TRƯỜNG ĐẠI HỌC GIAO THÔNG VẬN TẢI TP. HỒ CHÍ MINH

KHOA KINH TẾ VẬN TẢI

LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

ĐÁNH GIÁ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG CONTAINER XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG XUẤT KHẨU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VINAFREIGHT 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2019

TRƯỜNG ĐẠI HỌC GTVT TP.HCM
THƯ VIỆN
2624-20

Ngành: **KINH TẾ VẬN TẢI**

Chuyên ngành: **KINH TẾ VẬN TẢI BIỂN**

Giảng viên hướng dẫn : ThS. NGUYỄN THỊ HỒNG THU

Sinh viên thực hiện : NGUYỄN THỊ BÍCH TUYỀN

MSSV: 15H4010025 Lớp: KT15CLC1

TP. Hồ Chí Minh, 2019

Khoa: Kinh tế VTB

Bộ môn: Kinh tế VT

PHIẾU GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

(Phiếu này được dán ở trang đầu tiên của quyển báo cáo LVTN)

1. **Họ và tên sinh viên/ nhóm sinh viên được giao đề tài** (sĩ số trong nhóm……):
   (1) Nguyễn Thị Bích Tuyền MSSV: 15H40100025 Lớp: KT15CLC1

   Ngành : Kinh Tế Vận Tải Biển

   Chuyên ngành : Kinh Tế Vận Tải Biển

2. **Tên đề tài :** Đánh Giá Quy Trình Giao Nhận Hàng Container XNK Đường Biển Và Một Số Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Quy Trình Giao Nhận Hàng Container Tại Công Ty Cổ Phần Vinafreight 6 Tháng Đầu năm 2019

3. **Các dữ liệu ban đầu :** – Sơ đồ qui giao nhận hàng Container
   – Số liệu về chỉ tiêu sản lượng theo chiều hàng, mặt hàng theo thời gian và theo khách hàng
   – Số liệu kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

4. **Các yêu cầu chủ yếu :**
   – Đánh giá số liệu sản lượng, doanh thu, chi phí, lợi nhuận của công ty 6 tháng đầu năm
   – Đề xuất được một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận của công ty

5. **Kết quả tối thiểu phải có:**
   1) Lập sơ đồ qui trình xuất, nhập khẩu hàng Container
   2) Lập bảng đánh giá số liệu Sản lượng, doanh thu, chi, LN
   3) Phân tích ma trận SWOT và đưa ra một số giải
   4) pháp nâng cao hiệu quả của công ty

Ngày giao đề tài: ……/……../…… Ngày nộp báo cáo: ……/……../……

TP. HCM, ngày 18 tháng 9 năm 2019.

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Nguyễn Thị Hồng Thu

TRƯỞNG KHOA

(Ký và ghi rõ họ tên)

PHỤ TRÁCH
KHOA KINH TẾ VẬN TẢI
TS. Nguyễn Văn Khoảng

TRƯỞNG BỘ MÔN

(Ký và ghi rõ họ tên)

BM-TN-02

Khoa: Kinh tế vận tải

Bộ môn: Luận văn tốt nghiệp

BẢN NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN
LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

1. **Họ và tên sinh viên/ nhóm sinh viên được giao đề tài** (sĩ số trong nhóm……):
   Nguyễn Thị Bích Tuyền MSSV: 15H4010025 Lớp: KT15CLC1
   Ngành : Kinh Tế Vận Tải
   Chuyên ngành : Kinh Tế Vận Tải Biển
2. **Tên đề tài**: Đánh giá quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển và một số giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng xuất khẩu tại Công ty Cổ phần Vinafreight 6 tháng đầu năm 2019.
3. **Tổng quát về LVTN**:
   Số trang: 95 Số chương: 4
   Số bảng số liệu: 11 Số hình vẽ: 8
   Số tài liệu tham khảo: ..... Phần mềm tính toán: .....
   Số bản vẽ kèm theo: ..... Hình thức bản vẽ: .....
   Hiện vật (sản phẩm) kèm theo: .....
4. **Nhận xét**:
   a) Về tinh thần, thái độ làm việc của sinh viên:
   Sinh viên có thái độ làm bài tích cực, chuẩn bị kỹ
   b) Những kết quả đạt được của LVTN:
   - Đánh giá được quy trình XK hàng container đường biển
   - Đánh giá được thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty 6 tháng đầu năm 2019
   - Nêu được một số giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình
   c) Những hạn chế của LVTN:
   - Chưa đưa được đầy đủ thông tin lô hàng trong quy trình
   - Các nguyên nhân biến động còn trùng lặp, chưa phân tích rõ được sự biến động
5. **Đề nghị:**
   Được bảo vệ (hoặc nộp LVTN để chấm) ☑ Không được bảo vệ ☐
6. **Điểm thi (nếu có):**

TP. HCM, ngày 22 tháng 9 năm 2019

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

BM-TN-06

Nguyễn Thị Hồng Thu.

Khoa: Kinh tế vận tải

Bộ môn: Kinh tế vận tải biển

BẢN NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN
LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

1. **Họ và tên sinh viên/ nhóm sinh viên được giao đề tài** (sĩ số trong nhóm……):
   Nguyễn Thị Bích Tuyền MSSV: 15H4010025 Lớp: KT15CLC1
2. **Tên đề tài**: Đánh giá quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển và một số giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng xuất khẩu tại Công ty Cổ phần Vinafreight 6 tháng đầu năm 2019.
3. **Nhận xét**:
   a) Những kết quả đạt được của LVTN:

Luận văn đã hoàn thành tương đối đầy đủ theo yêu cầu đề ra.
Số liệu có tính cập nhật

   b) Những hạn chế của LVTN:

Nội dung phân tích đôi chỗ còn trùng lặp, chưa sâu.

4. **Đề nghị:**
   Được bảo vệ ☒ Bổ sung thêm để bảo vệ ☐ Không được bảo vệ ☐
5. **Các câu hỏi sinh viên cần trả lời trước Hội đồng**:
   (1) .....
   (2) .....
   (3) .....
6. Điểm:

TP. HCM, ngày 23 tháng 09 năm 2019

Giảng viên phản biện

(Ký và ghi rõ họ tên)

Chu Thị Huệ

Ghi chú: Đính kèm Phiếu chấm điểm LVTN.

BM-TN-07

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan Luận văn tốt nghiệp này là do tự bản thân thực hiện, có sự hỗ trợ từ giảng viên hướng dẫn và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác. Các dữ liệu thông tin thứ cấp được sử dụng trong Luận văn là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

Em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này!

Sinh viên

Nguyễn Thị Bích Tuyền

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....v

DANH MỤC BẢNG.....vi

DANH MỤC HÌNH.....vii

LỜI MỞ ĐẦU 1

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ VIỆC GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN.....4

1.1. Khái quát chung về giao nhận hàng hóa 4

1.1.1. Khái niệm về giao nhận và người giao nhận.....4

1.1.2. Phạm vi các dịch vụ giao nhận.....8

1.1.3. Vai trò của giao nhận đối với sự phát triển thương mại.....10

1.1.4. Cơ sở pháp lý.....11

1.2. Khái quát chung về giao nhận hàng hóa bằng container đường biển.....12

1.2.1. Vận tải container đường biển.....12

1.2.2. Cách thức đóng hàng vào container đường biển.....14

1.2.3. Quy trình giao nhận hàng hóa bằng container đường biển 17

CHƯƠNG 2. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN VINAFREIGHT.....21

2.1. Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần Vinafreight.....21

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty Cổ phần Vinafreight.....21

2.1.2. Thông tin ngành nghề, lĩnh vực hoạt động.....23

2.1.3. Cơ cấu tổ chức Công ty Cổ phần Vinafreight.....25

2.1.4. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty Cổ phần Vinafreight.....27

2.1.5. Cơ cấu nhân sự, trình độ, giới tính.....29

2.2. Vị thế công ty.....30

CHƯƠNG 3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG CONTAINER XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VINAFREIGHT.....35

3.1. Giới thiệu quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Vinafreight.....35

3.1.1. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển (FCL).....35

3.1.2. Quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng container đường biển (LCL).....44

3.2. Đánh giá hiệu quả thực hiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.....51

3.2.1. Đánh giá kết quả thực hiện quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển theo loại container.....51

3.2.2. Đánh giá kết quả thực hiện quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển theo phương thức gửi hàng FCL và LCL.....53

3.2.3. Đánh giá kết quả thực hiện quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển theo khách hàng.....56

3.2.4. Đánh giá kết quả thực hiện quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển theo thời gian.....60

3.3. Đánh giá kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.....63

3.3.1. Đánh giá chung kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.....63

3.3.2. Đánh giá kết quả thực hiện doanh thu tại Công ty Cổ phần Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.....66

3.3.3. Đánh giá kết quả thực hiện chi phí tại Công ty Cổ phần Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.....68
3.3.4. Đánh giá kết quả thực hiện lợi nhuận tại Công ty Cổ phần Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.....70
CHƯƠNG 4. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG CONTAINER ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VINAFREIGHT.....73
4.1. Giới thiệu ma trận SWOT.....73
4.1.1. Khái niệm về ma trận SWOT.....73
4.1.2. Nguồn gốc mô hình SWOT.....73
4.1.3. Nắm vững SWOT.....74
4.2. Thực trạng thực hiện quy trình giao nhận tại Công ty Cổ phần Vinafreight theo ma trận SWOT.....79
4.2.1. Cơ hội đối với ngành giao nhận vận tải ở Việt Nam.....79
4.2.2. Thách thức đối với ngành giao nhận vận tải Việt Nam.....80
4.2.3. Mục tiêu và phương hướng hoạt động của công ty.....81
4.3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận tại Công ty Cổ phần Vinafreight.....83
4.3.1. Giải pháp 1: Tối thiểu hóa các chi phí.....83
4.3.2. Giải pháp 2: Đào tạo, nâng cao tay nghề cho nhân viên và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng.....84
4.3.3. Giải pháp 3: Hạn chế sự ảnh hưởng của tính thời vụ.....86
4.3.4. Giải pháp 4: Thâm nhập và mở rộng thị trường.....87

KẾT LUẬN 89

KIẾN NGHỊ 91

TÀI LIỆU THAM KHẢO

PHỤ LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

BTM	Bộ Thương Mại
CBNV	Cán bộ nhân viên
CT	Combined Transportation (Giao nhận vận tải liên hợp)
CFS	Container Freight Station
CP	Cổ phần
DEM	Demurrage (Phí lưu container tại bãi)
DET	Detention (Phí lưu container tại kho)
D/O	Delivery Order (Lệnh giao hàng)
DV	Dịch vụ
GTVT	Giao Thông Vận Tải
HBL	Vận đơn phụ
HK	Hàng Không
MT	Montimodal Transportation (Vận tải đa phương thức)
MBL	Master Bill Of Lading (Vận đơn chính)
QĐ	Quyết Định
SI	Shipping Instruction (Hướng dẫn vận chuyển)
TT	Thông Tư
THC	Terminal Handling Charge (Phụ phí xếp dỡ hàng hóa)
TNHH	Trách Nhiệm Hữu Hạn
TP	Thành Phố
XNK	Xuất Nhập Khẩu

DANH MỤC BẢNG

STT	Tên bảng	Trang
1	Bảng cơ cấu nhân sự Công ty CP Vinafreight	29
2	Đánh giá kết quả thực hiện sản lượng tại Công ty Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo loại container	51
3	Đánh giá kết quả thực hiện sản lượng tại Công ty Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo phương thức gửi hàng	54
4	Đánh giá kết quả thực hiện sản lượng tại Công ty Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo khách hàng	56
5	Đánh giá kết quả thực hiện sản lượng tại Công ty Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo thời gian	60
6	Bảng kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019	64
7	Bảng kết quả thực hiện doanh thu tại Công ty Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019	67
8	Bảng kết quả thực hiện chi phí tại Công ty Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019	68
9	Bảng kết quả thực hiện lợi nhuận tại Công ty Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019	70
10	Cấu trúc ma trận SWOT	75
11	Phân tích ma trận SWOT tại Công ty CP Vinafreight	82

DANH MỤC HÌNH

STT	Tên hình	Trang
1	Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty CP Vinafreight	25
2	Sơ đồ cơ cấu bộ máy quản lý Công ty CP Vinafreight	27
3	Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty CP Vinafreight	35
4	Quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại Công ty Cp Vinafreight	44
5	Biểu đồ cơ cấu sản lượng vận chuyển tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo loại container	52
6	Biểu đồ cơ cấu sản lượng vận chuyển tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo phương thức gửi hàng	54
7	Biểu đồ cơ cấu sản lượng vận chuyển tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo khách hàng	57
8	Biểu đồ cơ cấu sản lượng vận chuyển tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo thời gian	61

Lời mở đầu

1. Lý do chọn đề tài

Trong xu thế thương mại toàn cầu hóa cùng với sợ phát triển nhiều hình thức vận tải mới trong những thập niên qua, vận tải quốc tế đang ngày càng thể hiện rõ vai trò quan trọng trong hoạt động thương mại quốc tế. Song hành cùng sự phát triển kinh tế là tăng trưởng trong hoạt động xuất nhập khẩu, do đó ngành giao nhận lại thêm nhiều cơ hội phát triển. Điều đó cho thấy tiềm năng phát triển dịch vụ giao nhận Việt Nam còn khá lớn. Vì vậy ngành giao nhận vận tải quốc tế ngày càng được hoàn thiện và phát triển hỗ trợ cho lĩnh vực Xuất Nhập Khẩu.

Những năm gần đây giao nhận vận tải nói chung và giao nhận vận tải biển nói riêng phát triển mạnh mẽ là do quy mô của hoạt động xuất nhập khẩu tăng lên nhanh chóng. Tuy nhiên vấn đề giao nhận vận chuyển hàng hóa giữa các quốc gia vốn không đơn giản như vận chuyển hàng nội địa, bản thân nó là cả một quy trình, một chuỗi mắt xích nghiệp vụ gắn kết với nhau, người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa giữ vai trò quan trọng trong vận tải và buôn bán quốc tế. Để thực hiện tốt hoạt động kinh doanh Xuất Nhập Khẩu đòi hỏi một đội ngũ nhân viên phải nắm vững nghiệp vụ giao nhận, thuê tàu, làm thủ tục hải quan…Vì vậy vấn đề cấp thiết được đề cập đến hiện nay đó là phải có những biện pháp để nghiên cứu, hoàn thiện hơn nữa quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại công ty Vinafreight nhằm đẩy mạnh hoạt động giao nhận đồng thời thúc đẩy xuất nhập khẩu tăng hơn nữa, góp phần vào việc mang lại giá trị nhiều hơn cho công ty, qua đó góp phần vào sự phát triển của ngành vận tải cả nước, nâng cao năng lực cạnh tranh của nước ta.

Qua thời gian tìm hiểu và nghiên cứu về hoạt động giao nhận tại công ty Cổ Phần Vinafreight, cùng với sự giúp đỡ của anh chị trong công ty, đặc biệt là sự hướng dẫn tận tình của cô Nguyễn Thị Hồng Thu và việc nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động giao nhận nói chung và và hoạt động giao nhận vận tải nói riêng đối với sự phát triển kinh tế nên em đã chọn đề tài: **"Đánh giá quy trình giao nhận hàng container đường biển và một số giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng container tại Công ty cổ phần Vinafreight 6 tháng đầu năm 2019"** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài nhằm tìm hiểu rõ hơn về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển, nghiên cứu những vấn đề chủ yếu của quy trình và thực trạng của hoạt động giao nhận, nhằm nắm rõ hơn nghiệp vụ giao nhận vận chuyển hàng hóa quốc tế và nội địa cũng như tình hình xuất nhập khẩu của công ty trong thời gian qua, những thuận lợi và hạn chế còn tồn tại. Qua đó đưa ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện hơn nữa hoạt động giao nhận của công ty trong thời gian tới, góp phần thúc đẩy sự phát triển của công ty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng đề tài nghiên cứu là công ty Cổ Phần Vinafreight. Phạm vi chủ yếu mà đề tài nghiên cứu là quy trình giao nhận hàng nguyên container xuất nhập khẩu bằng đường biển tại công ty Vinafreight.

4. Phương pháp nghiên cứu

Thông qua những lần đi giao nhận hàng hóa thực tế tại các cảng, khu chế xuất, em nắm rõ hơn quy trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, cũng như học hỏi những kiến thức thực tế.

Với những mục tiêu được đề ra, để thực hiện và phát triển đề tài theo chiều sâu, rộng thì cần phải dựa vào các phương pháp nghiên cứu sau:

- Phương pháp phân tổ
- Phương pháp chỉ tiêu phân tích
- Phương pháp so sánh
- Phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng theo số chênh lệch
- Phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng bằng phương pháp thay thế liên hoàn

5. Kết cấu của luận văn

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

Chương 2. Giới thiệu tổng quan về Công ty Cổ phần Vinafreight.

Chương 3. Đánh giá thực trạng quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Vinafreight.

Chương 4. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty Cổ phần Vinafreight.

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

1.1. Khái quát chung về giao nhận hàng hóa

1.1.1. Khái niệm về giao nhận và người giao nhận

Khái niệm về giao nhận

Trong thương mại quốc tế sự luân chuyển hàng hóa giữa các quốc gia đã dẫn đến hàng hóa xuất nhập khẩu phải được chuyên chở qua biên giới giữa các nước. Do vậy, để hàng hóa đến tận tay người mua, hàng hóa phải trải qua hàng loạt những giai đoạn như: thông quan xuất nhập khẩu, chuẩn bị giấy tờ, thuê phương tiện vận chuyển, bốc xếp hàng lên phương tiện,...Tất cả những công việc đó gọi là nghiệp vụ giao nhận.

Dịch vụ logistics (dịch vụ giao nhận hàng hoá – Frieght forwarding service) 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 hoá theo thoả thuận với khách hàng để hưởng thù lao- Điều 233, Luật Thương mại 2005.

Trước kia, việc giao nhận có thể do người gửi hàng (nhà xuất khẩu), người nhận hàng (nhà nhập khẩu) hay do người chuyên chở đảm nhiệm và tiến hành.

Tuy nhiên cùng với sự phát triển của buôn bán quốc tế, phân công lao động quốc tế với mức độ và quy mô chuyên môn hoá ngày càng cao, giao nhận cũng dần dần được chuyên môn hóa, do các tổ chức, các nghiệp đoàn giao nhận chuyên nghiệp tiến hành và giao nhận đã chính thức trở thành một ngành nghề.

Tóm lại, nói một cách ngắn gọn:" Dịch vụ giao nhận là một dịch vụ liên quan đến quá trình vận tải nhằm tổ chức việc vận chuyển hàng hoá từ nơi nhận hàng đến nơi giao hàng".

Khái niệm về người giao nhận

Người giao nhận là người thực hiện các dịch vụ giao nhận theo sự uỷ thác của khách hàng hoặc người chuyên chở. Nói cách khác, người kinh doanh các dịch vụ giao nhận gọi là người giao nhận. Người giao nhận có thể là chủ hàng (khi anh ta tự đứng ra thực hiện các công việc giao nhận cho hàng hoá của mình), là chủ tàu (khi chủ tàu thay mặt người chủ hàng thực hiện các dịch vụ giao nhận), công ty xếp dỡ hay kho hàng hoặc người giao nhận chuyên nghiệp hay bất kỳ một người nào khác thực hiện dịch vụ đó. Theo Luật Thương Mại Việt Nam điều 164, người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa là thương nhân có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa.

Theo Liên đoàn quốc tế các Hiệp hội giao nhận FIATA: "Người giao nhận là người lo toan để hàng hoá được chuyên chở theo hợp đồng uỷ thác và hành động vì lợi ích của người uỷ thác mà bản thân anh ta không phải là người chuyên chở. 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 hoá."

Khái niệm nghiệp vụ giao nhận

Theo quy tắc mẫu của FIATA về dịch vụ giao nhận, dịch vụ giao nhận được định nghĩa như là bất kì 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 hay có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả các vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm thanh toán, thu nhập chứng từ liên quan đến hàng hóa. Theo Luật Thương mại Việt Nam thì giao nhận hàng hóa là hành vi thương mại, theo đó người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa nhận hàng từ người gửi, tổ chức vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm các thủ tục giấy

tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người nhận theo sự ủy thác của chủ hàng, của người vận tải hoặc người giao nhận khác.

Nói cách khác ngắn gọn, giao nhận là tập hợp những nghiệp vụ , thủ tục có liên quan đến quá trình vận tải nhằm thực hiện việc di chuyển hàng hóa từ nơi gửi hàng đến nơi nhận hàng. Người giao nhận có thể làm các dịch vụ một cách trự tiếp hoặc thông qua đại lý và thuê dịch vụ của người thứ ba khác.

Căn cứ vào vai trò của người giao nhận, chúng ta có thể hiểu hoạt động giao nhận là tập hợp các nghiệp vụ bao gồm từ việc chuẩn bị hàng hóa, kho bãi và các thủ tục liên quan đến việc dịch chuyển hàng hóa từ người bán đến người mua.

Phân loại:

❖ **Căn cứ vào phạm vi hoạt động:**

- Giao nhận quốc tế: là hoạt động giao nhận phục vụ cho các tổ chức chuyên chở quốc tế.
- Giao nhận nội địa (giao nhận truyền thống): là hoạt động giao nhận chỉ chuyên chở hàng hóa trong phạm vi một nước.

❖ **Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh:**

- Giao nhận thuần túy: là hoạt động giao nhận chỉ bao gồm việc gửi hàng đi hoặc gửi hàng đến.
- Giao nhận tổng hợp: là hoạt động giao nhận ngoài hoạt động thuần túy còn bao gồm cả xếp dở, bảo quản hàng hóa, vận chuyển đường ngắn, lưu kho, lưu bãi,...
- Giao nhận hàng hóa đường biển.
- Giao nhận hàng không.
- Giao nhận đường thủy
- Giao nhận đường sắt
- Giao nhận oto

- Giao nhận bưu điện
- Giao nhận đường ống
- Giao nhận vận tải liên hợp (Combined Transportation – CT), vận tải đa phương thức (Montimodal Transportation – MT).

Ý nghĩa

Để cho nên sản xuất xã hội phát triển một cách có hiệu quả, các nhà kinh tế học từ xưa đã đưa ra ý tưởng là chuyên môn hóa lao động. Phải có mối quan hệ hợp tác với nhau thông qua các hoạt động kinh tế mà quan trọng nhất là việc di chuyển tư bản, lao động và trao đổi hàng hóa giữa các khu vực, các quốc gia với nhau. Nhờ đó các quốc gia có thể mở rộng khả năng sản xuất và tiêu dùng của mình, đồng thời nâng cao đời sống nhân dân. Giao nhận là một khâu, một mắc xích quan trọng trong quá trình tái sản xuất ngành vận tải nói riêng và hoạt động xuất nhập khẩu nói chung, giúp cho việc lưu thông hàng hóa trên phạm vi toàn thế giới, góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển, thúc đẩy việc nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm.

Mạng lưới giao nhận ngày càng phủ khắp toàn cầu và hoạt động nhộn nhịp. Các đại lí giao nhận cùng tạo một mạng lưới tương tự ở khắp các sân bay, cảng biển, các đầu mối vận tải, các thành phố,.. đảm nhận một khối lượng lớn hàng hóa xuất nhập khẩu. Việc ra đời của các công ty giao nhận giúp cho các nhà xuất nhập khẩu đơn giản được những vấn đề mà lẻ ra họ phải thực hiện. Công ty giao nhận mang tính chuyên môn hơn, do đó thời gian thực hiện công việc sẽ nhanh chóng hơn.

Vai trò và chức năng

Công tác giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu là một khâu rất cần thiết trong việc thực hiện hợp đồng mua bán giữ người xuất khẩu và người nhập khẩu, nó giúp cho hai bên có thể thực hiện đúng thời gian giao hàng theo đúng quy định của hợp đồng, đồng thời cũng giúp cho việc lưu thông hàng hóa nhanh chóng hơn.

Hiện nay sự trao đổi giao thương giữa các nước ngày càng phát triển, số lượng hàng hóa ngày càng lớn và đa dạng, và Việt Nam cũng đang trên hòa nhập từng bước với

sự phát triển nền Kinh tế Thế Giới. Đường lối đúng đắn của chính phủ đã và đang khuyến khích các công ty trong nước xuất khẩu, do đó lượng hàng xuất nhập khẩu ngày càng tăng và chủng loại ngày càng phong phú hơn, số lượng các công ty đăng kí kinh doanh ngày càng nhiều. Bên cạnh đó, ngày càng có nhiều hợp đồng mua bán hàng hóa trong và ngoài nước được kí kết thúc đẩy nên kinh tế phát triển và đem lại nguồn ngoại tệ lớn cho ngân sách nhà nước và sự sống còn của đa số các công ty trong nước.

Để thực hiện tốt và hoàn thành đúng hợp đồng thì không thể không nhắc đến vai trò của các công ty giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Cùng với sự phát triển về kinh doanh hàng hóa xuất nhập khẩu, công tác giao nhận xuất nhập khẩu ngày càng trở nên quan trọng và số lượng nhân viên trong công tác giao nhận ngày càng một tăng giúp cho sự lưu thông trong và ngoài nước trở nên dễ dàng hơn.

1.1.2. Phạm vi các dịch vụ giao nhận

Ngoại trừ một số trường hợp bản thân người gửi hàng/người nhận hàng muốn tự mình tham gia bất cứ khâu thủ tục và chứng từ nào đó, còn thông thường, người giao nhận thay mặt anh ta lo liệu quá trình vận chuyển hàng hoá qua các công đoạn.

Người giao nhận có thể làm các dịch vụ trực tiếp hay thông qua những người kí hợp đồng phụ hay những đại lý mà họ thuê, người giao nhận cũng sử dụng những đại lý của họ ở nước ngoài. Những dịch vụ này bao gồm:

Thay mặt người gửi hàng (người xuất khẩu)

- Chọn tuyến đường, phương thức vận tải và người chuyên chở thích hợp, lưu cước với người chuyên chở đã chọn lọc.
- Nhận hàng và cấp chứng từ thích hợp như: giấy chứng nhận hàng của người giao nhận, giấy chứng nhận chuyên chở của người giao nhận.

- Nghiên cứu những điều khoản trong tín dụng thư và tất cả những luật lệ của Chính phủ áp dụng cho việc giao hàng ở nước xuất khẩu, nước nhập khẩu cũng như ở bất cứ nước quá cảnh nào và chuẩn bị những chứng từ cần thiết.
- Đóng gói hàng hoá (trừ phi việc này do người gửi hàng làm trước khi giao nhận) có tính đến tuyến đường, phương thức vận tải, bản chất của hàng hoá và những luật lệ áp dụng nếu có, ở nước xuất khẩu, nước quá cảnh và nước gửi hàng đến.
- Lo liệu việc lưu kho hàng hoá (nếu cần) - Cân đo hàng hoá.
- Lưu ý người gửi hàng cần phải mua bảo hiểm và nếu người gửi hàng yêu cầu thì mua bảo hiểm cho hàng.
- Vận chuyển hàng hoá đến cảng, lo liệu khai báo hải quan, lo các thủ tục chứng từ liên quan và giao hàng cho người chuyên chở.
- Nhận vận đơn đã ký của người chuyên chở, giao cho người gửi hàng.
- Thu xếp việc chuyển tải trên đường (nếu cần).
- Giám sát việc vận chuyển hàng hoá trên đường đưa tới người nhận hàng thông qua nhưng mối liên hệ người chuyên chở và đại lý của người giao nhận ở nước ngoài.
- Ghi nhận những tổn thất của hàng hoá nếu có, giúp đỡ người gửi hàng tiến hành khiếu nại người chuyên chở về những tổn thất của hàng hoá (nếu có).

Thay mặt người nhận hàng (người nhập khẩu).

- Thay mặt người nhận hàng giám sát việc vận chuyển hàng hoá từ khi người nhận hàng lo liệu vận tải hàng.
- Nhận và kiểm tra tất cả chứng từ liên quan đến việc vận chuyển hàng hoá.
- Nhận hàng của người chuyên chở và thanh toán cước (nếu cần).

- Thu xếp việc khai báo hải quan trả lệ phí thức và những chi phí khác cho hảiquan, những nhà đương cục khác, thu xếp việc lưu kho quá cảnh (nếu cần), giao hàng đã làm thủ tục hải quan cho người nhận hàng.
- Nếu cần giúp đỡ người nhận hàng tiến hành khiếu nại đối với người chuyên chở về những tổn thất của hàng hoá nếu có, giúp người giao nhận hàng trong việc lưu kho và phân phối (nếu cần).

Những dịch vụ khác

Bên cạnh những dịch vụ đã nêu ở trên, người giao nhận cũng có thể làm một số những dịch vụ khác nảy sinh trong quá trình chuyên chở và cả những dịch vụ đặc biệt khác như gom hàng (tập hợp những lô hàng lẻ lại) có liên quan đến hàng công trình: công trình chìa khoá trao tay (cung cấp thiết bị, xưởng..sẵn sàng vận hành)..v.v..

Người giao nhận cũng có thể thông báo khách hàng của mình về nhu cầu tiêu dùng, những thị trường mới, tình hình cạnh tranh, chiến lược xuất khẩu, những điều khoản thích hợp cần đưa vào hợp đồng mua bán ngoại thương và tóm lại tất cả những vấn đề có liên quan đến công việc kinh doanh của anh ta.

1.1.3. Vai trò của giao nhận đối với sự phát triển thương mại

Trong xu thế quốc tế hoá đời sống xã hội hiện nay, cũng như là sự mở rộng giao lưu hợp tác thương mại giữa các nước, đã khiến cho giao nhận ngày càng có vai trò quan trọng được thể hiện qua các phương diện:

- Giao nhận góp phần tạo điều kiện cho quá trình lưu thông của hàng hóa nhanh chóng hơn. Giúp chuyên chở và thực hiện một số nghiệp vụ trong hoạt động giao nhận vận tải và là cầu nối quan trọng giữa người gửi hàng và người nhận hàng. Giao nhận góp phần giúp cho hàng hoá lưu thông nhanh chóng, an toàn

và tiết kiệm mà không có sự tham gia hiện diện của người gửi cũng như người nhận vào tác ngiệp.

- Giao nhận giúp cho người chuyên chở đẩy nhanh tốc độ quay vòng của các phương tiện vận tải, tận dụng được một cách tối đa và có hiệu quả dung tích và tải trọng của các phương tiện vận tải, cũng như các phương tiện hỗ trợ khác.
- Giao nhận giúp giảm giá thành hàng hoá xuất nhập khẩu, tiết kiệm chi phí. Song song đó, giao nhận cũng giúp các nhà xuất nhập khẩu giảm bớt các chi phí không cần thiết như chi phí xây dựng nhà kho, bến bãi của người giao nhận hay do người giao nhận thuê, giảm chi phí đào tạo nhân công.

1.1.4. Cơ sở pháp lý

Hoạt động giao nhận hàng hoá XNK phải dựa trên cơ sở pháp lý từ các quy phạm pháp luật quốc tế, cũng như các quy định của luật pháp Việt Nam.

Các Công ước quốc tế bao gồm:

- Công ước Vienne 1980 về buôn bán quốc tế.
- Các công ước về vận tải:
  - Công ước Hague – công ước thống nhất các quy tắc chung về vận đơn đường biển được kí ngày 25/08/1924. được chỉnh lý lần 1 tại Visby năm 1968, và được chỉnh lý lần 2 năm 1979.
  - Công ước Liên hợp quốc về chuyên chở hàng hóa bằng đường biển - hay còn gọi là Công ước Hamburg, được ký ngày 31/03/1978 tại Hamburg.
  - Incoterm 2000 – bộ quy tắc quốc tế để giải thích những điều kiện thương mại thông dụng nhất trong ngoại thương do Phòng Thương Mại Quốc Tế (ICC) ban hành, trong đó làm rõ sự phân chia trách nhiệm, chi phí, rủi ro trong quá trình chuyển hàng từ người bán đến người mua, hiện nay Incoterm 2010 đã mở rộng cho cả thương mại nội địa.

- Các quy tắc và thực hành thống nhất tín dụng chứng từ UCP 600 của Phòng Thương Mại Quốc Tế Paris.

Các văn bản quy phạm pháp luật của Nhà nước Việt Nam:

- Bộ luật hàng hải 2005
- Luật thương mại 2005
- Nghị định 14/2011 về đại lý làm thủ tục hải quan, thông tư số 79/2009
- Quyết định số 103/2009/QĐ - TTg ngày 12/08/2009 của Thủ tướng Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều Quyết định 149/2005/QĐ - TTg về việc thực hiện thí điểm thủ tục hải quan điện tử.
- Quyết dịnh của bộ trưởng bộ giao thông vận tải 2106/QĐ-GTVT (23/8/1997) quy định việc xếp dỡ, giao nhận và bảo quản hàng hoá tại cảng biển Việt Nam…
- Điều kiện kinh doanh tiêu chuẩn Việt Nam do VIFFAS ban hành trên cơ sở của FIATA
- Luật kinh doanh bảo hiểm
- Luật thuế
- Các loại hợp đồng làm cở sở cho hoạt động giao nhận như: Hợp đồng mua bán, Hợp đồng thuê tàu, Hợp đồng bảo hiểm…

1.2. Khái quát chung về giao nhận hàng hóa bằng container đường biển

1.2.1. Vận tải container đường biển

Sự ra đời và phát triển của vận tải container

Container là kết quả của quá trình đơn vị hóa hàng hóa từ những kiện, thùng, bó thành những đơn vị lớn hơn để tiện cho việc xếp dỡ, vận chuyển, và có thể tái sử dụng nhiều lần. Quá trình container hóa tạo ra năng suất lao động cao và hiệu quả

kinh tế lớn cho ngành vận tải.

Các công cụ trong vận tải bằng container đường biển

Tàu container:

- Tàu bán Container (Semi - Container Ship): Loại được thiết kế để có thể vừa chuyên chở container vừa có thể chở các loại hàng hóa khác.
- Tàu chuyên dụng (Full Container Ship): Loại tàu chủ yếu dùng để chuyên chở Container, được thiết kế để các boong và hầm tàu xếp được nhiều hàng Container và vận chuyển một cách an toàn. Trong đó có hai loại chính:
- Tàu LO – LO (Lift on – Lift off): Loại tàu mà container khi xếp lên tàu sẽ được xếp theo chiều thẳng đứng.
- Tàu RO – RO (Roll on – Roll off): Loại tàu mà container khi xếp lên tàu sẽ được xếp theo chiều nằm ngang.

Công cụ xếp dỡ

- Cần cẩu giàn (Gantry Grane): Loại cần cẩu cố định được lắp đặt trên tàu.
- Cần cẩu di động: Loại cần cẩu di động được trên bánh hơi hay đường ray.
- Cần cẩu cố định…

Bến, bãi container

- Cầu tàu (Whart): nơi tàu Container đỗ để xếp dỡ container.
- Bãi container (Container Yard): nơi chứa - giao nhận – vận chuyển container bao gồm:
- Thềm, bến tàu (Apron): Là nơi lắp đặt cần cẩu, phía trên cầu tàu, nằm giữa cầu tàu và bãi chờ.
- Bãi chờ (Stacking Yard): nơi để container chuẩn bị xếp hoặc vừa dỡ từ tàu xuống.

- Trạm giao nhận, đóng gói hàng lẻ (Container Freight Station – CFS): nơi xếp dỡ, giao nhận, đóng gói hàng lẻ vận chuyển bằng container.
- Trạm giao nhận container rỗng (Container Deport): nơi giao nhận container rỗng và Chassis.
- Cảng thông quan nội địa (Inland Clearance Deport – ICD): nơi chứa, xếp dỡ, giao nhận hàng hóa có thể nằm trong khu vực nội địa. ICD có cơ quan hải quan với các thủ tục thông quan và hoạt động như một cảng nên còn gọi là cảng khô (Dry Port).

1.2.2. Cách thức đóng hàng vào container đường biển

Theo tập quán quốc tế, vận chuyển hàng hóa bằng container, người gửi hàng phải chịu trách nhiệm đóng hàng vào container cùng với việc niêm phong, kẹp chì container, người gửi hàng phải chịu tất cả chi phí đó cũng như các chi phí có liên quan, trừ trường hợp hàng hóa gửi không đóng đủ nguyên container mà lại gửi theo phương thức hàng lẻ.

Chính vì vậy, khi nhận container của người gửi, người chuyên chở không thể nắm được cụ thể về tình hình hàng hóa xếp bên trong container mà chỉ dựa vào lời khai của chủ hàng. Bởi vậy, họ sẽ không chịu trách nhiệm về hậu quả của việc đóng xếp hàng bất hợp lý, không đúng kỹ thuật dẫn tới việc gây tổn thất cho hàng hóa, công cụ vận tải. Tình hình đặc điểm hàng hoá cần chuyên chở.

Do đó, khi đóng hàng vào container cần lưu ý các vấn đề sau:

Đặc điểm của hàng hóa chuyên chở

Không phải hàng hóa nào cũng phù hợp với phương thức chuyên chở bằng container, cho nên việc xác định nguồn hàng phù hợp với chuyên chở bằng container có ý nghĩa quan trọng trong kinh doanh. Đứng trên góc độ vận chuyển container, hàng hóa chuyên chở được chia làm 4 nhóm:

- Nhóm 1: Các loại hàng hoàn toàn phù hợp với chuyên chở bằng container. Bao gồm: hàng bách hóa, thực phẩm đóng hộp, dược liệu y tế, sản phẩm da, nhựa hay cao su, dụng cụ gia đình, tơ sợi, vải vóc, sản phẩm kim loại, đồ chơi, đồ gỗ...

  Những mặt hàng được chở bằng những container tổng hợp thông thường, container thông gió hoặc container bảo ôn....tuỳ theo yêu cầu cụ thể của đặc tính hàng hóa.
- Nhóm 2: Các loại hàng phù hợp với điều kiện chuyên chở bằng container Bao gồm: Than, quặng, cao lanh... tức là những mặt hàng có giá trị thấp và số lượng buôn bán lớn. Những mặt hàng này về tính chất tự nhiên cũng như kỹ thuật hoàn toàn phù hợp với việc chuyên chở bằng container nhưng về mặt hiệu quả kinh tế lại không phù hợp (tỷ lệ giữa cước và giá trị của hàng hóa.)
- Nhóm 3: Các loại hàng này có tính chất lý, hóa đặc biệt như: Hàng dễ hỏng, hàng đông lạnh, súc vật sống, hàng siêu nặng, hàng nguy hiểm độc hại...., những mặt hàng này phải đóng bằng container chuyên dụng như: container bảo ôn, container thông gió, container phẳng, container chở súc vật...
- Nhóm 4: Các loại hàng phù hợp với vận chuyên chở bằng container như: Sắt hộp, phế thải, sắt cuộn, hàng siêu trường, siêu trọng, ôtô tải hạng nặng, các chất phóng xạ...

Xác định và kiểm tra các loại, kiểu container khi sử dụng.

Việc kiểm tra cần được tiến hành ngay lúc người điều hành chuyên chở giao container. Khi phát hiện container không đạt các tiêu chuẩn kỹ thuật quy định phải thông báo ngay cho người điều hành chuyên chở, tuyệt đối không chấp nhận, hoặc yêu cầu hoàn chỉnh hay thay đổi container khác. Nếu kiểm tra thiếu chu đáo, tiếp nhận container không đạt yêu cầu kỹ thuật, trong quá trình chuyên chở có tổn thất xảy ra do khiếm khuyết của container, người gửi hàng phải tự gánh chịu mọi hậu quả phát sinh.

Nội dung kiểm tra bao gồm:

- Kiểm tra bên ngoài container:

  Quan sát và phát hiện các dấu vết cào xước, hư hỏng, khe nứt, lỗ thủng, biến dạng méo mó do va đập.... Phải kiểm tra phần mái, các nóc lắp ghép của container vì đây là chỗ thường bị bỏ sót nhưng lại là cơ cấu trọng yếu của container liên quan tới an toàn chuyên chở.

- Kiểm tra bên trong container

  Kiểm tra độ kín nước bằng cách khép kín cửa từ bên trong quan sát các tia sáng lọt qua để phát hiện lỗ thủng hoặc khe nứt. Kiểm tra các đinh tán, rivê xem có bị hư hỏng hay nhô lên không. Kiểm tra tấm bọc phủ hoặc các trang thiết bị khác như lỗ thông gió, ống dẫn hơi lạnh...

- Kiểm tra cửa container.

  Tình hình hoạt động khi đóng mở cánh cửa và chốt đệm cửa...bảo đảm cửa đóng mở an toàn, niêm phong chắc chắn và kín không để nước xâm nhập vào.

- Kiểm tra tình trạng vệ sinh container.

  Container phải được don vệ sinh tốt, khô ráo, không bị mùi hôi hay dây bẩn. Đóng hàng vào container không đạt tiêu chuẩn vệ sinh sẽ gây tổn thất cho hàng hóa đồng thời dễ bị từ chối khi cơ quan y tế nước gửi hàng kiểm tra phát hiện.

- Kiểm tra các thông số kỹ thuật của container

  Các thông số kỹ thuật của container được ghi trên vỏ hoặc trên biển chứng nhận an toàn. Thông số kỹ thuật của container bao gồm:

  - Trọng lượng tối đa hay trọng tải toàn phần của container (Maximum Gross Weight) khi container chứa đầy hàng đến giới hạn an toàn cho phép. Nó bao gồm trọng lượng tối đa cho phép cộng với trọng lượng vỏ container.
  - Trọng tải tịnh của container (Maximum Payload) là trọng lượng hàng hóa tới mức tối đa cho phép trong container. Nó bao gồm: trọng lượng hàng hóa, bao bì, palet, các vật liệu dùng để chèn lót, chống đỡ hàng trong container.

- Trọng lượng vỏ container (Tare Weight) phụ thuộc vào vật liệu dùng để chế tạo container.
- Dung tích container (Container internal capacity) tức là sức chứa hàng tối đa của container.

Kỹ thuật chất xếp, chèn lót hàng hóa trong container

Khi tiến hành chất xếp hàng hóa vào container cần lưu ý những yêu cầu kỹ thuật sau đây:

- Phân bổ đều hàng hóa trên mặt sàn container.
- Chèn đệm và độn lót hàng hóa trong container.
- Gia cố hàng hóa trong container
- Hạn chế và giảm bớt áp lực hoặc chấn động
- Chống hiện tượng hàng hoá bị nóng, hấp hơi.

Các phương thức gởi hàng bằng container đường biển

- Giao nhận hàng FCL (Full Container Load)
- Giao nhận hàng LCL (Less Than Container)

1.2.3. Quy trình giao nhận hàng hóa chung đường biển bằng container

Hàng nguyên container - FCL (Full Container Load)

Hàng nguyên container là lô hàng của một người gửi hàng có khối lượng tương đối lớn, đòi hỏi phải xếp trong một hoặc nhiều container.

Người chuyên chở nhận nguyên container từ người gửi hàng ở nơi đi và giao nguyên container đó cho người nhận hàng ở nơi đến nếu là trường hợp nhận nguyên – giao nguyên (FCL/FCL).

Hoặc người chuyên chở sẽ cấp nhiều B/L tương ứng số người nhận hàng sau khi nhận nguyên container từ người gửi và giao lẻ cho từng người nhận tại kho CFS ở nơi đến nếu là trường hợp nhận nguyên – giao lẻ (FCL/LCL).

Nghiệp vụ làm hàng FCL

Đối với người gửi hàng FCL:

- Thực hiện book container và ra cảng lấy container, vận chuyển về kho để đóng hàng.
- Cung cấp chi tiết thông tin cho hãng tàu để làm vận đơn.
- Đóng hàng vào container và thực hiện gia cố hàng để đảm bảo hàng đóng đầy không bị xê dịch trong quá trình vận chuyển.
- Tính toán hàng hóa cho phù hợp và gán nhãn mác, ký hiệu để bên nhận dễ nhận biết loại hàng.
- Làm thủ tục hải quan để thông quan cho lô hàng.
- Niêm chì (seal) cho container
- Thực hiện đối lệnh và hạ container tại cảng xuất và thanh toán các chi phí nâng hạ tại cảng.
- Chịu các chi phí như phí bốc dỡ, phí THC, phí DEM/DET nếu có.

Đối với người chở hàng FCL:

- Phát hành vận đơn và khai manifest cho người gởi hàng. Trước khi gởi bill thì phải gởi bản draft bill để người gởi hàng kiểm tra thông tin trên bill.
- Bốc container lên tàu và sắp xếp cont an toàn trước khi tàu nhổ neo.
- Dỡ container khỏi tàu lên bãi container cảng đích.
- Khi hàng đến làm D/O và giao container cho người nhận có vận đơn hợp lệ tại bãi container (CY).

Đối với người nhận hàng FCL

- Khi nhận được thông báo hàng đã đến cảng của hãng tàu, thực hiện sắp xếp bộ chứng từ hợp lý để đến hãng tàu đổi lệnh. Sau đó làm thủ tục hải quan thông quan lô hàng.
- Vận chuyển container về kho và rút hàng sau đó trả container về đúng nơi quy định cho hãng tàu hoặc rút hàng ngay tại cảng nếu làm lệnh rút ruột.
- Hoàn tất các phí local charges, D/O, phí cước container.

Hàng lẻ, hay hàng consol - LCL (Less Than Container)

Hàng lẻ là lô hàng của một người gửi hàng có khối lượng nhỏ, không đủ đóng trong một container.

Người chuyên chở nhận lẻ hàng hóa từ người gửi hàng ở nơi đi, đóng vào container và giao hàng hóa lẻ đó cho người nhận hàng ở nơi đến nếu là trường hợp nhận lẻ – giao lẻ (LCL/LCL).

Hoặc người chuyên chở sẽ nhận hàng lẻ từ nhiều chủ hàng cần gửi cho một người nhận tại điểm đến, hàng sẽ được đóng đầy vào cả container và sẽ giao nguyên container cho người nhận ở nơi đến nếu là trường hợp nhận lẻ – giao nguyên (LCL/FCL).

Nghiệp vụ làm hàng LCL.

Đối với người gởi hàng LCL

- Đóng hàng và chở đến kho CFS (Container Freight Station) của người gom hàng đồng thời làm thủ tục hải quan để thông quan cho lô hàng.
- Cung cấp chi tiết bill (Shipping Instruction) cho người gom hàng để làm vận đơn.
- Xác nhận vận đơn nháp và nhận vận đơn.

Đối với người gom hàng LCL

- Đây là người chịu trách nhiệm trực tiếp với khách hàng suốt quá trình chuyên chở.
- Cấp vận đơn cho khách hàng và khai manifest lên hệ thống.
- Thực hiện thông báo cho khách hàng khi hàng đến và liên hệ với đại lý bên nhận để giải phóng hàng cho khách hàng.

Đối với người vận chuyển hàng LCL: trong vận chuyển hàng lẻ mặc dù người người gom hàng (consolidator) là người thực hiện việc tập hợp hàng hóa nhỏ lẻ và vận chuyển đến kho riêng để đóng thành một container hoàn chỉnh. Tuy nhiên người chở hàng thực tế vẫn là các hãng tàu vì người gom hàng vẫn phải thuê lại container của hãng tàu và hợp đồng vận chuyển với hãng tàu. Vì bản chất người gom hàng không có tàu để vận chuyển hàng hóa. Như vậy trách nhiệm của người chở hàng thực tương tự như FCL.

Đối với người nhận hàng LCL: trách nhiệm của người nhận hàng LCL tương tự như làm hàng FCL nhưng có một chút khác biệt như:

Khi nhận được thông báo hàng đã đến kho của người gom hàng, thực hiện sắp xếp bộ chứng từ hợp lý để đến đại lý của người gom hàng đổi lệnh. Sau đó làm thủ tục hải quan thông quan lô hàng. Tuy nhiên khác với hàng FCL, người nhận hàng lẻ không cần đóng phí cước container, vì bản chất người nhận hàng không mượn container. Nhưng ngược lại thì phải đóng phí handling charges.

CHƯƠNG 2. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN VINAFREIGHT

2.1. Giới thiệu chung về Công ty cổ phần Vinafreight

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển công ty

Thông tin công ty

Tên công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN VINAFREIGHT**

Tên giao dịch quốc tế: **VINAFREIGHT JOINT STOCK COMPANY.**

Loại hình: Công ty cổ phần

Địa chỉ: A8 Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (028)38446409

Fax: (028)38488359

Website: www.vinafreight.com

Ngày thành lập: 10/12/1997

Ngày hoạt động: 16/1/2002

Vốn điều lệ đăng kí: 83.922.500.000 VNĐ (tám mươi ba tỷ chín trăm hai mươi hai triệu năm trăm ngàn đồng).

Vốn điều lệ thực góp: 83.922.500.000 VNĐ (tám mươi ba tỷ chín trăm hai mươi hai triệu năm trăm ngàn đồng)

Thành viên các hiệp hội:

FIATA (Hiệp hội giao nhận quốc tế)

IATA (Hiệp hội vận tải hàng không quốc tế)

VLA (Hiệp hội Doanh nghiệp Dịch vụ Logistics Việt Nam)

Công ty Cổ phần Vinafreight (tiền thân là Công ty Cổ phần Vận tải Ngoại thương) là doanh nghiệp được cổ phần hóa từ công ty Nhà nước Xí nghiệp Dịch vụ Kho Vận trực thuộc Công ty Giao nhận Kho vận Ngoại thương TP. Hồ Chí Minh theo Quyết định số 0964/2001/QĐ/BTM ngày 10 tháng 9 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ Thương mại. Công ty hoạt động theo giấy chứng nhận đăng kí doanh nghiệp số 0302511219 (số cũ: 4103000781), đăng kí lần đầu ngày 14 tháng 01 năm 2002 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp.

Năm 2001, Bộ trưởng Bộ Thương mại ban hành quyết định số 0964/2001/QĐ/BTM phê duyệt phương án cổ phần hóa chuyển xí nghiệp dịch vụ kho vận thành Công ty Cổ phần Vận Tải Ngoại Thương, tên giao dịch là VINAFREIGHT.

Năm 2002, Công ty chính thức hoạt động theo tư cách pháp nhân được Sở Kế hoạch và Đầu tư cấp vào ngày 14/01/2002, và chính thức trở thành thành viên của Viffas, thực hiện chiến lược phát triển thông qua mở rộng chi nhánh, góp vốn liên doanh, liên kết.

Năm 2003, thành lập văn phòng Công ty tại khu Công nghiệp Việt Nam Singapore, khu chế xuất Tân Thuận Thành và khu chế xuất Amata. Góp vốn thành lập Công ty vận tải Việt – Nhật. Thành lập chi nhánh Công ty tại TP. Hà Nội, TP. Hải Phòng đồng thời mở Phòng đại lý hãng tàu tại Quận 1 sau chuyển về Quận 4.

Năm 2004, góp vốn thành lập Công ty TNHH DVHK Vector Quốc tế (tỷ lệ góp vốn 90%); góp vốn thành lập Công ty TNHH vận tải ô tô V – Truck (tỷ lệ góp vốn 9%); góp vốn vào thành lập công ty TNHH Vax Global (tỷ lệ góp vốn 40%).

Năm 2005-2006, tăng vốn góp vào Công ty TNHH DVHK Vector quốc tế từ 900 triệu đồng lên 13,5 tỷ đồng.

Năm 2007, chính thức đăng lí Công ty đại chúng với Ủy ban Chứng khoán Nhà nước. Tăng vốn điều lệ từ 27 tỷ đồng lên 56 tỷ đồng. Công ty tăng vốn đầu tư vào Công ty TNHH Dịch vụ Hàng không Vector Quốc tế từ 1 tỷ đồng lên 15 tỷ đồng.

Năm 2008, Công ty thực hiện trọn gói việc vận chuyển máy móc thiết bị, nguyên liệu sản xuất cho một số khách hàng lớn từ nước ngoài. Trong năm Công ty Vector chính thức đảm nhận khai thác chuyến bay feeder hàng hóa SGN-BKK. Trở thành Công ty GSA đầu tiên của Việt Nam thực hiện thuê máy bay vận tải lớn để vận chuyển một máy bay trực thăng đi nước ngoài sửa chữa.

Năm 2009-2010, mở văn phòng tại Bình Dương để thực hiện các dịch vụ trọn gói cho khách hàng lớn thuộc các khu công nghiệp ở Bình Dương. Công ty Vector được chỉ định làm đại lí cho hãng HongKong Air, khai thác máy bay Freighter của hãng Transaero.

Ngày 1/12/2010 chính thức giao dịch cổ phiếu VINAFREIGHT trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX).

Năm 2013-2014, lần đầu tiên Công ty VINAFREIGHT được xếp hạng TOP 500 Doanh nghiệp tăng trưởng mạnh nhất. Năm thứ hai liên tiếp VINAFREIGHT nằm trong doanh sách TOP 500 Doanh nghiệp tăng trưởng mạnh nhất. Công ty con Vector Aviation được chỉ định làm Tổng đại lí hàng hóa và hành khách của hãng Hàng không Jet Airways/Ấn Độ.

Năm 2015, Công ty Cổ phần VINAFREIGHT đã được Bộ GTVT cấp phép kinh doanh vận tải đa phương thức. Giấy phép có thời hạn hiệu lực 5 năm kể từ ngày cấp. Ngày 06/11/2015 Tổng Cục Hải Quan cấp giấy phép công nhận Đại lí làm thủ tục Hải quan. Ngày 10/11/2015, được chỉ định làm Tổng đại lí của hãng tàu Pan Continental Shipping (Hàn Quốc).

Năm 2017, Công ty VINAFREIGHT và phòng đại lí hãng tàu Pan Continential đón nhận tàu Pan Continential Champion từ Hàn Quốc đưa sang cảng Cát Lái để khai thác vận chuyển container tuyến Hàn Quốc – Việt Nam – Thái Lan.

2.1.2. Ngành nghề kinh doanh và lĩnh vực hoạt động

- Dịch vụ về vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu.

- Các đại lí tàu biển, đại lí lưu cước, đại lí quản lý vỏ container cho các hãng tàu.
- Đại lí giao nhận cho các hãng giao nhận nước ngoài.
- Kinh doanh các dịch vụ về gom hàng lẻ xuất khẩu.
- Kinh doanh kho bảo quản hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Kinh doanh vận tải hàng hóa công cộng.
- Kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp và nhận ủy thác xuất nhập khẩu.
- Kinh doanh cho thuê văn phòng làm việc, kho bãi.
- Dịch vụ thủ tục hải quan và các dịch vụ có liên quan đến giao nhận vận chuyển hàng xuất nhập khẩu.
- Các dịch vụ thương mại:

- Dịch vụ đường biển.
- Dịch vụ hàng nguyên container và hàng lẻ toàn thế giới.
- Dịch vụ gom hàng và chia lẻ.
- Đại lý cho người mua hàng.
- Khai thuế hải quan.
- Dịch vụ mua giới bảo hiểm và thẩm định hàng hóa.
- Dịch vụ hàng dự án và triển lãm.
- Cho thuê kho bãi:
- Hệ thống kho CFS: 3.000 m^2.
- Kho lạnh: 1.500 m^2 sức chứa khoảng 1.800 tấn.
- Hệ thống kho: Kho ngoài trời 10.000 m^2; Kho trong nhà 6.000 m^2.
- Thiết bị bổ trợ đầu kéo, móc kéo, xe tải và xe nâng.

- Dịch vụ hàng không:

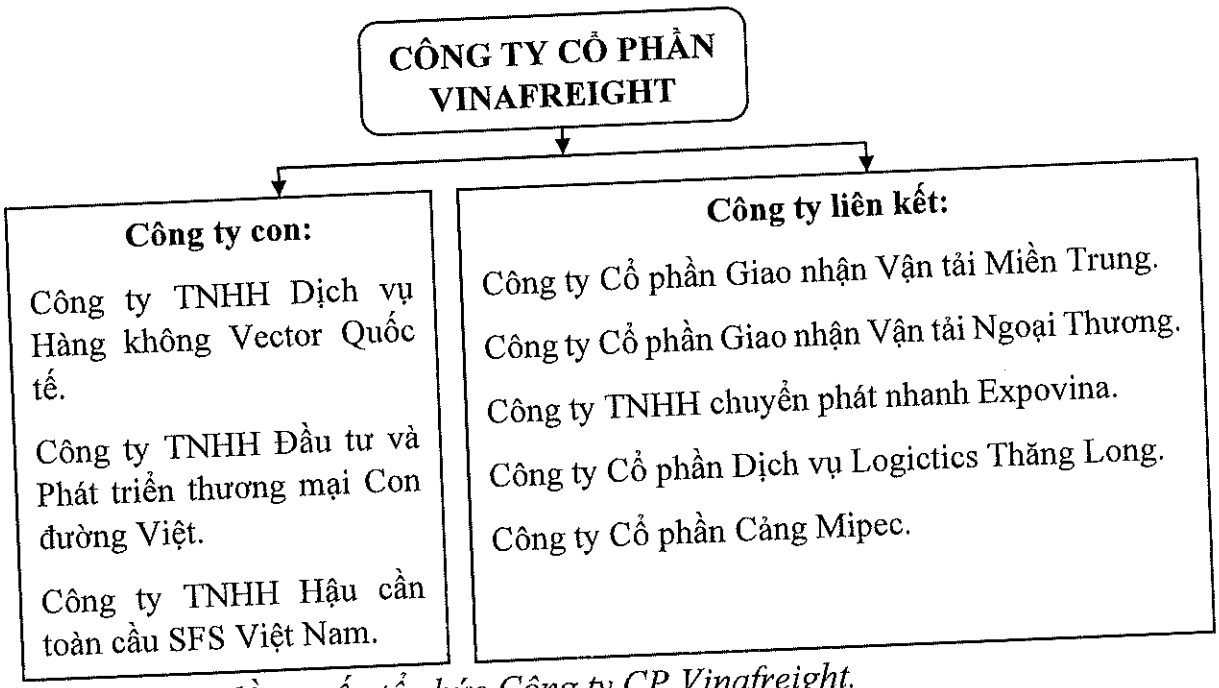
- Vận chuyển hàng không.
- Vận chuyển kết hợp đường biển hàng không.

- Dịch vụ giao hàng tận nơi.
- Khai thuế hải quan.
- Giám định hàng hóa.

• Dịch vụ đại lí tàu biển:

- Dịch vụ đại lí hàng hải.
- Dịch vụ quản lý, thuê tàu, và môi giới hàng hải.
- Kiểm hàng và dịch vụ tàu biển.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức Công ty Cổ phần VINAFREIGHT



Hình 2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty CP Vinafreight.

Công ty con

• *Công ty TNHH Dịch vụ Hàng Không Vector Quốc tế*

- Địa chỉ: 39B Trường Sơn, Phường 4, Quận Tân Bình, TPHCM.
- Tỷ lệ góp vốn của VINAFREIGHT: 90%.
- Lĩnh vực kinh doanh chính: Dịch vụ vận tải hàng hóa.

• *Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển thương mại Con đường Việt*

- Địa chỉ: A8, Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, TPHCM.

- Tỷ lệ góp vốn của VNF: 90%.
- Lĩnh vực kinh doanh chính: Dịch vụ vận tải hàng hóa, đại lí bán vé máy bay.

• *Công ty TNHH Hậu cần toàn cầu SFS Việt Nam*

- Địa chỉ: A8, Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, TPHCM.
- Tỷ lệ góp vốn của VNF: 100%.
- Lĩnh vực kinh doanh chính: Dịch vụ giao nhận hàng hóa.

Công ty liên kết

• *Công ty Cổ phần Giao nhận Vận tải Miền Trung*

- Địa chỉ: số 184 Trần Phú, Phường Phước Ninh, Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng.
- Tỷ lệ góp vốn của VNF: 27,89%.
- Lĩnh vực kinh doanh chính: Dịch vụ vận tải hàng hóa.

• *Công ty Cổ phần Giao nhận Vận tải Ngoại Thương*

- Địa chỉ: số 2 Bích Câu, Phường Quốc Tử Giám, Quận Đống Đa, TP Hà Nội.
- Tỷ lệ góp vốn của VNF: 22%.
- Lĩnh vực kinh doanh chính: Dịch vụ vận tải hàng hóa.

• *Công ty Cổ phần Dịch vụ Logictics Thăng Long*

- Địa chỉ: Thôn Bưởi, Xã Dị Sử, Huyện Mỹ Hào, Tỉnh Hưng Yên.
- Tỷ lệ góp vốn của VNF: 25%.
- Lĩnh vực kinh doanh chính: Xây dựng công trình dân dụng; Công nghiệp; Dịch vụ Logictics.

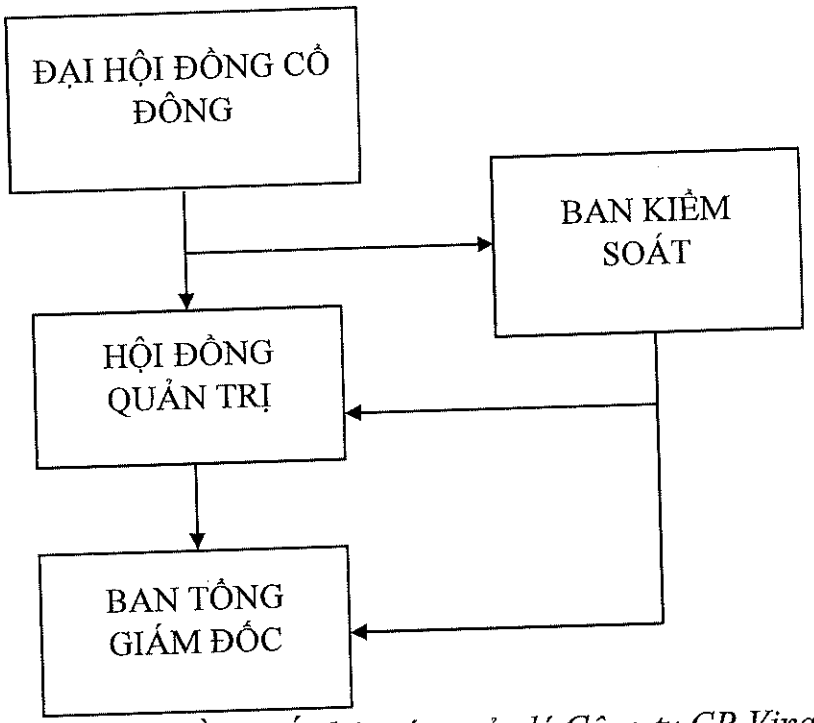
• *Công ty TNHH Chuyển phát nhanh Expovina*

- Địa chỉ: Số 18 Đặng Thị Nhu, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TPHCM.
- Tỷ lệ góp vốn của VNF: 39%.
- Lĩnh vực kinh doanh chính: Dịch vụ vận tải hàng hóa.

• *Công ty Cổ phần Cảng Mipec*

- Địa chỉ: Bán đảo Đình Vũ, khu kinh tế Đình Vũ – Cát Hải, Phường Đông Hải 2, Quận Hải An, TP Hải Phòng.
- Tỷ lệ góp vốn của VNF: 20%
- Lĩnh vực kinh doanh chính: Kho bãi và lưu giữ hàng hóa.

2.1.4. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty Cổ phần VINAFREIGH



Hình 2.2. Sơ đồ cơ cấu bộ máy quản lý Công ty CP Vinafreight

Chức năng của các phòng ban

Đại hội đồng Cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty Cổ phần VINAFREIGHT. Đại hội đồng cổ đông có quyền và nhiệm vụ thông qua định hướng phát triển, quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh; quyết định sửa đổi, bổ sung vốn điều lệ của Công ty; bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, ban kiểm soát; và quyết định tổ chức lại, giải thể Công ty và các quyền, nhiệm vụ theo quy định của Điều lệ Công ty.

Hội đồng Quản trị.

Hội đồng Quản trị hiện tại bao gồm bảy thành viên; trong đó có sáu thành viên tham gia điều hành và một thành viên độc lập. Hội đồng Quản trị họp thảo luận các vấn đề liên quan đến chiến lược phát triển của Công ty, kế hoạch sản xuất kinh doanh, chiến lược chi trả cổ tức và các vấn đề quan trọng khác. Hội đồng Quản trị tổ chức họp định kì hàng quý nhằm đánh giá kết quả hoạt động từng quý của Công ty và thảo luận những vấn đề thuộc thẩm quyền quyết định của Hội đồng Quản trị. Các cuộc họp bất thường của Hội đồng Quản trị sẽ được tổ chức trong các trường hợp cần thiết. Hội đồng Quản trị nhận được các thông tin cập nhập, chính xác và kịp thời về tình hình sản xuất kinh doanh trước các cuộc họp. Những thông tin này được chuẩn bị bởi Ban Tổng giám đốc và thư kí Hội đồng Quản trị cùng với các thông tin của Công ty. Ban Tổng giám đốc có nhiệm vụ triển khai, thực thi các nghị quyết của Hội đồng Quản trị đã được thông qua.

Ban Kiểm soát.

Ban Kiểm soát thực hiện việc giám sát Hội đồng Quản trị và Tổng giám đốc trong việc quản lý và điều hành Công ty và các nhiệm vụ theo quy định của pháp luật và điều lệ công ty như xem xét phạm vi, kết quả kiểm toán với kiểm toán độc lập, thẩm định các báo cáo tài chính, báo cáo về hệ thống kiểm soát nội bộ v.v... Ban Kiểm soát bao gồm ba thành viên, trong đó có một thành viên chuyên trách. Ban Kiểm soát có quyền sử dụng tư vấn chuyên nghiệp độc lập để thực hiện các công việc được giao nếu thấy cần thiết.

2.1.5. Cơ cấu nhân sự, trình độ, giới tính

Bảng 2.1. Bảng cơ cấu nhân sự Công ty CP Vinafreight.

STT	Cơ cấu lao động	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
I	**Phân loại theo tính chất lao động**		
1	Lao động gián tiếp	281	92.1
2	Lao động trực tiếp	24	7.9
II	**Phân loại theo trình độ**		
1	Trên đại học	5	1.6
2	Đại học cao đẳng	228	74.67
3	Trung cấp	12	3.94
4	Công nhân kỹ thuật	0	0
5	Lao động phổ thông	60	19.79
III	**Phân loại theo giới tính**		
1	Lao động nam	152	49.67
2	Lao động nữ	153	50.33

Nguồn: Công ty CP Vinafreight

Tính đến thời điểm 31/12/2018, số lượng cán bộ công nhân viên của Công ty là 305 người.

- Thời gian làm việc: Công ty Cổ phần VINAFREIGHT luôn quan tâm đến chính sách đối với người lao động. Số giờ làm việc trong tuần là 48 giờ. Số giờ làm việc trong ngày là 8 giờ/ngày.
- Bảo hộ lao động: người lao động được trang bị đầy đủ trang thiết bị bảo hộ lao động theo đúng quy định và điều kiện môi trường làm việc.
- Chế độ khám sức khỏe cho người lao động: hàng năm Công ty tổ chức khám sức khỏe định kì cho người lao động.
- Chính sách đào tạo, lương, thưởng, trợ cấp.
- Tuyển dụng: Công ty luôn quan tâm đến công tác tuyển dụng vào đào tạo nguồn nhân lực để đáp ứng chuyên môn nghiệp vụ và tay nghề nhằm đảm bảo cho sự phát triển của Công ty. Tùy theo yêu cầu của công việc từng phòng ban,

bộ phận mà Công ty xây dựng các tiêu chí tuyển dụng cụ thể để đáp ứng các yêu cầu chung là đáp ứng các yêu cầu về chuyên môn, trung thực, sáng tạo.

- Công tác đào tạo: Công ty luôn duy trì chính sách đào tạo hằng năm nhằm nâng cao trình độ đội ngũ lao động. Hình thức đào tạo chủ yếu được thực hiện dưới dạng hình thức đào tạo tại chỗ và đào tạo chuyên sâu. Với những hình thức đào tạo trên, Công ty đã tạo điều kiện cho người lao động phát huy được năng lực bản thân, kỹ năng công việc. Bên cạnh đó, Công ty còn sắp xếp nguồn nhân lực phù hợp với tình hình phát triển của Công ty nhằm gia tăng chất lượng về lao động. Hằng năm, Công ty duy trì việc đào tạo nâng cao tay nghề cho lực lượng lao động trực tiếp; tổ chức cho cán bộ nhân viên quản lý tham gia các khóa học về kiến thức quản lý, chuyên môn.
- Chế độ tiền lương được xây dựng trên cơ sở vận dụng các quy định hiện hành của Nhà nước và căn cứ vào hiệu quả kinh doanh thực hiện, kết hợp với giá trị công viêc, giá trị sản phẩm, vai trò, trách nhiệm của người lao động, các yếu tố ảnh hưởng của nền kinh tế, xã hội như: mặt bằng thị trường từng địa phương, hệ số trượt giá, tăng trưởng về thu nhập bình quân... Quy chế trả lương đảm bảo sự công bằng, minh bạch, thực sự khuyến khích người lao động phát huy năng lực làm việc. Thu nhập của người lao động luôn được cải thiện, năm sau luôn cao hơn năm trước. Thu nhập bình quân trên đầu người tính tới thời điểm năm 2018 tại Công ty VINAFREIGHT: 13.000.000 VNĐ/người.
- Có chính sách khen thưởng – kỷ luật kịp thời và hợp lí khuyến khích người lao động nâng cao năng suất lao động.

2.2. Vị thế công ty

Vinafreight là đối tác của các hãng hàng không lớn trên thế giới như: Singapore Vietnam Airlines, Eva Airways, Cathay Pacific Airways, AirFrance, Bristish Airways, Philippines Airways, Lufthansa German Airlines và China Airlines...Hiện

tại Vinafreight đang có hợp đồng dài hạn với các nhiều hãng tàu và hãng giao nhận lớn như: NYK Line, CMA, Maersk…

Công ty hiện có 4 nhà kho có vị trí rất thuận lợi: nhà kho số 196 Tôn Thất Thuyết Quận 4, 131 Bến Văn Đồn Quận 4, 18A Tân Thuận Đông Quận 7 và số 1 Lý Hải Quận 7 với hơn 10 000m2 để phục vụ hoạt động cung cấp dịch vụ vận tải nội địa và quốc tế đa phương thức.

Có vị trí lý tưởng cạnh cảng Sài Gòn, kho bãi của Vinafeight cung cấp cho khách hàng khả năng tiếp cận nhanh chóng đến tất cả các cảng, nhà máy.

Công ty có hệ thống kho CFS 3000 m2, kho lạnh 1.500m2 sức chứa khoảng 1800 tấn, hệ thống kho gồm 10000 m2 kho ngoài trời và 6000 m2 kho trong nhà,18 xe đầu kéo có trọng tải 8x20' đến 10x40', thiết bị hỗ trợ gồm 20 đầu kéo, 6 mooc kéo 20'. mooc kéo 40', 3 xe tải 2,5 tấn, 1 xe tải 0,5 tấn, 1 xe nâng 7 tấn và 1 xe nâng 10 tấn.

Công ty là một trong những đại lý vận tải đường không có lượng vận tải hàng năm lớn nhất tại khu vực TP Hồ Chí Minh và đã được hãng hàng không Singapore Airline xếp hạng 2, Malaysia Airline và China International xếp hạng 3.

2.3. Định hướng trong tương lai

Ban lãnh đạo và cán bộ công nhân viên quyết tâm xấy dựng công ty Vinafreight trở thành một tập đoàn Logistics lớn mạnh, trên cơ sở phát triển ổn định và hiệu quả.

- Phát huy thế mạnh: Công ty Vinafreight duy trì ổn định các dịch vụ hàng không, phát triển mạnh dịch vụ đường biển cả về xuất và nhập. Giữ vững và tăng hơn nữa dịch vụ Logistics trọn gói, tập trung vào những khách hàng lớn hiện có và phát triển thêm các khách hàng mới, đồng thời đầu tư tập trung về nguồn nhân lực và cơ sở vật chất. Tập trung và dịch vụ Logistics nội địa do thị trường tiêu thụ trong nước vẫn nhiều tiềm năng, công ty có khả năng cạnh tranh cao để cung cấp dịch vụ phân phối và lưu thông sản phẩm. Duy trì thế

mạnh tổng đại lý hàng hóa GSA trên thị trường vận chuyển đường hàng không để khai thác thêm các khu vực thị trường mới.

- Mở rộng thị trường: Tiếp tục phát triển dịch vụ vận chuyển hàng hóa nhập khẩu và xuất khẩu Campuchia và Lào quá cảnh Việt Nam đi các nước bằng đường biển và hàng không và ngược lại.
- Xây dựng thương hiệu: Xây dựng thương hiệu Vinafreight ngày càng phát triển và đủ sức mạnh cả trong và ngoài nước.
- Trong định hướng phát triển chung: Vinafreight hướng đến mục tiêu phát triển bền vững. Không chỉ đặt lợi nhuận lên hàng đầu, doanh nghiệp còn phải gắn liền với trách nhiệm xã hội, đảm bảo rằng những hoạt động của doanh nghiệp tuân thủ theo pháp luật, nhằm chuẩn mực đạo đức xã hội cũng như quan tâm đến lợi ích cộng đồng.
- Bên cạnh đó, Vinafreight coi trọng nâng cao nhận thức của cán bộ nhân viên trong việc bảo vệ nguồn nước và nguồn tài nguyên năng lượng, kêu gọi mọi người thực hiện triệt để việc tiết kiệm điện – nước, có ý thức tốt trong việc bảo vệ môi trường xanh và sạch…
- Bên cạnh việc hoạt động kinh doanh: Vinafreight vẫn không quên thực hiện trách nhiệm đối với xã hội với tư cách là một doanh nghiệp trong cộng đồng.
- Đẩy mạnh phát triển mạnh mảng bán cước vận tải hàng xuất nhập hàng không, đường biển và dịch vụ Logistics. Tập trung phát triển lượng hàng nhập do tiềm năng trong thị phần còn rất nhiều. Tập trung mạnh vào dịch vụ Logistics và các dịch vụ giá trị gia tăng.
- Nhân viên Công ty được định kì tham gia những chuyến tham quan, nghỉ dưỡng do Công ty đài thọ. Ngoài ra, Công ty còn duy trì các hoạt động văn hóa, văn nghệ chào mừng những ngày lễ đặc biệt như 8/3, 20/10, Quốc Khánh, Tết,… phục vụ tốt nhất đời sống tinh thần của nhân viên.

- Mở rộng thị trường, phát triển các khách hàng ở các khu công nghiệp, khu chế xuất và các tỉnh.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, đa dạng hóa sản phẩm, đảm bảo phục vụ mọi yêu cầu đa dạng của khách hàng.
- Duy trì, mở rông các quan hệ khách hàng đã có, đặc biệt chú trọng đến việc giữ vững niềm tin của khách hàng với Công ty.
- Dịch vụ tổng đại lý GSA cần tập trung giữ vững khu vực thị trường truyền thống, đồng thời tận dụng cơ hội để khai thác thêm các thị trường mới.
- Khai thác hiệu quả mặt bằng văn phòng cho thuê. Tiếp tục thực hiện tiết kiệm chi phí, tối ưu hóa lợi nhuận trong bối cảnh kinh tế ngắn hạn và trung hạn được dự báo vẫn còn khó khăn. Tăng cường quy chế giám sát và quản trị đối với các công ty con.
- Chiến lược kinh doanh trung và dài hạn

  - Phát huy thế mạnh: Công ty duy trì ổn định các dịch vụ hàng không, phát triển mạnh dịch vụ đường biển cả về xuất và nhập. Giữ vững và tăng hơn nữa dịch vụ logistics trọn gói, tập trung vào những khách hàng lớn hiện có và phát triển thêm các khách hàng mới, đồng thời đầu tư tập trung về nguồn nhân lực và cơ sở vật chất. Tập trung vào dịch vụ Logistics nội địa do thị trường tiêu thụ trong nước vẫn nhiều tiềm năng, Công ty có khả năng cạnh tranh cao để cung cấp dịch vụ phân phối và lưu thông sản phẩm. Duy trì thế mạnh tổng đại lý hàng hóa GSA trên thị trường vận chuyển đường hàng không để khai thác thêm các khu vực thị trường mới.

  - Mở rộng thị trường: Tiếp tục phát triển dịch vụ vận chuyển hàng hoá nhập khẩu và xuất khẩu từ Campuchia và Lào quá cảnh Việt Nam đi các nước bằng đường biển và hàng không và ngược lại.

  - Xây dựng thương hiệu: Xây dựng thương hiệu Vinafreight ngày càng phát triển và đủ sức

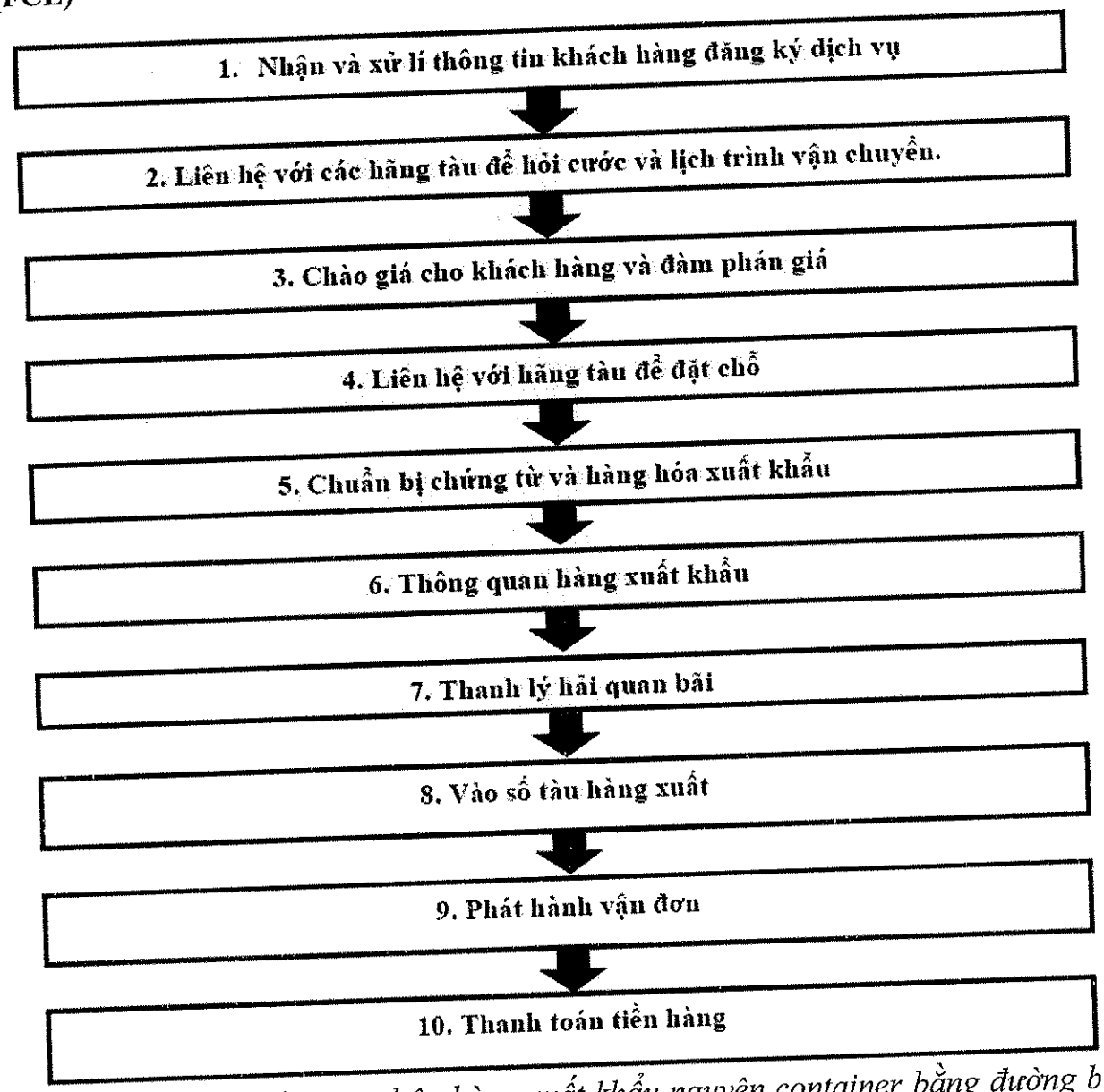
- **Mục tiêu với môi trường và xã hội**

  Trong định hướng phát triển chung, Vinafreight hướng đến mục tiêu phát triển bền vững. Không chỉ đặt lợi nhuận lên hàng đầu, sự phát triển của Vinafreight luôn song hành với trách nhiệm và lợi ích cho xã hội. Do đó, việc đảm bảo rằng những hoạt động của công ty phải tuân thủ theo các quy định của pháp luật, các chuẩn mực đạo đức xã hội cũng như quan tâm đến lợi ích cộng đồng. Bên cạnh đó, Vinafreight coi trọng nâng cao nhận thức của CBNV trong việc bảo vệ nguồn nước và nguồn tài nguyên năng lượng, kêu gọi mọi người thực hiện triệt để việc tiết kiệm điện – nước, có ý thức tốt trong việc bảo vệ môi trường xanh và sạch.

CHƯƠNG 3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG CONTAINER XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VINAFREIGHT

3.1. Giới thiệu quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty CP Vinafreight

3.1.1. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu nguyên container bằng đường biển (FCL)



Hình 3.1. Quy trình giao nhận hàng xuất khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty CP Vinafreight.

Bước 1. Nhận và xử lí thông tin khách hàng đăng ký dịch vụ

Những thông tin mà nhân viên kinh doanh tiếp nhận từ khách hàng như sau:

- Loại hàng: Căn cứ vào loại hàng, số lượng hàng mà công ty sẽ tư vấn cho khách hàng loại container phù hợp (nếu hàng tươi sống , rau quả tươi sẽ chọn cont lạnh:20'RF,40°RH tùy vào số lượng hàng, hàng bách hóa hoặc nông sản thì chọn cont khô: 20'DC, 40'DC hoặc 40'HC "đối với hàng cồng kềnh"). Cũng như các quy định của nước nhập khẩu về mặt hàng đó. Ví dụ như: hàng thực phẩm thì phải có giấy kiểm dịch vệ sinh an toàn thực phẩm, hàng gỗ thì phải khử trùng
- Cảng đi, cảng đến: Đây là yếu tố quyết định giá cước vận chuyển vì khoảng cách vận chuyển càng gần, thời gian vận chuyển càng ngắn thì cước phí càng thấp và ngược lại.
- Hãng tàu: Tùy vào nhu cầu của khách hàng đến cảng nào mà nhân viên kinh doanh sẽ tư vấn cho khách hàng chọn dịch vụ của hãng tàu uy tín với giá cước phù hợp. Tuy nhiên cũng có một số khách hàng quen sử dụng dịch vụ của một hãng tàu cho hàng hóa của mình thì công ty thì xét báo giá cước cho khách hàng đó biết
- Thời gian dự kiến xuất hàng để công ty tìm một lịch trình tàu chạy phù hợp.

Đối với khách hàng thực tế tại Công Ty Vinafreight:

- Khách hàng: Công ty TNHH Công Nghiệp Elma Việt Nam
- Tên hàng hóa: Gear Shaft, Driven Gear, Shaft Armature (hộp số, bộ phận điều khiển, truyền chuyển động)
- Trọng lượng hàng: 9870,40 Kg
- Thể tích: 25 CBM
- Loại container đóng hàng: 1 container 20 ft

- Cảng đi: Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Cảng đến: Nhava Sheva, India (Cảng Nhava Sheva, Ấn độ)
- Hãng tàu: APL
- Thời gian tàu chạy: Ngày 2 tháng 9 năm 2019

Bước 2. Liên hệ với các hãng tàu để hỏi cước và lịch trình vận chuyển

Căn cứ vào những thông tin mà khách hàng cung cấp nhân viên kinh doanh sẽ liên hệ với hãng tàu để hỏi giá và lịch trình tàu chạy phù hợp vì mỗi hãng tàu có lịch trình tàu chạy, tuyến chạy tàu cũng như có thế mạnh riêng trên các tuyến đường.

Ví dụ: Hãng tàu Hanjin, OOCL, ZIM line có thế mạnh trên các tuyến đi Châu Âu và Mỹ. Trong khi đó hãng tàu TS line, Wanhai, Evergeen, NYK lại có thế mạnh trên các tuyến đi Châu Á.

Theo như chứng từ lấy ví dụ thực tế thì lô hàng này Vinafreight chọn hãng tàu APL để vận chuyển hàng xuất sang Ấn độ cho khách hàng.

Bước 3. Chào giá cho khách hàng và đàm phán giá

Nhân viên kinh doanh căn cứ vào giá chào của các | hãng tàu, tính toán chi phí và tiến hành chào giá cho khách hàng. Các giao dịch liên quan đến giá cả và lịch trình tàu đều phải lưu lại để đối chứng khi cần thiết.

Nếu giá cước và lịch trình tàu chạy đưa ra được khách hàng chấp nhận thì khách hàng sẽ gởi booking request (yêu cầu dặt chỗ) cho bộ phận kinh doanh, Booking request này xác nhận lại thông tin hàng hóa liên quan: Người gửi hàng, người nhận hàng, tên hàng, trọng lượng, loại container, nơi đóng hàng (đóng kho người gửi hàng hay đóng tại bãi container của cảng), cảng hạ container có hàng để thông quan xuất khẩu (hạ container ở cảng nào thì thông quan tại cảng đó), cảng đến (nước nhập khẩu), ngày tàu chạy…

Bước 4. Liên hệ với hãng tàu để đặt chỗ

Bộ phận kinh doanh sẽ căn cứ trên booking request của khách hàng và gửi booking request đến hãng tàu để đặt chỗ. Sau đó hãng tàu sẽ xác nhận việc đặt chỗ đã thành công cho bộ phận kinh doanh bằng cách gửi booking confirmation hay còn gọi là Lệnh cấp container rỗng Lệnh cấp container rỗng này chứa đựng những thông tin cần thiết sau: Số booking, tên tàu, cảng xếp hàng (port of loading), cảng giao hàng (port of delivery), cảng chuyển tải (port of discharge (nếu có), bãi duyệt lệnh cấp container rỗng, giờ cắt máng(losing time)...

Sau khi có booking confirmation của hãng tàu, nhân viên kinh doanh sẽ gởi booking này cho khách hàng để họ sắp xếp đóng hàng và làm thủ tục thông quan xuất khẩu.

Trường hợp khách hàng sử dụng dịch vụ thuê khai hải quan và vận chuyển nội địa của công ty thì khách hàng sẽ gởi lệnh cấp container rỗng, thông tin chi tiết lô hàng xuất khẩu thời gian đóng hàng cho bộ phận giao nhận của công ty. Sau khi tiếp nhận nhân viên phòng giao nhận sẽ theo dõi và phối hợp với khách hàng để sắp xếp đưa container rỗng đến đóng hàng và vận chuyển ra cảng hoặc vận chuyển hàng đến đóng vào container ở cảng. Sau đó tiến hành làm thủ tục thông quan cho lô hàng xuất khẩu đó.

Nhân viên kinh doanh sẽ lập booking profile để kê khai sơ lược thông tin về lô hàng và chuyên cho bộ phận chứng từ theo dõi tiếp. Những thông tin trên booking profile như sau:

- Tên người gửi hàng (công ty xuất khẩu), người phụ trách, số điện thoại/fax
- Tên hãng tàu
- Cảng đi, cảng đến, ngày tàu chạy
- Điều khoản thanh toán cước trả trước (freight prepaid) hay trả sau (freight collect)

- Giá mua, giá bán, các phụ phí liên quan…

Ví dụ:

- Tên người gửi hàng: Công ty TNHH Công Nghiệp Elma Việt Nam
  Khu Công Nghiệp Nhơn Trạch 1, Huyện Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam.
  Tel: 84- 61- 3560088 Fax: 84-61- 35600039
- Tên hãng tàu: APL Co. Pte Ltd
- Số Booking: AXK 0191243
- Tên tàu: CSCL LIMA 063S
- Loại container: cont 20 ft đóng 14 kiện hàng
- Số Container/ Seal: TCKU159837/K8594461
- Cảng đi: Cát Lái, Việt Nam
- Cảng đến: Nhava Sheva, Ấn Độ
- Ngày tàu chạy: 2/9/2019
- Điều kiện thanh toán cước: Freight Collect

Bước 5. Chuẩn bị chứng từ và hàng hóa xuất khẩu

Chuẩn bị hàng hóa

Nhân viên giao nhận sẽ đem lệnh cấp container rỗng đến phòng điều độ của hãng tàu (thường cảng do hãng tàu chỉ định) để đổi lệnh lấy container. Ở bước này phòng điều độ ở cảng sẽ giao cho nhân viên giao nhận bộ hồ sơ gồm: packing list container, seal tàu, vị trí cấp container, lệnh cấp container có ký tên của điều độ cảng cho phép lấy container rỗng.

Nhân viên giao nhận sẽ giao bộ hồ sơ này cho tài xế kéo container đến bãi chỉ định của hãng tàu xuất trình lệnh cấp container rỗng đã được duyệt, đóng phí nâng

container cho phòng thương vụ bãi và lấy container rỗng vận chuyển đến kho người xuất khẩu đóng hàng.

Sau khi đóng hàng xong sẽ vận chuyển container có hàng hạ bãi tại cảng chờ xếp hàng (theo trên booking confirm) và đóng phí hạ container cho cảng vụ.

Chuẩn bị chứng từ khai hải quan

Hồ sơ hải quan gồm

+ Tờ khai hải quan

+ Hợp đồng mua bán hàng hóa

+ Hóa đơn thương mại (invoice)

+ Phiếu đóng gói (packing list)

+ Giấy phép đăng ký kinh doanh

+ Giấy giới thiệu của công ty xuất khẩu.

+ Vận đơn (vận đơn này sẽ được nộp sau khi tàu chạy để lấy chứng thư)

Bước 6. Thông quan hàng xuất khẩu

Đăng ký mở tờ khai xuất khẩu

Dựa trên những chứng từ mà khách hàng cung cấp cũng như những thông tin về hàng hóa mà công ty thu thập được như:

+ Hợp đồng thương mại

+ Invoice

+ Packing list

Nhân viên giao nhận dùng phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS 5 để truyền số liệu lên tờ khai qua mạng. Nếu truyền thành công hệ thống mạng của hải quan tự động báo số tiếp nhận hồ sơ, số tờ khai và phân luồng hàng hóa. Nhờ bước cải tiến này mà thời gian làm thủ tục nhanh hơn so với thủ công trước đây vì nhân viên hải quan không phải nhập lại số liệu trên tờ khai vào máy.

- Phân luồng hàng hóa có 3 luồng

+ Luồng xanh: Miễn kiểm tra chi tiết hồ sơ, miễn kiểm tra thực tế hàng hóa. Cán bộ hải quan chuyển hồ sơ qua lãnh đạo chi cục duyệt, đóng dấu thông quan vào tờ khai xuất khẩu.

+ Luồng vàng: Miễn kiểm tra thực tế hàng hóa, hồ sơ chuyển qua bộ phận tính giá thuế để kiểm tra chi tiết hồ sơ. Nếu hồ sơ hợp lệ sẽ được chuyển hồ sơ qua lãnh đạo chi cục duyệt, đóng dấu thông quan vào tờ khai xuất khẩu.

+ Luồng đỏ: Hồ sơ được chuyển qua bộ phận kiểm tra thực tế hàng hóa. Tuỳ tỷ lệ phần kiểm hóa của lãnh đạo chi cục mà chủ hàng xuất trình 5%, 10% hay 100% hàng để hải quan kiểm tra. Sau khi kiểm tra nếu hàng háo đúng với khai báo của tờ khai và chứng từ liên quan, cán bộ hải quan sẽ bấm niêm phong hải quan vào container và sẽ ghi chú vào tờ khai xác nhận hàng hóa đúng khai báo và chuyển hồ sơ qua lãnh đạo chi cục duyệt, đóng dấu thông quan vào tờ khai xuất khẩu.

Đối với lô hàng thực tế mà công ty làm cho khách hàng Elma được phân vào luồng vàng, hàng hóa không bị kiểm tra thực tế, chỉ kiểm tra hồ sơ.

Bước 7. Thanh lý hải quan bãi

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

  Lô hàng thực tế: TCKU1598937/K8594461

- Nhận viên giao nhận pho to tờ khai Hải quan điện tử. Sau đó, nộp tờ khai tại phòng thanh lí.
- Hải quan thanh lí kiểm tra đóng dấu xác nhận và trả lại tờ khai bản gốc.

Bước 8. Vào số tàu hàng xuất

- Căn cứ vào Booking nhân viên giao nhận cung cấp các thông tin về số hiệu tàu, số hiệu chuyến đi, số container, số seal để tiến hành vào sổ tàu.
- Nhân viên giao nhận nộp tờ khai để Hải quan vào số tàu.
- Hải quan trả lại tờ khai và phiếu xác nhận vào số tàu.

Kết thúc quá trình làm thủ tục thông quan cho lô hàng xuất khẩu tại cảng. Hàng hóa sẽ được sắp xếp lên tàu theo kế hoạch của hãng tàu.

Lưu ý: Phải vào số tàu trước khi đến giờ Closing time nếu không hàng sẽ rớt lại không xuất khẩu được mặc dù đã thông quan.

Bước 9. Phát hành vận đơn

Nhân viên giao nhận sẽ chuyển bộ hồ sơ cho bộ phận chứng từ hàng xuất để phát hành vận đơn cho khách hàng.

Bộ phận chứng từ có trách nhiệm theo dõi lô hàng để lập chứng từ hàng xuất. Công việc cụ thể của nhân viên chứng từ như sau:

- Liên lạc với khách hàng để kiểm tra xem lô hàng xuất hoàn tất thủ tục xuất hàng hay chưa.
- Lấy số container báo cho hãng tàu để họ cập nhật sắp xếp container lên tàu.
- Yêu cầu người gửi hàng cung cấp thông tin để phát hành vận đơn.

Sau khi có đầy đủ những thông tin trên, bộ phận chứng từ hàng xuất sẽ phát hành vận đơn (HB/L) cho người gửi hàng và gửi bản vận đơn nháp cho khách hàng kiểm

tra lại thông tin nhằm tránh những sai sót về sau. Đồng thời, gửi thông tin cho hãng tàu liên quan phát hành vận đơn gốc (MB/L).

Sau khi có được MB/L từ hãng tàu, nhân viên chứng từ kiểm tra đối chiếu lại HB/L và MB/L xem có gì khác biệt không để chỉnh sửa (nếu có).

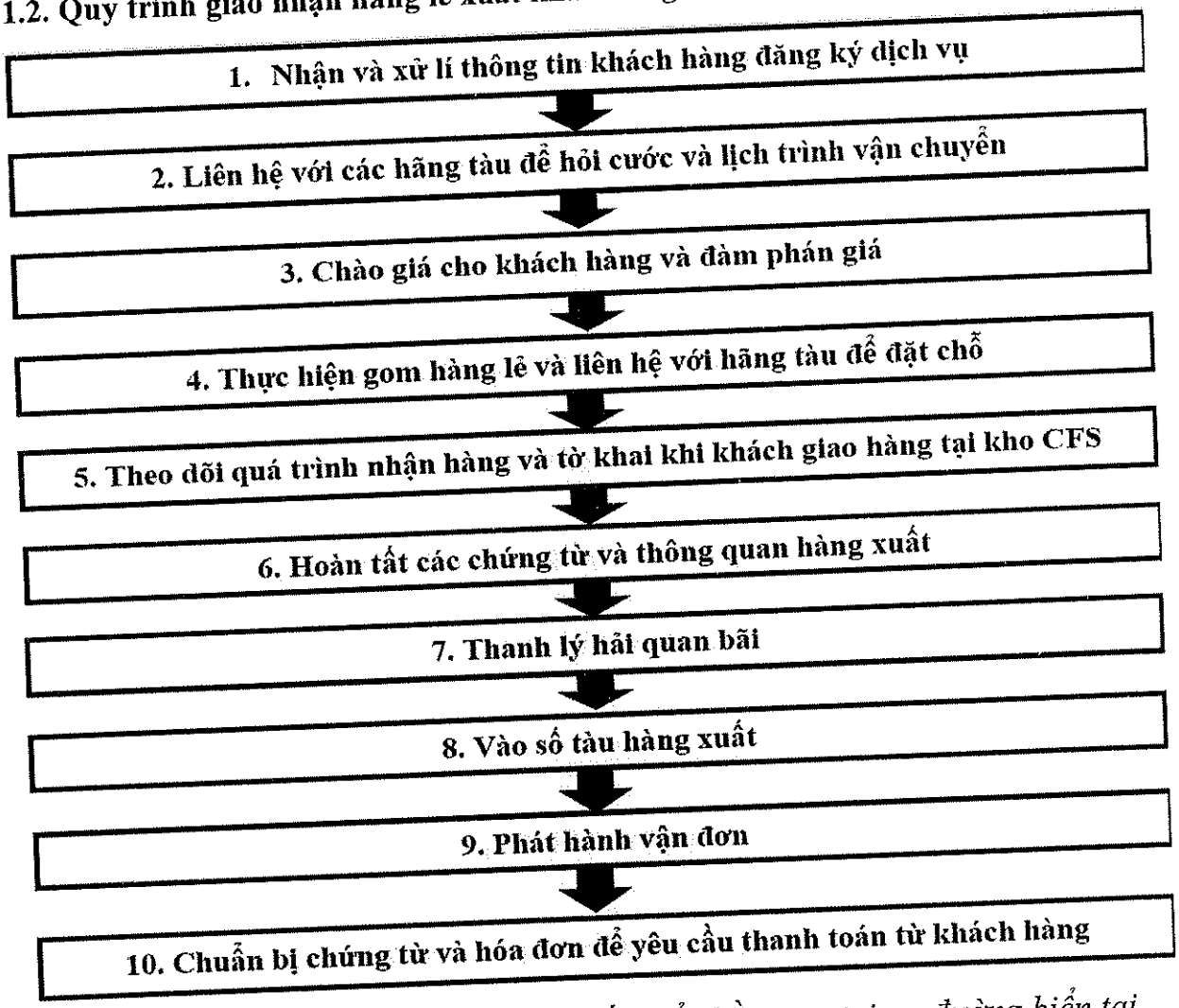
Bước 10. Thanh toán tiền hàng

Hoàn thành bộ chứng từ thanh toán gồm:

- Hóa đơn thương mại
- Phiếu đóng gói hàng hóa
- Vận đơn đường biển
- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa
- Giấy chứng nhận hun trùng

Để yêu cầu khách hàng thanh toán.

3.1.2. Quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng container đường biển (LCL)



Hình 3.2. Quy trình giao nhận hàng lẻ xuất khẩu bằng container đường biển tại công ty CP Vinafreight.

Bước 1. Nhận và xử lí thông tin các khách hàng đăng ký dịch vụ gửi hàng lẻ

Những thông tin mà nhân viên kinh doanh tiếp nhận từ các khách hàng lẻ như sau:

- Loại hàng: Căn cứ vào loại hàng, số lượng hàng, kích thước mà công ty sẽ tư vấn cho khách hàng loại container phù hợp (nếu hàng tươi sống, rau quả tươi sẽ chọn cont lạnh:20'RF,40°RH tùy vào số lượng hàng, hàng bách hóa hoặc nông sản thì chọn cont khô: 20'DC, 40'DC hoặc 40'HC "đối với hàng cồng kềnh"). Cũng như các quy định của nước nhập khẩu về mặt hàng đó. Ví dụ

như: hàng thực phẩm thì phải có giấy kiểm dịch vệ sinh an toàn thực phẩm, hàng gỗ thì phải hun trùng.

- Cảng đi, cảng đến: Đây là yếu tố quyết định giá cước vận chuyển vì khoảng cách vận chuyển càng gần, thời gian vận chuyển càng ngắn thì cước phí càng thấp và ngược lại.
- Hãng tàu: Tùy vào nhu cầu của khách hàng đến cảng nào mà nhân viên kinh doanh sẽ tư vấn cho khách hàng chọn dịch vụ của hãng tàu uy tín với giá cước phù hợp. Tuy nhiên cũng có một số khách hàng quen sử dụng dịch vụ của một hãng tàu cho hàng hóa của mình thì công ty thì xét báo giá cước cho khách hàng đó biết.
- Thời gian dự kiến xuất hàng để công ty tìm một lịch trình tàu chạy phù hợp.
- Xác định các lô hàng freehand hay hàng nominate sẽ đóng chung cont trong tuần
  - *Hàng freehand có 2 loại cơ bản*
    + Hàng sale các FWD tại đầu xuất khẩu
    + Hàng sale từ khách hàng trực tiếp (Exporter)
  - *Hàng nominate là hàng chỉ định từ đại lý (đại lý sale nhà NK)*

Ví dụ:

- Loại hàng: Gear Shaft
- Cảng đi: Cát Lái, Việt Nam
- Cảng đến: Nhava Sheva, Ấn Độ
- Địa chỉ giao hàng: ICD Tughlakabad, Ấn Độ
- Hãng tàu: Thamo Corporation (TMC)
- Thời gian tàu chạy: 11/03/2019

Bước 2. Liên hệ với các hãng tàu để hỏi cước và lịch trình vận chuyển

Căn cứ vào những thông tin mà khách hàng cung cấp nhân viên kinh doanh sẽ liên hệ với hãng tàu để hỏi giá và lịch trình tàu chạy phù hợp vì mỗi hãng tàu có lịch trình tàu chạy, tuyến chạy tàu cũng như có thế mạnh riêng trên các tuyến đường.

Bước 3. Chào giá cho khách hàng và đàm phán giá

Nhân viên kinh doanh căn cứ vào giá chào của các hãng tàu, tính toán chi phí và tiến hành chào giá cho các khách hàng dựa trên khối lượng và kích thước mà các khách hàng cung cấp.

Nếu giá cước và lịch trình tàu chạy đưa ra được khách hàng chấp nhận thì khách hàng sẽ gởi booking request (yêu cầu dặt chỗ) cho bộ phận kinh doanh, Booking request này xác nhận lại thông tin hàng hóa liên quan: Người gửi hàng, người nhận hàng, tên hàng, trọng lượng, loại container, nơi đóng hàng (kho CFS), cảng xếp hàng.

Bước 4. Liên hệ với hãng tàu để đặt chỗ

Lấy booking theo lượng hàng dự kiến từ hãng tàu (ví dụ dự kiến đóng cont 20' hay cont 40')

Bộ phận kinh doanh sẽ căn cứ trên thông tin hàng của các khách hàng và gửi booking request đến hãng tàu để đặt chỗ. Sau đó hãng tàu sẽ xác nhận việc đặt chỗ đã thành công cho bộ phận kinh doanh bằng cách gửi booking confirmation hay còn gọi là Lệnh cấp container rỗng. Lệnh cấp container rỗng này chứa đựng những thông tin cần thiết sau: Số booking, tên tàu, cảng xếp hàng (port of loading), cảng giao hàng (port of delivery), cảng chuyển tải (port of discharge (nếu có), bãi duyệt lệnh cấp container rỗng, giờ cắt máng (closing time).

Nhân viên kinh doanh sẽ lập SI để kê khai sơ lược thông tin về các mặt hàng sẽ đóng trong container và chuyển cho bộ phận chứng từ theo dõi tiếp. Những thông tin trên SI như sau:

- Tên người gửi hàng, người phụ trách, số điện thoại/fax

- Tên hãng tàu

- Cảng đi, cảng đến, ngày tàu chạy

- Điều khoản thanh toán cước trả trước (freight prepaid) hay trả sau (freight collect).

Làm booking gửi khách hàng (cả freehand và nominate)

Sau khi có booking confirmation của hãng tàu, nhân viên kinh doanh sẽ tạo booking confirmation theo form của công ty cho từng khách hàng và gửi cho các khách hàng này để họ sắp xếp vận chuyển hàng đến kho CFS để đóng hàng và làm thủ tục thông quan xuất khẩu.

Lô hàng cụ thể:

- Tên người gửi hàng: Tên người gửi hàng: Công ty TNHH Công Nghiệp Elma Việt Nam
  Khu Công Nghiệp Nhơn Trạch 1, Huyện Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam.
  Tel: 84- 61- 3560088 Fax: 84-61- 35600039
- Tên tàu: Vega Fynen 114S
- Trọng lượng: 1575, 96 kg
- Thể tích: 1.575 Cbm
- Số lượng kiện hàng: 2 pallet
- Điều khoản trả cước: Freight collect

Bước 5. Chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu

Sau khi lấy Booking note, doanh nghiệp sẽ đóng gói hàng hóa và vận chuyên về kho bãi theo chỉ định như trên Booking note của người gom hàng (kho CFS).

Lưu ý: Với hàng lẻ cần đóng gói kỹ và dán shipping mark trên bao bì. Chuẩn bị trước và nộp cho cảng phiếu xác nhận khối lượng (VGM). Hàng cần hạ trước giờ cắt máng (closing time) nếu không sẽ rất dễ bị rớt tàu (không được xếp lên tàu mặc dù đã xong thủ tục)

Nếu hàng phải kiểm tra chuyên ngành (kiểm dịch, hun trùng…) thì cũng sẽ thực hiện lấy mẫu trong bước này.

Bước 6. Thông quan hàng xuất khẩu

Đăng ký mở tờ khai xuất khẩu cho các khách hàng.

Dựa trên những chứng từ mà các khách hàng cung cấp cũng như những thông tin về hàng hóa mà công ty thu thập được như:

+ Hợp đồng thương mại

+ Invoice

+ Packing list

Nhân viên giao nhận dùng phần mềm khai báo hải quan điện tử ECUS 5 để truyền số liệu lên tờ khai qua mạng. Nếu truyền thành công hệ thống mạng của hải quan tự động báo số tiếp nhận hồ sơ, số tờ khai và phân luồng hàng hóa. Nhờ bước cải tiến này mà thời gian làm thủ tục nhanh hơn so với thủ công trước đây vì nhân viên hải quan không phải nhập lại số liệu trên tờ khai vào máy.

- Phân luồng hàng hóa có 3 luồng

+ Luồng xanh: Miễn kiểm tra chi tiết hồ sơ, miễn kiểm tra thực tế hàng hóa. Cán bộ hải quan chuyển hồ sơ qua lãnh đạo chi cục duyệt, đóng dấu thông quan vào tờ khai xuất khẩu.

+ Luồng vàng: Miễn kiểm tra thực tế hàng hóa, hồ sơ chuyển qua bộ phận tính giá thuế để kiểm tra chi tiết hồ sơ. Nếu hồ sơ hợp lệ sẽ được chuyển hồ sơ qua lãnh đạo chi cục duyệt, đóng dấu thông quan vào tờ khai xuất khẩu.

+ Luồng đỏ: Hồ sơ được chuyển qua bộ phận kiểm tra thực tế hàng hóa . Tuỳ tỷ lệ phần kiếm hóa của lãnh đạo chi cục mà chủ hàng xuất trình 5%, 10% hay 100% hàng để hải quan kiểm tra. Sau khi kiểm tra nếu hàng háo đúng với khai báo của tờ khai và chứng từ liên quan, cán bộ hải quan sẽ bấm niêm phong hải quan vào container và sẽ ghi chú vào tờ khai xác nhận hàng hóa đúng khai báo và chuyển hồ sơ qua lãnh đạo chi cục duyệt, đóng dấu thông quan vào tờ khai xuất khẩu.

Đối với lô hàng này đã được hải quan phân vào luồng vàng, chỉ kiểm tra các chứng từ liên quan mà không kiểm tra hàng thực tế.

Bước 7. Thanh lý hải quan bãi

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

Lô hàng thực tế: TEMU5277185/VNSGN1732449

- Nhận viên giao nhận pho to tờ khai Hải quan điện tử. Sau đó, nộp tờ khai tại phòng thanh lí.

- Hải quan thanh lí kiểm tra đóng dấu xác nhận và trả lại tờ khai bản gốc.

Bước 8. Vào số tàu hàng xuất

- Căn cứ vào Booking nhân viên giao nhận cung cấp các thông tin về số hiệu tàu, số hiệu chuyến đi, số container, số seal để tiến hành vào sổ tàu.

- Nhân viên giao nhận nộp tờ khai để Hải quan vào số tàu.

- Hải quan trả lại tờ khai và phiếu xác nhận vào số tàu.

Kết thúc quá trình làm thủ tục thông quan cho lô hàng xuất khẩu tại cảng. Hàng hóa sẽ được sắp xếp lên tàu theo kế hoạch của hãng tàu.

Lưu ý: Phải vào số tàu trước khi đến giờ Closing time nếu không hàng sẽ rớt lại không xuất khẩu được mặc dù đã thông quan.

Bước 9. Phát hành vận đơn

Nhân viên giao nhận sẽ chuyển bộ hồ sơ cho bộ phận chứng từ hàng xuất để phát hành vận đơn cho từng khách hàng.

Bộ phận chứng từ có trách nhiệm theo dõi lô hàng để lập chứng từ hàng xuất. Công việc cụ thể của nhân viên chứng từ như sau:

- Liên lạc với khách hàng để kiểm tra xem lô hàng xuất hoàn tất thủ tục xuất hàng hay chưa.

- Lấy số container báo cho hãng tàu để họ cập nhật sắp xếp container lên tàu.

- Yêu cầu người gửi hàng cung cấp thông tin để phát hành vận đơn.

Sau khi có đầy đủ những thông tin trên, bộ phận chứng từ hàng xuất sẽ phát hành vận đơn (HB/L) cho người gửi hàng và gửi bản vận đơn nháp cho khách hàng kiểm tra lại thông tin nhằm tránh những sai sót về sau. Đồng thời, gửi thông tin cho hãng tàu liên quan phát hành vận đơn gốc (MB/L).

Sau khi có được MB/L từ hãng tàu, nhân viên chứng từ kiểm tra đối chiếu lại HB/L và MB/L xem có gì khác biệt không để chỉnh sửa (nếu có).

Bước 10. Chuẩn bị chứng từ và hóa đơn để yêu cầu thanh toán từ khách hàng

Tập hợp danh sách giám sát có dấu hải quan và làm HBL gốc hoặc copy để trả khách hàng.

Lưu hồ sơ và và chuyển kế toán theo dõi thanh toán.

3.2. Đánh giá hiệu quả thực hiện quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019

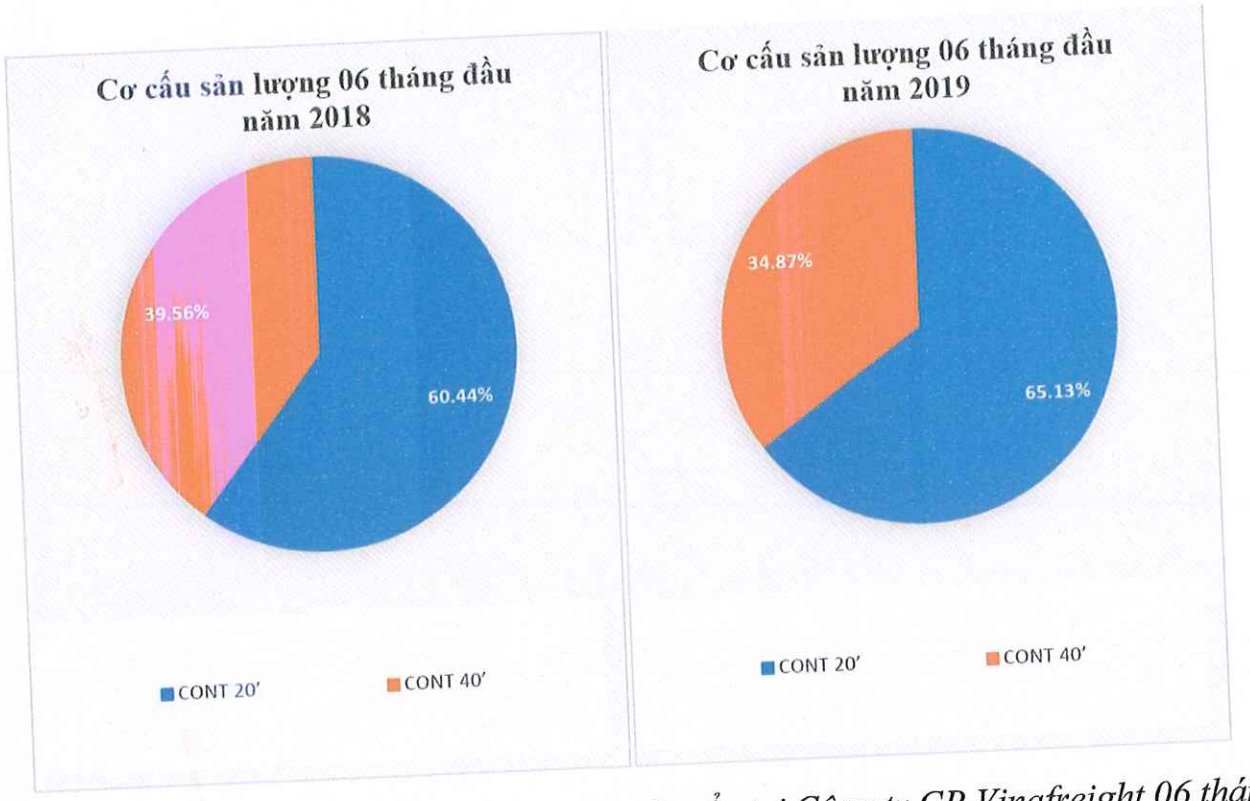
3.2.1. Đánh giá kết quả thực hiện quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển theo loại container

3.2.1.1. Lập bảng phân tích

Bảng 3.1. Đánh giá kết quả thực hiện sản lượng tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo loại container.

STT	Loại cont	Sản lượng (TEU)				Chênh lệch	Tỷ lệ đạt (%)	MĐAH (%)
		06 tháng đầu năm 2018	Tỷ trọng (%)	06 tháng đầu năm 2019	Tỷ trọng (%)			
1	CONT 20'	825	60.44	775	65.13	(50)	93.94	-3.66
2	CONT 40'	540	39.56	415	34.87	(125)	76.85	-9.16
Tổng		**1,365**	**100.00**	**1,190**	**100.00**	**(175)**	**87.18**	**-12.82**

Nguồn: Bộ phận kinh doanh công ty CP Vinafreight 07/2019.



Hình 3.3. Biểu đồ cơ cấu sản lượng vận chuyển tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo loại container.

3.2.1.2. Đánh giá chung

Nhìn chung sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 theo loại container đạt 1,190 teu tương ứng bằng 87.18% và giảm 175 teu so với cùng kỳ năm 2018. Sản lượng vận chuyển của công ty theo các loại container 20ft và 40ft đều giảm so với cùng kỳ năm 2018, trong đó, giảm mạnh nhất là container 40ft.

- Sản lượng vận chuyển theo loại container 20ft đạt 775 teu tương ứng đạt 93.94%, giảm 6.06% so với cùng kỳ năm 2018 chiếm tỷ trọng 65.13% tổng sản lượng vận chuyển của công ty theo loại container 6 tháng đầu năm 2019. Sản lượng vận chuyển theo loại container 20ft giảm xuống làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm 3.66% tương ứng giảm 50 teu.

- Sản lượng vận chuyển theo loại container 40ft đạt 415 teu tương ứng đạt 76.85%, giảm 23.15% so với cùng kỳ năm 2018 chiếm tỷ trọng 34.87% tổng sản lượng vận chuyển của công ty theo loại container 6 tháng đầu năm 2019. Sản lượng vận chuyển theo loại container 40ft giảm xuống làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm 9.16% tương ứng giảm 125 teu.

Tóm lại, tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 theo loại container đạt 87.18% so với cùng kỳ năm 2018 tương ứng đạt 1,190 teu giảm 175 teu. Giảm mạnh nhất là sản lượng vận chuyển theo loại container 40ft. Nguyên nhân là do sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty logistics nội địa và nước ngoài. Hiện nay, phần lớn các công ty vận tải biển Việt Nam có quy mô vừa và nhỏ nhưng nhu cầu vận chuyển với trọng tải lớn và tăng cao, do đó, các công ty trong nước không đủ đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Bên cạnh đó, căng thẳng chiến tranh thương mại Mỹ-Trung cũng ảnh hưởng ít nhiều đến sản lượng hàng hóa xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp trong nước và quốc tế. Phần lớn khách hàng của Vinafreight là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu sắt thép, phụ tùng xe và sản phẩm may mặc nên cuộc chiến tranh thương mại này đã làm ảnh hưởng lớn đến tình hình sản lượng của Công ty Vinafreight.Bên cạnh đó, do cách phân bổ công việc của các phòng ban của Công ty Vinafreight chưa được chặt chẽ, liên hệ khách hàng chồng chéo, dẫn đến mâu thuẫn nội bộ. Không tập trung mở rộng thị trường và tiềm kiếm khách hàng tiềm năng, giữ chân các khách hàng hiện có vì vậy có thể lượng khách hàng của công ty đã giảm đi ảnh hưởng trực tiếp đến sản lượng vận chuyển.

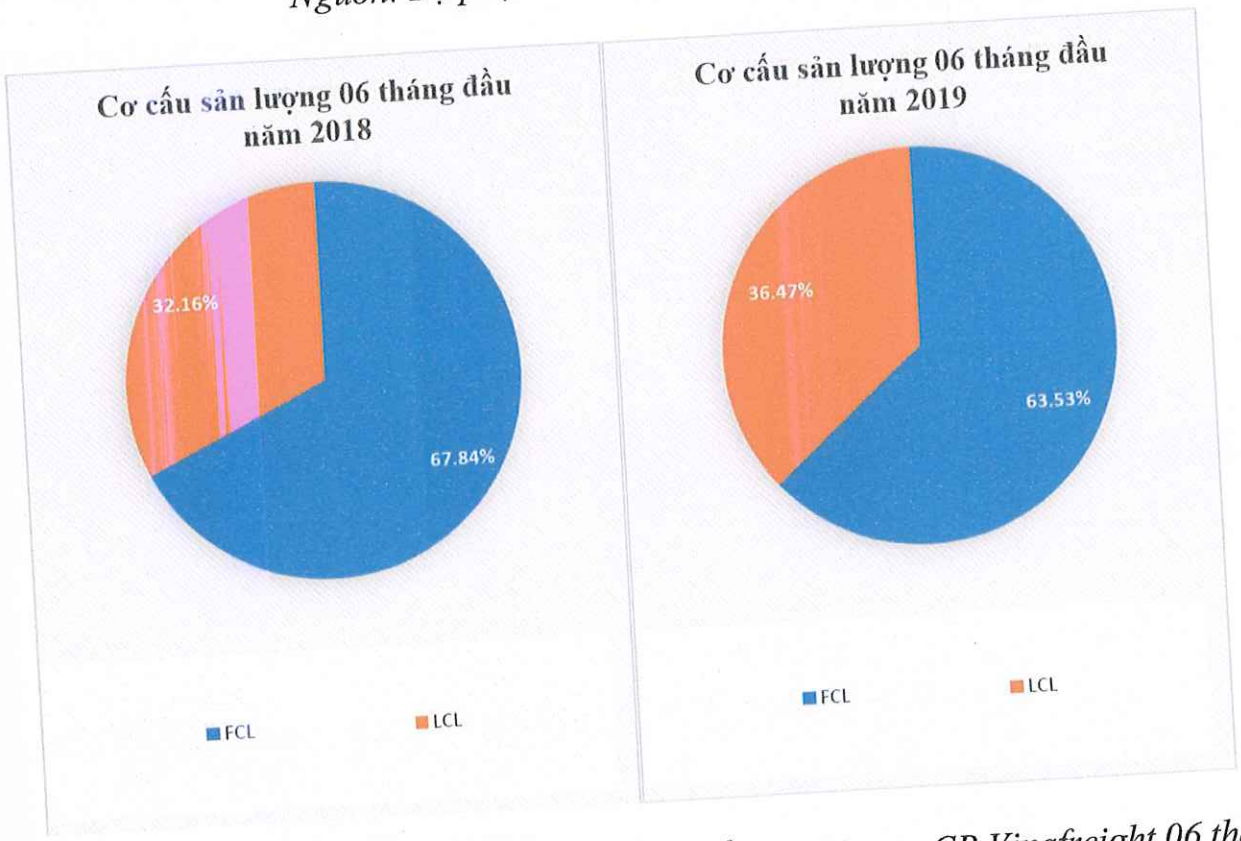
3.2.2. Đánh giá kết quả thực hiện quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển theo phương thức gửi hàng LCL và FCL

3.2.2.1. Lập bảng phân tích

Bảng 3.2. Đánh giá kết quả thực hiện sản lượng tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo phương thức gửi hàng.

STT	Phương thức gửi hàng	Sản lượng (TEU)				Chênh lệch	Tỷ lệ đạt (%)	MĐAH (%)
		06 tháng đầu năm 2018	Tỷ trọng (%)	06 tháng đầu năm 2019	Tỷ trọng (%)			
1	FCL	926	67.84	756	63.53	(170)	81.64	12.45
2	LCL	439	32.16	434	36.47	(5)	98.86	0.37
Tổng		**1,365**	**100.00**	**1,190**	**100.00**	**(175)**	**87.18**	**-12.82**

Nguồn: Bộ phận kinh doanh công ty CP Vinafreight 07/2019.



Hình 3.4. Biểu đồ cơ cấu sản lượng vận chuyển tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo phương thức gửi hàng.

3.2.2.2. Đánh giá chung

Nhìn chung sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 theo cả hai phương thức gửi hàng đạt 1,190 teu tương ứng bằng 87.18% và giảm 175 teu so với cùng kỳ năm 2018. Sản lượng vận chuyển của công ty theo phương thức gửi hàng

LCL và FCL đều giảm so với cùng kỳ năm 2018, trong đó, giảm mạnh nhất là phương thức gửi hàng FCL.

- Sản lượng vận chuyển theo phương thức FCL đạt 756 teu tương ứng đạt 81.64%, giảm 18.36% so với cùng kỳ năm 2018 chiếm tỷ trọng 63.53% tổng sản lượng vận chuyển của công ty 06 tháng đầu năm 2019. Sản lượng vận chuyển theo phương thức FCL giảm xuống làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm 12.45% tương ứng giảm 170 teu.
- Sản lượng vận chuyển theo phương thức LCL đạt 434 teu tương ứng đạt 98.86%, giảm 1.14% so với cùng kỳ năm 2018 chiếm tỷ trọng 36.47% tổng sản lượng vận chuyển của công ty theo loại container 6 tháng đầu năm 2019. Sản lượng vận chuyển theo loại container 40ft giảm xuống làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm 0.37% tương ứng giảm 5 teu.

Tóm lại, tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 theo phương thức gửi hàng đạt 87.18% so với cùng kỳ năm 2018 tương ứng đạt 1,190 teu giảm 175 teu. Giảm mạnh nhất là sản lượng vận chuyển theo phương thức FCL. Nguyên nhân là do sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty logistics nội địa và nước ngoài. Hiện nay, phần lớn các công ty vận tải biển Việt Nam có quy mô vừa và nhỏ nhưng nhu cầu vận chuyển với trọng tải lớn và tăng cao, do đó, các công ty trong nước không đủ đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Bên cạnh đó, căng thẳng chiến tranh thương mại Mỹ-Trung cũng ảnh hưởng ít nhiều đến sản lượng hàng hóa xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp trong nước và quốc tế. Một phần cũng do sản lượng này giảm sút do ảnh hưởng của tính thời vụ của hàng hóa, trong thời gian này tình hình vận chuyển hàng hóa sẽ bị trì trệ vì lễ tết của nước ta kéo dài.Trong khoảng tháng 2 dương lịch là trùng và Tết Nguyên Đán của nước ta, nên tình hình sản xuất hàn hóa bị gián đoạn dẫn đến sản lượng bị ảnh theo.

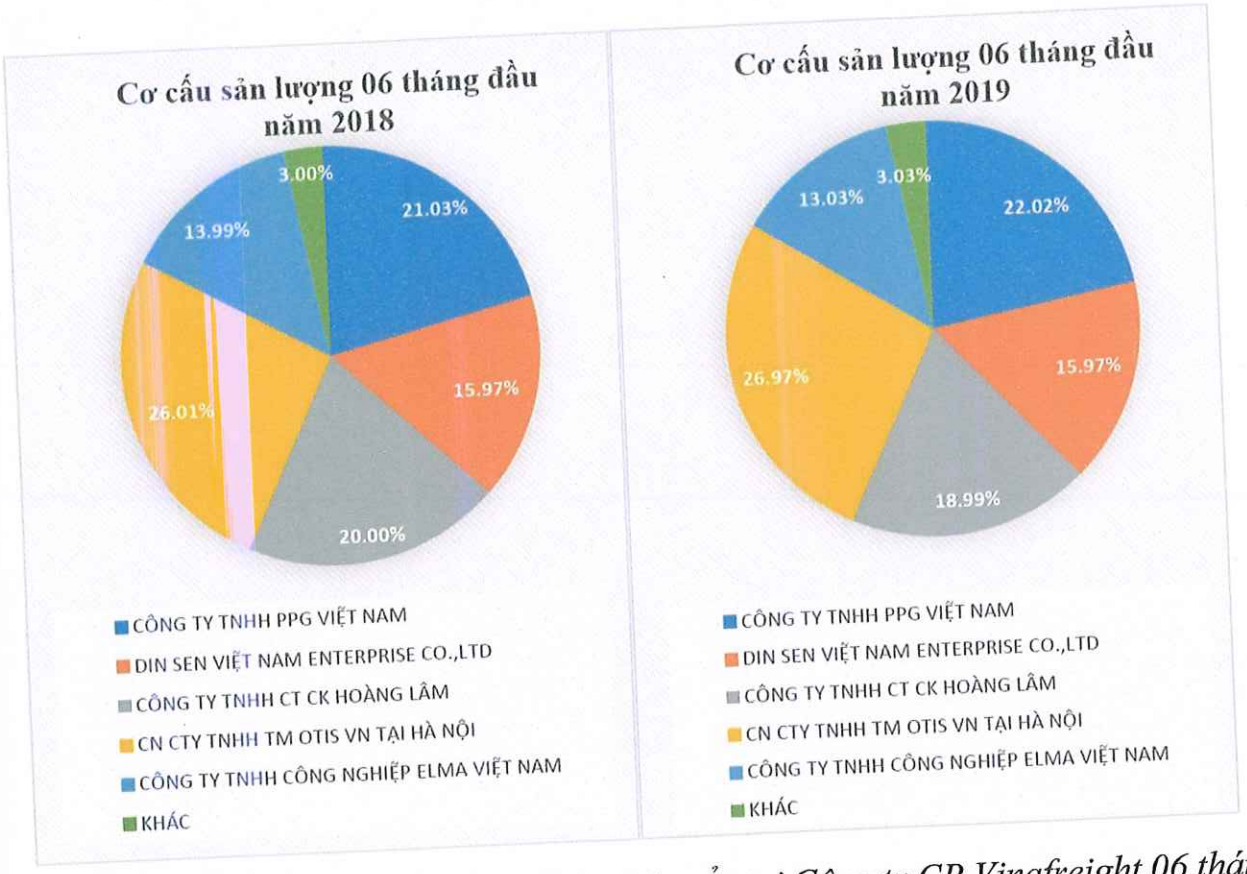
3.2.3. Đánh giá kết quả thực hiện quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển theo khách hàng.

3.2.3.1. Lập bảng phân tích

Bảng 3.3. Đánh giá kết quả thực hiện sản lượng tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo khách hàng.

STT	KHÁCH HÀNG	Sản lượng (TEU)				Chênh lệch	Tỷ lệ đạt (%)	MĐAH (%)
		06 tháng đầu năm 2018	Tỷ trọng (%)	06 tháng đầu năm 2019	Tỷ trọng (%)			
1	CÔNG TY TNHH PPG VIỆT NAM	287	21.03	262	22.02	(25.00)	91.29	-1.83
2	DIN SEN VIỆT NAM ENTERPRISE CO., LTD	218	15.97	190	15.97	(28.00)	87.16	-2.05
3	CÔNG TY TNHH CT CK HOÀNG LÂM	273	20.00	226	18.99	(47.00)	82.78	-3.44
4	CN CTY TNHH TM OTIS VN TẠI HÀ NỘI	355	26.01	321	26.97	(34.00)	90.42	-2.49
5	CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP ELMA VIỆT NAM	191	13.99	155	13.03	(36.00)	81.15	-2.64
6	KHÁC	41	3.00	36	3.03	(5.00)	87.80	-0.37
TỔNG		**1,365**	**100.00**	**1,190**	**100.00**	**(175)**	**87.18**	**-12.82**

Nguồn: Bộ phận kinh doanh công ty CP Vinafreight 07/2019.



Hình 3.5. Biểu đồ cơ cấu sản lượng vận chuyển tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo khách hàng.

3.2.3.2. Đánh giá chung

Nhìn chung sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 theo khách hàng đạt 1,190 teu tương ứng bằng 87.18% và giảm 175 teu so với cùng kỳ năm 2018. Trong đó, sản lượng của 02 khách hàng Công Ty TNHH CT CK Hoàng Lâm và Công Ty TNHH Công Nghiệp Elma Việt Nam giảm mạnh. Bên cạnh đó, sản lượng của các khách hàng khác cũng giảm đáng kể so với cùng kỳ năm 2019.

- CÔNG TY TNHH PPG VIỆT NAM đạt 262 teu tương ứng bằng 91.29% và giảm 8.71% so với cùng kỳ năm 2018, chiếm tỷ trọng 22.02% tổng sản lượng vận chuyển của công ty. Sản lượng vận chuyển của CÔNG TY TNHH PPG VIỆT NAM giảm làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm xuống 1.83% tương ứng giảm 25 teu. CÔNG TY TNHH PPG

VIỆT là công ty sản xuất và cung cấp sơn xuất khẩu đi hầu hết các quốc gia, chủ yếu là Mỹ. Nguyên nhân do bị ảnh hưởng tính mùa vụ hàng hóa ngay mùa Tết Nguyên Đán của Việt Nam. Có rất nhiều công ty Logistics tiếp cận với giá cước ưu đãi, vì lợi nhuận nên công ty đã san bớt hàng hóa cho các đối thủ.

- DIN SEN VIỆT NAM ENTERPRISE CO., LTD đạt 190 teu tương ứng bằng 87.16% và giảm 12.84% so với cùng kỳ năm 2018, chiếm tỷ trọng 15.97% tổng sản lượng vận chuyển của công ty. Sản lượng vận chuyển của DIN SEN VIỆT NAM ENTERPRISE CO., LTD giảm làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm xuống 2.05% tương ứng giảm 28 teu. Đây là công ty hàng may sẵn nên hàng hóa xuất đi Trung Quốc, Mỹ và các nước Châu Âu là chủ yếu vì vậy nguyên nhân của sự giảm sút này là do sự ảnh hưởng của chiến tranh thương mại Mỹ- Trung khiến cho tình hình kinh doanh của công ty bị giảm đi.
- CÔNG TY TNHH CT CK HOÀNG LÂM đạt 226 teu tương ứng bằng 82.78% và giảm 17.22% so với cùng kỳ năm 2018, chiếm tỷ trọng 18.99% tổng sản lượng vận chuyển của công ty. Sản lượng vận chuyển của CÔNG TY TNHH CT CK HOÀNG LÂM giảm làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm xuống 3.44% tương ứng giảm 47 teu. Công ty này chuyên về xuất nhập khẩu gỗ. Nguyên nhân bị ảnh hưởng bởi tính mùa vụ, hàng hóa bị trì hoãn do thời gian nghỉ tết dài.
- CN CTY TNHH TM OTIS VN TẠI HÀ NỘI đạt 321 teu tương ứng bằng 90.42% và giảm 9.58% so với cùng kỳ năm 2018, chiếm tỷ trọng 26.97% tổng sản lượng vận chuyển của công ty. Sản lượng vận chuyển của CN CTY TNHH TM OTIS VN TẠI HÀ NỘI giảm làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm xuống 2.49% tương ứng giảm 34 teu. Lĩnh vực công ty hoạt động về kinh doanh lắp đặt máy móc thiết bị vì vậy có sự giảm sút là do tình hình hoạt động của công ty không được ổn định do ảnh

hưởng về nhiều phương diện như chiến tranh thương mại, kinh tế có nhiều biến động.

- CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP ELMA VIỆT NAM đạt 155 teu tương ứng bằng 81.15% và giảm 18.85% so với cùng kỳ năm 2018, chiếm tỷ trọng 13.03% tổng sản lượng vận chuyển của công ty. Sản lượng vận chuyển của CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP ELMA VIỆT NAM giảm làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm xuống 2.64% tương ứng giảm 36 teu. CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP ELMA VIỆT NAM là công ty sản xuất và phân phối các phụ tùng xe các loại như bánh răng, hộp số và bộ điều khiển. Vì vậy, công ty bị ảnh hưởng rất nhiều bởi chiến tranh thương mại Mỹ-Trung, Brexit, đã ảnh hưởng trực tiếp đến sản lượng xuất nhập khẩu của công ty. Vì thị trường Trung Quốc chiếm chủ yếu về lượng nhập nguyên liệu sơ khai để sản xuất.
- Khách hàng khác đạt 36 teu tương ứng bằng 87.80% và giảm 12.20% so với cùng kỳ năm 2018, chiếm tỷ trọng 3.03% tổng sản lượng vận chuyển của công ty. Sản lượng vận chuyển của các khách hàng khác giảm làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm xuống 0.37% tương ứng giảm 5 teu.

Tóm lại, tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 theo khách hàng đạt 87.18% so với cùng kỳ năm 2018 tương ứng đạt 1,190 teu giảm 175 teu. Những khách hàng giảm mạnh là Công Ty TNHH CT CK Hoàng Lâm và CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP ELMA VIỆT NAM. Nguyên nhân là do sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty logistics nội địa và nước ngoài.Một phần cũng do công ty Vinafreight không tận dụng thế mạnh của từng phòng ban nên không thể chăm sóc khách hàng bằng các dịch vụ tốt nhất, dẫn đến sự sụt giảm. Bên cạnh đó, nhân sự còn làm việc chồng chéo, nhiều nhân viên cùng liên hệ một khách hàng dẫn đến sung đột

nội bộ. Công ty Vinafreight không chú trọng đến việc chăm sóc khách hàng để thu hhust khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ. Hiện nay, có rất nhiều công ty vận tải biển Việt Nam có quy mô vừa và nhỏ mở ra cùng với rất nhiều chiến lược dịch vụ thu hút khách hàng. Sự cạnh tranh giữa các công ty vận tải ngày một gay gắt hơn, các công ty vì muốn thu hút khách hàng nên sẽ hạ giá để phá giá thị trường, tạo thương hiệu, chiếm lòng tin của khách hàng. Khách hàng vì lợi nhuận nên sẽ chọn những dịch vụ có giá tốt hơn vì vậy đó cũng là nguyên nhân làm giảm sản lượng của Công ty Vinafreight vì công ty không có chính sách thu hút khách hàng mới và giữ gìn mối với khách hàng thân thiết.

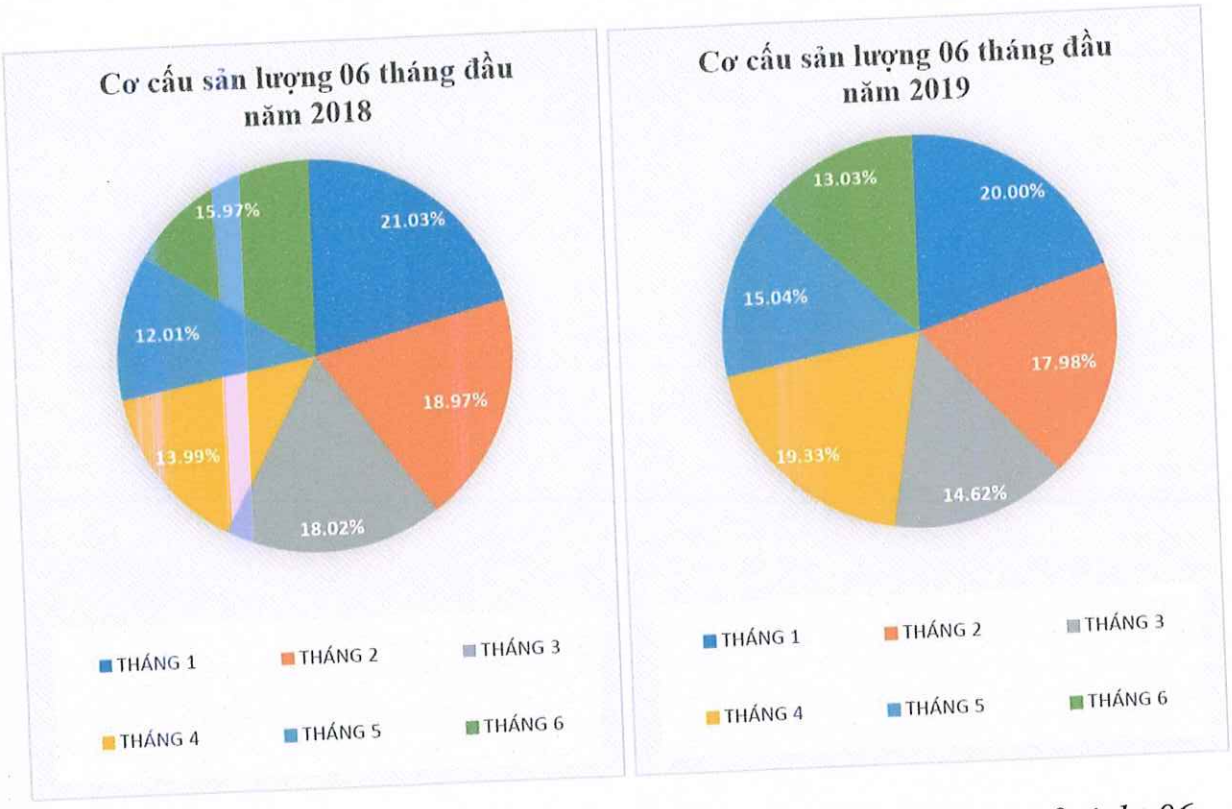
3.2.4. Đánh giá kết quả thực hiện quy trình giao nhận hàng container xuất khẩu bằng đường biển theo thời gian

3.2.4.1. Lập bảng phân tích

Bảng 3.4. Đánh giá kết quả thực hiện sản lượng tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo thời gian.

STT	Thời gian	Sản lượng (TEU)				Chênh lệch (tấn)	Tỷ lệ đạt (%)	MĐAH (%)
		06 tháng đầu năm 2018	Tỷ trọng (%)	06 tháng đầu năm 2019	Tỷ trọng (%)			
1	Tháng 1	287	21.03	238	20.00	(49)	82.93	-3.59
2	Tháng 2	259	18.97	214	17.98	(45)	82.63	-3.30
3	Tháng 3	246	18.02	174	14.62	(72)	70.73	-5.27
4	Tháng 4	191	13.99	230	19.33	39	120.42	2.86
5	Tháng 5	164	12.01	179	15.04	15	109.15	1.10
6	Tháng 6	218	15.97	155	13.03	(63)	71.10	-4.62
Tổng		**1,365**	**100.00**	**1,190**	**100.00**	**(175)**	**87.18**	**-12.82**

Nguồn: Bộ phận kinh doanh công ty CP Vinafreight 07/2019.



Hình 3.6. Biểu đồ cơ cấu sản lượng vận chuyển tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019 theo thời gian.

3.2.4.2. Đánh giá chung

Nhìn chung sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 theo thời gian đạt 1,190 teu tương ứng bằng 87.18% và giảm 175 teu so với cùng kỳ năm 2018. Sản lượng của các tháng nửa đầu năm 2019 đều giảm so với cùng kỳ năm 2018, trong đó, giảm mạnh nhất là tháng 3, tiếp đến là tháng 6, tháng 1, tháng 2, và có tăng lên vào tháng 4 và tháng 5.

- Sản lượng vận chuyển tháng 1 đạt 238 teu tương ứng đạt 82.93%, giảm 17.07% so với cùng kỳ năm 2018 chiếm tỷ trọng 20.00% tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019. Sản lượng vận chuyển tháng 1 giảm xuống làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm 3.59% tương ứng giảm 49 teu. Nguyên nhân của sự giảm sút này là do ảnh

hưởng bởi tính mùa vụ của sản phẩm, thời điểm này là thời gian giao mùa chuẩn bị sang năm mới, nên lượng hàng hóa không được ổn định. Vì vậy, đã ảnh hưởng trực tiếp đến sản lượng giao nhận của công ty Vinafreight.

- Sản lượng vận chuyển tháng 2 đạt 214 teu tương ứng đạt 82.63%, giảm 17.37% so với cùng kỳ năm 2018 chiếm tỷ trọng 17.98% tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019. Sản lượng vận chuyển tháng 2 giảm xuống làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm 3.30% tương ứng giảm 45 teu. Thời điểm này các loại hàng hóa sẽ bị ngưng lại, do sự nghỉ Tết của Việt Nam, vì vậy sự giảm sút này là điều tất yếu xảy ra, một phần cũng do sự ảnh hưởng của chiến tranh thương mại.
- Sản lượng vận chuyển tháng 3 đạt 174 teu tương ứng đạt 70.73%, giảm 29.27% so với cùng kỳ năm 2018 chiếm tỷ trọng 14.62% tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019. Sản lượng vận chuyển tháng 3 giảm xuống làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm 5.27% tương ứng giảm 72 teu. Sau thời gian nghỉ lễ thì lượng hàng hóa chưa vô được quỹ đạo sản xuất nên lượng hàng hóa xuất nhập khẩu giảm sút.
- Sản lượng vận chuyển tháng 4 đạt 230 teu tương ứng đạt 120.42%, tăng 20.42% so với cùng kỳ năm 2018 chiếm tỷ trọng 19.33% tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019. Sản lượng vận chuyển tháng 4 tăng nhẹ làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 tăng 2.86% tương ứng tăng 39 teu. Sản lượng vận chuyển tháng 4 tăng nhẹ làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 tăng 0.50% tương ứng tăng 168 tấn. Các công ty đã hòa nhập vào quỹ đạo làm việc sau lễ, nên có sự tăng trưởng nhẹ.
- Sản lượng vận chuyển tháng 5 đạt 179 teu tương ứng đạt 109.15%, tăng 9.15% so với cùng kỳ năm 2018 chiếm tỷ trọng 15.04% tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019. Sản lượng vận chuyển tháng 5 tăng làm

cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 tăng 1.10% tương ứng tăng 15 teu. Vẫn còn bị ảnh hưởng của chiến tranh thương mại Mỹ-Trung, nhưng có các biện pháp phối hợp điều tiết lượng hàng hóa xuất nhập khẩu nên tăng trưởng mạnh trong các tháng.

- Sản lượng vận chuyển tháng 6 đạt 155 teu tương ứng đạt 71.10%, giảm 28.90% so với cùng kỳ năm 2018 chiếm tỷ trọng 13.03% tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019. Sản lượng vận chuyển tháng 6 giảm xuống làm cho tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 giảm 4.62% tương ứng giảm 63 teu.

Tóm lại, tổng sản lượng vận chuyển của công ty 6 tháng đầu năm 2019 theo thời gian đạt 1,190 teu tương ứng bằng 87.18% và giảm 175 teu so với cùng kỳ năm 2018. Sản lượng của các tháng nửa đầu năm 2019 đều giảm so với cùng kỳ năm 2018, trong đó, giảm mạnh nhất là tháng 3, tiếp đến là tháng 6, tháng 1, tháng 2, và tăng lên vào tháng 4 và tháng 5. Nguyên nhân là do ảnh hưởng tính thời vụ của hàng hóa, là do thời gian nghỉ Tết Nguyên Đán nên hàng hóa bị tồn đọng, tình hình sản xuất ngưng trệ. Sau lễ tết tinh thần làm việc của nhân viên vẫn phấn chấn lại vì vậy sản lượng vận chuyển ảnh hưởng không ít.

3.3. Đánh giá kết quả kinh doanh tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.

3.3.1. Đánh giá chung kết quả kinh doanh tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.

3.3.1.1. Lập bảng phân tích

Bảng 3.5. Bảng kết quả hoạt động kinh doanh tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Giá trị		Chênh lệch	Tỷ lệ đạt
	06 tháng đầu năm 2019	06 tháng đầu năm 2018		
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	444,406,768,667	453,117,496,312	(8,710,727,645)	98.08
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2,015,729,136	2,224,462,208	(208,733,072)	90.62
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	442,391,039,531	450,893,034,104	(8,501,994,573)	98.11
4. Giá vốn hàng bán	426,986,500,693	436,685,978,665	(9,699,477,972)	97.78
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	15,404,538,838	14,207,055,439	1,197,483,399	108.43
6. Doanh thu hoạt động tài chính	4,103,560,136	5,519,326,925	(1,415,766,789)	74.35
7. Chi phí tài chính	2,772,718,669	1,780,226,026	992,492,643	155.75
-Trong đó chi phí lãi vay	1,661,217,016	1,071,177,081	590,039,935	155.08
8. Phần lãi lỗ trong công ty liên doanh liên kết	-19,490,189	-467,650,821	448,160,632	4.17
9. Chi phí bán hàng	5,365,683,574	4,903,591,901	462,091,673	109.42
10. Chi phí quản lí doanh nghiệp	4,880,546,520	5,370,124,988	(489,578,468)	90.88
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	6,469,660,022	7,204,788,628	(735,128,606)	89.80
12. Thu nhập khác	549,278,230	1,448,276,664	(898,998,434)	37.93
13. Chi phí khác	56,983,429	9,596,801	47,386,628	593.78
14. Lợi nhuận khác	492,294,801	1,438,679,863	(946,385,062)	34.22
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	6,961,954,823	8,643,468,491	(1,681,513,668)	80.55
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	1,658,625,904	1,559,852,341	98,773,563	106.33
17. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	0	0	-	0
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	5,303,328,919	7,083,616,150	(1,780,287,231)	74.87
18.1 Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	5,005,700,564	6,606,161,433	(1,600,460,869)	75.77
18.2 Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	297,628,355	477,454,717	(179,826,362)	62.34
19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	904	1000	(96)	90.40
20. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	904	1,000	(96)	90.40

Nguồn: Bộ phận kinh doanh công ty CP Vinafreight 07/2019.

3.3.1.2. Đánh giá chung

- ***Về doanh thu***

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty Vinafreight 6 tháng đầu năm 2019 đạt 442,391,039,531 VNĐ, tương ứng với cùng kì năm 2018 con số này đạt 450,893,034134 VNĐ. Ta có thể thấy được doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 98.11% tương ứng giảm 8,501,994,573 VNĐ.

Doanh thu hoạt động tài chính đạt 4,103,560,136 VNĐ, tương ứng đạt 74.35% giảm 1,415,766,789 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 5,519,326,925 VNĐ.

Thu nhập khác đạt 549,278,230 VNĐ, tương ứng đạt 37.93% giảm 898,998,434VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm trước đó là 1,448,276,664 VNĐ.

- ***Về chi phí***

Giá vốn hàng bán đạt 426,986,500,693 VNĐ tương ứng đạt 97.78% giảm 9,699,477,972 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 436,685,978,665 VNĐ.

Chi phí bán hàng đạt 5,365,683,574 VNĐ tương ứng đạt 109.42% tăng 462,091,673 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 4,903,591,901 VNĐ.

Chi phí quản lý doanh nghiệp đạt 4,880,546,520 VNĐ tương ứng đạt 90.88% giảm 489,578,468 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 5,370,124,988 VNĐ.

Chi phí khác đạt 56,983,429 VNĐ tương ứng đạt 593.78% tăng 47,386,628 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm trước đó là 9,596,801 VNĐ.

- *Về lợi nhuận*

Lợi nhuận gộp đạt 15,404,538,838 VNĐ, tương ứng đạt 108.43%, tăng 1,197,483,399 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 đạt 14,207,055,439 VNĐ.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh đạt 6,469,660,022 VNĐ, tương ứng đạt 89.90% giảm 735,128,606 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 7,204,788,628 VNĐ.

Lợi nhuận khác đạt 492,294,801 VNĐ tương ứng đạt 34.22% giảm 946,385,062 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 1,438,679,863 VNĐ.

Lợi nhuận trước thuế đạt 6,961,954,823 VNĐ, tương ứng đạt 80.55% giảm 1,681,513,668 VNĐ so với cùng kỳ năm trước. Con số này vào năm 2018 là 8,643,468,491 VNĐ.

Ta có thể thấy được so với cùng kỳ năm 2018 thì 6 tháng đầu năm 2019 của Công Ty Vinafreight có sự sụt giảm nhẹ. Nguyên nhân chủ yếu là do tình hình kinh tế có biến động vì chịu sự tác động của chiến tranh thương mại giữa Mỹ và Trung Quốc. Bên cạnh đó, hiện nay có rất nhiều công ty Logistics được thành lập và cạnh tranh gay gắt hơn về giá và tuyến đường xuất nhập hàng. Vì thế Vinafreight bị ảnh hưởng không ít.

3.3.2. Đánh giá kết quả thực hiện doanh thu tại tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019

3.3.2.1. Lập bảng phân tích

Bảng 3.6. Bảng kết quả thực hiện doanh thu tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Giá trị		Chênh lệch	Tỷ lệ đạt (%)	MĐAH (%)
	06 tháng đầu năm 2019	06 tháng đầu năm 2018			
Doanh thuần và cung cấp dịch vụ	442,391,039,531	450,893,034,104	(8,501,994,573)	98.11	(1.86)
Doanh thu hoạt động tài chính	4,103,560,136	5,519,326,925	(1,415,766,789)	74.35	(0.31)
Thu nhập khác	549,278,230	1,448,276,664	(898,998,434)	37.93	(0.20)
Tổng doanh thu	**447,043,877,897**	**457,860,637,693**	**(10,816,759,796)**	**97.64**	(2.36)

Nguồn: Phòng tài chính – kế toán công ty CP Vinafreight 07/2019.

3.3.2.2. Đánh giá chung

Nhìn chung kết quả thực hiện doanh thu 6 tháng đầu năm 2019 chưa tốt. Tổng doanh thu 6 tháng đầu năm 2019 đạt 447,043,877,897 VNĐ tương ứng đạt 97.64%, giảm 10,816,759,796 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018.

- Doanh thu thuần và cung cấp dịch vụ đạt 442,391,039,531 VNĐ, tương ứng đạt 98.11% giảm 8,501,994,573 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 450,893,034,104 VNĐ. Doanh thu thuần và cung cấp dịch vụ giảm làm cho tổng doanh thu giảm 1.86%.
- Doanh thu hoạt động tài chính đạt 4,103,560,136 VNĐ, tương ứng đạt 74.35% giảm 1,415,766,789 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 5,519,326,925 VNĐ. Doanh thu hoạt động tài chính giảm làm cho tổng doanh thu giảm 0.31%.
- Thu nhập khác đạt 549,278,230 VNĐ, tương ứng đạt 37.93% giảm 898,998,434VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm trước đó là 1,448,276,664 VNĐ. Thu nhập khác giảm làm cho tổng doanh thu giảm 0.2%.

Tóm lại, kết quả thực hiện doanh thu 6 tháng đầu năm 2019 của công ty chưa được tốt. Tổng doanh thu 6 tháng đầu năm 2019 đạt 447,043,877,897 VNĐ tương ứng đạt 97.64%, giảm 10,816,759,796 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Nguyên nhân là do sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty logistics nội địa và nước ngoài. Hiện nay, phần lớn các công ty vận tải biển Việt Nam có quy mô vừa và nhỏ nhưng nhu cầu vận chuyển với trọng tải lớn và tăng cao, do đó, các công ty trong nước không đủ đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Một phần do nội bộ mâu thuẫn, các nhân viên giành giật khách hàng, liên hệ khách hàng chồng chéo, dẫn đến sự trùng lặp khách hàng từ khác phòng ban khác nhau, chưa tập trung khai thác đại lý tiềm năng dẫn đến không thu hút được nhiều luồng hàng chỉ định từ đại lý.

3.3.3. Đánh giá kết quả thực hiện chi phí tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.

3.3.3.1. Lập bảng phân tích

Bảng 3.7. Bảng kết quả thực hiện chi phí tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Giá trị		Chênh lệch	Tỷ lệ đạt (%)	MĐAH (%)
	06 tháng đầu năm 2019	06 tháng đầu năm 2018			
Giá vốn hàng bán	426,986,500,693	436,685,978,665	(9,699,477,972)	97.78	(2.16)
Chi phí bán hàng	5,365,683,574	4,903,591,901	462,091,673	109.42	0.10
Chi phí QLDN	4,880,546,520	5,370,124,988	(489,578,468)	90.88	(0.11)
Chi phí thuế TNDN	1,658,625,904	1,559,852,341	98,773,563	106.33	0.02
Chi phí khác	56,983,429	9,596,801	47,386,628	593.78	0.01
Tổng chi phí	**438,948,340,120**	**448,529,144,696**	**(9,580,804,576)**	**97.86**	**(2.14)**

Nguồn: Phòng tài chính – kế toán công ty CP Vinafreight 07/2019.

3.3.3.2. Đánh giá chung

Nhìn chung kết quả thực hiện chi phí của công ty 6 tháng đầu năm 2019 khá tốt. Tổng chi phí đạt 437,289,714,216 VNĐ tương ứng đạt 97.83% giảm 9,679,578,139 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018.

- Giá vốn hàng bán đạt 426,986,500,693 VNĐ tương ứng đạt 97.78% giảm 9,699,477,972 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 436,685,978,665 VNĐ. Giá vốn hàng bán giảm làm cho tổng chi phí giảm 2.17 %.
- Chi phí bán hàng đạt 5,365,683,574 VNĐ tương ứng đạt 109.42% tăng 462,091,673 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 4,903,591,901 VNĐ. Chi phí bán hàng tăng làm cho tổng doanh tăng 0.1%.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp đạt 4,880,546,520 VNĐ tương ứng đạt 90.88% giảm 489,578,468 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 5,370,124,988 VNĐ. Chi phí quản lí doanh nghiệp giảm làm cho tổng chi phí giảm 0.11%.
- Chi phí thuế TNDN đạt 1,658,625,904 VNĐ tương ứng đạt 106.33% tăng 98,773,563VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 1,559,852,341 VNĐ. Chi phí thuế TNDN tăng làm cho tổng chi phí tăng 0.02%.
- Chi phí khác đạt 56,983,429 VNĐ tương ứng đạt 593.78% tăng 47,386,628 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm trước đó là 9,596,801 VNĐ. Chi phí khác tăng làm cho tổng chi phí tăng 0.01 %.

Tóm lại, kết quả thực hiện chi phí của công ty 6 tháng đầu năm 2019 khá tốt. Tổng chi phí đạt 437,289,714,216 VNĐ tương ứng đạt 97.83% giảm 9,679,578,139 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018.

3.3.4. Đánh giá kết quả thực hiện lợi nhuận tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019

3.3.4.1. Lập bảng phân tích

Bảng 3.8. Bảng kết quả thực hiện lợi nhuận tại Công ty CP Vinafreight 06 tháng đầu năm 2019.

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Giá trị		Chênh lệch	Tỷ lệ đạt (%)
	06 tháng đầu năm 2019	06 tháng đầu năm 2018		
Lợi nhuận gộp	15,404,538,838	14,207,055,439	1,197,483,399	108.43
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	6,469,660,022	7,204,788,628	(735,128,606)	89.80
Lợi nhuận khác	492,294,801	1,438,679,863	(946,385,062)	34.22
Lợi nhuận trước thuế	6,961,954,823	8,643,468,491	(1,681,513,668)	80.55
Lợi nhuận sau thuế	5,303,328,919	7,083,616,150	(1,780,287,231)	74.87
Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	5,005,700,564	6,606,161,433	(1,600,460,869)	75.77
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	297,628.355	477,454,717	(179,826,362)	62.34
Tỷ suất LN/TS (ROA)	**0.71 %**	**1 %**	**(0.29) %**	-
Tỷ suất LN/DT (ROS)	**1.19 %**	**3.1 %**	**1.91 %**	-
Tỷ suất LN/VCSH (ROE)	**2.1 %**	**2.7 %**	**(0.6) %**	-

Nguồn: Phòng tài chính – kế toán công ty CP Vinafreight 07/2019.

3.3.4.2. Đánh giá chung

Nhìn chung kết quả thực hiện lợi nhuận 6 tháng đầu năm 2019 của công ty chưa tốt. Lợi nhuận sau thuế đạt 5,303,328,919 VNĐ, tương ứng đạt 74.87% giảm 1,780,287,231 so với cùng kỳ năm 2018.

- Lợi nhuận gộp đạt 15,404,538,838 VNĐ, tương ứng đạt 108.43%, tăng 1,197,483,399 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 đạt 14,207,055,439 VNĐ.

- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh đạt 6,469,660,022 VNĐ, tương ứng đạt 89.90% giảm 735,128,606 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 7,204,788,628 VNĐ.
- Lợi nhuận khác bao gồm: lãi thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, bất động sản đầu tư; xử lý các khoản nợ phải trả không xác định được chủ; tiền phạt vi phạm hợp đồng và lãi từ các khoản thu nhập khác. Lợi nhuận khác đạt 492,294,801 VNĐ tương ứng đạt 34.22% giảm 946,385,062 VNĐ so với cùng kỳ năm 2018. Con số này vào năm 2018 là 1,438,679,863 VNĐ.
- Lợi nhuận trước thuế đạt 6,961,954,823 VNĐ, tương ứng đạt 80.55% giảm 1,681,513,668 VNĐ so với cùng kỳ năm trước. Con số này vào năm 2018 là 8,643,468,491 VNĐ.
- Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ đạt 5,005,700,564 VNĐ, tương ứng đạt 75.77 % giảm 1,600,460,869 VNĐ so với cùng kỳ năm trước. Con số này vào năm 2018 là 6,606,161,433 VNĐ.
- Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát đạt 297,628,355 VNĐ, tương ứng đạt 62.34 % giảm 179,826,362 VNĐ so với cùng kỳ năm trước. Con số này vào năm trước đó là 477,454,717 VNĐ.
- Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA) lớn hơn 0 có nghĩa doanh nghiệp làm ăn có lãi. Từ bảng tính ta có thấy Tỷ suất lợi nhuận 6 tháng đầu năm 2019 đạt 0.71% trong khi con số này cùng kì năm 2018 đạt 1%, có thể thấy đã giảm 0.29%. Dù vậy, con số này cho thấy công ty vẫn hoạt động có lãi trong 6 tháng đầu năm 2019 nhưng so với năm 2018 thì tình hình hoạt động có sự sụt giảm.
- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) phản ánh nếu doanh nghiệp thu được 100 đồng doanh thu thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Theo đó, 6 tháng năm 2019 cho ta thấy doanh nghiệp thu được 100 đồng doanh thu thì có được 119

đồng lợi nhuận, trong khi con số này cùng kì năm 2018 thì doanh nghiệp thu được 310 đồng doanh thu, tăng đến 191 đồng doanh thu.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu phản ánh năng lực sử dụng vốn để sinh lời của doanh nghiệp. Trong 6 tháng đầu năm 2019 doanh nghiệp kiếm được 2.1% lãi trên vốn tự có, trong khi con số này năm 2018 lại là 2.7% giảm xuống 0.6%.

Tóm lại, kết quả thực hiện lợi nhuận 6 tháng đầu năm 2019 của công ty chưa được tốt. Lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 5,303,328,919 VNĐ, tương ứng đạt 74.87% giảm 1,780,287,231 so với cùng kỳ năm 2018. Nguyên nhân là do sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty logistics nội địa và nước ngoài dẫn đến doanh thu của công ty 6 tháng đầu năm 2019 bị giảm sút so với năm 2018 làm cho lợi nhuận cũng giảm theo.

CHƯƠNG 4. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG CONTAINER ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY VINAFREIGHT

4.1. Giới thiệu ma trận SWOT

4.1.1. Khái niệm về ma trận SWOT

Mô hình phân tích SWOT là một công cụ hữu dụng được sử dụng nhằm hiểu rõ Điểm mạnh (Strengths), Điểm yếu (Weaknesses), Cơ hội (Opportunities) và Nguy cơ (Threats) trong một dự án hoặc tổ chức kinh doanh. Thông qua phân tích SWOT, doanh nghiệp sẽ nhìn rõ mục tiêu của mình cũng như các yếu tố trong và ngoài tổ chức có thể ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực tới mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra. Trong quá trình xây dựng kế hoạch chiến lược, phân tích SWOT đóng vai trò là một công cụ căn bản nhất, hiệu quả cao giúp bạn có cái nhìn tổng thể không chỉ về chính doanh nghiệp mà còn những yếu tố luôn ảnh hưởng và quyết định tới sự thành công của doanh nghiệp bạn.

4.1.2. Nguồn gốc mô hình SWOT

Mô hình phân tích SWOT được cho rằng do Albert Humphrey phát triển vào những năm 1960- 1970. Đây là kết quả của một dự án nghiên cứu do đại học Standford, Mỹ thực hiện. Dự án này sử dụng dữ liệu từ 500 công ty có doanh thu lớn nhất nước Mỹ (Fortune 500) nhằm tìm ra nguyên nhân thất bại trong việc lập kế hoạch của các doanh nghiệp này. Albert cùng các cộng sự của mình ban đầu đã cho ra mô hình phân tích có tên gọi SOFT:

- **Thỏa mãn (Satisfactory)** - Điều tốt trong hiện tại
- **Cơ hội (Opportunity)** – Điều tốt trong tương lai
- **Lỗi (Fault)** – Điều xấu trong hiện tại
- **Nguy cơ (Threat)** – Điều xấu trong tương lai

Tuy nhiên, cho đến năm 1964, sau khi mô hình này được giới thiệu cho Urick vàd Orr tại Zurich Thuỵ Sĩ, họ đã đổi F (Fault) thành W (Weakness) và SWOT ra đời từ đó. Phiên bản đầu tiên được thử nghiệm và giới thiệu đến công chúng vào năm 1966 dựa trên công trình nghiên cứu tại tập đoàn Erie Technological. Năm 1973, SWOT được sử dụng tại J W French Ltd và thực sự phát triển từ đây. Đầu năm 2004, SWOT đã được hoàn thiện và cho thấy khả năng hữu hiệu trong việc đưa ra cũng như thống nhất các mục tiêu của tổ chức mà không cần phụ thuộc vào tư vấn hay các nguồn lực tốn kém khác.

4.1.3. Nắm vững SWOT

Áp dụng SWOT

Như đã nói ở trên, phân tích SWOT giúp mang lại cái nhìn sâu sắc về một tổ chức, dự án, hay một hoàn cảnh do đó phương pháp này đặc biệt hữu ích trong việc ra quyết định, hoạch định chiến lược và thiết lập kế hoạch. Sau đây hãy cùng xem phân tích SWOT thường được sử dụng trong những trường hợp cụ thể nào.

- Các buổi họp brainstorming ý tưởng
- Giải quyết vấn đề (cơ cấu tổ chức, nguồn lực, năng suất lao động, văn hóa doanh nghiệp,…)
- Phát triển chiến lược (cạnh tranh; sản phẩm, công nghệ, thị trường mới,…
- Lập kế hoạch
- Ra quyết định
- Đánh giá chất lượng sản phẩm
- Đánh giá đối thủ
- Kế hoạch phát triển bản thân

Thực hiện SWOT

SWOT là một công cụ hữu ích khi chúng được áp dụng nhằm giải quyết vấn đề trong rất nhiều hoàn cảnh khác nhau. Đã đến lúc bạn nghiên cứu kỹ hơn về SWOT để sử dụng phương pháp này một cách hiệu quả nhất.

Bảng 4.1. Cấu trúc ma trận SWOT

PHÂN TÍCH SWOT	**TÍCH CỰC/ CÓ LỢI** (Trong việc đạt được mục tiêu)	**TIÊU CỰC/ GÂY HẠI** (Trong việc đạt được mục tiêu)
TÁC NHÂN BÊN TRONG (Sự thật, yếu tố… phát sinh từ nội bộ)	**ĐIỂM MẠNH** Cần phải được duy trì, sử dụng chúng làm nền tảng và đòn bẩy	**ĐIỂM YẾU** Cần được sửa chữa, thay thế hoặc chấm dứt
TÁC NHÂN BÊN NGOÀI (Sự thật, yếu tố… phát sinh từ môi trường xung quanh)	**CƠ HỘI** Cần được tận dụng, ưu điểm, nắm bắt kịp thời, xấy dựng và phát triển nên những cơ hội này.	**NGUY HIỂM** Cần đưa những nguy cơ này vào kế hoạch nhằm đề ra các phương án phòng bị, giải quyết và quản lý.

SWOT được trình bày dưới dạng một ma trận gồm 2 hàng 2 cột và chia làm 4 phần. Mỗi phần tương ứng với những Điểm mạnh (Strengths), Điểm yếu (Weaknesses), Cơ hội (Opportunities), và Nguy Cơ (Threats). Từ hình mô hình trên ta có:

- **Điểm mạnh** là những tác nhân bên trong doanh nghiệp mang tính tích cực hoặc có lợi giúp bạn đạt được mục tiêu.
- **Điểm yếu** là những tác nhân bên trong doanh nghiệp mang tính tiêu cực hoặc gây khó khăn trong việc đạt được mục tiêu của bạn.
- **Cơ hội** là những tác nhân bên ngoài doanh nghiệp (thị trường kinh doanh, xã hội, chính phủ..) mang tính tích cực hoặc có lợi giúp lợi đạt được mục tiêu.
- **Nguy cơ** là những tác nhân bên ngoài doanh nghiệp (thị trường kinh doanh, xã hội, chính phủ..) mang tính tiêu cực hoặc gây khó khăn trong việc đạt được mục tiêu của bạn.

Có thể thấy, mục đích của phân tích SWOT là nhằm xác định thế mạnh mà bạn đang nắm giữ cũng như những điểm hạn chế cần phải khắc phục. Nói cách khác, SWOT chỉ ra cho bạn đâu là nơi để bạn tấn công và đâu là nơi bạn cần phòng thủ. Cuối cùng, kết quản SWOT cần phải được áp dụng một cách hợp lí trong việc đề ra kế hoạch hành động (Action plan) thông minh và hiệu quả.

Sau khi đã hiểu kĩ hơn về S,W,O,T giờ là lúc lắp đầy thông tin ở bảng phân tích trên.

Tuy nhiên việc lắp đầy này không hoàn toàn đơn giản mà chúng ta thường khó nhận ra điểm mạnh, điểm yếu của bản thân hoặc dễ cảm thấy bối rối, nhầm lẫn khi phải chỉ ra rõ ràng điểm tích cực và tiêu cực là gì. Dưới đây là những câu hỏi gợi ý mà bạn có thể hỏi chính mình cũng như nhân viên để hoàn thành bảng phân tích này một cách thẳng thắn, chính xác nhất.

STRENGTHS – ĐIỂM MẠNH

Điểm mạnh chính là lợi thế của riêng bạn, doanh nghiệp, dự án, sản phẩm… của bạn. Đây phải là những đặc điểm nổi trội, độc đáo mà bạn đang nắm giữ khi so sánh với đối thủ cạnh tranh. Hãy trả lời câu hỏi: Bạn làm điều gì tốt và tốt nhất? Những nguồn lực nội tại mà bạn có là gì? Bạn sở hữu lợi thế về con người, kiến thức, danh tiếng, kỹ năng, mối quan hệ, công nghệ… như thế nào? Dưới đây là một vài lĩnh vực mà bạn có thể sử dụng làm cơ sở để bạn tìm ra điểm mạnh của mình:

- Nguồn lực, tài sản, con người
- Kinh nghiệm, kiến thức, dữ liệu
- Tài chính
- Marketing
- Cải tiến
- Giá cả, chất lượng sản phẩm
- Chứng nhận, công nhận
- Quy trình, hệ thống kỹ thuật
- Kế thừa, văn hóa, quản trị

Nên nhớ, bạn cần thực tế, không tỏ ra khiêm tốn thái quá, sáng suốt và luôn đúng mực khi đánh giá điểm mạnh của bạn, đặc biệt khi so sánh với đối thủ.

WEAKNESSES – ĐIỂM YẾU

Một cách dễ hiểu nhất, điểm yếu chính là những việc bạn làm chưa tốt. Nếu cảm thấy lúng túng thì cách tìm ra điểm yếu đơn giản nhất chính là dò lại những lĩnh vực tôi đã gợi ý trên kia như nguồn lực, tài sản, con người…, nếu ở khoản nào "vắng bóng" điểm mạnh thì ở đó sẽ tồn tại điểm yếu, kém. Ngoài ra bạn tự hỏi bản thân những câu hỏi sau: Công việc nào mình làm kém, thậm chí tệ nhất? Việc gì mình đang né tránh? Lời nhận xét tiêu cực nào bạn nhận được từ người tiêu dùng và thị trường,…

Bạn chỉ cần nhớ một điều: điểm yếu là những vấn đề đang tồn tại bên trong con người hoặc tổ chức mà chúng cản trợ bạn trên con đường đạt được mục tiêu của mình. Khi nhìn thẳng thắn vào sự thật, nhận ra những giới hạn của mình, bạn sẽ trả lời được câu hỏi Đâu là điểm yếu? để từ đó tìm ra giải pháp vượt qua.

OPPORTUNITIES – CƠ HỘI

Những tác động từ môi trường bên ngoài nào sẽ hỗ trợ việc kinh doanh của bạn thuận lợi hơn? Tác nhân này có thể là:

- Sự phát triển, nở rộ của thị trường
- Đối thủ đang tỏ ra chậm chạp, yếu kém, tiếng xấu
- Xu hướng công nghệ thay đổi
- Xu hướng toàn cầu
- Hợp đồng, đối tác, chủ đầu tư
- Mùa, thời tiết
- Chính sách, luật

THREATS – NGUY CƠ

Yếu tố bên ngoài nào đang gây khó khăn cho bạn trên con đường đi đến thành công chính là Nguy cơ. Danh sách các vấn đề sau đây có thể giúp bạn tìm ra nguy cơ mà bạn hoặc tổ chức sẽ gặp phải trong tương lai:

Sau khi tìm ra nguy cơ, điều bạn cần làm là đề ra phương án giải quyết và phương án này thường là nâng cao kỹ năng quản trị để không bị những nguy cơ nhấn chìm hoàn toàn. Bạn đã có cách đối phó với những rủi ro tiềm tàng này chưa? Nếu chưa, hãy nhanh chóng vạch ra và triển khai những cách khả thi để giảm bớt độ nghiêm trọng, hoặc né tránh (nếu được) những nguy cơ này.

MỞ RỘNG SWOT

Nếu chỉ làm sáng tỏ được 4 yếu tố trong SWOT và không có bất cứ động thái gì tiếp theo, thì việc phân tích này sẽ chăng thể phát huy bất kì tác dụng đặc biệt nào. Sau khi đã trả lời một cách chính xác 4 điều về tổ chức của bạn: Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ, giờ đã đến lúc bạn đưa ra những chiến lược phù hợp. Và sau đây là 4 chiến lược căn bản mà bạn có thể tham khảo để đạt được mục tiêu của mình:

Chiến lược SO (Strengths - Opportunities): theo đuổi những cơ hội phù hợp với điểm mạnh của công ty.

Chiến lược WO (Weaks - Opportunities): vượt qua điểm yếu để tận dụng tốt cơ hội.

Chiến lược ST (Strengths - Threats): xác định cách sử dụng lợi thế, điểm mạnh để giảm thiểu rủi ro do môi trường bên ngoài gây ra.

Chiến lược WT (Weaks - Threats): thiết lập kế hoạch "phòng thủ" để tránh cho những điểm yếu bị tác động nặng nề hơn từ môi trường bên ngoài.

4.2. Thực trạng thực hiện quy trình giao nhận tại công ty Vinafreight theo ma trận SWOT

4.2.1. Cơ hội đối với ngành giao nhận vận tải ở Việt Nam

Việt Nam là một quốc gia có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển vận tải biển như: Bờ biển dài với hơn 3260 km bờ biển, có nhiều cảng nước sâu, có biên giới với Trung Quốc, Lào, Campuchia; hệ thống sông ngòi chằng chịt và hệ thống đường bộ dọc theo đất nước; ở một vị trí như một lan can nhìn ra biển… thì việc phát triển vận tải biển là một tất yếu, nên Việt Nam có tiềm năng rất lớn trong việc phát triển vận tải biển và các dịch vụ khác liên quan đến biển.

Nguồn vốn đầu tư nước ngoài nhằm phát triển cơ sở hạ tầng và các nguồn vốn từ các tổ chức phi chính phủ hỗ trợ cho Việt Nam ngày càng tăng, lĩnh vực dịch vụ đang được quan tâm phát triển, hoạt động giao nhận bắt đầu thu hút sự chú ý của các cấp quản lí Nhà nước cũng như các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

Trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, việc giao lưu hàng hóa giữa nước ta và quốc tế ngày càng phát triển mạnh mẽ, các nhà đầu tư nước ngoài tăng cường liên doanh, liên kết đối với các đối tác Việt Nam trong việc xây dựng các khu chế xuất, nhà máy, cảng biển, sân bay cũng như nhiều công trình khác.. đó chính là cơ hội lớn cho Việt Nam phát triển dịch vụ giao nhận vận tải.

4.2.2. Thách thức đối với ngành giao nhận vận tải Việt Nam

Từ khi gia nhập WTO, bên cạnh những quy định có lợi cho ta thì cũng có nhiều quy định ngành giao nhận phải tuân thủ. Theo đó, Việt Nam sẽ cho phép các công ty dịch vụ hàng hải có 100% vốn nước ngoài hoạt động bình đẳng tại Việt Nam. Điều này làm cho các doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt với cạnh tranh gây gắt ngay trên sân nhà, bên cạnh đó khách hàng ngày càng khó tính chính là những thách thức không nhỏ cho các doanh nghiệp giao nhận vận tải.

Hoạt động cung cấp dịch vụ giao nhận của ta còn rất nhỏ bé, manh mún, các doanh nghiệp cạnh tranh thiếu lành mạnh, sẵn sàng phá giá để lôi kéo khách hàng. Đây chính là tiền lệ xấu, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nước ngoài "nhảy" vào khai thác, đe dọa sự phát triển ngành công nghiệp giao nhận non trẻ của Việt Nam. Bên cạnh đó giá cả dịch vụ giao nhận của Việt Nam tương đối rẻ nhưng dịch vụ không chắc chắn và các công ty giao nhận địa phương kém phát triển làm cho tình trạng trở nên khó khăn hơn khi chiếm lĩnh thị trường giao nhận trong nước.

Với nguồn nhân lực mang tính chắp vá, vừa thiếu về số lượng vừa yếu về chất lượng, ngành dịch vụ này khó có cơ hội để cạnh tranh bình đẳng được với những đối thủ

danh tiếng nước ngoài. Ngoài tập quán mua CIF bán FOB dẫn đến doanh nghiệp trong nước chỉ khai thác vận tải và bảo hiểm được từ 10% đến 18% lượng hàng xuất nhập khẩu.

4.2.3. Mục tiêu và phương hướng hoạt động của công ty

Mở rộng quan hệ giao dịch đối ngoại với các tổ chức giao nhận quốc tế, đẩy mạnh công tác Marketing tìm kiếm thị trường mới, chú trọng các thị trường như Châu Âu, Trung Quốc, Mỹ…

Xây dựng cơ chế điều hành thúc đẩy kinh doanh, tăng cường công tác quản lí nhằm tiết kiệm chi phí, nâng cao chất lượng dịch vụ để tăng khả năng cạnh tranh và thu hút khách hàng.

Tăng cường đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên trong ngành, kịp thời cập nhật thông tin và tình hình giao nhận vận tải trên thế giới.

Xây dựng cơ cấu giá hợp lí, thường xuyên tìm kiếm lựa chọn, tổ chức, phối hợp các phương án vận tải để cước phí có lợi nhất đảm bảo bù đắp giá thành.

Bảng 4.2. Phân tích ma trận SWOT tại Công ty CP Vinafreight

ĐIỂM MẠNH	**ĐIỂM YẾU**
1. Đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm, nghiệp vụ tốt. 2. Công ty có thương hiệu trên thị trường Việt Nam và Quốc Tế. 3. Hệ thống đại lý tin cậy. 4. Ký hợp đồng đại lý cho nhiều hãng tàu và hãng hàng không quốc tế. 5. Có đầy đủ các dịch vụ bổ trợ Logistics như: xây dựng kho bãi, đội xe container…	1. Chưa tập trung khai thác các đại lý tiềm năng mà sử dụng tràn lan. 2. Chưa có sự liên kết chặt chẽ giữa các phòng ban. 3. Nhân sự ở hai phòng ban khác nhau cùng làm một tính chất công việc. 4. Khi liên hệ đối tác các hãng vận chuyển còn chồng chéo, không chuyên nghiệp. 5. Không tận dụng được các thế mạnh của mỗi phòng ban.
CƠ HỘI	**THÁCH THỨC**
1. Với thương hiệu công ty, dễ dàng tiếp cận được nhiều khách hàng có thương hiệu.(VD:…) 2. Thu hút được nhiều khách hàng lớn tiềm năng. 3. Có thể đạt được nhiều hợp đồng đại lý hiệu quả từ các hãng tàu và hàng hàng không. 4. Với sự gia nhập WTO và hội nhập Asian về Logisctics, sẽ tao ra nhiều cơ hội cho doanh nghiệp trong lĩnh vực Logistics. 5. Nâng cao năng lực quản lý Logistics. 6. Với CSVC và năng lực hiện tại doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận và cung cấp	1. Việc gia nhập WTO tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nước ngoài cạnh tranh trực tiếp với doanh nghiệp trong nước, và công ty cũng không trường hợp ngoại lệ. 2. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở trong nước cạnh tranh không lành mạnh, thiếu tính minh bạch. 3. Thiếu hụt nguồn nhân lực Logistics được đào tạo bài bản, có trình độ quản lí Logistics. 4. Khách hàng ngày càng am hiểu hơn về chi phí Logistics. 5. Phải đưa ra được chiến lược phát triển cho doanh nghiệp bên cạnh sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường.

các dịch vụ trọn gói theo nhu cầu của khách hàng.	6. Liên kết hoạt động, hợp tác, thiết lập mối quan hệ kinh tế đôi bên cùng có lợi. 7. Cần có giải pháp linh hoạt, hiệu quả và tiết kiệm chi phí. Tận dụng các lợi thế khi hợp tác với các doanh nghiệp nước ngoài.

4.3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả quy trình giao nhận tại Công ty CP Vinafreight

4.3.1. Giải pháp 1: Tối thiểu hóa các chi phí

Mục tiêu:

- Hạn chế được chi phí, góp phần nâng cao lợi nhuận cho công ty.
- Tận dụng những chi phí giảm để đầu tư kinh doanh có lợi hơn.

Cách thức thực hiện:

- Tuyển chọn nhân viên đúng người đúng việc, hạn chế việc phải tốn chi phí nhiều cho việc đào tạo nhân viên không chuyên môn.
- Giảm chi phí nhân công bằng cách chuyển những công việc giấy tờ bằng hệ thống điện tử.
- Giảm thiểu các chi phí tổ chức hành chính như: tận dụng những cơ hội giảm giá dịch vụ bên ngoài, mua sắm các trang thiết bị với giá ưu đãi, từ chối các dịch vụ không cần thiết với hoạt động của doanh nghiệp.
- Thương lượng với khách hàng về những khoản chi phí phát sinh trong quá trình giao nhận, để kiểm soát chi phí tốt hơn.

- Tận dụng các phương tiện vận tải, kho bãi của công ty để vận chuyển cũng như bảo quản hàng hóa, hạn chế thuê bên ngoài làm tăng chi phí không đáng có.
- Kiểm soát việc sử dụng các tài sản trong công ty, tránh tình trạng sử dụng lãng phí, sai mục đích.
- Thu hồi các khoản nợ từ phía khách hàng để có nguồn vốn kinh doanh, hạn chế việc phải đi vay làm cho chi phí lãi vay tăng cao.
- Hoạch định chiến lược chỉ tiêu ngắn và dài hạn của công ty dựa trên sự đánh giá tổng quát cũng như từng khía cạnh cụ thể các yếu tố chi phí có ảnh hưởng quan trọng tới sự tồn tại của công ty, bao gồm: tham gia vào thị trường tiền tệ, xác định chiến lược tài chính cho các chương trình, dự án của công ty là mở rộng hay thu hẹp sản xuất….

4.3.2. Giải pháp 2: Đào tạo, nâng cao tay nghề cho nhân viên và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng

Mục tiêu:

- Nâng cao tay nghề của nhân viên cũng như trình độ, khả năng ứng xử với khách hàng để đạt được hiệu quả cao hơn.
- Đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên có kinh nghiệm, làm việc hiệu quả hơn, giảm những chi phí không cần thiết cũng như tiết kiệm được thời gian, mang lại nhiều thành công cho công ty. Mang lại hài lòng cho khách hàng về công ty, khả năng thực hiện công việc.
- Khi nhân viên có trình độ, công việc sẽ được thực hiện nhanh chóng, chuyên nghiệp, tạo được uy tín và lấy được lòng tin của khách hàng.
- Khách hàng luôn chọn lựa đối tác mang lại hiệu quả cho mình. Vì vậy nếu muốn tồn tại, vẫn giữ khách hàng cũ, thu hút khách hàng mới, khách hàng tiềm

năng luôn là nhiệm vụ của Công ty. Mặc khác, công ty cũng mong muốn đem lại dịch vụ tốt nhất cho khách hàng, mang lại sự hài lòng cho khách hàng.

Cách thức thực hiện:

Trong kinh doanh lợi nhuận luôn là yếu tố sống còn của mỗi công ty, ai cũng muốn bỏ ra ít nhất nhưng thu vào nhiều nhất, tức là mang lại hiệu quả cao nhất. Và con người luôn là chủ thể của quá trình đó, điều khiển hoạt động kinh doanh mang lại lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy công ty cần có biện pháp nâng cao trình độ tay nghề nhân viên, cụ thể:

- Hằng năm, tổ chức cuộc thi về kĩ năng nghiệp vụ,theo dõi kiểm tra thường xuyên để có phương pháp đào tạo chuyên sâu cho nhân viên.
- Nghiêm túc từ khâu tuyển dụng, chọn nhân viên có tài, nhiệt tình trong công việc. Đảm bảo nhân viên nắm vững nghiệp vụ thuận lợi cho việc đào tạo sau này.
- Khuyến khích nhân viên trau dồi ngoại ngữ để làm giàu kiến thức cho bản thân và phục vụ nhu cầu công việc, có chế độ lương thưởng phù hợp với năng lực của nhân viên.
- Cập nhật và phổ biến văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu, các thay đổi của chính sách nhà nước, các quy tắc Hải quan nhằm thực hiện đúng, tiết kiệm thời gian, chi phí tránh sai xót.
- Tổ chức khóa học nghiệp vụ ngoại thương, pháp luật để đáp ứng nhu cầu kinh doanh lâu dài
- Phân bổ công việc phù hợp, tránh tình trạng phân công việc chồng chéo, khuyến khích tinh thần tự giác làm việc.
- Bên cạnh đó, phân bổ nhân viên thường xuyên liên lạc với khách hàng để nắm bắt được phản hồi của khách hàng để đề ra chính sách hợp lí.

- Luôn nhắc nhở nhân viên giao nhận luôn luôn phải thực hiện đúng tiến độ cũng như kiểm tra chất lượng hàng hóa phải đảm bảo.
- Phải giải đáp thắc mắc, khiếu nại của khách hàng với thái độ lịch sự nhã nhặn và thỏa đáng.
- Có chính sách ưu đãi cho khách hàng thân thiết và khách hàng mới để thu hút nhiều khách hàng hơn. Tư vấn, giúp đỡ khách hàng khi khách hàng gặp khó khăn.
- Nâng cấp và làm phong phú thêm website của công ty để thu hút khách tham quan và hợp tác.

4.3.3. Giải pháp 3: Hạn chế sự ảnh hưởng của tính thời vụ

Mục tiêu:

- Làm giảm sự ảnh hưởng của thời vụ đến hoạt động giao nhận.
- Điều tiết được lượng hàng hóa giao nhận đảm bảo công ty hoạt động tốt và ổn định, không bị ảnh hưởng bởi tính thời vụ.

Cách thức thực hiện giải pháp:

- Giảm giá cho khách hàng trong khoảng thời gian có hàng ít: Việc giảm giá trong thời điểm hàng xuống thấp để thu hút khách hàng, mang lại nguồn thu nhập và ổn định việc làm cho nhân viên trong công ty.

  Trong quá trình giảm giá dịch vụ, công ty không tránh khỏi trường hợp thua lỗ. Nhưng chiến lược này sẽ giúp công ty duy trì và mở rộng mối quan hệ với khách hàng, thu hút nhiều khách hàng lớn, mang lại nhiều lợi ích cho công ty trong tương lai.

  Phải nghiên cứu thật kĩ chiến lược giảm giá để đảm bảo vừa thu hút được khách hàng vừa thu được lợi nhuận. Phải có kế hoạch cụ thể vì trong thời gian này hầu hết các công ty đều sử dụng chiến lược này.

- Khuyến mãi thêm cho khách các dịch vụ miến phí: Đưa ra một số dịch vụ miến phí cho khách chủ yếu không đụng đến cơ cấu giá.

  Tăng cường kiểm tra hàng hóa đúng cách, giải quyết mọi khiếu nại của khách hàng nhiệt tình và quan tâm khi khiếu nại đang được giải quyết.

  Năng cao chất lượng dịch vụ, kết hợp thêm các dịch vụ hỗ trợ khách hàng.

  Tư vấn cho khách hàng về thị trường, tình hình hoạt động ngoại thương, pháp luật quốc tế, các hãng tàu biển có uy tín để đem lại lợi ích thật sự đem lại niềm tin cho khách hàng.

4.3.4. Giải pháp 4: Thâm nhập và mở rộng thị trường

Mục tiêu:

- Mở rộng thị trường sang các thị trường tiềm năng, thu hút lượng lớn khách hàng, chinh phục những thị trường khó.
- Mở rộng mạng lưới dịch vụ của công ty đến cho mọi khách hàng nhằm tạo niềm tin cho khách hàng.
- Đầu tư mở rộng hơn kho bãi, tận dụng tối đa đội ngũ giao nhận để phục vụ khách hàng.

Cách thức thực hiện:

- Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, phải đảm bảo rằng đã hiểu rõ thị trường muốn thâm nhập dù có quen thuộc cũng phải thường xuyên cập nhật những quy định mới để đạt được kết qủa tốt nhất.
- Bên cạnh đó phải nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, tìm hiểu điểm mạnh và điểm yếu của đối thủ để có chiến lược cải thiện dịch vụ của công ty mình.
- Nâng cao trình độ của bộ phận kinh doanh, tiếp cận khách hàng thuyết phục họ sử dụng dịch vụ của công ty mình, tổ chức các buổi giao lưu để tạo mối quan hệ thân thiết.

- Đề ra các biện pháp để tiếp cận khách hàng và mở rông thị trường. Để đảm bảo được lợi ích lâu dài của công ty và nâng cao được triển vọng phát triển của công ty.
- Tìm hiểu rõ phong tục tập quán của thị trường muốn tiếp cận. Nắm bắt được nhu cầu hiện tại và khả năng phát triển trong những năm tới của thị trường đó.
- Thực hiện đa dạng các loại hình dịch vụ kết hợp vận tải đa phương thức để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, làm cho khách hàng bị thu hút ngay với chất lượng và dịch vụ của công ty.

KẾT LUẬN

Hiện tại nước ta đang phát triển theo chủ trương mở cửa, hội nhập. Do đó, để thúc đẩy kinh tế phát triển cần đẩy mạnh việc tăng mạnh về kinh tế ngoại thương. Một mặt, giúp ta hòa nhập với xu thế hội nhập hiện tại, mặt khác ngoại thương giúp mang về nguồn ngoại tệ cho nền kinh tế cân bằng cán cân thương mại. Nền kinh tế ngoại thương đang trên đà phát triển mạnh kéo theo sự tăng trưởng của các ngành giao nhận vận tải, Logistics, … Với mục tiêu của VINAFREIGHT là đưa thương hiệu của công ty nổi danh trong ngành không chỉ trong nước mà còn trên thị trường quốc tế. Công ty đã không ngừng nỗ lực, đổi mới chiến lược kinh doanh, phát huy nguồn nhân lực có trình độ nghiệp vụ chuyên môn, nhiều kinh nghiệm để đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp và nâng cao chất lượng dịch vụ để ngày càng thỏa mãn nhu cầu của khách hàng.

Thành quả trong quá trình hoạt động kinh doanh vừa qua đã chứng minh cho quá trình phấn đấu của toàn thể cán bộ, công nhân viên trong Công ty Cổ phần VINAFREIGHT đó chính là danh hiệu đạt tiêu chuẩn chất lượng ISO 9002, VINAFREIGHT nằm trong doanh sách TOP 500 Doanh nghiệp tăng trưởng mạnh nhất và Top 5 doanh nghiệp VNR500 ngành vận tải.

Riêng đối với bản thân em, với thời gian tìm hiểu và học tập tại Công ty Cổ phần VINAFREIGHT đã giúp em học hỏi, thu thập được nhiều kiến thức bổ ích, đặc biệt là nghiệp vụ chứng từ hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển, tạo điều kiện cho em tiếp cận với thực tế công việc cũng như giúp em làm rõ và áp dụng những kiến thức đã được học tại trường. Từ đó có được sự nhìn nhận giữa lý thuyết và thực tế để vận dụng những kiến thức đã học vào công việc một cách hiệu quả và phù hợp.

Trong thời gian nghiên cứu đề tài, tuy chưa hiểu hết những nghiệp vụ có liên quan khác nhưng với những gì em tìm hiểu và học hỏi được ở công ty từ thực tế nghiệp

/ụ giao nhận hàng hóa, em đã biết và hiểu rõ được để hoàn thành tốt công việc này /êu cầu nhân viên có tính cẩn thận, làm việc chính xác, chịu được áp lực cao trong công việc và cần có sự am hiểu về những nghiệp vụ khác như: nghiệp vụ chứng từ, quy trình xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế, kế toán, thuế xuất nhập khẩu,… Đây là những kinh nghiệm quý giá mà em có được từ các anh chị đang làm việc tại công ty. Tuy đã rất cố gắng để đạt được mục tiêu đề ra, nhưng vì trình độ và thời gian có hạn nên bài luận văn tốt nhiệp này không tránh khỏi những hạn chế, thiếu sót, em rất mong nhận được sự góp ý, chỉ bảo từ phía các thầy cô từ khoa kinh tế vận tải.

Một lần nữa, em xin gửi lời cảm ơn đến Công ty CP Vinafreight và cô giáo hướng dẫn ThS. Nguyễn Thị Hồng Thu đã giúp đỡ, hướng dẫn em hoàn thành luận văn tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

KIẾN NGHỊ

1. Đối với Công ty

Công ty nên có kế hoạch thu hút thêm vốn để mở rộng đầu tư, đồng thời cần lập các kế hoạch ngắn hạn để thúc đẩy quá trình phát triển của công ty. Công ty có thể hút vốn đầu tư từ các nguồn sau: nguồn trong nước bao gồm các công ty liên doanh liên kết với công ty VINAFREIGHT hay công ty có thể phát hành chứng khoán; vốn nước ngoài bao gồm các công ty liên doanh với đại lí nước ngoài hay nhận vốn trực tiếp từ nước ngoài.

Bên cạnh đó, công ty cần cải thiện và thúc đẩy các vấn đề sau:

- Nên có kế hoạch cụ thể để đào tạo nguồn nhân lực tốt hơn.
- Chú trọng đến công tác quảng cáo và tiếp thị và nâng cao hình ảnh của công ty bằng cách tham gia các hoạt động tình nguyện, tài trợ chương trình tình thương hay tham gia các buổi hội thảo về doanh nghiệp.
- Công ty cũng cần quan tâm về chế độ lương, thưởng, đãi ngộ nhân viên, phúc lợi xã hội để giữ chân các nhân có tài năng. Đồng thời cũng cần có các buổi giao lưu để khuyến khích, động viên tinh thần làm việc của nhân viên.
- Về phần nhân sự, công ty nên phân bổ công việc phù hợp với nhiệm vụ; phân rõ từng phòng ban và nhiệm vụ của từng phòng ban để công việc và công tác quản lý dễ dàng hơn và chuyên môn hóa công việc để phát huy hết tiềm lực của nhân viên.
- Về công nghệ thông tin, công ty nên triệt để ứng dụng phần mềm FAST vào công việc của nhân viên, liên kết khâu kế toán vào phần mềm để tiết kiệm thời gian, chi phí, và nhân lực.

2. Đối với nhà nước

Nhà nước cần cải thiện một vài chính sách như:

- Thực sự lắng nghe, tạo cầu nối giữa các hoạt động của doanh nghiệp với chính sách nhà nước ban hành.
- Nâng cao các nghiệp vụ Hải quan, giảm bớt một số rối rắm trong thủ tục để thúc đẩy nhanh quá trình giao nhân hàng hóa.
- Biểu thuế hiện nay thường xuyên thay đổi làm cho các doanh nghiệp thường bị bối rối. Thế nên trước khi thay đổi thì nhà nước cần tính đến thời hạn để các doanh nghiệp ứng phó kịp thời và thực hiện lại kế hoạch kinh doanh sao cho phù hợp với chính sách ấy.
- Nhà nước cũng cần đẩy mạnh thực thi các chính sách đầu tư, xúc tiến thương mại, tổ chức các chương trình hội thảo, hội chợ, triển lãm quốc tế nhằm giúp các doanh nghiệp trong nước quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm dịch vụ, có thêm bạn hàng và khách hàng.

Nhà nước nên có chính sách đầu tư cơ sở hạ tầng: Nhà nước cần có chính sách và kế hoạch cụ thể cho việc đầu tư, hoàn thiện cơ sở vật chất cảng biển và cơ sở hạ tầng về đường xá. Thêm nữa nhà nước cũng nên khai thác triệt để thế mạnh về vị trí địa lý để có khả năng trở thành trung tâm trung chuyển hàng hóa của khu vực.

Nhà nước nên thành lập một cơ quan trung ương chịu trách nhiệm điều tiết về mật độ, quy hoạch chất lượng cảng biển trên cả nước. Có thể nói do một tầm nhìn chưa bao quát trong hệ thống quy hoạch cảng biển của Việt Nam đã làm cho hệ thống cảng biển của nước ta chưa phát huy hết được tiềm năng xứng đáng của nó. Chính vì cảng quá nhiều dẫn đến việc đầu tư dàn trải thiếu chiều sâu, công nghệ bốc xếp đơn giản thiếu kết nối giao thông đã trở thành điểm yếu lớn nhất của hệ thống cảng biển nước ta hiện nay. Việc quản lý điều hành quá trình bốc xếp, bảo quản, giao nhận hàng hóa

vẫn sử dụng kỹ thuật, công nghệ lạc hậu, yếu kém trong dịch vụ nên năng suất xếp dỡ của các cảng rất thấp.

Bên cạnh đó, nhà nước nên xây dựng hành lang, khung pháp lý trong các văn bản quy định liên quan đến lĩnh vực giao nhận, Logistics nhằm tạo cơ sở cho việc thực hiện tính minh bạch, hoàn thiện khung pháp lý cho thị trường Logistics nói chung và các dịch vụ giao nhận nói riêng.

3. Đối với Tổng cục Hải quan

Thứ nhất: Cần nâng cao chuyên môn cho cán bộ hải quan.

Cần phải thường xuyên tổ chức các lớp huấn luyện cán bộ nhằm mục đích nâng cao trình độ chuyên môn và trách nhiệm cho các cán bộ trong việc xem xét và giải quyết các chứng từ một cách nhanh chóng hơn, tránh tình trạng nhân viên hải quan không nắm vững nghiệp vụ gây khó khăn cho nhân viên khai báo hải quan và nhân viên giao nhân của các công ty.

Thứ hai: Đơn giản hóa các thủ tục hải quan:

Đơn giản hóa các thủ tục hải quan, áp dụng rộng rãi và chuyên nghiệp thủ tục khai hải quan điện tử và trình E-Manifest online để giúp các doanh nghiệp dễ dàng hơn trong công tác làm khai báo hàng hóa xuất nhập khẩu, để việc thực hiện nghiệp vụ được nhanh chóng, tiết kiệm chi phí và thời gian cho doanh nghiệp.

Thủ tục hải quan có cải cách nhưng chưa thông thoáng và vẫn còn nhiều bất cập, là rào cản không nhỏ đối với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.

Các hướng dẫn của Hải quan phải ngày càng rõ ràng, dễ hiểu và công khai hơn cho các doanh nghiệp nắm vững quy trình và các bước thực hiện nghiệp vụ chứng từ và khai báo theo yêu cầu của Hải quan.

Thứ ba: Bổ sung thêm các cán bộ hải quan khi cần thiết để giúp các doanh nghiệp giải quyết khó khăn một cách nhanh chóng.

Tăng cường các cán bộ nhân viên hải quan, phân công công việc rõ ràng, cụ thể để tránh trường hợp và hạn chế đến mức thấp nhất tình trạng ùn tắc hồ sơ.

Nếu có bất kỳ sai sót nào trong khai báo hải quan, kiểm tra chứng từ, kiểm tra hàng hóa… thì nên có những mức quy định chung để xử phạt và giải quyết vấn đề một cách nhanh chóng.

Thứ tư: Hải quan nên liên kết với ngân hàng và kho bạc nhà nước để giải quyết nhanh chóng việc nộp thuế của các doanh nghiệp.

Ngành Hải quan nên tăng cường phối hợp với ngân hàng, kho bạc nhà nước để cập nhật đầy đủ, kịp thời thông báo các thông tin về việc nộp thuế của doanh nghiệp, hạn chế tình trạng cưỡng chế nhầm, gây khó khăn chi doanh nghiệp đã nộp thuế vào kho bạc nhưng Hải quan vẫn còn thông báo nợ thuế, không cho doanh nghiệp xuất hoặc nhập khẩu lô hàng tiếp theo.

Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu vận chuyển bằng container đường biển đa dạng và phức tạp với bộ chứng từ gồm nhiều loại khác nhau nên còn nhiều hạn chế như: bộ chứng từ còn nhiều sai sót, tốn nhiều thời gian và chi phí khi làm thủ tục… yêu cầu bộ phận chứng từ của các doanh nghiệp cần cẩn thận, chính xá

4. Đối với Bộ giao thông vận tải

Bộ Giao thông vận tải cần thực hiện nhiều biện pháp để nâng cao hệ thống đường sắt gia thông kết nối với cảng biển. Hiện nay, hệ thống giao thông kết nối với cảng biển không đồng bộ với năng lực của cảng, dẫn đến ùn tắc giao thông, tắc nghẽn container, nhiều con đường xuống cấp. Nhiều con đường dẫn đến cảng biển nhỏ hẹp, xe chở container lưu thông cùng các phương tiện giao thông khác, làm chậm trễ trong việc

vận chuyển hàng hóa, phát sinh thêm nhiều chi phí như phí lưu container, phí lưu bãi,... gây ảnh hưởng cho người giao nhận trong khi hệ thống giao thông đường sắt không hỗ trợ nhiều cho hàng hóa thông qua cảng và chỉ đáp ứng được 10-15% nhu cầu.

Và Bộ giao thông vận tải cũng cần đẩy nhanh tốc độ quy hoạch xây dựng cảng biển nước sâu và cần có lộ trình phù hợp cho các vấn đề quy hoạch lại các tuyến giao thông huyết mạch nối liền với các cảng biển.

5. Đối với ban quản lý cảng

Chú ý đầu tư các phương tiện xếp dỡ, phương tiện vận chuyển hàng hóa trong cảng, cũng như phương tiện vận chuyển từ cảng thông quan nội địa đến cảng và ngược lại. Sự phát triển này phải đáp ứng các yêu cầu nhanh chóng, an toàn và hiệu quả.

6. Đối với hiệp hội giao nhận VIFFAS

Hiệp hội giao nhận VIFFAS cần năng động hơn trong việc bảo vệ quyền lợi cho các thành viên trong hiệp hội, đặc biệt trong việc đào tạo gắn kết thông tin điều phối và hướng dẫn các thành viên tiếp cận, xâm nhập thị trường nước ngoài.

VIFFAS nên khuyến khích sự liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp trong ngành để hợp tác và chia sẻ nguồn lực xây dựng chuỗi dịch vụ trọn gói. Điều này giúp các doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh tốt hơn, có năng lực đầu tư vào chất lượng dịch vụ nhiều hơn về con người và hệ thống thông tin vốn là thế mạnh của các doanh nghiệp giao nhận nước ngoài.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Blogxuatnhapkhau.com, *Các loại Bill thường gặp, 04/2019,* http://blogxuatnhapkhau.com/cac-loai-bill-thuong-gap/

Blogxuatnhapkhau.com, *Bộ chứng từ xuất nhập khẩu, 04/2019,* http://blogxuatnhapkhau.com/bo-chung-tu-xuat-nhap-khau/

ECOSYS, VĂN BẢN PHÁP QUY, 03/2019, http://www.ecosys.gov.vn/Homepage/DocumentView.aspx

HẢI QUAN VIỆT NAM, Thư viện văn bản pháp luật, 3/2019, https://www.customs.gov.vn/Lists/VanBanPhapLuat/Default.aspx

Vinalog Container Transportation, *Xuất khẩu là gì? Và những vấn đề cơ bản về XK, 3/2019,* https://www.container-transportation.com/xuat-khau-la-gi.html

VOER, *Xuất khẩu hàng hóa và thị trường xuất khẩu hàng hóa, 3/2019,* https://voer.edu.vn/m/xuat-khau-hang-hoa-va-thi-truong-xuat-khau-hang-hoa/ac2ded44

PHỤ LỤC

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 06 tháng đầu năm 2019 của Công ty CP Vinafreight.

Báo cáo kết quả thực hiện quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng conatiner đường biển 06 tháng đầu năm 2019 của Công ty CP Vinafreight.

Bộ chứng từ xuất khẩu hàng nguyên container:

- Booking
- House Bill Of Lading
- Master Bill Of Lading
- Invoice
- Packing List
- Hóa đơn
- Tờ khai

Bộ chứng từ xuất khẩu hàng lẻ container:

- Booking
- Booking Note
- House Bill Of Lading
- Master Bill Of Lading
- Tờ Khai

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

(Dạng đầy đủ)

Tại ngày 30 tháng 6 năm 2019

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối kỳ	Số đầu năm
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	**100**		**455.591.507.637**	**458.381.122.599**
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	**110**	**V.1**	**126.020.953.693**	**97.202.519.785**
1. Tiền	111		88.588.953.693	82.122.519.785
2. Các khoản tương đương tiền	112		37.432.000.000	15.080.000.000
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	**120**		**19.531.000.000**	**35.842.000.000**
1. Chứng khoán kinh doanh	121		-	-
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	122		-	-
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	V.2a	19.531.000.000	35.842.000.000
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	**130**		**304.767.510.238**	**321.669.989.344**
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	162.904.935.253	176.929.936.006
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		1.684.104.949	565.406.606
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		-	-
6. Phải thu ngắn hạn khác	136	V.4a	146.943.249.080	152.841.046.797
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	V.5	(6.764.779.044)	(8.666.400.065)
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		-	-
IV. Hàng tồn kho	**140**		-	-
1. Hàng tồn kho	141		-	-
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	**150**		**5.272.043.706**	**3.666.613.470**
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.6a	2.063.506.762	482.401.273
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		3.208.536.944	3.184.212.197
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		-	-
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154		-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		-	-

Bảng cân đối kế toán hợp nhất giữa niên độ (tiếp theo)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối kỳ	Số đầu năm
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	**200**		**295.807.281.599**	**286.533.058.526**
I. Các khoản phải thu dài hạn	**210**		**10.359.762.480**	**8.057.078.156**
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		-	-
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		-	-
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214		-	-
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215		-	-
6. Phải thu dài hạn khác	216	V.4b	10.359.762.480	8.057.078.156
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
II. Tài sản cố định	**220**		**3.097.201.629**	**3.649.295.313**
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.7	2.689.353.643	3.124.460.656
- *Nguyên giá*	*222*		*13.798.494.753*	*13.798.494.753*
- *Giá trị hao mòn lũy kế*	*223*		*(11.109.141.110)*	*(10.674.034.097)*
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
- *Nguyên giá*	*225*		-	-
- *Giá trị hao mòn lũy kế*	*226*		-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227	V.8	407.847.986	524.834.657
- *Nguyên giá*	*228*		*2.639.072.679*	*2.639.072.679*
- *Giá trị hao mòn lũy kế*	*229*		*(2.231.224.693)*	*(2.114.238.022)*
III. Bất động sản đầu tư	**230**		-	-
- Nguyên giá	231		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	232		-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	**240**		-	-
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241		-	-
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242		-	-
V. Đầu tư tài chính dài hạn	**250**		**281.997.338.926**	**274.443.696.626**
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252	V.2b	268.456.903.599	260.903.261.299
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253	V.2c	11.540.435.327	11.540.435.327
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	254		-	-
5 Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255	V.2a	2.000.000.000	2.000.000.000
VI. Tài sản dài hạn khác	**260**		**352.978.564**	**382.988.431**
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.6b	352.978.564	382.988.431
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		-	-
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263		-	-
4. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
5. Lợi thế thương mại	269		-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**270**		**751.398.789.236**	**744.914.181.125**

Bảng cân đối kế toán hợp nhất giữa niên độ (tiếp theo)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối kỳ	Số đầu năm
C - NỢ PHẢI TRẢ	**300**		**402.934.636.435**	**404.694.699.727**
I. Nợ ngắn hạn	**310**		**396.971.720.548**	**399.233.538.920**
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	V.9	124.018.625.487	179.807.771.182
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		1.273.254.090	2.637.683.106
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.10	4.302.358.477	9.013.425.692
4. Phải trả người lao động	314	V.11	5.922.670.603	9.086.074.831
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.12	15.525.223.007	3.554.389.683
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		-	-
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		138.957.236	-
9. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.13a	121.026.103.489	115.715.932.001
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.14	110.744.011.295	67.462.112.478
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		-	-
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322	V.15	14.020.516.864	11.956.149.947
13. Quỹ bình ổn giá	323		-	-
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		-	-
II. Nợ dài hạn	**330**		**5.962.915.887**	**5.461.160.807**
1. Phải trả người bán dài hạn	331		-	-
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		-	-
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		-	-
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		-	-
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		-	-
7. Phải trả dài hạn khác	337	V.13b	5.962.915.887	5.461.160.807
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338		-	-
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		-	-
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		-	-
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		-	-
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		-	-
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		-	-

Bảng cân đối kế toán hợp nhất giữa niên độ (tiếp theo)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối kỳ	Số đầu năm
D - VỐN CHỦ SỞ HỮU	**400**		**348.464.152.801**	**340.219.481.398**
I. Vốn chủ sở hữu	**410**		**348.464.152.801**	**340.219.481.398**
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	V.16	83.922.500.000	83.922.500.000
- *Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết*	*411a*		*83.922.500.000*	*83.922.500.000*
- *Cổ phiếu ưu đãi*	*411b*		-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	V.16	30.199.350.000	30.199.350.000
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		-	-
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414		-	-
5. Cổ phiếu quỹ	415	V.16	(155.000.000)	(155.000.000)
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		-	-
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		-	-
8. Quỹ đầu tư phát triển	418	V.16	9.925.977.872	8.925.977.872
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		-	-
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		-	-
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	V.16	218.384.212.930	210.728.385.314
- *Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước*	*421a*		*207.010.480.693*	*210.728.385.314*
- *Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối kỳ này*	*421b*		*11.373.732.237*	-
12. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	422		-	-
13. Lợi ích cổ đông không kiểm soát	429	V.16	6.187.111.999	6.598.268.212
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	**430**		-	-
1. Nguồn kinh phí	431		-	-
2. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	432		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**440**		**751.398.789.236**	**744.914.181.125**

TP. Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 8 năm 2019

Nguyễn Trịnh Phương Thảo	Lê Thị Ngọc Anh	Nguyễn Bích Lân
Người lập	Kế toán trưởng	Tổng Giám đốc

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT GIỮA NIÊN ĐỘ

(Dạng đầy đủ)

6 tháng đầu của năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2019

Đơn vị tính: VND

	CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Lũy kế từ đầu năm đến cuối kỳ này	
				Năm nay	Năm trước
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	804.755.846.843	809.373.703.738
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.2	6.228.489.623	4.109.398.203
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		798.527.357.220	805.264.305.535
4.	Giá vốn hàng bán	11	VI.3	771.532.710.567	780.343.457.323
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		26.994.646.653	24.920.848.212
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	7.063.379.336	8.877.948.106
7.	Chi phí tài chính	22	VI.5	3.791.131.371	3.559.735.288
	Trong đó: chi phí lãi vay	23		2.888.919.474	1.792.475.328
8.	Phần lãi hoặc lỗ trong công ty liên doanh, liên kết	24	V.2b	874.896.921	4.984.490.311
9.	Chi phí bán hàng	25	VI.6	9.060.058.482	7.948.344.731
10.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.7	9.059.173.585	9.976.337.005
11.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		13.022.559.472	17.298.869.605
12.	Thu nhập khác	31	VI.8	1.315.533.189	1.448.776.664
13.	Chi phí khác	32	VI.9	56.983.429	17.787.716
14.	Lợi nhuận khác	40		1.258.549.760	1.430.988.948
15.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		14.281.109.232	18.729.858.553
16.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	V.10	2.402.833.208	2.567.002.771
17.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		-	-
18.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		11.878.276.024	16.162.855.782
19.	Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	61		11.373.732.237	15.587.181.769
20.	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	62		504.543.787	575.674.013
21.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.10a,b	1.066	2.429
22.	Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	VI.10a,b	1.066	2.429

TP. Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 8 năm 2019

Người lập	Kế toán trưởng	Tổng Giám đốc
Nguyễn Trịnh Phương Thảo	Lê Thị Ngọc Anh	Nguyễn Bích Lân

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT GIỮA NIÊN ĐỘ

(Dạng đầy đủ)

(Theo phương pháp gián tiếp)

6 tháng đầu của năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2019

Đơn vị tính: VND

	CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Lũy kế từ đầu năm đến cuối kỳ này Năm nay	Năm trước
I.	**Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh**			-	-
1.	***Lợi nhuận trước thuế***	***01***		***14.281.109.232***	***18.729.858.553***
2.	***Điều chỉnh cho các khoản:***				
	Khấu hao tài sản cố định và bất động sản đầu tư	02	V.7, 8	552.093.684	566.041.690
	Các khoản dự phòng	03	V.5	(663.640.702)	20.376.074
	Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04	VI.4	(69.063.723)	626.967.339
	Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05	V.2b; VI.4	(5.674.873.295)	(11.326.124.290)
	Chi phí lãi vay	06	VI.5	2.888.919.474	1.792.475.328
	Các khoản điều chỉnh khác	07		-	-
3.	***Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động***	***08***		***11.314.544.670***	***10.409.594.694***
	Tăng, giảm các khoản phải thu	09		20.407.043.373	28.627.151.292
	Tăng, giảm hàng tồn kho	10		-	-
	Tăng, giảm các khoản phải trả	11		(53.142.434.973)	(44.441.649.802)
	Tăng, giảm chi phí trả trước	12		(1.551.095.622)	26.283.983
	Tăng, giảm chứng khoán kinh doanh	13		-	-
	Tiền lãi vay đã trả	14		(2.888.919.474)	(1.792.475.328)
	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15	V.10	(4.790.443.379)	(3.444.387.933)
	Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16		-	-
	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	17	V.15	(2.844.633.083)	(2.367.990.166)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	***20***		***(33.495.938.488)***	***(12.983.473.260)***
II.	**Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư**				
	Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21		-	(478.181.818)
	Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22		-	-
	Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(5.689.000.000)	(44.069.000.000)
	Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		16.500.000.000	27.807.770.274
	Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25		-	(30.240.000.000)
	Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26		-	-
	Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		8.892.704.146	9.548.733.979
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	***30***		***19.703.704.146***	***(37.430.677.565)***

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Lũy kế từ đầu năm đến cuối kỳ này Năm nay	Năm trước
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31		-	-
2. Tiền trả lại vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32		-	-
3. Tiền thu từ đi vay	33	V.14a	365.079.818.826	363.134.833.881
4. Tiền trả nợ gốc vay	34	V.14a	(321.797.920.009)	(373.604.326.968)
5. Tiền trả nợ gốc thuê tài chính	35		-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	V.13a, 16	(800.000.000)	(700.000.000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	***40***		***42.481.898.817***	***(11.169.493.087)***
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	**50**		**28.689.664.475**	**(61.583.643.912)**
Tiền và tương đương tiền đầu năm	**60**	**V.1**	**97.202.519.785**	**145.427.597.417**
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		128.769.433	240.512.120
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	**70**	**V.1**	**126.020.953.693**	**84.084.465.625**

TP. Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 8 năm 2019

guyễn Trịnh Phương Thảo	**Lê Thị Ngọc Ánh**	**Nguyễn Bích Lân**
gười lập	**Kế toán trưởng**	**Tổng Giám đốc**

Booking Confirmation

APL

CMA CGM VIETNAM JSC

NO 81-85 HAM NGHI STREET,
NGUYEN THAI BINH WARD, DISTRICT 1,
(CONTINENTAL TOWER, 8TH FLOOR)
HO CHI MINH CITY
Phone:
Fax:
Contact: Hema Latha Sundrarajan
Customer Service:

Attn:
VINAFREIGHT JOINT STOCK COMPANY
NGUYEN HUONG
A8 TRUONG SON STREET, WARD 02
TAN BINH DISTRICT
HO CHI MINH CITY

Booking Number: AXK0191243 Bkg Pty Ref: Booking Date: 13-AUG-19

Vessel/Voyage: THANA BHUM / 243S
Connecting Vessel / Voyage: XIN BEIJING / 0VN2BW1PL

Receipt:		Cut-Off Date/Time:	
Alternate Base Port:		Cut-Off Date/Time:	
Alternate Base Pool:		ETD:	
Feeder Vessel/Voyage:	/	Cut-Off Date/Time:	28-AUG-2019 03:00 PM
Port Of Loading:	HO CHI MINH CITY	VGM Cut-Off Date/Time:	29-AUG-2019 04:01 AM
Loading Terminal:	VICT PORT	ETD:	30-AUG-2019 18:00
Transhipment:	SINGAPORE	ETA:	01-SEP-2019 09:00 PM
Port Of Discharge:	NHAVA SHEVA	ETA:	15-SEP-2019 22:00
Final Place Of Delivery:		FPD ETA:	
			(All times are in local time)

Remarks:

Merchant Haulage By: Road Eqp Available Date: 28-AUG-19 Time: 18:00
Quantity: 1 x 20'ST HS Commodity: Articles and equipment for spo

Net Weight: 15000 KGM Gross Weight: 17200 KGM
Container Number:
Quote: TAPL_IALH_ISC_MONTH
Service Contract:
HAZ: N
FUM: N
Reefer: N
OverSized Cargo: N
Flexitank: N

Pick up Place: HO CHI MINH CITY

PLEASE NOTE:
*CUT OFFs : CY; VGM; SI ARE AT THE END OF BKG CONFIRMATION. BOOKING REQUEST EDI OR SUBMIT VIA WEBSITE, OTHER BKG REQUEST EMAIL TO SGNBOOKING@APL.COM.
* SI EDI (Inttra, GT Nexus, Cargo Smart) / SUBMIT THRU WEBSITE OR EMAIL TO RACKULSIVN@APL.COM

Booking Confirmation

APL

Booking Number: AXK0191243

* ETD, ETA ARE SUBJECT TO CHANGE WITHOUT NOTICE
*FOR US CARGO: MAX LOAD: Grosswt: 17.9MT/20'GP, 19.95MT/40'GP, 18.846MT/40' Reefer.
As US & CANADA & MEXICO; JAPAN, CHINA CUSTOMS RULE, Customer have to provide the full and accurate SI before SI CUT-OFF TIME, otherwise container will be shutout
*FOR INLAND HAULAGE IN VIETNAM, GUIDELINE IS 20000 KGS INCLUDING TARE WEIGHT ON A STANDARD CHASSIS AND 27000 KGS INCLUDING TARE WEIGHT ON A TRIAXLE CHASSIS. NO RESTRICTION FOR CY SHIPMENTS.
* IN ORDER TO GET EMPTY CONTAINER, please attach Booking confirmation to an email and send to the following email address:
sgn.emptyrelease@apl.com (for cargo shipped in Ho Chi Minh)
hpg.emptyrelease@apl.com (for cargo shipped in Haiphong)
* Consolidation can only be done if BLs are same routing and once physical shipment is in-gated before SI cut off +3hours. If container can't be in-gated before this time, please submit SI for individual bookings.
* Cargo fumigation is not allow at BINH DUONG (BQH) terminal.
* For your bookings to advance manifest related destinations (USA/Canada/Europe/etc.), Please confirm if AMS to be submitted by shipper/forwarder or to be filed by Carrier (APL).
If the latter, please send your HBL details if any to RACKULSIVN@apl.com before the SI cut-off time.
* If there is no confirmation provided within next 2 hours of this email we will treat it as to be filled by Carrier (APL) & no dispute will be accepted. Shipper will be liable for any fines and/or costs incurred for non-compliance of AMS filing.
If you have indicated the requirement in booking form please disregard this message.
* If you have the consignee details (company name, complete address, contact number, email) for this booking, please ensure it's submitted to APL at time of booking request. Kindly ignore this message if you have provided the consignee details.
CY & SI cut-off time in this booking confirmation is a standard cut-off, if vessel delay overs 24 hours, pleaserefer to new CY & SI cut-off time in our notification letter that sent to you by separated email.
Please check your booking confirmation and object us within 24 hours if find any details incorrectly updated, otherwise, APL will not be responsible for claim or extra charges caused.

CLAUSES:

1 The Carrier is committed to comply with all applicable International and National Economic Sanctions such as, but not limited to, United Nations, European Union and U.S. legislations ("Sanctions") and their corresponding banned entities lists such as, but not limited to, the Special Designated National and Blocked Persons List (OFAC) the European Union List of Persons and Entities Subject to Financial Sanctions.

2 Hence, the Carrier reserves its right to decline or cancel, at any time, any booking involving listed entities or breaching any Sanctions. If cargo is loaded, it may be discharged at any place and time the Carrier may deem convenient and Clause 10 Matters Affecting Performance of the Carrier's Bill of Lading shall apply.

3 Receipt of an APL booking confirmation shall not be construed as a confirmation of acceptance of Hazardous / Dangerous cargo. Such cargo will only be accepted subject to the shipper or his agent supplying correctly completed and signed Multimodal Dangerous Goods Forms and receiving written acceptance from APL notifying that such hazardous / dangerous cargo as described on the relevant Multimodal Dangerous Goods Forms has been accepted by the Vessel Operator for the particular ocean voyage as per booking. Any costs, expenses, fines and penalties associated with cargo presented for shipment without such written acceptance from APL confirming the acceptance of hazardous / dangerous cargo, incorrectly completed and / or signed Multimodal Dangerous Goods Forms or containers not having correct placards shall be for cargo interests' account. APL shall not be liable for any consequential losses or damages arising from the rejection or refusal to load hazardous / dangerous cargo by the Vessel Operator.

4 Please refer to APL local website for SI/AMS/ENS cut-off

5 The Carrier is a member of the "United for Wildlife" taskforce which is committed to stop illegal wildlife trade. APL is urging all customers to support this initiative, further details available under https://www.unitedforwildlife.org/projects/

6 EMPTY CONTAINER SUPPORT IN HCM :28-39148452/39148488;0987319654(NON-WORKING HOUR), CUSTOMER SERVICE IN HCM:28-39331250

7 RHSNCPL Service (HO CHI MINH EXPRESS): vessel ETD CAT LAI on every Thursday & ETD VICT on every Friday. CY Cut off at Cat Lai: 06:00am THU; VGM Cut off at Cat Lai: 18:00pm WED; CY Cut off at VICT: 02:00am FRI; VGM Cut off at VICT: 19:00pm THU ; CY Cut off at ICDs :18:00pm THU; SI cut off: 10:00am THU

SE.01-01

B/L No. BLI1909001

Shipper
ELMA VIET NAM INDUSTRIALCO.,LTD.
NHON TRACH I INDUSTRIAL ZONE
NHON TRACH DIST,DONG NAI PROVINCE ,VIET NAM.
TEL:84-61-3560088 FAX:84-61 3560039

Consignee
MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED
UNIT II VILLAGE PATHREDI
TARVU-BILASPUR ROAD THIRUVALLUR DISTRICT

Notify Party
SAME AS CONSIGNEE

VINAFREIGHT International

Ấ8 Truong Son St., Tan Binh Dist. Hochiminh City - S.R Vietnam
Tel : 84.8.38446409 - 38488357
Fax: 84.8.38447813 - 38488361
Email : mngt@vinafreight.com.vn

ORIGINAL

Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned below. One of these original Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or Delivery Oder.

Pre-carriage by	Place of Receipt: HOCHIMINH, VIETNAM	
Vessel: CSCL LIMA 063S — Voy . No.	Port of Loading: HOCHIMINH, VIETNAM	Movement: FCL/FCL-CY/CY
Port of Discharge: NHAVA SHEVA, INDIA	Place of Delivery: NHAVA SHEVA, INDIA	Final Destination (Merchant's reference only)

Details of cargo as declared by Shipper

Marks and Numbers	Number and Type of packages	Description of Goods	Gross Weight (KGS)	Measurement (CBM)
TCKU1598937/K8594461 SHIPPING MARKS: MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED PO NO: 4860019940-00030; 4860020761-00030; 4860019940-00020; 4860019940-00010 ITEM: GEAR SHAFT; DRIVEN GEAR; SHAFT ARMATURE PART NO:50514-741-01-000; A4813-058-00-000; 50560-521-02-000 QTY:165,000PCS NO OF CARTON:01-267; 01-197; 01-100 NO OF PCS PER CARTON:300;280; 120 PKGNO: 01-14 (564CTNS)	14 PKGS	01X20'DC CONTAINER S.T.C.: GEAR SHAFT; DRIVEN GEAR; SHAFT ARMATURE 01-14PKGS=561CTNS HS CODE: 85119090 INVOICE VALUE : 55,800 USD + IMPORT & EXPORT CODE (IEC) OF IMPORTER 401000591 + GST IDENTIFICATION NO (GSTIN) OF IMPORTER 06AACCM4446M1Z9 + OFFICIAL EMAIL ID OF IMPORTER (TO BE USED FOR CORRESPONDENCE BY SHIPPING LINE AND CUSTOMS) UMAMAHESWARAN-A@MSIL.MITSUBA-GR.COM KRISHNAMOORTHY-T@MITSUBA.CO.IN MOHANBABU-P@MSIL.MITSUBA-GR.COM	9,870.40	25.00

SHIPPED ON BOARD
HOCHIMINH, VIETNAM
02 Sep, 2019

Total number of Containers Or other Packages or Units (in words): SAY: ONE TWENTY FEET DRY CONTAINER(S) ONLY.
"AT SHIPPER'S LOAD, COUNT, STOWAGE AND SEAL"

Freight and Charges	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect
FREIGHT COLLECT					AS ARRANGED

Prepaid at	Payable at	No. Of Original B/L(s)	Place and Date of Issue
	DESTINATION	THREE (03)	HOCHIMINH CITY 02 SEP, 2019

Party to contact for cargo release
BLISS LOGISTICS & SHIPPING PVT LTD
NO.2,VENKAT LINKAM STREET, CLIVE BATTERY, 1ST FLOOR,FLAT NO.1-A.
CHENNAI-600001
GST NO : 33AACCB6185E1ZW
PAN NO : AACCB6185E
EMAIL ID : SUBHA@BLISSLOG.COM
CS.IMP@BLISSLOG.COM

In witness whereof the original Bills of lading all this tenor and date have been signed in the number stated herein, one of which being accomplished the other (s) to be void

BY

As agent

ELMA VIET NAM INDUSTRIAL CO.,LTD

Nhon Trach 1 Industrial zone,
Nhon Trach Dist., Dong Nai pro., Viet Nam
Tel: 84-61-3560088 Fax: 84-61-3560039

INVOICE

Date: AUG. 19, 2019

Invoice No. : **ELMA-190831**
Per S.S : **By Sea**
Ship date : **30-Aug-19**
Place of loading: : HOCHIMINH/ VIETNAM
Place of delivery: : INDIA

Ship to: **MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED**
UNIT II VILLAGE PATHREDI
TAVRU-BILASPUR,GURGAON,HARAYANA,INDIA
PIN CODE:122 201
Attn: Mr. Jayakumar

MARK & NO.	DESCRIPTION OF GOODS	TOTAL Q'TY	UNIT PRICE (USD)	AMOUNT (USD)
			FOB VIET NAM	
CTN 01- 267	P.O 4860020761-00030 GEAR SHAFT 50514-741-01-000	50,000 Pcs	0.265	13,250.00
	P.O 4860021528-00030 GEAR SHAFT 50514-741-01-000	30,000 Pcs	0.265	7,950.00
CTN 01-197	P.O 4860019940-00020 DRIVEN GEAR A4813-058-00-000	5,000 Pcs	0.460	2,300.00
	P.O 4860020761-00020 DRIVEN GEAR A4813-058-00-000	50,000 Pcs	0.460	23,000.00
CTN 01-100	P.O 4860019940-00010 SHAFT, ARMATURE 50560-521-02-000	30,000 Pcs	0.310	9,300.00
14 PKGS = 564 ctns	TOTAL	**165,000 Pcs**		**55,800.00**

SAY TOTAL US DOLLARS FIFTY FIVE THOUSAND EIGHT HUNDRED ONLY

ELMA VIET NAM INDUSTRIAL CO.,LTD
GENERAL DIRECTOR

LEE WANG CHUNG

ELMA VIET NAM INDUSTRIAL CO.,LTD
Nhon Trach 1 Industrial zone,
Nhon Trach Dist., Dong Nai pro., Viet Nam
Tel: 84-251-3560088 Fax: 84-251-3560039

PACKING LIST

Date: AUG. 19, 2019

Packing No: ELMA-19031
Per S/S: By Sea
Shipped on: 30-Aug-19
Place of loading: HOCHIMINH VIETNAM
Place of delivery: INDIA

Shipto: MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED
UNIT II VILLAGE PATHREDI
TAVDU-BILASPUR,GURGAON,HARYANA,INDIA
PIN CODE 122 203
Attn: Mr. Jayakumar

MARK & NO.	DESCRIPTION OF GOODS		Quantity	Unit	Net Weight (Kgs)	Gross Weight (Kgs)
PKG no.01						12.00KGS
CTN 01-54	54	P.O 4860020761-00030 P.O 4860021528-00030 GEAR SHAFT 50514-741-01-000	@300 16,200	Pcs	@14.00 756.00	@14.37 775.98KGS
PKG no.02						12.00KGS
CTN 55-108	54	P.O 4860020761-00030 P.O 4860021528-00030 GEAR SHAFT 50514-741-01-000	@300 16,200	Pcs	@14.00 756.00	@14.37 775.98KGS
PKG no.03						12.00KGS
CTN 109-162	54	P.O 4860020761-00030 P.O 4860021528-00030 GEAR SHAFT 50514-741-01-000	@300 16,200	Pcs	@14.00 756.00	@14.37 775.98KGS
PKG no.04						12.00KGS
CTN 163-216	54	P.O 4860020761-00030 P.O 4860021528-00030 GEAR SHAFT 50514-741-01-000	@300 16,200	Pcs	@14.00 756.00	@14.37 775.98KGS
PKG no.05						12.00KGS
CTN 217-266	50	P.O 4860020761-00030 P.O 4860021528-00030 GEAR SHAFT 50514-741-01-000	@300 15,000	Pcs	@14.00 700.00	@14.37 718.50KGS
CTN 267	1	P.O 4860020761-00030 P.O 4860021528-00030 GEAR SHAFT 50514-741-01-000	@200 200	Pcs	@0.33 9.33	@14.37 14.37KGS
PKG no.06						12.00KGS
CTN 01-30	30	P.O 4860019940-00020 P.O 4860020761-00020 DRIVEN GEAR A4813-058-03-000	@280 8,400	Pcs	@19.47 584.10	@20.27 608.10KGS
PKG no.07						12.00KGS
CTN 31-60	30	P.O 4860019940-00020 P.O 4860020761-00020 DRIVEN GEAR A4813-058-03-000	@280 8,400	Pcs	@19.47 584.10	@20.27 608.10KGS
PKG no.08						12.00KGS
CTN 61-90	30	P.O 4860019940-00020 P.O 4860020761-00020 DRIVEN GEAR A4813-058-03-000	@280 8,400	Pcs	@19.47 584.10	@20.27 608.10KGS
PKG no.09						12.00KGS
CTN 91-120	30	P.O 4860019940-00020 P.O 4860020761-00020 DRIVEN GEAR A4813-058-03-000	@280 8,400	Pcs	@19.47 584.10	@20.27 608.10KGS
PKG no.10						12.00KGS
CTN 121-150	30	P.O 4860019940-00020 P.O 4860020761-00020 DRIVEN GEAR A4813-058-03-000	@280 8,400	Pcs	@19.47 584.10	@20.27 608.10KGS
PKG no.11						12.00KGS
CTN 151-180	30	P.O 4860019940-00020 P.O 4860020761-00020 DRIVEN GEAR A4813-058-03	@280 8,400	Pcs	@19.47 584.10	@20.27 608.10KGS
PKG no.12						12.00KGS
CTN 181-196	16	P.O 4860019940-00020 P.O 4860020761-00020 DRIVEN GEAR A4813-058-03-000	@280 4,480	Pcs	@19.47 311.52	@20.27 324.32KGS
CTN 197	1	P.O 4860019940-00020 P.O 4860020761-00020 DRIVEN GEAR A4813-058-03-000	@120 120	Pcs	@8.34 8.34	@8.69 8.69KGS
PKG no.13						12.00KGS
CTN 01-60	60	P.O 4860019940-00010 SHAFT, ARMATURE 50569-521-02-000	@300 18,000	Pcs	@14.60 876.00	@14.84 1130.40KGS
PKG no.14						12.00KGS
CTN 61-100	40	P.O 4860019940-00010 SHAFT, ARMATURE 50569-521-02-000	@300 12,000	Pcs	@14.60 584.00	@14.84 753.60KGS
14 PKGS = 564 ctns	564	TOTAL	165,000	Pcs	9,017.80	9,870.40

ELMA VIET NAM INDUSTRIAL CO.,LTD
GENERAL DIRECTOR

LEE MYANG CHUNG

<EXP>

Tờ khai bổ sung hàng hóa xuất khẩu (người khai Hải quan thực hiện)

30273837013

Số tờ khai 30273837013 Số tờ khai đầu tiên - /

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 8429

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CCHQDTHCM Mã bộ phận xử lý tờ khai 01

Ngày đăng ký 09/03/2019 14:14:16 Ngày thay đổi đăng ký 09/03/2019 17:08:00

Thời hạn tái nhập/ tái xuất -

Người xuất khẩu

Mã 3600625344

Tên CÔNG TY TNHH Công Nghiệp Elma Việt Nam

Mã bưu chính (+84)61

Địa chỉ Khu Công Nghiệp Nhơn Trạch 1, Huyện Nhơn Trạch, Đồng Nai, Việt Nam

Số điện thoại +84 613560088

Người ủy thác xuất khẩu

Mã

Tên

Người nhập khẩu

Mã

Tên MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED

Mã bưu chính

Địa chỉ UNIT II VILLAGE PATHREDI TARVU- BILASPUR ROAD THIRUV

Mã nước IN

Đại lý Hải quan K0437 CONG TY CO PHAN VINAFREIGHT Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn	BLI1909001		
Số lượng	2	PLTS	
Tổng trọng lượng hàng (Gross)	1575,96	KGM	
Địa điểm lưu kho	02CIS01	TONG CTY TAN CANG SG	
Địa điểm nhận hàng cuối cùng	PHMNL	MANILA	
Địa điểm xếp hàng	VNCLI	CANG CAT LAI (HCM)	
Phương tiện vận chuyển dự kiến	9999	LIOBA 015N	
Ngày hàng đi dự kiến	11/03/2019		
Ký hiệu và số hiệu			

Giấy phép xuất khẩu

1

2

3

4

5

Số hóa đơn A - 2608

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử

Ngày phát hành 29/08/2019

Phương thức thanh toán TTR

Tổng trị giá hóa đơn CIF - USD - 55.400 - A

Tổng trị giá tính thuế USD - 55.400

Tỷ giá tính thuế USD - 23.140 -

Tổng hệ số phân bổ trị giá 55.400 -

Phân loại không cần quy đổi VND Người nộp thuế Mã xác định thời hạn nộp thuế 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 4 Tổng số dòng hàng của tờ kha 3

Số đính kèm khai báo điện tử 1 - 2 - 3 -

Phần ghi chú

Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp Số quản lý người sử dụng 00046

Mục thông báo của Hải quan

Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành) 15/03/2019

		Địa điểm	Ngày đến		Ngày khởi hành
Thông tin trung chuyển	1		/ /	~	/ /
	2		/ /	~	/ /
	3		/ /	~	/ /

Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế 02CIS01 15/03/2019

<EXP>

Tờ khai bổ sung hàng hóa xuất khẩu (Thông quan)

Số tờ khai 30273837013 Số tờ khai đầu tiên - /
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 8429
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CCHQDTHCM Mã bộ phận xử lý tờ khai 01
Ngày đăng ký 09/03/2019 14:14:16 Ngày thay đổi đăng ký 09/03/2019 17:08:00
Thời hạn tái nhập/ tái xuất / / -

Vanning
Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng
Mã 1 02CIS01 2 3 4 5
Tên TONG CTY TAN CANG SG
Địa chỉ 1295 Nguyễn Thị Định, p Cát Lái, Q2

Số container BLI1903056
1

Chỉ thị của Hải quan

	Ngày	Tên	Nội dung
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

<EXP>

Tờ khai bổ sung hàng hóa xuất khẩu (Thông quan)

Số tờ khai 30273837013 Số tờ khai đầu tiên - /
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 8429
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CCHQDTHCM Mã bộ phận xử lý tờ khai 01
Ngày đăng ký 09/03/2019 14:14:16 Ngày thay đổi đăng ký 09/03/2019 17:08:00
Thời hạn tái nhập/ tái xuất / / -

<01>
Mã số hàng hóa 84295900 Mã quản lý riêng Mã phân loại tái xác nhận giá
Mô tả hàng hóa phụ tùng xe máy

Số lượng (1) 1 UNIT
Số lượng (2)
Trị giá hóa đơn 28.500 Đơn giá hóa đơn 28.500 - USD - UNIT
Thuế xuất khẩu
Trị giá tính thuế(S) 659.490.000 VND Trị giá tính thuế(M) -
Số lượng tính thuế Đơn giá tính thuế 659.490.000 VND UNIT
Thuế suất -
Số tiền thuế VND
Số tiền miễn giảm
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Danh mục miễn thuế xuất khẩu -
Tiền lệ phí Đơn giá Tiền bảo hiểm Đơn giá
Số lượng Số lượng
Khoản tiền VND Khoản tiền VND
Mã văn bản pháp luật khác 1 2 3 4 5
Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu

<02>
Mã số hàng hóa 84295900 Mã quản lý riêng Mã phân loại tái xác nhận giá
Mô tả hàng hóa Phụ tùng xe máy

Số lượng (1) 1 UNIT
Số lượng (2)
Trị giá hóa đơn 24.000 Đơn giá hóa đơn 24.000 - USD - UNIT
Thuế xuất khẩu
Trị giá tính thuế (S) 555.360.000 VND Trị giá tính thuế (M) -
Số lượng tính thuế Đơn giá tính thuế 555.360.000 VND UNIT
Thuế suất
Số tiền thuế VND
Số tiền miễn giảm
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Danh mục miễn thuế xuất khẩu -
Tiền lệ phí Đơn giá Tiền bảo hiểm Đơn giá
Số lượng Số lượng
Khoản tiền VND Khoản tiền VND
Mã văn bản pháp luật khác 1 2 3 4 5
Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu

<EXP>

Tờ khai bổ sung hàng hóa xuất khẩu (Thông quan)

Số tờ khai 30273837013 Số tờ khai đầu tiên - /
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 8429
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CCHQDTHCM Mã bộ phận xử lý tờ khai 01
Ngày đăng ký 09/03/2019 14:14:16 Ngày thay đổi đăng ký 09/03/2019 17:08:00
Thời hạn tái nhập/ tái xuất / / -

<03>

Mã số hàng hóa 84314190 Mã quản lý riêng Mã phân loại tái xác nhận giá
Mô tả hàng hóa Phụ tùng xe máy

Số lượng (1) 1 PCE
Số lượng (2)
Trị giá hóa đơn 2.900 Đơn giá hóa đơn 2.900 - USD - PCE
Thuế xuất khẩu
Trị giá tính thuế(S) 67.106.000 VND Trị giá tính thuế(M) - 67.106.000 VND PCE
Số lượng tính thuế Đơn giá tính thuế
Thuế suất -
Số tiền thuế VND
Số tiền miễn giảm
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Danh mục miễn thuế xuất khẩu -
Tiền lệ phí Đơn giá Tiền bảo hiểm Đơn giá
Số lượng Số lượng
Khoản tiền VND Khoản tiền VND
Mã văn bản pháp luật khác 1 2 3 4 5
Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu

ELMA VIET NAM INDUSTRIAL CO.,LTD

Nhon Trach I Industrial Zone,Nhon Trach Dist,Dong Nai Province,Viet Nam.

Tel:84-251-3560088 Fax:84-251 3560039 E-mail: lamhien@elmavn.com

From: Ms.Quynh
Tel; 061-3560088
Fax:061-3560039
Date : MAR, 04, 2019

VINA FREIGHT
To: Ms. CAROL/HELEN
Tel: + 84.28.38446409
Fax: + 84.28.38489865

Subject: BOOKING NOTE

Dear Ms CAROL Cc Ms.HELEN,

Please be advised the following information for our LCL B/L.

Shipper: **ELMA VIET NAM INDUSTRIAL CO.,LTD.**
NHON TRACH I INDUSTRIAL ZONE
NHON TRACH DIST,DONG NAI PROVINCE ,VIET NAM.
Tel:84-61-3560088 Fax:84-61 3560039

Consignee: **MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED**
UNIT II VILLAGE PATHREDI
TAVRU-BILASPUR ROAD
HARYANA, INDIA

Notify Party: SAME AS CONSIGNEE

Vessel Name:

Export (Loading Port) : Ho Chi Minh Port, Viet Nam

Destination Port:

SHIPPING MARKS: **MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED**
PO NO: 4860015863-00030
ITEM: GEAR SHAFT
QTY: 40,000 pcs
NO OF CARTON: 01-134
NO OF PCS PER CARTON: 300; 100
PKG No. 01-03 (134 CTNS)

Cargo Description: GEAR SHAFT

01-03 PKGS = 134 CTNS

CONTAINER NO:	**SEAL NO:**		
	QUANLITY:	**GROSS W:**	**CBM**
A PART OF CONTAINER:	**03 PKGS**	**1,952.00 KGS**	**CBM**

ETD: MAR, 11, 2019

Payment : Freight collected on arrival

Please send us Bill Surrendered by return Fax as soon as possible.

Best Regards.

NG PHUONG KHA QUYNH

TMC
WE SHIP YOUR TRUST

THAMI SHIPPING & AIRFREIGHT CORP.
Head office: 161 Khanh Hoi St., Ward 3, Dist. 4, Ho Chi Minh City, Viet Nam
Liaison office: 25 - 25A Street 81, Tan Quy Ward, Dist. 7, Ho Chi Minh City
Tel: (84).28.3775 0888 (50 lines) - Fax: (84).28.3775 5669 / 70
Email: ttvanuyen@thamico.com - Website: www.thamico.com

BOOKING NOTE

NO: TMC19030792SIN DATE: MAR. 04TH, 2019

STUFFING PLACE:	**WAREHOUSE 6 ICD TANAMEXCO**	
CLOSING TIME:	**04;00PM**	**MAR. 08TH, 2019**
VGM TIME:	**04:00PM**	**MAR. 08TH, 2019**

FEEDER VSL: **VEGA FYNEN V. 114S** ETD: **MAR. 11TH, 2019**
PORT OF LOADING: **HO CHI MINH CITY, VIETNAM**

TRANSHIPMENT PORT: **SINGAPORE** ETD: **MAR. 20TH, 2019**
TRANSHIPMENT INTENDED VSL/VOY: **NYK VENUS/ 060W**
PORT OF DISCHARGE: **NHAVA SHEVA, INDIA** ETA: **APR. 14TH, 2019**
FINAL DESTINATION: **ICD TUGHLAKABAD, INDIA**

SHIPPER: **MS ANH**

COMMODITY	Q'TY	GW	VOLUME (CBM)
			2.000

NOTE: DIA DEIM XEP HANG: VNFAF, DIA DIEM THONG QUAN: 02IKC11

* CONTACT PERSON

MR VAN HP: **0938 763 858**

* SPECIAL NOTES FOR CARGO:

***Special note for Africa cargo: shipper must provide ECTN number (Electronic Cargo Tracking Note) to us when requesting booking note.
***Special note for USA cargo: For filling ISF request, please provide and confirm ISF information at least 3 working days before closing date.
***Special note for China cargo via HKG: If you need CNM (Certificate of Non-Manipulation), please check with us at least 7 working days before CFS closing time.
1/ Please prior check with us for special cargo: dutiable, hazardous, seed, exhibition, re-export, personal effects, foodstuff, smelly, non-fumigation.
2/ Cargoes packed in wooden/ straw material or wooden origin must be fumigated under International standard for cargo exported to countries: USA, Canada, Australia, New Zealand, Europe, Japan, Korea, China, Taiwan, Malaysia, Indonesia, Philippines etc. Pls note that all IPPC stamps must be completed and clearly on every single pallet or separate piece of wooden packing material. All arising cost/ penalty due to missing fumigation will be on shipper's account
3/ For abandoned cargo, all charges (local charges, storage charges, penalty charges, destroying charges..) occurred will be on shipper's account.
4/ Over-sized cargo: long-length (exceeding 180cm), over-height (exceeding 180cm) or over-width (exceeding 180cm) is subject to surcharges. For transit cargo, please check with us case by case.
5/ Over-weight cargo: Maximum weight is 2500kgs per any single piece and 8000kgs per shipment. Otherwise, it's subject to surcharge which is collected by warehouse. For transit cargo, please check with us case by case if Gross weight is over 1500kgs.
6/ Non-stackable shipment will be subject to surcharge. Please check with us in advance.
7/ Shipper is responsible for checking, counting, splitting each shipment under every booking note when taking cargo into warehouse
8/ Please provide shipping instruction (S/I) before S/I deadline cut-off.
9/ Under SOLAS VGM with effective 1 July 2016, shipper must declare correct Gross weight and will be completely responsible for all arising charges due to incorrect declaration

THAMI SHIPPING & AIRFREIGHT CORP.

APL

DRAFT
BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
063S
BILL OF LADING NUMBER
AXK0191243

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
	HO CHI MINH CITY	MUMBAI	ONE (1)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CSCL LIMA	HO CHI MINH CITY	NHAVA SHEVA	

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO KGS	TARE KGS	MEASUREMENT CBM
		Shipped on Board CSCL LIMA 02-SEP-2019 CMA CGM VIETNAM JSC As agents for the Carrier			
Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S)		Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 2	9870.400	2180	25.000

SHIPPERS DECLARED VALUE
SUBJECT TO EXTRA FREIGHT AS PER TARIFF AND CLAUSE 8 OF THIS B/L

ADDITIONAL CLAUSES

4. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.

5. For any amendment in BL data it has to resubmit the SI through APL website or EDI with necessary amendment as because amendment request by phone and email are not acceptable (Amendment charge applicable if amendment request comes after filed the manifest)

6. For Freight and applicable charges payment at the third country- it must mention in the BL description field during SI submission about the third coutry name and payment party details with marked as- Freight Collect (Cross Payment Fee will be charged on top of freight charges and other surcharges for payment to APL at the third country)

PLACE AND DATE OF ISSUE HO CHI MINH CITY 02 SEP 2019

SIGNED FOR THE SHIPPER

*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER APL Co. Pte Ltd
BY CMA CGM VIETNAM JSC
as agents for the carrier APL Co. Pte Ltd

SHIPPER	DRAFT BILL OF LADING	VOYAGE NUMBER
VINAFREIGHT A8 TRUONG SON STR TAN BINH DIST HO CHI MINH CITY		063S
		BILL OF LADING NUMBER
		AXK0191243

CONSIGNEE	EXPORT REFERENCES
BLISS LOGISTICS & SHIPPING PVT LTD NO.2,VENKAT LINKAM STREET, CLIVE BATTERY, 1ST FLOOR, FLAT NO.1-A. CHENNAI-600001 GST NO : 33AACCB6185E1ZW PAN NO : AACCB6185E (*)	WBINS5299884
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify	
BLISS LOGISTICS & SHIPPING PVT LTD NO.2,VENKAT LINKAM STREET, CLIVE BATTERY, 1ST FLOOR, FLAT NO.1-A. CHENNAI-600001 GST NO : 33AACCB6185E1ZW PAN NO : AACCB6185E(*)	APL CARRIER: APL Co. Pte Ltd Head Office: #14-01 The Metropolis, Tower 1 9 North Buona Vista Drive, Singapore 138588 Tel: (65) 6278 9000 - Fax: (65) 6278 4900

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
	HO CHI MINH CITY	MUMBAI	ONE (1)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CSCL LIMA	HO CHI MINH CITY	NHAVA SHEVA	

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
			KGS	KGS	CBM
TCKU1598937 SEAL K8594461	1 x 20ST	14 PACKAGE(S)	9870.400	2180	25.000
MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED PO NO: 4860019940-00030; 4860020761-00030; 4860019940-00020; 4860019940-00010 ITEM: GEAR SHAFT; DRIVEN GEAR; SHAFT ARMATURE PART NO: 50514-741-01-000; A4813-058-00-000; 50560-521-02-000 QTY:165,000PCS NO OF CARTON:01-267; 01-197; 01-100 NO OF PCS PER CARTON:300;280; 120 PKGNO: 01-14 (564CTNS)		GEAR SHAFT; DRIVEN GEAR; SHAFT ARMATURE 01-14PKGS=561CTNS HS CODE: 85119090 (*) EMAIL ID : SUBHA@BLISSLOG.COM CS.IMP@BLISSLOG.COM			

Continued on Next Sheet

ADDITIONAL CLAUSES

1. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility

104. In the event that this Bill of Lading is a Paperless Bill of Lading, it shall be governed by the Terms and Conditions available on the APL website (http://www.apl.com/resource-center/terms-conditions) which the Merchant has read and accepted. The delivery of the cargo carried under a Paperless Bill of Lading shall be made to the Consignee after the Paperless Bill of Lading has been surrendered to the Carrier on the eBusiness platform and after payment of any outstanding Freight and charges.

11. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidate damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.

28. Destuffing charges at destination as per line's tariff for Consignees' account

48. Stamp duty on delivery orders and administrative charges thereon for receiver's account.

14. Demurrage and/or detention shall be calculated and paid as per general tariff available on the web site www.apl.com, or in any of APL agency. However if special free time conditions are granted, then rates applicable as per general tariff grid shall start from the day following the last free day. U.S. demurrage and detention conditions are billed per APL (America)'s U.S. tariff or service contracts filed with the FMC

2. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff

49. In case of inland movement of goods from the discharge port, Consignee is required to produce invoice copy to the ships agents at port of discharge three days prior vessel's arrival in order to comply with the Indian customs requirements. All costs, consequences and expenses arising out of delay in production/ non production of invoice to the ships agent shall be on account of Consignee and the goods shall remain at the discharge port at the risk and expense of the Consignee.

3. Ground rent/storages/power supply/monitoring costs at port of discharge for Receiver's account according to port rates.

If the Pre-Carriage of Onward Carriage boxes are filled out, shipment will be treated as Through Combined Transport. Carrier undertakes entire transport from place where the goods are taken in charge to the place designated for their delivery and assumes full liability for such transport as per clause 6 of this B/L.
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.
In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued. In the event one of which is accomplished, the others shall be void.

PLACE AND DATE OF ISSUE	HO CHI MINH CITY 02 SEP 2019	SIGNED FOR THE CARRIER APL Co. Pte Ltd BY CMA CGM VIETNAM JSC as agents for the carrier APL Co. Pte Ltd
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING		

B/L No.
BLH1903056

Shipper
ELMA VIET NAM INDUSTRIALCO.,LTD.
NHON TRACH I INDUSTRIAL ZONE
NHON TRACH DIST,DONG NAI PROVINCE ,VIET NAM.
TEL:84-61-3560088 FAX:84-61 3560039

VINAFREIGHT
INTERNATIONAL
A8 Truong Son St., Tan Binh Dist, Hochiminh City - S.R.Vietnam
Tel : 84.8.38446409 - 38468357
Fax: 84.8.38447813 - 38488361
Email : cang@vinafreight.com.vn

Consignee
MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED
UNIT II, VILLAGE PATHREDI, TAVRU-BILASPUR
ROAD GURGAON 122 413, HARYANA, INDIA
PH: 00 91 9677774560 ATTN: A. UMAMAHESWARAN
IEC: 0401000591 GST: 06AACCM4446M1Z9

Notify Party
SAME AS CONSIGNEE

Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned below. One of these original Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or Delivery Order.

Pre-carriage by	Place of Receipt
Vessel Voy . No. VEGA FYNEN 114S	Port of Loading HOCHIMINH, VIETNAM
Port of Discharge NHAVA SHEVA, INDIA	Place of Delivery ICD TUGHLAKABAD, INDIA

Movement
LCL/LCL-CFS/CFS

Final Destination (Merchant's reference only)

Marks and Numbers	Number and Type of packages	Description of Goods	Gross Weight (KGS)	Measurement (CBM)
SHIPPING MARKS: MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED PO NO:4860015863-00030 ITEM: GEAR SHAFT PART NO:50514-741-01 QTY:32,400PCS NO OF CARTON:01-108 NO OF PCS PER CARTON:300 PKGNO: 01-02(108CTNS)	2 PLTS	PART OF CONTAINER S.T.C.: GEAR SHAFT 01-02PKGS=108CTNS	1,575.96	1.575

B/L SURRENDERED

SHIPPED ON BOARD
HOCHIMINH, VIETNAM
11 MAR, 2019

"AT SHIPPER'S LOAD AND COUNT"

Total number of Containers Or other Packages or Units (in words): SAY: TWO PALLETS ONLY

Freight and Charges	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect
FREIGHT COLLECT					AS ARRANGED

Prepaid at	Payable at	No. Of Original B/L(s)	Place and Date of Issue
	DESTINATION	THREE (03)	HOCHIMINH CITY 11 MAR, 2019

Party to contact for cargo release
BLISS LOGISTICS & SHIPPING PVT LTD
NO.2,VENKAT LINKAM STREET,
CLIVE BATTERY,1ST FLOOR,FLAT NO.1-A,
CHENNAI-600001.
TEL : 42037687/42358178 FAX: 42037688
GST NO: 33AACCB0185E1ZW
CS.IMP@BLISSLOG.COM

In witness whereof the original Bills of Lading all this tenor and date have been signed in the number stated above, one of which being accomplished the other(s) to be void.

BY,.

VINAFREIGHT

As agent

Details of CNTR as declared by Shipper

BILL OF LADING

B/L No. **TMC19030792TKD1S0**

THAMI CORPORATION

International Freight Forwarder

Email: info@thamico.com http://www.thamico.com

Shipper
VINAFREIGHT
A8 TRUONG SON ST., TAN BINH DIST.,
HO CHI MINH CITY, VIETNAM
TEL: 848 38446409 FAX: 848 38488361

Consignee
BLISS LOGISTICS AND SHIPPING PVT LTD
A/C METROPOLITAN LOGISTICS PVT.LTD.
HNO-A-219,G/F FLOOR,ROAD#6,MAHIPALPUR
EXTENSION,NEW DELHI 110037
TEL:0091/9818983406,9311955837*

Notify address
SAME AS CONSIGNEE

RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or unit indicated below for Carriage subject to all the terms and conditions hereof (INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE SIDE HEREOF AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery whichever is applicable. One original Bill of Lading, duly endorsed, must be surrendered by the Merchant to the Carrier at the Port of Discharge or at some other location acceptable to the Carrier in exchange for the Goods. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.

Place of Receipt	Port of Loading	Pre-carriage by	Number of Originals
HO CHI MINH CITY, VIETNAM	HO CHI MINH CITY, VIETNAM		NONE (0)
Ocean Vessel	**Port of Discharge**	**Place of Delivery**	**Freight Payable at**
VEGA FYNEN V. 114S	NHAVA SHEVA, INDIA	ICD TUGHLAKABAD, INDIA	AT DESTINATION

Particulars Furnished by Merchant

Marks & Numbers	Quantity	Description of Goods	Gross Weight	Measurement
CTNR/SEAL NO (S) LCL/LCL CFS/CFS TEMU5277185/VNSGN1732449	2 PLTS	A PART OF ONE CONTAINER DC, S.T.C: GEAR SHAFT 01-02PKGS=108CTNS	KGS 1,575.960	CBM 1.575

SHIPPING MARK
MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE
LIMITED
PO NO:4860015863-00030
ITEM: GEAR SHAFT
PART NO:50514-741-01
QTY:32,400PCS
NO OF CARTON:01-108
NO OF PCS PER CARTON:300
PKGNO: 01-02(108CTNS)

CLEAN ON BOARD
VEGA FYNEN V. 114S
HO CHI MINH CITY,
VIETNAM
MAR. 11TH, 2019

AS CARRIER

SURRENDERED

SAY: TWO(2) PALLETS ONLY

For Delivery of Goods please apply to
SEASKY SHIPPING INDIA PVT. LTD.- NEW DELHI
49 COMMUNITY CENTRE, PHASE-1 NARAINA INDUSTRIAL AREA,
NEW DELHI, INDIA
TEL: 91 11 427 88000,26862834,26867932 FAX: 91 11 427 88095/
527 88096

IN WITHNESS whereof the number of original Bills of Lading stated opposite has been issued one of which being accomplished the other(s) to be void.

Signed as the Carrier

Freight and Charges	Prepaid	Collect
OCEAN FREIGHT TERMINAL HANDLING	PREPAID	COLLECT

Place and date of issue
HOCHIMINH CITY, MAR. 11TH, 2019

STAMP and Signature

by AS CARRIER

<EXP>

Tờ khai bổ sung hàng hóa xuất khẩu (người khai Hải quan thực hiện)

302738373951

Số tờ khai 302738373951 Số tờ khai đầu tiên - /

Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng

Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 8429

Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CCHQDTHCM Mã bộ phận xử lý tờ khai 01

Ngày đăng ký 19/08/2019 14:14:16 Ngày thay đổi đăng ký 29/08/2019 17:08:00

Thời hạn tái nhập/ tái xuất -

Người xuất khẩu

Mã 3600625344

Tên CÔNG TY TNHH Công Nghiệp Elma Việt Nam

Mã bưu chính (+84)61

Địa chỉ Khu Công Nghiệp Nhơn Trạch 1, Huyện Nhơn Trạch, Đồng Nai, Việt Nam

Số điện thoại +84 613560088

Người ủy thác xuất khẩu

Mã

Tên

Người nhập khẩu

Mã

Tên MITSUBA SICAL INDIA PRIVATE LIMITED

Mã bưu chính

Địa chỉ UNIT II VILLAGE PATHREDI TARVU- BILASPUR ROAD THIRU

Mã nước IN

Đại lý Hải quan K0437 CONG TY CO PHAN VINAFREIGHT Mã nhân viên Hải quan

Số vận đơn	BLI1909001	
Số lượng	14	PKGS
Tổng trọng lượng hàng (Gross)	9870.40	KGM
Địa điểm lưu kho	02CIS01	TONG CTY TAN CANG SG
Địa điểm nhận hàng cuối cùng	PHMNL	MANILA
Địa điểm xếp hàng	VNCLI	CANG CAT LAI (HCM)
Phương tiện vận chuyển dự kiến	9999	LIOBA 015N
Ngày hàng đi dự kiến	02/09/2019	
Ký hiệu và số hiệu		

Giấy phép xuất khẩu

1

2

3

4

5

Số hóa đơn A - 2608

Số tiếp nhận hóa đơn điện tử

Ngày phát hành 29/08/2019

Phương thức thanh toán TTR

Tổng trị giá hóa đơn	CIF - USD -		55.400 - A
Tổng trị giá tính thuế	USD -		55.400
Tỷ giá tính thuế	USD	- 23.140 -	
Tổng hệ số phân bổ trị giá			55.400 -

Phần loại không cần quy đổi VND Người nộp thuế Mã xác định thời hạn nộp thuế 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 4 Tổng số dòng hàng của tờ kha 3

Số đính kèm khai báo điện tử 1 - 2 - 3 -

Phần ghi chú Hợp đồng số: ELMA- 190831 (Ngày 19/8/2019); 1x20'FL

Số quản lý của nội bộ doanh nghiệp Số quản lý người sử dụng 00046

Mục thông báo của Hải quan

Thời hạn cho phép vận chuyển bảo thuế (khởi hành)			06/09/2019		
		Địa điểm	Ngày đến		Ngày khởi hành
Thông tin trung chuyển	1		/ /	~	/ /
	2		/ /	~	/ /
	3		/ /	~	/ /
Địa điểm đích cho vận chuyển bảo thuế		02CIS01	06/09/2019		

<EXP>

Tờ khai bổ sung hàng hóa xuất khẩu (Thông quan)

Số tờ khai 302738373951 Số tờ khai đầu tiên - /
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 8429
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CCHQDTHCM Mã bộ phận xử lý tờ khai 01
Ngày đăng ký 29/08/2019 14:14:16 Ngày thay đổi đăng ký 29/08/2019 17:08:00
Thời hạn tái nhập/ tái xuất / / -

Vanning
Địa điểm xếp hàng lên xe chở hàng
Mã 1 02CIS01 2 3 4 5
Tên TONG CTY TAN CANG SG
Địa chỉ 1295 Nguyễn Thị Định, p Cát Lái, Q2

Số container BLI1909001
1

Chỉ thị của Hải quan

	Ngày	Tên	Nội dung
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

<EXP>

Tờ khai bổ sung hàng hóa xuất khẩu (Thông quan)

Số tờ khai 302738373951 Số tờ khai đầu tiên - /
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 8429
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CCHQDTHCM Mã bộ phận xử lý tờ khai 01
Ngày đăng ký 29/08/2019 14:14:16 Ngày thay đổi đăng ký 29/08/2019 17:08:00
Thời hạn tái nhập/ tái xuất / / -

<01>
Mã số hàng hóa 84295900 Mã quản lý riêng Mã phân loại tái xác nhận giá
Mô tả hàng hóa phụ tùng xe máy

Số lượng (1) 1 UNIT
Số lượng (2)
Trị giá hóa đơn 28.500 Đơn giá hóa đơn 28.500 - USD - UNIT
Thuế xuất khẩu
Trị giá tính thuế(S) 659.490.000 VND Trị giá tính thuế(M) -
Số lượng tính thuế Đơn giá tính thuế 659.490.000 VND UNIT
Thuế suất -
Số tiền thuế VND
Số tiền miễn giảm
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Danh mục miễn thuế xuất khẩu -
Tiền lệ phí Đơn giá Tiền bảo hiểm Đơn giá
Số lượng Số lượng
Khoản tiền VND Khoản tiền VND
Mã văn bản pháp luật khác 1 2 3 4 5
Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu

<02>
Mã số hàng hóa 84295900 Mã quản lý riêng Mã phân loại tái xác nhận giá
Mô tả hàng hóa Phụ tùng xe máy

Số lượng (1) 1 UNIT
Số lượng (2)
Trị giá hóa đơn 24.000 Đơn giá hóa đơn 24.000 - USD - UNIT
Thuế xuất khẩu
Trị giá tính thuế (S) 555.360.000 VND Trị giá tính thuế (M) -
Số lượng tính thuế Đơn giá tính thuế 555.360.000 VND UNIT
Thuế suất
Số tiền thuế VND
Số tiền miễn giảm
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Danh mục miễn thuế xuất khẩu -
Tiền lệ phí Đơn giá Tiền bảo hiểm Đơn giá
Số lượng Số lượng
Khoản tiền VND Khoản tiền VND
Mã văn bản pháp luật khác 1 2 3 4 5
Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu

<EXP>

Tờ khai bổ sung hàng hóa xuất khẩu (Thông quan)

Số tờ khai 302738373951 Số tờ khai đầu tiên - /
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Mã phân loại kiểm tra 2 Mã loại hình B11 2 Mã số thuế đại diện 8429
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai CCHQDTHCM Mã bộ phận xử lý tờ khai 01
Ngày đăng ký 06/09/2019 14:14:16 Ngày thay đổi đăng ký 06/09/2019 17:08:00
Thời hạn tái nhập/ tái xuất / / -

<03>

Mã số hàng hóa 84314190 Mã quản lý riêng Mã phân loại tái xác nhận giá
Mô tả hàng hóa Phụ tùng xe máy

Số lượng (1) 1 PCE
Số lượng (2)
Trị giá hóa đơn 2.900 Đơn giá hóa đơn 2.900 - USD - PCE
Thuế xuất khẩu
Trị giá tính thuế(S) 67.106.000 VND Trị giá tính thuế(M) -
Số lượng tính thuế Đơn giá tính thuế 67.106.000 VND PCE
Thuế suất -
Số tiền thuế VND
Số tiền miễn giảm
Số thứ tự của dòng hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng
Danh mục miễn thuế xuất khẩu -
Tiền lệ phí Đơn giá Tiền bảo hiểm Đơn giá
Số lượng Số lượng
Khoản tiền VND Khoản tiền VND
Mã văn bản pháp luật khác 1 2 3 4 5
Miễn / Giảm / Không chịu thuế xuất khẩu