

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH

CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ LOGISTICS VÀ CHUỖI CUNG ỨNG

Sinh viên thực hiện: Cao Vi Anh

HẢI PHÒNG – 2025

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH
GIAO NHẬN HÀNG HOÁ XUẤT KHẨU BẰNG
ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP
KHẨU HCL

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH
CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ LOGISTICS VÀ CHUỖI CUNG ỨNG

Sinh viên thực hiện: Cao Vi Anh

Giảng viên hướng dẫn: Đỗ Hoàng Duy

HẢI PHÒNG – 2025

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Cao Vi Anh

Mã SV: 2212408002

Lớp : QT2601L

Ngành : Quản trị kinh doanh

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

- Làm rõ về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển
- Phân tích thực hiện quy trình tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL
- Đề xuất các giải pháp, kiến nghị cụ thể để nâng cao hiệu quả về thời gian, chi phí, chất lượng dịch vụ và giảm thiểu rủi ro trong giao dịch.

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết

- Tài liệu lý thuyết về quy trình giao nhận hàng xuất khẩu đường biển và kết quả đánh giá hiệu quả tiêu chí.
- Quy trình nội bộ, chứng từ mẫu và quy định dịch vụ giao nhận tại Công ty HCL.
- Số liệu 2–3 năm về kết quả kinh doanh, lô hàng, doanh thu – chi phí giao nhận, thời gian xử lý.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Họ và tên : Đỗ Hoàng Duy

Học hàm, học vị : Thạc sĩ

Cơ quan công tác : Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 06 tháng 10 năm 2025

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 27 tháng 12 năm 2025

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Giảng viên hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng năm 2025

XÁC NHẬN CỦA KHOA

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP

Họ và tên giảng viên: Đỗ Hoàng Duy
Đơn vị công tác: Đại học Quản lý và công nghệ Hải Phòng
Họ và tên sinh viên: Cao Vi Anh Chuyên ngành: Logistics và quản lý chuỗi cung ứng
Đề tài tốt nghiệp: Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL
Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp

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

2. Đánh giá chất lượng của đề án/khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...)

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

3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp

Được bảo vệ Không được bảo vệ Điểm hướng dẫn

Hải Phòng, ngày ... tháng 12 năm 2025

Giảng viên hướng dẫn

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT KẾT QUẢ THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

Họ và tên sinh viên: Ngày sinh:/...../.....

Lớp: Chuyên ngành: Khóa

Thực tập tại:

Từ ngày:/...../... đến ngày/...../...

1. Về tinh thần, thái độ, ý thức tổ chức kỷ luật:

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

2. Về kết quả thực tập nghề nghiệp:

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

3. Đánh giá chung:

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

Xác nhận của lãnh đạo cơ sở thực tập , ngày tháng năm ...
sở Cán bộ hướng dẫn thực tập của cơ sở

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN.....	4
LỜI CẢM ƠN	5
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT.....	6
DANH MỤC BẢNG BIỂU	7
LỜI MỞ ĐẦU	8
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU	10
1.1. Tổng quan về dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.....	10
1.1.1. Khái quát về dịch vụ giao nhận và người giao nhận.....	10
1.1.2. Phạm vi các dịch vụ trong giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.....	11
1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu	12
1.3. Khái quát chung về giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển.....	15
1.3.1. Khái niệm giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển	15
1.3.2. Các chứng từ liên quan đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu	15
1.4. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển	16
1.4.1. Ký kết hợp đồng dịch vụ	16
1.4.2. Liên hệ đặt chỗ và đóng hàng	16
1.4.3. Chuẩn bị bộ hồ sơ các chứng từ.....	17
1.4.4. Làm thủ tục hải quan.....	17
1.4.5. Giao hàng cho người chuyên chở.....	19
1.4.6. Lập bộ chứng từ thanh toán và quyết toán với khách hàng	20
TÓM TẮT CHƯƠNG 1	21
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU HCL	22
2.1. Giới thiệu khái quát về Công ty cổ phần xuất nhập khẩu HCL.....	22
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển Công ty cổ phần xuất nhập khẩu HCL.....	22
1.2. Chức năng, và lĩnh vực hoạt động	23
1.2.1. Chức năng nhiệm vụ	23

1.2.2. Lĩnh vực hoạt động	24
1.2.3. Tâm nhìn, sứ mệnh.....	24
1.3. Cơ cấu tổ chức.....	25
1.4. Tình hình hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp (doanh thu, quy mô hoạt động, thị trường.....)	27
1.4.1. Đặc điểm quy trình sản xuất kinh doanh sản phẩm/ Mua bán hàng hóa/dịch vụ.....	27
1.4.2. Thị trường kinh doanh.....	29
1.4.3. Khách hàng.....	31
1.4.4. Kết quả kinh doanh của đơn vị.....	33
1.5. Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp	36
1.5.1. Những mặt đạt được	36
1.5.2 Những hạn chế	37
1.6. Phương hướng, chiến lược phát triển của doanh nghiệp trong tương lai.....	38
2.1. Tổng quan về dịch vụ vận chuyển đường biển tại công ty	41
2.2. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty	42
2.2.1 Tiếp nhận yêu cầu và ký kết hợp đồng dịch vụ.....	42
2.2.2. Chi tiết hàng hóa hàng hóa xuất khẩu	46
2.2.3. Làm thủ tục Hải quan.....	49
2.2.4. Giao hàng cho hãng tàu và nhận vận đơn đường biển (B/L).....	53
2.2.5. Lưu và chuyển hồ sơ	53
2.2.6. Tờ khai xuất khẩu.....	54
2.4. Đánh giá quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty.....	57
2.4.1. Ưu điểm và thuận lợi.....	57
2.4.2. Nhược điểm và hạn chế.....	58
TÓM TẮT CHƯƠNG 2	60
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NHẪM KHẮC PHỤC CÁC HẠN CHẾ CỦA QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU HCL	61
3.1 Định hướng phát triển	61

3.1.1. Định hướng phát triển công ty	61
3.1.2. Định hướng phát triển quy trình giao nhận.....	61
3.2 Giải pháp nâng cao quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.....	62
3.2.1. Nâng cao quy trình làm thủ tục Hải quan có hiệu quả.....	62
3.2.2. Giải pháp: Ổn định cơ cấu nhân sự, nâng cao trình độ chuyên môn cho nhân viên.	66
3.2.3. Giải pháp: Mở rộng mối quan hệ với các hãng tàu.....	69
KẾT LUẬN	70
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	71
PHỤ LỤC	72

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Báo cáo khoá luận tốt nghiệp “Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL” là công trình nghiên cứu của cá nhân tôi dưới sự hướng dẫn của Thạc sĩ Đỗ Hoàng Duy - giảng viên trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng. Nội dung trình bày trong báo cáo này là kết quả thực tập và nghiên cứu của riêng tôi tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL.

Tôi xin cam kết không có bất kỳ sự sao chép trong bài báo cáo này. Mọi thông tin, quan điểm và nhận định trong báo cáo này đều được tôi xử lý, phân tích và đánh giá một cách khách quan và trung thực.

Tôi xin chịu trách nhiệm về toàn bộ nội dung cũng như tính xác thực của báo cáo khoá luận tốt nghiệp này và cam kết tuân thủ các quy định về sở hữu trí tuệ và bảo mật thông tin của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL.

Hải Phòng, ngày tháng 12 năm 2025

Sinh viên thực hiện

Cao Vi Anh

LỜI CẢM ƠN

Sau quá trình học tập tại trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng, được sự dạy dỗ và hướng dẫn nhiệt tình của các thầy cô, em đã được các thầy cô truyền đạt không chỉ những kiến thức chuyên môn nền tảng mà còn là tư duy phân tích, kỹ năng giải quyết vấn đề và thái độ làm việc chuyên nghiệp. Đây chính là hành trang quý giá giúp em tự tin hơn khi bước vào môi trường làm việc thực tế.

Đầu tiên, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh và đặc biệt là thầy ThS. Đỗ Hoàng Duy đã nhiệt tình hướng dẫn, góp ý và hỗ trợ em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp. Những kiến thức và kinh nghiệm mà thầy cô đã truyền đạt đã trở thành nền tảng vững chắc giúp em dễ dàng tiếp cận và hiểu rõ hơn về môi trường làm việc thực tế. Sự tận tâm và lòng nhiệt tình của các thầy cô đã truyền động lực lớn giúp em vượt qua khó khăn, mở rộng góc nhìn và phát triển hơn trong quá trình thực tập.

Tiếp theo, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến gia đình – nơi luôn là chỗ dựa tinh thần vững chắc nhất trong suốt quá trình học tập cũng như thực tập của em. Trong thời gian thực tập, dù đôi lúc có gặp nhiều khó khăn, em vẫn luôn nhận được sự động viên, thấu hiểu từ gia đình. Sự quan tâm, tình yêu thương thầm lặng đã tiếp thêm cho em động lực và sự tự tin giúp em vượt qua khó khăn và hoàn thành công việc một cách tốt nhất.

Cuối cùng, em xin gửi lời cảm ơn đến Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu HCL đã tạo điều kiện thuận lợi cho em được tham gia thực tập tại công ty trong suốt thời gian vừa qua. Em biết ơn tới sự đón nhận và sự tận tâm từ ban lãnh đạo đến các anh chị nhân viên trong công ty đã tận tình hướng dẫn, hỗ trợ em trong công việc và chia sẻ kiến thức thực tế một cách cởi mở và chân thành. Thời gian thực tập tại công ty đã giúp em hiểu rõ hơn về môi trường làm việc, áp dụng kiến thức đã học vào thực tế, rèn luyện được tác phong làm việc chuyên nghiệp. Đây là những trải nghiệm vô cùng quý giá đối với em.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Ký hiệu	Diễn giải
BL	Bill of Lading – Vận đơn đường biển
C/O	Certificate of Origin – Giấy chứng nhận xuất xứ
Cont	Container
CT	Carton
CUT OFF	Closing time - Giờ cắt máng
CY	Container Yard - Bãi chứa container
DOC CUT	Thời gian trễ nhất để gửi SI cho hãng tàu lập B/L
D/O	Delivery Order – Lệnh giao hàng
DVKH	Dịch vụ khách hàng
EDI	Electronic Data Interchange – Hệ thống truyền dữ liệu điện tử
ETA	Estimated Time of Arrival – Ước tính thời gian tàu đến
FCL	Full Container Load - Hàng nguyên container
FOB	Free On Board - Giao hàng lên tàu
GSP	Generalized Systems of Preferences – Hệ thống ưu đãi phổ cập
ICD	Inland Container Depot – Cảng nội địa
KGM	Kilogram
LCL	Less than Container Load- Hàng lẻ
L/C	Letter of Credit – Thư tín dụng
Mã HS	Mã Harmonized System
PCS	Pieces
SI	Shipping Instruction
3PL	Third Party Logistics - Dịch vụ Logistics bên thứ ba

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL.....	25
Sơ đồ 1.2. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL.....	27
Bảng 1.1: Quy mô và cơ cấu thị trường logistics khu vực phía Bắc	30
Bảng 1.2: Vị thế cạnh tranh của HCL trong thị trường.....	30
Bảng 1.3: Cơ cấu và tình hình phát triển khách hàng của HCL	32
giai đoạn 2022-2025	32
Bảng 1.4: Kết quả kinh doanh của HCL giai đoạn 2022-2025	34
Bảng 2.3. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty..	42

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài:

Toàn cầu hóa là một xu thế tất yếu, tác động mạnh mẽ đến các quốc gia trên thế giới, đặc biệt là các nước đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng. Tính tất yếu của toàn cầu hóa trước hết được biểu hiện ở kinh tế - yếu tố quyết định đối với sự phát triển của đất nước. Trong điều kiện đó, Việt Nam phải mở cửa hợp tác và phát triển kinh tế đối ngoại vì đây là mũi nhọn của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Vì vậy, hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của Việt Nam trong những năm trở lại đây phát triển sôi động hơn bao giờ hết. Để thúc đẩy sự phát triển ấy thì hoạt động giao nhận vận tải đã đóng vai trò chủ chốt và luôn gắn liền với kinh doanh xuất nhập khẩu.

Nắm bắt được nhu cầu đó, các doanh nghiệp về giao nhận vận tải ở Việt Nam xuất hiện ngày càng nhiều, góp phần thúc đẩy lưu thông hàng hóa, mở đường cho quá trình giao thương diễn ra ngày một sôi nổi, đông đúc. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL cũng ra đời với sứ mệnh như vậy. Điều đó có nghĩa là vấn đề cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành Logistics rất gay gắt. Đặc biệt đối với phương thức giao nhận bằng đường biển, đây là một trong những phương thức giao nhận ra đời sớm nhất trong xuất nhập khẩu hàng hóa, phát triển dịch vụ này được nhiều doanh nghiệp chú trọng. Nắm bắt được tình hình đó, dựa vào kiến thức được học ở trường kết hợp với quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL cùng với sự hướng dẫn của giảng viên ThS. Đỗ Hoàng Duy nên em đã chọn lĩnh vực giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển với tên đề tài: “Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL” để làm bài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu và nhiệm vụ nghiên cứu

Mục tiêu nghiên cứu: Tìm hiểu, nghiên cứu và phân tích về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu

HCL và nhận xét những ưu điểm cũng như hạn chế trong quy trình. Từ đó, đưa ra giải pháp và đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả quy trình, thúc đẩy phát triển hoạt động giao nhận tại công ty.

Nhiệm vụ nghiên cứu:

- Thông qua việc phân tích tình hình chung để tìm hiểu thêm về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu.

- Đưa ra phương pháp nhằm hoàn thiện hơn quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

- Đối tượng nghiên cứu: nghiên cứu và phân tích về giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

- Phạm vi nghiên cứu: Tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL

Số liệu được thu thập từ năm 2022 – 6 tháng đầu 2025

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp phân tích:

- Phương pháp thống kê, tổng hợp số liệu từ báo cáo hoạt động kinh doanh của công ty từ đó đưa ra nhận xét.

- Phương pháp so sánh, tổng hợp từ cơ sở lý luận và việc thu thập thông tin, kiến thức từ dữ liệu thứ cấp (sách, báo, tạp chí, internet...). Thực hiện quan sát thực tế các công việc của những anh chị trong công ty từ khâu kiểm tra, hoàn thiện bộ chứng từ đến khâu làm thủ tục thông quan tại cảng.

5. Nội dung của khóa luận

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

Chương 2: Thực trạng quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL

Do thời gian phục vụ nghiên cứu có hạn, trong quá trình thực hiện khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được sự đóng góp và chỉnh sửa để bài viết hoàn thiện hơn.

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU

1.1. Tổng quan về dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu

1.1.1. Khái quát về dịch vụ giao nhận và người giao nhận

Dịch vụ giao nhận

Giao nhận là một hoạt động gắn liền với hoạt động thương mại trong nước và quốc tế, là một khâu trong thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương.

Theo Hiệp hội Giao nhận Vận tải Quốc tế (FIATA) thì “Dịch vụ giao nhận là bất kỳ loại dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như các dịch vụ tư vấn có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả các vấn đề về hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa”. (Bùi Thị Thanh Tuyết, 2011)

Theo điều 233 của Luật Thương mại Việt Nam năm 2005 định nghĩa “Dịch vụ logistics là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân 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 hóa theo thỏa thuận với khách hàng để hưởng thù lao.”

Tóm lại có thể hiểu khái niệm dịch vụ giao nhận là dịch vụ về vận tải bao gồm tất cả các nghiệp vụ liên quan đến quá trình chuyên chở hàng hóa nhằm mục đích đưa hàng hóa từ nơi xuất khẩu đến nơi nhập khẩu.

Người giao nhận

Khi nói đến “Người giao nhận” thì mọi người thường hiểu những người làm dịch vụ giao nhận gọi là người giao nhận.

Theo FIATA nhận định: “Người giao nhận là người lo toan để hàng hóa được chuyên chở theo hợp đồng ủy thác và hành động vì lợi ích của người ủy thác. Người giao nhận cũng đảm nhận thực hiện mọi công việc liên quan đến hợp đồng giao nhận như bảo quản, lưu kho, trung chuyển, làm thủ tục hải quan, kiểm hóa” (Nguyễn Ngọc Phụng, 2012)

Theo Điều 3 của Nghị định số 140/2007/NĐ-CP giải thích: “Thương nhân kinh

doanh dịch vụ logistics là thương nhân tổ chức thực hiện dịch vụ logistics cho khách hàng bằng cách tự mình thực hiện hoặc thuê lại thương nhân khác thực hiện một hoặc nhiều công đoạn của dịch vụ đó”.

Như vậy, người giao nhận là những doanh nghiệp kinh doanh các dịch vụ giao nhận, thực hiện các công việc liên quan đến vận chuyển hàng hóa theo yêu cầu của khách hàng ủy thác và nhận thù lao theo thỏa thuận.

1.1.2. Phạm vi các dịch vụ trong giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu

Với dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, ngoại trừ những trường hợp người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu muốn tự đảm nhận một khâu thủ tục nào đó, thông thường thì người giao nhận thay mặt họ tổ chức việc thực hiện quá trình vận chuyển hàng hóa qua các công đoạn. Phạm vi các dịch vụ được thể hiện qua những công việc cụ thể mà người giao nhận sẽ thực hiện theo những thỏa thuận với khách hàng (người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu) như sau:

Thay mặt người xuất khẩu:

- Chọn người chuyên chở, phương thức vận tải và tuyến đường phù hợp nhất với lô hàng. Lưu cước, lưu kho bãi với người chuyên chở đã chọn lọc.
- Kiểm tra những luật lệ của chính phủ áp dụng cho việc giao hàng ở nước xuất khẩu, nước nhập khẩu cũng như bất kỳ nước quá cảnh nào.
- Chuẩn bị những chứng từ cần thiết và làm các thủ tục giao nhận hàng hóa như thủ tục hải quan, kiểm dịch, hun trùng...
- Đóng gói hàng hóa phù hợp để tạo thuận lợi cho việc vận chuyển hàng đến nước nhập khẩu (trừ khi người xuất khẩu đã làm trước khi giao hàng cho người giao nhận).
- Sắp xếp việc lưu kho và bảo quản hàng hóa nếu được yêu cầu.
- Vận chuyển hàng hóa đến địa điểm xếp hàng.
- Thanh toán các loại chi phí, bao gồm cả cước phí
- Giám sát việc vận chuyển hàng hóa cho đến khi hàng hóa được dỡ xuống tại đích đến thông qua các mối liên hệ với người chuyên chở và đại lý của người giao nhận ở nước ngoài.

- Ghi nhận những tổn thất hàng hóa và giúp người xuất khẩu khiếu nại người chuyên chở khi hàng hóa bị tổn thất (nếu có).

Thay mặt người nhập khẩu:

- Kiểm tra các chứng từ liên quan đến việc vận chuyển hàng hóa.
- Nhận hàng từ người chuyên chở và trả các cước phí (nếu có).
- Thực hiện khai báo hải quan và các thủ tục khác.
- Sắp xếp việc lưu kho nếu được yêu cầu và giao hàng cho người nhập khẩu.
- Giúp người nhập khẩu tiến hành các khiếu nại (nếu có).

Ngoài ra, người giao nhận còn thực hiện các dịch vụ khác như gom hàng lẻ của nhiều chủ hàng, chia hàng lẻ, vận chuyển hàng từ kho của người gửi đến kho của người nhận...

1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu

1.1.3.1. Nhân tố bên trong

Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là nhân tố chủ yếu dẫn đến sự thành công hay thất bại của mỗi doanh nghiệp. Một cơ cấu nhân sự hiệu quả không chỉ có trình độ, kinh nghiệm của từng thành viên mà giữa các nhân viên với nhau cần có mối quan hệ thân thiết và các mối quan hệ với khách hàng, đối tác kinh doanh. Đặc biệt, những nhân viên có trình độ chuyên môn cao và ban điều hành có khả năng quản lý chặt chẽ rất cần thiết đối với những công ty giao nhận, vì nếu có sai sót xảy ra sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ quy trình.

Cơ sở vật chất

Cơ sở hạ tầng, trang thiết bị cần thiết để phục vụ cho quá trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bao gồm: bãi xe, nhà kho, phương tiện vận tải, thiết bị bốc dỡ hàng hóa... phục vụ cho việc gom hàng, chuẩn bị hàng hóa... Việc đầu tư nguồn cơ sở vật chất hiện đại, quy mô lớn sẽ giúp rút ngắn thời gian giao nhận hàng, giảm các chi phí thuê phương tiện ngoài, từ đó giá cả dịch vụ sẽ giảm, thu hút nhiều khách hàng hơn.

Nguồn tài chính

Để có thể đứng vững và phát triển lâu dài, các doanh nghiệp cần có nguồn tài chính lớn mạnh, vì công ty cần nguồn vốn lớn để đầu tư cơ sở hạ tầng, mua sắm thiết bị, phương tiện vận tải để hỗ trợ cho các nghiệp vụ giao nhận, nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty. Tuy nhiên, dù có nguồn tài chính tốt nhưng không biết cách sử dụng hiệu quả thì cũng sẽ thất bại trên thị trường giao nhận cạnh tranh như hiện nay

1.1.3.2. Nhân tố bên ngoài

Yếu tố tự nhiên

Các yếu tố tự nhiên như: khí hậu, thời tiết, thiên tai... là những nhân tố tác động trực tiếp đến quá trình vận chuyển và giao nhận hàng hóa, có ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả của dịch vụ. Cụ thể gây cản trở việc đóng hàng tại cảng, gây khó khăn cho các phương tiện vận chuyển (tàu, thuyền...), khiến hàng hóa bị hư hại hay trễ hạn giao hàng, xảy ra tranh chấp, thậm chí có thể dẫn đến thiệt hại về người. Do đó, người giao nhận cần lựa chọn phương tiện và tuyến đường phù hợp để giảm rủi ro.

Yếu tố chính trị - xã hội - pháp luật

Một quốc gia có tình hình chính trị - xã hội ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi để quốc gia đó mở rộng ngoại giao và phát triển thị trường giao thương với nước ngoài.

Ngược lại, nếu một quốc gia hay xảy ra các sự kiện gây bất ổn chính trị - xã hội sẽ gây khó khăn cho hoạt động giao nhận hàng hóa qua biên giới như không thể tiến hành nhận và giao hàng.

Mặt khác, các chính sách pháp luật cũng góp phần thúc đẩy hoặc gây cản trở hoạt động giao nhận diễn ra. Ví dụ các chính sách yêu cầu về thủ tục hành chính rườm rà sẽ làm thời gian giao nhận kéo dài gây ảnh hưởng đến hoạt động nghiệp vụ liên quan.

Phạm vi của hoạt động giao nhận hàng hóa liên quan đến nhiều quốc gia khác nhau. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả dịch vụ, các doanh nghiệp cần tìm hiểu rõ luật pháp, chính trị, văn hóa của các nước gửi hàng, nhận hàng, các nước hàng hóa đi qua và luật pháp quốc tế.

Yếu tố kinh tế

Thực trạng nền kinh tế trong và ngoài nước sẽ ảnh hưởng đến kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa. Hoạt động giao nhận hàng hóa diễn ra nhằm phục vụ cho lĩnh vực mua bán hàng hóa quốc tế, do đó biến động của thương mại quốc tế sẽ tác động trực tiếp đến dịch vụ giao nhận hàng hóa.

Ngoài ra, nền kinh tế có sự thay đổi bởi lãi suất tăng, tỷ giá hối đoái tăng, tỷ lệ lạm phát hay giá nhiên liệu tăng cao sẽ làm tăng giá cước vận tải của dịch vụ từ đó sẽ ảnh hưởng đến sự lựa chọn của khách hàng với doanh nghiệp giao nhận.

Đặc điểm hàng hóa

Bất kỳ mặt hàng nào cũng đều có tính chất, đặc điểm riêng biệt. Chính vì vậy, mỗi loại hàng hóa sẽ yêu cầu về quy cách đóng gói, xếp dỡ, phương tiện vận tải... khác nhau nhằm đảm bảo chất lượng của hàng hóa trong quá trình chuyên chở. Ví dụ như hàng nông sản phải được đóng thành từng bao, cần được hun trùng trước khi đóng hàng để chống ẩm mốc và vi khuẩn gây hại. Còn hàng máy móc thường có khối lượng lớn, công kênh nên cần có thiết bị, vận tải chuyên dụng...

Bên cạnh đó, mỗi loại hàng hóa khác nhau cần phải có những loại chứng từ đi kèm khác nhau để chứng nhận về phẩm chất, chất lượng như chứng nhận hun trùng, kiểm dịch động thực vật, giấy phép xuất nhập khẩu hàng đặc biệt...

Khoa học công nghệ

Sự đổi mới về mặt công nghệ trong vận tải không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, giảm chi phí khai thác, tác động đến năng suất của các hãng tàu trên thế giới.

Ngoài ra, thương mại điện tử phát triển nhanh chóng giúp việc tiếp cận khách hàng, giới thiệu dịch vụ trở nên dễ dàng hơn. Các hệ thống phần mềm hỗ trợ hoạt động giao nhận như: hệ thống truyền dữ liệu điện tử (EDI), hệ thống quản lý giao nhận, quản lý mối quan hệ khách hàng,... giúp kết nối giữa doanh nghiệp với khách hàng cũng như với các tổ chức một cách nhanh chóng, thuận tiện cho việc theo dõi, kiểm soát quy trình, giảm rủi ro cho hàng hóa, nâng cao hiệu quả giao nhận.

1.2. Cơ sở pháp lý và nguyên tắc giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu

Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu là một khâu trong việc thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương nên phải dựa trên cơ sở pháp lý sau:

– Các quy phạm pháp luật Quốc tế gồm các Công ước về vận đơn, vận tải; Công ước về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế... (Công ước Brussel, Công ước Vienne, các điều khoản thương mại quốc tế Incoterms...).

– Các văn bản quy phạm pháp luật của Nhà nước Việt Nam về giao nhận vận tải như: Luật Thương mại Việt Nam 2005; Nghị định 140/2007/NĐ-CP quy định chi tiết luật Thương mại về kinh doanh dịch vụ logistics; Luật Hàng hải Việt Nam 2005; Luật Hải quan...

Các văn bản này quy định những nguyên tắc của việc giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu về phương thức giao nhận, các thủ tục chứng từ cần thiết khi giao nhận hàng; quy định về sự ủy thác; quy định rõ trách nhiệm và nghĩa vụ của các cơ quan, các bên tham gia vào quy trình để quy trình được tiến hành thống nhất với nhau.

1.3. Khái quát chung về giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển

1.3.1. Khái niệm giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển

Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển là một phương thức vận chuyển ra đời sớm nhất. Đây là một phương thức giao nhận mà việc chuyên chở hàng hóa được thực hiện thông qua mạng lưới đường biển nhằm đưa hàng hóa từ nơi gửi hàng đến nơi nhận hàng tại các quốc gia trên thế giới.

1.3.2. Các chứng từ liên quan đến nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu

- Hợp đồng ngoại thương (Sale Contract)
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Phiếu đóng gói (Packing List)
- Bảng kê hàng hóa (Cargo List)
- Tờ khai hàng hóa xuất khẩu/nhập khẩu
- Vận đơn đường biển (Bill of Lading – B/L)
- Chứng từ bảo hiểm (Certificate of Insurance)
- Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin – C/O)

- Các chứng từ khác nếu cần: Giấy chứng nhận hun trùng (Fumigation Certificate), Giấy chứng nhận kiểm dịch, Giấy chứng nhận chất lượng/số lượng hàng hóa (Certificate of Quality/Quantity)...
- Hàng hóa xuất khẩu cần thêm: Lệnh đặt chỗ (Booking Note) và Lệnh cấp container rỗng.
- Hàng hóa nhập khẩu cần thêm: Lệnh giao hàng (Delivery Order – D/O) và Giấy báo tàu đến (Arrival Notice).

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

Sơ đồ khái quát quy trình:



1.4.1. Ký kết hợp đồng dịch vụ

Nhân viên kinh doanh sau khi tìm hiểu và xem xét nhu cầu của khách hàng, nếu phù hợp với chức năng và năng lực của công ty sẽ tiến hành chọn dịch vụ và báo giá phù hợp.

Khi khách hàng đã chấp nhận mức giá đã đưa ra và các thỏa thuận giao nhận thì hai bên sẽ ký hợp đồng dịch vụ, công ty giao nhận giao hàng được ủy thác giao hàng và làm các thủ tục có liên quan đến lô hàng xuất khẩu.

1.4.2. Liên hệ đặt chỗ và đóng hàng

Ký hợp đồng dịch vụ xong, chủ hàng sẽ gửi Booking Request để xác nhận lại thông tin về hàng hóa: người gửi hàng, người nhận hàng, trọng lượng, loại

container, nơi đóng hàng, cảng hạ container chứa hàng để thông quan xuất khẩu, cảng đến, ngày tàu chạy...

Nhân viên công ty giao nhận sẽ gửi Booking Request đến hãng tàu để đặt chỗ, hãng tàu gửi lại Booking Confirmation (Lệnh cấp cont rỗng) để xác nhận đã có chỗ. Trên Booking Confirmation thể hiện những thông tin sau: Số booking, tên tàu, cảng xếp hàng (port of lading), cảng dỡ hàng (port of discharge), cảng chuyên tải, bãi duyệt lệnh cấp container rỗng, giờ cắt máng (closing time)...

Sau khi có Booking Confirmation từ hãng tàu, nhân viên kinh doanh sẽ giao cho nhân viên giao nhận cùng với thông tin chi tiết lô hàng xuất khẩu, thời gian đóng hàng để nhân viên giao nhận theo dõi, phối hợp với khách hàng đưa cont rỗng đến địa điểm quy định để khách hàng đóng hàng và vận chuyển ra cảng. Lưu ý khi lấy cont rỗng tài xế có nhiệm vụ kiểm tra container được giao phải sạch, đủ khả năng đi biển trước khi tài xế ký vào biên bản bàn giao, không nên tiếp nhận container không đạt tiêu chuẩn kỹ thuật.

1.4.3. Chuẩn bị bộ hồ sơ các chứng từ

Để hoàn chỉnh một bộ hồ sơ hàng hóa cần chuẩn bị các chứng từ sau:

- Hợp đồng ngoại thương
- Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List)
- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Tờ khai hải quan
- Booking Note (Booking Confirmation)
- Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O)
- Giấy chứng nhận chất lượng/số lượng (Certificate of Quality/Quantity)
- Đối với hàng hóa buộc phải có hạn ngạch thì phải có Quota và bản kê danh mục hàng.

1.4.4. Làm thủ tục hải quan

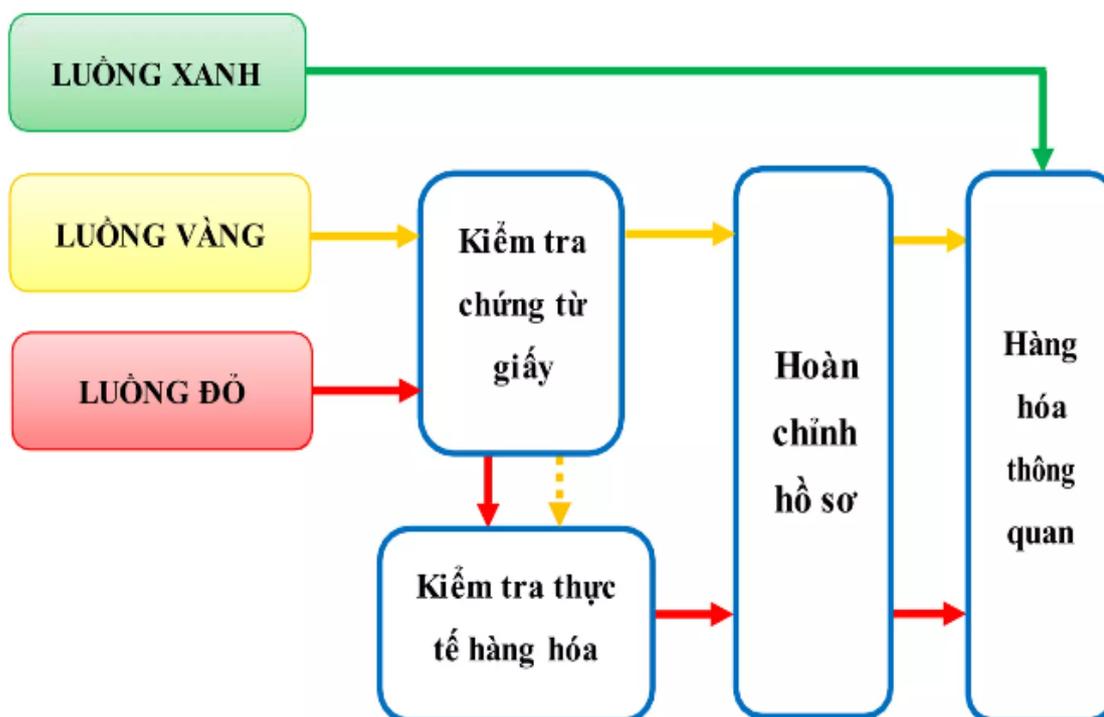
Theo Điều 21, Luật Hải quan 2014, khi làm thủ tục hải quan, người khai hải quan cần:

- Khai và nộp tờ khai hải quan, nộp hoặc xuất trình chứng từ thuộc hồ sơ hải quan theo quy định.

- Đưa hàng hoá, phương tiện vận tải đến nơi quy định để kiểm tra thực tế hàng hóa, phương tiện vận tải.
- Nộp thuế và thực hiện các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật về thuế, phí, lệ phí và quy định khác của pháp luật có liên quan.

Khai báo tờ khai hàng xuất khẩu và lô hàng sẽ được phân luồng. Hiện nay, hàng hóa sẽ được phân loại thành 3 luồng:

- Luồng xanh: hàng hóa được miễn kiểm tra chi tiết hồ sơ và miễn kiểm tra thực tế hàng hóa.
- Luồng vàng: lô hàng sẽ bị kiểm tra chi tiết hồ sơ nhưng được miễn kiểm tra thực tế hàng hóa.
- Luồng đỏ: lô hàng bị kiểm tra cả chi tiết hồ sơ và thực tế hàng hóa



Tờ khai sẽ được mang đi thanh lý và vào sổ tàu nếu lô hàng là luồng xanh. Nếu là luồng vàng hoặc luồng đỏ thì phải mời hải quan kiểm hóa xuống kiểm hàng, sau đó nhân viên hải quan sẽ niêm phong kẹp chì container. Tiếp đó mới mang tờ khai đi thanh lý và vào sổ tàu.

- Thanh lý tờ khai: Người làm thủ tục hải quan trình tờ khai đã thông quan để cán bộ hải quan kiểm tra và đóng dấu xác nhận.

- Vào sổ tàu: Người làm thủ tục hải quan nộp tờ khai hải quan để vào sổ tàu. Hải quan trả lại tờ khai và phiếu xác nhận vào sổ tàu. Kết thúc quá trình làm thủ tục thông quan cho lô hàng xuất khẩu tại cảng. Lưu ý rằng phải vào sổ tàu trước giờ Closing time nếu không hàng sẽ rớt lại không xuất khẩu được mặc dù đã thông quan.

1.4.5. Giao hàng cho người chuyên chở

1.4.5.1. Nếu hàng xuất khẩu phải lưu kho bãi tại cảng

Bước 1: Giao hàng cho cảng

- Giao cho cảng các giấy tờ: bảng kê hàng hóa xuất khẩu (Cargo List), lệnh xếp hàng (Shipping Instruction). Đăng ký bố trí kho bãi với phòng điều độ cảng.
- Chủ hàng hoặc người được ủy thác ký hợp đồng lưu kho với cảng.
- Tiến hành đưa hàng vào kho.

Bước 2: Giao hàng cho tàu

- Trước khi giao hàng cho tàu, cần phải hoàn tất xong các thủ tục giấy tờ cần thiết và báo cho cảng ngày giờ dự kiến tàu đến (ETA). Sau đó giao cho cảng sơ đồ xếp hàng được lập dựa trên Cargo List.
- Tổ chức xếp và giao hàng cho tàu
- + Tổ chức chuyển hàng từ kho ra cảng, lấy lịch xếp tàu, ấn định máng xếp hàng, bố trí xe và công nhân, người áp tải (nếu cần).
- + Công nhân của cảng tiến hành xếp hàng lên tàu. Hàng được giao cho tàu dưới sự giám sát của đại diện hải quan.
- + Khi giao nhận xong một lô hàng hoặc toàn bộ tàu, cảng lấy Biên lai thuyền phó (Mate's Receipt) để lập B/L.

1.4.5.2. Nếu hàng xuất khẩu không lưu kho bãi tại cảng

Đây là hàng hóa xuất khẩu do chủ hàng vận chuyển từ các nơi trong nước để xuất khẩu, lưu hàng lại tại các kho riêng của mình chứ không qua kho của cảng. Chủ hàng hoặc người được ủy thác dùng phương tiện vận tải để giao hàng trực tiếp cho tàu.

Trình tự thực hiện giao nhận hàng cũng tương tự như đối với hàng có lưu kho tại cảng nhưng không thực hiện bước ký hợp đồng thuê kho bãi với cảng. Hàng

hóa sẽ được vận chuyển đến cảng từ kho riêng. Sau đó, thực hiện tổ chức các bước xếp và giao hàng cho tàu.

1.4.5.3. Nếu hàng xuất khẩu đóng trong container

Gửi hàng nguyên container (FCL)

- Sau khi hoàn tất các thủ tục thông quan hàng hóa, tiến hành giao container cho tàu tại CY quy định trước hạn CUT OFF của tàu và lấy Mate's Receipt.
- Xếp hàng lên tàu và mang Mate's Receipt để đổi lấy B/L.

Gửi hàng lẻ (LCL)

- Người xuất khẩu hoặc người giao nhận giao hàng cho người chuyên chở tại CFS quy định.
- Mời đại diện hải quan tới kiểm hóa hàng hóa (nếu lô hàng bị kiểm hóa) và giám sát việc đóng hàng. Các lô hàng lẻ được đóng vào container sau khi đã kiểm hóa và niêm phong cặp chì. Chủ hàng hoàn tất các thủ tục để tiến hành xếp container lên tàu và lấy vận đơn từ người chuyên chở.
- Người chuyên chở xếp container lên tàu và vận chuyển đến nơi nhận hàng.

1.4.6. Lập bộ chứng từ thanh toán và quyết toán với khách hàng

Sau khi giao hàng xong, công ty giao nhận được ủy thác sẽ làm giấy báo nợ gửi khách hàng (người xuất khẩu) và chuyển cho bộ phận kế toán để theo dõi thu công nợ.

Chỉ khi nào người xuất khẩu thanh toán cước phí và các khoản tiền liên quan thì công ty được ủy thác mới đưa vận đơn cho họ và quyết toán với khách hàng.

Về người nhập khẩu phải hoàn thành bộ chứng từ thanh toán, trình ngân hàng để nhận tiền thanh toán. Yêu cầu bộ chứng từ lập phải chính xác theo yêu cầu của hợp đồng, nếu thanh toán bằng L/C thì phải phù hợp với L/C về cả nội dung lẫn hình thức và phải xuất trình ngân hàng trong thời gian hiệu lực của L/C. Các chứng từ phải thống nhất với nhau. Bộ chứng từ bao gồm phương tiện thanh toán (hối phiếu) và các chứng từ gửi hàng.

Nhanh chóng thông báo cho người mua về việc giao hàng hoàn tất và mua bảo hiểm cho hàng hóa nếu cần.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Giao nhận hàng hóa là một hoạt động chủ đạo trong ngành xuất nhập khẩu, đóng vai trò quan trọng trong quá trình lưu thông hàng hóa giữa các nước. Có thể nói việc phát triển dịch vụ giao nhận hàng hóa quốc tế gắn liền với sự phát triển kinh tế của đất nước.

Cơ sở lý luận về giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu khái quát kiến thức những vấn đề về khái niệm, vai trò của dịch vụ giao nhận cùng với quyền hạn, nghĩa vụ, trách nhiệm của người giao nhận và nêu rõ các nhân tố ảnh hưởng đến dịch vụ giao nhận hàng hóa. Ngoài ra, tình hình và kết quả hoạt động giao nhận cũng bị tác động trực tiếp bởi luật quốc tế và luật của từng quốc gia.

Bên cạnh đó, hiểu được tổng quát về quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển đối với hàng lưu kho tại bãi và hàng không lưu kho tại bãi hay hàng xuất đóng trong container theo lý thuyết. Đây là phương thức vận tải đã và đang mang lại hiệu quả cao trong chuyên chở hàng hóa.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU HCL

2.1. Giới thiệu khái quát về Công ty cổ phần xuất nhập khẩu HCL

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển Công ty cổ phần xuất nhập khẩu HCL

CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU HCL

Mã số thuế: 0201955987

Địa chỉ: Số nhà 5/8/121 An Đà, Phường Gia Viên, TP Hải Phòng, Việt Nam

Tên quốc tế: HCL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY

Người đại diện: NGUYỄN VĂN ĐUA

Điện thoại: 02253500561

Ngày hoạt động: 2019-03-26

Ngành nghề chính: Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL được thành lập vào ngày 26 tháng 3 năm 2019 với mã số thuế 0201955987, dưới sự lãnh đạo của ông Nguyễn Văn Đua. Sau gần 6 năm hoạt động, công ty đã khẳng định được vị thế trong lĩnh vực dịch vụ hỗ trợ vận tải tại thành phố Hải Phòng. Với trụ sở chính tại số nhà 5/8/121 An Đà, Phường Đằng Giang, Quận Ngô Quyền, HCL đã tận dụng được lợi thế địa lý của Hải Phòng - một trong những thành phố cảng lớn nhất Việt Nam.

Quá trình phát triển của HCL gắn liền với sự phát triển mạnh mẽ của ngành logistics và thương mại quốc tế tại Việt Nam. Từ khi thành lập, công ty đã chuyên sâu vào hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trong khu vực. Việc lựa chọn Hải Phòng làm địa điểm đặt trụ sở không chỉ giúp công ty tiếp cận dễ dàng với hệ thống cảng biển mà còn kết nối thuận lợi với các tỉnh phía Bắc và khu vực Đồng bằng sông Hồng.

Về các nhân tố tác động đến quá trình hình thành và phát triển, HCL sở hữu nhiều điểm mạnh đáng kể. Vị trí địa lý thuận lợi tại Hải Phòng giúp công ty dễ dàng tiếp cận các cơ sở hạ tầng quan trọng như cảng Hải Phòng - cảng container

lớn thứ ba Việt Nam với công suất thiết kế 1,5 triệu TEU/năm. Kinh nghiệm 6 năm trong ngành đã giúp HCL tích lũy được nguồn nhân lực có chuyên môn và mạng lưới khách hàng ổn định. Thời điểm thành lập năm 2019 cũng trùng với giai đoạn Việt Nam tích cực tham gia các hiệp định thương mại tự do như CPTPP, EVFTA, tạo ra nhiều cơ hội phát triển cho các doanh nghiệp logistics.

Tuy nhiên, HCL cũng đối mặt với những thách thức không nhỏ trong quá trình phát triển. Là doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ so với các “ông lớn” trong ngành logistics như Gemadept, SITC, công ty cần đầu tư mạnh vào công nghệ và mở rộng quy mô để nâng cao sức cạnh tranh. Nguồn vốn hạn chế và sự biến động của thị trường quốc tế, đặc biệt là tác động từ đại dịch COVID-19 giai đoạn 2020-2022, đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh. Cạnh tranh ngày càng khốc liệt từ các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài cũng đòi hỏi HCL phải không ngừng đổi mới và nâng cao chất lượng dịch vụ để duy trì và phát triển thị phần.

1.2. Chức năng, và lĩnh vực hoạt động

1.2.1. Chức năng nhiệm vụ

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL đảm nhận vai trò quan trọng trong việc cung cấp các dịch vụ hỗ trợ toàn diện cho hoạt động vận tải và thương mại quốc tế. Công ty thực hiện chức năng kết nối và hỗ trợ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu thông qua việc cung cấp giải pháp logistics tối ưu, đảm bảo hàng hóa được vận chuyển an toàn, nhanh chóng và hiệu quả. Với vị thế là đơn vị trung gian chuyên nghiệp, HCL góp phần quan trọng vào việc tạo thuận lợi cho luồng hàng hóa xuất nhập khẩu tại khu vực Hải Phòng và các tỉnh lân cận.

Nhiệm vụ cốt lõi của công ty tập trung vào việc tối ưu hóa chi phí logistics cho khách hàng, rút ngắn thời gian giao nhận hàng hóa và nâng cao độ tin cậy trong chuỗi cung ứng. HCL đóng vai trò là cầu nối giữa các nhà sản xuất, nhà xuất khẩu với thị trường quốc tế, đồng thời hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước tiếp cận hiệu quả với nguồn nguyên liệu và hàng hóa nhập khẩu. Công ty cũng chịu trách nhiệm tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về thủ tục hải quan, an toàn lao động và bảo vệ môi trường trong quá trình thực hiện dịch vụ.

1.2.2. Lĩnh vực hoạt động

Hoạt động chính của HCL tập trung vào lĩnh vực dịch vụ hỗ trợ vận tải với phạm vi đa dạng các dịch vụ chuyên biệt. Công ty cung cấp dịch vụ môi giới vận tải, kết nối các chủ hàng với đơn vị vận chuyển phù hợp, đảm bảo tối ưu hóa chi phí và thời gian. Dịch vụ kho bãi và bốc xếp hàng hóa cũng là thế mạnh của HCL, với hệ thống kho hiện đại và đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm trong xử lý các loại hàng hóa khác nhau.

Công ty mở rộng hoạt động sang lĩnh vực tư vấn logistics, giúp doanh nghiệp thiết kế và triển khai các giải pháp chuỗi cung ứng hiệu quả. Dịch vụ hỗ trợ thủ tục hải quan, bao gồm kê khai, kiểm tra và thông quan hàng hóa, được HCL thực hiện với quy trình chuẩn hóa và thời gian xử lý nhanh chóng. Theo số liệu từ Tổng cục Hải quan, kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam năm 2023 đạt 682,8 tỷ USD, tăng 1,4% so với năm trước, tạo ra nhu cầu lớn cho các dịch vụ hỗ trợ logistics như HCL đang cung cấp.

1.2.3. Tầm nhìn, sứ mệnh

Tầm nhìn của HCL hướng đến việc trở thành đối tác tin cậy hàng đầu trong lĩnh vực dịch vụ logistics tại khu vực miền Bắc, đặc biệt là tại Hải Phòng và các tỉnh phía Bắc Việt Nam đến năm 2030. Công ty định hướng phát triển thành một doanh nghiệp logistics hiện đại, ứng dụng công nghệ số trong quản lý và vận hành, có khả năng cung cấp giải pháp toàn diện cho chuỗi cung ứng quốc tế. HCL mong muốn đóng góp tích cực vào sự phát triển của ngành logistics Việt Nam, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng.

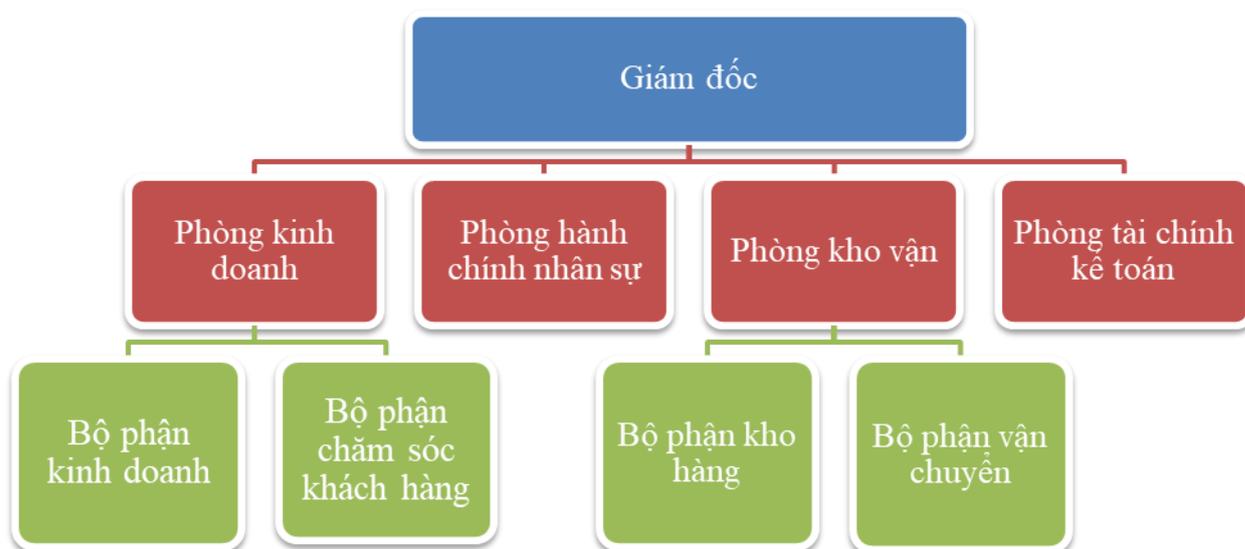
Sứ mệnh của công ty là mang đến các giải pháp logistics tối ưu, giúp khách hàng nâng cao hiệu quả kinh doanh và giảm thiểu chi phí vận hành. HCL cam kết cung cấp dịch vụ chất lượng cao với tiêu chuẩn quốc tế, xây dựng mối quan hệ đối tác bền vững và tạo ra giá trị gia tăng cho tất cả các bên liên quan. Công ty cũng đặt mục tiêu đóng góp vào sự phát triển bền vững của cộng đồng thông qua việc

tạo ra việc làm ổn định, tuân thủ các tiêu chuẩn môi trường và tham gia tích cực vào các hoạt động xã hội.

1.3. Cơ cấu tổ chức

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL được thiết kế một cách hợp lý và hiệu quả, phản ánh đặc thù hoạt động kinh doanh đa dạng của doanh nghiệp.

Sơ đồ 1.1. Cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL



Nguồn: Phòng hành chính nhân sự

Chức năng nhiệm vụ

Giám đốc đóng vai trò quan trọng nhất trong cơ cấu tổ chức của công ty. Với tư cách là người đứng đầu, Giám đốc chịu trách nhiệm hoạch định chiến lược phát triển tổng thể, đưa ra các quyết định quan trọng và điều hành mọi hoạt động của doanh nghiệp. Giám đốc cần có tầm nhìn chiến lược, khả năng lãnh đạo xuất sắc và kinh nghiệm quản lý đa lĩnh vực để đảm bảo sự phát triển bền vững của công ty. Nhiệm vụ cụ thể bao gồm xây dựng kế hoạch kinh doanh dài hạn, thiết lập mục tiêu cho từng phòng ban, giám sát và đánh giá hiệu quả hoạt động, đại diện công ty trong các giao dịch quan trọng và đưa ra các quyết định cuối cùng về nhân sự, tài chính và đầu tư.

Phòng kinh doanh đóng vai trò then chốt trong việc thúc đẩy doanh thu và phát triển thị trường cho công ty. Phòng này được chia thành hai bộ phận chính: bộ phận kinh doanh và bộ phận chăm sóc khách hàng. Bộ phận chăm sóc khách hàng chịu trách nhiệm xây dựng và triển khai các chiến lược marketing, xử lý khiếu nại,

sự có liên quan đến dịch vụ, tìm kiếm và phát triển khách hàng mới, duy trì và chăm sóc khách hàng hiện có. Bộ phận kinh doanh có nhiệm vụ phân tích thị trường, xác định các cơ hội kinh doanh tiềm năng, thiết kế các chương trình khuyến mãi và chính sách bán hàng phù hợp. Đồng thời, bộ phận này cũng chịu trách nhiệm theo dõi và đánh giá hiệu quả của các hoạt động kinh doanh, đề xuất các giải pháp cải thiện và tối ưu hóa quy trình bán hàng.

Phòng hành chính nhân sự đảm nhiệm vai trò quản lý nguồn nhân lực và điều hành các hoạt động hành chính của công ty. Nhiệm vụ của phòng này bao gồm tuyển dụng, đào tạo và phát triển nhân viên, xây dựng chính sách lương thưởng và đãi ngộ, quản lý hồ sơ nhân sự và đánh giá hiệu suất công việc. Bên cạnh đó, phòng hành chính nhân sự còn chịu trách nhiệm về các công tác hành chính như quản lý cơ sở vật chất, tổ chức các sự kiện nội bộ, đảm bảo môi trường làm việc an toàn và hiệu quả cho nhân viên.

Phòng kho vận đóng vai trò quan trọng trong việc quản lý hàng hóa và tối ưu hóa quá trình vận chuyển, đặc biệt là đối với hoạt động xuất nhập khẩu của công ty. Phòng này được chia thành hai bộ phận chính: Bộ phận kho hàng và Bộ phận vận chuyển. Bộ phận kho hàng chịu trách nhiệm quản lý tồn kho, sắp xếp và bảo quản hàng hóa, kiểm kê định kỳ và đảm bảo an toàn cho hàng hóa trong kho. Bộ phận vận chuyển có nhiệm vụ lập kế hoạch và thực hiện vận chuyển hàng hóa, tối ưu hóa tuyến đường và phương tiện vận chuyển, đảm bảo hàng hóa được giao nhận đúng thời hạn và trong tình trạng tốt nhất.

Phòng tài chính kế toán đảm nhận vai trò quản lý tài chính và kế toán của công ty. Nhiệm vụ chính của phòng này bao gồm lập và quản lý ngân sách, theo dõi dòng tiền, thực hiện các giao dịch tài chính, lập báo cáo tài chính định kỳ và quyết toán thuế. Phòng tài chính kế toán cũng chịu trách nhiệm phân tích tình hình tài chính của công ty, đưa ra các đề xuất về chiến lược tài chính, quản lý rủi ro tài chính và đảm bảo tuân thủ các quy định về kế toán và thuế.

Với cơ cấu tổ chức này, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL đã tạo ra một hệ thống quản lý hiệu quả, phân công trách nhiệm rõ ràng giữa các phòng ban.

Điều này giúp công ty vận hành một cách trơn tru, đảm bảo mọi khía cạnh của hoạt động kinh doanh được quản lý và phát triển đồng bộ.

1.4. Tình hình hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp (doanh thu, quy mô hoạt động, thị trường...)

1.4.1. Đặc điểm quy trình sản xuất kinh doanh sản phẩm/ Mua bán hàng hóa/dịch vụ

Quy trình cung cấp dịch vụ logistics của HCL được thiết kế theo tiêu chuẩn quốc tế, bao gồm 5 bước thực hiện có hệ thống nhằm đảm bảo chất lượng và hiệu quả cho khách hàng.



Sơ đồ 1. 2. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL

Nguồn: Phòng kinh doanh

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu và tư vấn

Giai đoạn đầu tiên bắt đầu khi khách hàng liên hệ với HCL thông qua các kênh như hotline 02253500561, email hoặc website. Bộ phận chăm sóc khách hàng sẽ ghi nhận thông tin cơ bản về yêu cầu vận chuyển bao gồm loại hàng hóa, số lượng, trọng lượng, địa điểm xuất phát và điểm đến. Tư vấn viên được phân công sẽ liên hệ trực tiếp để thu thập thông tin chi tiết về đặc điểm hàng hóa, yêu cầu bảo quản đặc biệt và thời gian giao hàng mong muốn. Đối với các đơn hàng phức tạp, đội ngũ kỹ thuật thực hiện khảo sát thực tế tại kho khách hàng để đánh giá điều kiện và đưa ra phương án tối ưu. Thông tin được nhập vào hệ thống CRM để tạo mã số yêu cầu duy nhất và theo dõi toàn bộ quá trình.

Bước 2: Thiết kế giải pháp và lập báo giá

Dựa trên thông tin đã thu thập, đội ngũ chuyên gia logistics thiết kế phương án vận chuyển toàn diện bao gồm lựa chọn phương thức vận chuyển tối ưu (đường

bộ, biển, hàng không hoặc kết hợp), xác định tuyến đường hiệu quả và tính toán thời gian vận chuyển chính xác. HCL sử dụng phần mềm TMS để mô phỏng và tối ưu hóa lộ trình, đồng thời lập phương án dự phòng. Bộ phận kinh doanh tính toán chi phí chi tiết bao gồm vận chuyển, bốc xếp, bảo hiểm, phí hải quan và các dịch vụ gia tăng. Báo giá được lập theo nhiều phương án khác nhau về thời gian và chất lượng để khách hàng lựa chọn phù hợp với ngân sách và yêu cầu.

Bước 3: Ký hợp đồng và triển khai dịch vụ

Khi khách hàng chấp thuận báo giá, hai bên ký kết hợp đồng với các điều khoản rõ ràng về phạm vi công việc, thời gian thực hiện, trách nhiệm các bên và điều kiện thanh toán. Bộ phận pháp chế rà soát kỹ lưỡng để đảm bảo tuân thủ quy định và bảo vệ quyền lợi. Sau khi ký hợp đồng, bộ phận điều hành lập kế hoạch chi tiết và bắt đầu triển khai dịch vụ, bao gồm điều phối phương tiện, nhân lực, thiết bị chuyên dụng và phối hợp với các đối tác như công ty vận tải, kho bãi, đại lý hải quan. Lịch trình chi tiết được thông báo cho khách hàng cùng với chuẩn bị các tài liệu cần thiết.

Bước 4: Theo dõi giám sát và giao nhận hàng

Trong suốt quá trình vận chuyển, HCL sử dụng hệ thống GPS tracking và IoT sensors để theo dõi vị trí và tình trạng hàng hóa theo thời gian thực. Khách hàng có thể truy cập thông tin qua ứng dụng di động hoặc web portal để cập nhật tiến độ và dự kiến thời gian giao hàng. Bộ phận giám sát hoạt động 24/7 với hệ thống cảnh báo tự động khi phát hiện bất thường. Khi hàng đến điểm giao nhận, đội ngũ thông báo trước cho người nhận và thực hiện giao hàng theo quy trình chuẩn với kiểm đếm, kiểm tra tình trạng hàng hóa và yêu cầu ký xác nhận biên bản giao nhận. Các vấn đề phát sinh được ghi nhận và xử lý ngay lập tức.

Bước 5: Thanh toán và đánh giá dịch vụ

Sau khi hoàn thành giao hàng, bộ phận kế toán lập hóa đơn thanh toán dựa trên dịch vụ đã thực hiện và gửi cho khách hàng. Thanh toán được thực hiện theo thỏa thuận trong hợp đồng với các hình thức linh hoạt như chuyển khoản, tiền mặt hoặc séc. Đối với khách hàng thường xuyên, HCL áp dụng chính sách thanh toán với thời hạn 15-30 ngày. Giai đoạn cuối là thu thập phản hồi khách hàng về chất

lượng dịch vụ thông qua bảng khảo sát hoặc cuộc gọi trực tiếp. Kết quả đánh giá được phân tích để cải thiện quy trình, đào tạo nhân viên và phát triển dịch vụ mới, đồng thời lưu trữ trong hồ sơ khách hàng để tham khảo cho các giao dịch tương lai.

Quy trình 5 bước này đã được HCL chuẩn hóa và áp dụng thành công, giúp công ty duy trì thời gian xử lý trung bình 4-6 giờ cho dịch vụ tiêu chuẩn và đạt tỷ lệ hài lòng khách hàng 8,7/10 điểm.

1.4.2. Thị trường kinh doanh

Thị trường logistics tại khu vực phía Bắc Việt Nam nơi HCL hoạt động có quy mô và tiềm năng tăng trưởng đáng kể. Theo Hiệp hội Logistics Việt Nam, toàn bộ thị trường logistics trong nước đạt quy mô khoảng 40-42 tỷ USD năm 2023, trong đó khu vực phía Bắc chiếm khoảng 45% thị phần nhờ lợi thế về cơ sở hạ tầng cảng biển và vị trí địa lý chiến lược. Hải Phòng với hệ thống cảng biển phát triển đã trở thành trung tâm logistics quan trọng, xử lý hơn 40% tổng lượng hàng hóa xuất nhập khẩu của cả nước. Sự phát triển mạnh mẽ của các khu công nghiệp tại Hải Phòng, Quảng Ninh và các tỉnh lân cận đã tạo ra nhu cầu gia tăng cho các dịch vụ logistics chuyên nghiệp.

Cơ cấu cạnh tranh trong lĩnh vực này thể hiện sự đa dạng với sự tham gia của nhiều loại hình doanh nghiệp khác nhau. Các tập đoàn lớn như Gemadept, SITC, Vinalines chiếm thị phần đáng kể với quy mô hoạt động rộng khắp và nguồn lực tài chính mạnh. Những doanh nghiệp này thường tập trung vào các dự án lớn và khách hàng doanh nghiệp có quy mô. Song song đó, hàng trăm doanh nghiệp vừa và nhỏ cạnh tranh ở các phân khúc dịch vụ chuyên biệt, tạo nên một thị trường năng động và đa dạng về sản phẩm dịch vụ.

Xu hướng phát triển của thị trường cho thấy sự chuyển dịch từ các dịch vụ logistics truyền thống sang các giải pháp tích hợp công nghệ cao. Việc ứng dụng IoT, AI và blockchain trong quản lý chuỗi cung ứng đang trở thành yếu tố phân biệt quan trọng giữa các nhà cung cấp dịch vụ. HCL đã nhận thức được xu hướng này và đầu tư vào việc nâng cấp hệ thống công nghệ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng về tính minh bạch và hiệu quả trong quản lý logistics.

Bảng 1.1: Quy mô và cơ cấu thị trường logistics khu vực phía Bắc

Chỉ tiêu	2022	2023	2024	6T 2025
Quy mô thị trường (tỷ VND)	450.200	486.000	521.000	278.000
Tốc độ tăng trưởng (%)	8,5	7,9	7,2	6,8
Số doanh nghiệp hoạt động	1.250	1.380	1.520	1.580
Thị phần top 10 doanh nghiệp (%)	35	33	31	30
Kim ngạch XNK qua cảng Hải Phòng (tỷ USD)	28,5	31,2	33,8	18,2

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Phân tích dữ liệu cho thấy thị trường logistics khu vực duy trì xu hướng tăng trưởng ổn định với quy mô tăng từ 450.200 tỷ VND năm 2022 lên 521.000 tỷ VND năm 2024. Mặc dù tốc độ tăng trưởng có xu hướng chậm lại từ 8,5% xuống 6,8%, thị trường vẫn thể hiện sức khỏe tốt và tiềm năng phát triển bền vững. Số lượng doanh nghiệp tham gia thị trường tăng liên tục, phản ánh tính hấp dẫn của ngành logistics nhưng cũng làm gia tăng mức độ cạnh tranh.

Bảng 1.2: Vị thế cạnh tranh của HCL trong thị trường

Chỉ tiêu	2022	2023	2024	6T đầu 2025
Thị phần của HCL (%)	0,21	0,28	0,32	0,35
Vị trí xếp hạng trong ngành	45	38	32	29
Chỉ số nhận diện thương hiệu (%)	12	18	25	28
Tỷ lệ khách hàng chuyển từ đối thủ (%)	15	22	28	31
Điểm đánh giá dịch vụ (thang 10)	7,8	8,2	8,6	8,7

Nguồn: Phòng kinh doanh

Đáng chú ý, thị phần của top 10 doanh nghiệp có xu hướng giảm từ 35% xuống 30%, cho thấy sự phân tán thị trường và cơ hội cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ như HCL phát triển. Công ty đã tận dụng được cơ hội này để nâng thị phần từ 0,21% lên 0,35% và cải thiện vị trí xếp hạng từ thứ 45 lên thứ 29 trong ngành. Sự

gia tăng đáng kể về chỉ số nhận diện thương hiệu từ 12% lên 28% cùng với tỷ lệ khách hàng chuyển từ đối thủ tăng lên 31% chứng tỏ hiệu quả của chiến lược marketing và nâng cao chất lượng dịch vụ của HCL.

1.4.3. Khách hàng

Cơ cấu khách hàng của HCL thể hiện sự đa dạng và phân bổ hợp lý giữa các phân khúc thị trường khác nhau. Công ty đã xây dựng được mối quan hệ bền vững với các doanh nghiệp hoạt động trong nhiều lĩnh vực từ sản xuất công nghiệp đến thương mại xuất nhập khẩu. Chiến lược phân khúc khách hàng của HCL tập trung vào ba nhóm chính: doanh nghiệp lớn với nhu cầu dịch vụ logistics toàn diện, doanh nghiệp vừa với yêu cầu dịch vụ chuyên biệt và doanh nghiệp nhỏ cần hỗ trợ logistics cơ bản. Việc đa dạng hóa danh mục khách hàng không chỉ giúp HCL giảm thiểu rủi ro phụ thuộc vào một nhóm khách hàng cụ thể mà còn tạo ra nhiều cơ hội bán chéo và nâng cấp dịch vụ.

Phân tích hành vi khách hàng cho thấy xu hướng gia tăng nhu cầu thuê ngoài dịch vụ logistics của các doanh nghiệp nhằm tập trung nguồn lực vào hoạt động sản xuất kinh doanh cốt lõi. HCL đã đầu tư xây dựng hệ thống quản lý quan hệ khách hàng chuyên nghiệp để theo dõi lịch sử giao dịch, phân tích xu hướng tiêu dùng và dự báo nhu cầu của từng khách hàng. Việc ứng dụng công nghệ trong quản lý khách hàng đã giúp công ty cá nhân hóa dịch vụ, nâng cao tỷ lệ giữ chân khách hàng và tăng giá trị đơn hàng trung bình. Đặc biệt, HCL chú trọng xây dựng mối quan hệ đối tác chiến lược với các khách hàng lớn thông qua việc cung cấp dịch vụ tùy chỉnh và cam kết về chất lượng dịch vụ.

**Bảng 1.3: Cơ cấu và tình hình phát triển khách hàng của HCL
giai đoạn 2022-2025**

Chỉ tiêu khách hàng	2022	2023	2024	6 tháng đầu 2025
Tổng số khách hàng	485	612	758	412
Khách hàng doanh nghiệp lớn	35	48	65	38
Khách hàng doanh nghiệp vừa	186	245	312	168
Khách hàng doanh nghiệp nhỏ	264	319	381	206
Doanh thu bình quân/khách hàng (triệu VND)	1,96	2,22	2,20	2,35
Tỷ lệ khách hàng tái sử dụng dịch vụ (%)	68	72	76	78
Tỷ lệ khách hàng mới (%)	28	32	35	38
Thời gian hợp tác trung bình (tháng)	14	16	18	19
Số đơn hàng bình quân/khách hàng/năm	12,5	14,2	16,1	8,8*

Nguồn: Phòng kinh doanh

Số liệu thống kê cho thấy HCL đã thực hiện thành công chiến lược mở rộng khách hàng với tổng số khách hàng tăng mạnh từ 485 năm 2022 lên 758 năm 2024. Trong 6 tháng đầu năm 2025, công ty đã phục vụ 412 khách hàng, chiếm 54% so với cả năm 2024, cho thấy xu hướng tăng trưởng tích cực. Tốc độ tăng trưởng khách hàng trung bình đạt 25% mỗi năm, phản ánh sự thành công trong chiến lược mở rộng thị trường và nâng cao chất lượng dịch vụ. Cơ cấu khách hàng cho thấy sự phát triển cân bằng giữa các phân khúc, trong đó nhóm doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm tỷ trọng lớn nhất, phù hợp với định hướng chiến lược của công ty.

Doanh thu bình quân trên mỗi khách hàng có xu hướng tăng ổn định từ 1,96 triệu VND năm 2022 lên 2,35 triệu VND trong 6 tháng đầu năm 2025, phản ánh việc nâng cao giá trị dịch vụ và khả năng bán chéo của HCL. Tỷ lệ khách hàng tái sử dụng dịch vụ cải thiện liên tục từ 68% lên 78%, chứng tỏ sự hài lòng và lòng trung thành ngày càng cao của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ. Tỷ lệ khách hàng mới gia tăng từ 28% lên 38% cho thấy hiệu quả của các hoạt động tiếp thị và

mở rộng thị trường, đồng thời thời gian hợp tác trung bình kéo dài từ 14 tháng lên 19 tháng thể hiện mối quan hệ đối tác ngày càng bền vững.

Tình hình khách hàng của HCL cho thấy sự phát triển tích cực và bền vững qua các năm. Công ty đã thành công trong việc mở rộng quy mô khách hàng đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ, tạo ra giá trị gia tăng cho khách hàng và duy trì tỷ lệ hài lòng cao. Chiến lược tập trung vào đa dạng hóa danh mục khách hàng và xây dựng mối quan hệ đối tác dài hạn đã mang lại hiệu quả rõ rệt, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của công ty trong tương lai.

1.4.4. Kết quả kinh doanh của đơn vị

Kết quả kinh doanh của HCL trong giai đoạn 2022-2025 thể hiện xu hướng tăng trưởng tích cực và bền vững, phản ánh sự thành công trong việc thực hiện chiến lược phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ. Công ty đã duy trì được mức tăng trưởng ổn định về doanh thu, lợi nhuận và các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động khác, đồng thời liên tục cải thiện năng lực tài chính và vị thế cạnh tranh trên thị trường. Sự phát triển này không chỉ thể hiện qua các con số tuyệt đối mà còn qua việc cải thiện các chỉ số hiệu quả như tỷ suất lợi nhuận, năng suất lao động và khả năng sinh lời trên vốn đầu tư.

Hoạt động kinh doanh của HCL được đánh giá cao về tính ổn định và khả năng thích ứng với những biến động của thị trường logistics. Công ty đã thể hiện sự linh hoạt trong việc điều chỉnh chiến lược kinh doanh để đáp ứng nhu cầu thay đổi của khách hàng, đặc biệt trong bối cảnh phục hồi kinh tế sau đại dịch COVID-19. Việc đầu tư vào công nghệ và nâng cao chất lượng dịch vụ đã giúp HCL duy trì và mở rộng thị phần, tạo ra giá trị gia tăng bền vững cho cả công ty và khách hàng.

Bảng 1.4: Kết quả kinh doanh của HCL giai đoạn 2022-2025*(Đơn vị: Triệu đồng, tỷ lệ (%))*

STT	Chỉ tiêu	Mã	Năm			
			2022	2023	2024	6T/2025
A	B	C	D	E	F	G
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	18.274	23.685	28.429	16.087
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02	125	160	195	110
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10	18.149	23.525	28.234	15.977
4	Giá vốn hàng bán	11	15.768	20.072	23.569	13.159
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20	2.381	3.453	4.665	2.818
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	85	120	145	75
7	Chi phí tài chính	22	45	68	82	48
-	Trong đó: Chi phí lãi vay	23	35	52	68	38
8	Chi phí bán hàng	25	420	580	720	395
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	475	488	814	515
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26))	30	1.526	2.437	3.194	1.935
11	Thu nhập khác	31	15	25	32	18
12	Chi phí khác	32	8	12	15	9
13	Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40	7	13	17	9
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	1.533	2.450	3.211	1.944
15	Chi phí thuế TNDN	51	307	490	642	389
16	Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50 - 51)	60	1.226	1.960	2.569	1.555

(Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL, 2022-2025)

Bảng 1. 5: So sánh kết quả kinh doanh của HCL*(Đơn vị: Triệu đồng, tỷ lệ (%))*

STT	Chỉ tiêu	So sánh 2023/2022		So sánh 2024/2023	
		+/-	Tỷ lệ (%)	+/-	Tỷ lệ (%)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	5.411	29,6%	4.744	20,0%
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	5.376	29,6%	4.709	20,0%
4	Giá vốn hàng bán	4.304	27,3%	3.497	17,4%
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.072	45,0%	1.212	35,1%
8	Chi phí bán hàng	160	38,1%	140	24,1%
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	13	2,7%	326	66,8%
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	911	59,7%	757	31,1%
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	917	59,8%	761	31,1%
16	Lợi nhuận sau thuế TNDN	734	59,9%	609	31,1%

(Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL, 2022-2025)

Phân tích kết quả kinh doanh cho thấy HCL đã đạt được mức tăng trưởng doanh thu ấn tượng, từ 18.274 triệu đồng năm 2022 tăng lên 28.429 triệu đồng năm 2024, tương ứng với mức tăng 55,6% sau 2 năm và tốc độ tăng trưởng bình quân 24,7% mỗi năm. Đặc biệt, năm 2023 ghi nhận mức tăng trưởng mạnh 29,6% so với năm 2022, sau đó duy trì được đà tăng trưởng ổn định 20,0% trong năm 2024. Trong 6 tháng đầu năm 2025, doanh thu đạt 16.087 triệu đồng, tương đương 56,6% so với cả năm 2024, dự báo sẽ đạt mức tăng trưởng khoảng 13-15% so với năm trước.

Về hiệu quả hoạt động, lợi nhuận gộp tăng trưởng vượt bậc với mức tăng 45,0% năm 2023 và 35,1% năm 2024, đạt mức tăng tích lũy 95,9% so với năm

2022. Điều này cho thấy công ty đã thành công trong việc tối ưu hóa chi phí và nâng cao giá trị dịch vụ. Lợi nhuận sau thuế TNDN cũng có sự bùng nổ với mức tăng 59,9% năm 2023 và duy trì đà tăng trưởng 31,1% năm 2024, tổng cộng tăng 109,5% trong 2 năm, từ 1.226 triệu đồng lên 2.569 triệu đồng. Tuy nhiên, cần lưu ý chi phí quản lý doanh nghiệp tăng mạnh 66,8% trong năm 2024 sau khi chỉ tăng 2,7% năm 2023, cho thấy công ty đang đầu tư mạnh vào mở rộng quy mô hoạt động. Chi phí bán hàng cũng tăng đều qua các năm với mức tăng tổng cộng 71,4%, phản ánh nỗ lực mở rộng thị trường của công ty.

Kết quả kinh doanh của HCL trong giai đoạn 2022-2025 thể hiện sự phát triển mạnh mẽ và bền vững với tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận cao, đồng thời liên tục cải thiện các chỉ số hiệu quả hoạt động. Những kết quả này tạo nền tảng vững chắc cho HCL tiếp tục phát triển và mở rộng thị phần trong những năm tiếp theo.

1.5. Thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp

1.5.1. Những mặt đạt được

Sau gần 6 năm hoạt động, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL đã đạt được những thành tựu đáng kể trong việc xây dựng và phát triển thương hiệu trong lĩnh vực logistics. Những thành công này không chỉ thể hiện qua các chỉ số tài chính mà còn qua sự công nhận của thị trường và khách hàng đối với chất lượng dịch vụ mà công ty cung cấp.

Về mặt tài chính, HCL đã duy trì được tốc độ tăng trưởng doanh thu ấn tượng với mức tăng trưởng bình quân 24,7% mỗi năm, từ 18.274 triệu đồng năm 2022 lên 28.429 triệu đồng năm 2024. Công ty đã vượt qua các giai đoạn khó khăn của đại dịch COVID-19 và biến động chuỗi cung ứng toàn cầu, khả năng thích nghi với biến động thị trường của công ty rất tốt.

Trong việc phát triển thị trường và khách hàng, HCL đã thành công trong việc mở rộng quy mô hoạt động với số lượng khách hàng tăng từ 485 năm 2022 lên 758 năm 2024. Tỷ lệ khách hàng tái sử dụng dịch vụ cải thiện từ 68% lên 76%, thể hiện sự hài lòng cao và lòng trung thành của khách hàng. Thời gian hợp tác trung bình kéo dài từ 14 tháng lên 18 tháng, cho thấy mối quan hệ đối tác ngày càng bền

vững. Công ty đã thành công trong việc đa dạng hóa danh mục khách hàng, phục vụ từ doanh nghiệp nhỏ đến các tập đoàn lớn, giúp giảm thiểu rủi ro phụ thuộc vào một nhóm khách hàng cụ thể.

Về vị thế cạnh tranh, HCL đã nâng cao đáng kể thị phần từ 0,21% năm 2022 lên 0,32% năm 2024 và cải thiện vị trí xếp hạng từ thứ 45 lên thứ 32 trong ngành logistics khu vực phía Bắc. Chỉ số nhận diện thương hiệu tăng mạnh từ 12% lên 25%, cho thấy hiệu quả của các chiến lược marketing và xây dựng thương hiệu. Tỷ lệ khách hàng chuyển từ đối thủ cạnh tranh tăng lên 28%, phản ánh sức hút và uy tín của HCL trong thị trường. Công ty đã xây dựng được mạng lưới đối tác chiến lược vững mạnh, bao gồm các công ty vận tải, kho bãi và đại lý hải quan uy tín, tạo nền tảng cho việc cung cấp dịch vụ toàn diện.

Những thành tựu mà HCL đạt được trong giai đoạn 2022-2025 cho thấy công ty đã xây dựng thành công mô hình kinh doanh hiệu quả, duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định và nâng cao vị thế cạnh tranh. Sự phát triển toàn diện về tài chính, thị trường và thương hiệu tạo nền tảng vững chắc cho HCL tiếp tục phát triển bền vững trong tương lai.

1.5.2 Những hạn chế

Mặc dù đã đạt được nhiều thành tựu đáng kể, HCL vẫn đối mặt với một số hạn chế và thách thức trong quá trình phát triển. Những hạn chế này cần được nhận diện và khắc phục để công ty có thể phát huy tối đa tiềm năng và duy trì đà tăng trưởng trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

Về quy mô và nguồn lực tài chính, HCL vẫn là một doanh nghiệp có quy mô tương đối nhỏ so với các “ông lớn” trong ngành logistics như Gemadept, SITC hay Vinalines. Thị phần 0,32% mặc dù đã cải thiện nhưng vẫn còn khiêm tốn, hạn chế khả năng đàm phán với các đối tác lớn và giảm sức mạnh cạnh tranh trong các dự án quy mô lớn. Nguồn vốn hạn chế khiến công ty gặp khó khăn trong việc đầu tư mở rộng cơ sở hạ tầng, mua sắm thiết bị hiện đại và áp dụng công nghệ tiên tiến. Doanh thu 28.429 triệu đồng năm 2024 mặc dù tăng trưởng tốt nhưng vẫn chưa đủ mạnh để cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp có quy mô hàng nghìn tỷ đồng.

Trong lĩnh vực công nghệ và số hóa, HCL còn chậm trễ so với xu hướng chung của ngành. Mặc dù đã đầu tư vào hệ thống GPS tracking và phần mềm quản lý logistics, công ty vẫn chưa ứng dụng đầy đủ các công nghệ tiên tiến như AI, IoT, blockchain hay big data analytics. Việc thiếu hụt các giải pháp công nghệ tiên tiến làm giảm khả năng tối ưu hóa quy trình, dự báo nhu cầu và cung cấp dịch vụ cá nhân hóa cho khách hàng. Hệ thống quản lý thông tin chưa được tích hợp hoàn toàn, gây khó khăn trong việc theo dõi và phân tích dữ liệu kinh doanh một cách toàn diện.

Về nguồn nhân lực, chi phí đào tạo và thu hút nhân tài cao trong khi khả năng tài chính của công ty còn hạn chế, dẫn đến tình trạng khó khăn trong việc cạnh tranh nhân lực với các doanh nghiệp lớn. Thiếu hụt nhân sự chuyên môn cao cũng hạn chế khả năng phát triển các dịch vụ logistics phức tạp và giá trị gia tăng cao.

Thách thức về thị trường và cạnh tranh cũng đặt ra những hạn chế đáng kể cho HCL. Số lượng đối thủ cạnh tranh tăng liên tục từ 28 năm 2022 lên 35 năm 2024, làm gia tăng áp lực cạnh tranh về giá cả và chất lượng dịch vụ. Sự gia nhập của các doanh nghiệp nước ngoài có công nghệ tiên tiến và nguồn lực tài chính mạnh tạo ra thách thức lớn cho các doanh nghiệp nội địa như HCL. Phụ thuộc chủ yếu vào thị trường khu vực phía Bắc khiến công ty dễ bị ảnh hưởng bởi những biến động kinh tế địa phương và hạn chế cơ hội phát triển ở các khu vực khác.

Những hạn chế hiện tại của HCL chủ yếu xuất phát từ quy mô còn nhỏ, nguồn lực tài chính hạn chế và sự thiếu hụt trong đầu tư công nghệ cũng như phát triển nhân lực chất lượng cao. Việc nhận diện và khắc phục những hạn chế này sẽ là yếu tố then chốt quyết định khả năng phát triển bền vững của công ty trong giai đoạn tới.

1.6. Phương hướng, chiến lược phát triển của doanh nghiệp trong tương lai

Dựa trên những thành tựu đã đạt được và bài học kinh nghiệm từ giai đoạn phát triển 2022-2025, HCL đã xây dựng tầm nhìn và chiến lược phát triển dài hạn nhằm nâng cao vị thế cạnh tranh và mở rộng quy mô hoạt động. Công ty định hướng trở thành một trong những nhà cung cấp dịch vụ logistics hàng đầu tại khu vực phía Bắc Việt Nam, với khả năng cung cấp giải pháp logistics toàn diện và

hiện đại đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng.

Phương hướng phát triển tổng thể

HCL xác định phương hướng phát triển tập trung vào ba trụ cột chính: nâng cao chất lượng dịch vụ thông qua ứng dụng công nghệ hiện đại, mở rộng quy mô hoạt động và đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, đồng thời xây dựng năng lực cạnh tranh bền vững thông qua phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao. Công ty hướng tới việc số hóa toàn bộ quy trình hoạt động, từ tiếp nhận đơn hàng đến giao hàng và chăm sóc khách hàng, nhằm tối ưu hóa hiệu quả và nâng cao trải nghiệm khách hàng. Mục tiêu đến năm 2030, HCL sẽ đạt doanh thu 60-80 tỷ đồng với thị phần 1-1,5% trong khu vực phía Bắc, phục vụ trên 1.500 khách hàng và duy trì tỷ suất lợi nhuận thuần ở mức 15-18%.

Chiến lược phát triển thị trường

Về chiến lược mở rộng thị trường, HCL sẽ thực hiện kế hoạch “3 vùng - 2 giai đoạn” trong giai đoạn 2025-2030. Giai đoạn 1 (2025-2027) tập trung củng cố và mở rộng thị phần tại khu vực Đồng bằng sông Hồng và các tỉnh phía Bắc, đồng thời xây dựng chi nhánh tại Hà Nội để tiếp cận thị trường thủ đô. Giai đoạn 2 (2028-2030) mở rộng hoạt động xuống khu vực miền Trung với việc thành lập văn phòng đại diện tại Đà Nẵng và xem xét khả năng phát triển dịch vụ logistics xuyên biên giới với các nước ASEAN. Công ty sẽ tập trung phát triển các phân khúc khách hàng mới như thương mại điện tử, logistics y tế và dịch vụ logistics cho ngành nông sản xuất khẩu, những lĩnh vực có tiềm năng tăng trưởng cao trong thời gian tới.

Chiến lược đầu tư công nghệ và số hóa

HCL cam kết đầu tư 15-20% doanh thu hàng năm vào phát triển công nghệ và số hóa quy trình hoạt động. Công ty sẽ triển khai hệ thống WMS (Warehouse Management System) tiên tiến để quản lý kho bãi hiệu quả, ứng dụng AI và machine learning trong dự báo nhu cầu và tối ưu hóa tuyến đường vận chuyển. Việc xây dựng nền tảng thương mại điện tử riêng cho phép khách hàng đặt hàng, theo dõi và thanh toán trực tuyến sẽ được ưu tiên triển khai trong năm 2026. HCL

cũng nghiên cứu ứng dụng công nghệ blockchain để tăng tính minh bạch và bảo mật trong chuỗi cung ứng, đặc biệt cho các sản phẩm có giá trị cao và yêu cầu truy xuất nguồn gốc nghiêm ngặt.

Chiến lược phát triển nguồn nhân lực

Nhận thức rằng con người là yếu tố quyết định thành công, HCL đã xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực toàn diện với mục tiêu nâng quy mô lên 80-100 nhân viên vào năm 2030. Công ty sẽ thiết lập trung tâm đào tạo nội bộ để nâng cao kỹ năng chuyên môn và kỹ năng mềm cho nhân viên, đồng thời hợp tác với các trường đại học có ngành logistics để tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực trẻ. Chính sách lương thưởng cạnh tranh và môi trường làm việc chuyên nghiệp sẽ được xây dựng để thu hút và giữ chân nhân tài. HCL cũng đầu tư vào việc đào tạo đội ngũ lãnh đạo cấp trung để chuẩn bị cho việc mở rộng quy mô hoạt động trong tương lai.

Để thực hiện các mục tiêu phát triển, HCL sẽ đa dạng hóa nguồn vốn thông qua việc tăng vốn từ các cổ đông hiện tại, tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược và tiếp cận các nguồn vốn vay ưu đãi từ ngân hàng. Công ty dự kiến cần khoảng 30-50 tỷ đồng trong giai đoạn 2025-2030 để đầu tư vào cơ sở hạ tầng, công nghệ và mở rộng thị trường. Việc IPO (Initial Public Offering) được xem xét như một phương án huy động vốn trong giai đoạn 2028-2030 khi công ty đã đạt quy mô và hiệu quả hoạt động ổn định. HCL cũng nghiên cứu các hình thức hợp tác đầu tư với các doanh nghiệp lớn trong ngành để tận dụng nguồn lực và kinh nghiệm phát triển.

Trong bối cảnh xu hướng phát triển bền vững ngày càng được chú trọng, HCL cam kết xây dựng mô hình hoạt động thân thiện với môi trường thông qua việc ưu tiên sử dụng phương tiện vận chuyển tiết kiệm nhiên liệu, tối ưu hóa tuyến đường để giảm phát thải carbon và áp dụng công nghệ xanh trong hoạt động kho bãi. Công ty sẽ xây dựng hệ thống báo cáo ESG (Environmental, Social, Governance) để minh bạch hóa các hoạt động phát triển bền vững và đáp ứng yêu cầu của các nhà đầu tư và khách hàng quan tâm đến trách nhiệm xã hội doanh nghiệp. HCL cũng tích cực tham gia các hoạt động từ thiện và hỗ trợ cộng đồng địa phương, góp phần xây dựng hình ảnh doanh nghiệp có trách nhiệm xã hội.

Với tầm nhìn dài hạn và chiến lược phát triển toàn diện, HCL tự tin sẽ vượt qua những thách thức hiện tại để trở thành một trong những doanh nghiệp logistics hàng đầu tại Việt Nam, đóng góp tích cực vào sự phát triển của ngành logistics nước nhà và nền kinh tế.

2.1. Tổng quan về dịch vụ vận chuyển đường biển tại công ty

Với sự phát triển nhanh chóng của container hóa trong vận tải đường biển, trong nhiều năm qua, Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu HCL đã chú trọng đầu tư hệ thống, đồng thời ký kết nhiều hợp đồng với các hãng tàu uy tín. Điều đó đã tạo đòn bẩy thúc đẩy HCL trở thành một trong những nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng container hàng đầu Việt nam cho các tuyến đi, Châu Âu, Châu Á... Lĩnh vực hoạt động vận chuyển đường biển tại công ty nổi bật với các dịch vụ sau:

- Dịch vụ vận chuyển container hàng xuất từ các cảng trong nước như Hồ Chí Minh, Hải Phòng... đi tất cả các cảng trên thế giới với giá cả cạnh tranh và lịch trình phù hợp, đặc biệt tới các cảng chính và các cảng nội địa của Hoa Kỳ và Canada như Los Angeles, Oakland, Chicago, Houston, Dallas, Newyork, Boston,... Vận chuyển các loại mặt hàng như thức ăn chăn nuôi, gỗ...

- Dịch vụ vận chuyển container nội địa từ các cảng Hồ Chí Minh – Hải Phòng – Đà Nẵng với chi phí vận chuyển hợp lý và đúng thời gian theo yêu cầu của khách hàng.

- Dịch vụ vận chuyển container hàng nhập từ các cảng trên thế giới về Hải Phòng theo các phương thức giao hàng đa dạng khác nhau.

Bên cạnh đó, Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu HCL luôn sẵn sàng đồng hành, chia sẻ kinh nghiệm và cung cấp cho các nhà xuất khẩu về các quy định, thông tin cần thiết tại cảng đến, đồng thời, thực hiện công việc tư vấn cho các nhà nhập khẩu các chính sách và các quy định liên quan đến việc xuất nhập khẩu hàng hóa bằng đường biển.

2.2. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty

Bước	Công việc	Đơn vị thực hiện
1	Tiếp nhận yêu cầu và kí kết hợp đồng dịch vụ	Nhân viên kinh doanh
2	Liên hệ hãng tàu đặt chỗ	Nhân viên kinh doanh
3	Kéo cont rỗng và đóng hàng	Nhân viên vận tải
4	Làm thủ tục hải quan - Khai báo hải quan điện tử - Đăng kí tờ khai tại cảng (Luồng xanh thì bỏ qua bước này) - Báo kiểm dịch(đồ đông lạnh) - Thanh lý tờ khai, vào sổ tàu	Nhân viên chứng từ và nhân viên hiện trường
5	Giao hàng cho hãng tàu và nhận vận đơn đường biển	Nhân viên chứng từ
6	Xin giấy chứng nhận xuất xứ	Nhân viên phòng giao nhận
7	Lưu và chuyển hồ sơ	Nhân viên chứng từ

Bảng 2.3. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty

Quy trình này dựa trên hợp đồng dịch vụ hải quan giữa Công ty HCL và Công ty AB về lô hàng cá đông lạnh. Quy trình xử lý xuất khẩu hiện hành đối với hàng hóa vận chuyển bằng đường biển FCL được nêu như sau:

2.2.1 Tiếp nhận yêu cầu và ký kết hợp đồng dịch vụ

Bước ban đầu, để có được một hợp đồng dịch vụ hải quan, nhân viên kinh doanh sẽ tư vấn, lựa chọn dịch vụ phù hợp với nhu cầu của khách hàng và chào giá dịch vụ cho khách hàng. Khi khách hàng đã chấp nhận giá của dịch vụ và các thỏa thuận thì hai bên sẽ bắt đầu ký kết hợp đồng. Vì công ty AB là khách hàng quen thuộc lâu năm và thường xuyên có các lô hàng xuất đi nên công ty đã ký kết hợp đồng dài hạn với công ty HCL.

Khi công ty AB có nhu cầu xuất hàng hóa, đại diện công ty AB sẽ liên lạc trực tiếp với nhân viên phòng Giao nhận của công ty AB thông qua email hoặc điện thoại.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán giữa công ty AB và công ty AB, công ty AB đã ủy thác cho công ty HCL thay mặt mình làm thủ tục Hải quan và các thủ tục liên quan đến lô hàng xuất này. Công ty AB sẽ gửi bộ chứng từ liên quan bao gồm Sale Contract (Hợp đồng ngoại thương), Commercial Invoice (Hóa đơn thương mại) và Packing List (Chi tiết đóng gói hàng hóa) yêu cầu làm thủ tục khai thuế hải quan thông quan.

Tùy theo yêu cầu của khách hàng mà có nhờ công ty HCL liên hệ hãng tàu để đặt chỗ cho lô hàng hay không. Công ty AB đã tự liên hệ hãng tàu MAERSK đặt chỗ nên công ty AB gửi Booking Confirmation (Xác nhận đặt chỗ) cho nhân viên chứng từ.

Trường hợp nếu khách hàng có nhờ công ty HCL đặt chỗ cho lô hàng xuất khẩu. Nhân viên kinh doanh sẽ căn cứ vào những thông tin mà khách hàng cung cấp để liên hệ với hãng tàu hỏi giá và lịch trình tàu chạy phù hợp vì mỗi hãng tàu có lịch trình tàu chạy, tuyến tàu chạy cũng như thế mạnh riêng trên các tuyến đường. Ví dụ như hãng tàu MAERSK có thể mạnh trên các tuyến đi châu Âu. Trong khi đó các hãng tàu Evergreen, NYK lại có thể mạnh trên các tuyến đi châu Á. Sau khi nhận được giá và lịch trình của hãng tàu, nhân viên kinh doanh sẽ căn cứ vào đó để chào giá cho khách hàng. Sau khi đã thỏa thuận được giá cả và thời gian tàu chạy, số lượng container, nhân viên kinh doanh sẽ tiến hành booking qua hãng tàu thì khi đó sẽ nhận được Lệnh đặt chỗ (Booking Note) hay còn gọi là Booking Confirmation của hãng tàu gửi qua. Nhân viên kinh doanh kiểm tra lại mọi thông tin trên Booking Note như: số Booking, tên tàu/số chuyên, cảng xếp hàng, cảng giao hàng số lượng container (dựa vào Sale Contract theo đúng yêu cầu của Shipper), bãi hạ, Shipping Instruction (DOC CUT - thời gian trễ nhất để công ty gửi SI cho hãng tàu lập Vận đơn đường biển), CY CUT.

Sau khi có Booking Confirmation của hãng tàu, nhân viên kinh doanh sẽ gửi cho nhân viên phòng Giao nhận để sắp xếp đóng hàng và làm các thủ tục thông quan xuất khẩu.

2.2.2.1. Hợp đồng thương mại

HCL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY
5/8/121 An Da, Gia Vien Ward, Hai Phong City, Vietnam
TEL : 02253500561 FAX: 02253500561

SALES CONTRACT(Email accepted)

DATE: Sep.10,2019
No.DQ-SS027

THE SELLER: HCL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY
ADDRESS: 5/8/121 An Da, Gia Vien Ward, Hai Phong City, Vietnam
THE BUYER : SAENG SAENG TRADING CO., LTD
ADDRESS: NO 813 WON YANGRO 105 SEO-GU, BUSAN, KOREA.

The seller agree to sale the buyer agree to buy with term and condition:

ARTICLE 1 : DESCRIPTION OF GOODS, QUANTITY, UNIT PRICE, PACKING, AMOUNT :

DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY		UNIT PRICE	AMOUNT
	BUNDLE	KGS	USD / KG	USD
FROZEN STINGRAY SLICE PACKING : 180G X12= 2.16KG/CTN * 2/BUNDLE.	998	4,311.36	4.06	17,504.12
FROZEN STINGRAY FILLET PACKING : 450G X 6 = 2.70KG/CTN * 2/ BUNDLE.	507	2,737.80	4.20	11,498.76
TOTAL	1,505	7,049.16		29,002.88

In Words : US DOLLARS THIRTY TWENTY NINE THOUSAND AND TWO AND CENTS EIGHTY EIGHT ONLY
CFR - BUSAN PORTS (INCOTERM 2010)
Tolerance : More or less 15% of QUANTITY and AMOUNT are acceptable.

ARTICLE 2 DELIVERY
Port of loading : Hai Phong ports
Port of discharge : Busan ports
Partial shipment : Allowed
Transhipment : Allowed
Time of shipment : Before Oct. 10 , 2019

ARTICLE 3 PAYMENT
 By LC at sight
 Details of Beneficiary's Bank :
Name of bank : JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT VIETNAM
Address : 137A NGUYEN VAN CU -ST, NGOC LAM WARD, LONG BIEN DISTRICT, HA NOI CITY, VIETNAM.
US dollar Account No. : 15010370017113
Swift code : BIDVNVX

ARTICLE 4 DOCUMENTS REQUIRED
 Signed Commercial invoice and packing list
 Bill of lading
 Health Certificate , Origin Certificate

ARTICLE 5 GENERAL CONDITION

Dựa trên nội dung hợp đồng, các điều khoản sau đây cần được ưu tiên theo dõi để đảm bảo việc thực hiện hợp đồng thành công và tránh rủi ro pháp lý:

Điều khoản cần lưu ý	Nội dung chính trong hợp đồng	Lý do cần lưu ý
Commodity - Quantity - Price (Điều 1)	- Hàng hóa: Miếng cá đuối đông lạnh, phi lê cá đuối đông lạnh - Số lượng: 7.049,16 kg - Giá: 4.06 USD/kg; 4.20 USD/kg và tổng trị giá là 29.002,88 USD - Điều kiện giao hàng: CFR Busan Port	Xác định rõ đối tượng mua bán, giá trị hợp đồng và trách nhiệm - chi phí của hai bên theo Incoterms. Đây là nền tảng của toàn bộ hợp đồng.

	- Incoterms 2010	
Shipment (Điều 2)	- Cảng xếp: Hải Phòng - Cảng dỡ: Busan - Thời hạn giao hàng: 30 ngày từ ngày ký; được giao hàng từng phần và được trung chuyển	Quy định tiến độ giao hàng và trách nhiệm logistics. Giao trễ hoặc sai quy định sẽ dẫn đến phạt hoặc tranh chấp.
Payment – L/C (Điều 3)	- Thanh toán bằng L/C không hủy ngang, trả ngay và thời hạn mở L/C là trong 7 ngày, L/C có hiệu lực tối thiểu 45 ngày - Yêu cầu bộ chứng từ đầy đủ (Invoice, PL, BL, C/O Form D, CQ/CW, Phytosanitary...)	Điều khoản quyết định khả năng người bán nhận được tiền. Chứng từ sai => ngân hàng không thanh toán, nên rủi ro cao và cực kỳ quan trọng.

2.3.2.2. Điều kiện CFR Incoterms 2010

Căn cứ vào hợp đồng, điều kiện cơ sở giao hàng được áp dụng là CFR (Cost and Freight)

CFR (Cost and Freight - Tiền hàng và cước phí) trong [Incoterms 2010](#) quy định người bán chịu trách nhiệm và chi phí vận chuyển hàng hóa tới cảng đích, nhưng rủi ro mất mát/hư hỏng hàng hóa chuyển sang người mua khi hàng hóa được xếp an toàn lên tàu tại cảng đi (cảng xuất khẩu). CFR chỉ áp dụng cho vận tải biển và đường thủy nội địa, bao gồm việc người bán thuê tàu và trả cước phí đến cảng đích, làm thủ tục xuất khẩu, nhưng người mua chịu trách nhiệm thông quan nhập khẩu và các chi phí phát sinh tại cảng đến.

CFR = Cost (Tiền hàng, chi phí tại đầu xuất) + Freight (Cước phí vận chuyển quốc tế).

Tiêu chí	HCL (Bên bán – Việt Nam)	Bên mua (Hàn Quốc)
Trách nhiệm	<p>Chuẩn bị hàng hóa, đóng gói, kiểm tra chất lượng.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vận chuyển hàng ra cảng Hải Phòng. - Làm thủ tục thông quan xuất khẩu. - Thuê tàu biển để chở hàng đi Busan. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mua bảo hiểm cho hàng hóa. - Làm thủ tục thông quan nhập khẩu. - Nhận hàng tại cảng Busan và chở về kho.
Chi phí	<ul style="list-style-type: none"> - Trả phí sản xuất, vận chuyển nội địa tại Việt Nam. - Trả phí thuế/lệ phí xuất khẩu. - Trả cước phí vận tải biển (Freight) chặng Hải Phòng - Busan 	<ul style="list-style-type: none"> - Tự trả phí mua bảo hiểm. - Trả phí dỡ hàng (nếu chưa tính trong cước) và phí bến bãi tại Manila. - Trả thuế nhập khẩu và vận chuyển nội địa tại Busan.

2.2.2. Chi tiết hàng hóa hàng hóa xuất khẩu

2.2.2.1. Thông tin về lô hàng

- Tên hàng hóa: Cá đuối đông lạnh, phi lê cá đuối đông lạnh
- Đơn giá CFR: 4.06 USD/kg; 4.20 USD/kg
- Số lượng xuất: 7.049,16 kg
- Đóng gói: Thùng
- Phương thức giao hàng: đường biển
- Điều kiện giao hàng: CFR Busan – Incoterms 2010
- Cảng đi: Cảng Hải Phòng, Việt Nam
- Cảng đến: Cảng Busan – Hàn Quốc
- Thời gian giao hàng: 30 ngày kể từ ngày ký hợp đồng
- Thanh toán: 100% Irrevocable Letter of Credit (L/C) at Sight

2.2.2.2. Thủ tục cấp C/O của lô hàng

Bước 1: Chuẩn bị và số hóa hồ sơ

Căn cứ theo Điều 15, Nghị định số 31/2018/NĐ-CP, Vinafood 1 chuẩn bị bộ hồ sơ thương mại, chuyển đổi sang định dạng điện tử (file scan) để đính kèm lên hệ thống, bao gồm:

- Đơn đề nghị cấp C/O (Mẫu số 04): Được kê khai hoàn chỉnh và hợp lệ (được xuất ra từ hệ thống sau khi khai báo).

- Chứng từ xuất khẩu:

- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)
- Phiếu đóng gói (Packing List)
- Vận đơn đường biển (Bill of Lading)
- Tờ khai hải quan xuất khẩu (đã thông quan)

- Chứng từ chứng minh nguồn gốc (Tiêu chí WO):

- Bảng kê thu mua hàng hóa (Mẫu 01/TNDN)
- Bảng kê khai hàng hóa xuất khẩu
- Quy trình sản xuất (Production Process)

Shipper IICL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY 5/8/121 An Da, Gia Vien Ward, Hai Phong City, Vietnam		B/L No. IPPUS1910015	
Consignee TO THE ORDER OF KOOKMIN BANK		Reference No.	
Notify party SAENG SAENG TRADING CO.,LTD NO813 WONYANGRO 105 SEO-GU BUSAN KOREA			
		BILL OF LADING ITI INTERNATIONAL TRANSPORTATION INC.	
RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition, unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges customs notwithstanding. The particulars given above are as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the goods are unknown to the carrier. One of the original Bill of Lading shall be presented to the carrier or his agent at destination before the cargo shall be released.			
Pre-Carriage by* KMTC TOKYO		Place of receipt* HAIPHONG PORT, VIETNAM	
Ocean Vessel 1912N HAIPHONG PORT, VIETNAM		For delivery of goods please apply to: SE JUNG SHIPPING CO.,LTD. -- BUSAN OFFICE TEL:+82-51-469-7270	
Port of discharge BUSAN PORT, KOREA		Place of delivery* BUSAN PORT, KOREA	
Container No. Seal No. SEGU9338507/KMB028471/20		Final Destination for information only BUSAN PORT, KOREA	
Marks and Numbers RF/1505 BUNDLES/11,232.00KGS/25.000CBM/CY-CY		Kind of packages; description of goods 1X20'RF SAID TO CONTAIN 1505 BUNDLES SHIPPER LOAD & COUNT FROZEN STINGRAY SLICE : 998 BUNDLES FROZEN STINGRAY FILLET : 507 BUNDLES HS CODE: 030497 TEMP : -18°C VENT : CLOSED	
Gross weight 11,232.00KGS		Measurement 25.000CBM	
FREIGHT PREPAID SVC-TYPE: CY-CY SAY TOTAL ONE(1) TWENTY FEET REEFER CONTAINER ONLY.			
COPY NON-NEGOTIABLE			
Freight and Charges OCEAN FREIGHT		Revenue Tons AS ARRANGE	
Temperature Control Instruction: HAIPHONG VIETNAM		Excess Value Declaration: Refer to Clause 6 (3) (B) + (C) on reverse side	
Prepaid at HAIPHONG VIETNAM		Payable at HAIPHONG, VN	
Ex. Rate HAIPHONG, VN		Place and date of issue OCT 10, 2019	
Date OCT 10 2019		No. of original B(s)/L THREE (3)	
Laden on board the Vessel OCT 10 2019		By ITI INTERNATIONAL TRANSPORTATION INC.	
		As Carrier	

Bill of Lading

Bước 2: Khai báo hồ sơ trên hệ thống

Nhân viên xuất nhập khẩu đăng nhập vào hệ thống tại địa chỉ <https://vns.w.gov.vn> và thực hiện các thao tác:

- Tạo hồ sơ mới: Chọn thủ tục cấp C/O Form D từ menu dịch vụ công trực tuyến.
- Nhập dữ liệu: Khai báo các thông tin bắt buộc vào các trường dữ liệu trên hệ thống, bao gồm:

- Thông tin chung (Người xuất khẩu, Người nhập khẩu, Nước nhập khẩu).
- Thông tin vận chuyển (Tàu, Cảng đi, Cảng đến, Ngày đi).
- Thông tin hàng hóa (Mã HS, Tên hàng, Trọng lượng, Trị giá, Tiêu chí xuất xứ)
- Đính kèm chứng từ: Tải lên toàn bộ file scan chứng từ đã chuẩn bị ở Bước 1.

Bước 3: Ký số và Gửi hồ sơ

Sau khi hoàn tất nhập liệu, doanh nghiệp sử dụng thiết bị chữ ký số (USB Token) đã đăng ký để ký xác thực lên hồ sơ điện tử. Nhấn nút "Gửi hồ sơ" để chuyển dữ liệu đến cơ quan cấp (Phòng Quản lý Xuất nhập khẩu khu vực Hải Phòng).

- Phê duyệt: Khi hệ thống thông báo trạng thái "Đã được cấp phép" (Approved), doanh nghiệp tiến hành in C/O bản giấy.

- Cấp bản gốc: Đại diện doanh nghiệp mang C/O bản giấy đã ký đóng dấu cùng hồ sơ gốc đến Phòng QL XNK Hải Phòng để cán bộ ký xác nhận và cấp số tham chiếu chính thức.

2.2.3. Làm thủ tục Hải quan

Các giấy tờ cần chuẩn bị để lên tờ khai xuất khẩu cho lô hàng

Bộ chứng từ cần thiết để kê khai và làm thủ tục hải quan cho lô hàng xuất khẩu cá đuối đông lạnh bao gồm:

- Hợp đồng mua bán (Sales Contract): Để xác định các điều khoản, trị giá và cơ sở giao hàng (CFR Busan).

- Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice)

- Phiếu đóng gói hàng hóa (Packing List): Để kê khai chi tiết số lượng

- Vận đơn đường biển (Bill of Lading - B/L) hoặc Booking note: Xác định thông tin vận tải (Tên tàu, Cảng đi: Hải Phòng, Cảng đến: Busan).

- Giấy chứng nhận chất lượng và trọng lượng (Certificate of Quality and Weight - CQ/CW): Để chứng minh hàng hóa đạt tiêu chuẩn chất lượng đã cam kết.

- Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật (Phytosanitary Certificate): Theo yêu cầu nhập khẩu của Hàn Quốc

2.3.3.1. Khai hải quan qua phần mềm điện tử

- Dựa vào Booking Note và bộ chứng từ, nhân viên chứng từ phòng Giao nhận sẽ tiến hành khai báo hải quan qua phần mềm khai báo điện tử ECUS5 – VNACCS. Khi khai hải quan điện tử, hệ thống mạng hải quan sẽ gửi tự động số tờ khai và phân luồng hàng hóa. Quy trình lên tờ khai điện tử thực hiện như sau:

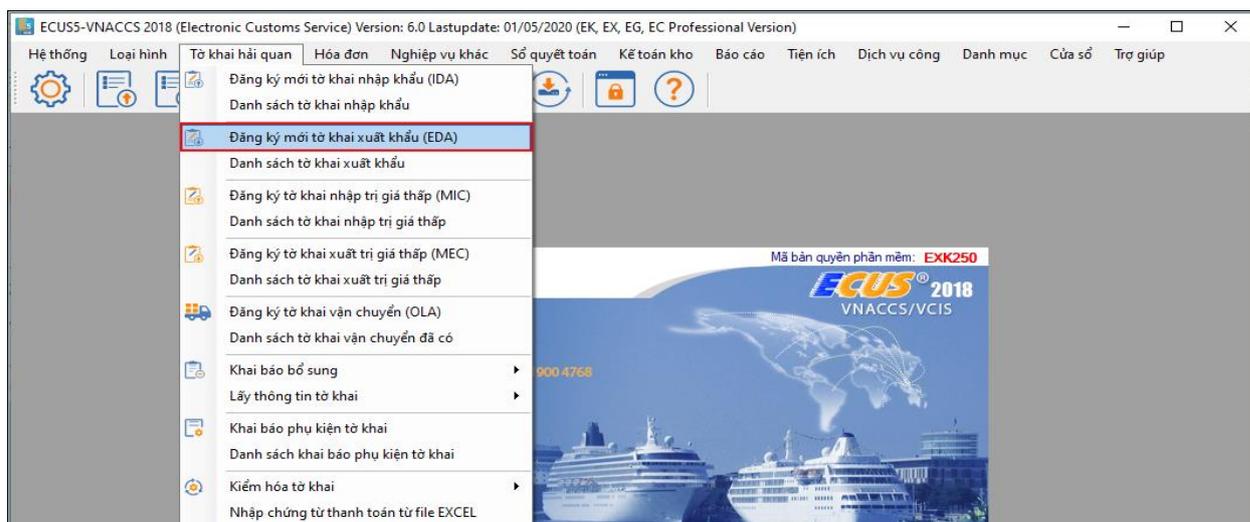
Bước 1. Khởi động và đăng nhập hệ thống ECUS5 - VNACCS.



Bước 2. Khai báo thông tin doanh nghiệp

Với các doanh nghiệp lần đầu tiên khai báo thì vào “Hệ thống” chọn mục “6. Danh sách khách hàng (Với đại lý)” để thêm mới thông tin doanh nghiệp cần khai báo. Đối với công ty AB, công ty HCL đã có thông tin từ trước nên không cần khai thông tin doanh nghiệp, chỉ cần chọn tên doanh nghiệp thì hệ thống sẽ tự động ra thông tin. Nhấp vào “Đóng”, tên công ty khai báo sẽ hiện ra bên góc phải giao diện phần mềm.

Bước 3. Vào “Tờ khai xuất nhập khẩu” chọn “Đăng ký mới tờ khai xuất khẩu (EDA)”.



Hình 2.2. Chọn đăng kí mới tờ khai xuất khẩu

Bước 4. Dựa vào Invoice, Packing List và Booking, nhân viên chứng từ sẽ điền các thông tin cần thiết để hoàn thành thủ tục khai báo Hải quan điện tử.

- Nhập thông tin chung: người xuất khẩu, người nhập khẩu, điều kiện giao hàng, đồng tiền thanh toán, phương thức vận tải (đường biển/đường hàng không), cào/dỡ, số booking/vận đơn, nơi xếp hàng (kho lạnh,...).
- Nhập chi tiết hàng đông lạnh: tên hàng (nêu rõ “đông lạnh”), mã HS, đơn vị tính, số lượng, trọng lượng sạch/bruto, giá trị FOB/CFR..., mã nước xuất xứ, mã thuế.
- Ghi chú các yêu cầu đặc biệt (nếu có): nhiệt độ bảo quản, số lượng lạnh, số seal, thông tin lô kiểm dịch, số Giấy chứng nhận sức khỏe/Kiểm dịch thực vật.

Bước 5: Gửi EDA, đăng ký EDC và phân luồng

- Kiểm tra , lưu tờ khai; ký số và gửi EDA lên VNACCS hệ thống để kiểm tra dữ liệu logic hệ thống.
- Sau khi EDA hợp lệ, tiếp tục gửi EDC để đăng ký chính thức, khai báo hệ thống số, ngày đăng ký.
- Khai báo luồng phân tích VNACCS:

Luồng Xanh: Doanh nghiệp được miễn kiểm tra chi tiết hồ sơ giấy và miễn kiểm tra thực tế hàng hóa. Các bước tiếp theo:

- Nếu là luồng Xanh không điều kiện: Tờ khai được thông quan ngay lập tức. Sau khi có kết quả, nhấn nút “In TK” để xuất tờ khai ra file PDF (theo mẫu HQ/2015/XK) để lưu hồ sơ và tiến hành các thủ tục thông quan hàng hóa tại cảng.

- Nếu là luồng Xanh có điều kiện: Doanh nghiệp cần hoàn thành các nghĩa vụ khác (ví dụ: nộp thuế/phí nếu có, hoặc nộp kết quả kiểm tra chuyên ngành) thì tờ khai mới được chuyển sang trạng thái thông quan.

Luồng Vàng: Lô hàng cần được kiểm tra chi tiết về mặt chứng từ, nhưng miễn kiểm tra thực tế hàng hóa.

Các bước tiếp theo:

- Doanh nghiệp phải nộp/xuất trình bộ hồ sơ hải quan (Hợp đồng, Hóa đơn thương mại, Phiếu đóng gói, Vận đơn, C/O, Giấy phép...) cho công chức hải quan tại Chi cục nơi đăng ký tờ khai (thường là nộp hồ sơ điện tử qua nghiệp vụ HYS trên phần mềm ECUS hoặc nộp hồ sơ giấy).

- Công chức hải quan sẽ kiểm tra tính hợp lệ và đồng bộ của bộ chứng từ.

- Nếu hồ sơ hợp lệ, công chức hải quan sẽ duyệt thông quan trên hệ thống (chuyển luồng từ Vàng sang Xanh).

Luồng Đỏ: Lô hàng có mức độ rủi ro cao hoặc nằm trong diện kiểm tra trọng điểm. Doanh nghiệp phải chịu cả hai bước: kiểm tra chi tiết hồ sơ và kiểm tra thực tế hàng hóa (kiểm hóa).

Các bước tiếp theo:

- Bước 1 (Kiểm hồ sơ): Thực hiện tương tự như luồng Vàng (nộp bộ chứng từ để hải quan kiểm tra).

- Bước 2 (Kiểm hóa): Sau khi hồ sơ được duyệt, doanh nghiệp phải đăng ký thời gian và địa điểm với Đội giám sát hải quan tại cảng/kho để công chức hải quan tiến hành kiểm tra thực tế hàng hóa (kiểm thủ công mở container hoặc soi chiếu bằng máy soi).

Nếu kết quả kiểm tra thực tế phù hợp với nội dung khai báo, công chức hải quan sẽ quyết định thông quan cho lô hàng..

Bước 6: Lưu hồ sơ và lưu ý riêng cho hàng đông lạnh

- Lưu hồ sơ hải quan tối thiểu 5 năm, bao gồm tờ khai, chứng từ thương mại, vận tải, chứng từ kiểm tra, an toàn thực phẩm và nhật ký nhiệt độ (nếu có) để phục vụ kiểm tra sau thông quan.

- Đối với hàng lạnh, cần đặc biệt yêu cầu: cơ sở được phê duyệt, mã số nhà máy, chỉ tiêu vi sinh/hóa chất, cách ghi nhãn “đông lạnh”, thông tin ngày sản phẩm sản xuất – hạn dùng, nhiệt độ bảo quản.

2.2.4. Giao hàng cho hãng tàu và nhận vận đơn đường biển (B/L)

Sau khi hoàn thành các thủ tục hải quan, công ty HCL báo cho hãng tàu là đã hoàn tất mọi thủ tục để hãng tàu tiến hành nhận container đã chứa hàng và sắp xếp container lên tàu.

Vận đơn đường biển (B/L) là chứng từ do hãng tàu cấp cho người gửi hàng nhằm xác nhận việc hàng hóa đã được tiếp nhận để vận chuyển.

Tùy theo trường hợp mà khách hàng có nhờ mình làm bill hay không. Nếu có nhân viên chứng từ sẽ gửi chi tiết làm B/L cho đại lý hãng tàu trước thời gian quy định (xem thời gian CUT OFF trên Booking hoặc SI, VGM) để hãng tàu phát hành bill. Sau khi nhận được thông tin, đại lý hãng tàu sẽ gửi một vận đơn nháp để nhân viên chứng từ kiểm tra. Để tránh sai sót, nhân viên chứng từ sẽ gửi vận đơn nháp cho khách hàng xem trước, nếu khách hàng đồng ý các thông tin trên vận đơn nháp thì nhân viên chứng từ sẽ gửi email xác nhận với đại lý hãng tàu phát hành vận đơn chính thức. Sau đó nhân viên hiện trường sẽ thay mặt công ty khách hàng đến đại lý hãng tàu để lấy bộ vận đơn gốc.

Công ty AB đã tự liên hệ hãng tàu phát hành vận đơn nên nhân viên chứng từ của công ty HCL nhận B/L từ công ty AB đã gửi để hoàn thành thủ tục xin C/O.

2.2.5. Lưu và chuyển hồ sơ

Nhân viên chứng từ gửi trực tiếp bộ hồ sơ gồm: Invoice, Packing List, tờ khai thông quan, danh sách mã vạch, C/O, Fumi kèm theo biên bản bàn giao cho công ty AB. Sau khi nhận được bộ hồ sơ, công ty AB ký vào biên bản bàn giao và scan gửi lại file cho nhân viên chứng từ lưu hồ sơ. Trường hợp khác, nhân viên chứng từ sẽ chuyển hồ sơ cho kế toán.

*** Chuyển hồ sơ gốc cho bộ phận kế toán**

Nhân viên chứng từ sẽ chuyển bộ hồ sơ gốc hoàn chỉnh bao gồm: tờ khai gốc và các chứng từ khác liên quan đến lô hàng cho phòng kế toán thông qua số bàn giao chứng từ để phòng kế toán làm phiếu thanh toán công nợ để khách hàng thanh toán cho công ty.

*** Lưu hồ sơ vào đúng tên công ty và theo số Job (mã nghiệp vụ)**

Tờ khai Hải quan (lưu bản copy file hồ sơ hoặc lưu file mềm vào ổ Logistics trên Sever).

Booking Confirmation (lưu file hồ sơ hoặc file mềm ở Logistics trên Sever).

Invoice, Packing List và B/L (lưu file mềm vào ổ Logistics trên Sever).

C/O, chứng nhận kiểm dịch (lưu bản copy file hồ sơ hoặc lưu file mềm scan bản gốc vào ổ Logistics trên Sever).

Biên bản bàn giao chứng từ hoặc số bàn giao chứng từ gốc.

2.2.6. Tờ khai xuất khẩu

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai **302803063161** Số tờ khai đầu tiên
 Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Mã phân loại kiểm tra Mã loại hình B11 2
 Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CDINHVOBP
 Ngày đăng ký 09/10/2019
 Thời hạn tái nhập/ tái xuất -



Mã số thuế đại diện
 Mã bộ phận xử lý tờ khai
 Ngày thay đổi đăng ký

Người xuất khẩu
 Mã
 Tên Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu HCL
 Mã bưu chính
 Địa chỉ 5/8/121 An Da, Gia Viên Ward, Hai Phong City, Vietnam
 Số điện thoại

Người ủy thác xuất khẩu
 Mã
 Tên

Người nhập khẩu
 Mã
 Tên SAENG SAENG TRADING CO.,LTD
 Mã bưu chính
 Địa chỉ NO.813, WON YANG-RO, 105, EEO-GU BUSAN
 Mã nước KR
 Mã nước SR

Đại lý Hải quan Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn 121900008914019
 Số lượng 1.505 BE
 Tổng trọng lượng hàng (Gross) 11.232 KGM
 Địa điểm lưu kho 03EE901 CANG DINH VO
 Địa điểm nhận hàng cuối cùng KRPO1 BUSAN
 Địa điểm xếp hàng VNDV9 CANG DINH VO - HP
 Phương tiện vận chuyển dự kiến 9999 KNTC TOKYO V.1912N
 Ngày hàng đi dự kiến 10/10/2019
 Kỳ hiệu và số hiệu

Giấy phép xuất khẩu	Số hóa đơn	A	-	00-89027
1	Số tiếp nhận hóa đơn điện tử			
2	Ngày phát hành			
3	Phương thức thanh toán		44	
4	Tổng trị giá hóa đơn	CFR - USD -		29.002.8816 - A
5	Tổng trị giá tính thuế	VND -		617.126.880.224
	Tỷ giá tính thuế	USD	- 23.140	
	Tổng hệ số phân bổ trị giá			29.002.8816 -

Phân loại không cần quy đổi VND Người nộp thuế 1 Mã xác định thời hạn nộp thuế D Phân loại nộp thuế A
 Tổng số tiền thuế xuất khẩu Tổng số tiền lệ phí VND

Số đính kèm khai báo điện tử		1		721227360140		2		3		-	
Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp						Số quản lý người sử dụng				00001	

Mục thông báo của Hải quan
 Tên trường đơn vị Hải quan OCT_CC HQ Cảng Đình Vũ, Hải Phòng
 Ngày hoàn thành kiểm tra 10/10/2019 13:32:
 Ngày cấp phép xuất nhập 10/10/2019 13:32:
 Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành) 10/10/2019
 Địa điểm Ngày đến Ngày khởi hành
 Thông tin trung chuyển 1 2 3
 Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế 03EE901 10/10/2019

2.3.6.1. Các lưu ý khi thực hiện thủ tục hải quan

Để quá trình thông quan diễn ra thuận lợi, hạn chế sai sót và tránh các rủi ro bị xử phạt hành chính, người khai hải quan cần đặc biệt lưu ý các vấn đề sau:

- Áp mã số hàng hóa (HS Code) chính xác:

Biểu thuế có nhiều nhóm hàng có mô tả tương tự nhau. Cần căn cứ vào thực tế hàng hóa, tài liệu kỹ thuật để áp mã chính xác. Tránh áp sai mã HS vào các nhóm thuế suất thấp để trốn thuế, vì nếu bị Kiểm tra sau thông quan phát hiện sẽ bị truy thu và phạt rất nặng (từ 1-3 lần số thuế gian lận).

- Đảm bảo tính chính xác và đồng bộ của bộ chứng từ

+ Thông tin trên tờ khai: Một số chỉ tiêu thông tin trên VNACCS là không thể sửa đổi (như Mã loại hình, Mã chi cục, Mã phương thức vận chuyển...). Nếu khai sai các chỉ tiêu này sẽ phải hủy tờ khai làm lại, gây mất thời gian và chi phí.

+ Đồng bộ chứng từ: Thông tin về Số lượng, Trọng lượng, Tên hàng, Ký mã hiệu trên Hợp đồng, Invoice, Packing List và Vận đơn (Bill of Lading) phải trùng khớp hoàn toàn.

+ Lưu ý về C/O: Nếu lô hàng có C/O, các thông tin trên C/O phải khớp tuyệt đối với tờ khai và chứng từ. Đặc biệt lưu ý trường hợp "Third Party Invoicing" (Hóa đơn bên thứ 3) cần được đánh dấu tích vào ô tương ứng trên C/O để được chấp nhận.

- Lưu ý khi kiểm tra thực tế hàng hóa (Kiểm hóa)

+ Tem nhãn (Labeling): Hàng hóa xuất khẩu bắt buộc phải có nhãn mác thể hiện rõ: Tên hàng, Xuất xứ (Made in Vietnam), Tên nhà sản xuất/xuất khẩu. Thiếu tem nhãn là lỗi rất phổ biến dễ bị phạt.

+ Quy cách đóng gói: Đảm bảo số lượng thực tế trong container khớp với Packing List. Sai lệch số lượng (thừa hoặc thiếu) đều bị xử lý vi phạm.

+ Seal: Đảm bảo số Seal thực tế kẹp trên container khớp với số Seal khai báo trên tờ khai.

- Lưu ý về Phân luồng tờ khai

+ Luồng Vàng: Doanh nghiệp phải nộp bộ hồ sơ đầy đủ, hợp lệ. Nếu là hàng xuất khẩu thường được ưu tiên miễn kiểm tra thực tế, tuy nhiên Hải quan vẫn có quyền "bẻ luồng" sang Đỏ nếu phát hiện nghi vấn.

+ Luồng Đỏ: Hàng hóa sẽ bị kiểm tra thực tế. Mức độ kiểm tra do Lãnh đạo Chi cục quyết định dựa trên mức độ rủi ro:

- Kiểm tra tối thiểu 5%: Đối với hàng hóa thông thường, rủi ro thấp.
- Kiểm tra 10%: Đối với hàng hóa có rủi ro trung bình.
- Kiểm tra toàn bộ (100%): Đối với hàng hóa có dấu hiệu vi phạm rõ ràng hoặc hàng cấm

2.4. Đánh giá quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty

2.4.1. Ưu điểm và thuận lợi

Ưu điểm

- Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo FCL bằng đường biển tại công ty HCL được lên kế hoạch rất chi tiết, thống nhất. Các bước trong quy trình có sự liên kết chặt chẽ, rõ ràng, thực hiện theo đúng quy trình chuẩn mà công ty đã xây dựng theo hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008.

- Công ty đầu tư mạnh về hệ thống xe tải và xe kéo container giúp việc vận chuyển được chủ động đồng thời tiết kiệm được chi phí thuê dịch vụ vận tải ngoài. Khi có nhu cầu kéo cont, nhân viên chứng từ liên hệ trực tiếp với phòng vận tải để phòng vận tải sắp xếp và điều động xe. Quá trình kéo container đóng hàng và thanh lý vào sổ tàu diễn ra nhanh chóng, đảm bảo hàng hóa được chuyên chở đúng thời gian, đúng địa điểm quy định.

- Công ty sử dụng phần mềm chuyên dụng FAST (Freight Assistance System Technology) là phần mềm hỗ trợ quản lý doanh số bán hàng, kiểm soát công nợ, kiểm tra bill tàu, hóa đơn, theo dõi quyết toán chi phí lô hàng... Nhờ vậy, quy trình không chỉ được quản lý một cách bài bản ở khâu tổ chức công tác giao nhận mà cả ở khâu kiểm soát chi phí, từ đó sẽ nâng cao năng suất và hiệu quả hoạt động dịch vụ.

- Riêng đội ngũ nhân viên phòng giao nhận đều nhiệt huyết với nghề. Nhân viên đều có trình độ nghiệp vụ phù hợp với cường độ làm việc cao, năng động, chịu khó.

Về trưởng phòng và phó phòng giao nhận có khả năng quản lý, sắp xếp công việc phù hợp, khi có nhiều đơn hàng đến, trưởng phòng và phó phòng bố trí, phân

công việc cho nhân viên theo một cách hợp lý, người nào việc đó, phù hợp với thời gian và địa điểm của từng nhân viên để họ xử lý công việc nhanh chóng.

Thuận lợi

- Áp dụng việc khai hải quan trên phần mềm khai hải quan điện tử ECUS và làm đơn xin C/O trên hệ thống trang web giúp giảm thời gian cho công việc khai hải quan cũng như giảm sai sót khi nhập dữ liệu thủ công như trước đây, giúp thông quan lô hàng nhanh hơn.

Do công ty tạo được sự uy tín lâu dài và có quan hệ thân thiết với cán bộ hải quan nên khi làm thủ tục hải quan, việc giải quyết vấn đề được thực hiện một cách nhanh chóng. Điều này giúp tiết kiệm đáng kể thời gian thực hiện quy trình.

Khách hàng của công ty thường là những khách hàng quen thuộc hay khách hàng tiềm năng lâu dài nên nguồn hàng ổn định, việc cung cấp chứng từ đầy đủ nhanh chóng, đôi khi cũng có thể lược bỏ một số bước không cần thiết để rút ngắn thời gian toàn bộ quy trình.

2.4.2. Nhược điểm và hạn chế

Nhược điểm

Nguồn nhân lực trẻ nên nghiệp vụ còn yếu

+ Nhân viên phòng giao nhận ngoài những anh chị có kinh nghiệm nghiệp vụ, vẫn có một số nhân viên mới chưa nắm vững thành thạo về công việc chuẩn bị chứng từ cũng như làm C/O nên tiến độ làm việc còn chậm và dễ xảy ra sai sót, bộ hồ sơ đôi khi bị trả lại yêu cầu chỉnh sửa gây mất thời gian, công sức và đôi khi phát sinh chi phí, dẫn đến kéo dài thời gian hoàn thành quy trình. Mặt khác, khi xảy ra rủi ro, những nhân viên mới cũng chưa nhạy bén trong việc giải quyết vấn đề.

- Cơ sở hạ tầng và trang thiết bị: Các trang thiết bị như máy in, máy scan giấy tờ, máy vi tính... tại phòng Giao nhận khá lạc hậu và còn ít, chưa đáp ứng được nhu cầu của công việc làm chứng từ của các đơn hàng ngày càng nhiều.

- Các luật định và thông tư chưa được cập nhật cho nhân viên thường xuyên nên xảy ra các lỗi không mong muốn, làm chậm quá trình xuất khẩu hàng hóa.

Hạn chế:

Ngoài những thuận lợi thì trong quá trình làm chứng từ thì công ty vẫn gặp phải một số vấn đề khó khăn:

Vấn đề thứ nhất, vấn đề này ảnh hưởng rất nghiêm trọng đến quy trình xuất khẩu:

- Mặc dù quy trình xử lý chứng từ tại doanh nghiệp về cơ bản đã được xây dựng tương đối đầy đủ, các bước nghiệp vụ rõ ràng, đảm bảo yêu cầu về tính pháp lý cũng như đáp ứng nhu cầu quản lý nội bộ. Tuy nhiên, khi khối lượng hàng hóa lưu thông tăng cao theo mùa dịch vụ hoặc trong những thời điểm cao điểm, bộ phận chứng từ thường xuyên rơi vào tình trạng quá tải, dẫn đến tiến trình xử lý chậm chạp, phát hiện sinh tồn tại chứng từ và dẫn đến sai sót. Đây cũng là một trong những vấn đề nan giải tồn tại không chỉ tại HCL mà còn ở tại các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cỡ vừa tại Hải Phòng.

- Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ nhiều công đoạn trong quy trình vẫn còn phụ thuộc nặng nề vào thao tác thủ công của nhân viên, phân công lao động chưa tối ưu, cùng với việc ứng dụng công nghệ thông tin, tự động hóa vào xử lý bằng chứng từ còn hạn chế. Điều này làm cho hệ thống vận hành ổn định ở điều kiện bình thường nhưng thiếu tính hoạt động và khả năng mở rộng khi khối lượng hàng hóa tăng đột biến.

Vấn đề thứ hai:

Về việc liên hệ hãng tàu để đặt chỗ: Công ty HCL chưa có mối quan hệ tốt với các hãng tàu lớn ở ngoài nước như Maersk, Hyundai... nên khi đặt chỗ ở các hãng tàu này phải qua một bên forwarder khác, gây mất thời gian và giá cả lại cao.

Vấn đề thứ ba:

Trong bối cảnh hiện nay, mặc dù khai báo hải quan điện tử đã trở thành yêu cầu bắt buộc, HCL vẫn gặp khó khăn khi thực hiện chưa chắc chắn cách thức khai báo và các quy định liên quan. Các lỗi như chọn sai loại hình xuất khẩu, khai sai mã, địa điểm lưu kho, phương thức vận chuyển hoặc nhập sai chỉ tiêu về xuất xứ, giá trị, số lượng... có thể dẫn đến việc phải hủy khai báo, khai lại hoặc xử lý vi phạm... Những sai lầm này không chỉ làm gián đoạn dòng chảy hàng hóa mà còn ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp trong hệ thống quản lý rủi ro của cơ quan hải quan.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Trải qua hơn 6 năm hình thành và phát triển, với ngành nghề kinh doanh chính trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế, công ty HCL không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng dịch vụ. Công ty đạt nhiều thành tựu to lớn và là thành viên chính thức của nhiều tổ chức giao nhận vận tải uy tín trong và ngoài nước. Công ty HCL cung cấp tất cả các dịch vụ của ngành giao nhận vận tải nhằm hướng tới một HCL tiêu chuẩn quốc tế với đầy đủ dịch vụ và chuỗi cung ứng liên kết chặt chẽ với nhau.

Sau khi quan sát thực tế và đánh giá quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển thì có thể thấy được một cách tổng quát về quy trình giao nhận tại công ty. Về cơ bản quy trình tại công ty tương đối giống với quy trình lý thuyết chung tuy nhiên các bước trong quy trình thực tế được thực hiện một cách chi tiết và cụ thể hơn.

Mặc dù có thể nói quy trình giao nhận hàng hóa nói chung và quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường biển nói riêng tại công ty HCL rất chặt chẽ, thể hiện tính chuyên môn và càng ngày dần được hoàn thiện, nhưng bên cạnh đó vẫn còn một số hạn chế trong quy trình cũng như những khó khăn từ các nhân tố ảnh hưởng đến quy trình và đến hoạt động giao nhận của công ty.

CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NHẪM KHẮC PHỤC CÁC HẠN CHẾ CỦA QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU HCL

3.1. Định hướng phát triển

3.1.1. Định hướng phát triển công ty

Thị trường Việt Nam ngày càng xuất hiện nhiều doanh nghiệp về lĩnh vực Logistics, vì vậy sự cạnh tranh giữa các công ty ngày càng gay gắt, để có thể đứng vững phát triển trên thị trường Việt Nam và vươn ra thị trường thế giới, công ty có những định hướng sau:

- Đẩy mạnh hoạt động Marketing quốc tế nhằm mở rộng thêm thị trường tiềm năng và thu hút được nhiều khách hàng.

- Công ty HCL tiếp tục phát huy chế độ đãi ngộ tốt với nhân viên. Đồng thời phát triển cơ cấu nhân sự, nâng cao hơn nữa sự phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban trong công ty và giữa các chi nhánh với nhau.

- Xây dựng chiến lược kinh doanh cho những năm về sau, chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ đồng thời khai thác triệt để các thế mạnh sẵn có của công ty như cơ sở vật chất và đội ngũ cán bộ dày dặn kinh nghiệm để xứng đáng là nhà cung cấp hàng đầu về chuỗi dịch vụ logistics.

- Phát huy các hoạt động tích cực tại công ty như công tác xã hội, từ thiện, giao lưu cộng đồng... nhằm tạo được ấn tượng tốt trong lòng công chúng, đồng thời PR cho công ty theo một hướng tích cực nhất.

3.1.2. Định hướng phát triển quy trình giao nhận

Quy trình giao nhận tại công ty đã tương đối ổn định và rõ ràng tuy nhiên để đáp ứng tốt nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng thì quy trình cần được nâng cao hơn nữa. Cụ thể:

- Chuyên nghiệp hóa dịch vụ giao nhận vận tải đa phương thức đáp ứng được tiêu dùng trong nước và quốc tế, nâng cao lợi thế cạnh tranh.

- Phát huy việc áp dụng công nghệ thông tin trong quản trị Logistics cùng với thương mại điện tử và quản trị quy trình giao nhận an toàn hiệu quả.

- Tối ưu hóa năng suất hoạt động và nâng cao hiệu quả quy trình từ kết quả mang

lại của các dịch vụ giao nhận

– Luôn luôn cải tiến cơ sở vật chất, kho bãi, thiết bị, phương tiện vận tải bốc xếp để tổ chức tốt dịch vụ giao nhận, trở thành đối tác vận chuyên đáng tin cậy của khách hàng.

3.2 Giải pháp nâng cao quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

3.2.1. Nâng cao quy trình làm thủ tục Hải quan có hiệu quả

Trong những năm gần đây, Công ty HCL ghi nhận sự gia tăng đáng kể về sản lượng hàng hóa thông qua các cảng chính, đặc biệt vào các giai đoạn cao điểm. Mặc dù công tác quản lý và xử lý chứng từ tại HCL đã được xây dựng tương đối hoàn thiện, tuy nhiên áp lực từ khối lượng công việc lớn vẫn dẫn đến tình trạng chậm trễ trong xử lý chứng từ, ảnh hưởng đến tiến độ giao nhận hàng hóa và hiệu quả hoạt động chung của công ty.

Điều kiện thực hiện

- Công ty sẽ bố trí nhân sự cắm chốt tại các cảng trọng điểm được đề xuất nhằm hỗ trợ trực tiếp công tác xử lý chứng từ tại hiện trường. Giải pháp này góp phần rút ngắn thời gian luân chuyển thông tin và tạo điều kiện thuận lợi cho việc xử lý các tình huống phát sinh trong mùa cao điểm.

- Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin và số hóa quy trình xử lý chứng từ là giải pháp mang tính lâu dài. Thông qua việc sử dụng các hệ thống quản lý chứng từ điện tử, doanh nghiệp có thể giảm thiểu thao tác thủ công, hạn chế sai sót và nâng cao khả năng kiểm soát thông tin.

- Chuẩn hóa và đơn giản hóa quy trình xử lý chứng từ nội bộ cũng là một giải pháp cần thiết. Việc rà soát và điều chỉnh quy trình nhằm loại bỏ các khâu trùng lặp, đồng thời thống nhất biểu mẫu chứng từ sẽ giúp nâng cao tính nhất quán và hiệu quả trong quá trình thực hiện.

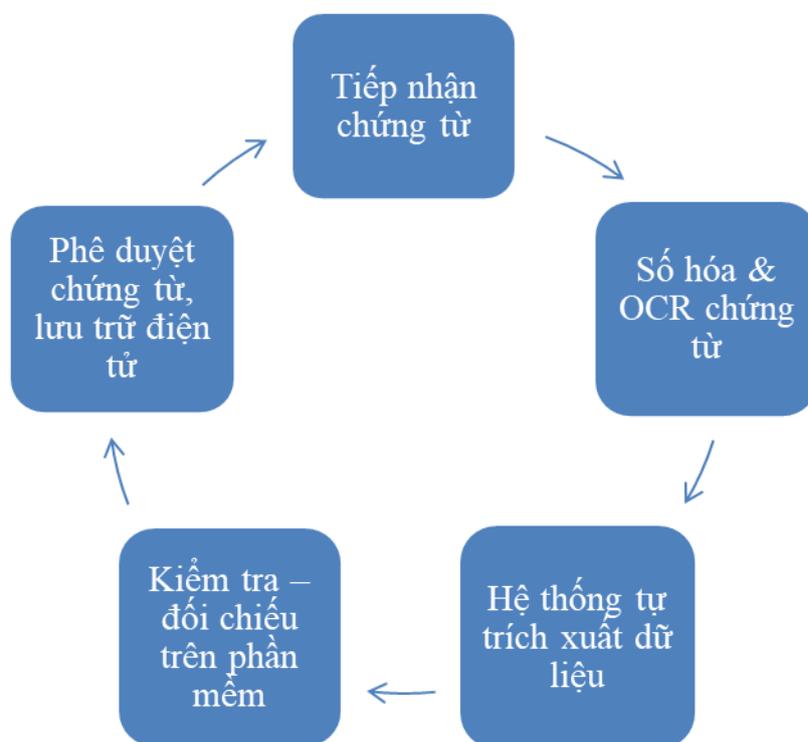
- Xây dựng cơ chế phối hợp linh hoạt giữa các phòng ban trong giai đoạn cao điểm sẽ góp phần giảm tải áp lực cho bộ phận xử lý chứng từ. Việc huy động nguồn lực hỗ trợ kịp thời giúp đảm bảo tiến độ công việc và hạn chế tình trạng tồn đọng chứng từ.

- Công tác dự báo và lập kế hoạch xử lý chứng từ theo mùa vụ cần được chú trọng hơn. Dựa trên dữ liệu thực tế, doanh nghiệp có thể chủ động bố trí nhân sự và nguồn lực phù hợp, từ đó nâng cao tính chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong 5 giải pháp được đề xuất, giải pháp đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin và số hóa toàn bộ quy trình xử lý chứng từ là giải pháp tốt nhất, bởi không chỉ mang lại hiệu quả tức thời trong việc giảm tải khối lượng công việc cho nhân sự mà còn giúp tăng tốc độ xử lý, nâng cao độ chính xác và tạo nền tảng phát triển bền vững cho công tác chứng từ của doanh nghiệp.

Quy trình số hóa xử lý chứng từ (mô hình fix lỗi “quá tải, thủ công nhiều”)

Sơ đồ quy trình:



- **Tiếp nhận chứng từ**
 - Bộ phận chứng từ tiếp nhận hợp đồng, invoice, packing list, booking, B/L nháp... từ email, Zalo, công khách hàng hoặc bản giấy tại công ty/cảng.
 - Ngay khi nhận, nhân viên gắn mã lô hàng/mã khách lên toàn bộ file để theo dõi thống nhất trên hệ thống quản lý chứng từ điện tử (DMS/ERP/logistics).
- **Số hóa & OCR chứng từ**
 - Đối với chứng từ giấy, nhân viên scan rồi tải lên hệ thống.

- Hệ thống OCR/AI (ví dụ các giải pháp Reader/OCR chuyên cho chứng từ logistics) nhận dạng tự động các trường như số hợp đồng, số invoice, số container, ngày tàu chạy, số lượng, trọng lượng... thay vì nhân viên phải gõ tay.
- **Tự động trích xuất dữ liệu**
 - Phần mềm tự động trích xuất và map dữ liệu từ chứng từ vào các form chuẩn: form nội bộ, tờ khai nhập, bảng theo dõi lô hàng.
 - Các rule kiểm tra cơ bản được cài sẵn: so khớp số lượng giữa invoice – packing list, kiểm tra định dạng ngày, tiền tệ, mã khách... nếu lệch sẽ đánh dấu cảnh báo để nhân viên kiểm tra lại.
- **Kiểm tra – đối chiếu trên phần mềm**
 - Nhân viên chứng từ chỉ tập trung vào các điểm hệ thống báo “nghi ngờ” thay vì phải rà toàn bộ nội dung từng trang giấy.
 - Hệ thống cho phép so sánh nhanh giữa các chứng từ trong cùng một lô hàng (invoice – packing list – B/L nhập – booking) trên cùng màn hình, giúp phát hiện sai lệch trước khi khai hải quan hoặc gửi chứng từ cho khách.
- **Phê duyệt chứng từ**
 - Sau khi kiểm tra, nhân viên gửi yêu cầu phê duyệt trên hệ thống; trưởng bộ phận/giám sát phê duyệt điện tử thay vì ký tay trên từng bản giấy.
 - Mọi thao tác phê duyệt, chỉnh sửa đều được lưu vết (log), giúp truy vết trách nhiệm khi xảy ra sai sót hoặc tranh chấp chứng từ.
- **Lưu trữ điện tử & chia sẻ**
 - Bộ chứng từ hoàn chỉnh được lưu trong kho dữ liệu điện tử, gắn tag theo mã khách, mã lô, tuyến tàu, thời gian... giúp truy xuất nhanh khi cần đối chiếu hoặc giải trình với hải quan, khách hàng, ngân hàng.
 - Các bộ phận khác (giao nhận, sales, kế toán) có quyền truy cập theo phân quyền, giảm nhu cầu in ấn, gửi bản cứng nhiều vòng, rút ngắn thời gian luân chuyển thông tin nội bộ.

Bảng báo cáo hiệu quả sau 1-2 tháng áp dụng (mô phỏng)

Chỉ tiêu đánh giá	Trước khi áp dụng (quy trình thủ công)	Sau 2 tháng áp dụng	Nhận xét
Thời gian xử lí 1 bộ chứng từ	35 – 40 phút/bộ	15 – 20 phút/bộ	Giảm khoảng 45 – 55% thời gian nhờ cắt nhập liệu tay, đối chiếu tự động.
Số bộ chứng từ xử lí/ngày/người (cao điểm)	12 – 15 bộ/ngày	22 – 25 bộ/ngày	Năng suất cá nhân tăng xấp xỉ 60–80%.
Tỷ lệ sai sót phải sửa/ chỉnh chứng từ	8 – 10% bộ chứng từ	3 – 4% bộ chứng từ	Sai sót giảm hơn một nửa nhờ check rule tự động.
Tỷ lệ lô hàng trễ cut – off do chậm hoàn thiện chứng từ	6 – 7% số lô trong mùa cao điểm	2 – 3% số lô	Giảm đáng kể nguy cơ trễ tàu, giảm chi phí phát sinh.
Chi phí in ấn, lưu kho chứng từ giấy (ước tính/tháng)	100%	Giảm 30 – 40%	Giảm in ấn, kho giấy, chuyển sang lưu trữ điện tử.
Mức độ hài lòng nội bộ (bộ phận giao nhận, sales, nhân viên chứng từ..)	Nhiều phàn nàn về chậm chứng từ, khó tra cứu	Cải thiện rõ, tra cứu nhanh, ít “tắc” chứng từ	Đánh giá qua khảo sát nội bộ định tính.

Nhận xét:

Sau thời gian thí điểm khoảng 2 tháng tại bộ phận chứng từ xuất khẩu, kết quả thống kê cho thấy thời gian xử lý trung bình một bộ chứng từ giảm từ khoảng 35 – 40 phút xuống còn 15 – 20 phút/bộ, tương đương mức cắt giảm xấp xỉ 45–55%.

Năng suất xử lý chứng từ trên mỗi nhân viên trong giai đoạn cao điểm tăng từ 12 – 15 bộ/ngày lên khoảng 22 – 25 bộ/ngày, trong khi tỷ lệ sai sót phải chỉnh sửa giảm từ 8 – 10% xuống còn 3 – 4% số bộ chứng từ.

Đồng thời, tỷ lệ lô hàng bị trễ cut – off do chậm hoàn thiện chứng từ được ghi nhận giảm từ mức 6 – 7% xuống còn khoảng 2 – 3%, góp phần hạn chế các chi phí phát sinh liên quan đến lưu kho, lưu bãi và phí trễ tàu, đồng thời nâng cao mức độ hài lòng của các bộ phận liên quan trong doanh nghiệp.

Tỷ lệ sai sót chứng từ có xu hướng giảm, phản ánh hiệu quả của việc chuẩn hóa quy trình và tăng cường phối hợp giữa các bộ phận liên quan. Việc giảm sai sót giúp hạn chế phát sinh điều chỉnh chứng từ, đồng thời nâng cao chất lượng công tác nghiệp vụ.

Tình trạng tồn đọng chứng từ trong mùa cao điểm, mặc dù chưa được khắc phục hoàn toàn, song mức độ tồn đọng đã giảm so với trước. Điều này cho thấy các giải pháp đề xuất có tính khả thi, tuy nhiên cần tiếp tục hoàn thiện để đạt hiệu quả cao hơn trong dài hạn.

Mức độ hài lòng của nhân viên và áp lực công việc có xu hướng được cải thiện. Việc phân bổ công việc hợp lý hơn và có sự hỗ trợ kịp thời trong mùa cao điểm giúp nhân viên ổn định tâm lý làm việc, từ đó góp phần duy trì hiệu suất lao động.

Bên cạnh giải pháp trọng tâm cho vấn đề cụ thể nêu trên, em xin đề xuất thêm một số giải pháp mang tính tổng thể nhằm hoàn thiện toàn diện các vấn đề mà HCL vẫn còn tồn đọng mà chưa có biện pháp khắc phục hiệu quả.

3.2.2. Giải pháp: Ổn định cơ cấu nhân sự, nâng cao trình độ chuyên môn cho nhân viên.

Cơ sở của giải pháp

Nhân sự là yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả toàn bộ quy trình giao nhận. Muốn nâng cao hiệu quả của quy trình thì phải cải thiện chất lượng nhân sự tại công ty. Trước tình hình cạnh tranh của ngành Logistics trên thị trường hiện nay, đòi hỏi nguồn nhân lực cho ngành ngày càng nhiều. Tuy nhân viên tại công ty chuyên nghiệp nhưng số lượng đó vẫn còn hạn chế. Vì vậy, nâng cao trình độ chuyên môn và các kỹ năng cần thiết cho nhân viên để công việc đạt được hiệu quả cao hơn. Khi trình độ tay nghề được nâng cao thì đồng thời chi phí phát sinh trong quy trình khi xảy ra sai sót cũng được giảm, mang lại chất lượng quy trình, giúp công ty phát triển mạnh hơn.

Điều kiện thực hiện

– Nâng cao tiêu chuẩn tuyển dụng

Công ty HCL cần phải sàng lọc kỹ càng trong khâu tuyển dụng nhân viên, nên tuyển dụng những nhân viên có lòng yêu nghề, ham học hỏi, nhiệt tình với công việc và phải có kiến thức về chuyên môn. Cụ thể:

+ Với vị trí nhân viên chứng từ yêu cầu phải có chuyên môn thật sự, khả năng giao tiếp tốt với khách hàng, thành thạo vi tính và ngoại ngữ để tránh những sai sót trong khâu làm bộ chứng từ, gây chậm trễ trong việc giao hàng.

+ Với những nhân viên kinh doanh trực tiếp tiếp xúc với khách hàng thì ngoài trình độ chuyên môn, anh vẫn giao tiếp, họ phải có khả năng giao tiếp tốt, có mối quan hệ tốt với hãng tàu, khả năng thuyết phục và đàm phán với khách hàng sử dụng dịch vụ của công ty.

+ Với vị trí nhân viên hiện trường, ngoài kiến thức chuyên môn, nhân viên giao nhận cần có sức khỏe, đam mê công việc và có mối quan hệ với hải quan để thuận lợi hơn trong vấn đề làm thủ tục hải quan.

Công ty lưu ý nên tuyển dụng những sinh viên đã thực tập tốt tại công ty vì dù gì họ cũng có thời gian làm quen với môi trường văn hóa của công ty, thuận lợi hơn cho việc đào tạo, trao dồi kỹ năng và cũng tiết kiệm được chi phí và thời gian đào tạo.

Về phía nhân viên phải có kế hoạch định hướng rèn luyện cho bản thân. Nhất là đối với nhân viên kinh doanh thường ở giai đoạn đầu không tìm được khách

hàng nên nhanh chán nản công việc, vì vậy đòi hỏi phải có kiên nhẫn và yêu thích nghề.

– Nâng cao chất lượng đào tạo

Nguồn nhân lực trẻ có ưu điểm là tiếp thu nhanh, sáng tạo trong quá trình học việc, dễ dàng đạt được kết quả tốt. Công ty phải truyền được lửa đam mê cho nhân viên, tạo điều kiện và nguồn động lực để nhân viên tham gia vào các khóa đào tạo để nâng cao nghiệp vụ giao nhận hàng hóa. Những nhân viên trong công ty giỏi nghiệp vụ và kiến thức chuyên môn cần giảng và truyền đạt lại những kiến thức, kinh nghiệm cho nhân viên trẻ, nhân viên mới vào làm việc nhằm giúp nhân viên nhanh thích nghi với công việc và nâng cao nghiệp vụ.

Để động viên tinh thần và kích thích sự phát triển về chuyên môn, kỹ năng và trình độ ngoại ngữ của nhân viên, công ty nên tổ chức các cuộc thi kiểm tra và trao giải thưởng cho nhân viên đạt thành tích. Công ty cũng phải chú ý sắp xếp cho nhân viên tham gia các buổi hội thảo hoặc giao lưu về nghiệp vụ giao nhận để họ hiểu rõ hơn tổng quát toàn bộ giao nhận vận tải và có cơ hội tích lũy kinh nghiệm, mở rộng mối quan hệ để thuận lợi cho việc tìm kiếm đối tác cho công ty.

Riêng về các ban lãnh đạo cần thường xuyên cập nhật các thông tư và luật định liên quan mới nhất để truyền đạt lại cho nhân viên, tạo điều kiện cho việc giao nhận hàng hóa diễn ra nhanh chóng, tránh các sai lầm và các phát sinh chi phí do làm trái quy định của pháp luật.

Kết quả đạt được

- Cơ cấu nhân sự của công ty ổn định, giảm trường hợp “nhảy việc” của những nhân viên mới, nhất là với các sinh viên mới ra trường.
- Các nhân viên trong công ty và trong mỗi phòng ban sẽ phối hợp làm việc với nhau ăn ý hơn.
- Kỹ năng nghiệp vụ được nâng cao, tránh được các rủi ro khi làm chứng từ cũng như xử lý được các tình huống ngoài ý muốn.
- Phát huy được năng lực của mỗi cá nhân trong công ty, duy trì được đội ngũ nhân viên với tinh thần làm việc cao giúp tăng năng suất hoạt động và nâng cao hiệu quả

công việc.

– Môi trường làm việc của công ty ngày càng được cải thiện, thu hút được nhiều nhân tài.

3.2.3. Giải pháp: Mở rộng mối quan hệ với các hãng tàu

Cơ sở của giải pháp

Trong lĩnh vực giao nhận, hãng tàu là một đối tác quan trọng góp phần tạo nhiều

sự thuận lợi cho doanh nghiệp trong việc thực hiện quy trình giao nhận. Mỗi hãng tàu khác nhau có ảnh hưởng khác nhau đến giá cả và chất lượng dịch vụ của công ty. Tạo dựng mối quan hệ thân thiết với các nhà vận tải để hưởng được giá cước ưu đãi, tạo ra sự cạnh tranh với các doanh nghiệp khác, hoặc có chiến lược để hưởng lợi nhuận từ mức giá ưu đãi đó.

Điều kiện thực hiện

- Công ty phải đề ra các chế độ đãi ngộ đặc biệt khi tuyển dụng và đào tạo nhân viên có kinh nghiệm lâu năm và kỹ năng đàm phán.
- Công ty chuẩn bị kỹ về việc đàm phán với hãng tàu, đề cử người có trình độ cao, khả năng giao tiếp tốt, có kinh nghiệm trong việc đàm phán, thuyết phục.
- Công ty cần đẩy mạnh việc ký kết hợp tác với các hãng tàu lớn để trở thành đối tác và trực tiếp thương lượng về giá cả và kế hoạch đặt chỗ với hãng tàu. Đôi khi có thể được hưởng ưu đãi với các tuyến vận tải đường biển.
- Công ty phải đảm bảo được lượng hàng đi ổn định để tạo được niềm tin với hãng tàu là công ty HCL sẽ gắn bó lâu dài với nhiều đơn hàng theo định kỳ, mang lại lợi nhuận cho cả công ty và hãng tàu.

Kết quả đạt được

- Lượng hàng xuất đi được nhiều và ổn định hơn.
- Giảm chi phí vì không cần phải qua bên trung gian khi có yêu cầu với các hãng tàu.
- Được hưởng những đãi ngộ đặc quyền từ hãng tàu, mang lại thuận lợi cho quy trình giao nhận hàng hóa.
- Cung cấp kịp và phù hợp với yêu cầu của khách hàng.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ với giá cả tốt.

KẾT LUẬN

Nền kinh tế nước ta không ngừng phát triển và hội nhập với xu thế toàn cầu hóa, mở ra rất nhiều cơ hội cho ngành logistics. Công ty HCL là một công ty đã kinh doanh khá thành công trong lĩnh vực giao nhận vận tải quốc tế, trong đó giao nhận vận tải biển là hoạt động kinh doanh chủ lực, trở thành lợi thế cạnh tranh của công ty trên thị trường.

Bằng tâm huyết và sự say mê nghề nghiệp của tập thể cán bộ công nhân viên, Công ty HCL trở thành một trong những công ty mang lại dịch vụ giao nhận vận tải uy tín, công ty đang nỗ lực khai thác các tiềm năng của riêng mình để nâng cao chất lượng dịch vụ, tìm kiếm nhiều thị trường mới mẻ khác. Công ty sẽ tiếp tục phấn đấu để góp phần xây dựng ngành logistics Việt Nam ngày càng phát triển bền vững, làm giàu cho doanh nghiệp và cho nền kinh tế nước nhà.

Quy trình giao nhận vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu nói chung và hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển nói riêng được thực hiện chặt chẽ rõ ràng thể hiện khả năng nghiệp vụ của mỗi phòng ban, mỗi nhân viên. Để quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển đạt được hiệu quả cao, công ty không những đòi hỏi phải có trang thiết bị hiện đại, có được nguồn vốn vững mạnh, mà phải có nguồn nhân lực có trình độ nghiệp vụ chuyên môn giỏi, trình độ ngoại ngữ tốt, am hiểu luật pháp quốc gia và quốc tế. Ngoài ra, công ty cần phải thiết lập mạng lưới giao nhận bằng đường biển khắp thế giới, xây dựng được mối quan hệ tốt đẹp với hãng tàu, hải quan. Từ đó đem lại hiệu quả và năng suất cao, khẳng định mạnh mẽ hơn uy tín của công ty.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Giáo trình và sách chuyên ngành

1. Nguyễn Văn Minh (2022), *Quản trị Logistics và Chuỗi cung ứng*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
2. Trần Thị Hương (2023), *Quản lý vận tải và phân phối*, NXB Giao thông Vận tải, Hà Nội.
3. Lê Hoàng Nam (2021), *Logistics và Thương mại quốc tế*, NXB Thống kê, Hà Nội.
4. Phạm Xuân Hòa (2024), *Quản trị rủi ro trong hoạt động Logistics*, NXB Kinh tế TP.HCM, TP. Hồ Chí Minh.

Tài liệu của công ty

5. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL (2024), *Báo cáo tài chính năm 2024*, Hải Phòng.
6. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL (2024), *Báo cáo đánh giá đối tác năm 2024*, Hải Phòng.
7. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL (2025), *Quy chế quản lý đối tác*, cập nhật tháng 6/2025, Hải Phòng.
8. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL (2024), *Báo cáo quản lý rủi ro năm 2024*, Hải Phòng.
9. Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu HCL (2025), *Báo cáo đánh giá hiệu quả tối ưu hóa*, cập nhật tháng 6/2025, Hải Phòng.

PHỤ LỤC

Bộ chứng từ trong quy trình giao nhận của Công ty :

1. Sale Contract
2. Commercial Invoice
3. Packing List
4. Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O)
5. Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (Thông quan)
6. Bill of Lading

HCL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY

5/8/121 An Da, Gia Vien Ward, Hai Phong City, Vietnam

TEL : 02253500561 FAX: 02253500561

SALES CONTRACT(Email accepted)

DATE: Sep.10,2019

No.DQ-SS027

THE SELLER: HCL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY

ADDRESS: 5/8/121 An Da, Gia Vien Ward, Hai Phong City, Vietnam

THE BUYER : SAENG SAENG TRADING CO., LTD

ADDRESS: NO 813 WON YANGRO 105 SEO-GU, BUSAN, KOREA.

The seller agree to sale the buyer agree to buy with term and condition:

ARTICLE 1 : DESCRIPTION OF GOODS, QUANTITY, UNIT PRICE, PACKING, AMOUNT :

DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY		UNIT PRICE	AMOUNT
	BUNDLE	KGS	USD / KG	USD
FROZEN STINGRAY SLICE PACKING : 180G X12= 2.16KG/CTN * 2/BUNDLE.	998	4,311.36	4.06	17,504.12
FROZEN STINGRAY FILLET PACKING : 450G X 6 = 2.70KG/CTN * 2/ BUNDLE.	507	2,737.80	4.20	11,498.76
TOTAL	1,505	7,049.16		29,002.88

In Words : US DOLLARS THIRTY TWENTY NINE THOUSAND AND TWO AND CENTS EIGHTY EIGHT ONLY
CFR - BUSAN PORTS (INCOTERM 2010)

Tolerance : More or less 15% of QUANTITY and AMOUNT are acceptable.

ARTICLE 2 DELIVERY

Port of loading : Hai Phong ports
Port of discharge : Busan ports
Partial shipment : Allowed
Transshipment : Allowed
Time of shipment : Before Oct. 10 , 2019

ARTICLE 3 PAYMENT

By LC at sight
Details of Beneficiary's Bank :
Name of bank : JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT VIETNAM
Address : 137A NGUYEN VAN CU -ST, NGOC LAM WARD, LONG BIEN DISTRICT, HA NOI CITY, VIETNAM.
US dollar Account No. 15010370017113
Swift code BIDVNVX

ARTICLE 4 DOCUMENTS REQUIRED

Signed Commercial invoice and packing list
Bill of lading
Health Certificate , Origin Certificate

ARTICLE 5 GENERAL CONDITION

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông quan)

Số tờ khai **302803063161** Số tờ khai đầu tiên
 Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
 Mã phân loại kiểm tra Mã loại hình B11 2
 Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CDINHVDUP
 Ngày đăng ký 09/10/2019
 Thời hạn tái nhập/ tái xuất -



Mã số thuế đại diện
 Mã bộ phận xử lý tờ khai
 Ngày thay đổi đăng ký

Người xuất khẩu
 Mã
 Tên Công ty Cổ phần xuất nhập khẩu HCL
 Mã bưu chính
 Địa chỉ 5/8/121 An Da, Gia Vien Ward, Hai Phong City, Vietnam
 Số điện thoại

Người ủy thác xuất khẩu
 Mã
 Tên

Người nhập khẩu
 Mã
 Tên SAENG SAENG TRADING CO., LTD
 Mã bưu chính
 Địa chỉ NO. 513, WONYANG-RO, 105, SEED-GU BUSAN
 Mã nước KOREA
 KR

Đại lý Hải quan Mã nhận viên Hải quan

Số vận đơn 121900008014019
 Số lượng 1.505 BE
 Tổng trọng lượng hàng (Gross) 11.232 BGM
 Địa điểm lưu kho 03EE901 CANG DINH VU
 Địa điểm nhận hàng cuối cùng KRPO3 BOSAN
 Địa điểm xếp hàng VNDVJ CANG DINH VU + HP
 Phương tiện vận chuyển dự kiến 9999 KHCC TOKYO V.1912N
 Ngày hàng đi dự kiến 10/10/2019
 Kỳ hiệu và số hiệu

Giấy phép xuất khẩu	Số hóa đơn	A	-	DQ-89027
1	Số tiếp nhận hóa đơn điện tử			
2	Ngày phát hành			
3	Phương thức thanh toán			44
4	Tổng trị giá hóa đơn	CFR - USD -		29.002.8816 - A
5	Tổng trị giá tính thuế	VND -		617.126.680.224
	Tỷ giá tính thuế	USD	- 23.140	-
	Tổng hệ số phân bố trị giá			29.002.8816 -

Phân loại không cân quy đổi VND Người nộp thuế 1 Mã xác định thời hạn nộp thuế 0 Phân loại nộp thuế A
 Tổng số tiền thuế xuất khẩu Tổng số tiền lệ phí VND
 Số tiền bảo lãnh

Tổng số trang của tờ khai 3 Tổng số dòng hàng của tờ khai 2

Số đính kèm khai báo điện tử 1 - 721227360140 2 - 3 -
 Phần ghi chú
 Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp Số quản lý người sử dụng 00001

Mục thông báo của Hải quan
 Tên trường đơn vị Hải quan OCT CC HQ Cảng Đình Vũ, Hải Phòng
 Ngày hoàn thành kiểm tra 10/10/2019 13:32:
 Ngày cấp phép xuất nhập 10/10/2019 13:32:
 Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành) 10/10/2019
 Địa điểm Ngày đến Ngày khởi hành
 Thông tin trung chuyển 1 / / ~ / /
 2 / / ~ / /
 3 / / ~ / /
 Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế 03EE901 10/10/2019

Shipper
 IICL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY
 5/8/121 An Da, Gia Vien Ward,
 Hai Phong City, Vietnam

B/L No. IPPUS1910015
 Reference No.



Consignee
 TO THE ORDER OF KOOKMIN BANK

BILL OF LADING

ITI INTERNATIONAL TRANSPORTATION INC.

Notify party
 SAENG SAENG TRADING CO.,LTD
 NOB13 WON YANGRO 105 SEO-GU BUSAN KOREA

RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition, unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges customs notwithstanding. The particulars given above are as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the goods are unknown to the carrier. One of the original Bill of Lading shall be presented to the carrier or his agent at destination before the cargo shall be released.

Pre-Carriage by* | Place of receipt*
 Ocean Vessel: **KMTC TOKYO** | Port of loading: **HAI PHONG PORT, VIETNAM**
 Port of discharge: **1912N HAIPHONG PORT, VIETNAM** | Place of delivery*: **BUSAN PORT, KOREA**
 For delivery of goods please apply to:
SE JUNG SHIPPING CO.,LTD. -- BUSAN OFFICE
TEL: +82-51-469-7270

Container No. Seal No. Marks and Numbers	No. of Containers or pkgs	Kind of packages; description of goods	Gross weight	Measurement
SEGU9338507/KMB028471/20	RF/1505 BUNDLES	11,232.00KGS/25.000CBM/CY-CY	11,232.00KGS	25.000CBM

1X20'RF SAID TO CONTAIN 1505 BUNDLES
SHIPPER LOAD & COUNT
 FROZEN STINGRAY SLICE : 998 BUNDLES
 FROZEN STINGRAY FILLET : 507 BUNDLES
 HS CODE: 030497
 TEMP : -18°C
 VENT : CLOSED

FREIGHT PREPAID SVC-TYPE: CY-CY
SAY TOTAL ONE(1) TWENTY FEET REEFER CONTAINER ONLY.

Freight and Charges	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect
OCEAN FREIGHT				AS ARRANGE	

COPY NON-NEGOTIABLE

Temperature Control Instruction: | Excess Value Declaration: Refer to Clause 6 (3) (B) + (C) on reverse side

Prepaid at: **HAIPHONG, VIETNAM** | Payable at: | Place and date of issue: **HAIPHONG, VN OCT 10, 2019**

Ex. Rate: | Total prepaid in local currency: | No. of original B(s)/L: **THREE (3)**

Date: **OCT 10 2019** | Laden on board the Vessel: | By: | By: | As Carrier

*Applicable only when used as a Through Bill of Lading

ORIGINAL

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country) HCL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY 5/8/121 An Da, Gia Vien Ward, Hai Phong City, Vietnam			Reference No. VN-KR 19/05/01938 VIET NAM-KOREA FREE TRADE AGREEMENT PREFERENTIAL TARIFF CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate)		
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) SAENG SAENG TRADING CO.,LTD NO813 WON YANGRO 105 SEO-GU BUSAN KOREA			FORM VK VIETNAM Issued in: _____ (Country) See Notes Overleaf		
3. Means of transport and route (as far as known) BY SEA FROM HAIPHONG PORT, VIETNAM TO BUSAN PORT, KOREA Departure date OCT, 10TH, 2019 Vessel's name/Aircraft etc. KMTC TOKYO 1912N Port of Discharge BUSAN PORT, KOREA			4. For Official Use <input type="checkbox"/> Preferential Tariff Treatment Given Under Viet Nam-Korea Free Trade Agreement <input type="checkbox"/> Preferential Tariff Treatment Not Given (Please state reason/s) Signature of Authorized Signatory of the Importing Country		
5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS code of the good in the importing country)	8. Origin criterion (see Overleaf Notes)	9. Gross weight or other quantity and value (FOB only when RVC criterion is used)	10. Number and date of invoices
1	N/M	NINE HUNDRED AND NINETY EIGHT (998) BUNDLES OF FROZEN STINGRAY SLICE H.S CODE: 030497	"WO"	G.W (KGS) 7,784.4	DQ-SS027 18/09/2019
2	N/M	FIVE HUNDRED AND SEVEN (507) BUNDLES OF FROZEN STINGRAY FILLET H.S CODE: 030497 *****	"WO"	3,447.6 TOTAL 11,232.0	
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statement are correct, that all the goods were produced in VIETNAM (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the Viet Nam-Korea Free Trade Agreement for the goods exported to KOREA (Importing Country)  PHÓ GIÁM ĐỐC <i>Phạm Ngọc Hải</i>			12. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct  <i>Tieu Van Dung</i> HAIPHONG, VIETNAM 15 OCT 2019 Place and date, signature and stamp of certifying authority		
13. Remarks			ISSUED RETROACTIVELY		

HCL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY

5/8/121 An Da, Gia Vien Ward, Hai Phong City, Vietnam

PACKING LIST

Invoice No: DQ-SS027

Date: Sept, 18, 2019

To: SAENG SAENG TRADING CO.,LTD
Address: NO813 WON YANGRO 105 SEO-GU BUSAN KOREA

Sales Contract : DQ-SS027. Dated : Sep. 10, 2019.

Port of loading: Hai Phong Port, Vietnam

Port of Discharge: Busan Port, Korea Term of Payment: LC at sight

Goods description	Package (KGS/BUNDLE)	Quantity (BUNDLE)	N. W (KG)	G. W (KG)	CBM
FROZEN STINGRAY SLICE	4.32	998	4,311.36	7,784.40	
FROZEN STINGRAY FILLET	5.40	507	2,737.80	3,447.60	
Total:		1,505	7,049.16	11,232.00	25

PACKING

FROZEN STINGRAY SLICE: 180G*12=2.16KG/CTN*2/BUNDLE = 4.32 KG

FROZEN STINGRAY FILLET: 450G*6=2.7KG/CTN*2/BUNDLE = 5.40 KG

HCL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY



PHÓ GIÁM ĐỐC

Phạm Ngọc Hải

HCL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY

5/8/121 An Da, Gia Vien Ward, Hai Phong City, Vietnam

COMMERCIAL INVOICE

Invoice No: DQ-SS027

Date: Sept, 18, 2019

Buyer: SAENG SAENG TRADING CO LTD

Address: NO813 WON YANGRO 105 SEO-GU BUSAN KOREA

Sales Contract : DQ-SS027. Dated : Sep. 10, 2019.

Port of loading: Hai Phong, Vietnam

Port of Discharge: Busan, Korea

Term of Payment: LC at sight

Goods description	Quantity (BUNDLE)	Quantity (KG)	Price (USD/KG)	Amount (USD)
FROZEN STINGRAY SLICE	998	4,311.36	4.06	17,504.12
FROZEN STINGRAY FILLET	507	2,737.80	4.20	11,498.76
Total:	1,505	7,049.16		29,002.88

In Words : US DOLLARS TWENTY NINE THOUSAND AND TWO AND CENTS EIGHTY EIGHT ONLY.

HCL IMPORT EXPORT JOINT STOCK COMPANY



PHÓ GIÁM ĐỐC

Phạm Ngọc Hải