

The Saigon International University



Khóa luận tốt nghiệp

Thành phố Hồ Chí Minh - 2011

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành

Kinh tế đối ngoại

Đề tài

**Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa
xuất khẩu theo phương thức vận tải container
đường biển tại công ty cổ phần Interlink**

Giảng viên hướng dẫn

Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Sinh viên

Vũ Thị Bích Vân

MSSV: 64011300773



Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn

Website: www.siu.edu.vn

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành khóa luận này, tôi đã nhận được sự hướng dẫn, giúp đỡ và góp ý nhiệt tình từ quý thầy cô trường Đại học Quốc tế Sài Gòn và các anh chị nhân viên tại Công ty Cổ phần Interlink.

Trước hết, tôi xin chân thành cảm ơn đến quý thầy cô trường Đại học Quốc tế Sài Gòn đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ tôi trong quá trình học tập. Tôi xin gửi lời biết ơn sâu sắc đến Thạc sỹ Nguyễn Văn Mỹ đã dành thời gian và tâm huyết hướng dẫn và giúp tôi hoàn thành khóa luận tốt nghiệp.

Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến các anh chị nhân viên phòng chứng từ của Công ty Cổ phần Interlink, đặc biệt là chị Lê Nguyễn Như Ý đã trực tiếp hướng dẫn tôi trong quá trình thực tập tại đây.

Mặc dù tôi đã cố gắng nỗ lực học hỏi, tìm tòi, nghiên cứu trong quá trình làm khóa luận, song vẫn không thể tránh khỏi những thiếu sót, rất mong nhận được những đóng góp tận tình từ phía thầy cô, các anh chị và các bạn.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

I

NHẬN XÉT CỦA HỘI ĐỒNG PHẢN BIỆN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

II

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

III

Danh mục từ viết tắt

Ký hiệu	Nguyên nghĩa tiếng Anh	Nguyên nghĩa tiếng Việt
B/L	Bill of Lading	Vận đơn
C/I	Commercial Invoice	Hóa đơn thương mại
C/O	Certificate of Origin	Giấy chứng nhận xuất xứ
FCL	Full container load	Hàng nguyên container
HB/L	House Bill of Lading	Vận đơn gom hàng
LCL	Less than container load	Hàng lẻ
MB/L	Master Bill of Lading	Vận đơn chủ
P/L	Packing List	Phiếu đóng gói

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

IV

Danh mục bảng biểu và sơ đồ

STT	Bảng biểu, sơ đồ	Nội dung	Trang
1	Sơ đồ 3.1	Sơ đồ tổ chức của công ty CP Interlink	36
2	Biểu đồ 3.1	Cơ cấu thị trường quốc tế của công ty Interlink	44
3	Bảng 3.1	Cơ cấu nguồn nhân lực công ty	40
4	Bảng 3.2.	Kết quả hoạt động kinh doanh 2014-2016	15
5	Bảng 4.1	Doanh thu theo từng loại dịch vụ	49
6	Bảng 4.2.	Doanh thu theo dịch vụ xuất khẩu đường biển	49
7	Bảng 4.3	Doanh thu theo khách hàng	50
8	Bảng 4.4	Doanh thu theo mặt hàng xuất khẩu đường biển	51
9	Bảng 4.5	Danh mục phương tiện, thiết bị vận tải tại công ty	57
10	Bảng 4.6	Sản lượng giao nhận theo thời gian	58
11	Bảng 4.7	Một số hãng tàu giao dịch với Interlink và tuyến vận tải chính	59
12	Bảng 4.8	Sản lượng theo tuyến vận tải	60
13	Bảng 4.9	Quy trình làm hàng của công ty	64

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

V

Danh mục hình ảnh

STT	Hình	Nội dung	Trang
1	Hình 3.1	Logo của công ty CP Interlink	33
2	Hình 3.2	Ông Nguyễn Hữu Khánh – Chủ Tịch HĐQT Công ty CP Interlink (đứng giữa) nhận giải thưởng “Thương Hiệu Mạnh ASEAN 2017”	36
3	Hình 3.3	Đội xe và kho Interlink	39
4	Hình 4.1	Các thông tin cơ bản khi giao dịch với khách hàng	47
5	Hình 4.2	Hóa đơn thương mại	48
6	Hình 4.3	Phiếu đóng gói	48
7	Hình 4.4	Danh sách hàng	52
8	Hình 4.5	Quy trình mở tờ khai Hải quan điện tử	53
9	Hình 4.6	Khai báo hải quan điện tử	53
10	Hình 4.7	Khai chính thức tờ khai (EDC)	54
11	Hình 4.8.	Trả kết quả khai báo	54
12	Hình 4.9	Tờ khai hải quan thông báo kết quả phân luồng (luồng vàng)	55
13	Hình 4.10	Giấy yêu cầu khử trùng	56
14	Hình 4.11	Chi tiết vận đơn	62

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

VI

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	i
NHẬN XÉT CỦA HỘI ĐỒNG PHẢN BIỆN	ii
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	iii
Danh mục từ viết tắt	iv
Danh mục bảng biểu và sơ đồ	v
Danh mục hình ảnh	vi
Chương 1. Giới thiệu chung	1
1.1. Lý do chọn đề tài	1
1.2. Mục đích nghiên cứu	2
1.3. Đối tượng nghiên cứu	2
1.4. Phương pháp nghiên cứu	2
1.5. Phạm vi nghiên cứu	3
1.6. Mục tiêu của đợt thực tập	4
1.7. Kết cấu của khóa luận	4
Chương 2. Cơ sở lý luận	5
2.1. Khái niệm về giao nhận và người giao nhận	5
2.2. Phạm vi của dịch vụ giao nhận	7
2.3. Các yếu tố tác động đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu đường biển	9
2.3.1 Các yếu tố khách quan	9
2.3.2. Các yếu tố chủ quan	10
2.4. Tổ chức và kỹ thuật giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng container	11
2.4.1. Khái niệm container	11
2.4.2. Cách thức đóng hàng vào container	12
2.4.3. Phương pháp gửi hàng bằng container	13
2.4.4. Chứng từ vận chuyển hàng hóa bằng container	17

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

VII

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

2.5. Trình tự giao nhận hàng hóa xuất khẩu vận chuyển bằng container	21
2.5.1. Chuẩn bị hàng hóa để giao cho người vận tải	21
2.5.2. Chuẩn bị chứng từ hàng hóa	22
2.5.3. Giao hàng cho người vận tải	27
2.5.4. Lập bộ chứng từ thanh toán	31
2.5.5. Quyết toán, lưu hồ sơ	31
Chương 3. Giới thiệu Công ty cổ phần Interlink	33
3.1. Lịch sử hình thành và phát triển	33
3.2. Cơ cấu tổ chức nhân sự	36
3.3. Dịch vụ, thị trường, đối thủ cạnh tranh	41
3.4. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần nhất	45
Chương 4. Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại công ty cổ phần Interlink	46
4.1. Thực trạng giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại công ty cổ phần Interlink.	46
4.1.1. Chuẩn bị hàng hóa để giao cho người vận tải	46
4.1.2. Chuẩn bị các chứng từ hàng hóa	52
4.1.3. Giao hàng cho người vận tải	56
4.1.4. Lập bộ chứng từ	61
4.1.5. Quyết toán, lưu hồ sơ	65
4.2. Nhận xét	66
4.2.1. Ưu điểm	66
4.2.2. Nhược điểm	67
Chương 5. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hoá xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại Công ty Cổ phần Interlink.	68

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

VIII

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

5.1. Định hướng hoạt động của công ty	68
5.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hoá xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại Công ty Cổ phần Interlink.	68
5.2.1. Tiếp tục phát triển nguồn doanh thu từ dịch vụ vận tải đường biển quốc tế.	68
5.2.2. Xây dựng quy trình làm hàng dành cho khách hàng, hàng hóa có yêu cầu đặc biệt	70
5.2.3. Giải pháp thu hút khách hàng vào thời điểm ít hàng	70
Kết luận	72
Tài liệu tham khảo	74
Phụ lục	76

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

IX

Chương 1. Giới thiệu chung

1.1. Lý do chọn đề tài

Nền kinh tế Việt Nam đã và đang có những bước phát triển vượt bậc kể từ khi thực hiện chính sách mở cửa, gia nhập vào các tổ chức kinh tế trên thế giới. Khối lượng hàng hóa sản xuất giao dịch với nước ngoài tăng lên đáng kể. Sự phát triển của ngành sản xuất thương mại đòi hỏi sự phát triển tương xứng của ngành logistics. Trong đó, giao nhận là một mắt xích không thể tách rời của chuỗi cung ứng – logistics. Cũng như là một hoạt động quan trọng trong chuỗi các hoạt động của quá trình thực hiện một hợp đồng xuất nhập khẩu. Hiện nay, các doanh nghiệp muốn tập trung nguồn lực vào hoạt động kinh doanh chính yếu của họ. Vì vậy, họ sẽ thuê ngoài các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giao nhận để cung cấp cho họ dịch vụ giao nhận hàng hóa và nguyên vật liệu với chất lượng và số lượng theo yêu cầu tại mức giá hợp lý, đúng lúc, đúng nơi và chi phí hợp lý nhất. Bên cạnh đó, vận tải biển là phương thức vận tải chính của thế giới (chiếm hơn 90% sản lượng hàng hóa thương mại – theo báo cáo chuyên sâu ngành logistics Quý I/2017 do VIRAC JSC phát hành). Trong đó, do tính kinh tế và thuận lợi trong quy hoạch tuyến vận tải nên các doanh nghiệp thường chọn phương pháp gửi hàng bằng container làm cho nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng phương pháp này tăng lên, trở thành một hoạt động kinh doanh tiềm năng.

Trong thực tế, thị trường ngành giao nhận vận tải tại nước ta là “sân chơi” của các doanh nghiệp lớn nước ngoài. Các doanh nghiệp Việt Nam thường là vừa và nhỏ. Cơ sở hạ tầng, trình độ năng lực chuyên môn khó có thể đáp ứng được tính chất phức tạp của nghiệp vụ giao nhận vận tải quốc tế. Doanh nghiệp thường gặp phải rủi ro trong quá trình thực hiện dịch vụ giao nhận, quá trình làm chứng từ hay các vướng mắc trong thủ tục hải quan,...

Công ty cổ phần Interlink với mục tiêu sớm trở thành một trong những công ty cung ứng dịch vụ logistics tốt nhất Việt Nam, đồng thời đứng vị trí số một trong tâm trí khách hàng

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 1

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

về lĩnh vực cung ứng dịch vụ giao nhận vận chuyển hàng hóa quốc tế đã và đang chú trọng đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng ở các đầu mối trọng điểm như Hà Nội, Đà Nẵng, thành phố Hồ Chí Minh hướng tới mở rộng đa dạng hóa các loại hình dịch vụ logistics.

Hiện nay, Interlink đang không ngừng cải tiến, hoàn thiện dịch vụ giao nhận hàng hóa đường biển. Tuy nhiên, cho đến nay những dịch vụ này vẫn chưa được hoàn chỉnh, chưa đem lại lợi nhuận tối đa cũng như sự kỳ vọng của khách hàng.

Dựa vào những phương diện trên và trong quá trình thực tập tại công ty, tôi đã chọn đề tài “Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại công ty cổ phần Interlink” cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

1.2. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở phân tích thực trạng giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại công ty cổ phần Interlink, luận văn đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động của dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển tại công ty cổ phần Interlink.

1.3. Đối tượng nghiên cứu

Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại công ty cổ phần Interlink

1.4. Phương pháp nghiên cứu

Thu thập số liệu trong các vấn đề bao gồm thực hiện thủ tục hải quan điện tử, thực hiện soạn, bàn giao chứng từ, giao nhận hàng hóa tại cảng. Ghi nhận những vướng mắc thông qua trao đổi, lắng nghe trực tiếp những vấn đề mà doanh nghiệp đang gặp phải và cách tháo gỡ từ phía ban quản trị.

Dựa trên kết quả đó, tiến tới phân tích những số liệu thu thập được để đánh giá, so sánh tình hình hoạt động trong những năm gần đây.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 2

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Thu thập số liệu, thông tin thứ cấp: thu thập thông tin, số liệu từ báo cáo của công ty, từ các trang mạng chuyên ngành như Hải quan, Bộ công thương,...

Phân tích dữ liệu: Kết quả nghiên cứu dữ liệu thứ cấp được tổng hợp thành báo cáo, thống kê theo bảng biểu, sơ đồ để thể hiện các nội dung nghiên cứu.

Phương pháp nghiên cứu

Luận văn đã sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu như phương pháp thống kê và phương pháp so sánh.

Phương pháp thống kê

Luận văn thực hiện phương pháp này như sau:

Bước 1: thu thập số liệu, tóm tắt, trình bày, tính toán các đặc trưng khác nhau của các nội dung nghiên cứu về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại công ty cổ phần Interlink.

Bước 2: Phân tích mối liên hệ giữa các số liệu thu thập .

Bước 3: Dự đoán xu hướng phát triển của hoạt động giao nhận tại công ty và đề xuất giải pháp.

Phương pháp so sánh

Bước 1: Xác định các chỉ tiêu, nội dung so sánh.

Bước 2: Xác định nội dung so sánh.

Bước 3: Xác định điều kiện để so sánh được các chỉ tiêu.

Bước 4: Xác định mục đích so sánh.

Bước 5. Thực hiện và trình bày kết quả so sánh.

1.5. Phạm vi nghiên cứu

Không gian:

Bài báo cáo thực tập này được tiến hành tại Công ty cổ phần Interlink

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 3

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Thời gian:

Thời gian nghiên cứu thực tế, hình thành ý tưởng, thu thập tài liệu từ ngày 06/03/2017 đến 06/06/2017

1.6. Mục tiêu của đợt thực tập

Hội nhập vào môi trường thực tế của doanh nghiệp

Vận dụng những kiến thức đã học vào môi trường thực tế tại doanh nghiệp

Biết cách ứng xử trong các mối quan hệ tại doanh nghiệp

1.7. Kết cấu của khóa luận

Khóa luận gồm có 5 chương:

Chương 1: Giới thiệu chung

Chương 2: Cơ sở lý luận

Chương 3: Giới thiệu công ty cổ phần Interlink

Chương 4: Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển tại công ty cổ phần Interlink

Chương 5: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển tại công ty cổ phần Interlink

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 4

Chương 2. Cơ sở lý luận

2.1. Khái niệm về giao nhận và người giao nhận

Khái niệm về giao nhận

Theo quan điểm chuyên ngành, Liên đoàn quốc tế các hiệp hội giao nhận (FIATA) đưa khái niệm về lĩnh vực này như sau: “giao nhận vận tải là bất kỳ dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, xếp dỡ, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như các dịch vụ phụ trợ và tư vấn có liên quan đến các dịch vụ kể trên, bao gồm nhưng không chỉ giới hạn ở những vấn đề hải quan hay tài chính, khai báo hàng hóa cho những mục đích chính thức, mua bảo hiểm hàng hóa và thu tiền hay những chứng từ liên quan đến hàng hóa.”

Theo luật thương mại Việt Nam năm 2005 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 đến giao hàng cho người nhận theo sự ủy thác của chủ hàng, của người vận tải hoặc của người giao nhận khác”.

Nói một cách 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 (người gửi hàng) đến nơi nhận hàng (người nhận hàng).

Hoạt động giao nhận là một phần của chuỗi logistics

Thuật ngữ logistics đã có từ lâu trên thế giới. Trước hết trong lĩnh vực quân sự, logistics bao gồm các bài toán về việc di chuyển quân lương, bố trí lực lượng, thiết kế và bố trí kho tàng, quản lý vũ khí,... sao cho phù hợp nhất với tình hình chiến sự nhằm mục tiêu chiến thắng đối phương. Trong sản xuất kinh doanh, logistics đề cập tới tối thiểu hóa chi phí, từ việc mua sắm nguyên vật liệu cho tới việc lập, thực hiện kế hoạch sản xuất và giao hàng.

Theo điều 233 Luật Thương mại nói rằng:

“Dịch vụ Logistics là hoạt động thương mại, theo đó thương nhân tổ chức thực hiện một hoặc nhiều công việc bao gồm nhận hàng, vận chuyển, lưu kho, lưu bãi, làm thủ tục hải

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 5

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

quan, các thủ tục giấy tờ khác có liên quan đến hàng hóa theo thỏa thuận với khách hàng để hưởng thù lao”.

Hiện nay, cùng với quá trình phát triển của sản xuất và lưu thông, sự vận động của hàng hóa ngày càng trở nên phong phú và phức tạp hơn. Điều này đặt ra yêu cầu mới đối với dịch vụ vận tải giao nhận. Giờ đây, người kinh doanh dịch vụ vận tải giao nhận không chỉ đơn thuần là người cung cấp các dịch vụ vận chuyển đơn lẻ nữa, mà thực tế họ đã tham gia cùng với nhà sản xuất và các trung gian thương mại đảm nhận thêm các khâu như: gom hàng, xếp hàng, lắp ráp, đóng gói, cung cấp dịch vụ kho hàng, lưu trữ hàng hóa, xử lý thông tin,... như vậy, hoạt động vận tải giao nhận thuần túy đã dần trở thành hoạt động tổ chức quản lý toàn bộ dây chuyền phân phối vật lý và là một bộ phận trong chuỗi mắt xích cung-cầu. Người vận tải giao nhận trở thành người cung cấp dịch vụ logistics.

Như vậy, có thể nói rằng: dịch vụ giao nhận là một phần của dịch vụ logistics và dịch vụ logistics là sự phát triển cao, hoàn thiện của dịch vụ vận tải giao nhận.

Người giao nhận

Theo khái niệm của liên đoàn các hiệp hội giao nhận (FIATA): “Người giao nhận (Forwarder, Freight forwarder hay Forwarding agent) là người thu xếp chuyên chở toàn bộ hàng hóa theo hợp đồng ủy thác và hoạt động vì lợi ích của người ủy thác mà bản thân họ không phải là người chuyên chở. Người giao nhận cũng đảm bảo thực hiện mọi công việc liên quan đến hợp đồng giao nhận như đảm bảo lưu kho, trung chuyển, làm thủ tục hải quan kiểm hóa,...”

Theo định nghĩa giao nhận vận tải do Ủy ban kinh tế, xã hội châu Á Thái Bình Dương ESCAP đưa ra như sau: “Người giao nhận vận tải là đại lý ủy thác thay mặt nhà xuất nhập khẩu thực hiện nhiệm vụ từ đơn giản như lưu cước, làm thủ tục thuế quan cho đến làm trọn gói các dịch vụ của toàn bộ quá trình vận tải và phân phối hàng”.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 6

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Người giao nhận có thể là chủ hàng (khi chủ hàng tự đứng ra đảm nhận công việc giao nhận hàng hóa của mình), chủ tàu (khi chủ tàu thay mặt chủ hàng thực hiện dịch vụ giao nhận), công ty xếp dỡ hay kho hàng, người giao nhận chuyên nghiệp hay bất kỳ người nào khác có đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa. Người giao nhận có các trình độ chuyên môn như:

Biết kết hợp nhiều phương thức vận tải khác nhau

Biết tận dụng tối đa dung tích, trọng tải của các công cụ vận tải nhờ vào dịch vụ gom hàng

Biết kết hợp giữa vận tải – giao nhận – xuất nhập khẩu và liên hệ tốt với các tổ chức có liên quan đến quá trình vận chuyển hàng hóa như Hải quan, Đại lý hãng tàu, bảo hiểm, bến cảng,...

Tạo điều kiện cho người kinh doanh xuất nhập khẩu hoạt động hiệu quả nhờ vào dịch vụ giao nhận của mình. Như vậy, nhà xuất nhập khẩu có thể sử dụng kho bãi của người giao nhận hay của người giao nhận đi thuê, từ đó giảm được chi phí sử dụng kho bãi. Bên cạnh đó cũng giảm được các chi phí quản lý hành chính, bộ máy tổ chức đơn giản, có điều kiện tập trung vào kinh doanh xuất nhập khẩu.

2.2. Phạm vi của dịch vụ giao nhận

Trước đây, người làm giao nhận chỉ làm đại lý thực hiện một số công việc của nhà xuất khẩu, nhập khẩu ủy thác như: xếp dỡ, lưu kho hàng hóa, làm thủ tục giấy tờ, lo liệu vận tải nội địa, thủ tục thanh toán tiền hàng. Ngày nay cùng với sự phát triển của nền sản xuất đòi hỏi sự phát triển tương ứng của lưu thông thương mại, cùng với sự tác động của tự do hóa quốc tế, phạm vi hoạt động của dịch vụ giao nhận được mở rộng hơn. Trừ khi bản thân người gửi hàng hoặc

người nhận hàng muốn tự mình tham gia bất kỳ khâu thủ tục chứng từ nào đó, còn thông thường người giao nhận có thể thay mặt họ lo liệu quá trình vận chuyển hàng hoá qua các cung đoạn cho đến tay người nhận cuối cùng. Đứng trên góc độ của một người giao nhận, họ có thể

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 7

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

thực hiện dịch vụ một cách trực tiếp hay thông qua đại lý hay thuê ngoài dịch vụ của người thứ ba khác. Những dịch vụ mà người giao nhận có thể cung cấp là:

Chuẩn bị hàng hóa để chuyên chở

Tổ chức, chuyên chở hàng hóa trong phạm vi ga, cảng, sân bay

Tổ chức xếp dỡ hàng hoá

Tư vấn cho khách hàng trong việc chuyên chở

Ký kết hợp đồng với người chuyên chở, thuê phương tiện vận tải, lưu cước

Làm các thủ tục gửi hàng, nhận hàng

Làm thủ tục hải quan, kiểm kiện, kiểm dịch

Mua bảo hiểm cho hàng hóa

Lập các chứng từ cần thiết cho quá trình thanh toán gửi hàng, nhận hàng

Thanh toán, thu đổi ngoại tệ

Nhận hàng từ chủ hàng, giao cho người chuyên chở và giao cho người nhận

Gom hàng, lựa chọn tuyến đường vận tải, phương thức vận tải và người chuyên chở

phù hợp

Thu xếp chuyển tải hàng hóa

Đóng gói bao bì, phân loại, tái chế hàng hoá

Nhận và kiểm tra các chứng từ cần thiết liên quan đến sự vận động của hàng hoá

Lưu kho, bảo quản hàng hóa

Thanh toán cước phí, chi phí xếp dỡ, chi phí lưu kho, lưu bãi

Thông báo tình hình đi và đến của các phương tiện vận tải

Thông báo tổn thất với người chuyên chở

Giúp chủ hàng trong việc khiếu nại đòi bồi thường.

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Ngoài ra, người làm dịch vụ giao nhận còn cung cấp các dịch vụ đặc biệt theo yêu cầu của khách hàng như: vận chuyển máy móc thiết bị cho các công trình xây dựng lớn, vận chuyển quần áo may sẵn trong các container đến thẳng cửa hàng, vận chuyển hàng triển lãm ra nước ngoài, tư vấn cho khách hàng về thị trường, chiến lược xuất nhập khẩu, các điều kiện giao hàng phù hợp...

2.3. Các yếu tố tác động đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu đường biển

2.3.1 Các yếu tố khách quan

Môi trường luật pháp

Phạm vi hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu đường biển liên quan đến nhiều quốc gia khác nhau. Bất kỳ thay đổi nào như sự ban hành, phê duyệt một thông tư hay nghị định của Chính phủ ở một trong những quốc gia đó; hay sự phê chuẩn, thông qua một công ước quốc tế cũng sẽ có tác động không nhỏ đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Do đó, việc tìm hiểu và cập nhật kịp thời về những nguồn lực khác nhau, đặc biệt là những quốc gia khác sẽ giúp người giao nhận tiến hành công việc một cách hiệu quả nhất.

Môi trường chính trị, xã hội

Những biến động trong môi trường chính trị - xã hội ở những quốc gia có liên quan trong hoạt động giao nhận sẽ ảnh hưởng rất lớn đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu. Những biến động về chính trị xã hội sẽ là cơ sở để xây dựng trường hợp bất khả kháng và khả năng miễn trách cho người giao nhận cũng như người chuyên chở.

Thời tiết

Thời tiết ảnh hưởng rất lớn đến việc giao hàng, nhận hàng và quá trình chuyên chở hàng

hóa bằng đường biển. Điều này sẽ ảnh hưởng đến tốc độ làm hàng và thời gian giao nhận hàng hóa. Ngoài ra, quá trình chuyên chở trên biển cũng chịu nhiều tác động của yếu tố thời tiết có

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 9

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

thể gây thiệt hại hoàn toàn cho tàu hoặc làm chậm việc giao hàng, phát sinh hậu quả kinh tế cho các bên liên quan chẳng hạn mưa bão, sóng thần, biển động,...

Do những tác động trên mà thời tiết sẽ ảnh hưởng đến chất lượng của hàng hóa và là một trong những nguyên nhân gây ra những tranh chấp. Nó cũng là cơ sở để xây dựng trường hợp bất khả kháng và khả năng miễn trách cho người giao nhận.

Đặc điểm của hàng hóa

Mỗi loại hàng hóa lại có những đặc điểm riêng của nó. Chẳng hạn hư nông sản hay thủy sản thì dễ hỏng, dễ biến đổi chất lượng; hàng hóa máy móc, thiết bị lại thường cồng kềnh, khối lượng và kích cỡ lớn,... Chính những đặc điểm riêng này của hàng hóa sẽ quy định cách bao gói, xếp dỡ, chằng buộc hàng hóa sao cho đúng quy cách, phù hợp với từng loại hàng để nhằm đảm bảo chất lượng của hàng hóa trong quá trình giao nhận và chuyên chở hàng hóa.

Bên cạnh đó, mỗi loại hàng hóa khác nhau với những đặc điểm riêng biệt sẽ đòi hỏi những loại chứng từ khác nhau để chứng nhận về phẩm chất, chất lượng của chúng. Tùy theo yêu cầu của cơ quan hải quan hoặc theo bộ chứng từ thanh toán được quy định trong L/C mà người giao nhận sẽ phải chuẩn bị các loại chứng từ cho phù hợp

2.3.2. Các yếu tố chủ quan

Bao gồm các yếu tố bên trong của doanh nghiệp hoạt động giao nhận như cơ sở vật chất kỹ thuật, trang thiết bị, máy móc, nguồn vốn đầu tư, đội ngũ lao động, chiến lược, mục tiêu kinh doanh.

Cơ sở hạ tầng, trang thiết bị máy móc

Cơ sở hạ tầng và trang thiết bị máy móc của người giao nhận bao gồm: văn phòng, kho hàng, các phương tiện bốc dỡ, chuyên chở, bảo quản và lưu kho hàng hóa,... Để tham gia hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu đường biển bằng container, người giao nhận

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

cần có một cơ sở hạ tầng với những trang thiết bị máy móc hiện đại để phục vụ cho việc gom hàng, chuẩn bị, kiểm tra hàng.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 10

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Ngoài ra, công nghệ thông tin cũng là phần không thể thiếu. Với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, người giao nhận đã có thể quản lý mọi hoạt động của mình và những thông tin về khách hàng, hàng hóa qua hệ thống máy tính, cũng như các thủ tục khai báo hải quan, theo dõi quá trình tổ chức thực hiện giao nhận. Từ đó, người giao nhận sẽ ngày càng tiếp cận gần hơn với nhu cầu của khách hàng và duy trì mối quan hệ lâu dài

Vốn đầu tư

Để có thể xây dựng cơ sở hạ tầng và sở hữu những trang thiết bị hiện đại nói trên thì vốn là yếu tố quan trọng. Bên cạnh đó, người giao nhận sẽ phải tính toán chu đáo để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật bằng việc sử dụng vốn một cách hiệu quả nhất.

Trình độ lao động

Đây là nhân tố có ảnh hưởng không nhỏ đến quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển. Quy trình nghiệp vụ giao nhận hàng hóa có diễn ra trong khoảng thời gian ngắn nhất để đưa hàng hóa đến nơi khách hàng yêu cầu phụ thuộc rất nhiều vào trình độ cũng như kinh nghiệm của những người tham gia trực tiếp hay gián tiếp vào quy trình giao nhận. Nếu người tham gia quy trình có sự am hiểu và kinh nghiệm trong lĩnh vực này thì sẽ xử lý thông tin thu được trong khoảng thời gian nhanh nhất. Không những thế, chất lượng của hàng hóa cũng sẽ được đảm bảo do đã có kinh nghiệm làm hàng với nhiều loại hàng hóa khác nhau.

2.4. Tổ chức và kỹ thuật giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng container

2.4.1. Khái niệm container

Theo tiêu chuẩn ISO 668:1995(E), container hàng hóa (freight container) là một công cụ vận tải có những đặc điểm sau:

Có đặc tính bền vững và đủ độ chắc tương ứng phù hợp cho việc sử dụng lại;

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 11

Được thiết kế đặc biệt để có thể chở hàng bằng một hay nhiều phương thức vận tải,

mà không cần phải dỡ ra và đóng lại dọc đường;

Được lắp đặt thiết bị cho phép xếp dỡ thuận tiện, đặc biệt khi chuyển từ một phương

thức vận tải này sang phương thức vận tải khác;

Được thiết kế dễ dàng cho việc đóng hàng vào và rút hàng ra khỏi container;

Có thể tích bên trong bằng hoặc hơn 1 mét khối (35,3 ft khối).

2.4.2. Cách thức đóng hàng vào container

Trong phương thức vận chuyển hàng hóa bằng container, người gửi hàng chịu trách nhiệm đóng hàng vào container cùng với niêm phong, kẹp chì container. Người gửi hàng cũng phải chịu tất cả các chi phí đó cũng như các chi phí có liên quan trừ trường hợp gửi hàng lẻ. Chính vì vậy, người chuyên chở không thể nắm bắt được cụ thể tình trạng hàng hóa đóng trong container khi nhận container từ người gửi hàng. Do đó họ sẽ không chịu trách nhiệm về hậu quả của việc đóng hàng bất hợp lý, không đúng kỹ thuật dẫn tới việc gây tổn thất cho hàng hóa. 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 quá trình vận chuyển.

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

Việc kiểm tra cần được tiến hành ngay khi nhận container từ người giao container. Khi

phát hiện container không đạt tiêu chuẩn kỹ thuật quy định phải thông báo ngay cho bên giao container, tuyệt đối không chấp nhận container đó, hoặc yêu cầu họ sửa chữa hay thay đổi container khác. Nếu kiểm tra không kỹ, tiếp nhận container không đạt yêu cầu kỹ thuật, trong quá trình chuyên chở có tổn thất xảy ra do khiếm khuyết của container thì người gửi hàng (hay

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 12

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

người được gửi hàng ủy thác) phải tự gánh chịu mọi hậu quả phát sinh. Các yếu tố cần phải kiểm tra khi nhận container bao gồm:

Kiểm tra bên ngoài container.

Kiểm tra bên trong container.

Kiểm tra cửa container.

Kiểm tra tình trạng vệ sinh container.

Kiểm tra các thông số kỹ thuật của container.

2.4.3. Phương pháp gửi hàng bằng container

Khi gửi hàng bằng container, tùy thuộc vào loại lô hàng mà có các phương pháp giao nhận khác nhau như sau:

Phương pháp nhận nguyên giao nguyên (FCL/FCL)

Hàng nguyên container – *Full container load*) là các lô hàng của một người gửi hàng, có khối lượng tương đối lớn, đòi hỏi phải xếp trong một hoặc nhiều container. Nhận nguyên, giao nguyên tức là người chuyên chở nhận nguyên từ người gửi hàng (shipper) ở nơi đi và giao nguyên cho người nhận (consignee) ở nơi đến.

Theo cách gửi hàng FCL/FCL, trách nhiệm về giao nhận, bốc dỡ và các chi phí khác được phân chia như sau:

Trách nhiệm của người gửi hàng (Shipper)

Thuê và vận chuyển container rỗng về kho hoặc nơi chứa hàng của mình để đóng hàng. Đóng hàng vào container cũng có thể tiến hành tại trạm đóng hàng, bãi container của người chuyên chở. Khi đó, người gửi hàng phải vận chuyển hàng hóa của mình ra bãi container và đóng hàng vào container.

Đánh kỹ mã hiệu hàng và ký hiệu chuyên chở

Làm thủ tục hải quan và niêm phong kẹp chì theo quy chế xuất khẩu

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 13

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Vận chuyển và giao container cho người chuyên chở tại bãi container (CY), đồng

thời nhận vận đơn do người chuyên chở cấp

Chịu chi phí liên quan đến các thao tác nói trên

Trách nhiệm của người chuyên chở (Carrier)

Phát hành vận đơn cho người gửi hàng

Quản lý, chăm sóc, gửi hàng hóa chất xếp trong container từ khi nhận container tại

bãi container (CY) cảng gửi cho đến khi giao hàng cho người nhận tại bãi container cảng đích

Bốc container từ bãi container lên tàu để chuyên chở kể cả việc chất xếp container lên tàu

Dỡ container ra khỏi tàu lên bãi container

Trách nhiệm của người nhận chở hàng: Người nhận chở hàng ở cảng đích có trách nhiệm:

Thu xếp giấy tờ nhập khẩu và làm thủ tục hải quan cho lô hàng

Xuất trình vận đơn (B/L) hợp lệ với người chuyên chở để nhận hàng tại bãi container

Vận chuyển container về kho bãi của mình, nhanh chóng rút hàng và hoàn trả

container rỗng cho người chuyên chở (hoặc công ty cho thuê container)

Chịu mọi chi phí liên quan đến các thao tác kể trên, kể cả chi phí chuyên chở container về bãi chứa container.

Phương pháp nhận lẻ, giao lẻ (LCL/LCL)

Hàng lẻ (Less than container load – LCL) là lô hàng của một người gửi hàng có khối lượng nhóm không đủ để đóng trong một container. Nhận lẻ, giao lẻ tức là người chuyên chở nhận những lô hàng lẻ từ nhiều người gửi hàng khác nhau, đóng chung trong một container và giao lẻ cho nhiều người nhận khác nhau.

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Người kinh doanh chuyên chở hàng lẻ gọi là người gom hàng (consolidator) sẽ tập hợp những lô hàng lẻ của nhiều chủ hàng, tiến hành sắp xếp, phân loại, kết hợp các lô hàng lẻ đóng vào container, niêm phong kẹp chì theo quy chế xuất khẩu và làm thủ tục hải quan, bốc container từ bãi chứa cảng gửi xuống tàu chở đi, dỡ container lên bãi chứa cảng đích và giao cho người nhận hàng lẻ.

Trách nhiệm của các bên tham gia được phân chia như sau:

Trách nhiệm của người gửi hàng:

Vận chuyển hàng hóa từ nơi chứa hàng của mình trong nội địa đến giao cho người nhận hàng tại trạm đóng container (CFS – container freight station) của người gom hàng và chịu chi phí này

Chuyển cho người gom hàng những chứng từ cần thiết liên quan đến hàng hóa, vận tải và quy chế thủ tục hải quan

Nhận vận đơn của người gom hàng (HB/L) và trả cước hàng lẻ

Trách nhiệm của người chuyên chở

Người chuyên chở thực nhưng không có tàu: hàng lẻ có thể là người chuyên chở thực - tức là các hãng tàu và cũng có thể là người đứng ra tổ chức chuyên chở là người kinh doanh chuyên chở hàng hóa lẻ trên danh nghĩa người gom hàng. Họ có trách nhiệm tiến hành nghiệp vụ chuyên chở hàng lẻ như đã nói ở trên, ký phát vận đơn thực (LCL/LCL) cho người gửi hàng, bốc container xuống tàu, vận

chuyển đến cảng đích, dỡ container ra khỏi tàu, vận chuyển đến bãi trả hàng và giao hàng lẻ cho người nhận hàng theo vận đơn mà mình đã ký phát ở cảng đi

Người tổ chức chuyên chở hàng lẻ: là người đứng ra tổ chức chuyên chở hàng lẻ, thường là do các công ty giao nhận đứng ra kinh doanh trên danh nghĩa người gom hàng. Như vận trên danh nghĩa, họ chính là người chuyên chở chứ không phải người đại lý (Agent). Họ chịu trách nhiệm trong suốt quá trình vận chuyển từ khi nhận

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

hàng lẻ tại cảng gửi cho đến khi giao hàng xong tại cảng đích. Vận đơn mà họ ký phát là vận đơn gom hàng (house bill of lading)

Họ phải thuê tàu của người chuyên chở thực tế để chở các lô hàng đã xếp trong container và niêm phong, kẹp chì.

Quan hệ giữa người gom hàng lúc này là quan hệ giữa người thuê tàu và người chuyên chở

Người chuyên chở thực bốc container lên tàu, ký phát vận đơn cho người gom hàng (Vận đơn chủ - master bill of lading), dỡ hàng, vận chuyển đến bãi container và giao cho đại lý hoặc đại diện của người gom hàng tại cảng đích.

Trách nhiệm của người nhận chở hàng lẻ

Thu xếp giấy phép xuất nhập khẩu và làm thủ tục hải quan cho lô hàng

Xuất trình vận đơn hợp lệ với người gom hàng hoặc đại diện của người gom hàng để nhận hàng tại bảo trả hàng ở cảng đích

Nhanh chóng nhận hàng tại trạm trả hàng (CFS)

Phương pháp nhận lẻ, giao nguyên (LCL/FCL)

Phương pháp này được sử dụng khi có nhiều chủ hàng cần gửi hàng cho một người

nhận tại một nơi đến. Chủ hàng sẽ giao lô hàng lẻ cho người chuyên chở hoặc người gom hàng tại kho hàng lẻ (kho CFS) quy định và lấy HB/L trong đó có ghi “part of container”. Sau khi kiểm tra hải quan, người chuyên chở hoặc người gom hàng đóng hàng vào container tại CFS.

Phương pháp nhận nguyên, giao lẻ (FCL/LCL)

Phương pháp gửi hàng này ngược lại với phương pháp nhận lẻ giao nguyên, tức là người chuyên chở khi nhận hàng thì nhận nguyên container từ chủ hàng và có thể cấp nhiều B/L tương ứng với số lượng người nhận. Tại nơi đến, người chuyên chở sẽ tách các lô hàng trong container dựa vào B/L và giao lẻ cho từng người nhận tại CFS.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 16

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Khi gửi hàng bằng phương pháp kết hợp, trách nhiệm của chủ hàng và người chuyên chở cũng có sự thay đổi phù hợp. Ví dụ: gửi nguyên, giao lẻ (FCL/LCL) thì trách nhiệm của chủ hàng và người chuyên chở như phương pháp gửi nguyên, nhưng khi nhận, trách nhiệm của người nhận và người chuyên chở như phương pháp gửi hàng lẻ.

2.4.4. Chứng từ vận chuyển hàng hóa bằng container

Hóa đơn thương mại (COMMERCIAL INVOICE – C/I)

Hóa đơn thương mại là chứng từ cơ bản của khâu thanh toán, là yêu cầu của người bán đòi người mua phải trả số tiền hàng ghi trên hóa đơn. Trong hóa đơn phải nêu được đặc điểm của hàng hóa, đơn giá, tổng giá trị hàng hóa, điều kiện cơ sở giao hàng, phương thức thanh toán, phương tiện vận tải,... Hóa đơn thường được lập thành nhiều bản để dùng trong nhiều việc khác nhau: xuất trình cho ngân hàng để đòi tiền hàng, xuất trình cho công ty bảo hiểm để tính bảo hiểm, xuất trình cho hải quan để tính thuế,...

Vận đơn (BILL OF LADING – B/L)

Là chứng từ chuyên chở hàng hóa bằng đường biển do người chuyên chở hoặc người đại diện của họ cấp cho người gửi hàng sau khi hàng đã xếp lên tàu hoặc đã nhận hàng để xếp. Khi nhận vận đơn từ khách hàng cần lưu ý những điểm sau:

Vận đơn phải ghi rõ số vận đơn, ngày ký phát và có chữ ký của người chuyên chở

Nếu giao hàng bằng vận đơn gốc: vận đơn phải là bản gốc (Original) và có chữ ký/đóng dấu của người chuyên chở (hãng tàu) hoặc đại lý của người chuyên chở hoặc thuyền trưởng của con tàu hoặc người giao nhận và tư cách pháp lý. Nếu chỉ có chữ ký của

người vận chuyển không nêu tư cách pháp lý hoặc không nêu đầy đủ các chi tiết liên quan tư cách pháp lý của người mua đó thì coi như vận đơn không hợp lệ.

Nếu giao hàng không cần vận đơn gốc: vận đơn không nhất thiết phải là bản gốc nhưng phải được đóng dấu “Surrendered” hoặc dấu “Telex Released” của bên ký phát vận đơn.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 17

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Trên vận đơn phải ghi rõ ngày hàng hóa đã được xếp lên tàu và có đóng dấu

“Shipped on board”.

Nếu phương thức thanh toán trong hợp đồng là phương thức tín dụng chứng từ, ngoài việc phải tuân thủ đầy đủ các điều kiện và điều khoản trong L/C, vận đơn phải là vận đơn sạch, đã xếp hàng lên tàu, và phải có chữ ký hậu của ngân hàng phát hành L/C.

Tên và địa chỉ người nhận hàng (consignee) trên vận đơn phải trùng khớp với tên người nhập khẩu hoặc người được ủy thác nhập khẩu trên hợp đồng và từ khai hải quan.

Tên gọi, số lượng, trọng lượng hàng hóa phải phù hợp với hợp đồng, hóa đơn thương mại và phiếu đóng gói (việc xuất hiện sai biệt giữa số lượng, khối lượng, kích thước hàng hóa trên vận đơn và phiếu đóng gói là trường hợp xảy ra khá phổ biến do đó cần chú ý chi tiết này nhằm kịp thời yêu cầu khách hàng sửa đổi, bổ sung chứng từ cho phù hợp). Ngoài ra trên vận đơn còn phải thể hiện số container, số seal hãn tàu.

Tên cảng bốc hàng, cảng dỡ hàng phải phù hợp với điều kiện giao hàng trên hợp đồng ngoại thương và các điều khoản thuê tàu ban đầu.

Theo cách gửi hàng container, vận đơn có các loại sau

Vận đơn theo cách gửi FCL/FCL:

Chúng từ vận chuyển hàng hóa bằng container gọi là vận đơn container (container bill of lading), do người chuyên chở hoặc đại diện của họ ký phát cho người gửi hàng sau khi nhận container chứa hàng đã được niêm phong kẹp chì để chuyên chở.

Vận đơn theo cách gửi LCL/LCL

+ Vận đơn của người gom hàng (House Bill of Lading): Người gom hàng trên danh nghĩa là người chuyên chở sẽ ký phát vận đơn cho chủ hàng lẻ của mình. Trong vận đơn này có đầy đủ các thông tin chi tiết cần thiết về người gửi hàng, người nhận hàng. Người nhận hàng lẻ sẽ xuất trình vận đơn của người gom hàng lẻ cho đại diện hoặc đại lý của người gom hàng tại cảng đích để được nhận hàng.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 18

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

+ Vận đơn thực của người chuyên chở: Người chuyên chở thực sau khi nhận container hàng hóa của người gom hàng sẽ ký phát vận đơn cho người gom hàng theo cách gửi hàng nguyên container (FCL/FCL). Trên vận đơn, người gửi hàng là người gom hàng, người nhận hàng là đại diện hoặc đại lý của người gom hàng ở cảng đích.

Phiếu đóng gói (PACKING LIST – P/L)

Là chứng từ hàng hóa liệt kê tất cả những mặt hàng, loại hàng được đóng gói trong từng kiện hàng (thùng hàng, container,...) và toàn bộ lô hàng được giao. Phiếu đóng gói do người sản xuất, xuất khẩu lập ra khi đóng gói hàng hóa. Phiếu thường được lập thành 3 bản. Nội dung bao gồm:

Tên người bán

Tên người mua

Số kiện của hóa đơn

Số thứ tự của kiện hàng

Cách thức đóng gói

Loại hàng, số lượng hàng đóng gói trong từng kiện hàng, trọng lượng tịnh, trọng lượng cả bì.

Giấy chứng nhận xuất xứ (CERTIFICATE OF ORIGIN – C/O)

Bản chất của Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O) là để xác định nguồn gốc hàng hóa. Các quốc gia quan tâm đến xuất xứ hàng hóa để áp dụng ưu đãi thuế quan, áp dụng thuế chống bán phá giá và trợ giá, thông kê thương mại và theo dõi hệ thống hạn ngạch,...

Theo nghị định 19/2006/NĐ-CP, “giấy chứng nhận xuất xứ” là văn bản do tổ chức thuộc quốc gia hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hàng hóa cấp dựa trên những quy định, yêu cầu liên quan đến xuất xứ, chỉ rõ xuất xứ của hàng hóa đó.

Nội dung của C/O bao gồm: Loại mẫu C/O – nhằm thể hiện C/O được cấp theo một quy tắc xuất xứ cụ thể tương ứng, tên và địa chỉ người mua, tên và địa chỉ người bán, tiêu chí

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

về vận tải, tiêu chí về hàng hóa, tiêu chí về xuất xứ của hàng hóa, xác nhận của cơ quan có thẩm quyền.

Hiện nay ở Việt Nam cơ quan có quyền cấp C/O là Bộ Công Thương, Bộ Công Thương trực tiếp cấp hoặc ủy quyền cho Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam cấp.

Chứng từ bảo hiểm (MEASUREMENT CERTIFICATE)

Chứng từ bảo hiểm là chứng từ do người/tổ chức bảo hiểm cấp cho người được bảo hiểm nhằm hợp thức hóa hợp đồng bảo hiểm và được dùng để điều tiết mối quan hệ giữa tổ chức bảo hiểm và người được bảo hiểm. Trong mỗi quan hệ này, tổ chức bảo hiểm nhận bồi thường cho những tổn thất xảy ra mà hai bên đã thỏa thuận trong hợp đồng bảo hiểm, còn người được bảo hiểm phải nộp cho người bảo hiểm số tiền nhất định là phí bảo hiểm.

Giấy chứng nhận kiểm dịch động/thực vật

Giấy chứng nhận kiểm dịch sản phẩm động vật (Animal Product sanitary inspection certificate) do cơ quan kiểm dịch động vật cấp cho các hàng hóa là động vật (súc vật, cầm thú,...) hoặc các sản phẩm động vật (trứng, thịt, lông, da, cá,...) hoặc bao bì của chúng, xác nhận đã kiểm tra và xử lý chống lại các bệnh dịch.

Giấy kiểm dịch thực vật (CERTIFICATE OF PHYTOSANITARY) do cơ quan bảo vệ thực vật cấp cho hàng hóa là thực vật hoặc có nguồn gốc là thực vật, xác nhận hàng hóa đã được kiểm tra và xử lý chống các bệnh dịch, nấm độc, cỏ dại,...

Giấy chứng nhận chất lượng (CERTIFICATE OF QUALITY)

Là chứng từ xác nhận chất lượng của hàng thực giao và chứng minh phẩm chất hàng phù hợp với các điều khoản của hợp đồng, giấy chứng nhận chất lượng có thể do người cung cấp hàng, cũng có thể do cơ quan giám định hàng hóa cấp, tùy theo sự thỏa thuận giữa hai bên mua bán.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

giấy chứng nhận số lượng (CERTIFICATE OF QUANTITY/WEIGHT)

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 20

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Là chứng từ xác nhận số lượng/trọng lượng của hàng hóa thực giao. Giấy chứng nhận số lượng/trọng lượng cũng có thể do người cung cấp hoặc tổ chức giám định hàng hóa cấp, tùy theo sự thỏa thuận trong hợp đồng.

Khi thỏa thuận về các giấy chứng nhận chất lượng, số lượng hoặc trọng lượng cần đặc biệt quan tâm đến giấy chứng nhận lần cuối, bởi các giấy này sẽ có tác dụng quyết định trong việc giải quyết tranh chấp sau này. Phải quy định rõ kiểm tra lần cuối sẽ được thực hiện tại đâu, ai tiến hành kiểm tra và cấp giấy chứng nhận.

2.5. Trình tự giao nhận hàng hóa xuất khẩu vận chuyển bằng container

Trình tự giao nhận hàng hóa xuất khẩu vận chuyển bằng container là thực hiện các công việc cụ thể để hàng hóa đi từ tay người gửi hàng đến tay người nhận hàng. Trong quá trình giao nhận hàng hóa có sự tham gia, kết hợp của nhiều cơ quan, bộ phận chức năng khác nhau.

Một quy trình giao nhận hiệu quả có thể kết hợp và phát huy tối đa chức năng của các bên tham gia nhằm gia tăng tốc độ và chất lượng thực hiện dịch vụ, thỏa mãn yêu cầu người dùng dịch vụ và tối ưu hóa lợi nhuận của người cung cấp dịch vụ giao nhận. Dưới góc độ của người giao nhận, quá trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu vận chuyển bằng container diễn ra như sau:

2.5.1. Chuẩn bị hàng hóa để giao cho người vận tải

Giao nhận hàng hóa với chủ hàng

Khách hàng chỉ sử dụng dịch vụ, sản phẩm của doanh nghiệp khi dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp đáp ứng được nhu cầu của họ. Vì vậy, để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giao nhận phải tìm hiểu thật kỹ những yêu cầu, mong

muốn của khách hàng. Khi đã đồng ý sử dụng dịch vụ, khách hàng sẽ cung cấp cho doanh nghiệp những thông tin chi tiết về lô hàng xuất khẩu.

Chuẩn bị hàng hóa để giao cho người vận tải: Chủ hàng chuẩn bị hàng hóa và các chứng từ liên quan đến hàng hóa.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 21

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Về hàng hóa: Cần dựa vào hợp đồng hoặc L/C để chuẩn bị hàng hóa về:

Khối lượng hàng cụ thể:

Tên hàng: Phải phù hợp với hợp đồng hoặc L/C

Số lượng: Kiểm tra số dung sai, đơn vị tính (trọng lượng), hàng thay thế,...

Chất lượng: Cần dựa theo quy cách tiêu chuẩn (Specification), hoặc theo mẫu (sample) để kiểm tra và phải được cấp các loại chứng từ về chất lượng, kiểm dịch động/thực vật,...

Bao bì: Yêu cầu phải đảm bảo đúng quy cách, dù mới hay dùng lại đều phải đảm bảo

3 “P”: Bảo vệ (Protection), Bảo quản được hàng (Preservation), Trình bày đẹp (Presentation)

Ký mã hiệu: Phải đảm bảo đúng yêu cầu của hợp đồng, rõ ràng, chính xác, không phai,.. thuận tiện cho việc vận chuyển, xếp dỡ, giao nhận an toàn cho hàng hóa.

Thường có 3 loại ký mã hiệu:

Ký mã hiệu tiêu chuẩn (Standardization)

Ký mã hiệu thông tin (Information)

Ký mã hiệu hàng nguy hiểm độc hại (Dangerous and harmful)

Về chứng từ hàng hóa: chủ hàng chuẩn bị các chứng từ như: Giấy phép xuất khẩu (Export License), Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice – C/I), Danh sách hàng (Packing List – P/L), Hợp đồng, L/C (nếu có).

Chủ hàng giao hàng và các chứng từ trên cho doanh nghiệp kèm hướng dẫn gửi hàng. Doanh nghiệp dựa trên cơ sở thông tin của khách hàng cung cấp thực hiện giao nhận hàng hóa, làm thủ tục hải quan cho lô hàng, làm thủ tục giám định, kiểm định, tính thuế, thanh toán các cước phí liên quan,...

2.5.2. Chuẩn bị chứng từ hàng hóa

Tùy theo yêu cầu của mỗi loại hợp đồng hoặc L/C (nếu thanh toán bằng L/C) để chuẩn bị các chứng từ hàng hóa sao cho phù hợp. Thông thường ngoài các chứng từ như Giấy phép

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 22

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

xuất khẩu, Hóa đơn thương mại, Phiếu đóng gói, người gửi hàng còn phải chuẩn bị các chứng từ sau:

Giấy chứng nhận xuất xứ (CERTIFICATE OF ORIGIN – C/O)

Hồ sơ xin cấp C/O:

(1) Đối với doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu những mặt hàng cố định và trước đó đã nộp bộ hồ sơ chi tiết nêu tại khoản 2 của Điều này, hồ sơ đề nghị cấp C/O bao gồm:

- a) Đơn đề nghị cấp C/O được kê khai hoàn chỉnh và hợp lệ
- b) Mẫu C/O tương ứng đã được khai hoàn chỉnh;
- c) Bản sao tờ khai hải quan đã hoàn thành thủ tục hải quan (có đóng dấu sao y bản chính của doanh nghiệp). Các trường hợp hàng xuất khẩu không phải khai báo tờ khai hải quan theo quy định của pháp luật sẽ không phải nộp bản sao tờ khai hải quan;
- d) Bản sao hóa đơn thương mại (có đóng dấu sao y bản chính của thương nhân);
- đ) Bản sao vận tải đơn hoặc bản sao chứng từ vận tải tương đương (có đóng dấu sao y bản chính của thương nhân) trong trường hợp thương nhân không có vận tải đơn. Trường hợp cấp C/O giáp lưng cho cả lô hàng hoặc một phần lô hàng từ khu phi thuế quan vào thị trường trong nước, chứng từ này có thể không bắt buộc phải nộp nếu trên thực tế thương nhân không có;
- e) Bản tính toán chi tiết hàm lượng giá trị khu vực (đối với tiêu chí hàm lượng giá trị khu vực); hoặc bản kê khai chi tiết mã HS của nguyên liệu đầu vào và mã HS của sản phẩm đầu ra (đối với tiêu chí chuyển đổi mã số hàng hóa hoặc tiêu chí công đoạn gia công chế biến cụ thể).

Trong trường hợp chưa có bản sao tờ khai hải quan đã hoàn thành thủ tục hải quan và vận tải đơn (hoặc chứng từ tương đương vận tải đơn), người đề nghị cấp C/O có thể được nợ các chứng từ này nhưng không quá 15 ngày làm việc kể từ ngày được cấp C/O.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 23

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

(2) Đối với thương nhân đề nghị cấp C/O lần đầu, hoặc sản phẩm mới xuất khẩu lần đầu, ngoài các chứng từ nêu trên, trong trường hợp cần thiết, Tổ chức cấp C/O có thể đi kiểm tra thực tế tại cơ sở sản xuất của thương nhân và yêu cầu người đề nghị cấp C/O nộp thêm các tài liệu, chứng từ sau dưới dạng bản sao có đóng dấu sao y bản chính của thương nhân:

a) Quy trình sản xuất ra hàng hóa;

b) Tờ khai hải quan nhập khẩu nguyên liệu, phụ liệu dùng để sản xuất ra hàng hóa xuất khẩu (trong trường hợp có sử dụng nguyên liệu, phụ liệu nhập khẩu trong quá trình sản xuất); c) Hợp đồng mua bán hoặc hóa đơn giá trị gia tăng mua bán nguyên liệu, phụ liệu trong nước (trong trường hợp có sử dụng nguyên liệu, phụ liệu mua trong nước trong quá trình sản xuất);

d) Xác nhận của người bán hoặc xác nhận của chính quyền địa phương nơi sản xuất ra nguyên liệu, hàng hóa (trong trường hợp sử dụng nguyên liệu, hàng hóa mua trong nước trong quá trình sản xuất) trong trường hợp không có những chứng từ nêu tại điểm c khoản 2 điều này;

đ) Giấy phép xuất khẩu (nếu có);

e) Chứng từ, tài liệu cần thiết khác.

(3) Mã HS của hàng hóa khai trên C/O là mã HS của nước nhập khẩu. Trường hợp mã HS nước nhập khẩu khác với mã HS nước xuất khẩu, thương nhân cần làm bản cam kết tự chịu trách nhiệm về tính chính xác của mã HS nước nhập khẩu do thương nhân khai báo.

Giấy kiểm tra phẩm chất, số lượng, trọng lượng hàng hóa (kiểm dịch, giám định, hun trùng)

Trước khi giao hàng, người xuất khẩu có nghĩa vụ kiểm tra hàng về phẩm chất, số lượng và trọng lượng. Nếu hàng xuất khẩu là động vật, thực vật, hàng thực phẩm thì còn phải kiểm tra khả năng lây lan bệnh và sử lý chống bệnh dịch, sâu bọ,...

Hệ thống kiểm tra hàng xuất khẩu được tiến hành ở 2 cấp:

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 24

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Ở cơ sở

Ở cửa khẩu

Trong nhiều trường hợp, theo quy định của nhà nước hoặc theo yêu cầu của người mua, việc giám định đòi hỏi phải được thực hiện bởi một tổ chức giám định độc lập. Ví dụ:

Vonacotrol, Foodcontrol, Cafecontrol, Davicontrol, ...

Quy trình giám định hàng hóa gồm các bước sau:

(1) Nộp hồ sơ yêu cầu giám định, hồ sơ gồm:

Giấy yêu cầu giám định

Hợp đồng + phụ kiện hợp đồng (nếu có)

L/C và tu chỉnh L/C (nếu có)

(2) Cơ quan giám định tiến hành giám định hàng hóa tại hiện trường

(3) Cơ quan giám định thông báo kết quả và cấp giấy chứng nhận tạm để làm thủ tục hải quan (nếu có yêu cầu)

(4) Kiểm tra vệ sinh hầm hàng (xuất khẩu gạo, nông sản,...)

(5) Giám sát quá trình xuất hàng

(6) Cơ quan giám định cấp chứng thư chính thức

Nếu hàng hóa đòi hỏi phải khử trùng thì phải làm đơn gửi đến “Công ty khử trùng - chi cục kiểm dịch thực vật” xin khử trùng. Sau khi hàng hóa được khử trùng, chủ hàng sẽ nhận được giấy chứng nhận

Chứng từ bảo hiểm (Measurement Certificate)

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Chứng từ bảo hiểm là chứng từ do người bảo hiểm cấp cho người được bảo hiểm nhằm hợp thức hóa hợp đồng bảo hiểm và dùng để điều tiết quan hệ giữa tổ chức bảo hiểm và người được bảo hiểm. Trong mối quan hệ này, tổ chức bảo hiểm nhận bồi thường cho những tổn thất xảy ra vì những rủi ro mà hai bên đã thảo thuận trong hợp đồng bảo hiểm, còn người được bảo hiểm phải nộp cho người bảo hiểm một số tiền nhất định gọi là phí bảo hiểm.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 25

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

(1) Làm giấy yêu cầu bảo hiểm:

Căn cứ vào hợp đồng và L/C (nếu có) điền đầy đủ các nội dung sau trong giấy yêu cầu bảo hiểm:

Tên người được bảo hiểm

Tên hàng hóa cần bảo hiểm

Loại bao bì, cách đóng gói và ký mã hiệu của hàng hóa được bảo hiểm

Trọng lượng hay số lượng hàng hóa cần bảo hiểm

Tên tàu hoặc tên phương tiện vận chuyển

Cách thức xếp hàng được bảo hiểm xuống tàu (Xếp trên boong, dưới hầm tàu, chở rời,...)

Nơi bắt đầu vận chuyển, chuyển tải và nơi nhận hàng hóa được bảo hiểm

Ngày, tháng phương tiện chở hàng bắt đầu rời bến

Giá trị hàng hóa được bảo hiểm và số tiền bảo hiểm

Điều kiện bảo hiểm

Nơi thanh toán bồi thường

Ngoài ra, người có nhu cầu bảo hiểm còn phải báo cho người bảo hiểm những tình huống quan trọng khác mà họ biết để giúp người bảo hiểm phán đoán rủi ro.

(2) Đóng phí bảo hiểm và lấy chứng thư bảo hiểm

Sau khi nộp Giấy yêu cầu bảo hiểm cho người bảo hiểm, người bảo hiểm sẽ xác định số phí phải đóng, nhà xuất khẩu hoặc người được nhà xuất khẩu ủy thác đóng phí bảo hiểm và nhận chứng thư bảo hiểm (đơn bảo hiểm hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm), ký hậu chuyển nhượng và gửi cho nhà nhập khẩu. Cần lưu ý chứng thư bảo hiểm là một văn bản hoàn chỉnh, không có vấn đề khai báo bổ sung sau đối với bất cứ chi tiết nào ghi trong chứng thư bảo hiểm. Đặc biệt, khi thanh toán bằng L/C thì chứng thư bảo hiểm phải hoàn toàn phù hợp với yêu cầu của L/C, nếu làm khác đi thì ngân hàng sẽ không chấp nhận thanh toán.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 26

2.5.3. Giao hàng cho người vận tải

Làm thủ tục cho hàng hóa được thông quan

Theo Luật Hải quan năm 2005 đã được Quốc hội khóa 11, kỳ họp thứ 7 thông quan ngày 14/06/2005, có hiệu lực thi hành từ 1/1/2006 sửa đổi một số điều của luật Hải quan năm 2001; Nghị định số 154/2006/NĐ-CP ngày 15/12/2005 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Hải quan 2005; Thông tư số 194/2010/TT-BTC ngày 6/12/2010 của Bộ Tài chính về việc Hướng dẫn về thủ tục hải quan và quản lý thuế đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu trong đó quy định khi làm thủ tục hải quan, người khai hải quan phải:

Khai báo hải quan

Người khai hải quan phải khai và nộp tờ khai; nộp, xuất trình chứng từ thuộc hồ sơ hải quan; trong trường hợp thực hiện thủ tục hải quan điện tử, người khai hải quan được khai và gửi hồ sơ hải quan thông qua hệ thống xử lý dữ liệu điện tử của hải quan.

Việc khai hải quan được thực hiện theo mẫu tờ khai hải quan do Bộ tài chính quy định. Người

khai hải quan phải khai đầy đủ, chính xác, rõ ràng về tên, mã số hàng hóa, đơn vị tính, số lượng, trọng lượng, chất lượng, xuất xứ, đơn giá, trị giá hải quan, các loại thuế suất và các tiêu chí khác quy định tại tờ khai hải quan; tự tính để xác định số thuế, các khoản thu khác phải nộp ngân sách Nhà nước và trách nhiệm trước pháp luật về các nội dung đã khai.

Khi làm thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, người khai hải quan nộp, xuất trình cho cơ quan hải quan hồ sơ hải quan, gồm các chứng từ sau:

Tờ khai hải quan: 2 bản chính

Hợp đồng mua bán hàng hóa hoặc các giấy tờ có trị giá pháp lý tương đương: 1 bản

sao

Hợp đồng ủy thác xuất khẩu (nếu xuất khẩu ủy thác): 1 bản sao

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 27

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Hợp đồng mua bán hàng hóa phải là bản tiếng Việt hoặc tiếng Anh, nếu là ngôn ngữ khác thì người khai hải quan phải nộp kèm bản dịch tiếng Việt và chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung bản dịch.

Tùy trường hợp cụ thể dưới đây, người khai hải quan nộp thêm, xuất trình các chứng từ sau:

Bản kê chi tiết hàng hóa đối với trường hợp hàng hóa có nhiều chủng loại hoặc đóng gói không đồng nhất: 1 bản chính

Giấy phép xuất khẩu đối với hàng hóa xuất khẩu theo quy định của pháp luật: 1 bản chính nếu xuất khẩu một lần hoặc bản sao khi xuất khẩu nhiều lần

Các chứng từ khác có liên quan theo quy định của pháp luật: 1 bản chính.

Đưa hàng đến địa điểm quy định để kiểm tra, theo Nghị định số 154/2005/NĐ-CP ngày 15/12/2005 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Hải quan về thủ tục hải quan, kiểm tra, giám sát hải quan, trong đó quy định:

Miễn kiểm tra thực tế hàng hóa đối với :

Hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu của chủ hàng chấp hành tốt pháp luật về hải quan;

Hàng hóa xuất khẩu (trừ hàng hóa xuất khẩu được sản xuất từ nguyên vật liệu nhập khẩu và hàng hóa xuất khẩu có điều kiện theo quy định về chính sách quản lý xuất nhập hàng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

hóa);

Máy móc thiết bị tạo tài sản cố định thuộc diện miễn thuế của dự án đầu tư

nước ngoài và đầu tư trong nước;

Hàng hóa từ nước ngoài đưa vào khu thương mại tự do, cảng trung chuyển,

kho ngoại quan; hàng hóa quá cảnh; hàng hóa cứu trợ khẩn cấp theo quy định tại điểm b Điều 35 Luật Hải Quan; hàng hóa viện trợ nhân đạo; hàng hóa tạm nhập - tái xuất có thời hạn quy định tại các điều 30, 31, 32 và 37 Nghị định này;

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 28

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Hàng hóa thuộc các trường hợp đặc biệt khác do Thủ tướng Chính phủ quyết định;

Hàng hóa khác không thuộc các trường hợp trên được miễn kiểm tra thực tế khi kết quả phân tích thông tin cho thấy không có khả năng vi phạm pháp luật hải quan (trừ hàng hóa nêu tại b1, khoản 2 Điều này).

Kiểm tra thực tế toàn bộ lô hàng đối với:

Hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu của chủ hàng nhiều lần vi phạm pháp luật hải quan;

Hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu thuộc diện miễn kiểm tra thực tế, nhưng cơ quan hải quan phát hiện có dấu hiệu vi phạm pháp luật hải quan;

Hàng hóa xác định có khả năng vi phạm pháp luật hải quan qua kết quả phân tích thông tin của cơ quan hải quan.

Kiểm tra xác suất để đánh giá việc chấp hành pháp luật hải quan của chủ hàng tối đa không quá 5% tổng số tờ khai hải quan.

Theo quyết định số 1171/QĐ-TCHQ ngày 15/06/2009 của Tổng cục Hải quan về việc ban hành quy trình thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu theo hợp đồng thương mại, trong đó quy định:

Miễn kiểm tra thực tế hàng hóa quy định tại khoản 1, khoản 2 điều 30 Luật Hải quan, điểm a, khoản 2 Điều 11 của Nghị định số 154/2005/NĐ-CP và quyết định số 48/2008/QĐ-BTC.

Kiểm tra thực tế hàng hóa quy định tại khoản 3, khoản 4 Điều 30 Luật Hải quan, điểm b, khoản 2 Điều 1 của Nghị định số 154/2005/NĐ-CP và quyết định số 48/2008/QĐ-BTC cụ thể:

Mức (1): Kiểm tra tỷ lệ % (theo tỷ lệ 5% hoặc 10% tùy theo tính chất, quy cách, đóng gói,... của lô hàng).

Mức (2): Kiểm tra toàn bộ lô hàng.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 29

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Giao hàng cho người vận tải

Đối với gửi hàng nguyên container (FCL/FCL)

Chủ hàng hoặc người được chủ hàng uỷ thác điền và ký booking note rồi đưa cho đại diện hãng tàu hoặc đại lý tàu biển để xin ký cùng với danh mục hàng hoá xuất khẩu (Cargo list)

Sau khi ký booking note, hãng tàu sẽ cấp lệnh cấp container rỗng về địa điểm quy định để đóng hàng vào container, lập Packing list.

Mang hàng (hay container đã đóng hàng) ra cảng làm thủ tục hải quan

Giao Packing List cho phòng thương vụ cảng để làm thủ tục và đến Hải quan đăng ký hạ bãi container đồng thời lập hướng dẫn xếp hàng (Shipping Order) để trên cơ sở đó lập B/L

Vận chuyển container ra bãi, làm thủ tục hạ bãi (chậm nhất 8 tiếng trước khi bắt đầu xếp hàng) và đóng phí. Khi hải quan đóng dấu xác nhận thì việc giao hàng coi như đã xong (việc xếp container lên tàu do cảng làm) và chủ hàng có thể lấy B/L

Trước khi xếp container lên tàu, đại lý tàu biển sẽ lên danh sách hàng xuất khẩu (loading list), sơ đồ xếp hàng, thông báo thời gian bắt đầu làm hàng cho điều độ cảng biết để bố trí người và phương tiện.

Bốc container lên tàu (do cảng làm). Cán bộ giao nhận liên hệ với hãng tàu hay đại lý

hãng tàu để lấy B/L hoặc đóng dấu ngày tháng bốc hàng lên tàu vào B/L nhận để xếp (nếu trước đó đã cấp) để có B/L đã xếp

Đối với gửi hàng lẻ (LCL/LCL)

Chủ hàng gửi cargo list cho hãng tàu hoặc đại lý của hãng tàu, hoặc người giao nhận. Sau khi chấp nhận, hãng tàu hay người giao nhận sẽ thoả thuận với chủ hàng về ngày giờ, địa điểm giao nhận hàng

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 30

Chủ hàng hay người được chủ hàng ủy thác mang hàng ra cảng, kiểm tra hải quan và giao cho người chuyên chở (cùng với Shipping Order để lập B/L) hoặc người giao nhận tại CFS hoặc ICD quy định và lấy B/L (có ghi “Part of container”) hay House B/L, nếu chủ hàng yêu cầu, House B/L cũng có thể được đóng dấu thêm chữ “Surrendered”. Trong trường hợp này, khi nhận hàng ở cảng đến sẽ không cần xuất trình House B/L gốc, nhưng người giao nhận phải điện báo cho đại lý của mình ở cảng đến biết và để đại lý giao hàng cho người nhận

Người chuyên chở chịu trách nhiệm đóng hàng vào container, bốc container lên tàu và vận chuyển tới nơi đến, hoặc nếu thông qua người giao nhận, thì người giao nhận sẽ đóng hàng của nhiều chủ hàng vào container và giao nguyên container cho hãng tàu để lấy Master B/L

Thanh lý, thanh khoản tờ khai hải quan

2.5.4. Lập bộ chứng từ thanh toán

Sau khi hàng đã được xếp lên tàu, nếu được ủy thác, người giao nhận phải lấy được biên lai thuyền phó (Mate’s receipt – MR) để đổi lấy vận đơn. Để thuận tiện cho việc lấy được tiền hàng, vận đơn phải sạch, đã xếp hàng lên tàu và cước trả trước (nếu người xuất khẩu phải trả tiền cước). Nếu là hàng lẻ, người giao nhận trên cơ sở chi tiết làm vận đơn nhận từ chủ hàng tiến hành lập vận đơn gom hàng.

Sau đó người giao nhận tập hợp vận đơn cùng các chứng từ hàng hóa đã chuẩn bị ở bước trên lập thành bộ chứng từ thanh toán gửi cho chủ hàng.

Ngoài ra, người giao nhận còn phải mua bảo hiểm cho hàng hóa nếu cần, thông báo cho người gửi hàng biết ngày tàu rời cảng để họ thông báo cho người nhận hàng, thanh toán

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

các chi phí cần thiết cho cảng như chi phí bốc hàng, bảo quản, lưu kho, ... tính toán thưởng phạt xếp dỡ nếu có.

2.5.5. Quyết toán, lưu hồ sơ

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 31

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Doanh nghiệp tiến hành thanh toán các chi phí liên quan đến quá trình giao nhận như: chi phí bảo quản, phí lưu kho, bốc xếp, vận chuyển,... cũng như tiền thưởng phạt xếp dỡ (nếu có). Lưu trữ hồ sơ, chứng từ cho việc kiểm tra, đối chiếu sau này.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 32

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Chương 3. Giới thiệu Công ty cổ phần Interlink

3.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Tổng quan công ty:

Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN INTERLINK

Tên giao dịch: INTERLINK Joint Stock Company

Mã số thuế: 0302552166

Người đại diện theo pháp luật: Ông Nguyễn Hữu Khánh

Địa chỉ trụ sở chính: Lầu 5, số 47 đường Điện Biên Phủ, phường Đa Kao, Quận 1, Tp

Hồ Chí Minh

Vốn điều lệ: 900.000.000 VNĐ

– Điện thoại : (84.8) 38 274 634 Fax: (84.8) 38 274 633

Website: <http://www.interlink.com.vn>

– Giấy phép kinh doanh số: 0302552166 Ngày cấp: 20/03/2002

Cơ quan cấp: Sở Kế Hoạch và Đầu Tư Tp.HCM

Logo công ty:



Hình 3.1: Logo của công ty CP Interlink

Nguồn: <http://interlink.com.vn/vi/>

Lịch sử hình thành và phát triển:

Tháng 4/2002: Thành lập Công ty Cổ phần INTERLINK

Xuất phát từ xu thế phát triển kinh tế toàn cầu hóa của thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng, các doanh nghiệp trong và ngoài nước đã và đang rất chú trọng đến hoạt động ngoại

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 33

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

thương. Đây được xem là một lĩnh vực mang lại lợi ích kinh tế rất lớn và đóng góp một phần đáng kể vào GDP cả nước. Tuy nhiên không phải bất kể cá nhân tổ chức nào cũng được trang bị đầy đủ kiến thức chuyên môn, cơ sở vật chất, kĩ thuật để phục vụ cho hoạt động ngoại thương, đặc biệt là hoạt động giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.

Năm bắt được thực trạng trên, đầu năm 2002 Công ty Cổ phần Interlink đã được thành lập với số vốn ban đầu khoảng 30 tỷ đồng. Khởi đầu là một công ty giao nhận vận chuyển, mục đích của Interlink là nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam thực hiện các công việc liên quan đến vận chuyển giao nhận hàng hóa trong nước và quốc tế.

Trải qua quá trình phát triển lâu dài, Interlink hình thành mục tiêu rõ ràng hơn là luôn cố gắng đem lại cho khách hàng những dịch vụ có giá trị thực sự, tạo lập bằng sự thông hiểu về thị trường nội địa kết hợp với sự tinh thông về nghiệp vụ quốc tế. Bằng chứng rõ ràng nhất về sự quan tâm đến khách hàng là sự đầu tư mạnh mẽ vào kho bãi, đội xe pick up, đội xe container, sự đầu tư về công nghệ thông tin, về đào tạo nhân viên, về việc mở rộng thêm 3 công ty thành viên dựa trên nền tảng tài chính ổn định. Bên cạnh đó là sự cam kết về chất lượng dịch vụ được minh chứng thông qua chứng nhận về ISO 9001:2000 của tổ chức TUV – Cộng hòa Liên bang Đức.

Tháng 09/2003: Thành lập INTERLINK Đà Nẵng

Địa chỉ: 146 Đại lộ 2 Tháng 9, Q. Hải Châu, Tp Đà Nẵng.

Điện thoại: (84) 0511 363 1043 Fax: (84) 0511363 1044

Interlink Đà Nẵng chuyên cung cấp các dịch vụ giao nhận vận chuyển hàng hóa nội địa và quốc tế nhằm phục vụ khách hàng miền Trung, góp phần phát triển mạng lưới hoạt động của Interlink trên toàn quốc.

Tháng 03/2007: Thành lập INTERSKY

Địa chỉ: 47 đường Điện Biên Phủ, phường Đa Kao, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Điện thoại : (84.8) 38 274 634

Fax: (84.8) 38 274 633

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 34

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Intersky chuyên cung cấp các dịch vụ đa dạng về chuyển nhà, chuyển văn phòng trọn gói và dịch vụ kho bãi, góp phần phát triển ngành dịch vụ dọn chuyển và kho bãi tại Việt Nam.

Tháng 03/2011: Thành lập INTERLINK Hà Nội

Địa chỉ: Tầng 6, Tòa nhà CDC 25-27 Lê Đại Hành, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 6266 6689

Fax: (84.4) 6265 6689

Interlink Hà Nội chuyên cung cấp các dịch vụ giao nhận vận chuyển hàng hóa nội địa và quốc tế nhằm phục vụ khách hàng miền Bắc, góp phần phát triển mạng lưới hoạt động của Interlink trên toàn quốc.

Sau 15 năm thành lập, hiện nay Interlink đã và đang cung cấp những dịch vụ toàn diện và tốt nhất đến các cá nhân, tổ chức góp phần xây dựng nên sự phát triển ổn định cho các doanh nghiệp trong các hoạt động ngoại thương. Interlin vẫn luôn nỗ lực phấn đấu để trở thành một trong những nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển quốc tế đầu tiên tại Việt Nam và Đông Dương chuyên về dịch vụ “một cửa” và trọn gói cho khách hàng.

Những thành tựu đạt được:

Đạt danh hiệu “Thương hiệu mạnh – Excellent Brand” năm 2005-2006.

Đạt chứng chỉ ISO 9001:2000 do tổ chức TUV – Cộng hòa Liên bang Đức cấp.

Chứng nhận “Nhà cung cấp chất lượng – Trusted Quality Supplier 2012” được cấp

bởi Trung tâm đánh giá chỉ số tín nhiệm doanh nghiệp thuộc Viện nghiên cứu kinh tế Việt Nam và Hội trí thức khoa học & công nghệ Việt Nam – Viện Doanh nghiệp Việt Nam.

Giải thưởng “Trusted brand 2013-2014” đã được lựa chọn và kiểm tra bởi Việt Nam

Liên hiệp các Hội Khoa học và Công nghệ và tạp chí Thương hiệu Việt Nam.

Thương hiệu Việt tin nhiệm do Viện Doanh nghiệp Việt Nam, Mạng Doanh nghiệp

Việt Nam Enterprises bình chọn và cấp.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 35

Giải thưởng “Thương Hiệu Mạnh ASEAN 2017” được đề cử trong chương trình

“Giao Lưu Hữu Nghị, Hợp tác kết nối đầu tư Việt Nam – Singapore” tại Singapore.

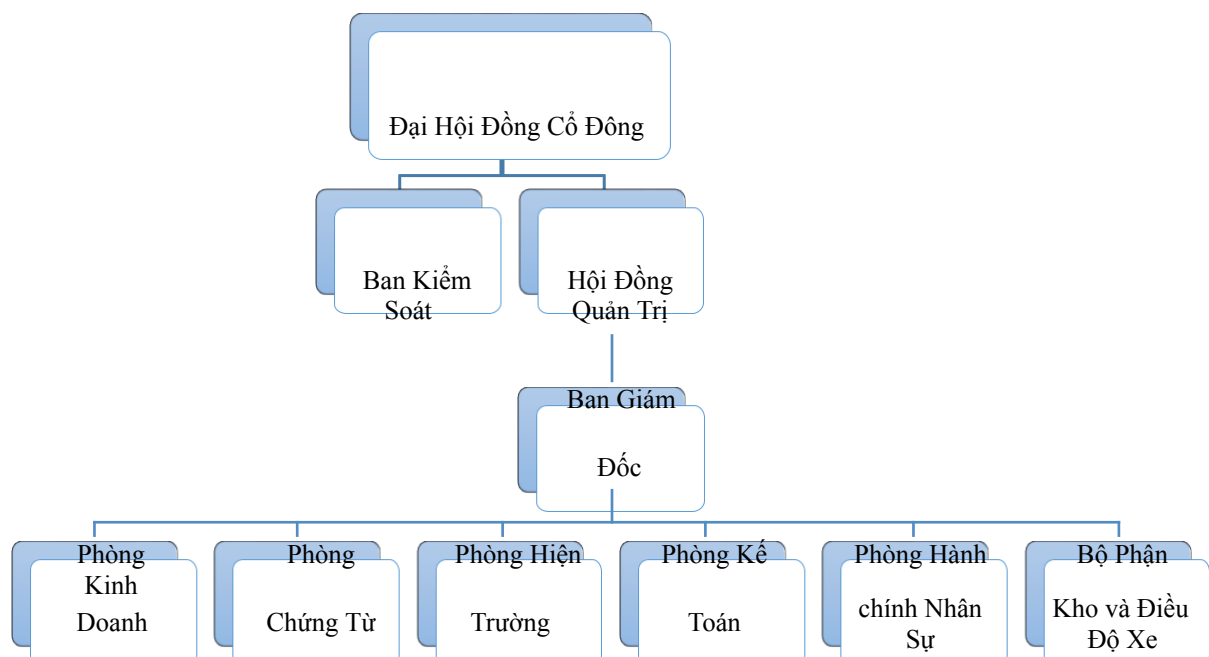


Hình 3.2. Ông Nguyễn Hữu Khánh – Chủ Tịch HĐQT Công ty CP Interlink (đứng giữa) nhận giải thưởng “Thương Hiệu Mạnh ASEAN 2017”

Nguồn:

<http://interlink.com.vn/vi/interlink-vinh-du-nhan-giai-tuong-thuong-hieu-manh-asean-2017/>

3.2. Cơ cấu tổ chức nhân sự



Sơ đồ 3.1. Sơ đồ tổ chức của công ty CP Interlink 2016

Nguồn: Phòng Hành chính - Nhân sự - Công ty CP Interlink

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 36

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Chức năng của các phòng ban

Đại hội đồng cổ đông

Các thành viên trong đại hội cổ đông là những nhà đầu tư góp vốn trực tiếp vào công ty. Đại hội cổ đông có vai trò trong việc ra quyết định mọi việc liên quan đến số vốn và cổ phần của công ty cũng như các quyết định kinh doanh đầu tư quan trọng.

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị có nhiệm vụ đưa ra các quyết định liên quan đến công ty như: chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của công ty, kiến nghị loại cổ phần và tổng số cổ phần được quyền chào bán của từng loại; quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ công ty, quyết định thành lập công ty con, lập chi nhánh, văn phòng đại diện và việc góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp khác...

Ban kiểm soát

Ban kiểm soát có nhiệm vụ thay mặt Đại hội đồng Cổ đông giám sát, đánh giá công tác điều hành, quản lý của Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc theo đúng các qui định trong Điều lệ Công ty, Quyết định của Đại hội đồng Cổ đông...

Ban giám đốc

Giám đốc là người giữ chức vụ cao nhất trong công ty, có trách nhiệm giám sát và điều hành mọi công việc có liên quan tới hoạt động của công ty đồng thời cũng là người đưa ra những quyết định cho hoạt động sản xuất kinh doanh và chịu trách nhiệm trước cơ quan pháp luật về quyết định đó.

Phó giám đốc là người trợ giúp cho giám đốc, giúp giám đốc triển khai và giám sát công việc.

Ngoài ra, ban giám đốc còn chịu trách nhiệm đại diện cho công ty tham gia vào các buổi đàm phán thương lượng, gặp gỡ và trao đổi về các vấn đề hợp tác của công ty và các đối tác, khách hàng quan trọng trong và ngoài nước.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 37

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Phòng Kinh doanh

Bộ phận kinh doanh bán lẻ: Chức năng chào bán các sản phẩm dịch vụ của công ty cho khách hàng trực tiếp là những cá nhân tổ chức có nhu cầu vận chuyển hàng hóa nhỏ, số lượng ít. Tìm kiếm khách hàng mới, theo dõi và giải quyết các vấn đề phát sinh cho khách hàng. Xây dựng, triển khai chiến lược kinh doanh và phát triển thị trường mới.

Bộ phận chăm sóc khách hàng: Thực hiện các công việc tương tự như bộ phận kinh doanh bán lẻ, nhưng đối tượng là khách hàng cũ của công ty, chăm sóc khách hàng để duy trì mối quan hệ lâu dài.

Bộ phận kinh doanh bán sỉ: Trao đổi hàng với các công ty cùng ngành để gom hàng lẻ, tạo tên tuổi của mình trong ngành, có hàng trao đổi với các đối tác nước ngoài. Cung cấp giá mua cho phòng kinh doanh bán lẻ, booking (đặt chỗ) với hãng tàu.

Bộ phận phát triển đại lý: Tạo quan hệ, duy trì, mở rộng hệ thống đại lý trong và ngoài nước cho công ty, xử lý hàng chỉ định của đại lý. Chào dịch vụ của công ty cho đại lý để phát triển thêm hàng.

Phòng Chứng từ

Chịu trách nhiệm cung cấp tất cả các loại giấy tờ, chứng từ liên quan đến hàng hoá cụ thể như Vận đơn (BILL OF LADING – B/L), Hóa đơn thương mại (COMMERCIAL INVOICE – C/I), Danh sách hàng (PACKING LIST – P/L), Giấy chứng nhận xuất xứ (CERTIFICATE OF ORIGIN – C/O), chứng thư hun trùng (FUMIGATION), chứng thư bảo hiểm (INSURANCE CERTIFICATE), lệnh giao hàng (DELIVERY ORDER – D/O), Debit Note, Credit Note. Chịu trách nhiệm khai báo hải quan điện tử cho lô hàng, gửi thông tin lô hàng và các chứng từ liên quan cho đại lý nước ngoài (đối với hàng xuất), gửi thông báo hàng đến cho khách hàng trong nước (đối với hàng nhập).

Phòng Hiện trường

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 38

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Chịu trách nhiệm thực hiện công tác khai quan tại các cảng, sân bay. Thông báo tình hình làm hàng và các vấn đề phát sinh tại cảng, sân bay liên quan đến lô hàng cho phòng kinh doanh. Hỗ trợ xử lý các vấn đề phát sinh tại cảng, sân bay. Chịu trách nhiệm đi lấy hồ sơ và nộp hồ sơ, chứng từ từ các hãng tàu, các công ty giao nhận, các cơ quan Nhà nước, giao nhận hàng hoá chuyển phát nhanh.

Bộ phận đội xe và kho

Đội xe tải và Container: Cung cấp dịch vụ liên quan đến vận tải nội địa đường bộ.

Kho bãi: Cung cấp dịch vụ liên quan đến bảo quản hàng hoá, kiểm đếm hàng hoá, lưu kho hàng hoá, đóng kiện, bốc xếp. Quản lý không để thất thoát hàng hoá, hư hỏng hàng hoá, chậm trễ trong công việc giao nhận hàng hoá.



Hình 3.3: Đội xe và kho Interlink

Nguồn: Phòng Hành chính Nhân sự - Công ty CP Interlink

Phòng Kế toán

Quản lý tài chính của công ty: kiểm soát hoạt động tài chính của công ty, kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh, kế hoạch thu chi tài chính, kỹ thuật thu nộp, thanh toán, kiểm tra việc giữ gìn và sử dụng các loại tài sản. Quản lý công tác kế toán, hạch toán của công ty. Quản lý tài sản nợ - tài sản có của công ty. Phân tích thông tin trên các báo cáo, lập các báo biểu, báo cáo hàng tháng, năm tài chính theo quy định của Nhà nước.

Phòng Hành chính Nhân sự

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 39

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Bộ phận Hành chính - Nhân sự: Thực hiện công tác tuyển dụng nhân sự đảm bảo chất lượng theo yêu cầu, chiến lược của công ty. Xây dựng cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ và chính sách quy chế lương thưởng của các phòng ban.

Bộ phận Marketing: Tiếp thị, phát triển thương hiệu: Triển khai thực hiện chương trình hội thảo, sự kiện để quảng bá thương hiệu, hình ảnh công ty.

Hiện nay tổng số nhân viên của Interlink là 112 người. Toàn thể nhân viên của công ty đều được tuyển chọn một cách kỹ lưỡng và gắt gao nhằm tìm kiếm những ứng viên phù hợp với môi trường làm việc và văn hóa công ty.

Đa số nhân viên tại công ty có tuổi đời trẻ (dưới 40 tuổi), có sức khỏe và đủ điều kiện cống hiến lâu dài. Bên cạnh đó, đội ngũ nhân viên quản lý, từ cấp bậc trưởng phòng trở lên đều là những nhân viên giàu kinh nghiệm, đã từng làm việc trong lĩnh vực của phòng ban mà họ phụ trách phụ trách nhiều năm.

Bảng 3.1: Cơ cấu nguồn nhân lực công ty

ĐVT: Người lao động

	Tổng số	Theo giới tính		Theo vị trí công tác		Theo trình độ			Theo độ tuổi		
		Nam	Nữ	Q.Lý	NV	Dưới ĐH	Đại học	Trên đại học	<30	30-40	>40
Số NV (Người)	112	61	51	25	87	32	62	18	41	45	26
Tỉ Lệ (%)	100	54.1	45.9	22.4	77.6	28.2	55.3	16.5	36.5	40.5	23

Nguồn: Phòng Hành chính Nhân sự

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 40

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Công ty cũng thường xuyên đề cử, tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khóa đào tạo ngắn hạn để củng cố kiến thức, nâng cao nghiệp vụ chuyên môn. Định kỳ, công ty còn tổ chức các cuộc họp, hội thảo chia sẻ kinh nghiệm từ các chuyên gia trong ngành để các nhân viên có cơ hội học hỏi và phát triển bản thân.

Tỉ lệ nghỉ việc, nhảy việc của nhân viên rất thấp, đa số các nhân viên đều gắn bó với công ty trên 2 năm, có rất nhiều nhân viên đã làm việc và cống hiến cho công ty trên 5 năm và đạt được nhiều thành tích tốt.

3.3. Dịch vụ, thị trường, đối thủ cạnh tranh

Các sản phẩm dịch vụ chủ yếu của Công ty cổ phần Interlink:

Vận chuyển đường biển quốc tế

Vận chuyển hàng nguyên container (FCL): Interlink cung cấp chuỗi giải pháp vận chuyển hàng hóa đường biển hiệu quả. Do có số lượng mua cước (book cước) đáng kể và quan hệ đối tác chiến lược với nhiều hãng tàu lớn nên công ty luôn đáp ứng tốt nhất yêu cầu về thời gian với giá cước vận chuyển cạnh tranh cho khách hàng.

Vận chuyển hàng lẻ (LCL): Dịch vụ vận chuyển hàng lẻ đi đến khắp nơi trên thế giới.

Hàng tuần, Interlink tổ chức gom hàng lẻ đóng container đi trực tiếp đến Hồng Kông, Singapore, Bangkok, Mỹ và chuyển tải đi các nước khác trên toàn cầu.

Vận chuyển đường hàng không quốc tế

Dịch vụ vận chuyển hàng không trọn gói: Interlink có mối quan hệ tốt với các hãng hàng không để luôn đảm bảo giá cước cạnh tranh và luôn giữ chỗ cho khách hàng vào mùa cao điểm.

Dịch vụ gom hàng lẻ: Interlink thường xuyên gom các lô hàng lẻ vận chuyển bằng đường hàng không nhằm mang lại lợi thế về giá cước cho các lô hàng nhỏ, tiết kiệm chi phí cho khách hàng.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 41

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Dịch vụ giao hàng tận nơi: Interlink rất cần trọng trong việc chọn đối tác làm đại lý ở nước ngoài. Công ty luôn nỗ lực gặp gỡ họ thường xuyên để trao đổi, đưa ra tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ nhằm xây dựng hệ thống đại lý mang lại chất lượng dịch vụ ổn định. Interlink hoàn toàn tự tin và tự hào về hệ thống đại lý rộng khắp trên toàn cầu.

Dịch vụ chuyển phát nhanh: Doanh số cao và có mối quan hệ đối tác lâu năm với các công ty chuyển phát nhanh hàng đầu tại Việt Nam (UPS, FedEx, TNT) giúp Interlink cung cấp dịch vụ chuyển phát nhanh với giá cả cạnh tranh và chất lượng dịch vụ ổn định.

Dịch vụ vận chuyển kết hợp đường biển và hàng không: Với những giải pháp vận chuyển tối ưu kết hợp giữa đường biển và đường hàng không, Interlink giúp khách hàng vừa tiết giảm chi phí vừa có được dịch vụ vận chuyển nhanh chóng, hiệu quả.

Vận chuyển nội địa

Dịch vụ vận chuyển xe tải, xe container: Với đội ngũ xe tải và xe container, Interlink chủ động cung ứng dịch vụ vận chuyển hàng hóa an toàn và hiệu quả cho khách hàng. Các cán bộ công nhân viên luôn làm việc với tinh thần trách nhiệm cao, giúp khách hàng tránh được những rắc rối, chậm trễ do thuê xe ngoài.

Dịch vụ hàng quá cảnh cảng TP. Hồ Chí Minh đi Campuchia: Interlink chuyên cung cấp các dịch vụ vận chuyển hàng quá cảnh, bao gồm khai báo hải quan tại cảng Thành

phố Hồ Chí Minh, vận chuyển bằng xe tải hoặc xe container, làm các thủ tục hải quan tại biên giới Việt Nam – Campuchia và giao hàng tận nơi ở Campuchia.

Dịch vụ hải quan: Interlink đã được cấp phép chứng nhận là một trong những đại lý hải quan tại Việt Nam. Qua đó, Interlink có thể thay mặt khách hàng làm mọi thủ tục khai báo hải quan, kiểm hóa tại cảng một cách nhanh chóng nhằm tiết kiệm thời gian và chi

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 42

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

phí. Một trong những thế mạnh của Interlink là đội ngũ nhân viên làm việc chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm, nhiệt tình, và luôn đáp ứng đúng thời hạn của khách hàng.

Dịch vụ kho bãi: Interlink hiện có 2 kho với tổng diện tích hơn 3200m² nằm ở khu vực ngoại thành (Trạm thu phí xa lộ Hà Nội, Kho Thủ Đức). Kho thứ nhất, chuyên tổ chức

thực hiện dịch vụ gom hàng lẻ và đóng container hàng lẻ, đây là vị trí rất thuận tiện trong việc lấy hàng và giám sát đóng hàng của khách hàng. Kho thứ hai, chuyên cho dịch vụ lưu kho lâu dài và dịch vụ đóng hàng nguyên container (FCL).

Dịch vụ di dời: di dời văn phòng, Dọn nhà trong nước, di chuyển quốc tế, cung cấp các loại bảo hiểm rủi ro đường biển., đóng kiện gỗ cho hàng dễ vỡ...

Door to door: Dịch vụ giao hàng tận cửa. Interlink cung cấp dịch vụ vận chuyển và giao hàng tận nơi an toàn, nhanh chóng nhờ hệ thống đại lý trên toàn thế giới.

Các thị trường chính của Interlink bao gồm:

Châu Mỹ: Mỹ, Canada

Châu Âu: Khối EU, Tây Âu như Đức, Hà Lan, Anh, Pháp, Ý,...

Châu Úc

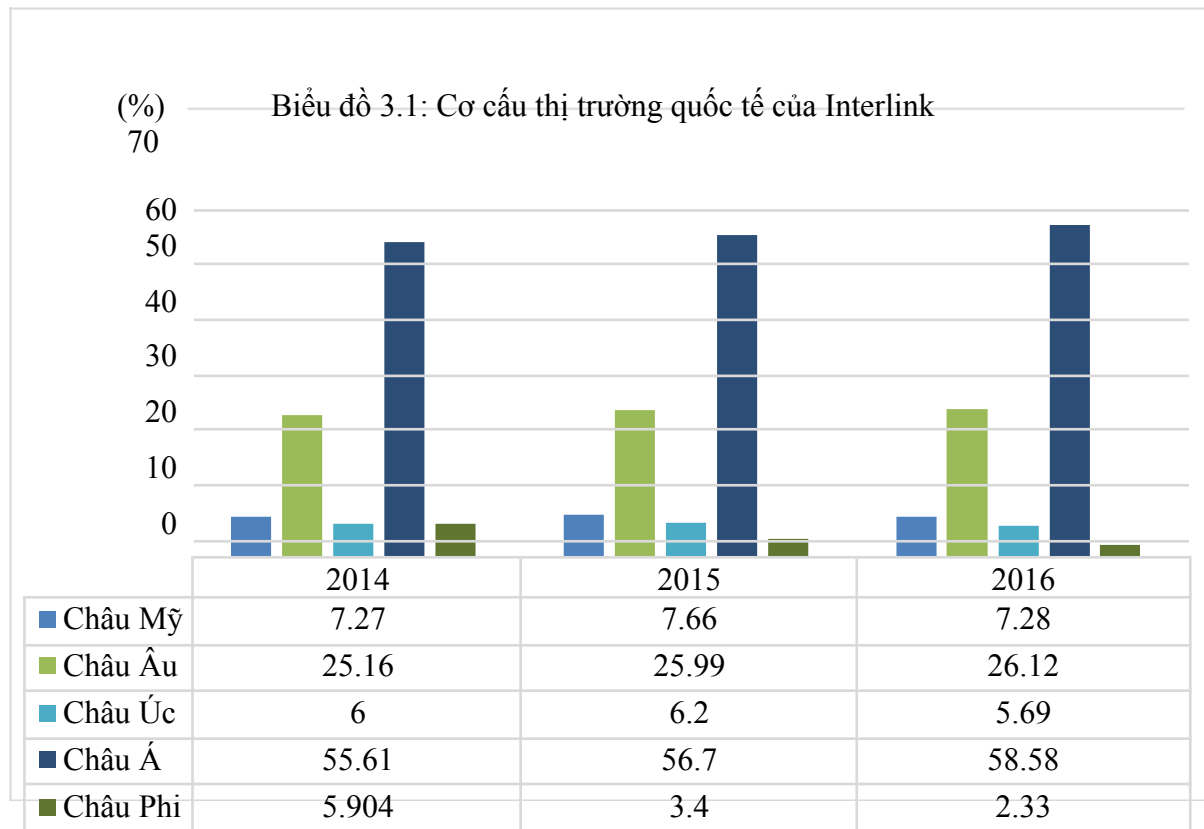
Châu Á: Khu vực các nước ASEAN, Khu vực đông Bắc Á như: Trung Quốc, Hồng

Kông, Hàn Quốc, Nhật bản, Khu vực...

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 43

Châu Phi: Nam phi, Ả Rập,...



Nguồn: Phòng Kinh doanh – Công ty CP Interlink

Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh của Interlink là những doanh nghiệp cùng ngành logistics có quy mô vừa với các sản phẩm, dịch vụ tương tự Interlink như giao nhận vận tải, dịch vụ kho bãi, gom hàng,... Bên cạnh đó, dịch vụ Hải quan được công ty chú trọng nên khá phát triển, có thể cạnh tranh với những đại lý hải quan lớn trong nước và các công ty nước ngoài tại TP Hồ Chí Minh. Một số đối thủ cạnh tranh của Interlink:

Công ty CP Giao nhận Tiếp vận Quốc tế - Interlogistics.

Chi Nhánh Công Ty TNHH Kho Vận Danko

Công Ty Cổ Phần Transimex – Saigon

Công Ty Cổ Phần Logistics Vinalink

Công ty LD TNHH NIPPON EXPRESS (Viet Nam)

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 44

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

3.4. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần nhất

Bảng 3.2: Kết quả hoạt động kinh doanh 2014-2016

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2014	2015	2016
Doanh thu	23,325,448,981	26,474,384,593	30,908,844,012
Chi phí	22,070,437,112	24,754,702,685	28,542,439,481
Lợi nhuận	1,255,011,869	1,719,681,908	2,366,404,531

Nguồn: Phòng Kế toán – Công ty CP Interlink

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 45

Chương 4. Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại công ty cổ phần Interlink

4.1. Thực trạng giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại công ty cổ phần Interlink.

4.1.1. Chuẩn bị hàng hóa để giao cho người vận tải

Việc chuẩn bị, kiểm tra hàng hóa theo đúng hợp đồng hoặc L/C do chủ hàng đảm nhiệm, Interlink không thực hiện khâu này

Giao nhận hàng hóa với chủ hàng

Để thuận lợi cho việc giao nhận hàng hóa, nhân viên kinh doanh sẽ tiến giao dịch với khách hàng. Trước tiên, công ty sẽ chào giá và thương lượng với khách hàng về dịch vụ.

Cách thức đàm phán thông thường tại Interlink là:

Đàm phán trực tiếp: hình thức này được công ty áp dụng với các khách hàng có văn phòng đại diện tại TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương hoặc các khách hàng mới. Trong năm 2016,

có 11 khách hàng mới đến giao dịch, trong đó có 7 khách hàng ký hợp đồng dịch vụ với khoảng 340 đơn hàng. Ngoài ra có 6 khách hàng cũ đến giao dịch với số lượng đơn hàng là 473 đơn hàng.

Đàm phán qua điện thoại, email, chuyển phát nhanh: đối với những khách hàng cũ có tần suất giao dịch thường xuyên hoặc những khách hàng ở xa. Trong năm vừa qua số lượng đơn hàng được giao dịch theo phương thức này là 3,304 đơn hàng.

Khi giao dịch, nhân viên kinh doanh phải nắm được các thông tin cơ bản khách hàng cũng như của lô hàng như Thông tin về người gửi hàng và người nhận hàng, thông tin về hàng

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 46

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

hóa (tên hàng, số lượng,...), thông tin vận chuyển (ngày đi, ngày đến, cảng đến,...), các chứng từ của lô hàng,...



Shipper & Consignee	Volume						Trans				Required				
	Commodity	CBM	KGM	20'	40'DC	40'HC	ETD	ETA	POL	POD	HQ	Ins	Phy	C/O	Fum
NGOC THANH BAO BINH DUONG CO., LTD 11A No, Nguyen Thai Binh Street, Group 1, Quarter 9, Phu Hoa Ward, Thu Dau Mot City, Binh Duong Province, Viet Nam	WOODEN FURNITURE	60	15700	0	0	2	13-Mar		-	MERBOURNE	x	0	0	x	x
MWF Source Sdn.Bhd. (Co.No.767329-M)															
No.27 & 27A, Jalan Sg.Congkak 32 / 47, Bukit Rimau,															
Section 32, 40460, Shah Alam, Selangor, MALAYSIA. Tel: +603 - 5121 2119 Fax: +603 - 5121 2117															

Hình 4.1. Các thông tin cơ bản khi giao dịch với khách hàng

Nguồn: Phòng chứng từ - Công ty CP Interlink

Sau khi giao dịch với khách hàng xong và nhận được thông tin về lô hàng cụ thể, nhân viên kinh doanh sẽ kiểm tra thông tin lô hàng một lần nữa và xác định lô hàng thuộc loại dịch vụ nào và chuyển các thông tin này về các bộ phận liên quan như bộ phận đặt chỗ, bộ phận chứng từ, bộ phận hiện trường, bộ phận chăm sóc khách hàng, bộ phận đại lý,...

Nhận chứng từ từ khách hàng

Khách hàng sau khi giao dịch với Interlink xong sẽ gửi cho công ty những chứng từ như: Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice), Phiếu đóng gói (Packing List), Booking note. Các chứng từ này chỉ cần bản mềm và gửi qua email cho nhân viên kinh doanh của công ty. Các chứng từ này phải có những thông tin chi tiết về lô hàng: tên hàng, chất liệu, số kiện, số ký, nhãn mác, bao bì, thông tin về container, hãng tàu, ngày tàu chạy, ngày đến, cảng đi, cảng đến. Các thông tin này đều được nhân viên kiểm tra kỹ lưỡng để tránh sai sót trong các bước thực hiện tiếp theo.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 47

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

CTY TNHH NGỌC THANH BAO
189, Thanh Phu Quarter, An Thanh Ward, Thuan An Town, Binh Duong Province, Viet Nam
Tel : +84-650-381 4235, Fax : +84-650-381 4237

COMMERCIAL INVOICE

CONSIGNEE :
MWF Source Sdn.Bhd. (Sole No.767399-M)
No.27 & 27A, Jalan Sg Congkak 32 / 47, Bukit Rimau,
Section 32, 40460, Shah Alam, Selangor, MALAYSIA.
Tel : +603 - 5121 2119 Fax: +603 - 5121 2117

SO NO : LN1624585
CONTAINER SIZE : 1*40 HQ
VESSEL / VOYAGE : MSC ALICE H5631R
CONTAINER NO : FSCU 989 1549
SEAL NO : FEJ 586 0981
PO NO : GS-ALD-0131-16

Date : 8/1/2017
INVOICE NO : MW-ALD-1687-17
PORT OF LOADING : HO CHI MINH PORT
PORT OF DISCHARGE : MELBOURNE (AUMEL)
ETD : 08/04/2017
ETA :

Item#	DESCRIPTION OF GOODS	COLOUR	QTY		Unit Price (USD)	Amount (USD)
			SETS	CTNS		
CORIBA OTTOMAN STORAGE DOUBLE BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	OAK	34	34	71.00	2,414.000
	SIDE RAIL		34	34		
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		34	34		
CORIBA OTTOMAN STORAGE QUEEN BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	OAK	34	34	75.50	2,567.000
	SIDE RAIL		34	34		
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		34	34		
CORIBA OTTOMAN STORAGE KING BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	OAK	34	34	80.50	2,737.000
	SIDE RAIL		34	34		
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		34	34		
JULIETA OTTOMAN STORAGE DOUBLE BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	WHITE	44	44	61.00	2,684.000
	SIDE RAIL		44	44		
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		44	44		
JULIETA OTTOMAN STORAGE QUEEN BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	WHITE	44	44	65.50	2,882.000
	SIDE RAIL		44	44		
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		44	44		
JULIETA OTTOMAN STORAGE KING BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	WHITE	44	44	70.50	3,102.000
	SIDE RAIL		44	44		
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		44	44		
TOTAL			234	702		16,386.00
FURNITURE & VENTILATION						154.00
3% charged for late delivery						491.58
Request for Payment						16,028.42

Say total US DOLLARS : Sixteen thousand and twenty eight and forty two cents .



Hình 4.2. Hóa đơn thương mại

Nguồn: Phòng chứng từ - Công ty CP Interlink

CTY TNHH NGỌC THANH BAO
189, Thanh Phu Quarter, An Thanh Ward, Thuan An Town, Binh Duong Province, Viet Nam
Tel : +84-650-381 4235, Fax : +84-650-381 4237

PACKING LIST

CONSIGNEE :
MWF Source Sdn.Bhd. (Sole No.767399-M)
No.27 & 27A, Jalan Sg Congkak 32 / 47, Bukit Rimau,
Section 32, 40460, Shah Alam, Selangor, MALAYSIA.
Tel : +603 - 5121 2119 Fax: +603 - 5121 2117

SO NO : LN1624585
CONTAINER SIZE : 1*40 HQ
VESSEL / VOYAGE : MSC ALICE H5631R
CONTAINER NO : FSCU 989 1549
SEAL NO : FEJ 586 0981
PO NO : GS-ALD-0131-16

Date : 8/1/2017
INVOICE NO : MW-ALD-1687-17
PORT OF LOADING : HO CHI MINH PORT
PORT OF DISCHARGE : MELBOURNE (AUMEL)
ETD : 08/04/2017
ETA :

Item#	DESCRIPTION OF GOODS	COLOUR	QTY		N/W (KGS)	G/W (KGS)	CBM
			PCS	CTNS			
CORIBA OTTOMAN STORAGE DOUBLE BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	OAK	34	34	680.00	782.00	4.436
	SIDE RAIL		34	34	510.00	578.00	1.818
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		34	34	697.00	741.20	1.899
CORIBA OTTOMAN STORAGE QUEEN BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	OAK	34	34	748.00	884.00	4.867
	SIDE RAIL		34	34	544.00	612.00	1.939
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		34	34	765.00	899.20	1.999
CORIBA OTTOMAN STORAGE KING BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	OAK	34	34	850.00	1,020.00	5.731
	SIDE RAIL		34	34	544.00	612.00	1.939
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		34	34	890.80	935.00	1.899
JULIETA OTTOMAN STORAGE DOUBLE BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	WHITE	44	44	792.00	924.00	5.740
	SIDE RAIL		44	44	660.00	748.00	2.354
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		44	44	902.00	959.20	2.458
JULIETA OTTOMAN STORAGE QUEEN BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	WHITE	44	44	880.00	1,056.00	6.299
	SIDE RAIL		44	44	704.00	792.00	2.510
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		44	44	990.00	1,047.20	2.458
JULIETA OTTOMAN STORAGE KING BED	HEADBOARD/FOOTBOARD	WHITE	44	44	1,012.00	1,232.00	7.417
	SIDE RAIL		44	44	704.00	792.00	2.510
	METAL BASE FRAME AND WOOD SLATS		44	44	1,132.80	1,210.00	2.458
TOTAL			702	702	14,025.60	15,733.60	60.638

SAY : TOTAL (702) CARTONS ONLY .



Hình 4.3. Phiếu đóng gói

Nguồn: Phòng chứng từ - Công ty CP Interlink

Mặt khác, nếu chủ hàng không muốn tự mình thuê tàu thì có thể sử dụng dịch vụ thuê tàu, thuê container vận chuyển quốc tế của Interlink. Khi đó, chủ hàng chỉ cần cung cấp thông tin về lô hàng, thông tin vận chuyển, Interlink sẽ tiến hành lựa chọn hãng tàu và tuyến đường phù hợp, thực hiện lưu cước/lưu khoang với hãng tàu (đặt booking). Tuy nhiên cũng có một

số khách hàng quen sử dụng dịch vụ của một hãng tàu thì công ty cũng sẽ xem xét và báo giá cước cho khách hàng đó biết.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 48

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Nhờ vào bước đầu thực hiện quá trình giao nhận với khách hàng chặt chẽ, hiệu quả mà Interlink đã tạo dựng được chỗ đứng và uy tín nơi khách hàng, giữ chân được khách hàng, do đó, duy trì được nguồn doanh thu khá ổn định cho công ty. Bảng 4.1. Doanh thu theo từng loại dịch vụ

Tỷ trọng				
	2015		2016	
Địch vụ	Doanh thu (VND)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (VND)	Tỷ trọng (%)
Vận tải đường biển quốc tế	10,030,403,040	37.98	12,057,540,049	39.01
Vận tải hàng không quốc tế	4,087,075,782	15.44	4,880,506,469	15.47
Dịch vụ hải quan	5,207,511,449	19.67	6,150,859,958	19.90
Khác	7,149,394,322	27.00	7,819,937,535	25.30
Tổng doanh thu	26,474,384,593	100	30,908,844,012	100

Nguồn: Phòng Kinh doanh - Công ty CP Interlink Dựa vào bảng doanh thu trên, ta có thể thấy doanh thu các loại hình dịch vụ của công ty về cơ bản tăng trưởng đều theo các năm.

Trong đó dịch vụ chiếm tỷ trọng cao vẫn là dịch vụ

vận tải đường biển quốc tế, chiếm tỷ lệ gần 40% trong tổng doanh số của các loại hình dịch vụ. Bên cạnh đó, dịch vụ liên quan trực tiếp đến giao nhận hàng hóa quốc tế là dịch vụ Hải quan cũng chiếm tỷ trọng cao và có dấu hiệu phát triển tốt.

Bảng 4.2: Doanh thu theo dịch vụ xuất khẩu đường biển

Loại hình	2015		2016	
	Đơn hàng	Giá trị (VND)	Đơn hàng	Giá trị (VND)
Xuất FCL	2,588	3,401,144,671	2,626	3,872,417,890
Xuất LCL	1,393	2,036,336,817	1,391	2,498,786,272
Tổng cộng	3,981	5,437,481,488	4,017	6,371,204,162

Nguồn: Phòng Kinh doanh – Công ty CP Interlink

Từ bảng 4.1 và 4.2 có thể thấy, doanh thu giao nhận hàng hóa xuất khẩu chiếm trên 50% trong tổng doanh thu vận tải đường biển quốc tế năm 2016. Bên cạnh đó, dựa vào bảng kết quả 4.2 ta có thể thấy số đơn hàng của công ty tăng đều theo các năm. Trong đó, loại hình dịch vụ FCL chiếm tỷ trọng nhiều hơn so với LCL về số lượng đơn hàng. Tổng giá trị đơn hàng

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 49

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

FCL nhiều hơn LCL, tuy nhiên, về giá trị trên mỗi đơn hàng thì FCL thấp hơn LCL. Trong năm 2016, số lượng đơn hàng FCL là 2,626 đơn hàng, tương ứng 1 đơn hàng có giá trị trung bình là 1.5 triệu VNĐ. Trong khi đó, số lượng đơn hàng LCL là 1,391 đơn hàng, tương ứng 1 đơn hàng có giá trị trung bình là 1.8 triệu VNĐ. Nguyên nhân là do LCL sử dụng nhiều dịch vụ như vận chuyển, lưu kho, đóng gói,... và cước phí mắc hơn so với loại hình FCL. Cũng do chi phí cao nên lợi nhuận thu được từ loại hình LCL khá thấp, chỉ chiếm khoảng 3% trong giá trị đơn hàng, trong khi đó, lợi nhuận thu được từ loại hình FCL là 5% giá trị đơn hàng.

Bảng 4.3. Doanh thu theo khách hàng

ĐVT: VNĐ

Khách hàng	Mặt hàng	2015		2016	
		Doanh thu	Tỷ trọng (%)	Doanh thu	Tỷ trọng (%)
Saigon River Factory Tư Bồn	Gỗ nội thất	507,860,771	9.34	632,660,573	9.93
	Thủ công mỹ nghệ	466,535,912	8.58	544,737,956	8.55
An Phát Việt	Gốm sứ	447,504,726	8.23	554,931,883	8.71
G.Home	Dệt may	547,554,386	10.07	684,904,447	10.75
SKS Furniture	Gỗ nội thất	386,604,934	7.11	486,759,998	7.64
Khác	Khác	3,081,420,759	56.67	3,467,209,305	54.42
Tổng		5,437,481,488	100.00	6,371,204,162	100.00

Nguồn: Phòng Kinh doanh - Công ty CP Interlink

Các khách hàng trên là khách hàng lớn và chiếm vai trò quan trọng trong doanh thu của công ty. Năm 2016, doanh thu theo khách hàng lớn là 2,903 triệu VNĐ, chiếm hơn 45% trong tổng doanh thu của công ty. Mặt khác, đây cũng là những khách hàng có mặt hàng giao nhận nằm trong nhóm các mặt hàng giao nhận vận tải biển chiếm tỷ trọng cao trong công ty.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 50

Bảng 4.4. Doanh thu theo mặt hàng giao nhận xuất khẩu đường biển

DVT: VNĐ

Mặt hàng	2015		2016	
	Doanh thu	Tỷ trọng (%)	Doanh thu	Tỷ trọng (%)
Gỗ nội thất	1,784,037,676	32.81	2,335,046,325	36.65
Gốm sứ	1,107,071,231	20.36	1,329,033,188	20.86
Thủ công mỹ nghệ	823,778,445	15.15	975,431,357	15.31
Dệt may	755,266,179	13.89	956,317,745	15.01
Khác	967,327,957	17.79	775,375,547	12.17
Tổng	5,437,481,488	100.00	6,371,204,162	100.00

Nguồn: Phòng Kinh doanh - Công ty CP Interlink

Hàng gỗ nội thất là một trong những mặt hàng thế mạnh của công ty, chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu doanh thu theo mặt hàng giao nhận. Năm 2016, tỷ trọng đóng góp của mặt hàng này là 36.65% trong tổng doanh thu, tăng 3.84% so với năm 2015 và có xu hướng tăng dần. Nguyên nhân khách quan là do thị trường xuất khẩu chủ yếu của mặt hàng này tại công ty là Châu Á như Hàn Quốc, Nhật Bản và Trung Quốc. Trong đó, việc ký kết hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Hàn Quốc (2015) thúc đẩy xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ trong nước, bên cạnh đó, nội thất gỗ cũng làm một trong những mặt hàng khuyến khích xuất khẩu của Việt Nam do đó đã có ảnh hưởng tích cực lên các khách hàng của công ty.

Mặt hàng Gốm sứ và Thủ công mỹ nghệ cũng chiếm tỷ trọng cao nhưng có sự tăng trưởng thấp, lần lượt là 0.5% và 0.16%. Nguyên nhân có thể là do thị trường xuất khẩu của các mặt hàng này là Hồng Kông và Châu Âu đang có dấu hiệu chững lại, bên cạnh đó còn chịu sự cạnh tranh của các doanh nghiệp giao nhận khác. Một số doanh nghiệp đã đưa ra các chiến lược về dịch vụ và về giá cả như giảm giá cước để thu hút đơn hàng, gây khó khăn cho Interlink.

Mặt hàng dệt may tuy tỷ trọng không cao nhưng có xu hướng tăng. Năm 2016, hàng nhựa chiếm 15.01% trong tổng doanh thu mặt hàng giao nhận, tăng 1.12% so với năm 2015. Doanh thu theo mặt hàng này tăng từ 755 triệu VNĐ năm 2015 lên 956 triệu VNĐ năm 2016,

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 51

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

tăng 201 triệu VNĐ. Để có được sự tăng trưởng này, công ty đã ký hợp đồng với tập đoàn dệt may G.HOME để thực hiện giao nhận hàng hóa đối với một số tuyến hàng đi Mỹ và Hàn Quốc.

4.1.2. Chuẩn bị các chứng từ hàng hóa

Tùy theo yêu cầu của từng lô hàng mà nhân viên chứng từ của Interlink sẽ chuẩn bị các chứng từ phù hợp. Trong đó, công việc đầu tiên cũng như quan trọng nhất trong bước chuẩn bị chứng từ hàng hóa là lập chứng từ khai hải quan. Đầu tiên nhân viên chứng từ sẽ thực hiện khai báo hải quan điện tử thông qua hệ thống VNACSS/VCIS. Nhân viên sẽ lập tờ khai ngay khi hàng được đóng vào container hoặc trước thời gian container được hạ bãi chờ xuất (thời gian cut off của hãng tàu). Công ty Interlink đã được cấp phép chứng nhận là một trong những đại lý hải quan tại Việt Nam. Qua đó, Interlink có thể thay mặt khách hàng làm mọi thủ tục hải quan, kiểm hóa tại cảng một cách nhanh chóng nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí. Công ty đã áp dụng hệ thống khai báo hải quan điện tử VNACC/VCIS từ năm 2014 cho đến nay. Việc sử dụng khai báo điện tử làm cho quá trình thông quan nhanh hơn, làm cho quá trình giao nhận diễn ra nhanh chóng, thuận tiện hơn và giảm thiểu được các sai sót.

Khách hàng phải gửi danh sách hàng có tên hàng hóa bằng Tiếng Việt rõ ràng, chất liệu, số lượng kiện và trọng lượng hàng hóa trong trường hợp khách hàng tự đóng hàng. Hóa đơn thương mại phải thể hiện đầy đủ thông tin điều kiện mua bán, loại hình mua bán, hàng mậu dịch hay phi mậu dịch.

Tên hàng	Số Lượng	Đơn vị tính
Giường băng gỗ thông tháo rời (Đầu, đuôi, hông giường) - Kích thước:1980x1450x955mm COHIBA OTTOMAN DOUBLE BED (Hàng mới 100%)	34	PCE
Giường băng gỗ thông tháo rời (Đầu, đuôi, hông giường) - Kích thước:1980x1450x955mm COHIBA OTTOMAN QUEEN BED (Hàng mới 100%)	34	PCE
Giường băng gỗ thông tháo rời (Đầu, đuôi, hông giường) - Kích thước:1980x1450x955mm COHIBA OTTOMAN KING BED (Hàng mới 100%)	34	PCE
Giường băng gỗ thông tháo rời (Đầu, đuôi, hông giường) - Kích thước:1980x1450x955mm JULIETA OTTOMAN DOUBLE BED (Hàng mới 100%)	44	PCE
Giường băng gỗ thông tháo rời (Đầu, đuôi, hông giường) - Kích thước:1980x1450x955mm JULIETA OTTOMAN QUEEN BED (Hàng mới 100%)	44	PCE
Giường băng gỗ thông tháo rời (Đầu, đuôi, hông giường) - Kích thước:1980x1450x955mm JULIETA OTTOMAN KING BED (Hàng mới 100%)	44	PCE

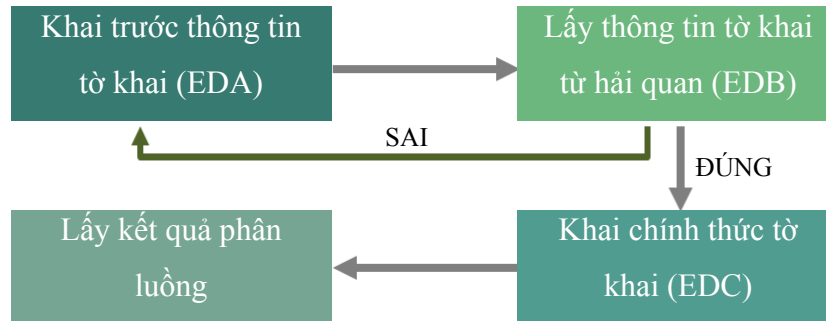
Hình 4.4. Danh sách hàng

Nguồn: Phòng Chứng từ - Công ty CP Interlink

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 52

Sau đó nhân viên chứng từ tiến hành lên tờ khai và chuẩn bị hồ sơ làm thủ tục hải quan tùy theo phân luồng của tờ khai.



Hình 4.5. Quy trình mở tờ khai Hải quan điện tử

Nguồn: Phòng Chứng từ - Công ty CP Interlink

(1) Khai trước thông tin tờ khai (EDA)

Đối với tờ khai hàng xuất theo VNACCS gồm có 95 tiêu chí: Các ô “* đỏ” bắt buộc phải điền, các ô xám không cần nhập hệ thống tự động cập nhật. Trong quá trình khai báo, nếu phần nào không rõ thì có thể tham khảo “Hướng dẫn nhập liệu” ở góc trái màn hình. Nhập đầy đủ, chính xác các ô tiêu chí trên tờ khai.

Màn hình khai báo hải quan điện tử hiển thị các thông tin chung và danh sách hàng hóa. Các trường bắt buộc được đánh dấu bằng dấu sao đỏ (*). Các trường không bắt buộc có nền xám.

Thông tin chung:

- Nhóm loại hình: ☐ Kinh doanh, đầu tư ☐ Sản xuất xuất khẩu ☐ Gia công ☐ Chế xuất
- Số tờ khai:
- Số tờ khai đầu tiên: Số nhánh: Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng:
- Mã loại hình: STT:
- Cơ quan Hải quan: Chi cục HQ CK Cảng Sài Gòn KV I Mã phân loại hàng hóa:
- Thời hạn tái xuất: Mã bộ phận xử lý tờ khai:
- Ngày khai báo (dự kiến): Mã hiệu phương thức vận chuyển:

Đơn vị xuất nhập khẩu:

- Người xuất khẩu: Mã: 3702299474
- Tên: Công ty TNHH Thương Mại Tam Hợp Phát
- Mã bưu chính: (+84)43
- Địa chỉ: Thửa đất số 602, Tờ bản đồ 14, ấp Hòa Nhứt, Xã Tân Vĩnh Hiệp, Thị xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương
- Điện thoại: Tel: 848 38274634; F
- Người ủy thác xuất khẩu: Mã:
- Tên:

Hình 4.6. Khai báo hải quan điện tử

Nguồn: Phòng Chứng từ - Công ty CP Interlink

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

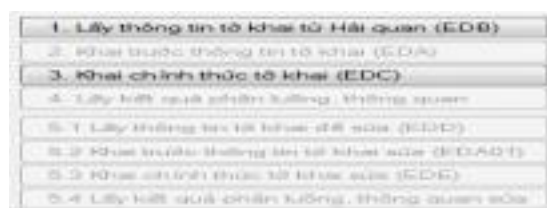
TRANG 53

(2) Lấy thông tin tờ khai hải quan EDB

Sau khi khai trước thông tin EDA, ta có tờ khai nháp. Gửi tờ khai nháp cho khách hàng kiểm tra. Khách hàng kiểm tra nếu thông tin trên tờ khai đã chuẩn rồi thì tiến truyền chính thức tờ khai EDC. Nếu thông tin sai khách hàng sẽ xác nhận lại các thông tin cần sửa đổi và tiến hành sửa đổi theo đúng yêu cầu. Sau đó truyền tờ khai như trường hợp trên. Để truyền được tờ khai phải có chữ ký số của doanh nghiệp.

(3) Khai chính thức tờ khai (EDC)

Sau khi kiểm tra thông tin hoàn toàn chính xác thì người khai thực hiện nghiệp vụ khai chính thức tờ khai (EDC).



Hình 4.7. Khai chính thức tờ khai (EDC)

Nguồn: Phòng Chứng từ - Công ty CP Interlink



Hình 4.8. Trả kết quả khai báo

Nguồn: Phòng Chứng từ - Công ty CP Interlink

(4) Lấy kết quả phân luồng tờ khai

Sau khi truyền tờ khai, hệ thống sẽ trả về kết quả phân luồng. Theo kết quả phân luồng (1 = xanh, 2 = vàng, 3 = đỏ) mà nhân viên thực hiện các nghiệp vụ tiếp theo để thông quan hàng hóa.

Luồng xanh: Tiến hành In 2 tờ khai và 2 tờ mã vạch và chuyển cho nhân viên hiện trường.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 54

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Luồng vàng: Chuẩn bị bộ hồ sơ chuyên cho nhân viên hiện trường, bao gồm:

Giấy giới thiệu công ty: 1 bản chính.

Tờ khai hải quan hàng hóa xuất khẩu: 1 bản chính.

Hợp đồng mua bán hàng hóa (Sales Contract): 1 bản chính.

Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice): 1 bản chính.

Phiếu đóng gói (Packing List): 1 bản chính.

Luồng đỏ: Chứng từ chuẩn bị như luồng vàng.

Tờ khai hàng hóa xuất khẩu (thông báo kết quả phân luồng)									
Số tờ khai: 301232530010		Số tờ khai đầu tiên							
Số tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng		Mã loại hình: 011		Mã số thuế đại diện: 0000		Mã số thuế đại diện			
Mã phân loại kiểm tra: 2		Mã phân loại tiếp nhận tờ khai		Mã phân loại xử lý tờ khai		Mã phân loại tài xác nhận giá			
Tên cơ quan Hải quan tiếp nhận tờ khai		Ngày đăng ký: 11/03/2017 13:01:15		Ngày thay đổi đăng ký					
Thời hạn tái nhập/ tái xuất									
Mã số hàng hóa: 00000000		Mã quản lý riêng		Mã phân loại tài xác nhận giá					
Mã mã hàng hóa		Giấy chứng nhận xuất khẩu không nhập khẩu - 210041010130000 (hàng mới 100%) #470							
Trị giá hóa đơn		Số lượng (1)		Số lượng (2)		Đơn giá hóa đơn			
Thuế xuất khẩu		10,000,000		VND		Trị giá tính thuế (M)		VND	
Trị giá tính thuế (S)		10,000,000		VND		Đơn giá tính thuế		VND	
Thuế suất		0%		VND		Đơn giá tính thuế		VND	
Số tiền thuế		0		VND		Đơn giá tính thuế		VND	
Số tiền miễn giảm		0		VND		Đơn giá tính thuế		VND	
Số thứ tự của công hàng trên tờ khai tạm nhập tái xuất tương ứng		Mã quản lý riêng		Mã phân loại tài xác nhận giá					
Danh mục miễn thuế xuất khẩu		Mã quản lý riêng		Mã phân loại tài xác nhận giá					
Tiền lệ phí		Đơn giá		Mã phân loại tài xác nhận giá					
Mã vận đơn pháp luật khác		Mã quản lý riêng		Mã phân loại tài xác nhận giá					
Mẫu / Giám / Không chịu thuế xuất khẩu		Mã quản lý riêng		Mã phân loại tài xác nhận giá					

Hình 4.9. Tờ khai hải quan thông báo kết quả phân luồng (luồng vàng)

Nguồn: Phòng Chứng từ - Công ty CP Interlink

Tiếp theo, nhân viên Interlink gửi đăng ký hun trùng qua mail và bắt buộc phải nhận được xác nhận của đơn vị hun trùng. Trường hợp không nhận được xác nhận từ đơn vị hun trùng thì gọi điện thoại và yêu cầu xác nhận bằng mail. Interlink có ký đơn hàng dịch vụ với một số đơn vị khử trùng như: Công ty CP Khử Trùng Việt Nam (VFC), Công ty CP Giám

định Đại Việt, Công ty CP Giám định khử trùng Vietnam Control,... từ đó có thể đẩy nhanh tiến độ thủ tục cho lô hàng, tiết kiệm được chi phí khử trùng.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 55

hành làm thủ tục hải quan cho lô hàng. Sau khi thực hiện thủ tục hải quan xong thì thanh lý tờ khai, vào sổ tàu, ghi lại số container, số seal để làm vận đơn (B/L).

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 56

Đối với hàng lẻ

Công ty sẽ gom các lô hàng có cùng thời gian vận chuyển để giao trong 1 chuyến hàng. Nhân viên ghi ký mã hiệu cho từng lô hàng. Đội xe sẽ tiến hành gom và chở các lô hàng này ra kho hàng lẻ (kho CFS) tại cảng. Khi hàng ra đến cảng, nhân viên hiện trường thực hiện thủ tục nhập kho, thủ tục hải quan, thanh lý hải quan cho các lô hàng.

Hiện tại Interlink có nhiều thiết bị, phương tiện vận tải để đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hóa, kéo container. Việc tự chủ về phương tiện vận tải giúp đảm bảo được sản lượng hàng hóa vận chuyển của công ty cũng như đảm bảo được chất lượng dịch vụ cho khách hàng.

Bảng 4.5. Danh mục phương tiện, thiết bị vận tải của công ty

STT	Tên phương tiện, thiết bị	ĐVT	Số lượng	Tải trọng
1	Xe nâng	Chiếc	2	2.5
2	Xe tải	Chiếc	4	1.25
3	Xe tải	Chiếc	3	2.00
4	Xe tải	Chiếc	1	5.00
5	Xe đầu kéo	Chiếc	6	
6	Sơ-mi rơ-moóc	Chiếc	11	

Nguồn: Phòng kế toán - Công ty CP Interlink

Thiết bị vận tải phục vụ cho nhu cầu vận chuyển trong nội địa còn hạn chế, số lượng ít. Số lượng xe nâng, xe tải, xe đầu kéo phục vụ cho nhu cầu vận chuyển hàng hóa nội địa trước khi vào cảng vận tải chính hiện chưa đáp ứng được nhu cầu vận chuyển, sản lượng hàng hóa của công ty vào mùa cao điểm.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 57

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Bảng 4.6. Sản lượng giao nhận theo thời gian

STT	Chỉ tiêu	2015		2016		So sánh (%)	Chênh lệch (TEU)
		Sản lượng (TEU)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (TEU)	Tỷ trọng (%)		
1	Quý I	804	14.46	1,128	14.87	140.34	324
2	Quý II	1,453	26.12	1,944	25.61	133.80	491
3	Quý III	1,531	27.54	2,063	27.19	134.73	532
4	Quý IV	1,773	31.88	2,454	32.33	138.39	681
	Tổng sản lượng	5,561	100.00	7,589	100.00	100.00	2,028

Nguồn: Phòng Kinh doanh - Công ty CP Interlink

Từ bảng trên, nhìn chung ta có thể thấy được sản lượng theo thời gian của năm 2016 so với năm 2015 tăng đều theo các quý. Tổng sản lượng cả năm 2016 đạt 7,589 TEU, tăng 2,028 TEU so với năm 2015.

Sản lượng quý I/2016 đạt 1,128 TEU, chiếm tỷ trọng thấp nhất trong tổng sản lượng năm 2016 (14.87%), nhưng có dấu hiệu tăng so với quý I/2015. Nguyên nhân cho sự thay đổi sản lượng này là do đây là thời điểm Tết nguyên đán mà thị trường chủ yếu của công ty là thị trường Châu Á nên trong thời điểm này các nước trong khu vực đa phần đều có thời gian nghỉ ăn tết, hoạt động kinh doanh tạm ngưng nên sản lượng hàng hóa chưa cao.

Sản lượng hàng hóa quý II năm 2016 tăng 491 TEU so với năm 2015, đạt 1,944 TEU và chiếm 25.61% trong tổng sản lượng. Nguyên nhân chính của việc tăng sản lượng vào quý

II năm 2016 chính là sự sản xuất đều đặn của các công ty khách hàng sau thời gian nghỉ lễ, các mặt hàng như nội thất gỗ và thủ công mỹ nghệ lại có nhu cầu chủ yếu từ các nước châu Á và Châu Âu. Vì vậy, tăng chủ yếu trong thời gian này là tuyến Việt Nam – Châu Á, Viaatj Nam – Châu Âu. Ngoài ra các khách hàng mới của công ty đã có thời gian tìm hiểu và tin cậy vào công tác kinh doanh của công ty nên ngày càng ủng hộ hoạt động của công ty.

Sản lượng quý III năm 2016 đạt 2,063 TEU, chiếm tỷ trọng 27.19% của cả năm 2016.

Sản lượng hàng hóa quý III năm 2015 đạt 1,531 TEU, chiếm tỷ trọng 27.54% cả năm 2015.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 58

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Mặc dù tỷ trọng không thay đổi nhiều nhưng đây chính là mùa cao điểm của hoạt động sản xuất kinh doanh mặt hàng nhựa và thực phẩm nên nhu cầu vận chuyển cũng tăng cao.

Sản lượng hàng hóa quý IV năm 2016 tăng so với năm 2015 là do đây là mùa cao điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong thời điểm này, khách hàng trong thị trường Châu Á có nhu cầu rất lớn về hàng hóa để chuẩn bị cho thời gian Tết nguyên đán sắp tới, Châu Âu và Châu Mỹ chuẩn bị cho Giáng sinh và năm mới. Do đó sản lượng hàng hóa trong quý IV năm 2016 đạt 2,454 TEU, tăng 681 TEU so với quý IV năm 2015.

Tóm lại, sản lượng hàng hóa năm 2016 tăng so với năm 2015, chủ yếu tăng vào quý III và quý IV. Nguyên nhân là do ảnh hưởng của nhu cầu tiêu dùng, kinh tế, chính trị của các thị trường xuất khẩu và hoạt động sản xuất của các khách hàng trong nước. Từ đó dẫn đến hoạt động giao nhận của công ty còn mang tính thời vụ.

Bên cạnh đó, công ty có mối quan hệ tốt với các hãng tàu để có được giá cước cạnh tranh cho khách hàng, đảm bảo chất lượng dịch vụ và linh hoạt trong lựa chọn hãng tàu. Ngoài ra, công ty luôn cố gắng phối hợp với hãng tàu và các công ty giao nhận khác để thực hiện thiết kế đóng hàng để tận dụng hiệu quả sức chứa của container, thực hiện các lô hàng có cùng thời gian và tuyến đường vận chuyển, gia tăng sản lượng vận chuyển trên các tuyến vận tải.

Bảng 4.7. Một số hãng tàu giao dịch với Interlink và tuyến vận tải chính

STT	Hãng tàu	Tuyến vận tải
1	Maersk	Châu Âu, Châu Phi, Châu Mỹ
2	ZIM	Châu Mỹ
3	Yang Ming	Châu Á (Đông Bắc Á và Đông Nam Á), Châu Âu
4	COSCO	Úc, Đông Á
5	UASC	Địa Trung Hải
6	OOCL	Bắc Mỹ, Địa Trung Hải, Úc, New Zealand
7	Gemadept	Châu Á (Đông Bắc Á và Đông Nam Á)
8	Vinalines	Châu Á, Châu Mỹ, Châu Âu
9	VOSCO	Thái Lan
10	MOL	Úc, Nhật bản

Nguồn: Phòng Kinh doanh - Công ty CP Interlink

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 59

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Bảng 4.8. Sản lượng theo tuyến vận tải

Tuyến vận tải	2015		2016		So sánh (%)	Chênh lệch (TEU)
	Sản lượng (TEU)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (TEU)	Tỷ trọng (%)		
Việt Nam – Châu Á	3,098	55.70	4,294	56.58	138.62	1,196
Việt Nam – Châu Âu	1,445	25.98	1,979	26.08	136.95	533
Việt Nam – Châu Mỹ	426	7.66	552	7.28	129.74	126
Việt Nam – Châu Úc	345	6.20	432	5.69	125.32	87
Việt Nam – Châu Phi	248	4.46	332	4.37	133.83	83.86
Tổng	5,561	100.00	7,589	100.00	104.99	2,028

Nguồn: Phòng Kinh doanh - Công ty CP Interlink Từ bảng trên ta có thể thấy được sản lượng hàng hóa giao nhận của công ty trong năm 2016 tăng so với năm 2015, từ 5,561 TEU năm 2015 thành 7,589 TEU năm 2016. Trong đó

tuyến tăng sản lượng nhiều nhất là tuyến Việt Nam – Châu Á, tăng 1,196 TEU so với năm 2015. Nguyên nhân chính là do công ty có mối quan hệ tốt với các hãng tàu vận chuyển chuyên trên tuyến nên có được giá cạnh tranh, thu hút được nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ của công ty. Bên cạnh đó, các mặt hàng giao nhận chủ yếu của công ty là hàng gốm sứ, thủ công mỹ nghệ và dệt may. Châu Á là thị trường xuất khẩu chủ yếu của các mặt hàng này, do đó hàng hóa tuyến Việt Nam – Châu Á là một thị trường quan trọng góp phần không nhỏ trong hoạt động giao nhận của công ty.

Tuyến Việt Nam – Châu Phi năm 2016 giảm sản lượng so với năm 2015, nguyên nhân là do đây không phải là tuyến chủ lực của công ty, khách hàng không ổn định do đó sản lượng thay đổi không nhiều.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 60

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

4.1.4. Lập bộ chứng từ

Vận đơn (Bill of lading – B/L)

Đối với hàng nguyên container, sau khi giao hàng cho tàu, Sau khi container đã được bốc lên tàu, nhân viên chứng từ sẽ liên hệ và cung cấp với hãng tàu hoặc đại lý hãng tàu chi tiết vận đơn để hãng tàu lập vận đơn. Interlink gửi chi tiết vận đơn cho hãng tàu với các nội dung như sau:

Chủ hàng (Shipper)

Người nhập hàng (Consignee)

Bên thông báo (Notified Party)

Tàu/ chuyển (Vessel)

Cảng đi (POL)

Cảng đến (POD)

Số container/seal (Container/seal No)

Mô tả hàng hóa (Good Description)

Số kiện, số ký, số khối (Quantity)

Địa điểm trả cước (Freight collect/Freight Prepaid)

Loại vận đơn (Original/Surrendered)

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 61

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

FROM:	DUNG / INTERLINK
TO:	VICTORY TRANS
BKG#:	LN1624585
<u>BILL DETAILS</u>	
SHIPPER:	NGOC THANH BAO BINH DUONG CO., LTD 11A No, Nguyen Thai Binh Street, Group 1, Quarter 9, Phu Ho Thu Dau Mot City, Binh Duong Province, Viet Nam
CNEE:	MWF Source Sdn.Bhd. (Co.No.767329-M) No.27 & 27A, Jalan Sg.Congkak 32 / 47, Bukit Rimau, Section 32, 40460, Shah Alam, Selangor, MALAYSIA. Tel: +603 - 5121 2119 Fax: +603 - 5121 2117
NOTIFY PARTY:	SAME AS CNEE
VESSEL:	MSC ALICE HS631R
POL:	HOCHIMINH PORT, VIETNAM
POD:	MELBOURNE, AU
CONT/SEAL:	FSCU 9891549 / FEJ5860981 / 40THC
DECRPTIONS:	WOODEN FURNITURE HS CODE: 94035000
Q'TY:	702 CARTONS
GROSS WEIGHT:	15,733.80 KGS
MEAS.:	60.633 CBM
SURRENDERED BILL / FREIGHT COLLECT	

Hình 4.11. Chi tiết vận đơn

Nguồn: Phòng Chứng từ - Công ty CP Interlink

Sau khi nhận được chi tiết B/L, hãng tàu gửi lại B/L nháp (draft bill). Kiểm tra kỹ draft bill và gửi cho khách hàng đề nghị khách hàng xác nhận thông tin trên draft bill, nếu có thông tin sai sót thì liên hệ ngay với hãng tàu để hãng tàu sửa B/L. Vận đơn sai không sửa ngay mà để sau này phát hiện mới sửa khi đã hết thời hạn sửa B/L của hãng tàu, công ty sẽ chịu chi phí sửa và phát hành Bill mới.

Đối với hàng lẻ, Interlink nhận chi tiết vận đơn từ các chủ hàng lẻ và cấp draft bill cho họ. Các chủ hàng kiểm tra draft bil và xác nhận thông tin với Interlink. Nếu các thông tin đều chính xác, Interlink sẽ tiến hành lập vận đơn nhà (House Bill of lading – HB/L) cho mỗi chủ hàng. Bên cạnh đó, Interlink thực hiện các bước liên hệ với hãng tàu để lập vận đơn chủ (Master Bill of lading – MB/L) như phương thức gửi hàng nguyên container.

Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O)

Khi có tờ khai hải quan đã thanh lý và B/L, nhân viên chùng từ Interlink tiến hành lập bộ hồ sơ xin cấp C/O đối với các đơn hàng có yêu cầu xin C/O và đi nộp trong ngày tàu chạy (ETD).

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 62

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Bộ hồ sơ xin cấp C/O bao gồm:

Đơn xin cấp C/O truyền mạng (với ngày cấp là ngày đi nộp C/O) trên hệ thống khai C/O điện tử.

Phiếu ghi chép về hồ sơ. Tổng lại theo mã HS nếu các mặt hàng có cùng mã HS.

Tờ khai gốc + phụ lục tờ khai.

1 C/O gốc + 5 copy (bộ giữ lại 1 bản).

Hóa đơn thương mại (C/I): 1 Bản gốc do doanh nghiệp phát hành.

Vận đơn (B/L): Bản sao có dấu mộc và chữ ký có thẩm quyền của doanh nghiệp.

Tờ khai copy + phụ lục.

Hóa đơn giá trị gia tăng mua bán nguyên phụ liệu trong nước.

Bảng kê (đối với hàng gỗ).

Nhân viên công ty phải luôn theo dõi L/C (nếu có) và giám sát quá trình di chuyển của hàng hóa để lập bộ chứng từ kịp thời. Sau khi giao hàng cho tàu xong, nhân viên sẽ tập hợp các chứng từ, liên hệ với hãng tàu để lấy MB/L (3 bản chính, 3 bản copy), nộp phí làm B/L, trả cước phí. Sử dụng các bản sao để làm giấy chứng nhận bảo hiểm, giấy chứng nhận số và chất lượng, C/O và trả các phí liên quan, mua bảo hiểm cho lô hàng (nếu có) trước ngày tàu chạy 1 ngày, đến thời gian quy định nhân viên Interlink đến các đơn vị kiểm dịch, khử trùng nhận chứng thư.

Một bộ hồ sơ hoàn chỉnh bao gồm:

Vận đơn (Bill of Lading): 3 Bản chính và 3 bản sao

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Hóa đơn thương mại (Commercial Invoice): 1 bản chính

Phiếu đóng gói (Packing List): 1 Bản chính

Giấy chứng nhận hun trùng (Fumigation Certificate): 1 bản chính (nếu có)

Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật (phytosanitary certificate): 1 bản chính (nếu có)

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 63

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Giấy chứng nhận số và chất lượng (Certificate of Quantity / Weight): 1 bản chính (nếu có)

Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin): 1 bản chính (nếu có)

Sau khi hoàn tất bộ chứng từ hàng xuất, nhân viên sẽ gửi thông báo mô tả sơ lược về lô hàng vận chuyển (pre-arrival): Chủ hàng (Shipper), người nhận hàng (Consignee), tên tàu/số chuyến (vessel), cảng đi/cảng đến (POL/POD), ngày đi/ngày đến dự kiến (ETD/ETA), số vận đơn (MB/L, HB/L), loại vận đơn (Original, Surrendered,...), hợp đồng, Hóa đơn (Invoice), Phiếu đóng gói (Packing List) cho đại lý tại bến đến để đại lý theo dõi tiếp lô hàng tại cảng đến, đính kèm là bản sao MB/L, HB/L.

Interlink có thể mạnh trong việc xin cấp tất cả các loại C/O, do đó, giúp tiết kiệm thời gian và chi phí cho khách hàng. Bên cạnh đó, công ty đã xây dựng quy trình làm hàng chuẩn để theo dõi và quản lý quá trình thực hiện công việc của từng bộ phận, nhân viên. Bảng 4.9. Quy trình làm hàng của công ty

Các bước	Nội dung thực hiện	Bộ phận đảm nhiệm	Các bên liên quan
1	Nhận đơn đặt hàng từ khách hàng	Kinh doanh	Khách hàng
2	Đặt booking với hãng tàu	Đặt chỗ	Hãng tàu
3	Gửi booking cho khách hàng	Kinh doanh	Khách hàng
4	Nhận chứng từ từ khách hàng, kiểm tra chứng từ	Kinh doanh	Khách hàng
5	Kéo container, tổ chức đóng hàng vào container	Hiện trường	Khách hàng
6	Khai báo hải quan cho hàng hóa	Chứng từ	Hải quan
7	Làm thủ tục hải quan tại cảng	Hiện trường	Cảng, hải quan
8	Gửi chi tiết vận đơn cho hãng tàu làm MB/L	Chứng từ	Hãng tàu
9	Làm HB/L và gửi H/BL cho khách hàng	Chứng từ	Khách hàng
10	Lập hồ sơ xin cấp C/O	Chứng từ	
11	Hoàn thành bộ hồ sơ xuất khẩu	Chứng từ	
12	Gửi Pre-alert cho đại lý tại nước nhập khẩu	Đại lý	Đại lý tại bến đến
13	Theo dõi, thông báo tình hình lô hàng cho khách hàng sau khi tàu chạy	Kinh doanh	Hãng tàu – khách hàng
14	Nhận xác nhận nhận hàng của đại lý tại nước nhập	Đại lý	Đại lý tại

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

	khẩu		bên đến
--	------	--	---------

Nguồn: Phòng Chứng từ - Công ty CP Interlink

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 64

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Quy trình này giúp phân bổ rõ công việc của từng bộ phận, từng nhân viên cũng như trách nhiệm của họ nhằm giải quyết công việc nhanh chóng, tránh được tình trạng đùn đẩy trách nhiệm, một người làm quá nhiều việc. Từ đó đảm bảo được các chứng từ, giấy tờ của khách hàng được xử lý cẩn thận và chính xác, đẩy nhanh quá trình làm hàng.

Thời gian hoàn thành bộ chứng từ tại Interlink là 1,5 ngày sau ngày tàu chạy. Đối với các lô hàng có L/C hoặc cần phải xin C/O, thời gian tối đa để hoàn thành là 2 ngày sau ngày tàu chạy. Trong năm 2016, số lượng hồ sơ hoàn thành chính xác và đúng thời gian tại Interlink là 99.5% và năm 2017 chỉ tiêu đạt ra là 99.7%. Số lượng hồ sơ hoàn thành không đạt chất lượng năm 2016 của công ty tuy chỉ chiếm 0.5% (vào khoảng 20 hồ sơ) nhưng cũng gây những tổn thất định cho khách hàng cũng như ảnh hưởng đến uy tín của công ty. Các bộ hồ sơ không đạt chất lượng là những bộ hồ sơ hoàn thành trễ tiến độ, chứng từ có sai sót phải chỉnh sửa; hàng hóa có yêu cầu đặc biệt,... Có trường hợp mặt hàng tre nửa xuất đi Úc nhưng công ty chủ quan không xem xét kỹ mặt hàng dẫn đến hun trùng không đúng tiêu chuẩn, hàng bị xuất trả gây phát sinh nhiều chi phí, thiệt hại cho chủ hàng và uy tín của công ty.

4.1.5. Quyết toán, lưu hồ sơ

Sau khi hoàn tất các thủ tục xuất khẩu cho lô hàng, nhân viên phụ trách lô hàng đó phải kiểm tra và sắp xếp lại các chứng từ thành một bộ hoàn chỉnh, công ty sẽ trả chứng từ lại cho khách hàng và công ty cũng lưu lại một bộ. Đồng thời, kèm theo đó là giấy báo nợ (1 bản dành cho khách hàng, 1 bản dành cho công ty) trên đó gồm các khoản chi phí mà công ty đã nộp cho khách hàng có hóa đơn đỏ, phí dịch vụ vận chuyển và các phí khác... Sau đó giám đốc kí tên và đóng dấu vào giấy báo nợ này. Nhân viên mang toàn bộ chứng từ cùng với giấy báo nợ quyết toán với khách hàng.

Nếu là cước phí trả trước, nhân viên sẽ làm giấy báo nợ (debit note) gửi khách hàng và chuyển cho bộ phận kế toán theo dõi thu công nợ. Chỉ khi nào người gửi hàng thanh toán cước phí và các khoản phí liên quan (THC, B/L, seal,...) thì công ty mới cấp phát vận đơn cho họ.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 65

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Nếu là cước phí trả sau, nhân viên sẽ làm giấy báo nợ thu cước người nhận hàng gửi đại lý tại cảng đến nhờ thu hộ, người gửi hàng chỉ đóng phụ phí tại Việt Nam và nhận vận đơn.

4.2. Nhận xét

4.2.1. Ưu điểm

Cùng với sự phát triển của công ty, dịch vụ giao nhận vận tải biển cũng phát triển khá và được đầu tư nâng cao chất lượng. Cụ thể, dịch vụ vận tải đường biển quốc tế chiếm tỷ trọng gần 40% trong tổng doanh thu năm 2016, đóng góp không nhỏ vào kết quả kinh doanh của công ty. Trong đó, dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển container chiếm 51.09% trong tổng doanh thu vận tải đường biển quốc tế.

Là doanh nghiệp tương đối lâu năm và có được niềm tin trong lòng khách hàng. Giữ chân được các khách hàng lớn, đóng góp không nhỏ trong tổng doanh thu của công ty.

Thị trường giao nhận chủ yếu của công ty là 2 thị trường Châu Á và Châu Âu, chiếm tỷ trọng lần lượt là 58.58% và 26.12% trong năm 2016. Do đó có thể nói công ty có sự am hiểu sâu về 2 thị trường này.

Có thế mạnh trong giao nhận mặt hàng gỗ nội thất với tỷ trọng 36.65% trong tổng doanh thu năm 2016, mặt hàng đứng thứ 2 là gốm sứ với tỷ trọng 20.86%.

Công ty đã có được mối quan hệ lâu năm với các đại lý hãng tàu lớn cũng như kí hợp đồng với các công ty cung cấp các dịch vụ hun trùng như VFC, Davicontrol, Vietnam Control. Đặc biệt công ty còn có thế mạnh trong việc xin cấp các loại C/O giúp khách hàng tiết kiệm được thời gian và chi phí.

Có quy trình làm hàng chuẩn, từ đó đảm bảo được các chứng từ, giấy tờ của khách hàng được xử lý cẩn thận và chính xác, đẩy nhanh quá trình làm hàng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 66

4.2.2. Nhược điểm

Mặt hàng giao nhận hạn chế, chủ yếu là gỗ nội thất, gốm sứ và thủ công mỹ nghệ và dệt may.

Số lượng xe tải, xe container phục vụ cho vận tải còn khá ít, chưa đáp ứng được nhu cầu vận chuyển, giao nhận hàng hóa của công ty vào mùa cao điểm.

Hoạt động giao nhận của công ty còn mang tính thời vụ.

Chưa có quy trình làm hàng riêng cho các hồ sơ, hàng hóa đặc biệt. Tuy các loại hàng này chiếm tỷ trọng khá nhỏ trong công ty nhưng nếu công ty là không tốt sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến khách hàng và uy tín của công ty.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 67

Chương 5. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hoá xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại Công ty Cổ phần Interlink.

5.1. Định hướng hoạt động của công ty

Định hướng phát triển của công ty cho đến năm 2020

Đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng (kho bãi, các trung tâm logistics,...) ở các đầu mối trọng điểm, hướng tới mở rộng và đa dạng hóa các loại hình dịch vụ để trở thành nhà cung cấp chuỗi dịch vụ logistics hàng đầu Việt Nam

Về dịch vụ giao nhận hàng hóa đường biển nói riêng: xây dựng thiết bị, phương tiện vận tải phục vụ giao nhận

Dem lại cho khách hàng những dịch vụ có giá trị thực sự, tạo lập bằng sự thông hiểu về thị trường nội địa kết hợp với sự tinh thông về nghiệp vụ quốc tế.

5.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động giao nhận hàng hoá xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại Công ty Cổ phần Interlink.

5.2.1. Tiếp tục phát triển nguồn doanh thu từ dịch vụ vận tải đường biển quốc tế.

Dịch vụ vận tải biển là dịch vụ đóng góp doanh thu quan trọng cho công ty, do đó công ty cần có những phương pháp để duy trì và phát triển doanh thu từ loại hình dịch vụ này.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Phương án thực hiện :

Giữ chân khách hàng cũ

Quan tâm đến các nhu cầu của khách hàng. Định kỳ đưa ra các bản khảo sát nhu cầu, sự hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ của công ty, từ đó xây dựng những chính sách hợp lý.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 68

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Thường xuyên thăm hỏi, giữ mối quan hệ với khách hàng. Tư vấn cho khách hàng mỗi khi có chính sách mới về giá cả và dịch vụ.

Bên cạnh đó, đối với khách hàng lớn, có thể xây dựng quy trình làm hàng riêng biệt cho họ thay vì sử dụng quy trình chung của công ty. Tạo cho khách hàng cảm giác được “quan tâm đặc biệt”, từ đó tạo được niềm tin trong lòng khách hàng.

Nâng cao chất lượng dịch vụ

Bên cạnh việc tạo niềm tin nơi khách hàng bằng chăm sóc khách hàng thì chất lượng dịch vụ là yếu tố quyết định khách hàng có “đi tiếp ” với công ty cho những lô hàng tiếp theo hay không.

Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của nhân viên bằng cách thường xuyên cử nhân viên tham gia các khóa học nghiệp vụ giao nhận tại các trường chuyên ngành, và cử các nhân viên xuất sắc tham gia các khóa học tại nước ngoài. Ngoài ra, cung cấp các văn bản, quy định mới về chính sách xuất nhập khẩu cho nhân viên.

Đầu tư vào máy móc thiết bị, phương tiện vận tải. Định kỳ sửa chữa, thay thế các trang thiết bị, máy móc cũng như kiểm tra chất lượng vận tải của xe, nâng cấp đội xe chở hàng để phục vụ tận nơi cho khách hàng nhanh chóng, đúng hạn, tránh tình trạng hư hỏng xảy ra trong quá trình vận chuyển hàng hóa. Bên cạnh đó, việc nâng cấp đội xe còn giúp đảm bảo được sản lượng hàng hóa giao nhận của công ty vào mùa cao điểm.

Phát triển thị trường thế mạnh

Công ty khá am hiểu về thị trường Châu Á và Châu Âu nên sẽ không gặp nhiều khó khăn khi tiếp tục phát triển 2 thị trường này. Tuy nhiên, do nhu cầu, nền kinh tế, pháp luật là những yếu tố thường xuyên thay đổi, do đó để tiếp tục phát triển ở thị trường thế mạnh công ty vẫn phải tìm hiểu, nghiên cứu thị trường đó.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 69

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

Tiếp tục cập nhật thông tin về thị trường nước nhập khẩu như tình hình kinh tế, văn hóa, luật pháp,... liên quan đến các mặt hàng xuất khẩu của công ty để nắm được nhu cầu hiện tại và khả năng phát triển trong những năm tới.

5.2.2. Xây dựng quy trình làm hàng dành cho khách hàng, hàng hóa có yêu cầu đặc biệt

Để phát triển mạnh hơn và tạo niềm tin hơn trong lòng khách hàng, công ty nên có những giải pháp để đáp ứng được các yêu cầu đặc biệt từ khách hàng và hàng hóa.

Phương án thực hiện:

Liên hệ, trao đổi kỹ với khách hàng để xác định loại hàng, yêu cầu của khách hàng.

Tìm hiểu, nghiên cứu thị trường nước nhập khẩu để tìm ra những đặc điểm về kinh tế, luật pháp, văn hóa,... đối với lô hàng mà khách hàng muốn xuất khẩu.

Xây dựng quy trình dựa trên quy trình chuẩn của công ty

Bổ sung, sửa đổi các bước, nội dung trong quy trình sao cho phù hợp với yêu cầu. Ví dụ, các mặt hàng mây tre lá xuất đi Úc có những yêu cầu nghiêm ngặt về hun trùng như

loại thuốc (sử dụng loại thuốc riêng theo yêu cầu bên Úc), thời gian hun trùng, bản kê khai thành phần nguyên liệu bao bì (packing declaration), hoặc số lượng các bản C/O cần cung cấp,... Công ty cần bổ sung các bước này vào quy trình và ghi rõ thời hạn để thực hiện chúng.

Việc xây dựng quy trình làm hàng cho từng khách hàng, hàng hóa có yêu cầu đặc biệt ban đầu sẽ tốn nhiều thời gian nhưng sau đó đây sẽ là cơ sở để cải thiện được tình trạng bối rối trong quá trình làm hàng và có giải pháp tham khảo cho những lô hàng tương tự.

5.2.3. Giải pháp thu hút khách hàng vào thời điểm ít hàng

Vào thời điểm hàng ít, hoạt động kinh doanh của công ty cũng chững lại do số lượng hàng hóa giao nhận không nhiều. Dù trong thời điểm nào thì công ty vẫn phải duy trì hoạt động của mình, tạo việc làm cho nhân viên. Do đó, Interlink cần thực hiện một số phương

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

pháp để duy trì hoạt động và tận dụng được nguồn lực của công ty trong thời điểm này. Cụ thể:

Thực hiện chương trình giảm giá cho những khách hàng đăng ký sử dụng dịch vụ giao nhận “trọn gói”. Dịch vụ “trọn gói” này bao gồm các hoạt động từ khi bắt đầu nhận hàng từ chủ hàng đến khi hàng đến được tay người nhận. Đây vừa là cơ hội cho khách hàng trải nghiệm dịch vụ của công ty, vừa là cơ hội cho công ty thu hút đơn hàng từ khách hàng cũ và mới.

Việc giảm giá này phải đảm bảo tình hợp lý, không làm ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của công ty

Tuy là mùa hàng ít, khách hàng đi không nhiều nhưng vẫn phải thực hiện chăm sóc, quan tâm khách hàng bởi đây là những khách hàng tiềm năng cho công ty vào mùa cao điểm.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 71

Kết luận

Ngày nay, quan hệ thương mại giữa các vùng miền, giữa các nước diễn ra ngày càng mạnh mẽ, nhu cầu về trao đổi hàng hóa ngày càng lớn kéo theo những nhu cầu mới về vận tải, kho bãi, các dịch vụ phụ trợ,... Mặt khác, sự phát triển ngày càng cao của công nghệ thông tin đã tạo tiền đề cho sự phát triển vượt bậc của ngành giao nhận vận tải trên thế giới.

Với sự phát triển vượt bậc của dịch vụ giao nhận và vai trò của nó trong lưu thông hàng hóa thương mại quốc tế, ...

Luận văn đã nghiên cứu toàn diện cả về lý luận và thực tế nhằm tìm ra giải pháp hoàn thiện dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại Công ty Cổ phần Interlink. Luận văn đã đạt được những kết quả sau đây:

Thứ nhất, hệ thống hóa những vấn đề lý luận về giao nhận và dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu đường biển container.

Thứ 2, phân tích và đánh giá thực trạng dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại công ty cổ phần Interlink, chỉ ra những thành công, hạn chế trong quá trình thực hiện dịch vụ tại công ty.

Thứ 3, đề xuất một số giải pháp kiến nghị khả thi nhằm hòa thiện dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải container đường biển tại công ty.

Đánh giá hoàn thành các mục tiêu

Mục tiêu 1: Tìm hiểu và hội nhập vào môi trường làm việc tại doanh nghiệp : 90% Qua

thời gian thực tập, tôi đã nắm bắt được cơ cấu tổ chức, quy trình hoạt động của một công ty giao nhận vận tải. Cách hoạt động của công ty không khác nhiều so với lý thuyết. Tuy nhiên, mỗi công ty khác nhau sẽ có những cách thức hoạt động riêng nên Interlink cũng có nhiều nét riêng biệt. Cụ thể, tôi đã tìm hiểu quy định, quy tắc của công ty và thực hiện

đúng các quy định đó như luôn đúng giờ, không tự ý nghỉ việc, bảo quản các trang thiết bị của công ty trong quá trình sử dụng; trong quá trình hoàn thành công

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 72

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

việc lên hệ đúng với những bộ phận, nhân viên có liên quan, hỗ trợ người khác hoàn thành công việc... Nắm bắt được tiêu chí làm việc của phòng chứng từ là làm việc nhanh và chính xác, hoàn thành bộ hồ sơ trong thời gian ngắn (tối đa 1,5 ngày cho một bộ hồ sơ khó).

Mục tiêu 2: Vận dụng những kiến thức đã học vào môi trường thực tế; rèn luyện, hình thành các kỹ năng nghiệp vụ : 95%

Tôi đã có thể vận dụng những kiến thức chuyên môn đã học vào công việc thực tiễn của doanh nghiệp, củng cố lại kiến thức cho bản thân. Nhờ có các kiến thức chuyên môn tại trường mà tôi đã có thể hoàn thành khá tốt các công việc được giao.

Các kiến thức tại trường đã cho tôi một cái nhìn tổng quan để không qua ngỡ ngàng khi tiếp cận công việc. Nhờ sự nhiệt tình của các anh chị, nhất là chị Lê Nguyễn Như Ý – người trực tiếp hướng dẫn tôi, đã giúp tôi học hỏi được rất nhiều kiến thức chuyên môn có thể áp dụng ngay vào công việc đang làm. Qua đó, tôi đã nắm bắt được quy trình làm hàng xuất khẩu của công ty, chịu trách nhiệm trực tiếp cho 2 lô hàng, thực hiện 7 bộ hồ sơ xin C/O, thực hiện thủ tục hải quan cho 5 lô hàng.

Mục tiêu 3: Biết cách ứng xử trong các mối quan hệ tại doanh nghiệp : 55%

Bằng những buổi đi chung với công ty, những buổi trò chuyện, tôi thiết lập được những mối quan hệ tốt sau này. Tuy nhiên, khả năng giao tiếp còn hạn chế và cách cư xử trong môi trường doanh nghiệp chưa đúng mực đã gây nên những ấn tượng chưa tốt trong công ty. Đây là kỹ năng tôi cần phải cải thiện rất nhiều sau này.

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 73

Tài liệu tham khảo

1. Bộ Tài chính (2010), Thông tư số 194/2010/TT-BTC Hướng dẫn về thủ tục hải quan và quản lý thuế đối với hàng hóa xuất khẩu.
2. Công ty Cổ phần Interlink 2016, *Tài liệu đào tạo nhân viên chứng từ*, Interlink, TP. Hồ Chí Minh.
3. Công ty Cổ phần Interlink 2016, *Báo cáo Nhân sự 2016*, Interlink, TP. Hồ Chí Minh.
4. Công ty Cổ phần Interlink 2016, *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2016*, Interlink, TP. Hồ Chí Minh.
5. Công ty Cổ phần Nghiên cứu ngành và Tư vấn Việt Nam (2017), Báo cáo chuyên sâu ngành Logistics Quý 1/2017. Truy xuất từ :
<http://viracresearch.com/vi/standardreport/vietnam-logistic-comprehensive-report-q12017/>
6. GS.TS. Đoàn Thị Hồng Vân, Th.S Kim Ngọc Đạt (2016), Giáo trình quản trị xuất nhập khẩu, TP. Hồ Chí Minh, NXB Kinh Tế TP.Hồ Chí Minh.
7. Phạm Mạnh Hiền (2012), Nghiệp vụ Giao nhận Vận tải và Bảo hiểm trong ngoại thương, Hà Nội, NXB Lao động – Xã hội.
8. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. Cách in đơn, form trên Internet explorer IE 11- kê khai C/O qua mạng covcci.com.vn. Truy xuất từ
<http://covcci.com.vn/index.aspx?spage=15&snewsid=2137>
9. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2005), Luật thương mại. XNB Chính Trị quốc gia.
10. Sơn Trang (2017), Xuất khẩu đồ gỗ 2017 sẽ đạt 7.5 tỷ USD. Truy xuất từ
<http://nongnghiep.vn/xuat-khau-go-2017-se-dat-75-ty-usd-post191789.html>

11. Thủ tướng Chính phủ (2006), Nghị định số 154/2006/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Hải quan 2005.
12. Thủ tướng Chính phủ. (2011). Nghị định số 14/2011/NĐ-CP quy định về điều kiện đăng

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 74

Khóa luận tốt nghiệp 2017

GVHD: Th.S Nguyễn Văn Mỹ

ký và hoạt động của đại lý làm thủ tục hải quan, truy xuất từ

<https://customs.gov.vn/Lists/VanBanPhapLuat/ViewDetails.aspx?ID=5885>

13.____Thủ tướng Chính phủ (2015). Quy định chi tiết một số điều của Luật Hải quan về thủ

tục hải quan, kiểm tra, giám sát hải quan, truy xuất từ

<https://customs.gov.vn/Lists/VanBanPhapLuat/ViewDetails.aspx?ID=5885>

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 75

Phụ lục

SVTH: VŨ THỊ BÍCH VÂN

TRANG 76



Khóa luận tốt nghiệp