Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

HUTECH
Đại học Công nghệ Tp.HCM

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ TP. HCM

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ LIÊN MINH

Ngành: **QUẢN TRỊ KINH DOANH**

Chuyên ngành: **QUẢN TRỊ NGOẠI THƯƠNG**

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Trần Thị Trang

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Bích Trâm

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

MSSV: 1054011337 Lớp: 10DQN02

TP. Hồ Chí Minh

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ TP. HCM

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ LIÊN MINH

Ngành: **QUẢN TRỊ KINH DOANH**

Chuyên ngành: **QUẢN TRỊ NGOẠI THƯƠNG**

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Trần Thị Trang

Sinh viên thực hiện : Nguyễn Thị Bích Trâm

MSSV: 1054011337 Lớp: 10DQN02

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TP. Hồ Chí Minh

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

LỜI CAM ĐOAN

Tôi tên Nguyễn Thị Bích Trâm, là sinh viên lớp 10DQN02 chuyên ngành Quản trị Ngoại thương trường Đại học Công Nghệ Thành phố Hồ Chí Minh. Tôi xin cam đoan:

Những nội dung trong luận văn này là do tôi thực hiện dưới sự hướng dẫn trực tiếp của giảng viên hướng dẫn – Th.S Trần Thị Trang.

Các số liệu trong luận văn là hoàn toàn trung thực và chưa được công bố ở các nghiên cứu khác hay trên bất kỳ phương tiện truyền thông nào.

Mọi sao chép không hợp lệ, vi phạm quy chế đào tạo hay gian trá tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm.

Sinh viên

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

LỜI CẢM ƠN

Không có thành công nào mà không gắn liền với những sự hỗ trợ, giúp đỡ dù ít hay nhiều, dù trực tiếp hay gián tiếp của người khác. Trong suốt thời gian theo học tại trường Đại học Công Nghệ Thành phố Hồ Chí Minh, tôi đã nhận được rất nhiều sự quan tâm cũng như giúp đỡ của Quý Thầy Cô, Gia đình và bạn bè.

Với lòng biết ơn sâu sắc nhất, tôi xin gửi đến Quý Thầy Cô ở Khoa Quản trị Kinh doanh – Trường Đại học Công Nghệ Thành phố Hồ Chí Minh, những người đã cùng với tất cả tri thức và tâm huyết của mình truyền đạt vốn kiến thức quý báu cho chúng tôi trong suốt thời gian học tập tại trường.

Tôi xin chân thành cảm ơn Giáo viên hướng dẫn – ThS. Trần Thị Trang đã tận tâm hướng dẫn tôi qua từng buổi học trên lớp cũng như những buổi gặp mặt nói chuyện, thảo luận về vấn đề nghiên cứu làm luận văn. Nếu không có những lời hướng dẫn, dạy bảo của cô thì bài luận văn này không thể hoàn thành tốt được. Một lần nữa, tôi xin chân thành cảm ơn cô.

Sau cùng, tôi xin kính chúc Quý Thầy Cô trong khoa Quản trị Kinh doanh và Giáo viên hướng dẫn – ThS. Trần Thị Trang có sức khỏe dồi dào, niềm tin và tâm huyết để có thể tiếp tục thực hiện sứ mệnh cao đẹp của mình, truyền đạt kiến thức cho thế hệ mai sau.

Trân trọng.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

NHẬN XÉT THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên : ……

MSSV : ……
Khóa : ……

1. Thời gian thực tập
   ……
   ……
   ……
2. Bộ phận thực tập
   ……
   ……
3. Tinh thần trách nhiệm với công việc và ý thức chấp hành kỷ luật
   ……
   ……
   ……
   ……

   ……...
4. Kết quả thực tập theo đề tài
   ……
   ……
   ……
5. Nhận xét chung
   ……
   ……
   ……
   ……
   ……...

Đơn vị thực tập

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

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

Tp.Hồ Chí Minh, ngày …. tháng …. năm 2014
Giảng viên hướng dẫn

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU **1**

CHƯƠNG 1 **3**

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN **3**

1.1. Khái niệm về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển 3

1.2. Đặc điểm về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển 5

1.3. Khái niệm, vai trò và phạm vi hoạt động của người giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển 5

1.3.1. Khái niệm 5

1.3.2. Vai trò 6

1.3.3. Phạm vi hoạt động 8

1.4. Phân loại hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển 9

1.4.1. Căn cứ vào phạm vi hoạt động 9

1.4.2. Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh 9

1.4.3. Căn cứ vào phương thức vận tải 9

1.4.4. Căn cứ vào tính chất giao nhận 9

1.5. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển 9

1.5.1. Nhân tố bên ngoài doanh nghiệp 9

1.5.2. Nhân tố bên trong doanh nghiệp 10

1.6. Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển 11

TÓM TẮT CHƯƠNG 1 **15**

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ LIÊN MINH **16**

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh 16

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển 16

2.1.1.1. Tổng quan về công ty 16

2.1.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển 16

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.1.2. Mục tiêu, chức năng, nhiệm vụ 18
2.1.2.1. Mục tiêu 18
2.1.2.2. Chức năng 18
2.1.2.3. Nhiệm vụ 18
2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy nhân sự của công ty 19
2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức 19
2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ các phòng ban 20
2.1.3.3. Tình hình nhân sự 21
2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2011-2013 22
2.2. Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh 23
2.2.1. Hoạt động giao nhận hàng hóa XK theo phương thức vận tải 23
2.2.2. Quy trình giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển 25
2.2.3. Khối lượng hàng hóa giao nhận XK bằng đường biển 29
2.2.4. Hoạt động giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển theo thị trường 32
2.2.5. Hoạt động giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển theo cơ cấu khách hàng 34
2.2.6. Tình hình nhân sự thực hiện hoạt động giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển 36
2.2.7. Cơ sở vật chất phục vụ hoạt động giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển 36
2.3. Đánh giá chung về thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh 37
2.3.1. Ưu điểm 37
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân 38
TÓM TẮT CHƯƠNG 2 **42**
CHƯƠNG 3

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XK BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ LIÊN MINH 43

3.1. Định hướng phát triển hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh 43

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

3.2. Giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh 44
3.2.1. Giải pháp 1: Hoàn thiện và nâng cao quy trình thực hiện hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển 44
3.2.2. Giải pháp 2: Mở rộng thị trường giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển 47
3.2.3. Giải pháp 3: Nâng cao năng lực và kiến thức cho đội ngũ nhân viên chứng từ hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển 50
3.3. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh 52
3.3.1. Kiến nghị đối với Chính phủ 52
3.3.1.1. Thực hiện các chính sách ưu đãi về mặt tài chính 52
3.3.1.2. Hoàn thiện chính sách, cơ chế quản lý của Nhà nước về giao nhận 52
3.3.1.3. Tăng cường quản lý nhà nước đối với hoạt động giao nhận 52
3.3.1.4. Đầu tư phát triển, nâng cấp hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ cho công tác giao nhận 52
3.3.1.5. Tham gia các công ước Quốc tế về giao nhận vận tải hàng hóa XK 54
3.3.2. Kiến nghị đối với Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh 54
3.3.2.1. Về cơ sở vật chất 54
3.3.2.2. Về phương thức vận tải 55
3.3.2.3. Kiến nghị khác 55
TÓM TẮT CHƯƠNG 3 **57**
KẾT LUẬN **58**
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO **59**
PHỤ LỤC **60**

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	CHỮ VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI
1	AIL Co., Ltd	Alliance International Logistics Company Limited
2	CO	Certificate of Origin – Giấy chứng nhận xuất xứ
3	CT	Giao nhận vận tải liên hợp
4	ĐH	Đại học
5	ĐKKD	Đăng ký kinh doanh
6	ESCAP	Uỷ ban Kinh tế Xã hội châu Á Thái Bình Dương
7	ETD	Estimated Time of Departure
8	EU	European Union – Liên minh các nước Châu Âu
9	FCL	Full Container Load - Hàng chẵn
10	FIATA	Hiệp hội các tổ chức giao nhận quốc tế
11	FTA	Free trade agreement – Hiệp định Thương mại tự do
12	KH	Khách hàng
13	HB/L	House Bill of Loading
14	L/C	Letter of Credit – Tín dụng chứng từ
15	LCL	Less than Container Load – Hàng lẻ
16	LNST	Lợi nhuận sau thuế
17	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
18	MB/L	Master Bill of Loading
19	MT	Giao nhận vận tải liên hợp
20	MTO	Người kinh doanh vận tải đa phương thức
21	QĐ – KH&ĐT	Quyết định – Sở Kế hoạch và Đầu tư
22	SI	Shipping Instruction
23	TCS	Công ty TNHH Dịch vụ Hàng hóa Tân Sơn Nhất
24	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
25	USD	United States Dollar
26	VIFFAS	Hiệp hội Giao nhận Kho Vận Việt Nam
27	VAT	Value Added Tax – Thuế Giá trị gia tăng
28	WTO	World Trade Organization - Tổ chức Thương mại TG
29	XK	Xuất khẩu

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH

▪ SƠĐỒ

STT	SỐ HIỆU	TÊN	TRANG
1	Sơ đồ 1.1	Quy trình giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển	11
2	Sơ đồ 2.1	Mô hình tổ chức bộ máy nhân sự Công ty AIL (2013)	19
3	Sơ đồ 2.2	Quy trình giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển	25

▪ BIỂU ĐỒ

STT	SỐ HIỆU	TÊN	TRANG
1	Biểu đồ 2.1	Doanh thu giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải (2011 – 2013)	24
2	Biểu đồ 2.2	Cơ cấu mặt hàng giao nhận xuất khẩu bằng đường biển theo khối lượng (2013)	31
3	Biểu đồ 2.3	Khối lượng giao nh ận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo cơ cấu khách hàng (2013)	35

▪ BẢNG

STT	SỐ HIỆU	TÊN	TRANG
1	Bảng 2.1	Tình hình nhân sự AIL theo giới tính, độ tuổi, trình độ (2013)	21
2	Bảng 2.2	Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty AIL (2011 – 2013)	22
3	Bảng 2.3	Doanh thu giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải (2011 – 2013)	23
4	Bảng 2.4	Doanh thu giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải (2011 – 2013)	23
5	Bảng 2.5	Khối lượng hàng hóa giao nhận xuất khẩu bằng đường biển (2011 – 2013)	29
6	Bảng 2.6	Tình hình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo cơ cấu mặt hàng (2013)	30
7	Bảng 2.7	Tình hình giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển theo thị trường (2011 – 2013)	32
8	Bảng 2.8	Khối lượng giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo cơ cấu khách hàng (2013)	34

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong xu thế toàn cầu hóa hiện nay, Ngoại thương đóng vai trò ngày càng quan trọng đối với nền kinh tế thế giới nói chung cũng như nền kinh tế Việt Nam nói riêng. Những năm qua, không chỉ ở các nước phát triển, xuất nhập khẩu đã và đang giữ vị trí hàng đầu trong hoạt động ngoại thương ở cả những nước đang phát triển. Khi Việt Nam hội nhập hoàn toàn vào khu vực kinh tế các nước ASEAN, cộng với vị trí địa lý nằm ở ngã ba đường quốc tế, nhu cầu trao đổi hàng hóa sẽ rất lớn, Việt Nam sẽ trở thành một điểm trung chuyển hàng hóa giữa các nước với nhau. Lúc đó dịch vụ giao nhận vận tải quốc tế sẽ mang về nhiều ngoại tệ để tích lũy đầu tư vào các lĩnh vực khác. Trước thềm hội nhập ấy, các công ty vận tải giao nhận ở Việt Nam lần lượt xuất hiện, đánh dấu bước phát triển mới của Ngoại thương Việt Nam. Theo thời gian, nhằm chuyên môn hóa ngày càng cao nền kinh tế của đất nước, hoạt động của các công ty này đã phát triển nhanh chóng giúp con người sử dụng các nguồn lực một cách tối ưu, mang lại những dịch vụ vận chuyển hàng hóa với chất lượng cao nhất và chi phí thấp nhất đến người sử dụng.

2. Mục đích nghiên cứu

Mục đích của bài viết nhằm phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh, trên cơ sở đó đưa ra những giải pháp cụ thể và một số kiến nghị khác nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động này.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Đối tượng nghiên cứu của khóa luận là lại hình giao nhận vận tải hàng rời, hàng chở nguyên container bằng đường biển trong xuất khẩu.

Phạm vi nghiên cứu: Hiện nay trên thị trường có rất nhiều công ty tiến hành hoạt động giao nhận hàng hóa, tuy nhiên công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh là một Công ty đã và đang có những bước phát triển nhanh chóng trong ngành. Chính vì thế, tôi quyết định tìm hiểu về "Thực trạng và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh."

4. Phương pháp nghiên cứu

Cùng với phương pháp nghiên cứu kết hợp các cơ sở lý luận cùng với phương pháp định tính, thu thập các số liệu thứ cấp từ các báo cáo của công ty để phân tích thực trạng, tổng hợp các kết luận và dựa vào quá trình tiếp xúc tại công ty, tìm hiểu và đưa ra các kiến nghị thích hợp, có chọn lọc nhất cho công ty.

5. Kết cấu của đề tài

Kết cấu của đề tài được chia thành 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh

Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

1.1. Khái niệm về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Đặc điểm của mậu dịch quốc tế là người mua và người bán ở hai quốc gia khác nhau. Để người bán thực hiện việc giao hàng, nghĩa là hàng hóa được đưa từ người bán đến người mua sau khi 2 bên ký kết hợp đồng, phải có quá trình vận chuyển. Để quá trình vận chuyển đó xuyên suốt, bắt đầu được, tiếp tục được và kết thúc được, hàng hóa đến tay người mua được, cần thực hiện hàng loạt các công việc liên quan đến quá trình chuyên chở, như bao bì, đóng gói, lưu kho, đưa hàng ra cảng, làm các thủ tục gửi hàng, xếp hàng lên tàu, chuyển tải hàng hóa ở dọc đường, dỡ hàng ra khỏi tàu và giao cho người nhận... Với nội hàm rộng như vậy, nên có rất nhiều định nghĩa về giao nhận.

Từ lâu trên thế giới nhiều nhà kinh tế đã đưa ra những định nghĩa về giao nhận. Một nhà kinh tế người Đức đã viết trong quyển sách "Ý nghĩa của công tác giao nhận trong đời sống kinh tế ở Đức": "Giao nhận là một hoạt động kinh tế nhằm mục đích giải quyết các công việc chuẩn bị cần thiết về mặt trí tuệ phục vụ cho vận tải và sau đó thì, hoặc là đảm nhận việc chuyên chở hàng hóa, hoặc môi giới móc nối với một người vận tải và những người đảm bảo an toàn hàng hóa cho quá trình thay đổi địa điểm của hàng hóa".

Trong quyển sách "Kỹ thuật thương mại hàng hải" Giáo sư Ba Lan Kunest viết: "Giao nhận bao gồm các dịch vụ liên quan đến vận tải, nhưng không phải do mình tự thực hiện vận tải mà là đảm nhận gửi bằng đường bộ, đường sông, đường biển, đường không, tức là giao hàng đó cho người vận tải, bao gồm giải quyết mọi thủ tục có liên quan và thực hiện các công việc cần thiết khác."

Trong quyển sách " Kinh tế và tổ chức vận tải quốc tế", nhà kinh tế Ba Lan Tarki đã định nghĩa: "Hoạt động giao nhận có thể được định nghĩa là tổ chức vận chuyển hàng hóa và thực hiện tất cả các công việc liên quan đến việc vận chuyển đó".

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Trong bài viết về "Vai trò của người giao nhận vận tải trong ngoại thương Việt Nam", Giáo sư tiến sĩ H. B. Debai – Giám đốc Học viện ngoại thương Ấn Độ có viết: "Nếu nói rằng người giao nhận vận tải là người bạn, nhà triết học và người hướng dẫn cho nhà xuất khẩu cũng như nhà nhập khẩu thì điều đó cũng không có gì là phi lý cả. Trong việc mở rộng thương mại của Việt Nam với các nước có nền kinh tế thị trường, cơ quan giao nhận quốc tế chắc chắn sẽ đóng góp một vai trò hết sức hữu ích và quyết định".

Nhìn chung các định nghĩa trên đã cho thấy được tầm quan trọng của giao nhận vận tải hàng hóa và hoạt động xuất nhập khẩu ở một quốc gia, cũng như phản ánh một cách khái quát tính chất trung gian trong vận chuyển. Mặc dù những định nghĩa chưa có được sự thống nhất chung, song hiện nay định nghĩa "Giao nhận vận tải" do Uỷ ban Kinh tế Xã hội châu Á Thái Bình Dương (ESCAP) đưa ra khá tương đối phổ biến và được sử dụng nhiều trong quan hệ giao dịch ngoại thương: "Người giao nhận vận tải là đại lý uỷ thác thay mặt nhà xuất nhập khẩu thực hiện những 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."

Theo "Quy tắc mẫu của Liên đoàn các hiệp hội giao nhận quốc tế - FIATA về dịch vụ giao nhận", dịch vụ giao nhận (Freight Forwarding Service) được định nghĩa là bất kì loại dịch vụ nào liên quan đến vận chuyển, gom hàng, lưu kho, bốc xếp, đóng gói hay phân phối hàng hóa cũng như các dịch vụ tư vấn hay có liên quan đến các dịch vụ trên, kể cả các vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu nhập chứng từ liên quan đến hàng hóa.

Theo Luật Thương mại Việt Nam, 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 thủ tục giấy tờ và các dịch vụ khác có liên quan để giao hàng cho người nhận theo sự uỷ thác của chủ hàng, người vận tải hoặc người giao nhận khác.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tóm lại nói một cách ngắn gọn, giao nhận hàng hóa là tập hợp các nghiệp vụ, thủ tục có liên quan đến quá trình vận tải, mục đích chuyên chở hàng hóa từ nơi gửi hàng đến nơi nhận hàng.

1.2. Đặc điểm về hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Do cũng là một loại hình dịch vụ nên dịch vụ giao nhận xuất khẩu cũng mang những đặc điểm chung của dịch vụ, đó là không có tiêu chuẩn đánh giá chất lượng đồng nhất, không thể cất giữ trong kho, sản xuất và tiêu dùng diễn ra đồng thời, chất lượng của dịch vụ phụ thuộc vào cảm nhận của người được phục vụ.

Nhưng đây cũng là một hoạt động đặc thù, nên cũng có những đặc điểm riêng:

Hoạt động giao nhận vận tải không tạo ra sản phẩm vật chất có hình dáng kích thước cụ thể, nó chỉ làm đối tượng thay đổi vị trí về mặt không gian nhờ sử dụng các phương tiện vận chuyển chứ không tác động về mặt kĩ thuật làm thay đổi hình dáng tính chất hóa lý các đối tượng đó, sự thay đổi nếu có chỉ là nhằm gia tăng thêm giá trị của chúng mà thôi. Nhưng giao nhận vận tải lại có tác động tích cực đến sự phát triển của sản xuất và nâng cao đời sống nhân dân.

Mang tính thụ động, do hoạt động này phụ thuộc rất nhiều vào nhu cầu của khách hàng, các quy định của người vận chuyển, các ràng buộc về luật pháp, thể chế của chính phủ...

Mang tính thời vụ, hoạt động giao nhận phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu nên nó phụ thuộc rất lớn vào lượng hàng hóa xuất nhập khẩu. Hoạt động xuất nhập khẩu mang tính chất thời vụ nên hoạt động giao nhận cũng chịu ảnh hưởng của tính thời vụ.

Ngoài những công việc như làm thủ tục, môi giới, lưu cước, người làm giao nhận còn tiến hành những dịch vụ khác như gom hàng, chia hàng, bốc xếp... nên để hoàn thành công việc tốt hay không còn phụ thuộc nhiều vào cơ sở vật chất và kinh nghiệm của người giao nhận.

1.3. Khái niệm, vai trò và phạm vi hoạt động của người giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

1.3.1. Khái niệm

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Người kinh doanh dịch vụ giao nhận gọi là "Người giao nhận – Forwarder – Freight Forwarder – Forwarding agent". Người giao nhận có thể là chủ hàng, chủ tàu, công

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

ty xếp dỡ hay kho hàng, người giao nhận chuyên nghiệp hay bất kì một người nào khác có đăng kí kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa.

Giáo sư Kinh tế Viện Kỹ thuật Cranfield And Quốc – Peter S.Smith đã đưa đưa ra một định nghĩa về người giao nhận như sau: "Người giao nhận là người trung gian giữa người gửi hàng hay người nhận hàng với người vận chuyển. Vị thế trung gian của người giao nhận thể hiện ở chỗ thực hiện rất nhiều hoạt động, và công việc trong vận chuyển. Họ hoạt động từ quy mô nhỏ là những văn phòng đơn lẻ, lo liệu chứng từ và sắp xếp việc vận chuyển đến quy mô lớn là trở thành những công ty quốc tế, cung cấp hàng loạt các hoạt động hỗ trợ bao gồm cả việc vận chuyển".

1.3.2. Vai trò

Cùng với sự phát triển của thương mại quốc tế và tiến bộ kĩ thuật trong ngành vận tải mà dịch vụ giao nhận cũng được mở rộng hơn. Ngày nay người giao nhận đóng vai trò rất quan trọng trong thương mại và vận tải quốc tế. Người giao nhận không chỉ làm các thủ tục hải quan, hoặc thuê tàu, mà còn cung cấp dịch vụ trọn gói về toàn bộ quá trình vận tải và phân phối hàng hóa, đóng vai trò như một bên chính (Principal) – người chuyên chở (Carrier). Người giao nhận xuất khẩu đã làm chức năng và công việc của những người sau đây:

1.3.2.1. Môi giới hải quan (Custom Broker)

Người giao nhận phục vụ hàng xuất khẩu, giành chỗ chở hàng trong vận tải quốc tế hoặc lưu cước với các hãng tàu theo sự uỷ thác của người xuất khẩu tuỳ vào quy định hợp đồng mua bán. Trên cơ sở Nhà nước cho phép, người giao nhận xuất khẩu thay mặt người xuất khẩu khai báo, làm thủ tục hải quan như một môi giới hải quan.

1.3.2.2. Làm đại lý (Agent)

Người giao nhận hoạt động như một cầu nối giữa người gửi hàng và người chuyên chở như một đại lý của người chuyên chở hoặc người gửi hàng. Người giao nhận nhận uỷ thác từ chủ hàng/ từ người chuyên chở để thực hiện các công việc như nhận hàng, giao hàng, lập chứng từ, làm thủ tục hải quan... trên cơ sở hợp đồng uỷ thác.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.3.2.3. Lo liệu chuyển tải và tiếp gửi hàng hóa

Khi hàng hóa phải chuyển tải hoặc hóa cảnh qua nước thứ ba, người giao nhận sẽ lo liệu thủ tục hóa cảnh hoặc tổ chức chuyển tải hàng hóa từ phương tiện vận tải này sang phương tiện vận tải khác, hoặc giao hàng đến tay người nhận.

1.3.2.4. Lưu kho hàng hóa (Warehousing)

Trong trường hợp phải lưu kho hàng hóa trước khi xuất khẩu, người giao nhận xuất khẩu sẽ lo liệu việc đó bằng phương tiện của mình hoặc thuê người khác và phân phối hàng hóa nếu có yêu cầu.

1.3.2.5. Người gom hàng (Cargo consoldiator)

Dịch vụ này đã xuất hiện rất sớm ở Châu Âu, chủ yếu phục vụ cho vận tải đường sắt. Đặc biệt trong vận tải hàng hóa bằng container, dịch vụ gom hàng là không thể thiếu nhằm biến hàng lẻ (LCL) thành hàng nguyên container (FCL) để tận dụng sức chở của container và giảm cước phí vận tải. Khi là người gom hàng, người giao nhận có thể đóng vai trò là người chuyên chở hoặc chỉ là đại lý.

1.3.2.6. Người chuyên chở (Carrier)

Trong nhiều trường hợp, người giao nhận đóng vai trò là người chuyên chở, tức là người giao nhận trực tiếp kí hợp đồng vận tải với chủ hàng và chịu trách nhiệm chuyên chở hàng hóa từ một nơi này đến một nơi khác. Người giao nhận đóng vai trò là người thầu chuyên chở nếu kí hợp đồng mà không trực tiếp chuyên chở. Nếu họ trực tiếp chuyên chở thì họ là người chuyên chở thực tế (Performing Carrier).

1.3.2.7. Người kinh doanh vận tải đa phương thức (MTO)

Trường hợp người giao nhận cung cấp dịch vụ vận tải đi suốt hoặc vận tải từ cửa đến cửa thì người giao nhận đóng vai trò là người kinh doanh vận tải đa phương thức. MTO cũng là người chuyên chở và chịu trách nhiệm đối với hàng hóa. Người giao nhận còn được coi là "kiến trúc sư của vận tải" (Architect of Transport) vì người giao nhận có khả năng tổ chức quá trình vận tải tốt, an toàn và tiết kiệm nhất.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.3.3. Phạm vi hoạt động

Theo những chỉ dẫn của người gửi hàng, người giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển sẽ thực hiện các nhiệm vụ sau đây:

Chọn tuyến đường, phương thức vận tải và người chuyên chở thích hợp.

Lưu cước với người chuyên chở đã chọn.

Nhận hàng và cung cấp những chứng từ thích hợp như: giấy chứng nhận hàng của người giao nhận, giấy chứng nhận chuyên chở của người giao nhận.

Nghiên cứu những điều khoản trong tín dụng thư và tất cả những luật lệ của Chính phủ áp dụng vào việc giao hàng ở nước xuất khẩu cũng như bất kỳ nước quá cảnh nào và chuẩn bị tất cả những chứng từ cần thiết.

Đóng gói hàng hóa (trừ phi việc này do người gửi hàng làm trước khi giao hàng cho người giao nhận) có tính đến tuyến đường, phương thức vận tải, bản chất của hàng hóa và những luật lệ áp dụng nếu có, ở nước xuất khẩu, nước quá cảnh và nước gửi hàng đến.

Lo liệu việc lưu kho hàng hóa.

Làm thủ tục, đưa hàng hóa đi kiểm nghiệm, kiểm dịch. Cân đo hàng hóa.

Mua bảo hiểm cho hàng hóa.

Vận tải hàng hóa đến cảng đồng thời thực hiện việc khai báo Hải quan cùng với chuẩn bị những chứng từ cần thiết và giao hàng cho người chuyên chở.

Thực hiện giao dịch ngoại hối.

Thanh toán cước phí và những chi phí khác.

Nhận vận đơn ký xác nhận của người chuyên chờ giao cho người gửi hàng.

Thu xếp việc chuyển tải trên đường.

Giám sát việc vận tải hàng hóa trên đường gửi hàng đến tay người nhận hàng cuối cùng thông qua việc kiểm tra trên trang web của hãng tàu, kho hàng cũng như nhờ vào việc liên hệ với người chuyên chở và đại lý của người giao nhận ở nước ngoài và thông báo tình hình cho khách hàng.

Ghi nhận tổn thất hàng hóa.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Giúp người gửi hàng tiến hành khiếu nại với người chuyên chở về tổn thất hàng hóa, nếu có.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.4. Phân loại hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

1.4.1. Căn cứ vào phạm vi hoạt động

Giao nhận Quốc tế: là hoạt động giao nhận phục vụ cho các tổ chức chuyên chở Quốc tế.

Giao nhận nội địa (giao nhận truyền thống): là hoạt động giao nhận chỉ chuyên chở hàng hóa trong phạm vi một nước.

1.4.2. Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh

Giao nhận thuần tuý là hoạt động chỉ bao gồm thuần tuý việc gửi hàng đi hoặc gửi hàng đến.

Giao nhận tổng hợp là hoạt động giao nhận bao gồm tất cả các hoạt động như xếp dỡ, bảo quản, vận chuyển...

1.4.3. Căn cứ vào phương thức vận tải

Giao nhận hàng bằng đường biển.

Giao nhận hàng không.

Giao nhận đường thuỷ.

Giao nhận đường sắt.

Giao nhận ôtô.

Giao nhận đường ống.

Giao nhận vận tải liên hợp (CT), vận tải đa phương thức (MT).

1.4.4. Căn cứ vào tính chất giao nhận

Giao nhận riêng là hoạt động do người kinh doanh xuất nhập khẩu tự tổ chức, không sử dụng lao vụ của Freight Forwarder (Giao nhận dịch vụ).

Giao nhận chuyên nghiệp là hoạt động giao nhận của các tổ chức công ty chuyên kinh doanh dịch vụ giao nhận (chuyên nghiệp - Freight Forwarding) theo sự uỷ thác của khách hàng (dịch vụ giao nhận).

1.5. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

1.5.1. Nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Môi trường luật pháp: Phạm vi hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển liên quan đến nhiều quốc gia khác nhau. Nên môi trường luật pháp ở đây được hiểu là môi trường luật pháp không chỉ đối với quốc gia hàng hóa được gửi đi mà còn liên quan đến những quốc gia mà hàng hóa sẽ

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đi qua và luật pháp quốc tế. Nếu một trong những môi trường luật pháp nói trên xuất hiện bất kỳ một sự thay đổi nào như ban hành, phê duyệt một thông tư/ nghị định Chính phủ hay sự phê chuẩn, thông qua một Công ước quốc tế cũng sẽ có tác dụng hạn chế hay thúc đẩy hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Các bộ luật của các quốc gia cũng như công ước quốc tế không chỉ quy định về khái niệm, phạm vi hoạt động mà quan trọng hơn nó quy định rất rõ ràng về nghĩa vụ, trách nhiệm và quyền hạn của những người tham gia vào lĩnh vực giao nhận.

Môi trường chính trị xã hội: Đối với một quốc gia, sự ổn định về chính trị cũng như xã hội không chỉ tạo điều kiện thuận lời cho chính sự phát triển của quốc gia đó mà còn là một trong những yếu tố vô cùng quan trọng để các quốc gia khác và thương nhân nước ngoài thiết lập một mối quan hệ giao dịch và hợp tác với quốc gia đó. 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 đến hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Những biến động về chính trị, xã hội sẽ là cơ sở để xây dựng những trường hợp bất khả kháng và khả năng miễn trách cho người giao nhận cũng như người chuyên chở.

Môi trường kinh tế.

Môi trường công nghệ.

Môi trường cạnh tranh.

1.5.2. Nhân tố bên trong doanh nghiệp

Môi trường kinh

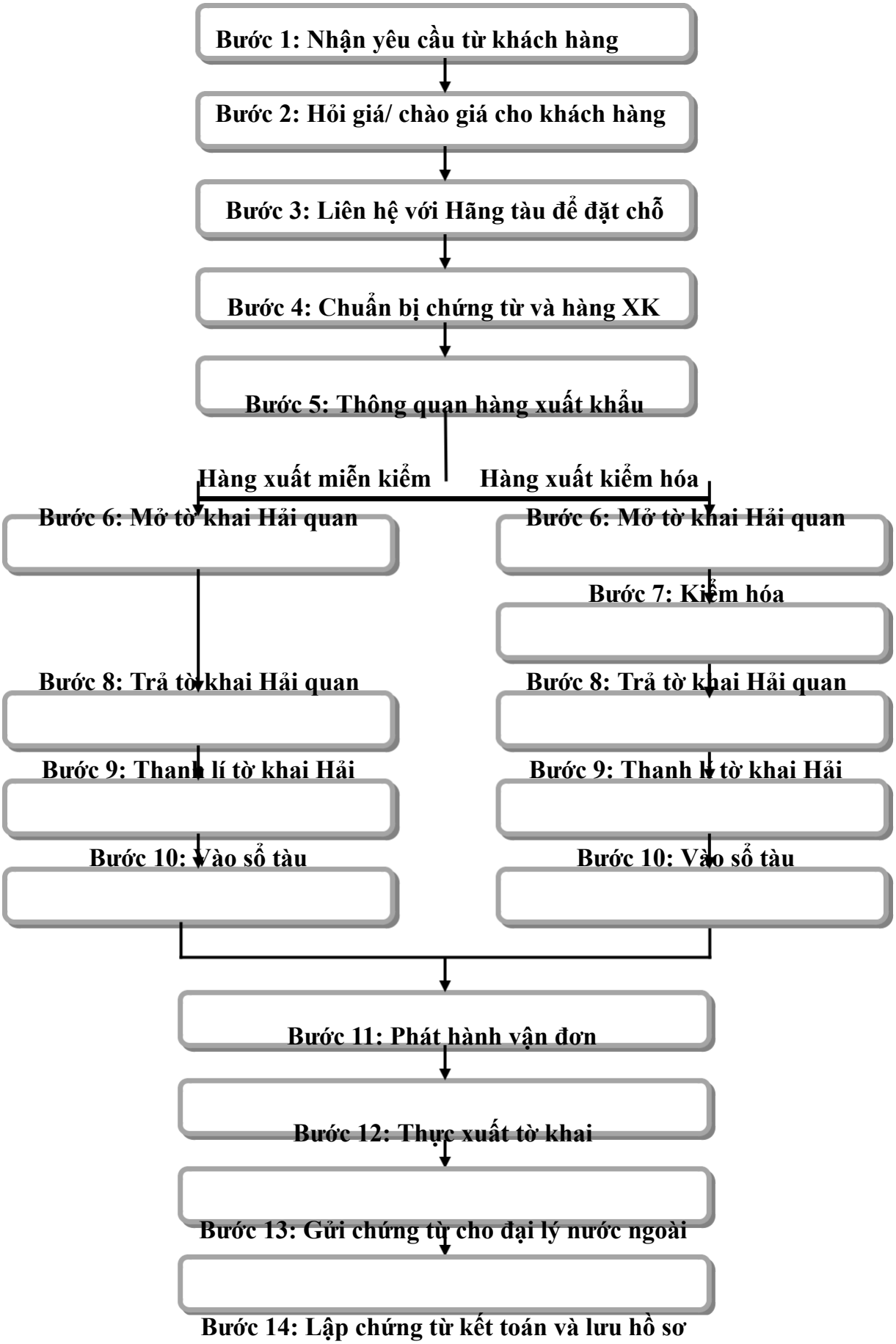
doanh. Khách hàng.

Trình độ người tổ chức điều hành, tham gia quy trình.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

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



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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Sơ đồ 1.1 Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bước 1: Nhận yêu cầu từ khách hàng

Nhân viên sale sẽ gọi điện thoại để tìm kiếm khách hàng có nhu cầu hoặc khách hàng sẽ gọi cho nhân viên sales(nếu là khách hàng quen) và thông báo có hàng cần đi và cung cấp cụ thể chi tiết hàng hóa.

Bước 2: Hỏi giá/ chào giá cho khách hàng

Nhân viên sales căn cứ vào giá chào của các hãng tàu (giá này được cập nhật mỗi tháng), tính toán chi phí và tiến hành chào giá cho khách hàng, nếu đồng ý thì khách hàng sẽ gởi lại cho nhân viên sales một yêu cầu đặt chỗ để xác nhận lại thông tin hàng hóa liên quan.

Bước 3: Liên hệ với hãng tàu để đặt chỗ

Nhân viên sales sẽ căn cứ vào yêu cầu đặt chỗ của khách hàng và gửi yêu cầu đặt chỗ đến hãng tàu để đặt chỗ. Sau đó hãng tàu sẽ xác nhận việc đặt chỗ đã thành công cho bộ phận kinh doanh bằng cách gởi lệnh cấp container rỗng. Sau khi có yêu cầu đặt chỗ của hãng tàu, nhân viên sales sẽ gởi yêu cầu đặt chỗ này cho khách hàng để họ kiểm tra và sắp xếp đóng hàng.

Bước 4: Chuẩn bị bộ chứng từ

Bộ chứng từ Hải quan gồm:

Tờ khai hải quan: 2 bản chính.

Hợp đồng mua bán hàng hóa: 1 bản chính.

Hóa đơn thương mại (invoice): 1 bản chính.

Phiếu đóng gói (packing list): 1 bản chính.

Giấy giới thiệu của công ty xuất khẩu: 1 bản.

Bước 5: Thông quan hàng xuất khẩu

Nhân viên giao nhận dùng phần mềm khai báo hải quan điện tử, để truyền số liệu lên tờ khai qua mạng. Nếu truyền thành công hệ thống mạng của hải quan tự động báo số tiếp nhận hồ sơ, số tờ khai và phân luồng hàng hóa.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bước 6: Mở tờ khai hải quan

Nhân viên giao nhận in tờ khai Hải Quan điện tử (in 2 bản), mang tờ khai đến cho khách hàng kí tên và đóng dấu xác nhận. Sau đó mang bộ chứng từ đến hải quan, hải quan sẽ tiếp nhận bộ hồ sơ của nhân viên công ty và tiến hành kiểm tra xem việc chấp hành pháp luật Hải quan của doanh nghiệp trên hệ thống mạng hải quan có vi phạm gì không. Kế tiếp xem việc kê khai trên tờ khai có phù hợp với chứng từ hay không và xem hàng xuất khẩu có thuộc danh mục hàng cấm hay không.

Bước 7: Kiểm hóa

Nhân viên giao nhận đăng ký chuyển bãi kiểm hóa tại bộ phận chuyển bãi và rút ruột container. Nhân viên giao nhận xem kết quả phân kiểm để liên lạc với Hải quan kiểm hóa đồng thời xuống bãi tìm container tiến hành cắt seal và liên lạc với Hải quan kiểm hóa xem cắt seal và kiểm tra hàng hóa (5%,10% tùy vào mức độ mà Hải quan yêu cầu kiểm hóa). Sau đó, nhân viên giao nhận bấm lại seal mới (gồm seal Hải quan và hãng tàu) và xin giấy xác nhận seal của bộ phận cắt/bấm seal có đóng dấu xác nhận của bộ phận bấm seal ở cảng.

Bước 8: Trả tờ khai Hải Quan

Nhân viên giao nhận mua tem (lệ phí Hải Quan) dán vào tờ khai.

Hải quan sau khi kiểm tra trả lại cho nhân viên giao nhận bộ chứng từ gồm: 1 tờ khai và giữ lại tờ khai dán tem.

Hợp đồng thương mại (sao y)

Invoice (bản chính)

Packing list (bản chính)

Bước 9: Thanh lý tờ khai Hải Quan

Nhân viên mang tờ khai đã thông quan đến hải quan giám sát bãi ghi số container/ seal, tàu/ chuyến lên tờ khai chính.

Nhân viên giao nhận photo tờ khai Hải quan điện tử. Sau đó nộp tờ khai (photo và gốc để kiểm tra) tại phòng thanh lí.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

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

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bước 10: Vào sổ tàu

Căn cứ vào Booking, nhân viên giao nhận viết số hiệu tàu, số hiệu chuyến đi vào ô 28 tờ khai để tiến hành vào sổ tàu.

Nhân viên giao nhận nộp tờ khai và phiếu xác nhận seal để Hải quan vào sổ tàu.

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

Bước 11: Phát hành vận đơn

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

Bước 12: Thực xuất tờ khai (Chi cục Hải quan)

Sau khi tàu chạy, hãng tàu sẽ gửi vận đơn cho bộ phận chứng từ của công ty. Bộ phận chứng từ sẽ đưa cho nhân viên giao nhận vận đơn để thực xuất. Nhân viên giao nhận đến Chi cục Hải quan nộp tờ khai và vận đơn để Hải quan đóng dấu xác nhận thực xuất.

Bước 13: Gửi chứng từ cho đại lý nước ngoài

Sau khi hoàn tất bộ chứng từ hàng xuất nhân viên chứng từ sẽ gửi thông báo mô tả sơ lược về lô hàng vận chuyển cho đại lý liên quan để đại lý theo dõi tiếp lô hàng tại cảng đến

Bước 14: Lập chứng từ kế toán và lưu hồ sơ

Nhân viên chứng từ sẽ làm giấy báo nợ gửi khách hàng và chuyển cho bộ phận kế toán để theo dõi thu công nợ. Chỉ khi nào người gửi hàng thanh toán cước phí và các khoản phí liên quan thì nhân viên chứng từ mới cấp phát vận đơn cho họ.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Giao nhận và vận tải hàng hóa là yêu cầu tất yếu của trao đổi, mua bán hàng hóa, nó là một khâu không thể thiếu được trong quá trình lưu thông, nhằm đưa hàng hóa từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng. Trong kinh doanh ngoại thương, giao nhận và vận tải hàng hóa càng có vai trò quan trọng, nó ảnh hưởng tới phạm vi mặt hàng, khối lượng và kim ngạch buôn bán của các quốc gia, cũng như của các doanh nghiệp.

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

Đối với nước ta hiện nay, trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, cũng với sự tác động của quá trình toàn cầu hóa, tự do hóa thương mại quốc tế, việc phát triển kinh doanh dịch vụ giao nhận vận tải quốc tế ở nước ta có một ý nghĩa hết sức quan trọng, góp phần đẩy nhanh tốc độ giao lưu hàng hóa xuất nhập khẩu với các nước trên thế giới, tạo điều kiện đơn giản hóa chứng từ, thủ tục thương mại, hải quan và các thủ tục pháp lý khác, hấp dẫn các bạn hàng nước ngoài có quan hệ kinh doanh với các doanh nghiệp trong nước, làm cho sức cạnh tranh hàng hóa ở nước ta trên thị trường quốc tế tăng lên đáng kể, và tạo điều kiện cho đất nước có thêm nguồn thu ngoại tệ, cải thiện một phần cán cân tài chính của đất nước. Có thể nói việc phát triển dịch vụ giao nhận vận tải hàng hóa quốc tế gắn liền với sự phát triển kinh tế của đất nước.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ LIÊN MINH

2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

2.1.1.1. Tổng quan về công ty

Logo

Tên giao dịch trong nước Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh

Tên giao dịch quốc tế	Alliance International Logistics Company Limited
Tên viết tắt	AIL Co., Ltd
Trụ sở chính	17 Trường Sơn, Phường 4, Quận Tân Bình, Tp. HCM
Điện thoại	+84 3811 2868
Fax	+84 3811 2868
Website	www.ailvietnam.com
Email	info@ailvietnam.com
Giấy phép ĐKKD	4102026316
Mã số thuế	0303 684 824
Vốn điều lệ	2.000.000 VND
Giám đốc	Huỳnh Bá Anh Vũ

2.1.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển

Cùng với việc phát triển nền kinh tế nói chung, ngành giao nhận đã và đang phát triển nhanh chóng nhằm đáp ứng cho nhu cầu vận chuyển hàng hóa qua các nước cũng như trong nội địa thuận lợi nhất. Đứng trước xu thế chung về nhu cầu vận chuyển hàng hóa trong và ngoài nước, Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Minh (Alliance International Logistics co., Ltd – AIL) đã được hình thành và phát triển với chức năng chính là giao nhận vận tải hàng hóa bằng đường biển và đường hàng không. Ngày 08 tháng 03 năm 2005, công ty đã chính thức được thành lập và

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đi vào hoạt động theo quyết định số 4102026316/QĐ – KH&ĐT của Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.HCM.

Với phương châm hoạt động là cung cấp cho khách hàng những dịch vụ tốt nhất trong mua bán, giao nhận cũng như vận tải hàng hóa, công ty đã và đang không ngừng nỗ lực cải tiến , đẩy mạnh các hoạt động, mở rộng thêm nhiều dịch vụ để đáp ứng một cách tối ưu nhu cầu của khách hàng. Năm 2006, công ty mở thêm một chi nhánh ở Hà Nội nhằm phục vụ giao nhận hàng hóa tại khu vực phía Bắc. Tại Đà Nẵng, công ty cũng liên kết với công ty Vinatrans Đà Nẵng – công ty về giao nhận vân tải hàng hóa tại Đà Nẵng nhằm phục vụ khách hàng tại khu vực miền Trung Việt Nam. Ngoài ra, công ty cũng đã đầu tư xây dựng website www.ailvietnam.com để giới thiệu và cung cấp những thông tin cụ thể nhất đến khách hàng của mình, giúp khách hàng tìm kiếm và chọn lựa được dịch vụ phù hợp nhất.

Trải qua hơn 9 năm hoạt động, việc nhận biết được những điều kiền và xu hướng phát triển của thị trường giúp cho AIL trở thành đối tác giao nhận được khách hàng ưa thích. Nhân tố khác biệt làm nên lợi thế cạnh tranh của công ty so với các công ty đối thủ là khả năng phân phối linh hoạt những dịch vụ phù hợp theo yêu cầu của khách hàng, nhằm thích ứng nhu cầu của những thị trường độc lập hoặc ngay cả những nhu cầu cụ thể của từng khách hàng, nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Bên cạnh đó, sự đồng tâm nỗ lực của đội ngũ cán bộ nhân viên đã góp phần giúp công ty đạt được những thành quả đáng khích lệ, mạng lưới giao dịch ngày càng được mở rộng, lợi nhuận của công ty ngày càng tăng.

Với những cố gắng vươn lên không ngừng, từ một công ty nhỏ, sau hơn 9 năm hoạt động, đến nay Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh đã nhanh chóng trở thành một doanh nghiệp có uy tín trên thị trường và ngày càng khẳng định vững chắc vai trò của mình trong ngành giao nhận hàng hóa vốn ngày càng trở nên sôi động. Năm 2008, công ty đã vinh dự trở thành thành viên của tổ chức World Cargo Alliance – Liên minh Hàng hóa Thế giới – tổ chức hàng đầu về giao nhận hàng hóa quốc tế nhằm hỗ trợ, hợp tác và thúc đẩy mạnh mẽ hoạt động của các công ty giao nhận quốc tế.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.1.2. Mục tiêu, chức năng, nhiệm vụ

2.1.2.1. Mục tiêu

Công ty TNHH Giao Nhận Quốc tế Liên Minh là doanh nghiệp hoạt động nhằm mục đích đem lại hiệu quả kinh tế xã hội góp phần gia tăng kim ngạch xuất nhập khẩu, thu nhập quốc dân ổn định, nâng cao đời sống công nhân viên, thực hiện nghĩa vụ đóng góp vào ngân sách nhà nước đồng thời bảo vệ nền kinh tế đất nước.

2.1.2.2. Chức năng

Căn cứ vào điều lệ công ty, giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, gồm chức năng:

Giao nhận quốc tế bằng đường biển và đường hàng không. Đại lý xếp dỡ hàng hóa xuất nhập khẩu.

Các dịch vụ gom hàng.

Thông quan Hải quan cho khách hàng. Dịch vụ từ cửa đến cửa.

Dịch vụ vận chuyển trong nước.

2.1.2.3. Nhiệm vụ

Bảo đảm việc bảo toàn và bổ sung vốn trên cơ sở tự tạo nguồn vốn, bảo đảm tài chính, sử dụng hợp lý theo đúng chế độ, sử dụng hiệu quả các nguồn vốn, làm trọng nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước.

Xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện các dịch vụ kinh doanh của Công ty theo quy chế hiện hình nhằm thực hiện mục đích và chức năng của Công ty.

Thông qua các liên doanh, liên kết trong và ngoài nước để thực hiện công tác giao nhận, chuyên chở hàng hóa bằng các phương tiện tiên tiến, hợp lý, an toàn trên các luồng vận tải, cải tiến việc chuyên chở, chuyển tải, lưu kho, lưu bãi, giao nhận hàng hóa và bảo đảm việc bảo quản hàng hóa được an toàn trong phạm vi trách nhiệm của Công ty. Hoạt động mua sắm, xây dựng bổ sung và thường xuyên cải tiến, hoàn thiện, nâng cấp các phương tiện kĩ thuật, cơ sở vật chất của Công ty.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Nghiên cứu tình hình thị trường dịch vụ giao nhận, kho vận, kiến nghị cải tiến biểu cước của các tổ chức vận tải có liên quan theo quy chế hiện hành để có các biện pháp thích hợp bảo đảm quyền lợi của các bên khi kí kết hợp đồng nhằm thu hút khách hàng, đảm bảo công việc thực hiện một cách tốt

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

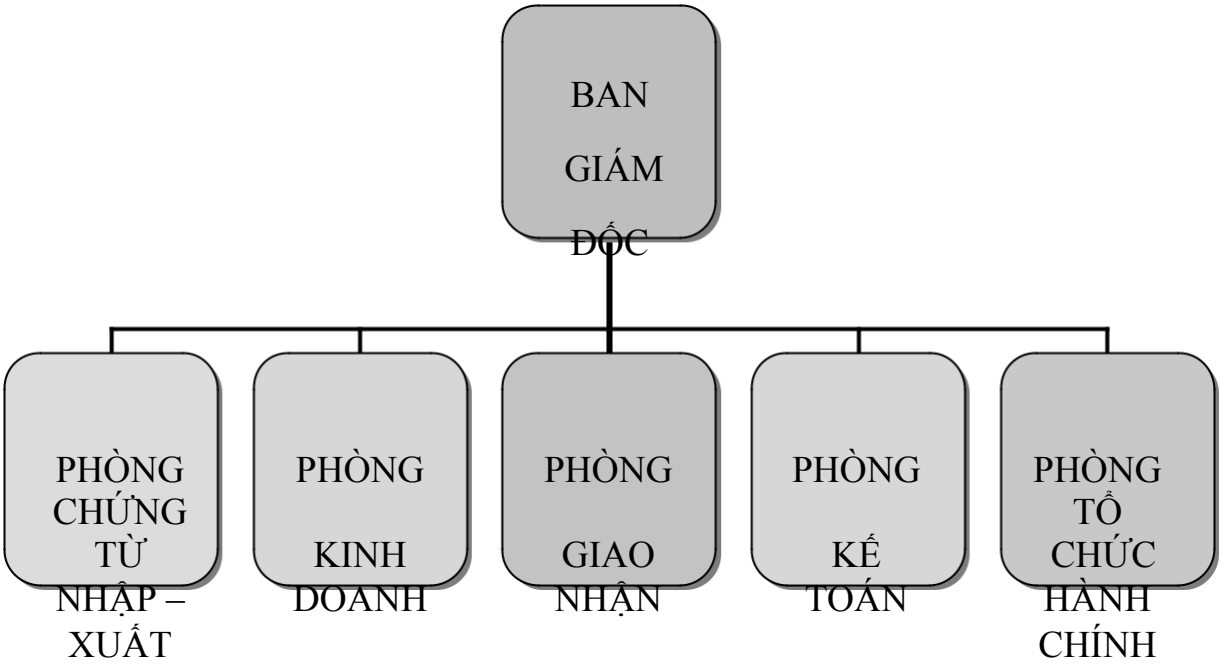
nhất để củng cố và nâng cao uy tín của Công ty trên thị trường giao nhận trong và ngoài nước.

Thực hiện nghiêm chỉnh chế độ quản lý tài chính, tài sản, các chế độ chính sách các Bộ và quyền lợi của người lao động theo cơ chế tự chủ, gắn việc trả công với hiệu quả lao động bằng các hình thức khóan, chăm lo đời sống, đào tạo và bồi dưỡng nhằm nâng cao trình độ quản lý nghiệp vụ chuyên môn, ngoại ngữ cho cán bộ công nhân viên của Công ty để đáp ứng được nhu cầu, nhiệm vụ kinh doanh ngày càng cao.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy nhân sự của công ty

2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức

Nhìn chung, cơ cấu tổ chức của công ty khá chặt chẽ và thống nhất. Bên cạnh Ban Giám đốc, còn có 5 phòng ban chính với các lĩnh vực và nhiệm vụ khác nhau:



(Nguồn: Phòng Tổ chức Hành chính Công ty Liên Minh)

Sơ đồ 2.1 Mô hình tổ chức bộ máy nhân sự của Công ty AIL (2013)

Công ty phân bổ mỗi phòng ban làm một chức năng, nhiệm vụ cụ thể, riêng biệt nhưng giữa các phòng ban vẫn có sự liên hệ, gắn bó chặt chẽ và hỗ trợ lẫn nhau trong công việc. Chính sự liên kết này giúp cho các phòng ban có thể hoàn thành tốt vai trò của mình cũng như có thể phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Ngoài ra,

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Công ty còn được tổ chức theo hình thức trực tuyến chức năng, Ban Giám đốc có vai trò đặc biệt quan trọng và có tầm ảnh hưởng nhất trong mọi hoạt động, kiểm soát các phòng ban khác. Các phòng ban có vai trò, quyền hạn ngang nhau.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Như vậy, dù chưa thành lập lâu, nhưng Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh đã có một cơ cấu tổ chức phục vụ tốt cho hoạt động kinh doanh của mình.

2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ các phòng ban

2.1.3.2.1. Giám đốc

Là người đứng đầu Công ty chịu trách nhiệm trực tiếp về mọi hoạt động của Công ty đối với Nhà nước.

Là người điều khiển, phối hợp, duy trì nhịp nhàng các hoạt động của Công ty, ký kết các hợp đồng kinh tế, lập quy chế tuyển dụng, đảm bảo an toàn lao động, bồi dưỡng tay nghề, đào tạo cán bộ trong Công ty.

Hoạch định, xây dựng chiến lược, phát triển, xây dựng kế hoạch kinh doanh hằng năm, quản lý điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty.

Quản lý và hỗ trợ nhân viên ở tất cả các bộ phận, đề xuất nhiệm vụ từng bộ phận và chế độ lương thưởng nhân viên.

Trực tiếp tuyển dụng nhân viên cho phòng xuất nhập khẩu, phòng kinh doanh, phòng kế toán.

2.1.3.2.2. Phòng kinh doanh

Phòng kinh doanh đóng vai trò quan trọng nhất trong việc tạo nguồn hàng, mang lại doanh thu cho công ty. Phòng gồm 6 nhân viên đảm nhiệm những công việc sau:

Thiết lập mối quan hệ kinh doanh với hãng tàu, công ty giao nhận, hãng hàng không trong nước và quốc tế.

Tìm hiểu thị trường, cung cấp thông tin, giá cả, chi phí, sự biến động của thị trường, dự báo chiều hướng có lợi cho công ty.

Tổ chức công tác quảng bá, tiếp thị và bán dịch vụ cho khách hàng. Tổ chức tư vấn, chăm sóc khách hàng trước và sau hợp đồng dịch vụ.

2.1.3.2.3. Phòng giao nhận

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Phòng giao nhận là phòng ban hoạt động mạnh và linh hoạt nhất công ty với 7 nhân viên. Các nhân viên không chỉ làm việc tại Công ty mà còn tại các cảng biển, đại lý của các hãng tàu, hàng không, ngân hàng... Chức năng phòng giao nhận bao gồm:

Trực tiếp liên hệ đặt chỗ với hãng tàu, hãng hàng không.

Nhận hàng, kiểm kiện, lưu kho hàng hóa và đóng hàng vào container.

Khai báo hải quan, giao hàng cho người chuyên chở.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Ghi lại tổn thất hàng hóa (nếu có) để làm cơ sở cho việc giải quyết khiếu nại.

2.1.3.2.4. Phòng kế toán

Lập báo cáo tài chính, báo cáo thuế, báo cáo thống kê, kết quả hoạt động KD theo chế độ Nhà nước, giám sát bán hàng thông qua hoạt động tài chính.

Kiểm tra kiểm soát hợp đồng đã thực hiện, theo dõi tiến trình thu công nợ.

Tham mưu cho giám đốc trong việc trích lập quỹ lương, tổ chức phân phối thu nhập theo quy chế tài chính của Công ty.

Tham gia quản lý chứng từ, sổ sách cho công ty, mua thiết bị văn phòng phẩm, đặt vé máy bay, dịch vụ du lịch…

Chi trả lương hàng tháng cho nhân viên và các khoản thu chi khác…

2.1.3.3. Tình hình nhân sự

Bảng 2.1 Tình hình nhân sự AIL theo giới tính, độ tuổi, trình độ (2013)

Đơn vị tính: Người,%

Chỉ tiêu		Số lượng	Tỷ trọng
Giới tính	Nam	18	64,29
	Nữ	10	35,71
	Tổng	**28**	**100**
Độ tuổi	Dưới 30	15	53,58
	Từ30–45	8	28,57
	Trên 45	5	17,85
	Tổng	**28**	**100**
Trình độ	Trên Đại học	3	10,72
	Đại học	16	57,14
	Cao đẳng	9	32,14
	Tổng	**28**	**100**

(Nguồn: Phòng Tổ chức Hành chính Công ty Liên Minh)

Qua bảng trên, ta có thể thấy đội ngũ nhân viên của công ty AIL có trình độ cao (trình độ ĐH chiếm 57,14%, trên ĐH là 10,72%). Đây là lợi thế để Công ty phát huy khả năng kinh doanh của mình. Bên cạnh đó đội ngũ nhân viên trẻ chiếm đa số (53,58% nhân viên dưới 30 tuổi) tạo cho công ty một tác phong làm việc năng động, nhạy bén, có thể nắm bắt tình hình và diễn biến thị trường. Nhận thức được tầm quan trọng của nguồn lực con người, công ty AIL luôn đề ra những chiến lược phát

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

triển nhân lực, kể cả ngắn và dài hạn nhằm tạo điều kiện cho nhân viên nâng cao trình độ và nghiệp vụ.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2011-2013

Bảng 2.2 Tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty AIL (2011 – 2013)

Đơn vị tính: USD,%

Năm / Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2012/2011		2013/2012	
				Giá trị tuyệt đối	%	Giá trị tuyệt đối	%
DT	1.331.472	1.268.139	1.690.345	(63.333)	(4,76)	422.206	33,29
Chi phí	938.041	966.526	1.114.009	28.485	3,04	147.483	15,26
LNTT	393.431	301.613	576.336	-	-	-	-
Thuế	183.668	138.212	245.544	-	-	-	-
LNST	209.763	163.401	330.792	(46.362)	(22,1)	167.391	102,4

(*Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính Công ty Liên Minh*

Qua bảng số liệu trên, ta nhận thấy mức tăng trưởng lợi nhuận qua các năm không ổn định. Lợi nhuận sau thuế năm 2012 đạt 163.401 USD, nghĩa là giảm 22,1% về số tương đối, tương đương với mức giảm 46.362 USD về số tuyệt đối so với năm 2011. Nhưng lại có sự phát triển tăng vọt trong năm 2013 với lợi nhuận đạt mốc 330.792 USD, nghĩa là tăng 102,4% về số tương đối, tương đương với mức tăng

167.391 USD về số tuyệt đối so với năm 2012. Nguyên nhân của mức tăng trưởng lợi nhuận không ổn định qua các năm là do ảnh hưởng bởi hai yếu tố doanh thu và chi phí:

Tổng doanh thu: Tổng doanh thu năm 2012 chỉ đạt 1.268.139 USD, giảm 4,76% về số tương đối, tương đương 63.333 USD so với tổng doanh thu năm 2011. Với sự nỗ lực của toàn thể công ty nói chung và từng cá thể nhân viên nói riêng, cộng với đà phát triển của nền kinh tế thế giới, mức tăng trưởng doanh thu có sự biến động khá lớn trong năm 2013, doanh thu năm 2013 đạt 1.690.345 USD tăng 33,29% về số tương đối, tương đương mức tăng 422.206 USD so với năm 2012.

Tổng chi phí: Do giá cả nguồn cung ứng đầu vào có sự biến động trên thị trường nên tổng chi phí phát sinh trong năm 2012 tăng đôi chút so với năm 2011, mức tăng là 3,04% (nghĩa là tăng 28.485 USD). Và mức này vẫn tiếp tục duy trì trong năm kế tiếp 2013, thể hiện qua con số tăng tương đối

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

15,26% so với năm 2012, tương đương với mức tăng không đáng kể là 147.483 USD.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.2. Thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh

2.2.1. Hoạt động giao nhận hàng hóa XK theo phương thức vận tải

Bảng 2.3 Doanh thu giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải (2011 – 2013)

Đơn vị tính: USD,%

Chỉ tiêu \ Năm		2011	2012	2013	2012/2011		2013/2012	
					Giá trị tuyệt đối	%	Giá trị tuyệt đối	%
Giao nhận đường biển	DT	760.237	667.802	951.333	(92.435)	(12,16)	283.531	42,46
	Chi phí	547.512	564.171	641.514	16.659	3,04	77.343	13,71
	LNTT	212.725	103.631	309.819	(109.094)	(51,28)	206.188	198,96
Giao nhận hàng không	DT	571.235	600.337	739.012	29.102	5,09	138.675	23,1
	Chi phí	390.529	402.355	472.495	11.826	3,03	70.140	17,43
	LNTT	180.706	197.982	266.517	17.276	9,56	68.535	34,62

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính Công ty Liên Minh)

Bảng 2.4 Doanh thu giao nhận hàng hóa xuất khẩu theo phương thức vận tải (2011 – 2013)

Đơn vị tính: USD,%

Chỉ tiêu \ Năm	2011	2012	2013
Giao nhận đường biển	760.237	667.802	951.333
Giao nhận đường hàng không	571.235	600.337	739.012

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

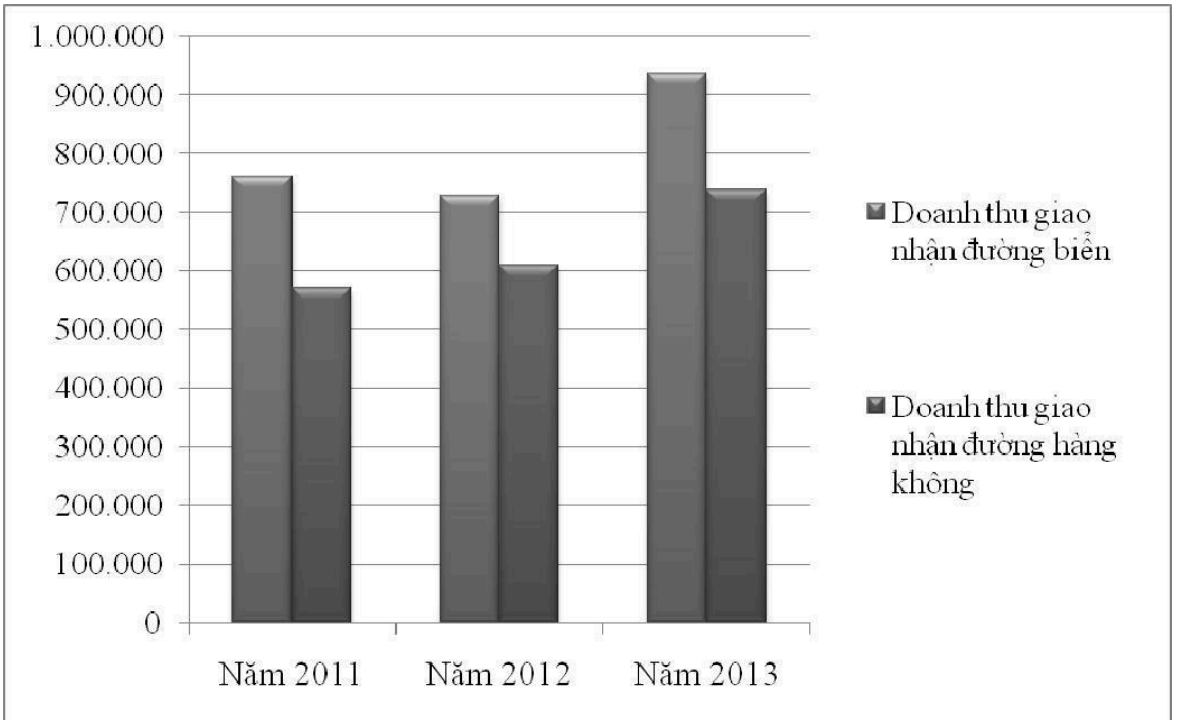
Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tổng	**1.331.472**	**1.268.139**	**1.690.345**

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính Công ty Liên Minh)

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149



Biểu đồ 2.1 Doanh thu giao nhận hàng hóa XK theo PT vận tải (2011-2013)

Doanh thu hàng hóa giao nhận bằng đường biển luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh thu của Công ty (luôn đạt cao hơn ngưỡng 650.000 USD, năm 2011 đạt 760.237 USD; năm 2012 đạt 667.802 USD, giảm 12,16%; năm 2013 đạt 951.333 USD, tăng đáng kể với tỷ trọng tăng 42,46% so với năm 2012). Điều này cũng theo một logic bình thường bởi trong chuyên chở hàng hóa quốc tế thì vận tải biển đóng vai trò quan trọng nhất, trên 3/4 tổng khối lượng hàng hóa chuyên chở trong buôn bán quốc tế được thực hiện bằng phương thức vận tải biển. Tại Việt Nam tỷ trọng này là 80 – 90%. Vận tải đường biển có năng lực vận chuyển lớn vì phương tiện trong vận tải biển là các tàu có sức chở rất lớn, lại có thể chạy nhiều tàu trong cùng một thời gian trên cùng một tuyến đường. Vận tải biển thích hợp cho việc vận chuyển hầu hết các loại hàng hóa, đặc biệt thích hợp và hiệu quả trong việc chuyên chở các loại hàng rời có khối lượng lớn và giá trị thấp. Một lý do nữa tạo nên sức hút của phương thức vận tải biển là giá thành rất thấp, vào loại thấp nhất trong các loại phương tiện vận tải.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Mặc dù hàng hóa giao nhận bằng đường hàng không chiếm tỷ trọng không cao bằng so với hàng hóa giao nhận bằng đường biển, nhưng doanh thu vẫn tăng dần đều qua các năm. Do công ty đã khai thác tốt mảng hoạt động giao nhận biển. Năm 2011 đạt

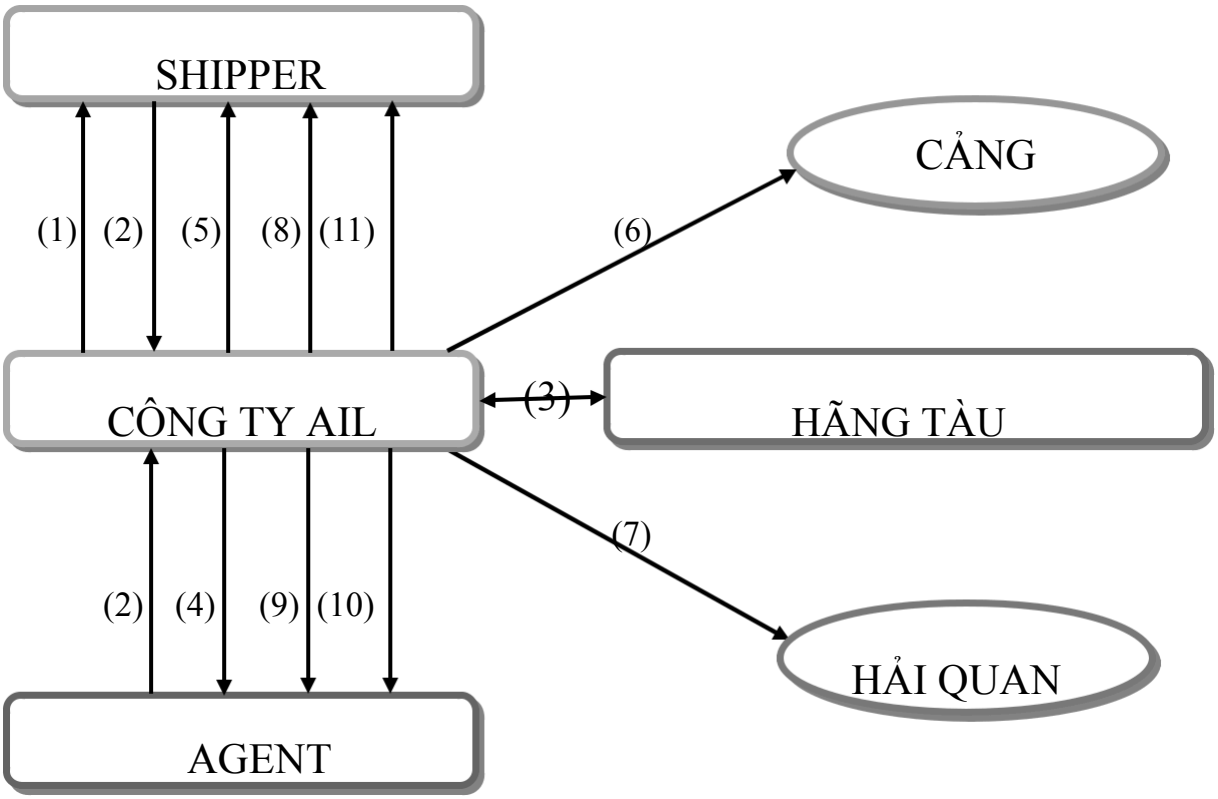
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

doanh thu 571.235 USD, năm 2012 tăng 5,09% về số tương đối, tương đương mức tăng doanh thu 29.102 USD về số tuyệt đối, tiếp tục tăng mạnh trong năm 2013 với mức doanh thu 739.012 USD, tăng 23,1% tương đương 138.675 USD.

Trong hoạt động giao nhận nói chung và giao nhận biển nói riêng, Công ty đã áp dụng rất nhiều biện pháp để giảm chi phí hoạt động, nâng cao được hiệu quả kinh doanh như: giảm chi phí làm hàng, thiết lập mối quan hệ chặt chẽ với các hãng tàu nhờ đó mà giành được giá ưu đãi trong thời điểm nhiều hàng...

2.2.2. Quy trình giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển



Sơ đồ 2.2 Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Bước 1: Tìm kiếm khách hàng

Việc tìm kiếm khách hàng chủ yếu được thực hiện bởi phòng kinh doanh. Thông qua các mối quan hệ của mình hoặc qua tìm hiểu trên các website xuất nhập khẩu, các nhân viên kinh doanh của công ty AIL sẽ chủ động liên lạc với các công ty có tiềm năng hợp tác. Sau khi nắm được thị trường chủ yếu của các công ty, nếu nhận thấy có khả năng đáp ứng tốt nhu cầu của họ thì công ty AIL sẽ đề xuất đặt mối quan hệ hợp tác, trở thành công ty giao nhận vận tải hàng hóa cho các công ty đó.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bước 2: Nhận yêu cầu từ khách hàng

Thông thường Công ty sẽ nhận được yêu cầu (Booking request) từ 3 đối tượng:

Nhận booking từ khách hàng (Shipper)

Nhận booking từ đại lý bên nước ngoài (Agent)

Nhận booking từ phòng kinh doanh (Sale)

Nhân viên phòng chứng từ sẽ yêu cầu những đối tượng trên cung cấp đầy đủ tên địa chỉ shipper, người liên lạc, số lượng, ngày ra hàng, giá mua, giá bán, loại cước. Trong trường hợp cước trả trước (prepaid) và khách hàng yêu cầu nợ nước, Sales phải kèm theo hợp đồng giao nhận và công văn xin nợ cước của khách hàng.

Bước 3: Book chỗ

Dựa vào thông tin từ Booking request mà nhân viên phòng chứng từ sẽ liên hệ với những công ty vận tải để có được giá tốt nhất gửi cho khách hàng xem xét lựa chọn.

Sau khi khách hàng xác định được hãng tàu, nhân viên phòng chứng từ sẽ tiến hành công việc book chỗ, gửi Booking request cho người chuyên chở để nhận được Booking confirmation đính kèm cùng với số booking để thuận tiện trong việc quản lý quá trình giao nhận vận chuyển cho lô hàng sau này, đồng thời Booking confirmation từ hãng tàu cũng đóng vai trò làm bằng chứng mà hãng tàu chấp nhận booking của công ty AIL cho lô hàng.

Bước 4: Gửi thông tin vận tải (Pre-advise) cho đại lý ở nước đến

Sau khi có booking confirm đươc cung cấp từ công ty vận tải, nhân viên gửi Pre-advise cho đại lý của công ty ở nước hàng đến để xin approval, thông báo ngày dự kiến lô hàng đến, để đại lý kịp thời thông báo cho người nhận hàng (Consignee).

Bước 5: Thông báo kết quả Booking cho khách hàng

Sau khi có booking confirm đươc cung cấp từ công ty vận tải, nhân viên sẽ thông báo kết quả cho khách hàng, đồng thời cung cấp địa điểm và thời gian (closing time) để họ chuẩn bị hàng hóa sẵn sàng đóng vào container.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bước 6: Đóng hàng đưa ra cảng

Nhân viên công ty sẽ cầm Booking confirm (Lệnh cấp container rỗng) đưa đến cảng để nhận container về đóng hàng. Quá trình giao nhận container rỗng, Seal và Packing List (phiếu đóng gói) diễn ra tại nơi cấp container rỗng của cảng. Sau khi đã lấy được container, Seal và Packing List, công ty AIL cập nhật lại thông tin về số container, số Seal để hoàn tất thông tin của MB/L (Master Bill of Loading), HB/L (House Bill of Loading) sau này.

Container được đưa về kho của khách hàng để đóng hàng vào. Sau khi hàng được đóng hoàn tất vào container, AIL sẽ chở hàng ra cảng để hạ cont.

Bước 7: Lên tờ khai Hải quan

Trong quá trình đóng hàng, công ty liên hệ với shipper để nhắc nhở về việc cung cấp thông tin chứng từ cần thiết để làm thủ tục thông quan xuất khẩu cho lô hàng (lên tờ khai Hải quan...) trước 2 ngày tàu chạy. Những thông tin chứng từ cần thiết:

Số cont/ Số Seal.

Sales Contract – Hợp đồng mua bán.

Commercial Invoice – Hóa đơn thương mại.

Packing List – Phiếu đóng gói.

Chứng từ L/C.

Bước 8: Làm HB/L (House Bill of Loading)

Sau khi đã có thông tin đầy đủ và chứng từ có liên quan đến lô hàng, nhân viên phòng chứng từ sẽ làm SI (Shipping Instruction) gửi cho hãng tàu hoặc co-loader để họ làm MB/L (Master Bill of Loading). Sau khi có MB/L hoàn chỉnh, kiểm tra lại xem thông tin có chính xác không.

Đồng thời, nhân viên phòng chứng từ dựa vào thông tin trong MB/L, soạn ra một bản Draft House Bill (bản nháp) để fax cho shipper kiểm tra và yêu cầu shipper xác nhận bill trong ngày tàu chạy. Khi shipper hoàn tất việc kiểm ra và gửi thông báo xác nhận, công ty sẽ tiến hành xuất HB/L gốc.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bước 9: Gửi Pre-alert cho đại lý ở nước hàng đến

Sau khi hoàn thành tất cả chứng từ liên quan (MB/L, HB/L, Invoice – Packing list, CO, Chứng từ hun trùng, Chứng nhận kiểm dịch thực vật...) thì Công ty sẽ tiến hành gửi toàn bộ số chứng từ này hay còn gọi là gửi Pre-alert cho đại lý ở nước hàng đến vào ngày dự kiến tàu đi (ETD – Estimated Time of Departure). Việc gửi pre-alert nhằm giúp đại lý cập nhật thông tin lô hàng xuất khẩu từ Việt Nam sang để liên hệ nhận hàng, đồng thời liên hệ với consignee để gửi thông báo hàng đến (Arrival Notice).

Bước 10: Theo dõi (Tracking) lô hàng sau khi tàu đi

Hàng hóa sau khi thông quan phải được vào sổ tàu để chứng nhận "thực xuất". Ngay sau khi hàng hóa được đưa lên tàu và rời khỏi cảng đi, phòng chứng từ của công ty AIL sẽ tiến hành việc theo dõi, giám sát tình trạng lô hàng (hay còn gọi là Tracking Cargo). Việc Tracking cargo nhằm mục đích theo dõi lô hàng đang ở vị trí nào, dự kiến ngày hàng đến trong bao lâu cũng như kịp thời biết được các sự cố có thể xảy ra với lô hàng trong suốt quá trình vận chuyển.

Đối với hàng chuyển tải (Transit), ghi chú lại ngày chuyển tải để lên mạng tracking xem hàng đã được đưa lên tàu mẹ tại cảng chuyển tải (Transit Port) hay chưa và làm Loading confirm gửi đại lý. Nếu phát hiện có sự thay đổi gì trong quá trình chuyển tải thì xin hãng tàu thông báo để báo cho đại lý. Hàng gần tới thì nhắc khách hàng nếu khách hàng chưa kịp thanh toán để báo đại lý release hàng.

Sau khi Tracking Cargo và nắm được ngày dự kiến hàng đến cảng ở nước nhận hàng, công ty sẽ liên hệ với đại lý để thông báo về việc lô hàng sắp đến. Đây được xem như là bằng chứng giao hàng để tránh những tranh chấp phát trinh sau này. Đại lý sẽ nhận hàng tại cảng đến và phụ trách lô hàng đó cho đến khi người nhận hàng (consignee) hoàn tất việc nhận hàng. Trong trường hợp hàng bị thất thoát hay người nhận hàng có đầy đủ bộ chứng từ nhưng không nhận được hàng thì đại lý là người chịu trách nhiệm.

Khi người nhận hàng hoàn tất các thủ tục cần thiết để nhận hàng, đại lý sẽ gửi thông báo cho Công ty AIL. Công ty AIL nhận được thông báo sẽ gửi mail cho shipper ở Việt Nam về việc này. Đây sẽ là bằng chứng cho việc nhận hàng của người nhận ở

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nước ngoài và là cơ sở để khách hàng (shipper) thanh toán tiền hàng với người nhận hàng (consignee).

Bước 11: Yêu cầu khách hàng thanh toán

Việc giao hàng đến tay người nhận đã hoàn tất, Công ty AIL làm giấy báo nợ (Debit Note) gửi khách hàng (shipper) để xác nhận các khoản phí, nếu không có vấn đề gì Công ty tiến hành xuất hóa đơn VAT và yêu cầu khách hàng thanh toán cho mình.

Dựa trên Buying Rate (Giá mua dịch vụ vận tải từ hãng tàu) và Selling Rate (Giá bán dịch vụ mà Công ty AIL bán cho khách hàng), nhân viên chứng từ lập bảng Profit Loss (Bảng tổng kết lời lỗ) gửi cho bộ phận Kế toán. Trên cơ sở lời lỗ đó, bộ phận Kế toán sẽ tổng hợp và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Trên đây là quy trình giao nhận hàng hóa không phải là hàng chỉ định. Đối với hàng hóa chỉ định thì việc ký kết hợp đồng giao nhận diễn ra ở nước ngoài và Công ty AIL chỉ là đại lý được chọn để thực hiện việc vận chuyển cho đại lý nước ngoài. Lúc này, công ty AIL sẽ làm theo những chỉ thị và quyết định của đại lý. Công ty AIL cũng thực hiện những công việc và thủ tục tương tự nhưng không được chủ động chọn hãng tàu, phương tiện vận tải… mà chịu chi phối từ đại lý nước ngoài.

2.2.3. Khối lượng hàng hóa giao nhận XK bằng đường biển

Bảng 2.5 Khối lượng hàng hóa giao nhận XK bằng đường biển (2011 – 2013)

Đơn vị tính: Tấn,%

Năm / Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2012/2011		2013/2012	
				Giá trị tuyệt đối	%	Giá trị tuyệt đối	%
Khối lượng hàng xuất	159.826	122.036	207.533	(37.790)	(23,64)	85.497	70,06

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính Công ty Liên Minh)

Do cuộc khủng hoảng nợ công lan rộng với cường độ mạnh tại khu vực đồng tiền chung Châu Âu cộng với những ảnh hưởng tiêu cực của suy thoái từ nền kinh tế Hoa Kỳ và khủng hoảng từ khối EU dẫn đến những khó khăn về tài chính, lạm phát khiến cho người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu, đồng nghĩa với việc thị trường xuất

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

khẩu bị thắt chặt. Điều này làm ảnh hưởng lớn đến hoạt động xuất khẩu kéo theo hoạt động giao nhận của nước ta trong năm 2012. Qua bảng trên ta thấy khối lượng hàng xuất năm 2012 chỉ đạt 122.036 tấn, giảm 23,64% so với năm 2011, tương đương 37790 tấn.

Tuy nhiên năm 2013, trước thềm mở cửa hội nhập WTO của ngành dịch vụ Logistics nói chung, ngành giao nhận nói riêng kết hợp với việc Việt Nam tham gia rất nhiều hiệp định thương mại tự do (FTA) song phương và đa phương, điều này đã tạo động lực tăng trưởng hoạt động xuất khẩu kéo theo thuận lợi lớn cho hoạt động giao nhận của Công ty. Điển hình là khối lượng giao nhận của Công ty AIL đã đạt con số 207.533 tấn trong năm 2013, tăng đáng kể so với năm 2012, mức tăng 85.497 tấn, tương đương 70,06%. Nhưng nguyên nhân chính của việc tăng trưởng khối lượng mặt hàng xuất khẩu lên mức đáng kể vào năm 2013 đó là nhờ vào sự nỗ lực hết mình của Công ty AIL, các phòng ban đã hoạt động tăng năng suất và làm việc có hiệu quả, Công ty đã duy trì được mức độ thân thiết đối với khách hàng, có chính sách đối đãi và phục vụ khách tốt, ưu tiên cho những khách hàng quen thuộc của Công ty.

Cơ cấu mặt hàng giao nhận tại Công ty AIL rất đa dạng, có từ hàng nguyên vật liệu đến hàng tiêu dùng, từ hàng công trình cho đến hàng thủ công mỹ nghệ.

Bảng 2.6 Tình hình giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển theo cơ cấu mặt hàng (2013)

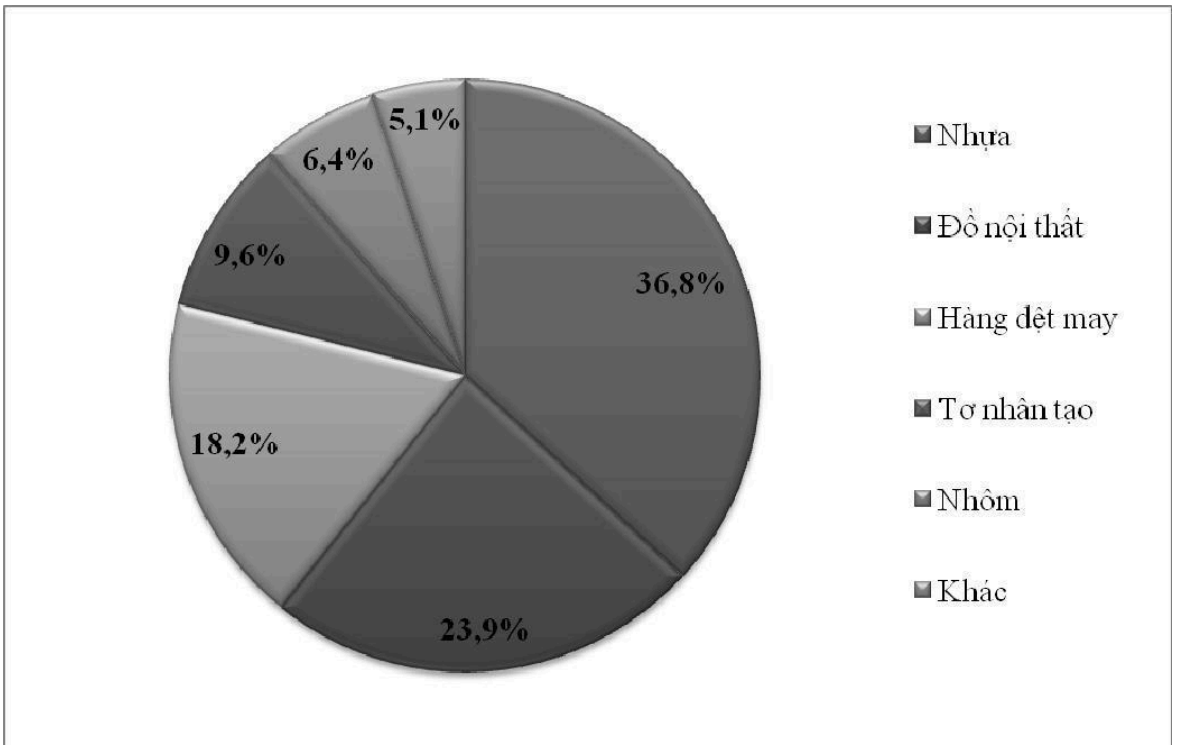
Đơn vị tính: Tấn,%

Tên mặt hàng	Khối lượng	Tỉ trọng
Nhựa	76.372,14	36,8
Đồ nội thất	49.600,39	23,9
Hàng dệt may	37.771,01	18,2
Tơ nhân tạo	19.923,17	9,6
Nhôm	13.282,11	6,4
Khác	10.584,18	5,1
Tổng	**207.533**	**100**

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính Công ty Liên Minh)

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149



Biểu đồ 2.2 Cơ cấu mặt hàng giao nhận xuất khẩu bằng đường biển theo khối lượng (2013)

Mặt hàng được Công ty giao nhận xuất nhiều nhất trong 3 năm gần đây kể từ năm 2011 đó là nhựa và những mặt hàng làm từ nhựa. Đây cũng là mặt hàng xuất khẩu đang có tiềm năng lớn của VN nói chung và Công ty nói riêng, nhựa chiếm khoảng 36,8% tổng khối lượng hàng hóa giao nhận xuất khẩu của Công ty. Hiện tại, các sản phẩm của nhựa VN đã có mặt tại 151 thị trường trên thế giới, kể cả những thị trường đòi hỏi chất lượng cao, tiêu chuẩn kĩ thuật tối ưu như Nhật Bản, Mỹ, Đức, EU. Trong năm 2013, có 3 thị trường Nhật Bản, EU và Mỹ đang là thị trường chính của ngành nhựa VN. Đứng thứ nhì là những lô hàng đồ nội thất với tỉ trọng 23,9% trên tổng khối lượng hàng giao nhận xuất khẩu của Công ty, tương đương khối lượng 49.600,39 tấn trong 3 năm gần đây. Một loại mặt hàng cũng được Công ty giao nhận xuất có khối lượng xấp xỉ những lô hàng đồ nội thất đó là hàng dệt may, chiếm tỉ trọng 18,2% . Với đội ngũ nhân viên làm việc hết mình cùng uy tín của Công ty, tơ nhân tạo cũng trở thành một trong những mặt hàng quen thuộc chiếm 9,6% tỷ trọng. Ngoài ra Công ty cũng thường giao nhận xuất khẩu mặt hàng nhôm

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

cùng với những mặt hàng khác với tỷ trọng 5 – 6%. Ta thấy rằng các loại sản phẩm mà Công ty giao nhận xuất khẩu rất đa dạng từ nguyên vật liệu cho đến sản phẩm

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

hoàn chỉnh. Qua đó chứng minh được sự linh hoạt trong hoạt động giao nhận xuất khẩu của Công ty.

2.2.4. Hoạt động giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển theo thị trường

Trong xu thế hội nhập và định hướng phát triển đa dạng hóa thị trường xuất khẩu, công ty Liên Minh ngày càng khẳng định được vị thế của mình. Liên Minh vừa tập trung chủ yếu vào thị trường tàu biển nội địa của mình vừa mở rộng thị trường sang các nước Châu Âu, Trung Đông.

Bảng 2.7 Tình hình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo thị trường (2011 – 2013)

Đơn vị tính: USD,%

Quốc gia	2011		2012		2013		2012/2011		2013/2012	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị tuyệt đối	%	Giá trị tuyệt đối	%
Ấn Độ	217.428	28,6	209.690	31,4	231.174	24,3	(7.738)	(3,6)	21.484	10,25
Trung Quốc	222.749	29,3	199.673	29,9	285.400	30	(23.077)	(10,4)	85.727	42,93
Indo	160.410	21,1	96.831	14,5	185.510	19,5	(63.579)	(39,6)	88.679	91,58
Châu Âu	136.082	17,9	137.567	20,6	212.147	22,3	1.485	1,09	74.580	54,21
Nước khác	23.567	3,1	24.041	3,6	37.102	3,9	474	2,01	10,3	54,33
Tổng	**760.237**	**100**	**667.802**	**100**	**951.333**	**100**	**(92.435)**	**(50,5)**	**270.480**	**253,3**

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính Công ty Liên Minh)

Qua bảng tình hình giao nhận xuất khẩu theo thị trường của công ty ta thấy: Ấn Độ và Trung Quốc là hai thị trường chính mà Liên Minh có hoạt động giao nhận hàng xuất nhiều nhất. Nếu năm 2011 Trung Quốc là nước có giá trị giao nhận xuất khẩu lớn nhất với giá trị 222.479 USD, chiếm tỉ trọng 29,3% và Ấn Độ là nước đứng thứ hai về giá trị giao nhận xuất khẩu 217.428 USD, chiếm 28,6%. Thì đến năm 2012

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tình hình hoàn toàn thay đổi khi Ấn Độ là nước mà Liên Minh giao nhận hàng xuất sang nhiều nhất 209.690 USD chiếm 31,4% và Trung Quốc trở thành nước xếp thứ

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

hai sau Ấn Độ với giá trị giao nhận xuất khẩu là 199.673 USD, chiếm 29,9%. Nhưng đến năm 2013, giá trị giao nhận xuất khẩu của Ấn Độ đạt 231.174 USD, chiếm 24,3%. Trong khi đó giá trị giao nhận xuất khẩu sang Trung Quốc đạt đến 285.400 USD, chiếm 30%. Như vậy so với năm 2011 thì giá trị giao nhận xuất khẩu năm 2012 sang Ấn Độ tăng nhanh hơn so với mức tăng của Trung Quốc. Có sự thay đổi như vậy là do thị trường Trung Quốc là thị trường tiêu thụ khá lớn do đó sự cạnh tranh của các công ty Việt Nam vào thị trường này khá gay gắt. Đồng thời thị trường Trung Quốc cũng đang được bão hoà nên hầu hết các khách hàng có xu hướng đẩy mạnh xuất sang Ấn Độ. Năm 2013 tỷ trọng hàng giao nhận xuất khẩu sang Ấn Độ có một sự giảm mạnh từ 31,4% năm 2012 còn 24,3%, dẫn đến ảnh hưởng đến giá trị, giá trị tuyệt đối giảm còn 21.484 USD.

Đối với thị trường Indonesia năm 2011 giao nhận xuất khẩu đạt 160.410 USD chiếm 21,1%, đến năm 2012 giá trị giao nhận XK giảm xuống 96.831 USD. Năm 2013 giá trị giao nhận XK đạt 185.510 USD, chiếm 19,5%. Thị trường Indonesia là thị trường ổn định nhưng mức tiêu thụ không cao bằng Ấn Độ và Trung Quốc nên giá trị giao nhận xuất khẩu vẫn còn khá thấp. Hợp tác với các công ty đại lý giao nhận ở Indonesia khá an toàn nên công ty đang đẩy mạnh vào thị trường này.

Trong năm 2011 công ty đã xuất được 136.082 USD sang thị trường Châu Âu, đây là con số tuy nhỏ nhưng đáng khích lệ vì trong năm đầu thành lập công ty đã có được đơn hàng xuất sang Châu Âu, vì đây là thị trường kỹ tính và yêu cầu các tiêu chuẩn xuất hàng nghiêm ngặt nên đòi hỏi các công việc chuẩn bị chứng từ, giao hàng kĩ càng khá cao. Đến năm 2012, giá trị giao nhận xuất khẩu đạt 137.567 USD, tăng nhanh so với các thị trường khác, so với năm 2011 giá trị xuất khẩu tăng 1.485 USD. Năm 2013, giá trị giao nhận xuất khẩu đạt 212.417 USD, chiếm 22,3%. Có sự tăng chậm như vậy là do, Liên Minh là công ty mới thành lập nên nhiều khách hàng còn e ngại, trong khi Châu Âu là thị trường có uy tín cao, họ thường giữ mối quan hệ lâu dài nên khó mà thay đổi đại lý giao nhận. Bên cạnh đó thị trường Châu Âu là thị trường béo bở, tuy số lượng xuất không quá nhiều nhưng giá cao và thanh toán nhanh nên thị trường cạnh tranh gay gắt và là "sân chơi" của các công ty giao nhận lớn ở Việt Nam. Nắm được những nhược điểm đó nên công ty không tập trung vào thị trường này mà chuyển hướng vào thị trường mà công ty có lợi thế cạnh tranh

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

như Ấn Độ và Trung Quốc. Tuy nhiên công ty vẫn cố gắng để tìm kiếm đối tác xuất hàng sang Châu Âu, đàm phán và ký kết hợp đồng bởi vì xuất được hàng sang Châu Âu thì công ty đã nâng cao vị thế của mình với các đối tác khác.

Ngoài các nước kể trên thì Liên Minh còn giao nhận xuất hàng sang các nước Trung Đông, Thái Lan... Giá trị giao nhận xuất khẩu năm 2011 đạt 23.567 USD, đến năm 2012 tăng thêm 474 USD tương ứng giá trị năm 2012 là 24.041 USD. Các nước này có nhu cầu nhập hàng khá thấp nên công ty không quá tập trung vào những thị trường này mà chỉ cố gắng để tìm kiếm những khách hàng mới nhằm kiếm lợi nhuận cho công ty.

2.2.5. Hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo cơ cấu khách hàng

Kinh doanh trong nền kinh tế thị trường như ngày nay thì khách hàng là tối quan trọng. Khách hàng có toàn quyền lựa chọn doanh nghiệp có khả năng cung cấp cho mình sản phẩm (dịch vụ) với chất lượng tốt nhất. Một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển nhất thiết phải cần nắm bắt và thoả mãn được nhu cầu của khách hàng. Xác định được điều đó, ngày từ những ngày đầu hoạt động, Công ty AIL đã rất quan tâm vào chiến lược khách hàng. Tuy chỉ mới thành lập trong một thời gian nhất định, nhưng Công ty đã xác lập được mối quan hệ gắn bó và lâu dài với những khách hàng truyền thống, trong số đó có những tập đoàn, công ty lớn.

Bảng 2.8 Khối lượng giao nhận hàng hóa XK theo cơ cấu khách hàng (2013)

Đơn vị tính: Tấn,%

Công ty	Khối lượng hàng	Tỉ trọng
Công ty Dynaplast packaging (Vietnam)	86.956,33	41,9
Công ty Minh Ha garment enterprise	39.016,20	18,8
Công ty Nệm Ưu Việt	7.471,19	3,6
Công ty TNHH GCM Packaging	21.168,37	10,2
Công ty Lock & Lock Vietnam	13.074,58	6,3
Công ty GD-Trans joint venture	6.848,59	3,3
Công ty TNHH Việt Nam Paiho	28.639,55	13,8
Khác	4.358,19	2,1
Tổng	**207.533**	**100**

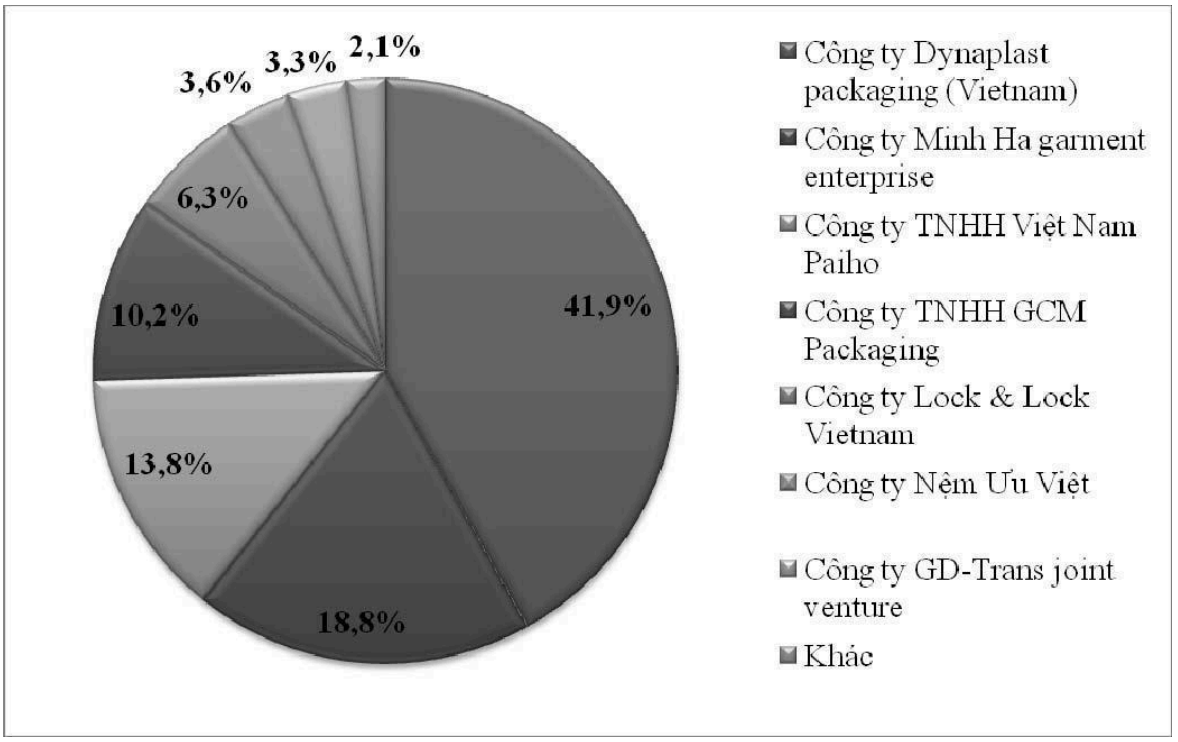
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính Công ty Liên Minh)

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149



Biểu đồ 2.3 Khối lượng giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển theo cơ cấu khách hàng (2013)

Lực lượng cán bộ trẻ năng động có trình độ nghiệp vụ, hệ thống cơ sở vật chất ngày càng được hiện đại hóa, phát triển mạnh công tác tiếp thị, thắt chặt mối quan hệ với khách hàng. Để tạo được uy tín với khách hàng, chiến lược kinh doanh của Công ty là không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ để đem lại niềm tin cho khách hàng. Chất lượng dịch vụ luôn được xem là giải pháp hàng đầu, bên cạnh công tác dịch vụ khách hàng, sử dụng khách hàng làm phương tiện marketing cho mình. Nhờ đó Công ty Liên Minh luôn có được nguồn khách hàng dồi dào và ngày càng mở rộng.

Qua bảng trên, ta có thể thấy Công ty Dynaplast packaging (Vietnam) chiếm 41,9% khối lượng hàng giao nhận xuất khẩu của Công ty Liên Minh, tương đương khối lượng 86.956,33 tấn trong năm 2013. Kế đó là hai Công ty Minh Ha garment enterprise và Công ty TNHH Việt Nam Paiho với mức tỷ trọng lần lượt 18,8% và 13,8%. Tuy chỉ chiếm khoảng 1/3 số lượng khách hàng song số lượng hàng của những khách hàng này đã chiếm khoảng 75% trên tổng khối lượng hàng giao nhận xuất khẩu của Công ty Liên Minh. Mặc dù đã có mối quan hệ rộng rãi, chặt chẽ với

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

rất nhiều công ty song mở rộng quan hệ với nhiều bạn hàng hơn nữa vẫn luôn được Công ty Liên Minh xem là cần thiết quan trọng để tránh phụ thuộc vào lượng khách

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

hàng truyền thống, tránh những tác động xấu khi tình hình kinh tế có biến động tiêu cực. Tuy nhiên thời gian gần đây lượng khách hàng mới không tăng trưởng đáng kể, nguyên nhân do công tác sales – marketing chưa được tổ chức hiệu quả.

2.2.6. Tình hình nhân sự thực hiện hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Hiện nay, phòng giao nhận hàng hóa của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh đang trong tình trạng thiếu nhân lực. Phòng chỉ có 6 nhân viên mà vừa phải phụ trách hoạt động giao nhận hàng hóa tại các cảng như Cát Lái, ICD Phước Long, Tân Cảng… và sân bay Tân Sơn Nhất, vừa thực hiện công việc liên quan đến chứng từ về hải quan tại Khu công nghệ cao, Cát Lái… nói chung là những công việc có liên quan đến đối tượng cơ quan Nhà nước. Khối lượng công việc rất nhiều và quan trọng, mỗi ngày bắt buộc nhân viên phải làm việc liên tục và làm thêm giờ thì mới có thể hoàn tất được. Bên cạnh đó, mặc dù công ty đã có sự quan tâm đến hoạt động đào tạo nghiệp vụ cho nhân viên, cử nhân viên theo học các khóa chuyên ngành nhưng hầu hết các khóa đào tạo này chưa đủ để đáp ứng nhu cầu công việc của nhân viên trong công ty.

2.2.7. Cơ sở vật chất phục vụ hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

Cơ sở vật chất đóng vai trò rất lớn trong việc tạo niềm tim và uy tín cho khách hàng. Trong những năm vừa qua, Công ty Liên Minh đang từng bước đầu tư nâng cấp hệ thống máy vi tính làm việc cho nhân viên, hệ thống mạng internet nội bộ, máy fax, máy photocopy… thuận tiện cho công việc. Điều đó tạo nên tác phong chuyên nghiệp hơn cho nhân viên, thông tin đuược trao đổi và cập nhật liên tục giúp công việc trở nên liền mạch và vận hành suôn sẻ hơn. Tuy nhiên hiện nay cơ sở vật chất của AIL chỉ ở quy mô nhỏ, chưa được quan tâm đúng mức với tiềm năng, trang thiết bị chưa đáp ứng kịp thời cho tiến độ công việc, tốc độ đường truyền mạng nội bộ khá chậm làm tốn nhiều thời gian và chi phí để giải quyết. Đồng thời, việc chưa có bãi lưu container, lưu hàng, khiến cho công ty không chủ động được trong nguồn hàng của mình, tốn kém chi phí thuê bãi. Tổng cộng những chi phí đó làm cho dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất khẩu của Công ty Liên Minh có phí giao dịch khá cao,

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

từ đó làm giảm lượng khách hàng của Công ty, gián tiếp làm giảm khả năng cạnh tranh của Liên Minh trên thị trường giao nhận hàng hóa Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và Việt Nam nói chung.

Về phương tiện vận chuyển, công ty đã tổ chức liên kết với các hãng tàu, đội xe thuê ngoài với cơ cấu vận tải đa dạng và chất lượng đảm bảo, chuyên chở hàng hóa kịp thời và đảm bảo tiến độ hàng hóa giao dịch đối với khách hàng. Hiệu quả kinh doanh từ dịch vụ vận chuyển mang lại được thể hiện thông qua mức tăng trưởng lợi nhuận hằng năm của Công ty khi họ đáp ứng được nhu cầu thiết yếu của khách hàng. Dẫu vậy, việc thuê ngoài đội tàu, xe trong một thời gian dài hoạt động cũng khiến cho Công ty Liên Minh gặp phải những vấn đề phát sinh như chi phí cao, bị động trong việc chuyên chở... đôi lúc khiến công việc bị trì hoãn. Do địa điểm Công ty ở khá xa các cảng tàu nên việc vận chuyển cũng gặp khá nhiều rủi ro và chi phí này là không nhỏ, sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh về lâu dài.

2.3. Đánh giá chung về thực trạng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh

2.3.1. Ưu điểm

Về phương thức vận tải

Có thể nói rằng hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển là thế mạnh và cũng là lĩnh vực chủ lực của công ty. Trong quá trình kinh doanh, công ty đã ngày càng tạo được mối quan hệ tốt và uy tín với các đại lý hãng tàu, hải quan. Điều này đã tạo điều kiện thuận lợi cho công ty trong quá trình làm việc, giúp cho quá trình giao nhận của công ty diễn ra thuận lợi với mức cước cạnh tranh, chất lượng tốt và không gặp phải nhiều khó khăn trong quá trình làm hồ sơ.

Về quy trình thực hiện hoạt động giao nhận XK

Việc sử dụng hòm thư Outlook nội bộ chung công ty và các thành viên trong từng phòng ban có đại chỉ mail riêng biệt, vừa thuận tiện cho việc theo dõi tiến độ công việc nói chung, vừa có thể bổ sung, hỗ trợ cho nhau trong quá trình xử lý hợp đồng vận tải cho khách hàng.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Về thị trường

Đại lý của công ty tại các nước hàng đến hoàn thành đúng trách nhiệm của mình, từ việc nhận hàng ở cảng đến và thông báo kịp thời cho người nhận thực sự. Qua đó, ngày càng làm tăng uy tín công ty AIL đối với khách hàng trên thị trường.

Về tình hình nhân sự

Đội ngũ nhân viên với kinh nghiệm ngày càng được đúc kết và tinh thần trách nhiệm cao góp phần không nhỏ vào việc nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như uy tín của công ty. Các phòng ban trong công ty luôn có sự phối hợp nhịp nhành để kịp thời thực hiện đơn hàng, đáp ứng được yêu cầu của khách hàng về mặt thời gian, địa điểm, đảm bảo được an toàn cho hàng hóa trong quá trình đóng hàng cũng như vận chuyển hàng đến tay người nhận hàng. Dù ở khâu nào có sự chậm trễ thực hiện thì các nhân viên cũng được kiể tra, giám sát, đôn đốc và hỗ trợ giải quyết từ đồng nghiệp và cấp trên để đảm bảo các bước được hoàn thành đúng tiến độ, mang lại sự hài lòng cho khách hàng.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân

Hạn chế 1: Về quy trình thực hiện hoạt động giao nhận XK

Dù công ty có website riêng, nhưng chỉ mới dừng lại ở việc cung cấp thông tin sơ lược về công ty và các lĩnh vực kinh doanh chính, nhìn chung, nội dung khá nghèo nàn. Việc ứng dụng tin học vào hoạt động kinh doanh của công ty còn nằm ở mức sơ khai: website của công ty không có các tính năng chuyên môn như soạn thảo vận đơn, chứng trừ, tracking cargo trực tuyến… khiến cho các công việc này hoàn toàn được tiến hành một cách thủ công, làm giảm đi tính chuyên nghiệp và dễ gây chậm trễ trong quá trình thực hiện đơn hàng của khách hàng.

Nguyên nhân: Công ty chưa nhận ra được tầm quan trọng của website đối với doanh nghiệp. Website là phương tiện quản lý doanh nghiệp từ xa. Các doanh nghiệp tự động hóa quá trình quản lý doanh nghiệp thông qua website giúp nhà quản lý có thể điều hành doanh nghiệp khi ở bất kì

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nơi đâu. Quy trình làm việc được tự động hóa, hệ thống sẽ tạo ra thông tin cần thiết cho nhà quản lý khi cần.

Công ty vẫn còn gặp một số vướng mắc khi làm thủ tục giao nhận hàng, thiếu hoặc chưa đủ chứng từ, khách hàng chậm trễ trong việc gửi mail xác nhận để công ty có thể làm bill đúng thời hạn. Chứng từ chậm trễ làm kéo dài thời gian giao nhận hàng cho khách hàng, phát sinh thêm nhiều chi phí đồng thời làm ảnh hưởng tới uy tín của công ty. Ngoài ra, khâu áp mã thuế hàng hóa cho khách hàng cũng là một khâu vô cùng quan trọng trong quy trình, bởi vì nếu áp đúng mã thuế sẽ giúp khách hàng hạn chế được chi phí đóng thuế.

Nguyên nhân: Trong loại hình giao dịch đàm phán tất cả chủ yếu chỉ thông qua mail, fax... thì việc chậm trễ hoặc thiếu sót của khách hàng là điều khó có thể tránh khỏi, nhưng không thể không khắc phục được. Điều này có thể bắt nguồn từ nguyên nhân do nhóm nhân viên chứng từ không tập trung hối thúc khách hàng trong việc phản hồi thông tin. Hơn nữa, áp mã thuế là nhiệm vụ của bộ phận lên tờ khai, nếu bộ phận khai Hải quan điện tử có kinh nghiệm, chuyên môn cao sẽ không mất thời gian cũng như chi phí của công ty và khách hàng.

Hạn chế 2: Về thị trường giao nhận hàng xuất

Hiện công ty chưa có phòng marketing riêng, cũng như hoạt động này còn rất hạn chế so với các công ty giao nhận khác. Bộ phận kinh doanh còn trẻ, chưa có nhiều kinh nghiệm trong việc tìm kiếm khách hàng, chưa tích cực tham gia hội chợ, triển lãm về Logistics để tìm kiếm đối tác, giới thiệu dịch vụ, chưa có bộ phận marketing giúp quảng bá tên tuổi của công ty và sản phẩm dịch vụ một cách rộng rãi.

Phạm vi hoạt động kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng xuất rất rộng, trong đó có một số thị trường mà công ty đang thực hiện có hệ thống luật pháp vô cùng phức tạp và khắt khe, gây khó khăn cản trở trong việc tiến hành giao nhận. Ví dụ như thị trường Mỹ - thị trường mà công ty đang có chiến lược

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

mở rộng trong những năm sắp tới – là một thị trường rất khó tính, không chỉ về nhu cầu của người dân mà đặc biệt là những quy định của luật pháp, hơn nữa mỗi bang lại có những quy định riêng không giống nhau nên cho dù có thành công ở một hợp đồng cũng không thể áp dụng những kinh nghiệm đó cho những hợp đồng tiếp theo.

Tính tương tác của website với khách hàng chưa cao, đặc biệt ở việc phân loại, cập nhật giá cước tàu, điều này chưa giúp khách hàng có thể truy cập vào và tìm hiểu, chủ động liên hệ với công ty để được tư vấn dịch vụ giao nhận vận tải biển quốc tế.

Một thực tế nữa là các công ty Việt Nam thường xuất khẩu theo điều kiện FOB, việc chọn đại lý đại diện trong các hoạt động vận chuyển, lưu kho hàng hóa đều do đối tác nước ngoài quy định. Công ty AIL cũng như các Công ty giao nhận trong nước thường chỉ là đại lý chỉ định của đại lý nước ngoài. Việc tìm kiếm những đối tác xuất khẩu theo điều kiện CIF để có thể chủ động trong các khâu trung gian, tăng lợi nhuận cho công ty cũng luôn được chú trọng, tuy nhiên, kết quả đạt được không đáng khả quan. Do đó, khách hàng của công ty AIL chủ yếu là các khách hàng lâu năm, hoặc khách hàng do đại lý giao nhận ở nước ngoài chỉ định, khiến cho lượng hàng giao nhận xuất khẩu của công ty AIL chủ yếu vẫn là hàng chỉ định với số lượng nhỏ cho mỗi lô hàng, thủ tục chứng từ phải thực hiện nhiều nhưng lợi nhuận thu được còn thấp.

Nguyên nhân: Công ty chưa đặt ra một chiến lược marketing cụ thể, quảng bá hình ảnh công ty đến với khách hàng, ra sức tìm hiểu văn hóa nước bạn. Công ty chưa tập trung chú trọng vào việc chăm sóc khách hàng thông qua website của công ty.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Hạn chế 3: Về tình hình nhân sự

Cho dù công ty có một đội ngũ cán bộ giỏi về chuyên môn, giàu nghiệp vụ, nhưng một tồn tại rất lớn cần khắc phục ở công ty đó là trình độ đội ngũ cán bộ ngày càng hạn chế trước sự thay đổi và nhu cầu đòi hỏi của thị trường, hiệu quả hoạt động chưa cao. Chúng ta đều biết rằng con người là trung tâm của mọi hoạt động, một tổ chức muốn mạnh phải có những người tài. Để AIL phát triển được một cách lâu dài, công ty cần phải không ngừng nâng cao trình độ cho đội ngũ lao động của mình.

Nguyên nhân: Đội ngũ nhân viên cán bộ hạn chế so với sự phát triển của thị trường, thiếu những chính sách đãi ngộ động viên tinh thần làm việc cho nhân viên trở nên tốt hơn.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Giao nhận hàng hóa là một trong những hoạt động quan trọng trong lĩnh vực ngoại thương, một dịch vụ vô hình phục vụ hiệu quả, an toàn và tối ưu trong việc vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu, góp phần tăng trưởng nền kinh tế trong nước và thế giới. Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh được thành lập bởi một tập đoàn có chuyên môn cao về công nghiệp tiếp vận và giao nhận hàng hóa, phục vụ chuyên chở giao nhận hàng hóa và các giải pháp xử lý trên quy mô rộng. Ngày nay những doanh nghiệp thành công phụ thuộc nhiều vào việc tổ chức và cung cấp dịch vụ kỹ thuật mới hơn so với trước kia, đã qua rồi thời kỳ các doanh nghiệp chỉ được yêu cầu giao nhận hàng hóa đơn thuần dựa trên tập tục thông thường và truyền thống, Giao nhận Quốc Tế Liên Minh không những cung cấp dịch vụ vận tải và tiếp vận hợp nhất hàng đầu mà còn là người cung cấp những giải pháp đảm nhận hàng loạt những yêu cầu phức tạp trong bối cảnh ngày nay. Nhân tố khác biệt của công ty so với các đối thủ cạnh tranh chính là khả năng phân phối các sản phẩm và dịch vụ theo yêu cầu của khách hàng nhằm thích ứng nhu cầu của những thị trường độc lập hoặc từng nhu cầu cụ thể với từng khách hàng. Với thời gian hơn 9 năm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ xuất nhập khẩu cùng với sự nỗ lực cố gắng không ngừng, mô hình tổ chức chặt chẽ giữa các phòng ban, đội ngũ nhân viên trẻ đầy nhiệt huyết của mình, Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh đã đóng góp một phần không nhỏ vào lợi nhuận của ngành này trong những năm qua. Bên cạnh đó, uy tín của công ty cũng ngày càng được nâng cao trên thương trường quốc tế, thị phần công ty ngày càng tăng, thương hiệu Liên Minh đã và đang vươn xa.

Tuy nhiên, bên cạnh những thành công đáng ghi nhận trong thời gian qua, công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh cũng còn một số tồn tại cần khắc phục như quy trình thực hiện hoạt động giao nhận hàng hóa XK bằng đường biển còn tồn tại một số hạn chế làm mất thời gian chi phí cho công ty cũng như khách hàng, thị trường giao nhận hàng xuất chưa được chú trọng, đội ngũ nhân viên nhiệt huyết nhưng còn hạn chế so với sự phát triển của thị trường.... Cùng với đà phát triển đi

lên và hội nhập ngày càng sâu vào nền kinh tế thế giới của nước nhà, những thách thức mà Công ty Liên Minh phải đối mặt cũng ngày càng lớn.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA XUẤT KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ LIÊN MINH

3.1. Định hướng phát triển hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh

Trong thời gian gần nhất, định hướng của Ban Giám đốc công ty là củng cố hoạt động giao nhận và tạo điều kiện hỗ trợ lẫn nhau giữa các khâu trong nghiệp vụ giao nhận hàng hóa, song song với việc giữ vững thị trường hiện có, mở rộng hơn nữa loại hình dịch vụ và thị trường nước ngoài.

Về thị trường: Công ty duy trì và phát triển tuyến vận chuyển hàng hóa chủ đạo từ Thành phố Hồ Chí Minh – Trung Quốc (Công ty AIL hiện đang đứng thứ hai trên thị trường Việt Nam cho mặt hàng xuất khẩu đồ nhựa). Bên cạnh đó, công ty hướng tới mở rộng thị trường sang các nước Nam Mỹ (đặc biệt là Brazil) và các nước trong khu vực Châu Á (các nước Đông Nam Á, Hàn Quốc, Nhật…) để nâng cao lợi nhuận và từng bước đưa công ty lên tầm cao mới trên thị trường giao nhận vận tải.

Về giá cả dịch vụ: công ty đang nghiên cứu và chuẩn bị đưa ra những chính sách ưu đãi cho đại diện hãng tàu, hãng hàng không có cước phí hợp lý hơn để ký kết hợp đồng với họ. Qua đó, đưa ra chính sách giá phù hợp hơn để nâng cao tính cạnh tranh với các đại lý khác, thu hút khách hàng nhiều hơn.

Về chất lượng dịch vụ: Công ty đang có ý định cử cán bộ, nhân viên đi tập huấn trong và ngoài nước, tự hoàn thiện hơn nữa về trình độ chuyên môn và nghiệp vụ, nhằm nâng cao hơn chất lượng phục vụ, đảm bảo mức tăng trưởng bền vững của Công ty.

Về Marketing: Công ty đang hướng tới đẩy mạnh marketing để quảng bá hình ảnh của công ty đến các nước bạn. Công ty phấn đầu tham gia nhiều hội chợ triển lãm về ngành Logistics tại các quốc gia phát triển ngành ngày như Mỹ, Singapore… để

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

học hỏi kinh nghiệm từ các nước bạn. Duy trì đăng tin quảng cáo trên các tạp chí về Logistics như: Supply Chain Insight, Shipping Gazzette… và các tạp chí khách để tìm kiếm những khách hàng mới trong tương lai.

Về kinh doanh: công ty đang có ý định xây dựng lại bộ phận thu mua bên ngoài bằng cách tuyển dụng người nước ngoài vào công ty làm việc với phòng kinh doanh. Đây là cầu nối để các nhà cung cấp và người mua hàng có thể tìm đến nhau dễ dàng hơn.

Về cơ sở hạ tầng, vật chất kỹ thuật: công ty dự định đầu tư và hệ thống kho bãi, mua riêng xe tải, container, qua đó nâng cao chất lượng phục vụ đồng thời giảm thiểu rủi ro trong quá trình vận chuyển hàng hóa, thực hiện yêu cầu của khách hàng.

3.2. Giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh

3.2.1. Hoàn thiện và nâng cao quy trình thực hiện hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

3.2.1.1. Cơ sở của giải pháp

Việc chuẩn bị, kiểm tra chứng từ và khai báo hải quan là một trong những khâu quan trọng trong quy trình thực hiện hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu. Công ty nếu tiến hành tốt quy trình này sẽ tiết kiệm rất nhiều thời gian cũng như chi phí. Hiện nay, vấn đề công ty đang gặp phải đó là việc sai sót trong bộ chứng từ, dẫn đến quy trình bị chậm hơn dự kiến và công ty phải mất một khoảng thời gian để chỉnh sửa, xác nhận, ký và đóng dấu lại chứng từ. Một vấn đề liên quan đến quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển mà hiện nay công ty đang phải đối mặt nữa là việc áp mã hàng hóa (mã HS). Nhằm giảm thiểu tối đa mức chi phí cho khách hàng, công ty đã nghĩ đến việc áp mã HS hàng hóa ở một mức thuế suất thấp nhất có thể, nhưng phía Hải quan lại luôn muốn áp mã hàng hóa ở những mức cao hơn, việc này dẫn đến kéo dài thời gian làm thủ tục. Vì thế giải pháp đặt ra là làm thế nào để hạn chế triệt để sự sai sót của bộ chứng từ làm thủ tục hải quan và

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đưa việc áp mã thuế cho hàng hóa xuất khẩu được diễn ra nhanh chóng, không tốn thời gian và chi phí cho khách hàng cũng như công ty.

3.2.1.2. Điều kiện thực hiện giải pháp

Để thực hiện giải pháp hoàn thiện và nâng cao quy trình thực hiện hoạt động giao nhận hàng hóa XK, công ty nên thực hiện theo hai cách thức sau đây:

Hoàn thiện khâu chuẩn bị, kiểm tra chứng từ

Đầu tiên, công ty cần chuyên môn hóa ở bộ phận chứng từ, phân công cụ thể từng nhân viên làm về từng mảng khác nhau. Ví dụ như nhân viên chuyên làm hàng hóa xuất khẩu qua những nước Châu Á, nhân viên chuyên về Châu Âu, đặc biệt là hàng xuất đi Mỹ cần được phân ra riêng so với những nước khác vì Mỹ là nước tương đối khó khăn trong việc xuất hàng. Sau khi nhân viên phụ trách hoàn thành xong bộ chứng từ, trưởng phòng phải kiểm tra lại lần cuối cùng trước khi ký tên và đóng dấu.

Để tiết kiệm thời gian, công sức và đảm bảo tính chính xác trong công tác soạn thảo chứng từ, công ty cần tích hợp với website các tính năng soạn thảo vận đơn, debit note trực tuyến. Đồng thời, thiết lập chức năng Tracking cargo trên website để các nhân viên phòng chứng từ theo dõi hành trình vận chuyển hàng hóa dễ dàng hơn và kịp thời xử lý khi có sự cố xảy ra.

Thực hiện đúng đắn, đầy đủ và kịp thời những chỉ dẫn từ phía khách hàng. Giao nhận hàng hóa nhanh chóng, đảm bảo hàng hóa được giao đầy đủ, đúng thời hạn. Tuân thủ nguyên tắc "xem hàng hóa của khách hàng như là hàng hóa của mình".

Chuẩn bị bộ chứng từ chính xác, rõ ràng, một số tuyến đường vận chuyển đi khu vực Châu Á hoặc sử dụng phương thức vận tải đường hàng không thường có thời gian di chuyển rất nhanh, khoảng 2 – 7 ngày, do đó cần ưu tiên gửi chứng từ đi trước để hạn chế việc nhận trễ chứng từ làm ảnh hưởng đến việc nhận hàng của khách, công ty cần hối thúc khách hàng nếu khách hàng chậm trễ trong việc gửi mail xác nhận để làm bill.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Có hướng giải quyết kịp thời những phát sinh trong quá trình khai thuế hải quan như: áp sai mã thuế, mã hàng, khai tờ khai hải quan không chính xác…

Kiểm tra và áp đúng mã HS hàng hóa

Công ty cần lập một bộ phận riêng chuyên về việc khai hải quan, tập trung những nhân viên giàu kinh nghiệm trong việc áp mã HS hàng hóa xuất khẩu. Nhân viên bộ phận này cần được thường xuyên đưa đi học, trau dồi những khóa học ngắn hạn về thuế để có thể cập nhật các văn bản điều luật về thuế của các bộ ngành liên quan. Trang bị đầy đủ tài liệu, danh mục mã HS để nhân viên có thể dễ dàng tra cứu khi cần thiết.

Trước khi tiến hành khai hải quan điện tử, nhân viên cần chuẩn bị đầy đủ những hồ sơ cần thiết, tài liệu có liên quan đến kỹ thuật, hình dạng, đặc tính, cấu tạo, công dụng... của hàng hóa nhằm nắm rõ được đặc điểm hàng hóa.

3.2.1.3. Kết quả đạt được từ giải pháp

Công ty có thể kịp thời phát hiện, điều chỉnh lại được những sai sót của bộ chứng từ trước khi đem lên hải quan để thông quan.

Tạo được lòng tin từ phía khách hàng.

Công ty có thể giảm thiểu được chi phí và thời gian vào việc đi lại, ký chứng từ mới.

Quy trình giao nhận hàng hóa xuất khẩu của công ty sẽ hoạt động đúng tiến độ, kịp thời giao hàng cho khách.

Giảm chi phí cho việc đóng thuế, giá dịch vụ từ đó cũng giảm theo, thu hút được nhiều đơn hàng hơn.

Giảm thời gian tranh luận mã HS giữa hải quan và người giao nhận.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

3.2.2. Giải pháp 2: Mở rộng thị trường giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

3.2.2.1. Cơ sở của giải pháp

Trong tình hình cạnh tranh trên thị trường hiện nay, muốn tồn tại và phát triển đồng thời mở rộng nâng cao thị phần, công ty cần phải mở rộng thị trường giao nhận. Đây là một biện pháp hữu hiệu để đạt được các mục tiêu về lợi nhuận, tăng cường vị thế và an toàn. Khi thị trường được mở rộng thì cho dù một khu vực thị trường nào đó bị biến động cũng sẽ không gây ra ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của công ty. Mở rộng được thị trường sẽ đảm bảo được lợi ích lâu dài của công ty cũng như cán bộ công nhân viên và nâng cao triển vọng phát triển của công ty.

3.2.2.2. Điều kiện thực hiện giải pháp

Có 2 hình thức mở rộng thị trường, đó là mở rộng thị trường theo chiều rộng và mở rộng thị trường theo chiều sâu.

> Mở rộng thị trường theo chiều rộng, được hiểu là mở rộng thị trường theo phạm vị địa lý, theo chiều rộng về không gian. Cho đến nay, công ty đã vươn ra nhiều thị trường quốc tế, hoạt động trên hầu hết các châu lục như Châu Âu, Châu Á, Châu Mỹ… Tuy nhiên, vẫn còn một số thị trường rất giàu tiềm năng mà công ty chưa khai khách hết như khu vực Châu Phi, Nam Mỹ…
>
> Mở rộng thị trường theo chiều sâu ngược lại không phải là mở rộng thị trường theo khu vực địa lý mà là trên cùng một thị trường hiện có nhưng công ty có thể thu hút thêm nhiều khách hàng, củng cố, thiết lập quan hệ lâu dài với các khách hàng truyền thống bằng chất lượng dịch vụ, bằng việc mở rộng phạm vi dịch vụ của mình. Hình thức này công ty có thể áp dụng cho thị trường Trung Quốc vì đây là thị trường rộng lớn, khá tương đồng về văn hóa và tập quán với Việt Nam, hơn nữa đây cũng là thị trường lâu năm, có khối lượng hàng giao nhận xuất khẩu lớn nhất của công ty.

Trước thực trạng các công ty giao nhận vận tải hàng hóa mới lần lượt ra đời và cạnh tranh với nhau quyết liệt trên thị trường, công ty phải luôn chủ động tìm kiếm khách

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

hàng mới, mở rộng thị trường để duy trì hoạt động của mình. Công ty cần phát triển mạnh phòng kinh doanh như: tổ chức những khóa đào tạo cung cấp thêm những kỹ

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

năng đàm phán, kỹ năng giao tiếp và phục vụ khách hàng…để có thể mang đến cho khách hàng sự hài lòng ngày từ lần giao dịch đầu tiên. Bên cạnh việc duy trì và giữ vững mối quan hệ tốt với các khách hàng ở những thị trường hiện tại, công ty cần tăng cường hoạt động marketing, tìm kiếm khách hàng có nhu cầu vận tải hàng hóa quốc tế sang những nước Châu Á, Nam Mỹ… để mở rộng thị trường sang những khu vực này.

Công ty cần theo dõi nhu cầu của khách hàng, dự đoán trước những nhu cầu của họ để mở rộng phạm vi hoạt động. Cập nhật tình hình thông tin thị tường hàng giao nhận tại nước ngoài thông qua các trang web đại lý của công ty, từ đó nắm bắt được xu thế hàng hóa của doanh nghiệp nước ngoài mà chủ động liên hệ để đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hóa cho khách hàng.

Để tăng cường khả năng thu hút khách hàng, công ty cần gia tăng tính tương tác ở website www.ailvietnam.com bằng việc thể hiện song ngữ Anh – Việt, có thêm mục hỏi đáp, tư vấn khách hàng trực tuyến; ứng dụng phần mềm để sắp xếp, cập nhật, lọc giá cước cho khách hàng, tăng độ cạnh tranh giá và phân loại chất lượng dịch vụ từ các hãng tàu khác nhau.

Trở thành đối tác với hình thức đại lý chỉ định của các forwarder nước ngoài là một trong những ưu thế cho các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận khách hàng quốc tế, tìm hiểu, thâm nhập thị trường, đồng thời cũng đem lại nguồn lợi nhuận ổn định từ việc chia sẻ lợi nhuận và phí đại lý.

Một doanh nghiệp không thể thành công nếu không am hiểu về thị trường mà mình định thâm nhập, cho dù với thị trường quen thuộc đang kinh doanh, nếu không thường xuyên cập nhật những quy định mới thì cũng không thể duy trì hoạt động. Công ty cần tìm hiểu về phong tục tập quán, quy định pháp luật ở thị trường mà mình tiến hành hoạt động giao nhận hàng xuất, xem thị trường đó có gì khác so với những thị trường mà công ty đã và đang hoạt động. Những điểm khác biệt đó có gây khó khăn, trở ngại gì cho công tác giao nhận vận chuyển hàng xuất ở đó không. Thuê người nước ngoài về làm cho công ty, vì thông qua nhân viên đó công ty sẽ có

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

cơ hội hiểu rõ hơn về nước bạn. Hơn nữa, sự thành thạo về ngôn ngữ sẽ giúp công ty có thêm những đơn hàng từ công ty nước ngoài.

Thường xuyên gửi thư ngỏ, bảng giá, giới thiệu dịch vụ đến các công ty kinh doanh xuất nhập khẩu.

Có kế hoạch thu hút khách hàng bằng cách như giảm giá dịch vụ, dịch vụ cộng thêm miễn phí... giải đáp thắc mắc của khách hàng một cách nhanh chóng và rõ ràng.

Nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm đáp ứng, thoả mãn nhu cầu của khách hàng. Phát triển một số dịch vụ bổ sung, mang tính chất như một loại chất xúc tác duy trì và củng cố mối quan hệ với khách hàng cũng như nâng cao vị thế của công ty trong cạnh tranh.

Tư vấn về việc sử dụng hãng tàu có uy tín, về tuyến đường, những thủ tục cần thiết liên quan đến hàng hóa như thủ tục hải quan, xin giấy chứng nhận xuất xứ, nhằm giúp cho hàng hóa được thông quan dễ dàng.

Cần thường xuyên thực hiện các chiến lược thông tin và chăm sóc đối với các khách hàng mới và cũ thông qua điện thoại hoặc thư từ để thúc đẩy họ thường xuyên sử dụng dịch vụ của công ty.

3.2.2.3. Kết quả đạt được từ giải pháp

Nếu như công ty tích cực thực hiện và hoàn thành tốt những giải pháp mở rộng thị trường như trên, vị thế kinh doanh của công ty trong các doanh nghiệp vận tải trong nước cũng như trên trường quốc tế sẽ được nâng cao, mạng lưới kinh doanh của công ty được mở rộng.

Từ đó việc vận chuyển hàng hóa thông qua các cảng cũng trở nên nhanh hơn, dễ dàng hơn, tiết kiệm được thời gian cho khách hàng, giúp công ty có nhiều đơn hàng hơn nhờ vào uy tín và sự nổi tiếng của công ty.

Công ty có thêm cơ hội nhận được đơn hàng từ những khách hàng muốn đi qua tuyến cảng này mà các công ty giao nhận khác không có điều kiện thực

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

hiện được. Đây là một yếu tố cần thiết giúp cho công ty có thể tồn tại và phát triển.

3.2.3. Giải pháp 3: Nâng cao năng lực và kiến thức cho đội ngũ nhân viên chứng từ hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển

3.2.3.1. Cơ sở của giải pháp

Nguồn nhân lực là toàn bộ vốn kiến thức, kỹ năng và sức người cần đầu tư vào kinh doanh để đạt được thành công. Do đó, đối với mọi doanh nghiệp nói chung và với công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh nói riêng, muốn phát triển hơn nữa trong lĩnh vực kinh doanh của mình, điều chủ yếu nhất là cần biết cách quản lý nhân sự có hiệu quả. Con người là nhân tố quan trọng trong mọi lĩnh vực, nguồn nhân lực ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động và sự phát triển của công ty. Hoàn thiện con người chính là hoàn thiện hoạt động của công ty. Đặc thù của hoạt động giao nhận vận tải là tính phức tạp rất cao cho nên một lỗi sai sót nhỏ về nghiệp vụ cũng có thể dẫn đến những tổn thất rất lớn không chỉ về thiệt hại mà còn cả uy tính của công ty. Như đã phân tích, tuy công ty có một đội ngũ cán bộ giỏi về chuyên môn, giàu nghiệp vụ nhưng vẫn tồn tại một hạn chế rất lớn đó là trình độ đội ngũ cán bộ ngày càng hạn chế trước nhu cầu đòi hỏi của thị trường giao nhận xuất nhập khẩu hiện nay. Vấn đề đặt ra là để công ty có thể phát triển được một cách lâu dài, cần phải không ngừng nâng cao trình độ cho đội ngũ lao động của mình.

3.2.3.2. Điều kiện thực hiện giải pháp

Liên Minh có một đội ngũ nhân viên trẻ, nhiệt huyết, và điều thuận lợi là hầu hết nhân viên tham gia vào hoạt động của công ty ngay từ khi mới thành lập, nên họ hiểu rõ sự vận hành của công ty. Công ty cần tạo cơ hội cho nhân viên tham gia vào các lớp bồi dưỡng, nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên, huấn luyện và tạo động cơ làm việc cho nhân viên.

Trước hết, công ty cần lập kế hoạch công tác cụ thể cho từng nhân viên, kiểm tra và đánh giá kết quả làm việc của nhân viên. Cho dù mỗi nhân viên đều phải có nhiệm vụ tự bản thân mình trau dồi kiến thức, học hỏi thêm về nghiệp vụ nhưng vai trò của

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

công ty trong việc đào tạo đội ngũ lao động của mình là điều vô cùng quan trọng. Thực hiện phương châm vừa học vừa tích lũy kinh nghiệm, công ty cần tạo điều

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

kiện cho nhân viên trau dồi thêm kiến thức ngoại ngữ, kiến thức về hoạt động xuất nhập khẩu của VN, nhằm tạo thuận lợi cho việc giao dịch với các khách hàng, nhất là các đối tác người nước ngoài.

Để hoàn thiện được quy trình giao nhận thì chuyên môn nghiệp vụ của các nhân viên là không thể thiếu. Công ty cần đầu tư cho các nhân viên phòng giao nhận và phòng chứng từ tham gia những khóa học về giao nhận vận tải nói riêng và giao dịch thương mại quốc tế nói chung, chẳng hạn như khóa Nghiệp vụ khai hải quan, thi lấy chứng chỉ nghiệp vụ Hải quan của Tổng cục hải quan, chứng chỉ Quản lý Giao nhận Vận tải Quốc tế (IFM). Để qua đó, các nhân viên không chỉ trau dồi thêm kiến thức về nghiệp vụ của mình mà còn có hiểu biết tổng thể về các quy trình khác trong toàn bộ chuỗi cung ứng từ khi hợp đồng thương mại được ký cho tới khi hàng hóa về đến kho nhà nhập khẩu. Những khóa học đó sẽ giúp nhân viên hoàn thành tốt hơn công việc của mình và có thể nhanh chóng xử lý các sự cố phát sinh trong quá trình giao nhận hàng hóa, giúp công ty nâng cao chất lượng và hoàn thiện dịch vụ của mình.

Thông qua những Hiệp hội mà Công ty tham gia như Hiệp hội Giao nhận Kho Vận Việt Nam (VIFFAS), Liên doàn Quốc tế các Hiệp hội Giao nhận (FIATA), thường xuyên cho nhân viên tham gia các hội thảo, buổi lễ, khóa học về nghiệp vụ giao nhận để họ cọ sát với thị trường quốc tế, tích lũy thêm kinh nghiệm từ công ty khác, cũng như có cơ hội gặp gỡ nhiều đối tác, mở rộng mối quan hệ, tìm kiếm được khách hàng cho công ty.

Có mức độ khen thưởng, chế độ đãi ngộ thích hợp nhằm khuyến khích nhân viên hăng hái làm việc, tạo hiệu quả trong lao động. Cụ thể là công ty đặt ra một mức doanh số hằng quý, từ đó đặt mục tiêu yêu cầu nhân viên phải đạt được mức doanh số đó. Nếu nhân viên nào có thành tích kiếm được nhiều hợp đồng hoặc giao dịch thành công nhiều đơn hàng thì nhân viên đó sẽ được trích thêm mức hoa hồng cộng vào lương, tăng các chế độ phúc lợi khác lên khoảng 20% cho nhân viên xuất sắc của quý. Hơn nữa, đối với những nhân viên ưu tú sẽ được công ty cử ra nước ngoài

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

để tham gia các khóa huấn luyện về chuyên môn, học hỏi những tập đoàn giao nhận quốc tế.

Có chinh sách thưởng phạt rõ ràng, hằng năm tổ chức các cuộc sát hạch để loại bỏ các cán bộ nhân viên làm việc không hiệu quả, thiếu trách nhiệm trong công việc, nắm bắt trình độ nghiệp vụ của nhân viên để kịp thời tìm hướng khắc phục.

Một điều không kém phần quan trọng và cũng không tốn nhiều chi phí đó là giữ lại những thực tập sinh sau mỗi kì thực tập. Vì trong quá trình thực tập, sinh viên cũng đã nắm bắt được cách thức công việc, văn hóa của công ty nên việc đào tạo để trở thành nhân viên chính thức của công ty cũng không tốn nhiều thời gian. Đây có thể coi là cách chọn nguồn nhân lực tốt, nhằm tìm kiếm những sinh viên có tiềm năng về kiến thức giao nhận xuất nhập khẩu.

3.2.3.3. Kết quả đạt được từ giải pháp

Chính những chính sách này của Công ty tạo điều kiện cho nhân viên nâng cao trình độ chuyên môn, kĩ năng và nghiệp vụ xuất nhập khẩu.

Nhân viên sẽ cống hiến hết sức mình nhằm thực hiện tốt công việc hơn, đồng thời giữ chân được đội ngũ nhân viên có tay nghề và có kinh nghiệm.

Tạo được áp lực cho công việc, cung cách làm việc chuyên nghiệp hơn.

Giúp công ty giảm bớt được một phần chi phí cho công tác tuyển dụng.

3.3. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh

3.3.1. Kiến nghị đối với Chính phủ

3.3.1.1. Thực hiện các chính sách ưu đãi về mặt tài chính

Đối với các công ty giao nhận trong nước, nhà nước cần có chính sách ưu đãi như giảm thuế VAT, thuế thu nhập với mức ưu đãi sẽ tương ứng với tỉ lệ hàng hóa chở bằng phương tiện trong nước mà công ty đạt được hoặc theo tỉ lệ cước phí đã chuyên chở. Đặc biệt miễn thuế cho hãng tàu trong nước đối với những tuyến gần, mức độ cạnh tranh cao, các tuyến đi các nước Đông Nam Á, Bắc Á như: Đài Loan,

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Hongkong, Singapore, Thái Lan, Nhật Bản... để giúp hạ giá cước, tăng tính cạnh tranh về giá nhưng vẫn đảm bảo kinh doanh của công ty có lãi.

3.3.1.2. Hoàn thiện chính sách, cơ chế quản lý của Nhà nước về giao nhận

Bộ luật Hàng hải cần phải được hoàn thiện nhằm phù hợp với tình hình giao nhận hàng hóa xuất khẩu hiện nay và trên thế giới, giúp ngành giao nhận cũng như các công ty giao nhận có thể tự bảo vệ được quyền lợi của mình khi ngày càng có nhiều công ty nước ngoài cũng như hãng tàu nước ngoài đầu tư vào Việt Nam

3.3.1.3. Tăng cường quản lý Nhà nước đối với hoạt động giao nhận

Nhà nước cần mạnh tay hơn trong việc quản lý giá cước, tránh tình trạng cạnh trang bất bình đẳng. Các cảng biển ra sức giảm giá dịch vụ, giá thấp đến mức tối thiểu vẫn không đủ sức cạnh tranh và nguy cơ "phá giá" đang tiềm ẩn của các doanh nghiệp cảng biển. Vấn đề này đã dẫn đến việc các cảng giảm chất lượng dịch vụ, giảm sức đầu tư và không còn khả năng để gánh nợ vốn vay trong và ngoài nước.

3.3.1.4. Đầu tư phát triển, nâng cấp hệ thống cơ sở hạ tầng phục vụ cho công tác giao nhận

Xây dựng, nâng cấp hệ thống cảng bãi tại Việt Nam. Nhà nước phải xây dựng nhiều cảng biển có quy mô trọng điểm chính ở khu vực lưu chuyển hàng hóa nhiều. Tránh tình trạng mất cân bằng giữa các cảng với nhau, có cảng thì hàng ít, cảng thì hàng nhiều dẫn đến quá tải và xuống cấp. Đầu tư ứng dụng, nâng cấp các phương tiện vận tải phục vụ cho ngành giao nhận. Áp dụng công nghệ thông tin vào trao đổi dữ liệu điện tử trong lĩnh vực hàng hải, đặc biệt là trong quản lý và khai thác cảng biển được xem là yếu tố sống còn cho các công ty giao nhận ở Việt Nam.

3.3.1.5. Tham gia các công ước Quốc tế về giao nhận vận tải hàng hóa XK

Hiện nay Việt Nam đang xem xét việc gia nhập vào công ước Quốc tế về vận tải hàng hóa giao nhận bằng đường biển. Việc kí kết những công ước này có một ý nghĩa hết sức quan trọng đối với ngành giao nhận vận tải hàng hóa xuất khẩu tại Việt Nam. Tuy nhiên, Chính phủ cần phải nghiên cứu một cách thật kĩ lưỡng những

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nội dung bao hàm trong đó và thực hiện phép so sánh với thực tế hiện hành trước khi tham gia.

3.3.2. Kiến nghị đối với Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh

3.3.2.1. Về cơ sở vật chất

Có thể nói, việc đầu tư hệ thống kho bãi, phương tiện vận tải… là rất quan trọng, một mặt làm tăng thêm hiệu quả kinh doanh của công ty, mặt khác giúp giảm thiểu tối đa sự gián đoạn trong công việc. Công ty chưa có kho bãi riêng để lưu trữ hàng hóa trước khi vận chuyển hàng ra cảng, công ty chỉ có một xe tải với trọng tải 10 tấn dùng để vận chuyển, nên thường phải thuê kho và xe tải bên ngoài để vận chuyển những lô hàng có trọng lượng lớn. Điều này làm tăng rủi ro cho phía công ty nếu quá trình vận tải nội địa không thuận lợi (container bị lật, đổ…). Chi phí cho những phát sinh này cũng làm tăng chi phí, giá thành dịch vụ cho mỗi lô hàng.

Với đặc tính công việc chủ yếu thực hiện qua chứng từ và liên hệ với đối tác thông qua thư điện tử, thì hệ thống máy vi tính là trung tâm của mọi hoạt động, nhưng cũng bị xuống cấp, không đáp ứng được tốc độ xử lý nhanh công việc, thường xảy ra các lỗi như bị virus, quá tải nên phải mất thời gian chờ xử lý. Mạng nội bộ của công ty đôi lúc gặp trục trặc dẫn tới tình trạng không nhận được thông tin từ khách hàng và ngược lại, gây giảm hiệu quả công việc. Hơn nữa, trang thiết bị chưa đáp ứng phù hợp với nhu cầu làm việc ngày càng tăng của các nhân viên công ty. Cả công ty có đầy đủ máy photocopy, máy fax, máy in và máy scan nhưng chúng đã được dùng lâu năm. Hơn nữa, lượng giấy tờ và chứng từ rất nhiều nên các thiết bị này phải hoạt động liên tục. Do đó, thường xuyên xảy ra các trục trặc kỹ thuật, mất thời gian để chờ chúng hoạt động trở lại.

Công ty AIL cần đầu tư thêm phương tiện vận chuyển hàng hóa riêng (xe tải, xe container…) cho mình để quy trình giao nhận được thực hiện một cách chủ động và linh hoạt hơn, giảm thiểu rủi ro. Nếu chưa có điều kiện tạo đội xe riêng, Công ty cần có mối quan hệ rộng với các công ty vận tải có thể phục vụ tốt cho việc vận chuyển hàng hóa, phòng tránh các trường hợp bị động phương tiện vận tải khiến các

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

chủ xe gây khó khăn trong tiến trình công việc. Việc xây dựng hệ thống kho bãi cũng là vấn đề thiết yếu trong tương lai khi công ty mở rộng quy mô.

Bên cạnh đó, mạng internet, hệ thống máy vi tính, trang thiết bị, máy móc phục vụ cho hoạt động chứng từ trong các phòng ban của công ty cũng cần được nâng cấp, bổ sung để đáp ứng cường độ làm việc cao với lượng đơn hàng ngày càng tăng.

3.3.2.2. Về phương thức vận tải

Người làm dịch vụ giao nhận hàng hóa được coi là "nhà tổ chức – kiến trúc sư của vận tải" vì người giao nhận có khả năng tổ chức quá trình chuyên chở một cách tốt nhất, an toàn nhất và tiết kiệm nhất. Họ phải lựa chọn phương tiện, người vận tải tích hợp, tuyến đường thích hợp, có hiệu quả kinh tế nhất và đứng ra trực tiếp vận tải hay tổ chức thu xếp quá trình vận tải của toàn chặng với nhiều loại phương tiện vận tải khác nhau như tàu, máy bay... Vì vậy, công ty cần tăng cường mối quan hệ với các hãng vận chuyển nội địa, dựa vào các mối quan hệ lâu năm để tận dụng cước phí vận chuyển rẻ, thời gian giao hàng nhanh chóng, đảm bảo được sự an toàn cho hàng hóa. Tạo khả năng cạnh tranh, tạo độ tin cậy cho khách hàng. Hiện nay, công ty chỉ bán cước dịch vụ nên cũng hạn chế về nguồn thu. Vì thế công ty cần lập thêm các phòng ban như: phòng dịch vụ khách hàng (dịch vụ môi giới vận tải, dịch vụ xin giấy phép liên quan đến bộ hồ sơ Hải Quan như: xin giấy chứng nhận xuất xứ, giấy đăng ký kiểm tra Nhà nước…), bộ phận hướng dẫn làm thủ tục Hải Quan (trực thuộc phòng xuất nhập khẩu)…

3.3.2.3. Kiến nghị khác

Kiểm soát và giảm thiểu tối đa các chi phí: Một trong những "nước cờ" mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng phải tính đến là việc quản lý và tiết kiệm chi phí ngày một hiệu quả hơn để sản phẩm, dịch vụ của mình ngày càng có chất lượng, giá cả phù hợp hơn với khách hàng. Quản lý và tiết kiệm chi phí là một cách để kiểm soát hoạt động của doanh nghiệp hiệu quả nhất. Để quản lý chi phí hiệu quả, trước tiên công ty cần thiết lập định mức cụ thể cho chi phí, thu thập thông tin về chi phí thực tế, phân tích biến động giá cả trên thị trường theo định kỳ, dựa trên những thông tin chi phí thực tế và so sánh với định mức đã thiết lập để xác định rõ tình hình thực hiện

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

chi phí của công ty mình. Giảm chi phí quản lý doanh nghiệp, nâng cao ý thức tiết kiệm của nhân viên. Chi phí ảnh hưởng rất lớn đến tình hình hoạt động của công ty, một công ty hoạt động thực sự hiệu quả phải biết cách quản lý chi phí tốt. Định mức ngày công, giờ công một cách khoa học và quản lý chặt chẽ nhằm nâng cao năng suất lao động. Có giải pháp giảm chi phí cho từng khâu, từng bộ phận (bộ phận giao nhận, chứng từ) nhằm giảm chi phí chung cho toàn doanh nghiệp: Giảm chi phí vận tải, xây dựng định mức cụ thể cho việc vận chuyển, tự đầu tư cho vận tải. Giảm chi phí giao dịch với khách hàng, áp dụng thương mại điện tử trong giao dịch.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Trong bối cảnh hoạt động vận tải giao nhận toàn cầu đang phát triển lên một nấc thang mới nhờ những tiến bộ vượt bậc trong lĩnh vực công nghệ thông tin, các công ty trong ngành đang tích cực phấn đầu phát huy những điểm mạnh, khắc phục những điểm yếu của riêng mình để nắm bắt cơ hội, vượt qua thách thức, dự đoán và sẵn sàng đón nhận xu hướng phát triển mới. Định hướng phát triển của công ty cũng dựa trên xu hướng đó: phát triển tuyến đường chủ đạo nhưng không quên hướng đến những thị trường khác, đưa ra mức cước phí phù hợp, quảng bá hình ảnh công ty đến các nước bạn, đầu tư hệ thống sơ sở hạ tầng...

Do dịch vụ giao nhận vận tải nói chung, giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển nói riêng là một dịch vụ có khả năng sinh lợi rất cao, tiềm năng thị trường còn lớn, nên sẽ ngày càng có nhiều đối thủ tham gia thị trường với những chiêu thức cạnh tranh mới lạ và hấp dẫn hơn. Để có thể tăng cường và nâng cao khả năng cạnh tranh, công ty cần phải có các giải pháp nhằm thực hiện tốt chiến lược cạnh tranh của mình nhằm giữ khách hàng hiện tại và thu hút khách hàng tiềm năng. Trên cơ sở phân tích thực trạng, hạn chế, đối chiếu với cơ sở lý luận, đề tài đã đưa ra 3 giải pháp lớn cùng với 2 nhóm kiến nghị, bao gồm kiến nghị đối với Chính phủ nhà nước và kiến nghị đối với Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh. 3 giải pháp đó là hoàn thiện và nâng cao quy trình thực hiện hoạt động giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, mở rộng thị trường giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển và nâng cao năng lực, kiến thức cho đội ngũ nhân viên chứng từ hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển. Trong đó cần đặc biệt chú ý giải pháp mở rộng thị trường giao nhận hàng hóa xuất khẩu, đây là biện pháp hữu hiệu nhằm đạt được các mục tiêu về lợi nhuận, mục tiêu củng cố, tăng cường vị thế và mục tiêu an toàn. Khi thị trường đã được mở rộng thì cho dù một khu vực thị trường nào đó có biến động cũng sẽ không gây ra ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của toàn công ty.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

KẾT LUẬN

Bài luận án trên đã cho thấy được rằng, việc tổ chức giao nhận hàng hóa xuất khẩu trong thực tế diễn ra với rất nhiều bước chi tiết và chặt chẽ. Do đó, đòi hỏi người giao nhận không những nắm vững kiến thức chuyên môn, vận dụng theo đúng quy trình đã đặt ra, mà còn phải biết linh hoạt, xử lý những tình huống phát sinh một cách nhanh nhất và hiệu quả nhất. Để quá trình được hoàn thành một cách suôn sẻ và an toàn, cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các nhân viên của các phòng ban với nhau. Dù còn không ít hạn chế, tuy nhiên không thể không khẳng định rằng quy trình mà công ty AIL đang thực hiện là một kiểu mẫu cho các công ty cùng ngành noi theo.

Với sự trưởng thành của mình, Công ty AIL là một trong những đại lý hoạt động hiệu quả, uy tín trong lĩnh vực giao nhận. Trên cơ sở phân tích thực trạng cũng như đưa ra một số giải pháp căn bản về hoạt động giao nhận hàng xuất khẩu tại công ty, tuy chỉ là một phần nhỏ trong chuỗi Logistics nhưng cũng giúp hình dung được phần nào về cơ hội cũng như thách thức đối với các công ty giao nhận vận tải Việt Nam nói chung và Công ty AIL nói riêng trong bối cảnh nền kinh tế ngày càng phát triển và cạnh tranh, môi trường, điều kiện kinh doanh thay đổi liên tục cùng với quá trình Việt Nam đang hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Chính vì vậy, để có thể tồn tại, đứng vững và không ngừng phát triển, mở rộng thị trường hoạt động của mình, các doanh nghiệp trong lĩnh vực này tại Việt Nam cũng như Công ty AIL cần đưa ra những phương hướng giải quyết thích hợp, nhanh chóng cải tiến, hoàn thiện quy trình, nâng cao chất lượng phục vụ, đó cũng chính là góp phần đưa nền kinh tế đi lên một cách nhanh chóng và bền vững, hội nhập với nền kinh tế trong khu vực và trên thế giới. Song những khó khăn đó không thể giải quyết trong một thời gian ngắn mà phải cần có thời gian, công sức để tìm tòi, suy nghĩ để liên kết tạo sự phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban cũng như toàn thể nỗ lực của cán bộ công nhân viên trong công ty.

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

▪ SÁCH

STT	TÊN SÁCH
1	Phạm Mạnh Hiền. *Nghiệp vụ giao nhận vận tải và bảo hiểm trong ngoại thương Tái bản lần 2*, NXB Thống kê.
2	PGS. TS Hoàng Văn Châu. *Vận tải – Giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu*, NXB Khoa học và Kỹ thuật.
3	GS,TS. Bùi Xuân Lưu; PGS,TS. Nguyễn Hữu Khải (2007*). Giáo trình kinh tế ngoại thương*, NXB Lao động – Xã hội.
4	PGS. TS Hoàng Văn Châu (chủ biên) (2009). *Giáo trình Logistics và vận tải quốc tế*, NXB Thông tin và Truyền thông.
5	GS.TS. Võ Thanh Thu (2002). *Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu,* NXB Thống kê.
6	TS. Lưu Văn Nghiêm (2001). *Marketing trong kinh doanh dịch vụ,* NXB Thống kê.
7	PGS. TS Đinh Ngọc Viện (2002). *Giao nhận vận tải hàng hóa quốc tế.* NXB Giao thông vận tải.
8	Chu Văn Cấp (2003*), Nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế nước ta trong quá trình hội nhập khu vực và quốc tế*, NXB Chính trị Quốc gia, HN

▪ THAM KHẢO ĐIỆN TỬ

STT	TÊN WEBSITE
1	Trang web chính thức Công ty Liên Minh, **http://www.ailvietnam.com.**
2	*Chi phí và chiến lược giá cước vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu,* 21/05/2011, **http://www.thuongmai.vn/thuong-mai-quoc-te/kien-thuc/kien-thuc-xnk/53545-chi-phi-va-chien-luoc-gia-cuoc-van-tai-hang-hoa-xuat-nhap-khau.html**.
3	*"Giao nhận vận tải hàng hóa đa phương thức".* **http://www.lfb.vn/thuong-mai-quoc-te/176-giao-nhan-van-tai-hang-hoa-da-phuong-thuc.html.**
4	*Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận hàng không,* 14/03/2013, **http://thuongmaiwto.com/vi/trang-chinh/Kien-thuc-xuat-nhap-khau/Nhung-nhan-to-anh-huong-den-hoat-dong-giao-nhan-hang-khong-71/.**
5	Việt Hà, *Thách thức của xuất khẩu năm 2012,* 04/03/2012, **http://dangcongsan.vn/cpv/Modules/News/NewsDetail.aspx?co_id=30066&cn_id=510072.**

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

PHỤ LỤC

Bộ chứng từ giao nhận hàng hóa xuất khẩu bằng đường biển, mặt hàng may mặt của Công ty TNHH Giao nhận Quốc tế Liên Minh.

STT	TÊN CHỨNG TỪ
1	Packing Declaration
2	Certificate of Origin
3	MB/L – Master Bill of Loading
4	HB/L – House Bill of Loading
5	Shipping Instruction
6	Booking Note
7	Booking Confirmation
8	Tờ khai hải quan điện tử
9	Phụ lục tờ khai hải quan điện tử
10	Shipper Instruction
11	Loading Confirmation

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

VINH NHON CO.,LTD
1785 DUONG 30 THANG 4 PHUONG 12 VUNG TAU VIET NAM
Company Letterhead
(MUST be issued by the packer or supplier of the goods and MUST include the company's name AND address)

PACKING DECLARATION

Vessel Name: SINAR SUMBA , Voyage Number: V.2775,

Consignment identifier or numerical link: UMS/48/1101/14/VN-AUS

PROHIBITED PACKAGING MATERIAL STATEMENT
(Prohibited packaging material such as straw, bamboo, peat, hay, chaff, used fruit & vegetable cartons)

Q1 Have prohibited packaging materials or bamboo products been used as packaging or dunnage in the consignment covered by this document?

A1 YES ☐ NO X

TIMBER PACKAGING/DUNNAGE STATEMENT
(Timber packaging/dunnage includes: crates, cases, pallets, skids, and any other timber used as a shipping aid.)

Q2a Has solid timber packaging/dunnage been used in consignments covered by this document?

A2a YES ☐ NO X

TREATMENT CERTIFICATION (ONLY IF TIMBER/DUNNAGE IS DECLARED IN QUESTION 2)

Q3 All timber packaging/dunnage used in the consignment has been (Please Indicate below)

Treated and Marked in compliance with ISPM 15 ☐

Or

Treated in compliance with DAFF Treatment Requirements ☐
(With accompanying Treatment Certificate)

Or

Not Treated ☐

CONTAINER CLEANLINESS STATEMENT (for FCL/X consignments only - statement to be removed from document when not relevant)

The container(s) covered by this document has/have been cleaned and is/are free from material of animal and/or plant origin and soil.

Signed: ..... Printed name: TRAN THI THU THUY,
(Company Representative)

Date of issue: 24/01/2014
(DD/MM/YYYY)

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

ORIGINAL

1. Goods Consigned from (Exporter's name, address and country)
VINH NHON CO.,LTD
1768 DUONG 30 THANG 4 PHUONG 12 TP.VUNG TAU,VIETNAM

Certificate No. VN-AU14/07/ 00019 Form AANZ

AGREEMENT ESTABLISHING THE ASEAN – AUSTRALIA – NEW ZEALAND FREE TRADE AREA (AANZFTA)

CERTIFICATE OF ORIGIN
(Combined Declaration and Certificate)

Issued in VIETNAM
(see Overleaf Notes)

2. Goods Consigned to (Importer's/ Consignee's name, address, country)
UNIFORM MANAGEMENT SERVICES
25 MUNGALA STREET,WYNNUM QLD4178 AUSTRALIA

3. Means of transport and route (if known)
From: HOCHIMINH CITY,VIETNAM BY SEA
Shipment Date: 13/01/2014
Vessel's name/Aircraft etc.: SINAR SUMBA V.277S
Port of Discharge: BRISBANE,.AUSTRALIA

4. For Official Use
☐ Preferential Treatment Given Under AANZFTA
☐ Preferential Treatment Not Given (Please state reason(s))
Signature of Authorised Signatory of the Importing Country

5. Item number	6. Marks and numbers on packages	7. Number and kind of packages; description of goods including HS Code (6 digits) and brand name (if applicable)	8. Origin Conferring Criterion (see Overleaf Notes)	9. Quantity (Gross weight or other measurement), and value (FOB) (see Overleaf Notes)	10. Invoice number(s) and date of invoice(s)
		HS CODE		(FOB) Value(FOB)	
1	31-40	10 CTNS Womens Blouse 620640	PSR(CTC)	450 3,381.00USD	UMS/48
2	30	01 CTNS Womens Blouse 620630	PSR(CTC)	50 392.00 USD	/110114
3	41-45	07CTNS Mens Shirt 620530	PSR(CTC)	224 1,608.32 USD	/VN-AUS
4	30	01CTNS Mens Shirt 620520	PSR(CTC)	195 1,891.50 USD	09/01/2014
5	46-61	13 CTNS Unisex Polo 610620	PSR(CTC)	400 2,104.00USD	
6	62-83	02 CTNS Formal Male Trouser 620343	PSR(CTC)	55 657.80USD	
7	16-29	14 CTNS Unisex Track Pant 620463	PSR(CTC)	260 2,971.80USD	
8	1-15	15 CTNS Unisex Track Jacket 620293	PSR(CTC)	260 3,450.20USD	
				Total: 1904 PCS 16,456.82USD	

11. Declaration by the exporter

The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in VIET NAM
(country)
and that they comply with the rules of origin, as provided in Chapter 3 of the Agreement Establishing the ASEAN - Australia - New Zealand Free Trade Area for the goods exported to AUSTRALIA
(importing country)

VUNG TAU CITY,23/01/2014
Place and date, name, signature and company of authorised signatory

12. Certification

On the basis of control carried out, it is hereby certified that the information herein is correct and that the goods described comply with the origin requirements specified in the Agreement Establishing the ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area.

Huỳnh Văn Chinh

BA RIA-VUNG TAU 24 JAN 2014
Place and date, signature and stamp of Authorised Issuing Authority/Body

13. ☐ Back-to-back Certificate of Origin ☐ Subject of third-party invoice ☑ Issued retroactively
☐ *De Minimis* ☐ Accumulation

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Shipper
ALLIANCE INTERNATIONAL LOGISTICS CO., LTD
17 TRUONG SON ST, WARD 4, HOCHIMINH CITY,
VIET NAM
TEL: 84-8-38112868 - FAX: 84-8-38112866

B/L No. L14010080BNE

Dolphin Sea Air Services Corp.
www.dolphinseaair.com

Consignee
WALLACE INTERNATIONAL PTY LTD
130 RIVERSIDE PLACE MORNINGSIDE QLD 4170
TEL: +617 3212 7233 FAX: +617 3399 6722

Notify Party
SAME AS CONSIGNEE

Bill of Lading

Received in apparent good order and condition, unless otherwise indicated herein, from the Shipper named in this Bill of Lading for carriage, inter alia, as the case may be, on board of the ocean vessel named herein or substitute, the goods or packages of merchandise stated to be marked, numbered, and described (weight, measure, brand, contents, quantity, quality and value unknown) to be conveyed via any port or ports and as otherwise provided herein and delivered to the order of or the Consignee named herein, at the port of discharge named (or as near thereto as she may safely get).

In accepting this Bill of Lading the Shipper, Consignee and the Owner of the goods, and the holder of this Bill of Lading, agree to be bound by all its conditions, exceptions and provisions, whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated either on the front or the reverse side hereof.

One of these Combined Transport Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In Witness whereof the original Combined Transport Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void

Pre - carriage by	Place of receipt
SINAR SUMBA V.277S	HOCHIMINH CITY, VIETNAM
Vessel and Voy. No	**Port of loading**
	HOCHIMINH CITY, VIETNAM
Port of discharge	**Destination**
SINGAPORE	BRISBANE, AUSTRALIA

CARRIER'S RECEIPT — **PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER**

Marks and numbers	No. of pkgs	Description of goods	Gross weight	Measurement
CONT/SEAL: TCKU2119582/ISC021388 UNIFORM MANAGEMENT SERVICES	63 CTNS --------- 63 CTNS	A PART OF ONE (01)x20' CONTAINER(S) GARMENT 'FREIGHT PREPAID'	KGS 600.000 --------- 600.000	CBM 4.300 --------- 4.300

BL SURRENDERED

SHIPPED ON BOARD

Total No of Containers of packages (in words): SIXTY THREE (63) CTNS ONLY — 13-JAN-2014

Freight and character etc.	Prepaid	Collect
OCEAN FREIGHT	AS ARRANGED	

Type of service	CFS/CFS
Number of Original B(s)	Zero (0)
Freight Payable	HOCHIMINH
Place and date of issue	HOCHIMINH

Delivery to be Effective Through
CMS FREIGHT (AUST) PTY LTD
UNIT 3, LEVEL 1, 191 BOTANY ROAD WATERLOO NSW, 2017 AUSTRALIA
AUSTRALIA
Tel: +61 2-93101338 **Fax:** +61 2-93101335

Empowering Your Supply Chain

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

AIL Alliance International Logistics Co., ltd — **BILL OF LADING**

SHIPPER/EXPORTER VINH NHON CO., LTD 1768 DUONG 30 THANG 4 PHUONG 12 VUNG TAU VIETNAM TEL: +84-64 623795	Booking No. / Place of Booking Export References
CONSIGNEE UNIFORM MANAGEMENT SERVICES 25 MUNGALA STREET, WYNNUM QLD4178, AUSTRALIA	Forwarding Agent-Peferences
	Point and Country of Origin VIET NAM
NOTIFY PARTY SAME AS CONSIGNEE	Domestic Routing/Export Instructions
Pier SINAR SUMBA V.277S	Place of Receipt * HOCHIMINH CITY,VIETNAM
Vessel & Voy. No.	Port of Loading HOCHIMINH CITY,VIETNAM
Port of Discharge BRISBANE, AUSTRALIA	Place of Delivery BRISBANE, AUSTRALIA

* Applicable only when document used as Combined Transport B/L. Place of delivery always to be an address if Notify address not applicable

Marks and Numbers	No. of Pkgs or Containers	Description of Packages and Goods	Gross Weight Kgs	Measurement M3
LCL/LCL SHIPPING MARKS: UNIFORM MANAGEMENT SERVICES	63 CTNS	PART OF CONTAINER S.T.C.: GARMENT SAY: SIXTY THREE CTNS ONLY "AT SHIPPER´S LOAD, COUNT, STOWAGE AND "SEAL THC/CSC AND OTHER SURCHARGES AT DESTINATION ARE FOR RECEIVER´S ACCOUNT"	KGS 600.000 CLEAN ON BOARD HOCHIMINH CITY,VIETNAM 13 JAN, 2014	CBM 4.300

FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate	Prepaid	Collect
FREIGHT COLLECT				X
Service Type	**Exchange Rate**		**Prepaid at**	**Payable of**
				DESTINATION

RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agreed by accepting the Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding.
The particulars given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity condition contents and value of the Goods are unknown to the Carrier. In WITHNESS whereof three original Bills of Lading has been signed if not otherwise stated before one of which to be completed the other(s) to be void.
If required by the Carrier three original Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order.

Number of Original B(s)/L THREE (03)	Place of B(s)/L Issue/Date HOCHIMINH CITY,VIETNAM 13 JAN, 2014
B/L NO. AIL-SGS141022	Laden on Board the Vessel
For delivery of goods please apply to WALLACE INTERNATIONAL PTY LTD 130 RIVERSIDE PLACE MORNINGSIDE QLD 4170 TEL: +617 3212 7233 FAX: +617 3399 6722	ALLIANCE INTERNATIONAL LOGISTICS CO., LTD by _____ AS CARRIER

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ LIÊN MINH

AIL ALLIANCE INT'L LOGISTICS CO., LTD

17 Trường Sơn, F.4, Q.TB
Tel: 38112868- Fax: 38112866

聯盟國際物流有限公司

From Tel	Vicky Tran	To Attn	DOLPHIN
Booking No.	BNE13011402	Date	10 Jan, 2014

SHIPPING INSTRUCTION

Shipper Name & Address ALLIANCE INTERNATIONAL LOGISTICS CO., LTD 17 TRUONG SON ST, WARD 4, HOCHIMINH CITY, VIET NAM TEL: 84-8-38112868 - FAX: 84-8-38112866	Consignee Name & Address WALLACE INTERNATIONAL PTY LTD 130 RIVERSIDE PLACE MORNINGSIDE QLD 4170 TEL: +617 3212 7233 FAX: +617 3399 6722
Notify Party SAME AS CONSIGNEE	Port of Loading HOCHIMINH CITY,VIETNAM

Port of Discharge	Place of Delivery	Vessel	Etd
BRISBANE, AUSTRALIA	BRISBANE, AUSTRALIA	SINAR SUMBA V.277S	13 JAN, 2014

Container/Seal No.	Description of Goods	Packages	G.W (KGS)	CBM
	PART OF CONTAINER S.T.C.: GARMENT	63 CTNS SHIPPING MARKS: UNIFORM MANAGEMENT SERVICES	600.000	4.300
Total			**600.000**	**4.300**
Remarks	WE WIL GET SURRENDER BILL	**Payment**	FREIGHT PREPAID	

11 Jan, 2014 1:01:19PM page 1/1 by Vicky Tran

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ LIÊN MINH

AIL **ALLIANCE INT'L LOGISTICS CO., LTD**

17 Trường Sơn, F.4, Q.TB
Tel:38112868- Fax: 38112866

聯盟國際物流有限公司

BOOKING NOTE

From	VICKY TRAN	To	MS. THUY
Date	10 Jan, 2014	Tel	+84-64 623795
Revision		Booking No	BK1712

Shipper VINH NHON 1768 DUONG 30 THANG 4 PHUONG 12 VUNG TAU VIETNAM	**Date of Stuffing** 11/01/2014	**Place of Stuffing** TAN CANG TERMINAL-WARE HOUSE# 8
Consignee	**Contact** MR. HA 0939 019 469 **Closing Time** 10:00 AM (11 JAN)	

Vessel / Voy	ETD	ETA	Port of Loading	Port of Discharge
SINAR SUMBA V.277S	13 Jan, 14	08 Feb, 14	HOCHIMINH CITY,VIETNAM	BRISBANE, AUSTRALIA

No. of Container(s) or Package(s)	Commodity	G.W	CBM
PART OF CONTAINER S.T.C.: 63 CTNS		600.000	3.000

Special Request kính nhờ kho ở duyên hàng cho Dolphin Thanks	Place of delivery BRISBANE

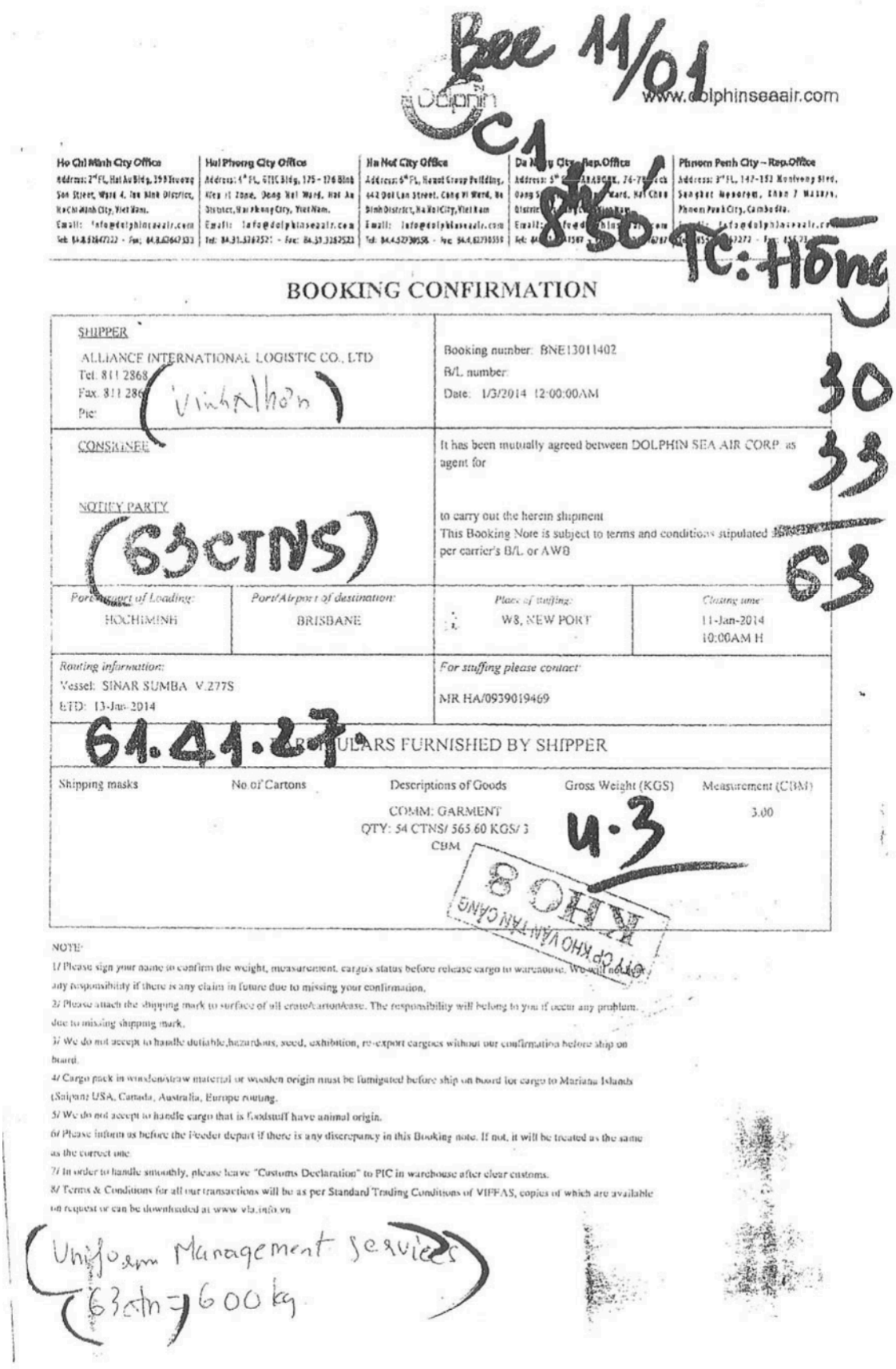
Service Required LCL/LCL	Payment term	Freight Rate
Pick-up at	Drop-off at	
Other terms & conditions	**H-B/L No.**	No. of B/L

- The booking & transportation is subject to terms & conditions of **ALLIANCE** COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING
- The booking is subject to space and equipment availability. Estimated vessel, date of departure and arrival are subject to change
- Please kindly check container condition before pickup.
- Loss or damage of container caused by shipper and/or its vendor is subject to claim from **ALLIANCE**.
- Loss or damage caused by overweight or incorrect weight information declared by shipper will be on shipper's account.
- Requirements of special container or container cunage (like GOH, lashing rings, etc) must be properly advised upon booking.
- Failure to information container number to **ALLIANCE** office before container number information closing time is subject to
- Detention of container kept by shipper and Demurrage of container at CY is subject to change as per following tariff collectable upop B/L insurance.

10 Jan, 2014 12:39:16PM page 1/1 by VICKY TRAN

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149



Bee 11/01

www.dolphinseaair.com

C1 8K7 850 TC: Hồng

Ho Chi Minh City Office
Address: 2nd Fl., Hai An Bldg., 193 Truong Son Street, Ward 4, Tan Binh District, Ho Chi Minh City, Viet Nam.
Email: info@dolphinseaair.com
Tel: 84.8.38647222 - Fax: 84.8.38647333

Hai Phong City Office
Address: 4th Fl., GTIC Bldg., 125 - 126 Binh Khe II Zone, Dong Hai Ward, Hai An District, Hai Phong City, Viet Nam.
Email: info@dolphinseaair.com
Tel: 84.31.3787527 - Fax: 84.31.3787533

Ha Noi City Office
Address: 6th Fl., Hanoi Group Building, 442 Doi Can Street, Cong Vi Ward, Ba Dinh District, Ha Noi City, Viet Nam
Email: info@dolphinseaair.com
Tel: 84.4.37730558 - Fax: 84.4.37730559

Da Nang City - Rep.Office
Address: 5th Fl., [illegible], 74-76 [illegible] Ward, Hai Chau District, Da Nang City, Viet Nam
Email: info@dolphinseaair.com

Phnom Penh City – Rep.Office
Address: 3rd Fl., 142-152 Monivong Blvd., Sangkat Wat Phnom, Khan 7 Makara, Phnom Penh City, Cambodia.
Email: info@dolphinseaair.com

BOOKING CONFIRMATION

SHIPPER ALLIANCE INTERNATIONAL LOGISTIC CO., LTD Tel: 811 2868 Fax: 811 286 Pic: (Vinh Thơn)	Booking number: BNE13011402 B/L number: Date: 1/3/2014 12:00:00AM
CONSIGNEE NOTIFY PARTY (63CTNS)	It has been mutually agreed between DOLPHIN SEA AIR CORP as agent for to carry out the herein shipment This Booking Note is subject to terms and conditions stipulated per carrier's B/L or AWB

Port/Airport of Loading:	Port/Airport of destination:	Place of stuffing:	Closing time:
HOCHIMINH	BRISBANE	W8, NEW PORT	11-Jan-2014 10:00AM H

Routing information:	For stuffing please contact:
Vessel: SINAR SUMBA V.277S ETD: 13-Jan-2014	MR HA/0939019469

61.41.27

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

Shipping masks	No of Cartons	Descriptions of Goods	Gross Weight (KGS)	Measurement (CBM)
		COMM: GARMENT QTY: 54 CTNS/ 565.60 KGS/ 3 CBM	4.3	3.00

30 33 63

KHO

CTCP KHO VẬN TÂN CẢNG

NOTE:

1/ Please sign your name to confirm the weight, measurement, cargo's status before release cargo to warehouse. We will not take any responsibility if there is any claim in future due to missing your confirmation.

2/ Please attach the shipping mark to surface of all crate/carton/case. The responsibility will belong to you if occur any problem due to missing shipping mark.

3/ We do not accept to handle dutiable,hazardous, seed, exhibition, re-export cargoes without our confirmation before ship on board.

4/ Cargo pack in wooden/straw material or wooden origin must be fumigated before ship on board for cargo to Mariana Islands (Saipan) USA, Canada, Australia, Europe routing.

5/ We do not accept to handle cargo that is foodstuff have animal origin.

6/ Please inform us before the Feeder depart if there is any discrepancy in this Booking note. If not, it will be treated as the same as the correct one.

7/ In order to handle smoothly, please leave "Customs Declaration" to PIC in warehouse after clear customs.

8/ Terms & Conditions for all our transactions will be as per Standard Trading Conditions of VIFFAS, copies of which are available on request or can be downloaded at www.vfa.info.vn

(Uniform Management services
63ctn; 600 kg

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TỜ KHAI HẢI QUAN ĐIỆN TỬ

Cục Hải quan Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu — Xuất khẩu

HQ/2012-XK

Chi cục Hải quan Cảng Cát Lở	Số tham chiếu: 400171 Ngày, giờ gửi: 10/01/2014	Số tờ khai: 20 Ngày, giờ đăng ký: 10/01/2014 00:00:00 Số lượng phụ lục tờ khai: 2	Công chức đăng ký tờ khai Hệ thống xử lý dữ liệu điện tử Hải quan
Cảng Tân cảng (Hồ Chí Minh)			

1. Người xuất khẩu:
Công Ty TNHH Vinh Nhơn
1768, Đường 30/4, P12, Vũng Tàu
064 2212073
MST 3500708406

2. Người nhập khẩu:
UNIFORM MANAGEMENT SERVICES
MST

3. Người uỷ thác/Người được ủy quyền:
MST

4. Đại lý hải quan:
MST

5. Loại hình: XGC01 Xuất Gia Công
6. Giấy phép số: — Ngày: — Ngày hết hạn:
7. Hợp đồng: 09/GC/VN Ngày: 01/08/2013 Ngày hết hạn: 01/08/2014
8. Hóa đơn thương mại: UMS/48/110114/VN-AU 09/01/2014
9. Cửa khẩu xuất hàng: C004 Cảng Tân cảng (Hồ Chí Minh)
10. Nước nhập khẩu: AU Australia
11. Điều kiện giao hàng: FOB
12. Phương thức thanh toán: TTR
13. Đồng tiền thanh toán: USD
14. Tỷ giá tính thuế: 21.036

Số TT	15. Mô tả hàng hóa	16. Mã số hàng hóa	17. Xuất xứ	18. Lượng hàng	19. Đơn vị tính	20. Đơn giá nguyên tệ	21. Trị giá nguyên tệ
	(Chi tiết hàng theo phụ lục đính kèm)						
						Cộng:	16.456,62

Số TT	22. Thuế xuất khẩu			23. Thu khác		
	a. Trị giá tính thuế	b.Thuế suất (%)	c. Tiền thuế	a.Trị giá tính thu khác	b.Tỷ lệ (%)	c. Số tiền
			Cộng:		Cộng:	

24. Tổng số tiền thuế và thu khác (ô 22 + 23) bằng số: VND
Bằng chữ:

25. Lượng hàng, số hiệu container

Số TT	a. Số hiệu container	b. Số lượng kiện trong container	c. Trọng lượng hàng trong container	d. Địa điểm đóng hàng
		Cộng: 63	Cộng: 600 kg/505,5 kg	

26. Chứng từ đi kèm

27. Tôi xin cam đoan, chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung khai trên tờ khai
Ngày 10 tháng 1 năm 2014
(Người khai ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)
CÔNG TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VINH NHƠN
TP. VŨNG TÀU T. BÀ RỊA - VŨNG TÀU

28. Kết quả phân luồng và hướng dẫn thủ tục hải quan
Luồng XANH/

29. Ghi chép khác
TRI GIA GIA CONG:11,112.96USD

30. Xác nhận thông quan

31. Xác nhận của hải quan giám sát
PHẠM ĐỨC CƯỜNG

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

PHỤ LỤC TỜ KHAI HẢI QUAN ĐIỆN TỬ

Xuất khẩu

HQ/2012-PLTKXK

Chi cục Hải quan đăng ký tờ khai: Chi cục Hải quan Cảng Cát Lở
Phụ lục số: 1
Số tờ khai: 20
Chi cục Hải quan cửa khẩu xuất: Cảng Tân cảng (Hồ Chí Minh)
Ngày, giờ đăng ký: 10/01/2014 00:00:00
Loại hình: XGC

Số TT	15. Mô tả hàng hóa	16. Mã số hàng hóa	17. Xuất xứ	18. Lượng hàng	19. Đơn vị tính	20. Đơn giá nguyên tệ	21. Trị giá nguyên tệ
1	B:AO BLOUSE SIZE 22	62064000	Viet Nam	460	CAI	7,35	3.381
2	B1:AO BLOUSE SIZE 24	62063000	Viet Nam	50	CAI	7,84	392
3	S1:AO SOMI NAM SIZE 2XL	62053000	Viet Nam	224	CAI	7,18	1.608,32
4	S:AO SOMI NAM SIZE XL	62052000	Viet Nam	195	CAI	9,7	1.891,5
5	P1:AO THUN SIZE 14	61062000	Viet Nam	400	CAI	5,26	2.104
6	Q2:QUAN NAM SIZE 117R	62034300	Viet Nam	55	CAI	11,96	657,8
7	Q:QUAN NAM SIZE 112R	62046300	Viet Nam	260	CAI	11,43	2.971,8
						Cộng:	13.006,42

Số TT	22. Thuế xuất khẩu			23. Thu khác		
	Trị giá tính thuế	Thuế suất (%)	Tiền thuế	Trị giá tính thu khác	Tỷ lệ (%)	Số tiền
		Cộng:			Cộng:	

25. Lượng hàng, số hiệu container

Số TT	a. Số hiệu container	b. Số lượng kiện trong container	c. Trọng lượng hàng trong container	d. Địa điểm đóng hàng
		Cộng:	Cộng:	

27.Tôi xin cam đoan, chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung khai trên tờ khai
Ngày 10 tháng 1 năm 2014
(Người khai ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)

M.S.D.N: 3500708408 C.T.T.N.H.H CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VINH NHƠN TP. VŨNG TÀU T.BÀ RỊA - VŨNG TÀU

Trần Thị Nhơn

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

.vi

PHỤ LỤC TỜ KHAI HẢI QUAN ĐIỆN TỬ

Xuất khẩu

HQ/2012-PLTKXK

..quan đăng ký tờ khai: Chi cục Hai quan Cảng Cát Lở	Phụ lục số: 2	Số tờ khai: 20
..cục Hải quan cửa khẩu xuất: Cảng Tân cảng (Hồ Chí Minh)	Ngày, giờ đăng ký: 10/01/2014 00:00:00	Loại hình:

Số TT	15. Mô tả hàng hóa	16. Mã số hàng hóa	17. Xuất xứ	18. Lượng hàng	19. Đơn vị tính	20. Đơn giá nguyên tệ	21. Trị giá nguyên tệ
8	VS1:AO VEST SIZE L	62029300	Viet Nam	260	CAI	13,27	3.450,2
					Cộng:		3.450,2

Số TT	22. Thuế xuất khẩu			23. Thu khác		
	Trị giá tính thuế	Thuế suất (%)	Tiền thuế	Trị giá tính thu khác	Tỷ lệ (%)	Số tiền
		Cộng:			Cộng:	

25. Lượng hàng, số hiệu container

Số TT	a. Số hiệu container	b. Số lượng kiện trong container	c. Trọng lượng hàng trong container	d. Địa điểm đóng hàng
		Cộng:	Cộng:	

27.Tôi xin cam đoan, chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung khai trên tờ khai

Ngày 10 tháng 1 năm 2014

(Người khai ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)

M.S.D.N: 3500708406 C.T.T.N.H.H CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VĨNH NHƠN Tp VŨNG TÀU T. BÀ RỊA - VŨNG TÀU

Trần Thị Nhơn

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

ALLIANCE INT'L LOGISTICS CO., LTD
17 Truong Son Street, Ward 4, Tan Binh Dist, HCMC, Vietnam
Tel: 848-38112868 Fax: 848-38112866

SHIPPER INSTRUCTION

Shipper:(Pls provide full details of add / tel / fax/ email / pic)
VINH NHON CO., LTD
1768 DUONG 30 THANG 4 PHUONG 12 VUNG TAU VIETNAM
TEL: +84-64 623795

Consignee: :(Pls provide full details of add / tel / fax/ email / pic)
UNIFORM MANAGEMENT SERVICES
25 MUNGALA STREET, WYNNUM QLD4178 AUSTRALIA

Notify Parties: :(Pls provide full details of add / tel / fax/ email / pic)

Vessel & Voyage No & ETD	Port of Loading / Airport of Loading: HOCHIMINH	Place of Receipt:
Booking Ref:	Port of Discharge: BRISBANE	Place of Delivery:

Size / Type of container Q'ty	Description of Packages and Goods	Gross Cargo Weight	Measurement
70 CTNS	GARMENT	**800 KGS**	

Freight & Charges: __ Prepaid __Collect __ Elsewhere

For CNF shipment – thanks to provide sales man's name.:

Note for elsewhere party payment – provide full details of add / tel / fax / email / pic:

Stuff at.:	Full laden at.:	Remark.:
		a. Reefer shipment.: Set at ( ) degrees Celsius. b. Agriculture shipments.: - Kraft paper.: - Dry bag.: - Tally.:

Note.:

IMPORTANT Shippers Are Requested To Read Carefully

The undersigned hereby guarantee the payment of all charges due to the carriers involved on collect freight basis whether the shipment is abandoned at destination or returned to shipper at his/her request, or for any reason it is impossible to make delivery of the shipment within a reasonable time and in such event the consignee refuses or is unable to pay any or all charges due under the air waybill mentioned above without limiting or qualifying in any of the provisions of the said air waybill.

ABOVE PARTICULARS ARE DECLARED BY SHIPPER

Mẫu: BM-01/ CTHX

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

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CÔNG TY TNHH GIAO NHẬN QUỐC TẾ LIÊN MINH

AIL ALLIANCE INT'L LOGISTICS CO., LTD

17 Trường Sơn, F.4, Q.TB
Tel:38112868- Fax: 38112866

聯盟國際物流有限公司

LOADING CONFIRMATION

To : WALLACE
Attn : RYAN
From : ALLIANCE INTERNATIONAL LOGISTICS CO., LTD
Date : 17 Jan, 2014

Dear RYAN,

We are very pleased to inform you that our arrangement for your shipment under LCL/LCL service ex HOCHIMINH CITY,VIETNAM to as follows:

H-B/L No	: AIL-SGS141022
Feeder Vessel	: SINAR SUMBA V.277S
Port of Loading - ETD	: HOCHIMINH CITY,VIETNAM - 13 JAN, 2014
Transit Port - ETD	: SINGAPORE - 19 Jan, 2014
Connecting Vessel	: KOTA LAJU / LJU101
Port of Discharge	: BRISBANE, AUSTRALIA
ETA	: 02 Feb, 2014
Container & Seal No.	: TCKU2119582/ISC021388
Packages	: PART OF CONTAINER S.T.C.: 63 CTNS
Volume	: 4.30

We thank you for your kind support for time being, and look forward to your continuous support soon.
For any further information, please feel free to contact us

Best Regards,
VICKY TRAN

17 Jan, 2014 1:36:48PM page 1/1 by VICKY TRAN

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