

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG CƠ SỞ II TẠI TP. HỒ
CHÍ MINH**

-----***-----



THU HOẠCH THỰC TẬP GIỮA KHÓA
Chuyên ngành: Kinh tế đối ngoại

NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA
NHẬP KHẨU LỄ CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI
CÔNG TY THHH TIẾP VẬN ĐẠI GIANG SƠN

Họ và tên sinh viên: Phạm Ngọc Tính

Mã sinh viên: 1201016555

Lớp: K51D – A13

Khóa: K51

Người hướng dẫn khoa học: ThS. Hà Hiền Minh

TP. Hồ Chí Minh, tháng 08 năm 2015

MỤC LỤC DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Tiếng Anh	Tiếng Việt
AEC	Asean economic community	Cộng đồng kinh tế Asean Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
ASEAN	Association of South East Asian Nations	Vận đơn
B/L	Bill of Lading	Giấy chứng nhận xuất xứ
C/O	Certificate of Origin	Công chức hải quan
CCHQ		Phí xếp dỡ hàng lẻ
CFS	Container Freight Station	Phí mất cân đối vỏ container
CIC	Container Imbalance Charge	Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí
CIF	Cost Insurance and Freight	Lệnh giao hàng
D/O	Delivery order	Nguyên container
FCL	Full Container Load	Lẻ container
LCL	Less Container Load	Nhân viên giao nhận
NVGN		Phí làm hàng tại cảng
THC	Terminal handling charge	Trách nhiệm hữu hạn
TNHH		Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương
TPP	Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement	Tổ chức thương mại thế giới Xuất nhập khẩu
WTO	World Trade Organization	
XNK		

LỜI MỞ ĐẦU

Trong thời gian qua, Việt Nam đang cố gắng mở cửa nền kinh tế để hòa nhập với thế giới. Vì thế ngành xuất nhập khẩu cũng từng bước phát triển kéo theo sự phát triển của ngành giao nhận.

Quá trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu nếu diễn ra nhanh chóng chính xác thì sẽ tạo điều kiện thuận lợi, thúc đẩy xuất nhập khẩu hàng hóa của đất nước và đưa kinh tế nước nhà đi lên. Công việc giao nhận đòi hỏi người giao nhận phải tinh thông về nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, am hiểu về luật pháp và tập quán quốc tế. Tuy nhiên, nhiều nhà xuất nhập trong nước và ngoài nước vẫn chưa thành thạo được quy trình này nên dẫn đến sự ra đời của các công ty cung cấp dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu nhằm mục đích tối ưu hóa thời gian giao nhận, giảm thiểu chi phí cho các đại lý, tạo uy tín cho các công ty.

Nhận thấy tầm quan trọng của hoạt động này, em quyết định chọn thực tập tại công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn để tìm hiểu rõ hơn về lý thuyết và thực tế trong khâu giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Từ đó đưa ra những nhận xét về quy trình và đưa những đề xuất bằng vốn kiến thức của em để công ty có thể ngày càng hoàn thiện và phát triển hơn trong tương lai.

Trong thời gian thực tập tại công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn, nhờ có sự giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị nhân viên trong công ty em đã có cơ hội được trau dồi, học hỏi thêm nhiều kiến thức trong hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Trên những sự thuận lợi và cơ hội đó, cùng với sự hướng dẫn của Cô Hà Hiền Minh, em quyết định chọn đề tài: **“Nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu LCL bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn”**. Kết cấu bài thu hoạch gồm 3 chương:

Chương 1: Giới thiệu về Công ty TNHH Đại Giang Sơn

Chương 2: Nghiệp vụ tổ chức giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty TNHH Đại Giang Sơn.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty TNHH Đại Giang Sơn

Vì thời gian thực tập còn hạn chế, kiến thức của em còn chưa đầy đủ nên không thể không tránh khỏi thiếu sót trong bài báo cáo của mình, em rất mong nhận được sự sửa chữa, góp ý từ các quý thầy cô tại trường Đại Học Ngoại Thương thành phố Hồ Chí Minh. Em xin chân thành cảm ơn.

Sinh viên thực hiện

Phạm Ngọc Tính

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN ĐẠI GIANG SƠN

1.1. Quá trình hình thành và phát triển

1.1.1. Khái quát về công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn

Tên công ty: Công Ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn

Tên viết tắt: DGS logistics Co, Ltd.

Tên tiếng Anh: Dai Giang Son Logistics Company Limited

Trụ sở : 158 Đinh Bộ Lĩnh, Bình Thạnh, TP.HCM

Điện thoại: 84-8-62902008

Fax: 84-8-62902007

Email: info@dgs.com.vn

Website: www.dgs.com.vn

Mã số thuế: 0309212899

1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn thành lập vào 07/2009, theo giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh số 4102075092 được cấp tại phòng đăng kí kinh doanh, Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh. Công ty hoạt động trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa quốc tế, cung cấp những dịch vụ chất lượng, uy tín, đáp ứng đầy đủ những yêu cầu của khách hàng. Những hoạt động của công ty là hoàn toàn hợp pháp, đi theo định hướng của Nhà Nước và Chính Phủ trong việc phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Trải qua hơn 6 năm hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn đã và đang trở thành một trong những công ty lớn mạnh trong ngành Logistics Việt Nam. Bằng uy tín và trách nhiệm của mình, công ty đã tạo được rất nhiều mối quan hệ tốt với các Hãng tàu và Forwarder khác giúp gia tăng vị thế của mình. Hiện nay, công ty đã có một lượng lớn khách hàng trung thành đến từ các nước như Đài Loan, Trung Quốc, Singapore, Ấn Độ... Với quy trình ngày càng hoàn thiện của mình cùng đội ngũ nhân viên trẻ, năng động, công ty được mong có thể gặt hái nhiều thành công trong tương lai.

1.2. Chức năng, nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức và tình hình nhân sự

1.2.1. Chức năng

Công ty là một doanh nghiệp loại hình trách nhiệm hữu hạn, thực hiện chế độ hoạch toán độc lập trên cơ sở hoạch toán các nghiệp vụ phát sinh trong kỳ tại công ty. Công ty có tư cách pháp nhân đầy đủ, có con dấu riêng theo đúng luật doanh nghiệp.

Chức năng chủ yếu của công ty là:

- Làm dịch vụ giao nhận hàng hoá XNK cho các doanh nghiệp của Việt Nam hoặc dự án lớn như: Công ty dầu khí BP, dự án đường dẫn khí Nam Sơn,...
- Làm thủ tục XNK hành lý cá nhân cho các khách hàng nước ngoài vào Việt Nam công tác hoặc định cư,...
- Vận tải hàng hoá bằng đường biển và hàng không.
- Thời gian qua công ty không ngừng mở rộng, tìm kiếm các đối tác làm dịch vụ giao nhận và vận chuyển hàng hoá, máy móc thiết bị cho các dự án và các khách hàng có yêu cầu về XNK.

1.2.2. Nhiệm vụ

Xây dựng và thực hiện các dịch vụ giao nhận hàng hoá, máy móc thiết bị cho các đơn vị XNK và tổ chức vận chuyển chúng từ Việt Nam đi các nước và ngược lại theo đúng pháp luật.

Nghiên cứu thị trường trong và ngoài nước nhằm thực hiện kinh doanh có hiệu quả cao.

Quản lý và sử dụng đồng vốn kinh doanh đúng chế độ của nhà nước có hiệu quả, tự tạo nguồn vốn với các hình thức thích hợp, bảo đảm tự trang trải về mặt tài chính, kinh doanh có lãi.

Chấp hành đầy đủ các chính sách chế độ và pháp luật của nhà nước phù hợp với luật doanh nghiệp.

Thực hiện đầy đủ các cam kết hợp đồng kinh tế với khách hàng và phục vụ khách hàng chi đạo, nhiệt tình, đúng trách nhiệm.

Quản lý tốt đội ngũ cán bộ công nhân viên, thường xuyên tổ chức huấn luyện nghiệp vụ và nâng cao trình độ văn hoá, chuyên môn cho nhân viên.

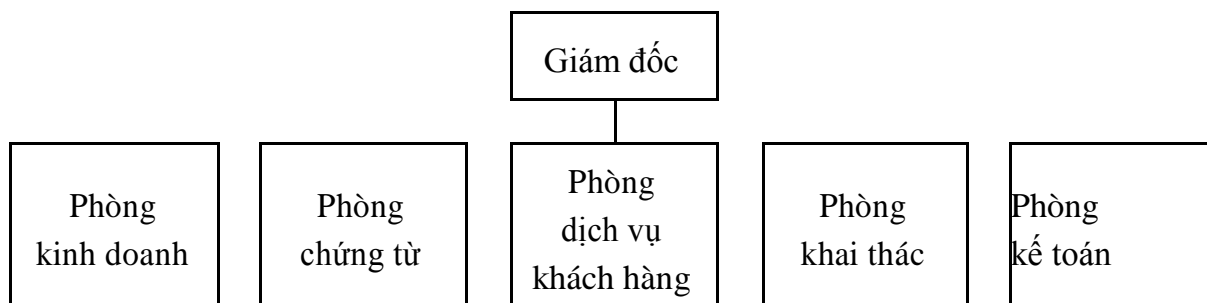
1.2.3. Cơ cấu tổ chức của công ty

Cơ cấu tổ chức của công ty khá gọn, bao gồm: Giám đốc và các phòng ban . Việc tổ chức như vậy phù hợp với đặc điểm của công ty hiện tại là một công ty nhỏ. Bên cạnh đó, cơ cấu tổ chức cũng giúp cho giám đốc có thể theo sát nhân viên của

minh trong quy trình thực hiện nghiệp vụ; đồng thời nhân viên các phòng ban có thể hỗ trợ kịp thời cho nhau, xây dựng sự đoàn kết trong nội bộ công ty.

Vai trò và nhiệm vụ cụ thể của từng phòng ban được trình bày ở Sơ đồ 1.1 sau:

Sơ đồ 1.. Sơ đồ tổ chức công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn



(Nguồn: Phòng kế toán)

Giám đốc là người giữ chức vụ cao nhất trong Công ty, nhân danh Công ty để điều hành và quyết định mọi công việc liên quan đến hoạt động kinh doanh và chịu trách nhiệm trước cơ quan pháp luật về những quyết định đó. Đồng thời, giám đốc cũng kiêm nhiệm vụ kiểm tra và quản lý tình hình tài chính của Công ty, trực tiếp đàm phán với khách hàng và ký hợp đồng.

Phòng Kinh doanh là người chịu trách nhiệm trong việc tạo dựng mối quan hệ với khách hàng cho công ty, trực tiếp tiếp xúc với khách qua internet điện thoại hoặc gặp mặt. Người trong phòng Kinh Doanh phải nắm vững các lý thuyết về Logistics để có thể cung cấp đầy đủ thông tin cho khách hàng về dịch vụ của công ty. **Phòng Chứng Từ** là người chuẩn bị và kiểm tra bộ chứng từ cần thiết nếu khách hàng yêu cầu (B/L, Invoice Packing List,...), đồng thời chuẩn bị đầy đủ chứng từ để nhân viên giao nhận có thể nhanh chóng làm thủ tục xuất hoặc nhập khẩu hóa ở cảng.

Phòng Dịch Vụ Khách Hàng

- Chăm sóc, tư vấn cho khách hàng đồng thời tiếp xúc với các hãng tàu và Forwarder khác.
- Giúp Giám đốc tìm kiếm khách hàng, tiếp thị và quảng cáo cho công ty.
- Cung cấp thông tin và liên lạc với các hãng tàu, các đại lý để báo cước vận chuyển, lấy booking cho khách hàng.

Phòng Khai Thác là người thực hiện công tác lấy chứng từ (B/L, D/O..), khai báo hải quan và làm thủ tục giao nhận hàng hóa.

Phòng Kế Toán

- Giúp giám đốc quản lý vốn của công ty:
- Thường kỳ phân ánh mọi hoạt động thu chi và công nợ của công ty một cách đầy đủ, kịp thời và chính xác.
- Kịp thời phân tích hoạt động kinh doanh của công ty, lưu trữ - cập nhật sổ sách chứng từ nhanh chóng giúp Giám đốc nắm tình hình tài chính của công ty. Theo dõi giá cả thị trường để có đơn giá phù hợp từng thời kỳ.
- Thực hiện hoạch toán kinh tế tài chính theo đúng luật pháp nhà nước.

1.2.4. Tình hình nhân sự

Cụ thể, tình hình nhân sự được thể hiện ở bảng 1.1. như sau:

Bảng 1.. Tình hình nhân sự công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn

Đơn vị tính: người, %

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		
	Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%	
Giới tính	Nam	4	20,0%	4	19,0%	5	21,7%
	Nữ	16	80,0%	17	81,0%	18	78,3%
Tuổi	< 35	17	85,0%	18	85,7%	20	87,0%
	≥ 35	3	15,0%	3	14,3%	3	13,0%
Trình độ	Cao đẳng	8	40,0%	9	42,9%	10	43,5%
	Đại học	12	60,0%	12	57,1%	13	56,5%

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Quy mô của công ty là tương đối nhỏ (20 nhân viên trong năm 2012 và tăng lên 23 nhân viên trong năm 2014). Tuy chỉ mới thành lập trong 6 năm nhưng công ty vẫn đang trên đà phát triển và hứa hẹn sẽ ngày càng mở rộng quy mô hơn trong tương lai.

Theo bảng 1.1, ta có thể thấy nhân lực của công ty tương đối trẻ (87% nhân lực dưới 35 tuổi trong năm 2014) và tăng lên trong cả 3 năm. Vì vậy sự năng động, nhiệt tình trong công việc là điều thường thấy ở trong công ty.

Trình độ chuyên môn của công ty cũng tương đối cao (lực lượng cử nhân đại học là trên 50% trong cả 3 năm)

1.3. Đánh giá chung về tình hình hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2012 – 2014

Bảng 1.. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn giai đoạn 2012-2014

Đơn vị tính: triệu đồng, %

Chỉ tiêu	Giá trị			So sánh			
	2012	2013	2014	2013/2012		2014/2013	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Tổng doanh thu	82.298	75.769	85.538	-6.529	-7,9%	9.769	12,9%
Tổng chi phí	80.735	74.283	83.648	-6.452	-8,0%	9.365	12,6%
Lợi nhuận trước thuế	1.563	1.486	1.891	-77	-4,9%	405	27,2%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Dựa vào bảng 1.2, ta có thể đánh giá được tình hình hoạt động kinh doanh của công ty như sau:

Tổng doanh thu của công ty vào năm 2013 đạt 75.769 triệu đồng, giảm tương đối so với năm 2012 (82.298 triệu đồng) là 7,9% tức là giảm 6.529 triệu đồng. Điều này có thể hiểu được là do công ty chịu ảnh hưởng mạnh từ khủng hoảng toàn cầu nói chung và tác động đến Việt nam nói riêng. Mặt khác công ty không những phải cạnh tranh với các công ty nội địa và các công ty nước ngoài cũng xâm nhập thị trường mạnh mẽ trong lĩnh vực Logistics trong thời điểm này khiến thị trường trở nên khắc nghiệt, việc tìm kiếm, thỏa thuận với khách hàng cũng gặp nhiều khó khăn hơn. Tuy nhiên, sang năm 2014, tổng doanh thu của công ty là 85.538 triệu đồng, tăng tương đối so với năm 2013 là 12,9%, tức 9.769 triệu đồng. Với hơn 5 năm thành lập trong lĩnh vực Logistics, công ty đã và đang tạo được nhiều mối quan hệ thân thiết với các khách hàng, mặt khác rút kinh nghiệm từ những năm trước, công ty cũng ngày càng đổi mới hoàn thiện quy trình của mình nên cũng xây dựng được quan hệ tốt với những khách hàng mới khác. Vì vậy doanh thu của công ty ngày càng tăng và hứa hẹn sẽ còn phát triển mạnh trong tương lai.

Tổng chi phí của công ty vào năm 2013 là 74.283 triệu đồng giảm tương đối so với năm 2012 (80.735 triệu đồng) là 8,0%, tức 6.452 triệu đồng. Trong khi đó, tổng chi phí năm 2014 lại là 83.648 triệu đồng tăng 12,6% so với năm 2013, tức 9.365 triệu đồng. Mặc dù tổng chi phí có sự biến động nhỏ qua các năm nhưng vẫn giữ được ở mức ổn định 80.000 – 84.000 triệu đồng/ năm. Điều này chứng tỏ công ty có sự quản lý tốt việc sử dụng nguồn vốn và chi tiêu của mình, hạn chế được nhiều rủi ro trong thời đại nền kinh tế mở cửa hiện nay.

Tổng lợi nhuận của công ty năm 2012 là 1.563 triệu đồng, giảm xuống 1.486 triệu đồng vào năm 2013 rồi lại tăng lên 1.891 triệu đồng vào năm 2014. Chúng ta dễ thấy được dựa vào doanh thu và chi phí của công ty qua ba năm 2012, 2013, 2014 thì sự biến động đó kéo theo việc tăng và giảm của lợi nhuận công ty.

Nhìn chung, tuy có sự biến động nhẹ trong doanh thu và chi phí của công ty nhưng một cách tổng quát thì công ty đã có sự chặt chẽ trong việc quản lý thu chi của mình. Quá trình hoạt động của công ty đang dần ổn định và trên đà phát triển qua các năm. Nếu tiếp tục đổi mới và hoàn thiện thì công ty hứa hẹn sẽ trở thành một thế lực trong hoạt động Logistics ở Việt Nam.

1.4. Vai trò của nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn

Vai trò của nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu nguyên container bằng đường biển tại công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn được thể hiện ở bảng 1.3. Trong năm 2012, doanh thu từ hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu nguyên container của công ty là 32.426 triệu đồng, sau đó giảm xuống 31.346 triệu đồng vào năm 2013 và tăng lên 37.414 triệu đồng vào năm 2014. Có thể thấy được ngành vận tải biển hàng nhập bằng FCL luôn đóng góp về doanh thu cao trong hoạt động kinh doanh của công ty (khoảng 40% trong 3 năm 2012, 2013, 2014). Cũng giống như các công ty Logistics khác, doanh thu của Công ty TNHH Tiếp vận Đại Giang Sơn đến từ những nguồn khác nhau như: Nghiệp vụ xuất khẩu, nghiệp vụ nhập khẩu, trong đ bằng đường biển, đường hàng không...Nghiệp vụ xuất nhập khẩu bằng đườn lại chia ra hàng xuất, nhập FCL và LCL. Trong đó doanh thu từ hoạt động nhập k hàng hóa LCL bằng đường biển của công ty lại chiếm khoảng hơn 40% tổng do

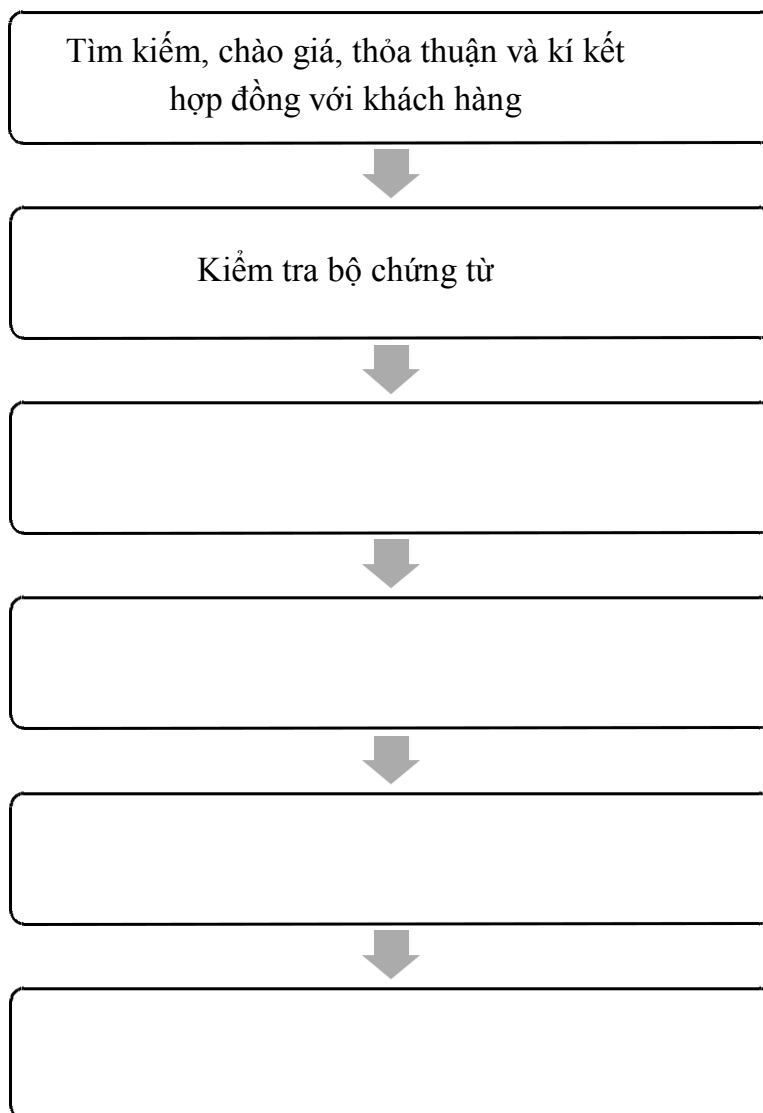
thu của công ty, chứng tỏ nghiệp vụ này đóng một vai trò hết sức quan trọng đ tồn tại và phát triển của công ty này.

Đặc biệt nước ta là nước nhập siêu nên nghiệp vụ giao nhập hàng hóa LCL bản đường biển lại càng được quan tâm và chú trọng hơn nữa, đáp ứng nhu cầu khẩu ngày càng gia tăng trong cả nước, đồng thời có ảnh hưởng lớn đến sự ph và mở rộng của công ty sau này.

CHƯƠNG 2: QUY TRÌNH GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU LỄ CONTAINER BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN ĐẠI GIANG SƠN

2.1. Thực tế quy trình

Sơ đồ 2. Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu hàng FLC bằng đường biển công ty DGS Logistics



(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Để minh họa cho quy trình trên, tác giả sử dụng hợp đồng số 150420/01/PV-SPX ngày 20/04/2015 giữa bên bán là Công ty Spx Hydraulic Technologies và bên mua là Công ty Cổ phần Kỹ thuật Phong Việt (sau đây gọi tắt là Công ty Phong Việt). Hàng hóa giao nhận trong hợp đồng này là hàng lễ container có số kiện là PHONG

VIET TECHNICAL CORPORATION HCM, VIETNAM PACKAGE NO.11 được đóng trong container số DFSU 6186637 loại 40 feet và số seal là CS006373.

2.1.1. Tìm kiếm, chào giá, thỏa thuận và kí kết hợp đồng với khách hàng

Nhân viên phòng kinh doanh có nhiệm vụ tìm kiếm khách hàng có nhu cầu về dịch vụ nhập khẩu hàng hóa. Khách hàng của Công ty thường là các doanh nghiệp trong nước có hoạt động nhập khẩu, nhưng chưa thực hiện được quá trình nhập khẩu một cách chuyên nghiệp và tiết kiệm thời gian hoặc là các đại lý, đối tác của Công ty

ở nước ngoài cần Công ty nhập khẩu hàng hóa để hoàn tất chuỗi cung ứng từ người bán ở nước ngoài đến người mua ở Việt Nam.

Sau khi tiếp nhận nhu cầu nhập khẩu của đại lý hoặc khách hàng nhân viên phòng kinh doanh sẽ tiến hành xem xét và báo giá, hai bên thỏa thuận tiến tới ký kết hợp đồng giao nhận.

Hợp đồng số 150420/01/PV-SPX được kí theo điều kiện E nên Phong Việt có nghĩa vụ thuê phương tiện vận tải, làm thủ tục thông quan xuất khẩu và nhập khẩu. Để thực hiện việc giao nhận hàng hóa theo hợp đồng số 150420/01/PV-SPX, Công ty Cổ phần Kỹ thuật Phong Việt đã liên hệ với Công ty Đại Giang Sơn để thực hiện việc giao nhận hàng hóa. Đại Giang Sơn đã liên hệ với đại lý của mình ở nước ngoài người bán là Công ty ASM Logistics Pte Ltd ở Singapore để tiến hành khâu làm hàng bên nước xuất khẩu.

2.1.2. Kiểm tra bộ chứng từ

Nhân viên chứng từ tiến hành kiểm tra chứng từ của đại lý gửi về một cách nhanh chóng nhưng cẩn thận bằng cách xem thông tin trên vận đơn có trùng khớp và đầy đủ các thông tin, tên người gửi, người nhận, tên tàu và ngày tàu đến, số cont và số seal, số kiện và chi tiết hàng hóa.

Trong trường hợp không trùng khớp với các số liệu giữa các chứng từ với nhau, nhân viên chứng từ có nhiệm vụ liên lạc với đại lý để kịp thời bổ sung và thông báo cho Công ty khi có sự điều chỉnh gấp. Một số trường hợp do lỗi của đại lý không bổ sung chứng từ cho Công ty kịp thời thì phải chịu trách nhiệm về các khoản chi phí điều chỉnh.

Sau khi hoàn tất thủ tục thông quan và thuê tàu ở Singapore, ASM Logistics tổng hợp và gửi bộ chứng từ về cho Đại Giang Sơn bao gồm: 1 hóa đơn Tax Invoice

số IN15060195, 1 bộ B/L số SIN/SGN/30465 do người gom hàng (Forwarder) ECU Line phát hành, 1 bộ B/L số HCMSE15060031-01 do đại lý ASM Logistics phát hành, 1 Invoice & Packing list số 19586. Phòng kế toán có nghĩa vụ dựa vào hóa đơn Tax Invoice để thanh toán tiền cho đại lý. Nhân viên phòng chứng từ có nghĩa vụ tổng hợp và kiểm tra, đối chiếu các thông tin trên các chứng từ trên để đảm bảo nội dung của chúng phù hợp với nhau. Nếu có bất kì thông tin nào sai lệch thì ngay lập tức báo cho ASM Logistics để kịp thời sửa chữa.

2.1.3. Lấy lệnh giao hàng (D/O)

Trước ngày dự kiến hàng đến từ 1 đến 2 ngày, Công ty nhận được giấy báo nhận hàng (Arrival Notice) của người gom hàng. Phòng Khai thác công ty DGS Logistics đến Forwarder trình B/L gốc, giấy thông báo hàng đến, giấy giới thiệu và thanh toán các chi phí cần thiết để lấy lệnh giao hàng (D/O).

Ngày 15/06/2015, Công ty nhận được thông báo hàng đến từ người gom hàng ECU Line Vietnam. Nhân viên phòng chứng từ tổng hợp các chứng từ gồm giấy thông báo nhận hàng, B/L gốc số SIN/SGN/30465 do người gom hàng (forwarder) ECU Line phát hành, giấy giới thiệu của Công ty cùng với tiền ứng từ phòng kế toán để nhân viên phòng khai thác mang đến trụ sở của ECU Line. Tại đây, nhân viên phòng khai thác đóng các khoản phí ở cảng đến, bao gồm phí làm hàng tại cảng (THC), Phí mất cân bằng container (CIC), phí xếp dỡ hàng lẻ (CFS) và phí chứng từ để nhận hóa đơn giá trị gia tăng cho các khoản phí trên kèm lệnh giao hàng số 50,849/18-ECU-DO từ ECU Line.

2.1.4. Làm thủ tục hải quan

Sơ đồ quy trình làm thủ tục hải quan được trình bày ở phần phụ lục 2. Cụ thể gồm các bước sau:

Bước 1: Truyền Hải quan. Mọi hàng hóa xuất nhập khẩu đều được khai báo Hải quan trên hệ thống điện tử. Tại Tp HCM dùng phần mềm ECUSK4 còn tại Hải Phòng và các tỉnh thành khác dùng phần mềm ECUSK5 từ ngày 01/04/2014 để khai báo trên điện tử. Bước này do nhân viên Phòng kinh doanh tiến hành.

Bước 2: Sau khi hệ thống Hải quan điện tử tiếp nhận thì sẽ tự động phân luồng cho khai báo này như sau:

- Luồng xanh: bao gồm luồng xanh vô điều kiện và có điều kiện

- + Luồng xanh vô điều kiện: Nhân viên Phòng khai thác chỉ phải trình tờ khai Hải quan để được chấp nhận thông quan.
- + Luồng xanh có điều kiện: nhân viên Phòng khai thác phải trình tờ khai Hải quan, giấy kiểm dịch hàng hóa và giấy phép nhập khẩu hàng hóa liên quan mới được chấp nhận thông quan.
- Luồng vàng: Nhân viên Phòng khai thác phải trình hồ sơ giấy cho Hải quan kiểm tra để xác định giá và tính thuế cho hàng hóa. Nếu hồ sơ đồng nhất và đúng với khai báo Hải quan thì sẽ được chấp nhận thông quan. Nhưng nếu hồ sơ bị nghi ngờ thì phải kiểm tra thực tế hàng hóa mới được chấp nhận thông quan.
- Luồng đỏ: Nhân viên Phòng khai thác phải trình hồ sơ giấy cho Hải Quan kiểm tra để xác định giá và tính thuế cho hàng hóa. Nếu hồ sơ đúng với khai báo thì sẽ được kiểm tra thực tế hàng hóa nhưng nếu hồ sơ sai thì phải điều chỉnh lại tờ khai và truyền bổ sung tờ khai đó. Sau khi kiểm tra lại tờ khai đã chỉnh sửa này nếu đúng thì sẽ được kiểm tra thực tế hàng hóa để xét duyệt chấp nhận thông quan.

Bước 3: Nhân viên Phòng khai thác đóng lệ phí và nhận tờ khai Hải quan.

Bước 4: Hải quan giám sát hàng hóa xuất khẩu. Ở bước này, nhân viên Phòng khai thác phải trình tờ khai đã được chấp nhận thông quan để Hải quan đóng dấu xác nhận thanh lý tờ khai. Sau đó, nhân viên Phòng khai thác tiếp tục liên hệ với Cảng để làm phiếu nhập kho và đưa hàng vào kho CFS.

Với trường hợp luồng vàng và luồng đỏ, hồ sơ cần chuẩn bị để trình lên Hải quan kiểm tra sau khi được phân luồng như sau:

1. Tờ khai Hải quan: 2 bản chính, 1 để Hải Quan lưu, 1 để Công ty lưu.
2. Hợp đồng thương mại (Contract): 01 bản sao y
3. Hóa đơn thương mại (Invoice): 01 bản gốc
4. Phiếu đóng gói (Packing List): 01 bản gốc
5. Vận tải đơn (Bill of lading)
6. Giấy phép (đối với hàng đặc biệt): 01 bản gốc
7. Giấy giới thiệu công ty
8. Giấy tờ khác theo yêu cầu của Hải quan (nếu có)

Để làm thủ tục hải quan cho lô hàng theo hợp đồng số 150420/01/PV-SPX, ngày 16/06/2015, nhân viên Phòng kinh doanh đã tiến hành tập hợp chứng từ từ

Phòng chứng từ gửi sang và tiến hành khai hải quan cho lô hàng trên hệ thống phần mềm ECUSK4. Kết quả phân luồng trả về luồng vàng.

Do đó, ngày 18/06/2015 nhân viên phòng Khai thác phải mang bộ Hồ sơ Hải quan gồm các chứng từ: 2 bản tờ khai hải quan số 1100440942340, 1 bản sao y hợp đồng số 150420/01/PV-SPX, 1 bản hóa đơn thương mại và phiếu đóng gói số 19586, 1 bản vận đơn số HCMSE15060031-01 và giấy giới thiệu của Công ty để Hải quan kiểm tra và chấp nhận thông quan. Sau đó nhân viên Phòng khai thác đã mang tờ khai đã được chấp nhận thông quan để đóng dấu qua khu vực Hải quan giám sát. Đến đây lô hàng tiếp tục được làm phiếu nhập kho và vận chuyển về khu vực hàng lẻ (CFS) của Cảng Cát Lái.

2.1.5. Giao hàng và quyết toán khách hàng

Khi hàng chuẩn bị cập cảng, Phòng chứng từ sẽ soạn email gửi một Thông báo hàng đến (Arrival Notice) cho khách hàng, yêu cầu khách hàng mang một số chứng từ cần thiết đến cho Công ty và hoàn thành việc thanh toán dịch vụ cho Công ty. Nếu khách hàng mang đúng chứng từ như yêu cầu và hoàn thành đóng phí, Công ty sẽ cấp cho khách hàng một lệnh giao hàng để khách hàng ra cảng làm thủ tục nhận hàng.

Tuy nhiên, nếu khách hàng có yêu cầu, Phòng khai thác của Công ty tiến hành thuê xe ra khu vực CFS của cảng, trình lệnh giao hàng của Forwarder cấp để nhận hàng và kéo về cho khách hàng sau khi nhận đủ thanh toán mà không phải cấp cho khách hàng một lệnh giao hàng nữa.

Cụ thể quy trình nhận hàng ở cảng diễn ra như sau:

- Đóng tiền thương vụ – In phiếu xuất kho
- + Tại thương vụ Cảng Cát Lái, NVGN bóc số thứ tự và đợi đến số.
- + NVGN nộp D/O – 1 bản chính cho Thương vụ cảng để thương vụ phát hà phiếu xuất kho và hóa đơn Phí giao hàng (phí nâng).
- + Sau khi đã đóng tiền và nhận lại hóa đơn cùng phiếu xuất kho thì NV mang đến khu vực HQGS để thanh lý công.
- Thanh lý công
- + Hồ sơ thanh lý bao gồm: Tờ khai chính đã thông quan, list hàng, phiế xuất kho, tờ khai photo, B/L photo, 1 D/O bản chính.

- + NVGN nộp bộ hồ sơ vào cho CCHQ. Hải quan sau khi kiểm tra các thông tin trên chứng từ, đóng dấu “Hàng đã qua khu vực giám sát” trên tờ khai đồng th tên đóng dấu trên phiếu xuất kho và tờ khai và trả lại cho NVGN.
- Nhận hàng ở kho: NVGN mang phiếu xuất kho ra kho để nhận hàng, sau đó liên lạc với phương tiện vận chuyển chạy vào kho, giao hàng lên xe chở về khách hàng.

Để thực hiện việc giao nhận hàng LCL theo hợp đồng số 150420/01/PV-SPX, ngày 15/06/2015, Phòng chứng từ soạn một Thông báo hàng đến có số tham chiếu IMSEH1506038 gửi cho Công ty Phong Việt báo lô hàng theo vận đơn số HCMSS15060031-01 chuẩn bị cập cảng vào ngày 16/06/2015. Ngày 19/06/2015, sau khi hàng được giao về kho CFS, Phòng chứng từ soạn tiếp một Giấy báo cước (Freight Note) gửi Công ty Phong Việt thông báo các khoản cước phí mà Công ty Phong Việt phải trả cho Công ty Đại Giang Sơn. Sau khi Công ty Phong Việt đóng đầy đủ các khoản phí, Phòng Chứng từ xuất một lệnh giao hàng có số tham chiếu IMSEH1506038 và gửi kèm với lệnh giao hàng số 50,849/18-ECU-DO do ECU Line cấp cho Đại Giang Sơn cho Công ty Phong Việt để Công ty Phong Việt tự thuê xe ra cảng nhận hàng và kéo về kho của mình.

2.1.6. Lưu giữ hồ sơ

Toàn bộ hồ sơ chứng từ trong quá trình giao nhận sẽ được Công ty giữ lại hoặc scan và photo (đối với trường hợp bản gốc phải giao cho khách hàng) để lưu giữ tại Công ty. Việc lưu giữ chứng từ này nhằm mục đích cập nhật cơ sở khách hàng hiện có của công ty, lập các báo cáo hoạt động kinh doanh, cập nhật giá cả thị trường hoặc hỗ trợ sinh viên thực tập làm báo cáo.

Trong quá trình thực tập, người viết được Công ty tạo điều kiện trao cho bộ chứng từ theo hợp đồng số 150420/01/PV-SPX để thực hiện việc nghiên cứu quy trình giao nhận hàng nhập khẩu lẻ container tại Công ty.

2.2. Nhận xét chung

2.2.1. Điểm mạnh

Công ty nằm tại trung tâm Thành phố Hồ Chí Minh, vốn là vùng kinh tế trọng điểm của phía Nam. Bên cạnh đó còn tiếp giáp với các khu vực có tốc độ phát triển

kinh tế cao như Bình Dương, Đồng Nai, Long An, Vũng Tàu,... vì vậy nhu cầu giao thương lớn sẽ là điều kiện tốt để mở rộng hệ thống đối tác của công ty.

Quy trình giao nhận hàng LCL của công ty được tổ chức khép kín, chặt chẽ và rõ ràng trong các giai đoạn từ khâu tìm kiếm khách hàng, làm chứng từ, vận tải và kết toán. Đạt được điều đó phần lớn là nhờ đội ngũ quản lý giàu kinh nghiệm cùng hệ thống nhân viên tuổi đời trẻ, năng động cũng như trình độ chuyên môn vững vàng, được đào tạo từ các trường đại học, cao đẳng hàng đầu trong lĩnh vực Logistics. Ban giám đốc quản lý trực tiếp các phòng ban và luôn theo sát các hoạt động của nhân viên nên kịp thời chỉ đạo để công việc diễn ra nhanh chóng, tránh sai sót, tiết kiệm được thời gian, chi phí và đạt được hiệu quả kinh doanh cao.

Công ty luôn nhận thức được tầm quan trọng trong mối quan hệ giữa các bên có liên quan: Hãng tàu – Forwarder – Khách hàng. Chính vì vậy nên công ty đã chú trọng xây dựng, tạo mối quan hệ đối tác với các hãng tàu nhằm tìm được giá tốt nhất phục vụ khách hàng và đem lại lợi nhuận cao nhất. Công ty có mối quan hệ tốt với hãng tàu tạo thế mạnh trong vận chuyển hàng hóa và trao đổi, cung cấp các chứng từ liên quan. Bên cạnh đó, công ty đặc biệt quan tâm đến khâu chăm sóc khách hàng để đảm bảo đem đến cho khách hàng dịch vụ tốt nhất.

2.2.2. Điểm yếu

Thứ nhất, trong quá trình tìm kiếm khách hàng, công ty thường gặp vấn đề tìm không đúng đối tượng khách hàng. Đại Giang Sơn chỉ phục vụ tốt các nhóm khách hàng có quy mô vừa và nhỏ, đồng thời sản phẩm của họ phải phù hợp với dịch vụ công ty cung cấp (thường là hàng nội thất, gạch lát sàn, các loại đá xây dựng,...). Thêm vào đó, việc tìm kiếm khách hàng trở nên khó khăn hơn do áp lực cạnh tranh của thị trường logistics trong nước, đặc biệt là về cước phí và các dịch vụ đi kèm. Số lượng lớn các công ty cùng ngành đồng nghĩa khách hàng có nhiều sự lựa chọn hơn. Các công ty khác đều có khách hàng thân thiết khiến việc tiếp cận họ rất phức tạp.

Thứ hai, khách hàng thực hiện hợp đồng còn chưa nghiêm túc, gây khó khăn cho hoạt động giao nhận của Công ty. Cụ thể, khách hàng thường chậm trễ trong việc gửi các chứng từ cho Công ty, dẫn đến Công ty. Ngoài ra, khách hàng thường xuyên gửi thông tin chi tiết lô hàng chậm hoặc chia thành nhiều đợt, khó tổng hợp và thiếu sót khiến cho công tác lập chứng từ và khai quan không đúng dự kiến. Việc khác

hàng gửi thiếu chứng từ và thông tin cần thiết khác làm cho việc khai thuế với Hải quan cũng gặp nhiều khó khăn.

Thứ ba, công tác làm chứng từ và khai báo hải quan khó tránh khỏi những sai sót do thiếu nhân viên, khối lượng công việc lớn, thông tin không đồng bộ giữa các chứng từ và kiểm tra dữ liệu chưa kỹ càng. Có nhiều trường hợp sau khi đã nộp hồ sơ Hải quan mới phát hiện khai sai thông tin về lô hàng.

Thứ tư, cơ sở hạ tầng của công ty còn hạn chế, chưa có sự đầu tư vào hệ thống kho bãi và phương tiện vận chuyển nội địa dẫn đến việc phải thuê ngoài, gia tăng chi phí cung cấp dịch vụ. Công ty vẫn còn phụ thuộc nhiều vào tính thời vụ nên công ty hoạt động không ổn định. Cụ thể, lượng hàng giao dịch sẽ rất lớn vào mùa cao điểm như giữa và cuối năm trong khi thời gian đầu năm thì giảm xuống đáng kể.

Cuối cùng, công tác quản trị rủi ro còn nhiều hạn chế, công ty chưa hoạch định cụ thể kế hoạch dự phòng cho các tình huống khó khăn ngoài dự kiến như tàu gặp sự cố đến cảng muộn, xe chở container trên đường ra ICD bị tắc nghẽn hư hỏng... gây mất lòng tin ở khách hàng và chịu trách nhiệm đối với các điều khoản liên quan đến thời hạn thực hiện dịch vụ của Minh Tường trong hợp đồng.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM ĐẨY MẠNH NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY TNHH TIẾP VẬN ĐẠI GIANG SƠN

3.1. Triển vọng phát triển của hoạt động giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển trong giao đoạn 2015-2030

3.1.1. Cơ hội

Với hơn 80% khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam được chuyển bằng đường biển thông qua các cảng trong toàn quốc. Theo số liệu thốn tốc độ tăng trưởng GDP quý 1 năm 2015 đạt mức 6,03% so với cùng kỳ năm trư Đây là quý 1 có mức tăng trưởng cao nhất trong 5 năm trở lại đây. Tình hình kin tiếp tục ổn định, tổng cầu trong nền kinh tế phục hồi và cung ứng hàng hóa tr kinh tế duy trì mức tăng trưởng tốt, đây là yếu tố hỗ trợ chính cho hoạt độ nhập khẩu. Sản lượng vận tải biển tăng bình quân 11%/năm trong thực tế, cao h mức đề ra (10%), sản lượng hàng thông qua cảng tăng bình quân 17%/năm, cao hơn 2 lần mức đề ra. Dự kiến trong những năm tới, khối lượng hàng hóa xuất nhậ nói chung và khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển nói riêng đáng kể. Đây là điều kiện thuận lợi lớn cho Công ty.

Nhu cầu vận tải container đang trở nên thịnh hành, hiện nay hơn 85% thị phần vận chuyển container do các hãng tàu lớn nắm giữ, còn ở Việt Nam, cá tàu vận chuyển container chỉ chiếm 15%. Vì vậy Chính phủ và Nhà nước đan dựng để dần đồng bộ hóa cơ sở hạ tầng, đầu tư vận tải container để kịp thờ nhu cầu vận tải biển trong tương lai. Theo dự báo của Bộ GTVT, tổng lượng h qua cảng Việt Nam trong năm 2015 vào khoảng 500 triệu tấn, năm 2020 khoảng 1 ty tấn, năm 2030 khoảng 2 ty tấn. Có thể thấy, trong tương lai, nguồn hàng cho vận biển của Việt Nam là rất lớn, tạo tiền đề cho sự phát triển không ngừng củ này.

Với những điều kiện thuận lợi và cơ hội như trên, cộng với lợi thế từ m ty với bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực giao nhận, nhất là bằng đường biển với đội ngũ nhân viên đang ngày một cải thiện, nếu như biết nắm bắt cơ hội thi Logistics sẽ thu được nhiều lợi nhuận từ lĩnh vực giao nhận vận tải biển và ng phát triển, mở rộng hơn nữa.

3.1.2 Thách thức

Chi phí cho hoạt động giao nhận vận tải tại các cảng sông, cảng biển hiện nay là rất lớn, nhưng mức đóng góp vào tổng thu nhập sản phẩm quốc gia còn hạn chế. Quy hoạch phát triển vận tải biển đặt mục tiêu nâng tỉ trọng đóng góp vào khoảng 10% GDP vào năm 2030. Thế nhưng, đạt được mục tiêu này còn không ít thách thức.

Theo Bộ Công thương, hiện nay chi phí trung bình cho hoạt động logistics tại các nước phát triển chỉ vào khoảng 10-13%, tuy nhiên ở nước ta chi phí cho hoạt động này chiếm đến 25% GDP. Cụ thể, các chi phí chính gồm 60% chi phí vận tải, còn lại là các chi phí lưu kho/xử lý hàng hóa. Do đó, nhu cầu đặt ra là phải giảm được chi phí logistics, trong đó đẩy mạnh xuất nhập khẩu hàng hóa qua hệ thống cảng sông, cảng biển.

Một trong những khó khăn lớn của các khu vực cảng hiện nay là cơ sở hạ tầng kết nối với vùng tập trung hàng hóa còn yếu. Đáng chú ý là các địa phương hầu như còn thiếu trung tâm giao nhận hàng hóa và dịch vụ cung cấp chuyên dụng, đặc biệt là tại các cảng biển. Theo ông Bùi Thiên Thu, Phó Cục trưởng Cục Hàng hải Việt Nam, hiện nay cả nước có khoảng 1.700 tàu biển với trọng tải từ 6,9DWT và tổng dung tích là 4,3 triệu GT. Trong số này có 30 tàu container, 172 tàu chuyên dụng chở hàng rời, hơn 940 tàu tổng hợp, còn lại là các tàu chở dầu và tàu khách. Theo ông Thu, đây là sự mất cân đối rất lớn, bởi vì trên thế giới trung bình tốc độ phát triển tàu container vào khoảng 6,8%/năm, nhưng ở nước ta chỉ đạt khoảng 1%/năm. Trong khi đó, hàng container xuất nhập khẩu đi châu Âu và đi Mỹ hiện nay đều do các hãng nước ngoài chiếm thị phần chủ chốt. Cũng theo ông Thu, trước bất cập trên, Cục Hàng hải Việt Nam đã đề xuất giảm giá dịch vụ bốc xếp container ở mức tối thiểu, trước mắt thí điểm tại khu vực cảng biển Cái Mép-Thị Vải. Sau thời gian thí điểm dự kiến sẽ trình Chính phủ kết quả thực hiện để báo cáo Quốc hội chính thức bổ sung vào danh mục hàng hóa, dịch vụ bình ổn để áp dụng thống nhất trên cả nước.

Ngoài những thách thức về mặt chi phí, DGS Logistics còn phải đối mặt một số khó khăn khác. Thứ nhất, thị trường dịch vụ giao nhận vận tải hàng hóa nhập khẩu ngày càng được đông đảo các công ty tham gia nên sức ép cạnh tranh ngày càng lớn, đòi hỏi công ty cải thiện chất lượng dịch vụ và chất lượng khách hàng. Hiện tại Việt Nam có khoảng hơn 1200 doanh nghiệp kinh doanh về

dịch vụ giao nhận vận tải. Ngoài thách thức cạnh tranh với các công ty nước ngoài thì cạnh tranh với các đối thủ ngang tầm cũng là thách thức không nhỏ cho doanh nghiệp. Thứ hai, các Thông tư của Bộ Tài Chính thường xuyên thay đổi trong khi các văn bản hướng dẫn của Tổng cục Hải quan hướng dẫn các Thông Tư không theo kịp dẫn đến thiếu đồng bộ, gây lúng túng cho doanh nghiệp.

3.2. Định hướng của công đối với nghiệp vụ giao nhận hàng hóa le container bằng đường biển trong giai đoạn 2016-2020.

Với thực trạng cạnh tranh gay gắt hiện nay, công ty cần phải có những biện pháp tích cực để xây dựng hoàn thiện và phát triển quy trình của mình. Sự phát triển ấy cần đòi hỏi quá trình hợp tác, làm việc chăm chỉ của các nhân viên trong công ty nói chung, đi theo định hướng mà công ty đã lập sẵn theo kế hoạch. Theo đó công ty sẽ chú trọng vào những định hướng sau:

- Tăng cường các hoạt động gặp gỡ, giao lưu để duy trì mối quan hệ tốt và giữ bằng được những khách hàng hiện có. Khách hàng là một trong những yếu tố quan trọng nhất của công ty. Với tiêu chí “nhanh chóng, chính xác và uy tín” của mình, công ty sẽ
- Tham gia các hội chợ trong nước và quốc tế để tìm kiếm thêm khách hàng tiềm năng.
- Thị trường trong nước và quốc tế là yếu tố căn bản để công ty có nền móng phát triển. Theo đó, công ty sẽ tích cực dự các buổi trao đổi chuyên ngành để có thêm thông tin về thị trường, tiến hành khảo sát ý kiến của khách hàng để biết thêm nhu cầu của họ, từ đó thay đổi qui trình cho phù hợp.
- Tăng năng suất làm việc để giảm bớt chi phí cho công ty.
- Khai thác tích cực hơn các dịch vụ giao nhận (làm thủ tục hải quan, C/O, chứng nhận kiểm dịch, mua bảo hiểm, đăng ký hun trùng...). Mở rộng lĩnh vực kinh doanh của mình, để đáp ứng nhu cầu của nhiều loại khách hàng khác nhau.
- Với những định hướng của mình, trong vòng 5 năm tới, công ty sẽ cố gắng, phấn đấu để đạt được những mục tiêu sau:
- Mở rộng quy mô công ty khi hoạt động kinh doanh có bước tiến đáng kể.

– Được nhiều công ty xuất khẩu trên toàn quốc biết đến với hình ảnh của một công ty giao nhận hiệu quả và đáng tin cậy.

3.3. Một số giải pháp

3.3.1. Tìm kiếm chính xác và mở rộng khách hàng mục tiêu

Cần biết đâu là nhóm khách hàng quan trọng nhất và công ty có thể phục vụ tốt nhất để tập trung chăm sóc và phục vụ một cách tốt nhất. Hiện tại công ty phục vụ tốt nhất nhóm khách hàng có quy mô vừa và nhỏ, vì vậy công ty nên tập trung tìm kiếm, sàng lọc những công ty này để tập trung phục vụ một cách nhất. Trong thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, việc giữ được khách hàng cũ cũng khó khăn và có ý nghĩa quan trọng không thua kém việc tìm khách hàng mới. Vì vậy cần nắm rõ đâu là thế mạnh của công ty để tiếp tục p

Nhưng nếu muốn phát triển mạnh và mở rộng hơn nữa, công ty nên đồng t mở rộng dần phân khúc khách hàng mục tiêu. Để làm được điều đó, đầu tiên cần tăng cường lượng nhân viên có trình độ nghiệp vụ cao, dày dặn kinh nghiệm trong lĩnh vực giao nhận. Sau đó, tìm kiếm những khách hàng lớn hơn, đa dạng mặt hàng giao nhận, đưa ra những ưu đãi tốt từ ban đầu, phục vụ chu đáo tận t có thể bước đầu tạo niềm tin đối với những doanh nghiệp lớn. Mở rộng khách hàng mục tiêu và đa dạng hóa hàng hóa giao nhận còn giải quyết tình trạng hoạt động mùa vụ, không còn phụ thuộc vào mùa vụ hàng hóa nữa mà thời điểm nào t cũng sẽ có hàng. Đây là chiến lược dài hạn, vì vậy cần nhiều thời gian cần quan tâm, hiệp lực của tất cả nhân viên và lãnh đạo trong công ty.

3.3.2. Quản lý và theo dõi sát từng khách hàng để kịp thời giải quyết kho

Mỗi một bước trong quá trình chăm sóc và phục vụ khách hàng cần đươc dõi để đưa ra giải pháp cho những vấn đề phát sinh. Ví dụ cần giải thích và t khách hàng gửi đầy đủ và gửi sớm những chứng từ cần thiết cho công ty để kiện nhận hàng một cách sớm nhất.

Ngoài việc gửi các chứng từ sớm và đầy đủ, công ty cũng cần thường tương tác với khách hàng để nếu có bất cứ vấn đề nào phát sinh trong việc làm từ, khai quan hay khai thuế thì công ty đều có thể nhanh chóng khắc phục được, n vậy sẽ có lợi cho cả khách hàng và cho cả công ty.

3.3.3 Tránh những sai sót không đáng có

Trong nghiệp vụ giao nhận hàng hóa, các bước diễn ra theo quy trình và bước liên hệ chặt chẽ với nhau, vì vậy chỉ cần sai sót ở bất kỳ khâu nào cũng hậu quả xấu. Vì vậy từ nhân viên chứng từ đến nhân viên giao nhận cần hết lòng kiểm tra công việc của mình trước khi giao lại cho khâu tiếp theo, tránh nhữ sai lầm không đáng có vì sẽ rất mất thời gian của mọi người. Đồng thời cần nhân viên có kinh nghiệm ở những khâu quan trọng, có khối lượng công việc lớn công việc diễn ra thuận lợi hơn.

3.3.4. Đầu tư cải thiện cơ sở hạ tầng và trang thiết bị

Trang thiết bị và cơ sở hạ tầng đóng vai trò thiết yếu trong nghiệp vụ nhận hàng hóa bằng đường biển, đặc biệt là hệ thống kho bãi, phương tiện chuyên và thông tin liên lạc. Công ty cần đầu tư tốt hơn trang thiết bị và cơ sở tầng, để nhanh chóng và dễ dàng thực hiện nghiệp vụ, tối ưu hóa chi phí dịch ấn tượng mạnh mẽ đến với khách hàng.

3.3.5. Tăng cường và cải thiện công tác quản trị rủi ro

Mỗi khi giải quyết một lô hàng cho bất kỳ khách hàng nào công ty cũng đưa ra những phương án dự phòng cho từng giai đoạn, để khi sự cố xảy ra nhân v sẽ không bị bất ngờ, cái giai đoạn sẽ không bị tê liệt, gián đoạn, ảnh hưởng quả hoạt động và uy tín của công ty. Dẫu biết sẽ có rất nhiều tình huống kh trước và thủ tục, vấn đề phát sinh liên tục, nhưng công ty vẫn cần dự trù nhữ khăn có thể xảy ra, đồng thời liên tục cập nhật những điểm mới, những phát si trong quy trình giao nhận hàng hóa bằng đường biển.

KẾT LUẬN

Xu thế hội nhập quốc tế toàn cầu hiện nay trên thế giới đã và đang mở ra kỷ nguyên mới cho kinh doanh quốc tế nói chung và hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu nói riêng. Hội nhập kinh tế tháo gỡ những hàng rào thuế quan, tọa điều kiện hàng hóa lưu thông giữa các quốc gia được dễ dàng, nhanh chóng, đồng thời cường tính cạnh tranh và hàng hóa Việt Nam dễ dàng xâm nhập vào thị trường. Nghiệp vụ giao nhận và vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu vì vậy đó thiết yếu trong giai đoạn kinh tế hiện nay, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh do phát triển, mang lại lợi ích to lớn cho người tiêu dùng.

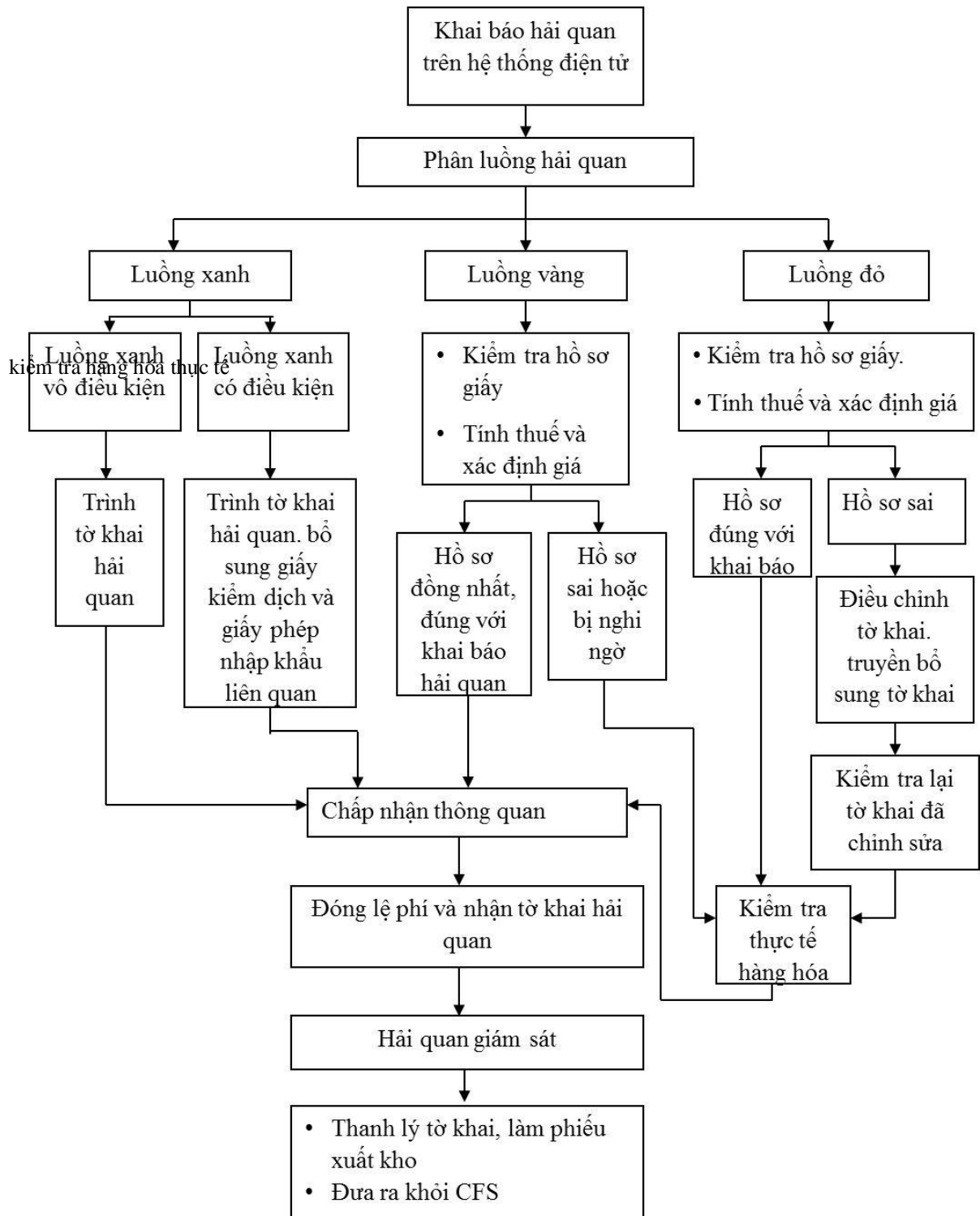
Để có thể đứng vững trong ngành giao nhận vận tải, công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn cần thực hiện tốt các giải pháp khác phục điểm yếu của mình kiểm chính xác và mở rộng lượng khách hàng trọng tâm, đa dạng hóa sản phẩm nhận, theo dõi sát từng khách hàng đang chăm sóc, tránh những sai sót không có trong quá trình thực hiện nghiệp vụ, đầu tư cải thiện cơ sở hạ tầng, trang và cuối cùng là thực hiện tốt công tác quản trị rủi ro, cập nhật thường xuyên mới phát sinh. Trải qua 6 năm hoạt động, DGS Logictics đang không ngừng cải thiện nâng cao uy tín và chất lượng vụ phụ khách hàng mỗi ngày. Nếu như có thể phát huy những điểm mạnh và thực hiện tốt các giải pháp được đề ra.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1, Nguyễn Hồng Đàm, Hoàng Văn Châu, Nguyễn Thư Tiến, Vũ Huy Tuấn, 2003, *Vận tải và giao nhận trong ngoại thương* Nhà. xuất bản Giao thông vận tải Hà Nội.
- 2, Đoàn thị hồng Vân, Kim Ngọc Đạt, 2005, *Quản trị xuất nhập khẩu* Nhà. xuất bản Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh.
- 3, Trịnh Thị thu Hương, 2009, *Vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương* Nhà. xuất bản Thông Tin và Truyền Thông.
- 4, Bộ Tài Chính, 2015, *Thông tư số 38/2015/TT-BTC ngày 25/3/2015 quy định về thủ tục hải quan; kiểm tra, giám sát hải quan; thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu và q thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu.*

PHỤ LỤC

1, Quy trình làm thủ tục hải quan đối với hàng nhập khẩu lẻ Container



(Nguồn: Phòng khai thác, Công ty TNHH Tiếp Vận Đại Giang Sơn)

2, Bộ chứng từ theo hợp đồng số 150420/01/PV-SPX Bao gồm:

1. Hợp đồng số 150420/01/PV-SPX
2. Tax invoice số IN15060195
3. Tờ khai hải quan số 1100440942340
4. Hóa đơn thương mại và phiếu đóng gói số 19586
5. Vận đơn số SIN/SGN/30465
6. Vận đơn số HCMSE15060031-01
7. Thông báo hàng đến do ECU Line Vietnam cấp
8. Lệnh giao hàng số 50,849/18-ECU-DO
9. Thông báo hàng đến do DGS Logistics cấp
10. Giấy báo cước số IMSEH1506038
11. Lệnh giao hàng số IMSEH1506038