về tiền lương**

Hiện nay chế độ lương thưởng của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát được tính theo hai hình thức:

- Trả lương theo thang lương, bậc lương theo quy định của Nhà nước hiện hành ( Lương cơ bản)
- Trả lương theo chuyến đi

**❖ Trả lương theo thời gian**

Là hình thức trả lương áp dụng cho cán bộ nhân viên văn phòng, cán bộ quản lý...

**Công thức tính lương:**

$$L = \frac{Hs \times Ntt}{26}$$

Trong đó:

Hs: lương cơ bản của cán bộ nhân viên theo hợp đồng lao động

Ntt: số ngày làm thực tế trong tháng

(công ty áp dụng nghỉ chủ nhật)

**❖ Trả lương theo chuyến đi**

Áp dụng với các lái xe. Tùy thuộc vào tuyến đường, khối lượng hàng, đặc điểm của hàng hóa mà lái xe sẽ được cấp lương chuyến khác nhau. Với những chuyến đi đường ngắn, hàng nhẹ, dễ bốc xếp, vận chuyển thì lương của lái xe trong chuyến đó sẽ thấp. Và ngược lại, nếu quãng đường đi dài, đường khó đi, hàng nặng, hàng khó bốc xếp thì lương của lái xe sẽ cao.

**❖ Tính lương ngoài giờ**

Theo quy định của công ty thì các cán bộ công nhân viên sẽ được nghỉ vào ngày Chủ nhật hàng tuần. Thế nhưng vì đôi khi có một số lô hàng gấp, của những khách hàng thân thiết mà công ty không thể từ chối thì công ty luôn có sự khích lệ, động viên đối với nhân viên trong những ngày này.

Nếu lái xe vận chuyển hàng vào Chủ nhật thì lương chuyên của ngày hôm đó sẽ được tăng thêm 200.000đ hoặc nhiều hơn tùy vào đặc tính của hàng hóa

Với cán bộ đi làm ngày Chủ nhật sẽ được tính 200% lương của ngày làm việc bình thường.

**❖ Điều chỉnh lương**

Nhân viên trong công ty sẽ được xem xét điều chỉnh lương trong các trường hợp sau:

- Lương đang thấp hoặc cao hơn mặt bằng lương cùng vị trí
- Bị xử lý vi phạm kỷ luật lao động với hình thức hạ bậc lương
- Được bổ nhiệm giữ vị trí quản lý
- Giá cước thanh toán, giá xăng dầu có sự thay đổi lớn

**❖ Thời gian chi trả lương**

Trả lương một lần trong tháng vào ngày 28 hàng tháng, lương của cán bộ công nhân viên trong khối văn phòng sẽ được trả qua chuyển khoản ngân hàng.

➤ Lao động là một trong ba yếu tố quan trọng nhất trong mỗi doanh nghiệp. Do vậy công tác quản lý lao động rất quan trọng và luôn phải đặt lên hàng đầu. Doanh nghiệp tổ chức sử dụng lao động hợp lý, tính đúng, chính xác thù lao cho lao động, thanh toán kịp thời tiền lương sẽ giúp người lao động quan tâm đến thời gian, kết quả lao động, chất lượng lao động, chấp hành quy định, nâng cao năng suất lao động, góp phần tiết kiệm chi phí lao động sống, tăng lợi nhuận, tạo điều kiện nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát đã thực hiện tổ chức quản lý lao động rất chặt chẽ, bố trí, sắp xếp lao động hợp lý, tính toán và trả công cho lao động một cách thỏa đáng, luôn đảm bảo quyền lợi cho người lao động với mức lương trung bình là 7.8 triệu đồng/người/tháng. Đó là một mức lương tuy không cao nhưng cũng đáp ứng nhu cầu và sự hài lòng của người lao động. Điều đó góp phần nâng cao năng lực làm việc, tiết kiệm hao phí lao động, mang lại hiệu quả kinh tế cao.

Tuy nhiên hiện nay vẫn còn tình trạng nhảy việc cao, rất nhiều người đến đây để được đào tạo và học việc, sau khi thành thạo thì họ lại rời bỏ công ty sau

một thời gian làm việc ngắn. Do đó công ty cần phải xây dựng các chính sách khuyến khích cho nhân viên trong công ty, điều này mang lại những lợi ích rất lớn đối với lĩnh vực kinh doanh của công ty, đặc biệt họ cần giữ chân những người thợ giỏi và có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực làm các thủ tục xuất nhập khẩu và vận tải.

**c. Tiền thưởng**

Quỹ khen thưởng chủ yếu trích từ lợi nhuận của công ty, quỹ khen thưởng này không ngừng tăng lên mỗi năm. Trích 4% quỹ tiền lương của quý để làm quỹ khen thưởng nhằm động viên, khen ngợi các cá nhân có thành tích tốt, hiệu quả làm việc cao.

❖ *Thưởng lễ 30/4 và 1/5, ngày quốc khánh*

Số tiền thưởng sẽ có thể dao động từ 200.000 đồng – 500.000 đồng tùy thuộc vào doanh thu của công ty trong quý 1 và quý 3

❖ *Thưởng Tết Nguyên Đán cho nhân viên*

Mức tiền thưởng cho cán bộ công nhân viên sẽ còn phụ thuộc vào quá trình làm việc của nhân viên đó với công ty dựa trên các tiêu chí: thái độ làm việc, tính chuyên cần, trách nhiệm, sự đóng góp, cống hiến cho công ty. Thông thường mức thưởng Tết sẽ là từ 1.000.000đ đến 2.000.000đ.

➤ Chính cách trả lương và tiền thưởng như trên là khá tốt, tuy nhiên ban lãnh đạo công ty nên có một số chính sách lương thưởng khác nhằm kích lệ tinh thần của các nhân viên trong công ty.

**2.3.2.3. Cơ sở vật chất**

**Bảng 2.8: Hiện trạng cơ sở vật chất của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát năm 2015**

*(Nguồn: Phòng kế toán)*

<b>STT</b>	<b>Cơ sở vật chất</b>	<b>Số lượng</b>
<b>1</b>	Văn phòng công ty	80m <sup>2</sup>
<b>2</b>	Máy tính	9 bộ
<b>3</b>	Máy in	3 cái
<b>4</b>	Điều hòa	3 cái
<b>5</b>	Xe container	9 cái

Yếu tố cơ sở vật chất là yếu tố thiết yếu, tác động đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Nhận xét này là hoàn toàn chính xác bởi cơ sở vật chất của công ty quyết định đến tốc độ làm việc, cập nhật thông tin, cũng như

ảnh hưởng tới tinh thần của các nhân viên công ty. Nhân viên công ty có một tinh thần làm việc tốt sẽ chăm chỉ, thoái mái khi làm việc, điều này cũng kích thích sự sáng tạo của nhân viên cũng như tăng năng suất lao động. Tốc độ cập nhật thông tin ảnh hưởng rất lớn đến mọi hoạt động của công ty đặc biệt là việc tìm kiếm nguồn khách hàng, tìm kiếm thị trường, phát hiện thị trường tiềm năng, đây chính là những công việc quan trọng trong công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Việc cập nhật thông tin chậm cũng có thể làm công ty bỏ lỡ những cơ hội tốt. Vì thế, công ty luôn chú trọng đầu tư trang thiết bị, cơ sở vật chất của công ty. Bằng chứng là việc đến năm 2014 toàn bộ máy in, máy photocopy được thay mới để đảm bảo hiệu quả làm việc, tất cả các phòng đều được lắp điều hòa, đảm bảo sức khỏe cho nhân viên công ty. Điều này có tác động thuận lợi đến công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, hệ thống máy tính trong công ty đã cũ kỹ do lâu ngày chưa được bảo trì, nâng cấp cũng như thay mới, điều này ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả kinh doanh của công ty.

**❖ Phân tích SWOT**

<b>Điểm mạnh (Strength)</b>	<b>Điểm yếu (Weakness)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Số lượng đầu xe lớn, xe có chất lượng tốt, có thể đáp ứng nhu cầu của nhiều khách hàng lớn</li> <li>- Đội ngũ nhân viên, lái xe chuyên nghiệp, tác phong nhanh nhẹn, làm việc hiệu quả</li> <li>- Đã khẳng định được vị thế của mình trong khu vực, tạo được uy tín và niềm tin đối với khách hàng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nguồn nhân lực có tính chuyên môn cao về hoạt động thương mại quốc tế phục vụ cho vận tải quốc tế còn thiếu hụt.</li> <li>- Trình độ công nghệ trong logistics còn nhiều thiếu sót, chưa cạnh tranh được với các công ty nước ngoài.</li> <li>- Chỉ cung cấp dịch vụ cơ bản, cạnh tranh giá là chủ yếu, ít giá trị gia tăng nên hầu như chỉ gia công lại cho các công ty 3PL, 4PL nước ngoài.</li> <li>- Do nguồn vốn chưa cao, công ty tổ chức đơn giản, chưa chuyên sâu, thiếu văn phòng đại diện ở nước ngoài nên hoạt động với công ty nước ngoài gặp nhiều hạn chế.</li> <li>- Thiếu sự hợp tác với các doanh nghiệp cùng ngành.</li> </ul>

Cơ hội ( Opportunity)	Rủi ro (Threat)
<p>- Logistics trong hoạt động kinh tế ngày càng cần thiết và không ngừng mở rộng thị trường trên toàn thế giới. Việt Nam đang không ngừng hội nhập, điều này mở ra một thị trường quốc tế trong tương lai.</p> <p>- Công ty đang dần tạo được niềm tin vững chắc cho khách hàng và không ngừng phát triển vươn xa đến các vùng trong nước và hướng tới các khách hàng nước ngoài trên thế giới trong tương lai.</p> <p>- Nhà nước đang có nhiều chính sách đầu tư phát triển các khu cảng biển và hệ thống giao thông. Có nhiều thể chế củng cố và đẩy nhanh thủ tục hải quan, cải cách hành chính...</p>	<p>- Cạnh tranh cao đối với các công ty cùng ngành và đặc biệt là chưa đủ sức cạnh tranh với các công ty logistics lớn trên thế giới như APL Logistics, NYK Logistics, OOCL Logistics...</p> <p>- Hướng tới dịch vụ logistics hoàn thiện cả quá trình để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng và nâng sức cạnh tranh cho công ty.</p> <p>- Sự biến động kinh tế, tài chính, chính trị trong nước và nước ngoài tác động lớn đến hoạt động của công ty, nên cần có những kế hoạch quản lý biến động rủi ro một cách nghiêm ngặt.</p>

**Nhận xét đánh giá chung**

Dựa vào thực trạng hoạt động và các yếu tố ảnh hưởng tới sự nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát, cá nhân em nhận thấy tại doanh nghiệp còn tồn tại một số điểm tốt và một số điểm chưa tốt như sau:

- Về điểm tốt:
  - Doanh nghiệp đã tuân thủ tốt trình tự trong các quy trình mà Nhà nước cũng như Tổng cục Hải quan yêu cầu
  - Đội ngũ nhân viên làm việc có trách nhiệm, chuyên nghiệp
  - Ban giám đốc có sự điều chỉnh khá linh hoạt về tình hình tài chính cũng như tình hình nhân sự của công ty
  - Nguồn hàng hóa vận chuyển cũng như số lượng hồ sơ làm thủ tục Hải quan khá đều đặn
- Về điểm chưa tốt:
  - Do việc đầu tư trang thiết bị chưa tốt nên năng suất lao động của các nhân viên chưa được khai thác triệt để
  - Chính sách khen thưởng chưa thực sự hấp dẫn và có tính khuyến khích người lao động
  - Sản phẩm dịch vụ logistics vẫn chưa phong phú đa dạng

## CHƯƠNG III. NHỮNG GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ LOGISTICS TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HÙNG PHÁT

### **Giải pháp 1: Thay đổi chế độ lương thưởng trong công ty**

Hiện tại chế độ thưởng của công ty mới chỉ có thưởng cho cán bộ nhân viên trong công ty vào các ngày lễ 30/4, 1/5, Quốc khánh và Tết nguyên đán. Vì vậy nên có một số khoản thưởng khác để khích lệ tinh thần công nhân viên nhằm tạo cho nhân viên trong công ty có một tâm lý thoải mái và từ đó sẽ gắn bó với công ty lâu dài hơn

- **Nội dung**

- Có một phần quà trị giá 200.000đ với các nhân viên nữ và vợ của các nhân viên nam vào ngày 3/8.

- Vào dịp Tết nguyên đán nên trích 200.000đ từ số tiền thưởng Tết của mỗi nhân viên để mua quà tri ân cho bố mẹ nhân viên.

- Tích điểm thâm niên cho các nhân viên trong văn phòng, cứ mỗi một năm làm việc tại công ty thì mỗi nhân viên sẽ được tích một điểm và mỗi điểm thâm niên sẽ được quy đổi ra thành 100.000đ mỗi tháng cộng vào tiền lương hàng tháng của nhân viên đó và bắt đầu thưởng lương từ năm thứ 2.

- Đối với các lái xe sẽ có biện pháp khen thưởng theo số lượng chuyến đi mỗi tháng ở các định mức khác nhau như sau:

**Bảng 3.1: Mức khen thưởng cho lái xe**

Số lượng chuyến đi	Mức khen thưởng
Dưới 25 chuyến/tháng	Không khen thưởng
Từ 25 – 30 chuyến/tháng	300.000đ/tháng
Từ 30 trở lên	100.000đ/chuyến

- **Chi phí**

- Với tổng số nhân viên toàn công ty là 26 như hiện nay, chi phí cho việc tặng quà ngày 3/8 và Tết nguyên đán khoảng  
6.000.000đ/năm=500.000đ/tháng
- Chi phí dự kiến cho việc thưởng lương theo thâm niên



**Bảng 3.2: Chi phí khen thưởng theo thâm niên**

Thâm niên làm việc tại công ty	Số lượng	Chi phí dự kiến
5 năm	2 người	1.000.000đ
4 năm	1 người	400.000đ
3 năm	4 người	1.200.000đ
2 năm	2 người	400.000đ

- Dựa vào số lượng hàng hóa mà Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát nhận được hiện nay, chi phí cho việc thưởng theo số chuyên dự kiến như sau

**Bảng 3.3: Chi phí khen thưởng cho lái xe**

Tiêu chí	Số lượng xe	Mức thưởng
Từ 25-30 chuyến	3	900.000đ
Trên 30 chuyến	1	300.000đ

➤ Như vậy tổng chi phí dự kiến cho giải pháp trên là khoảng 4.700.000đ/tháng

• **Kết quả đạt được**

- Tạo cho nhân viên nhận thấy được sự quan tâm từ ban lãnh đạo công ty đến gia đình mình, giúp cho nhân viên có cảm giác gần gũi, muốn gắn bó và cống hiến hơn cho công ty. Từ đó doanh nghiệp có thể giảm được các chi phí phát sinh khác như tuyển dụng, đào tạo...

- Gia đình của các nhân viên yên tâm khi có người trong gia đình mình được làm việc trong một công ty có sự quan tâm khá tốt của ban giám đốc công ty. Từ đó giúp cho các nhân viên có tâm lý an tâm khi làm việc trong công ty.

- Với lợi nhuận cho mỗi chuyến đi khoảng 500.000đ -1.200.000đ mỗi chuyến thì để kích lệ tinh thần lái xe nhằm khai thác triệt để nguồn nhân lực thì mức khen thưởng như trên là khả quan và dự kiến sẽ đem lại hiệu quả cao.

- Tất cả những kết quả trên nhằm tới mục đích giúp cho nhân viên trong công ty có thể đạt được hiệu quả tối đa trong công việc, giúp nâng cao năng suất làm việc của toàn công ty

## **Giải pháp 2: Nâng cấp, hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật**

Hiện nay, hệ thống máy tính trong công ty đã cũ kỹ do lâu ngày chưa được bảo trì, nâng cấp cũng như thay mới, điều này ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả kinh doanh của công ty. Thêm vào đó một số xe container do công ty đã mua từ lâu nên chưa được trang bị điều hòa nhiệt độ, vì thế làm giảm năng suất chuyên chở xuống rất nhiều do điều kiện khí hậu của Việt Nam khá khắc nghiệt. Vào mùa hè nhiệt độ ngoài trời có thể lên tới 50°C, nếu như không có điều hòa, sức khỏe của lái xe hoàn toàn không đảm bảo để có thể làm việc cho công ty.

- **Nội dung**

- Bảo trì, nâng cấp 5 bộ máy tính trong phòng Kinh doanh
- Lắp đặt 3 điều hòa cho 3 xe container để toàn bộ xe của công ty đều được lắp điều hòa 100%

- **Chi phí**

- Bảo trì, nâng cấp 5 bộ máy tính tại Công ty Hoàng Phát với chi phí khoảng 1.000.000đ/bộ
  - Lắp đặt 3 điều hòa xe container chi phí 9.000.000đ/bộ
- Tổng chi phí 32.000.000đ

- **Kết quả đạt được**

- Nâng cấp được hiệu quả và năng suất làm việc của nhân viên các phòng ban. Khi sử dụng bộ máy tính cũ, để hoàn thành một bộ hồ sơ mỗi nhân viên mất khoảng 30 phút, thế nhưng nếu máy tính được nâng cấp hoặc đổi mới, cùng một công việc như vậy thì mất 20 phút.
- Hiện nay, mỗi nhân viên trung bình một ngày có khoảng 3 bộ hồ sơ, toàn công ty có tất cả 5 nhân viên chuyên làm về khai báo Hải quan, vì vậy mỗi một năm giải pháp này sẽ tiết kiệm được tổng số thời gian là:
 
$$10 \times 3 \times 5 \times 310 = 46.500 \text{ phút} = 775 \text{ giờ} / \text{năm}$$
- Trung bình mỗi giờ lao động tại công ty, tiền lương chi cho mỗi nhân viên là khoảng 25.000đ. Do đó giải pháp sẽ tiết kiệm được khoảng:
 
$$775 \times 25.000 = 19.375.000đ / \text{năm}$$
- Vì vậy chỉ với khoảng 5.000.000đ tiền chi phí để nâng cấp trang thiết bị trong văn phòng mà công ty có thể tiết kiệm được số tiền là 19.375.000đ mỗi năm.

- Hiện nay tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát, mỗi một xe container mỗi ngày đem doanh nghiệp khoản từ 500.000đ đến 1.200.000đ lợi nhuận. Khi môi trường làm việc của lái xe được cải thiện thì lái xe đảm bảo được sức khỏe, có thể làm việc đầy đủ và có thái độ nhiệt tình trong công việc.
- Với chi phí bỏ ra là 9.000.000đ/ bộ điều hòa sẽ chỉ tương đương với từ 7-12 ngày nghỉ của lái xe. Thêm vào đó nếu như lái xe nghỉ việc, với những xe đã được trang bị điều hòa sẽ dễ dàng tìm được lái xe thay thế hơn những xe chưa có điều hòa. Vì vậy việc đầu tư điều hòa cho lái xe là hoàn toàn khả quan với tình trạng hiện nay.

#### ❖ **Một số đề xuất cá nhân**

Ngoài những giải pháp nêu trên em còn có một số đề xuất sau, vì trình độ hiểu biết và vốn thời gian có hạn nên em chưa thể tính toán để đưa ra một con số cụ thể:

#### **Hoàn thiện và đa dạng hóa các dịch vụ logistics**

Hiện tại công ty chỉ cung cấp các sản phẩm dịch vụ đơn lẻ, chỉ dừng lại ở dịch vụ làm thủ tục Hải quan và vận chuyển đường bộ. Việc chỉ cung cấp một hoặc một vài dịch vụ trong chuỗi dịch vụ logistics thì không thể đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng. Nên để tăng tính cạnh tranh trên thị trường việc đa dạng hóa và hoàn thiện các loại hình dịch vụ logistics là hết sức cần thiết.

#### **Nội dung:**

- Nâng cấp hoạt động giao nhận, đáp ứng được những yêu cầu đặc thù cơ bản của nghề nghiệp, đó là nhanh gọn, chính xác, an toàn với chi phí thấp nhất có thể.
- Sau đó, công ty cần có những chiến lược kinh doanh liên kết chặt chẽ giữa các kho bãi, hải quan, giao nhận, giữa các doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp nước ngoài.
- Hướng đến dịch vụ logistics trọn gói 3PL (integrated third party logistics service) là chiến lược cạnh tranh để phát triển, phát triển logistics điện tử (e-logistics) cùng với thương mại điện tử và quản trị chuyên cung ứng an toàn và thân thiện là xu hướng thời đại.

## **KẾT LUẬN**

Dịch vụ logistics ngày càng đóng vai trò quan trọng trong giai đoạn mở cửa nền kinh tế tại Việt Nam như hiện nay. Đồng thời, đây cũng là giai đoạn có rất nhiều thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu và các ngành nghề có liên quan.

Thời gian vừa qua ban lãnh đạo và toàn thể nhân viên đã không ngừng cố gắng nỗ lực để ổn định và phát triển Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát. Kết quả đạt được rất đáng khích lệ, đó không chỉ là sự gia tăng về doanh thu cũng như lợi nhuận, mà quy mô công ty cũng đã ngày càng được mở rộng với các loại hình dịch vụ phong phú hơn, chất lượng dịch vụ được nâng cao và hướng tới một dịch vụ logistics hoàn thiện. Công ty dần khẳng định được vị thế trong ngành logistics trong nước và hướng tới thị trường nước ngoài.

Nhưng hiện nay trong môi trường kinh doanh thuận lợi luôn tồn tại sự cạnh tranh gay gắt khốc liệt không thể tránh khỏi giữa các doanh nghiệp trong nước cũng như nước ngoài. Doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển ổn định thì nhất thiết phải tự hoàn thiện mình để có đủ sức cạnh tranh và hòa nhập vào nền kinh tế thế giới. Và Công ty TNHH mại và vận tải Hưng Phát cũng không nằm ngoại lệ. Công ty còn gặp nhiều khó khăn về cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực, trình độ kỹ thuật... Vì vậy, trong thời gian tới chắc chắn công ty sẽ cần có những giải pháp khắc phục những yếu kém để tiếp tục phát triển và hoàn thiện hoạt động kinh doanh dịch vụ logistics như: nâng cấp, hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin; hoàn thiện và đa dạng hóa các dịch vụ logistics; phát triển nguồn nhân lực; và đẩy mạnh marketing mở rộng thị trường... Các giải pháp này cần tinh thần đoàn kết, chuyên nghiệp của tất cả các nhân viên, phòng ban trong công ty cũng như sự liên kết với các công ty cùng ngành thì sẽ tạo lên được thành công lớn cho dịch vụ logistics của công ty, của nước ta phát triển ngày càng hoàn thiện hơn.

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Bài viết “Kinh tế thế giới 5 năm sau khủng hoảng tài chính” theo CafeF  
<http://cafef.vn/tai-chinh-quoc-te/kinh-te-the-gioi-5-nam-sau-khung-hoang-tai-chinh-2013082914594033015ca32.chn>
2. Logistics những vấn đề cơ bản - Chủ biên: GS.TS Đoàn Thị Hồng Vân của Nhà xuất bản Lao động – Xã hội
3. Giang Chinh (2015), Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam cao thứ hai thế giới  
<http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/vi-mo/toc-do-tang-truong-gdp-cua-viet-nam-cao-thu-2-the-gioi-3120199.html>
4. Khánh Duy (2014), Thông tin tài chính số 21 kỳ 1 tháng 11 năm 2014,  
[http://www.mof.gov.vn/portal/page/portal/nif/Newdetail?pers\\_id=42972409&item\\_id=154399572&p\\_details=1](http://www.mof.gov.vn/portal/page/portal/nif/Newdetail?pers_id=42972409&item_id=154399572&p_details=1)
5. Giấy phép đăng ký kinh doanh của Công ty TNHH mại và vận tải Hưng Phát
6. Báo cáo tài chính các năm 2013, 2014
7. Võ Hồ Bảo Hạnh (2014), Nhìn lại tình hình kinh tế thế giới 5 năm qua và một số triển vọng năm 2014,  
<http://dised.danang.gov.vn/LinkClick.aspx?f>
8. T.Hung – Anh Quân (2011), Nhìn lại lạm phát 2011: Hai đợt biến và sự “đi hoang” của dòng tiền,  
<http://vneconomy.vn/thoi-su/nhin-lai-lam-phat-2011-hai-dot-bien-va-su-di-hoang-cua-dong-tien-20111225091658359.htm>