

## **DANH SÁCH CHỮ VIẾT TẮT**

- TNHH: trách nhiệm hữu hạn
- MSL: Marine Sky Logistics
- FDI: đầu tư trực tiếp nước ngoài
- TPP: Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương
- WTO: Tổ chức Thương mại thế giới
- ICD: cảng cạn/cảng khô, cảng nội địa

## **DANH SÁCH CÁC HÌNH VÀ BẢNG BIỂU**

- Hình 1.3.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy của công ty Marine Sky Logistics
- Bảng 1.4.1 Danh sách nhân sự tính đến hết ngày 31/12/2016
- Bảng 1.4.2 Danh sách nhân sự tính đến hết ngày 31/12/2016( Cấp Quản lý)
- Bảng 1.6.1 Tỷ trọng doanh thu theo phương thức kinh doanh ( từ năm 2014 đến năm 2016)
- Bảng 1.6.2 Doanh thu theo cơ cấu thị trường ( từ năm 2014 đến năm 2016)
- Bảng 1.6.3 Doanh thu theo cơ cấu mặt hàng ( từ năm 2014 đến năm 2016)
- Bảng 1.7.1 Cơ cấu doanh thu – chi phí – lợi nhuận xuất nhập khẩu

## LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế thế giới đang ngày càng phát triển, kéo theo đó là những mong ước vô hạn của con người. Chính vì thế, logistics đã ra đời nhằm đáp ứng nhu cầu vận chuyển, lưu trữ và cung cấp hàng hóa xuyên quốc gia, giúp con người sử dụng các nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực) một cách tối ưu nhất, đáp ứng mọi nhu cầu ngày càng cao của bản thân cũng như xã hội. Ngày trước, nếu logistics chỉ được sử dụng trong phạm vi công ty, địa phương, thành phố thì giờ đây, logistics đã có đủ điều kiện để “bay” xa hơn, tạo sự liên kết giữa các quốc gia, trở thành nghệ thuật kinh doanh trong việc vận chuyển lưu động các nguồn hàng, thông tin, và nhiều nguồn lực từ sản phẩm, con người lẫn thị trường. Có thể nói logistics chính là mạch máu lưu thông của nền kinh tế thế giới khi mà nó thể hiện sự hợp nhất các thông tin liên lạc, vận tải, tồn kho, lưu kho, giao nhận nguyên vật liệu, bao bì đóng gói. Trách nhiệm vận hành của logistics là tái định vị (theo mục tiêu địa lý) của nguyên vật liệu thô, của công việc trong toàn quá trình, và tồn kho theo yêu cầu chi phí tối thiểu.

Trong vài năm gần đây, ngành logistics đã phát triển nhanh chóng và tạo ra nhiều thành quả ở nhiều nước như: Đan Mạch, Thụy Sĩ, Hoa Kỳ,... Đông Nam Á cũng biết đến thuật ngữ này vào những năm cuối thế kỉ 20 - đầu thế kỉ 21, và phát triển mạnh mẽ nhất ở Singapore. Đối với Việt Nam, thuật ngữ này vốn khá mới mẻ, chưa thật sự có nhiều người biết đến.

Vào năm 2007, Việt Nam đánh dấu một bước ngoặt lớn khi trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại quốc tế(WTO). Việc gia nhập WTO đã giúp nền kinh tế Việt Nam phát triển hơn, việc trao đổi, giao lưu buôn bán giữa Việt Nam và quốc tế ngày một nhiều. Ngành logistics cũng từ đó mà phát triển rộng hơn. Rất nhiều công ty logistics ra đời, đảm nhận nhiều vai trò trong vận tải, giao nhận hàng hóa trong và ngoài nước. Với lợi thế đó, ngày 11/07/2011, Công ty TNHH Marine Sky Logistic(MSL) chính thức được thành lập. Tiếp nối sự phát triển của nhiều công ty logistics khác, hoạt động trong lĩnh vực vận tải cũng như giao nhận thủ tục hải quan.

- **PHẦN 1: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TNHH MARINE SKY LOGISTICS(MSL)**

- **Tổng quan về công ty TNHH Marine Sky Logistics(MSL)**

- **Giới thiệu chung về công ty TNHH Marine Sky Logistics(MSL)**

Công ty TNHH Marine Sky Logistics(MSL) chính thức được thành lập vào ngày 11/07/2011 và đi vào hoạt động. Là một doanh nghiệp tư nhân đăng ký tại Sở Kế Hoạch Đầu Tư, hoạt động theo chế độ hạch toán kinh tế tự chủ tài chính.

- Tên chính thức: Công ty TNHH Marine Sky Logistics(MSL)
- Tên giao dịch quốc tế : Marine Sky Logistics Company Limited
- Tên viết tắt: MSL
- Giám đốc: ông Lê Tuấn Phương
- Vốn điều lệ: 1.800.000.000 VND
- Email: [info@marineskylos.com](mailto:info@marineskylos.com)
- Webside: <http://www.marineskylos.com>
- Địa chỉ: số 9, Lê Trung Nghĩa, phường 12, quận Tân Bình

- **Quá trình hình thành và phát triển của công ty**

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế đất nước, sự chuyển giao công nghệ giữa các quốc gia, khối lượng hàng hóa thông quan ngày càng tăng, cơ sở vật chất – kỹ thuật của MSL như: kho hàng, xe đầu kéo, romooc, palet, dụng cụ chằng buộc, dụng cụ tác nghiệp,... ngày càng được đầu tư nâng cấp để đáp ứng nhu cầu phục vụ dịch vụ của khách hàng. Sau đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, tình hình kinh tế nước ta có sự thay đổi mới. Việc thiết lập quan hệ ngoại giao với nhiều nước trên thế giới đang được đẩy mạnh, nhiều công ty logistics cần phải học cách thích nghi với sự thay đổi ấy, trong

đó có MSL. Và vào giai đoạn 2012-2014, đánh dấu một trong những chặng đường quan trọng nhất của Công ty là đã triển khai và thành công một đại lý tàu biển, một đơn vị giao nhận hàng hóa nội địa/liên vận Việt-Cam, Lào, Thái tại cảng Cát Lái, một trụ sở điều hành Công ty tại Trung tâm Tp.HCM, từng bước vươn lên trở thành một Công ty giao nhận có quan hệ đại lý rộng khắp trên cả nước và tiến hành cung cấp mọi dịch vụ giao nhận kho vận đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng trong và ngoài nước.

Như vậy, ngay khi kết thúc 5 năm đầu sau thành lập, cùng với sự chuyển dịch nền kinh tế thị trường với nhiều thành phần kinh tế tham gia vào các lĩnh vực của nền kinh tế Quốc dân kể cả lĩnh vực dịch vụ vận tải ngoại thương. MSL đã nắm bắt thành thực những thuận lợi và vận hội mới nhưng cũng đối mặt với vô vàn những khó khăn và thách thức lớn cho bước đường phát triển kinh doanh. Để thích ứng với môi trường hoạt động kinh doanh mới, MSL đã tiến hành cuộc cách mạng toàn diện từ định hướng chiến lược, chính sách nhân sự, phạm vi hoạt động đến quy mô hình thức và cách tổ chức điều hành. Phát huy truyền thống và kinh nghiệm sẵn có cùng những thay đổi kịp thời phù hợp với tình hình mới. MSL vẫn nâng cao được khả năng cạnh tranh của mình và giữ vững được vị trí là một trong những đơn vị bản địa uy tín về giao nhận vận tải ở Việt Nam.

#### Các cột mốc quan trọng giai đoạn 2008-2014

- Tháng 7/2008 – cuối tháng 12/2008: nhóm thành viên thành lập đội nghiên cứu công việc Giao nhận tại Cảng Cát Lái.
- Năm 2009 – nửa đầu năm 2010: kinh tế chung thoái trào, ngành logistics có dấu hiệu lao dốc mạnh.
- Đầu năm 2011: : biên độ dao động ngành Logistics ổn định hơn, thị trường khách hàng và hãng tàu dễ dàng chia sẻ và hợp tác tốt.
- 04/07/2011: nhóm thành viên hơn 20 người quyết định thống nhất thành lập Công ty. Hồ sơ được Sở Kế hoạch – đầu tư Tp.HCM chấp nhận.

- 11/07/2011: Công ty chính thức thành lập và đi vào hoạt động, Giám đốc là Ông Lê Tuấn Phương, vốn điều lệ ban đầu là 1.800.000.000 VND. Công ty chọn Số 6, đường C2, p.13, Q. Tân Bình làm trụ sở đầu tiên để hoạt động giao dịch.

- 15/02/2012: Nhận thêm vốn lưu động hỗ trợ dự án, Công ty dời sang chi nhánh mới tại 812/1 Trường Chinh, p.15, Q. Tân Bình.

- Từ tháng 3/2013 – 11/2012: tình hình kinh doanh Công ty lao dốc, vốn lưu động cạn kiệt, nhân sự tháo chạy hàng loạt, Công ty phải thu về Số 9 Lê Trung Nghĩa, p.12, Q. Tân Bình. Suốt những năm 2012 – 2013, Công ty chỉ hoạt động nhỏ lẻ, cần chùng, chủ yếu chuyên sâu 2 lĩnh vực: vận tải nội địa và đào tạo sinh viên thực tập.

- Năm 2014, công ty chỉ còn lại 5 thành viên chủ lực, khách hàng thân thiết mất dần, nhân sự mới tuyển dụng không đạt yêu cầu công việc. Nguồn vốn ít ỏi từ lợi nhuận hoạt động vận tải được tập hợp lại chuẩn bị cho công cuộc đại phẫu Công ty Marine Sky Logistics.

- Từ cuối năm 2014 – nửa đầu năm 2015. Công ty tiến hành 2 cuộc cách mạng về nhân sự, định hướng lại chiến lược và tổ chức kinh doanh thế mạnh. Thành quả đến gần tháng 06/2015, Công ty khôi phục hơn 50% nguồn vốn lưu động ban đầu. Công việc kinh doanh vẫn chậm nhưng chắc chắn, nhiều phân khúc về lĩnh vực hoạt động ( vận tải nội địa, liên vận, Quốc tế, giao nhận, thương mại, đào tạo...) được tái đầu tư với nguồn nhân sự mới – trẻ - nhiệt huyết.

- Giai đoạn 06/2015 – 09/2015, công ty dần tạo dựng lại uy tín và sức mạnh thương hiệu, thay đổi hệ thống nhận diện mới. Với kinh nghiệm và sức chịu đựng bền bỉ cùng mạng lưới khách hàng đa dạng, chắc chắn, quý IV/2015, hứa hẹn sẽ là bộ phận hoàn hảo cho năm 2016 tiếp đà phát triển.

- **Tầm nhìn và sứ mệnh của công ty Marine Sky Logistics**

- **Tầm nhìn**

“ Trở thành nhà cung ứng dịch vụ hàng đầu về sản phẩm logistics chất lượng cao cấp được khách hàng và đối thủ cạnh tranh công nhận trên thị trường mà chúng ta đã chọn và tiếp tục hướng đến những thị trường cao cấp hơn thay vì chỉ chú trọng tăng số lượng tiêu thụ.”

- **Sứ mệnh**

“ Mang đến một đẳng cấp cao nhất về chất lượng, dịch vụ, sự tín nhiệm và những tiêu chuẩn đạo đức trong ngành logistics trên thế giới cùng những cơ hội nghề nghiệp không giới hạn cho tất cả nhân viên.”

“ Chúng tôi cam kết về trách nhiệm xã hội trong việc cải thiện chất lượng sống của tất cả nhân viên.”

- **Chức năng, nhiệm vụ và các dịch vụ kinh doanh của công ty Marine Sky Logistics**

- **Chức năng:**

MSL là Công ty làm các chức năng nhiệm vụ về vận chuyển, giao nhận, xuất nhập khẩu hàng hóa, tư vấn, đại lý,... cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước hoạt động trong lĩnh vực vận chuyển, giao nhận và xuất nhập khẩu hàng hóa.

**Một số chức năng chính:**

- Tổ chức phối hợp với các tổ chức khác ở trong và ngoài nước để tổ chức chuyên chở giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, hàng tiêu dùng, hàng quá cảnh, hàng triển lãm – trưng bày, hàng tư nhân, tài liệu, chứng từ,...

- Nhận ủy thác dịch vụ về giao nhận, kho vận, thuê và cho thuê kho bãi, lưu cước, các phương tiện vận tải ( tàu biển, oto, sà lan, đầu kéo container...) bằng các hợp đồng

trọn gói ( door to door) và thực hiện các dịch vụ khác có liên quan đến hàng hóa nói trên, như việc thu gom, chia lẻ hàng hóa, làm thủ tục xuất nhập khẩu, làm thủ tục hải quan, mua bảo hiểm hàng hóa và giao nhận hàng hóa đó cho người chuyên chở để tiếp tục chuyển đến nơi quy định.

- Thực hiện các dịch vụ tư vấn về các vấn đề giao nhận, vận tải, kho hàng và các vấn đề khác có liên quan theo yêu cầu của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.
- Nhận ủy thác xuất nhập khẩu hoặc kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp hàng hóa trên cơ sở giấy phép xuất nhập khẩu của Bộ thương mại cấp cho Công ty.
- Tiến hành làm các dịch vụ giao nhận, vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu hàng hóa quá cảnh, tạm nhập tái xuất qua lãnh thổ Việt Nam và ngược lại bằng các phương tiện chuyên chở của các phương tiện khác.
- Thực hiện kinh doanh vận tải công cộng phù hợp với quy định hiện hành của nhà nước.
- Làm đại lý cho các hãng tàu, hãng vận tải nước ngoài và làm công tác phục vụ cho tàu biển của nước ngoài vào cảng Việt Nam.
- Liên doanh, liên kết với các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước trong các lĩnh vực giao nhận, vận chuyển, kho bãi, thuê tàu.

- **Nhiệm vụ chính:**

Với các chức năng trên, Công ty phải thực hiện chủ yếu những nhiệm vụ sau:

- Xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện các dịch vụ kinh doanh của Công ty theo quy chế hiện hành nhằm thực hiện mục đích và chức năng đã nói của Công ty.
- Bảo đảm việc bảo toàn và bổ sung vốn trên cơ sở tự tạo nguồn vốn, đảm bảo trang trải về tài chính, sử dụng hợp lý, theo đúng chế độ, sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn, làm tròn nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước.

- Mua sắm, xây dựng, bổ sung và thường xuyên cải tiến, hoàn thiện, nâng cấp các phương tiện vật chất kỹ thuật của Công ty.

- Thông qua các liên doanh, liên kết trong và ngoài nước để thực hiện việc giao nhận, chuyên chở hàng hóa bằng các phương tiện tiên tiến, hợp lý, an toàn trên các luồng, các tuyến vận tải, cải tiến việc chuyên chở, chuyển tải, lưu kho, lưu bãi, giao nhận hàng hóa và bảo đảm bảo quản hàng hóa an toàn trong phạm vi trách nhiệm của Công ty.

- Nghiên cứu tình hình thị trường dịch vụ giao nhận, kho vận, kiến nghị cải tiến biểu cước, giá cước của các tổ chức vận tải có liên quan theo quy chế hiện hành, để các biện pháp thích hợp đảm bảo quyền lợi giữa các bên khi ký kết hợp đồng nhằm thu hút khách hàng đem công việc đến để nâng cao uy tín của Công ty trên thị trường trong nước và quốc tế.

- Thực hiện nghiêm chỉnh chế độ quản lý tài chính, tài sản, các chế độ chính sách cán bộ và quyền lợi của người lao động theo quy chế tự chủ, gắn việc trả công với hiệu quả lao động bằng hình thức lương khoán, 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 Công ty để đáp ứng được yêu cầu, nhiệm vụ kinh doanh ngày càng cao.

- Tổ chức quản lý, chỉ đạo hoạt động kinh doanh của các đơn vị trực thuộc Công ty theo cơ chế hiện hành.

- **Giới thiệu các dịch vụ kinh doanh của công ty**

- **Thương mại toàn cầu:**

- Tư vấn sản xuất sản phẩm

- Thu mua sản phẩm

- Xuất khẩu hàng hóa

- Nhập khẩu hàng hóa

- Tư vấn tiêu dùng sản phẩm
- Marketing toàn cầu
- Liên kết trợ vốn xuất nhập khẩu
- ủy thác xuất nhập khẩu
- Thanh toán quốc tế
- **Vận tải biển thủy nội địa:**
- Vận tải hàng hóa nguyên cont (FCL)
- Thu gom và vận tải hàng lẻ (LCL)
- Môi giới tàu biển chuyên tuyến cố định, tàu hàng rời, tàu chở container đông lạnh
- Vận tải bằng xà lan chuyên dụng
- Mua bảo hiểm hàng hóa hàng hải
- Chuyên khai thác các tuyến: Châu Mỹ, Châu Âu – Địa Trung Hải, Trung Đông, Châu Phi, Châu Á, Châu Úc. Đặc biệt: vận tải thủy nội địa Nam – Trung – Bắc, miền Tây, Đông Nam Á...
- **Vận tải đường bộ:**
- Trucking container (20'DC, 40'DC, 40'HC, 45'DC, 20'RF, 40'RF, kéo cặp cở, Iso Tank)
- Vận tải hàng hóa, siêu trường, siêu trọng
- Vận tải chuyên dụng bằng xe tải 500kg – 40Tons
- Hộ tổng, giám sát vận tải đối với hàng giá trị cao
- Kết hợp giao door to door

- Chuyên khai thác các tuyến: Nam – Trung – Bắc, Cảng – ICD – khu công nghiệp, miền Tây, miền Đông, nội thành Tp. Hồ Chí Minh...

- **Vận tải đường sắt:**

- Thu gom hàng lẻ đóng vào toa ( hàng thùng, hàng kiện pallet...)
- Vận chuyển hàng nguyên toa
- Cho thuê bao trọn toa
- Vận tải bằng toa container (max 70 Tons)
- Vận tải bằng trục đường ray cho hàng hóa, đặc biệt về kích thước, trọng lượng.
- Khai thác 5 tuyến tàu chạy hàng tuần
- Chuyên khai thác các tuyến: Nam – Bắc – Nam – Trung và ngược lại.

- **Thủ tục hải quan + giao nhận hàng hóa:**

- Thông quan hàng hóa xuất nhập khẩu tại các cảng biển, cảng hàng không, ICD...
- Tư vấn Luật thuế xuất nhập khẩu cho doanh nghiệp
- Thỏa thuận chi phí hải quan hàng hóa khó thông quan.

- **Chính sách chất lượng dịch vụ của công ty Marine Sky Logistics**

Công ty Marine Sky Logistics luôn hướng đến tiêu chí trở thành một nhà cung ứng sản phẩm dịch vụ logistics cao cấp. Tất cả nhân viên của công ty phải luôn hiểu rằng chúng ta không thể tồn tại và sẽ mất khách hàng nếu họ không chấp nhận sản phẩm mà chúng ta mang đến, kho đó chúng ta sẽ mất tất cả: công việc, lợi nhuận, lương bổng và phúc lợi.

Do vậy, toàn bộ nhân viên của công ty phải cam kết mạnh mẽ về chất lượng sản phẩm mà chúng ta tạo ra cũng như chất lượng dịch vụ hay công việc mà mỗi thành viên của chúng ta đang thực hiện.

- **Luôn vươn đến sự hoàn thiện**

Thực tế cho chúng ta thấy không có chuẩn mực nào về sự hoàn thiện nhưng mỗi cá nhân phải cam kết rằng dù ở bất kỳ vị trí nào, bất kỳ công việc gì thì từ nhân viên đến người quản lý phải đảm bảo rằng mọi hoạt động mà chúng ta thực hiện hay dịch vụ mà chúng ta tạo ra phải luôn mang lại kết quả tốt nhất, chất lượng hoàn hảo nhất và ngày càng hoàn thiện hơn.

- **Sự hài lòng của khách hàng là tiêu chuẩn đo lường cao nhất về chất lượng**

Cho dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào, tất cả sản phẩm hay dịch vụ mà chúng ta cung cấp cho khách hàng cũng luôn phải có chất lượng cao nhất, cùng với thái độ phục vụ tốt nhất. Cho dù kết quả công việc chỉ là một chi tiết, một sản phẩm, một sự hứa hẹn hay thông tin, chúng ta cũng phải làm cho khách hàng hài lòng.

Khách hàng ở đây phải luôn được hiểu theo nghĩa rộng không chỉ là những người mua và sử dụng sản phẩm hay dịch vụ của chúng ta ở bên ngoài mà chúng ta còn có những khách hàng ngay bên trong nội bộ. Nhân viên thực hiện công đoạn trước sẽ phải phục vụ và làm hài lòng khách hàng là những công đoạn sau, bộ phận này sẽ phải phục vụ và làm hài lòng khách hàng là những bộ phận khác có liên quan. Do vậy, chúng ta chỉ được phép thỏa mãn về chất lượng khi tất cả khách hàng của chúng ta hài lòng.

- **Chất lượng dịch vụ là làm đúng ngay từ đầu**

Việc đảm bảo chất lượng không phải chỉ là các biện pháp kiểm tra, đo lường trong quá trình làm việc và khi kết thúc công việc mà phải đảm bảo chất lượng ngay cả khi bắt đầu.

Việc đảm bảo chất lượng cũng không phải chỉ là trách nhiệm của một bộ phận hay một nhóm nhân viên giám sát chất lượng dịch vụ tại các công đoạn mà còn là bộ phận của tất cả nhân viên. Chất lượng phải được tất cả các nhân viên quan tâm và đảm bảo sao cho ngay từ đầu công việc mọi thứ phải đạt hay vượt qua các tiêu chuẩn đã được thiết lập và khi nào cũng như vậy. Do vậy, mỗi nhân viên phải hiểu chính mình là người đầu tiên chịu trách nhiệm giám sát chất lượng công việc do mình thực hiện và phải đảm bảo làm đúng ngay từ lúc bắt đầu công việc.

- **Chất lượng nhân viên sẽ quyết định chất lượng dịch vụ**

Với phương châm luôn lấy con người làm trọng tâm cho mọi hoạt động, Ban Giám đốc công ty luôn hiểu rằng nhân viên là nguồn lực quan trọng nhất làm gia tăng giá trị của Công ty. Do vậy, công ty luôn khuyến khích và tạo cơ hội cho nhân viên tham gia các khóa kỹ năng nghề nghiệp để tạo ra sản phẩm dịch vụ và cung cấp dịch vụ có chất lượng tốt và ngày càng tốt hơn.

- **Chất lượng là một giá trị, là văn hóa của công ty**

Chất lượng là mục tiêu hàng đầu. Đây không chỉ là sự cam kết, một mục tiêu hay ưu thế cạnh tranh mà còn là một bộ phận không tách rời của văn hóa Công ty. Đó cũng là giá trị chủ đạo đo lường tất cả các hoạt động của Công ty cũng như kết quả thực hiện công việc của các bộ phận chức năng và của mỗi thành viên trong công ty.

- **Cơ cấu tổ chức quản lý và nhân sự của công ty TNHH Marine Sky Logistics (MSL)**
- **Cơ cấu tổ chức quản lý**

*Hình 1.3.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy của công ty Marine Sky Logistic*

### **Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của công ty:**

Đứng đầu công ty là Giám đốc. Giám đốc tổ chức điều hành tất cả hoạt động của Công ty, chịu trách nhiệm cá nhân trước pháp luật và cơ quan quản lý nhà nước về mọi hoạt động của công ty.

Giúp việc cho Giám đốc có Trưởng Phòng Kinh Doanh và Trợ Lý Giám Đốc, được phân công phụ trách một hoặc một số lĩnh vực hoạt động kinh doanh của Công ty và chịu trách nhiệm trước giám đốc về công việc được giao. Trong trường hợp giám đốc vắng mặt, trợ lý giám đốc sẽ là người thay mặt giám đốc điều hành mọi hoạt động của Công ty.

Cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty, nhiệm vụ, quyền hạn của các đơn vị và bộ phận trực thuộc Công ty cũng như mối quan hệ công tác giữa các đơn vị và bộ phận nói trên do giám đốc quy định cụ thể cho phù hợp với tình hình thực tế của từng năm, từng giai đoạn nhất định, đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của Công ty.

Hiện Công ty có các khối phòng ban như sau:

- **Khối quản lý:** các phòng ban trong khối có nhiệm vụ giúp giám đốc trong công tác quản lý mọi hoạt động của Công ty, đặc biệt là phòng hành chính quản trị.
- **Khối kinh doanh:** bao gồm các phòng ban có tổ chức kinh doanh ( phòng kinh doanh vận tải, phòng kinh doanh thương mại).

- Phòng kế toán tài vụ - tổng hợp: có nhiệm vụ tổ chức hạch toán kế toán, tham mưu giúp giám đốc quản lý vốn, giám sát việc thu chi tài chính, trả lương thưởng và thanh toán các khoản thu chi của Công ty. Tổng hợp các số liệu kinh doanh hàng tháng của Công ty, theo dõi thực hiện kế hoạch quản lý tài chính. Đề ra các kế hoạch hoạt động tài chính trong tương lai.

- Phòng tổ chức hành chính – nhân sự: hoạt động trong tuyển dụng nhân viên, thi hành, thực hiện các chính sách chế độ của Nhà nước. Giám sát công việc của cán bộ công nhân viên.

- Phòng marketing: ngoại giao, truyền thông, quảng cáo và mở rộng mạng lưới đối tác, khách hàng cho các phòng ban tương tác, đồng thời cũng thực hiện các nhiệm vụ marketing theo dự án kinh doanh được phê duyệt.

- **Tình hình nhân sự:**

- **Quản lý nhân sự**

Tính đến hết ngày 31/12/2016, tổng số cán bộ công nhân viên của công ty là 73 người. Trong đó, trình độ Thạc sĩ, Đại học đạt trên 64% trong tổng số cán bộ công nhân viên. Tập trung nhiều ở ban Giám đốc, ban Quản lý, bộ phận tài chính kế toán, kinh doanh xuất nhập khẩu tổng hợp, hành chính nhân sự, các trưởng bộ phận, marketing. Còn lại là cao đẳng – lao động phổ thông.

Trong tổng số 73 nhân viên, tổng cộng có 29 nhân viên nam và 44 nhân viên nữ. Độ tuổi trung bình từ 24 cho đến 48 tuổi, trong đó độ tuổi từ 25 cho đến 35 tuổi chiếm vị trí tương đối cao. Lực lượng nhân viên trẻ tạo điều kiện tốt cho công ty về phần ngoại giao, marketing cũng như tuyên truyền về hoạt động kinh doanh đến đối tác.

***Bảng 1.4.2 Danh sách nhân sự tính đến hết ngày 31/12/2016***

***( Cấp Quản Lý )***

STT	Nhân Viên	Chức Vụ	Tuổi	Trình Độ	Thâm Niên Công Tác (Năm)
1	Lê Tuấn Phương	Giám Đốc	30	Đại học - QTKD Vận Tải Biển	7
2	Trần Nhất Linh	Phó Giám Đốc	28	Đại học - QTKD Vận Tải Biển	7
3	Nguyễn Thị Kim Ngân	Trưởng Văn Phòng	27	Thạc Sĩ – QTKD	5
4	Cao Thị Quỳnh Giao	Giám Đốc Truyền Thông Marketing	37	Thạc Sĩ – Thông tin truyền thông	4
5	Nguyễn Thanh Minh	Giám đốc hệ thống CNTT	37	Đại học – Khai thác Biển	4
6	Trương Quang Quý	Cố Vấn Pháp Luật	42	Thạc Sĩ – Kinh Tế Luật	2
7	Nguyễn Hoài Châu	Giám Đốc Logistics	35	Đại học – Ngoại Thương	3
8	Nguyễn Đình Thi	Giám Đốc Kinh Doanh XNK	33	ĐH – QTKD	6
9	Hồ Văn Thanh	Trưởng phòng hành chính nhân sự	30	ĐH – QTKD	2
10	Nguyễn Tấn Đạt	Trưởng phòng Giao nhận Thủ tục Hải quan	24	CD – Tài Chính Hải Quan	2
11	Lê Thành Huy	Trưởng ban Giám Sát Dự Án - Kỹ Sư Dự Án	48	Kỹ Sư - Khai Thác Tàu	4

Thâm niên của cấp quản lý còn khá trẻ. Kinh nghiệm trên 5 năm có 3 người, bao gồm giám đốc, phó giám đốc và giám đốc kinh doanh. Còn lại từ 2 năm đến 5 năm, gồm 8 người, giữ những chức vụ quan trọng trong hệ thống nhân sự của công ty. Kinh nghiệm còn ít dẫn đến nhiều thách thức cho công ty khi đang trên đà phát triển cần khá nhiều nguồn nhân lực giàu kinh nghiệm thực chiến.

- **Công tác tuyển dụng**
- **Thời gian và nguyên nhân tuyển dụng**

Tuyển theo kế hoạch hàng năm: tùy theo kế hoạch, chiến lược, chính sách và mục tiêu kinh doanh hàng năm mà doanh nghiệp sẽ lập kế hoạch tuyển dụng nhân viên cho năm tiếp theo.

Tuyển khi có thay đổi bất thường: khi tổ chức, doanh nghiệp có sự biến động nhân sự bất thường như người lao động bất ngờ xin nghỉ việc mà không thể thông báo trước cho tổ chức; hoặc khi tổ chức nhận được những hợp đồng hay dự án mà nhân lực hiện có không thể đáp ứng được nhu cầu và tính chất công việc nên phải tuyển thêm nhân sự để bổ sung.

- **Đối tượng và phương thức tuyển dụng**
- **Nguồn tuyển chọn bên trong (nội bộ)**
  - Áp dụng hồ sơ chuyên nghiệp: áp dụng cho cán bộ quản trị.
  - Niêm yết chỗ trống: áp dụng cho nhân viên có chức vụ thấp hơn.
  - Khuyến khích mọi người đăng ký tham gia.
  - Tuyển người đang làm công việc hiện hành trong doanh nghiệp.

Hình thức tuyển nhân viên nội bộ được ưu tiên hàng đầu và được thực hiện công khai. Các tiêu chuẩn tuyển chọn rõ ràng đối với tất cả các ứng viên trong doanh nghiệp. Để xác định có bao nhiêu ứng viên trong nội bộ doanh nghiệp nên có những thông tin về số lượng, chất lượng và những phẩm chất cá nhân của nhân viên thông

qua thu thập và xây dựng hồ sơ nhân viên, biểu đồ thuyên chuyển hay phiếu thăng chức.

- **Nguồn tuyển chọn bên ngoài:**

- Thông qua giới thiệu: thư tay, trao đổi, giới thiệu của người thân, bạn bè, nhân viên.
- Các trường đào tạo: đây là nguồn cung cấp lao động rất lớn cho doanh nghiệp. Họ là những người trẻ tuổi và rất linh hoạt, chịu khó học hỏi, dễ tiếp thu cái mới, có tinh thần cầu tiến và chấp nhận rủi ro cao. Tuy nhiên, họ lại thiếu kinh nghiệm nên xử lý công việc thiếu chín chắn, phản ứng vội vàng; tính trung thành và gắn bó với doanh nghiệp thấp do đó tỷ lệ bỏ việc, nghỉ việc cao (thích tự do, làm việc tùy hứng). Trong trường hợp doanh nghiệp đòi hỏi gấp thì nguồn này không đáp ứng được vì tốn chi phí, thời gian và công sức đào tạo.
- Cựu nhân viên: doanh nghiệp nên tìm hiểu rõ động cơ quay trở lại làm việc của nhân viên này để tránh tình trạng gây ra phản ứng tâm lý cho các nhân viên khác “muốn thì đi, thích thì quay lại”.
- Từ các tổ chức, doanh nghiệp khác: cần quan tâm tới tính trung thành của nhân viên vì có trường hợp chấp nhận được tuyển dụng nhưng thực chất là để : “ăn cắp” bí quyết kinh doanh, công nghệ, khách hàng, ...

- **Cơ sở vật chất của công ty Marine Sky Logistics**

Tổng tài sản của công ty hiện có 24 thiết bị cơ giới. Trong đó, chiếm phần lớn là xe tải (750kg, 1.5T, 3.5T, 7.5T, 18T, 26T, 32T, 38T). Có tổng cộng 12 xe đầu kéo, đảm bảo thực hiện tốt việc chuyên chở container hàng hóa. Gồm 2 hệ thống kho lạnh và 5 hệ thống kho logistics, lưu trữ hàng hóa kịp thời. Tổng romooc các loại là 29 thiết bị, 1 bãi xe và 6 thiết bị cơ giới hóa. Ngoài ra, công ty còn có tổng 18 vỏ cont (20', 40', OT). Ngoài ra, công ty còn có tổng 15 máy tính bàn Asus, 3 điện thoại bàn, 2 máy photo và 1 máy fax.

Bảng 1.5.1 Thống kê tài sản của công ty TNHH Marine Sky Logistic

STT	THIẾT BỊ CƠ GIỚI	SỐ LƯỢNG BÀN GIAO	SỐ LƯỢNG KIỂM KÊ
1	Xe đầu kéo	12	12
2	Romooc 2 trục 40'	9	9
3	Romooc 3 trục 40'	10	10
4	Romooc cont 20'	6	6
5	Romooc sàn	4	4
6	Xe thùng lạnh	8	8
7	Xe tải con 750kg	6	6
8	Xe tải thùng 1.5T	4	4
9	Xe tải nhẹ 2 cầu 3.5T	4	4
10	Xe tải 2 cầu 7.5T	2	2
11	Xe tải 2 cầu 18T	1	1
12	Xe tải 3 cầu 26T	1	1
13	Xe tải 3 cầu 32T	1	1
14	Xe tải 4 cầu 38T	1	1

15	Xe tải 60T	1	1
16	Xe đầu kéo liên vận	4	4
17	Hệ thống kho lạnh	2	2
18	Hệ thống kho vận Logistics	5	5

19	Hệ thống bãi hàng ngoại quan	2	2
20	Bãi xe	1	1
21	Thiết bị cơ giới hóa	6	6
22	Vỏ cont 20'	6	4
23	Vỏ cont 40'	8	5
24	Vỏ cont OT	4	4

- Văn phòng trụ sở chính của công ty đang được thuê với diện tích sử dụng là:
- Tầng trệt: 80m<sup>2</sup> (4m x 20m) gồm phòng lễ tân, phòng kinh doanh.
- Tầng 1: 80m<sup>2</sup> gồm phòng họp, và phòng hướng dẫn sinh viên thực tập.
- Tầng 2: 80m<sup>2</sup> Phòng quản lý cấp cao bao gồm Ban giám đốc, hành chính kế toán nhân sự, phòng chứng từ.

- Các thiết bị phục vụ cho kinh doanh gồm 15 máy tính, điện thoại bàn 2 máy chính tại phòng lễ tân, 5 máy ảnh lưu động, máy scan lưu động; máy in 02 cái, máy fax 02 cái.

- **Tình hình chung về hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Marine Sky Logistics (2014-2016)**

- **Doanh thu**

Phương thức kinh doanh	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Tỷ trọng cơ cấu (%)		
				2014	2015	2016
Vận tải đường biển	20,440	13,872	16,075	46,3%	40,7%	40,6%
Vận tải đường bộ	16,260	14,956	15,133	36,9%	44%	38,2%
Giao nhận thủ tục hải quan	7,409	5,221	8,385	16,8%	15,3%	21,2%
Tổng	44,109	34,049	39,593	100%	100%	100%

- **Doanh thu theo phương thức kinh doanh**

*Bảng 1.6.1 Tỷ trọng doanh thu (từ năm 2014 đến năm 2016)*

*(Đơn vị: triệu VND)*

*Hình 1.1: Biểu đồ doanh thu (từ năm 2014 đến năm 2016)*

- **Nhận xét tình hình doanh thu theo phương thức kinh doanh:**

Nhìn vào tổng doanh thu từ năm 2014 đến năm 2016 cho thấy rằng: doanh thu có sự lên xuống không đồng đều. Tổng doanh thu cao nhất là vào năm 2014 với 44.109.000.000 triệu VND. Thấp nhất vào năm 2015 với 34.049.000.000 triệu VND. Lý do là vào giữa năm 2014 đến năm 2015, Công ty đang thực hiện cuộc cải cách nhân sự, tìm hướng kinh doanh mạnh mẽ vực lại công ty. Năm 2016 tăng lên 39.593.000.000 triệu VND. Dao động giảm giữa năm 2014 và năm 2015 là 10.060.000.000 triệu VND. Từ năm 2015 đến 2016 đã tăng lên 5.544.000.000 triệu VND.

- Tổng doanh thu của công ty dựa trên 3 phương thức kinh doanh chính: Vận tải đường biển, vận tải đường bộ và Giao nhận thủ tục hải quan. Ba phương thức kinh doanh chính này góp phần chủ yếu vào tổng doanh thu của công ty.

- + Vận tải đường biển: chiếm tỷ trọng cơ cấu lớn nhất trong 3 phương thức kinh doanh với 46,3% vào năm 2014. 40,7% vào năm 2015 và 40,6% vào năm 2016. Từ năm 2014 đến 2016, phương thức vận tải đường biển vẫn chiếm gần ½ tỷ trọng trong cơ cấu doanh thu. Đây được coi là phương thức chính của hoạt động xuất nhập khẩu của công ty.

- + Vận tải đường bộ: Chiếm tỷ trọng tương đối chỉ sau vận tải đường biển. Năm 2014 tổng doanh số của vận tải đường bộ là 16.260.000.000 triệu VND, tương đương với 36,9% tổng doanh thu, đứng thứ 2 trong ba phương thức kinh doanh. Cho đến năm 2015, có sự giảm nhẹ, nhưng lại đứng thứ nhất trong tổng doanh thu. Năm 2015, khi vận tải đường biển có xu hướng giảm đáng kể từ 20.440.000.000 triệu VND xuống còn 13.872.000.000 triệu VND thì vận tải đường bộ chỉ giảm nhẹ từ 16.260.000.000 triệu VND xuống

14.956.000.000 triệu VND, chiếm tỷ trọng 44%. Năm 2016, đi lên với con số 15.133.000.000 triệu VND, thấp hơn phương thức vận tải đường biển chỉ 942.000.000 triệu VND.

+ Giao nhận thủ tục hải quan: chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu doanh thu. Doanh thu dao động từ 7.409.000.000 triệu VND từ năm 2014, đến năm 2106 tăng lên 8.385.000.000 triệu VND. Tuy chỉ chiếm một phần nhỏ trong cơ cấu doanh thu, nhưng vẫn là phương thức kinh doanh mang lại lợi nhuận cao của doanh nghiệp.

- **Doanh thu theo cơ cấu thị trường**

*Bảng 1.6.2 Doanh thu theo cơ cấu thị trường (từ năm 2014 đến năm 2016)*

	Năm	Việt Nam	Châu Á	Châu Âu	Châu Phi	Châu Mỹ	Trung Đông	TỔNG
								G
Doanh thu	2014	8,381	5,422	1,435	2,284	1,389	1,529	20,44
	2015	5,66	2,534	1,383	1,156	1,301	1,838	13,872
	2016	6,936	3,665	1,297	1,199	1,642	1,336	16,075
Tỷ trọng cơ cấu(%)	2014	41%	26,50%	7%	11,20%	6,80%	7,50%	100%
	2015	40,10%	18,30%	10%	8,30%	9,40%	13,30%	100%
	2016	43,10%	22,80%	8,10%	7,50%	10,20%	8,30%	100%

*(Đơn vị: triệu VND)*

- **Nhận xét về tình hình doanh thu theo cơ cấu thị trường:**

Sau 3 năm hoạt động, thị trường của công ty được mở rộng tương đối. Trong nước vẫn là thị trường hoạt động chính, việc luân chuyển hàng hóa từ Bắc ra Nam ổn định. Vì công ty hoạt động rộng khắp cả nước, doanh thu cũng từ đó giúp công ty duy trì các hoạt động kinh

doanh. Thị trường nước ngoài tuy thấp hơn rất nhiều, những việc phân bổ được ở các châu lục cũng khiến doanh thu cao lên, mạng lưới hoạt động rộng hơn. Tổng doanh thu năm 2014 là 20.440.000.000 triệu VND, cao nhất từ lúc công ty hoạt động đến giờ. Năm 2014, mặc cho nền kinh tế thế giới trở nên ảm đạm, công ty đang thay đổi, doanh thu vẫn đạt ở một mức độ nhất định. Tình hình xuất nhập khẩu của nước ta liên tục tăng, việc chuyển đổi sang thị trường mở giúp cho việc lưu thông hàng hóa trở nên đa dạng hơn, các công ty logistic hoạt động tích hơn so với năm 2013. Theo đà phát triển, Công ty MSL cũng bắt kịp được tốc độ thị trường, đẩy doanh thu lên một mức độ ổn định.

Nếu năm 2014, doanh thu lên tới con số 20 tỉ thì năm 2015 lại là một năm không mấy thành công đối với công ty khi doanh thu chỉ dừng lại ở con số 13.872.000.000 triệu VND. Việc nhiều mặt hàng xuất nhập khẩu bị sụt giảm cả về giá và lượng khiến cho việc lưu thông hàng hóa ra nước ngoài gặp đầy khó khăn. Nền kinh tế của Hoa Kỳ và 1 số nước EU đang phục hồi trong khi các nước có nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc, Nga, Brazil lại suy giảm... Sức ép cạnh tranh tăng lên khi trong năm 2015, nước ta đã đàm phán và ký kết xong 2 hiệp định Cộng đồng kinh tế ASEAN(AEC) và hiệp định đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương(TPP)... cùng với đó là sự cạnh tranh của các doanh nghiệp FDI khiến không riêng gì công ty MSL mà tất cả các công ty logistics phải dè chừng, hoạt động bị đình trệ. Thị trường trong nước có dấu hiệu giảm đáng kể khi chỉ thu về 5.660.000.000 triệu VND, nguyên nhân do nhiều công ty FDI tham gia thị trường trong nước, sức cạnh tranh của những công ty nhỏ như MSL không cao. Thị trường trong nước sụt giảm kéo theo đó là thị trường nước ngoài giảm nhẹ. Giảm mạnh nhất có lẽ phải nói đến thị trường Châu Á khi mà trong năm 2015, chỉ thu về được 2.534.000.000 triệu VND, giảm 2.888.000.000 triệu VND so với cùng kì năm 2014. Thị trường Châu Âu giảm còn 1.383.000.000 triệu VND, Châu Phi giảm mạnh hơn với 1.156.000.000 triệu VND. Kế đó là Châu Mỹ với doanh thu thu về là 1.301.000.000 triệu VND. Tuy nhiên, thị trường Trung Đông vẫn hoạt động khá tốt, tổng lợi nhuận năm 2015 tăng lên 1.838.000.000 triệu VND, tăng 309.000.000 triệu VND. Con số tuy tăng không mạnh, những việc tồn tại ở 1 thị trường đã là rất khó khăn, huống hồ đây

là Trung Đông, thị trường với khá nhiều rủi ro do tôn giáo nơi đây cũng như sức cạnh tranh của Trung Quốc, Thái Lan, Indonesia,...

Tổng doanh thu năm 2016 có dấu hiệu khởi sắc hơn so với năm 2015. Doanh thu lên 16.075.000.000 triệu VND. Thị trường trong nước vẫn là thị trường chính, tăng nhẹ lên 6.936.000.000 triệu VND, tăng 1.276.000.000 triệu VND( tương đương 43,1%). Thị trường nước ngoài lại dao động lên xuống khá nhiều. Tăng nhẹ là 3 thị trường: Châu Á ( 3.665.000.000 triệu VND), Châu Phi (1.199.000.000 triệu VND) và Châu Mỹ (1.642.000.000 triệu VND). Thị trường Châu Âu tiếp tục giảm không phanh khi chỉ thu về cho công ty 1.297.000.000 triệu VND, giảm 86.000.000 triệu VND. Thị trường Châu Âu trước giờ vốn là thị trường khó tính nên việc phát triển ở đây tương đối khó khăn cho các doanh nghiệp có vốn ít như MSL. Biến động rõ rệt nhất là thị trường ở Trung Đông khi doanh thu giảm xuống khá nhiều. Doanh thu giảm chỉ còn 1.336.000.000 triệu VND. So với từng thị trường thì việc doanh thu ở thị trường Trung Đông giảm là việc đáng phải xem xét khi năm 2015 con số tăng lên đáng kể mà đến năm 2016, con số lại tụt giảm không phanh. Tổng lợi nhuận năm 2016 còn thấp hơn so với đợt ra quân đầu tiên năm 2014 là 193.000.000 triệu VND. Sự rủi ro ở Trung Đông khiến công ty hoạt động không được thuận lợi, dẫn đến việc giảm đi lượng hàng hóa xuất khẩu trong nước.

- **Doanh thu theo cơ cấu mặt hàng ( từ năm 2014 đến năm 2016)**

*Bảng 1.6.1. Doanh thu theo cơ cấu mặt hàng (từ năm 2014 đến năm 2016)*

*(Đơn vị: triệu VND)*

	Năm	Nông Sản	Thời trang - Bách Hóa - Tiêu Dùng	Thiết bị - Máy Móc – Phụ tùng vật tư	Vật liệu xây dựng	TỔN G
		(Gạo, sắn lát, bắp,	(Bánh, kẹo, thực phẩm, mỹ phẩm...)		(Gỗ, gạch, đá, xi măng,	

		<b>ngũ cốc, cám...)</b>			<b>trang trí nội thất..)</b>	
Doanh Thu	2014	7,154	1,635	4,906	6,745	20,44
	2015	4,162	1,248	3,745	4,716	13,872
	2016	4,18	0,804	4,983	6,109	16,075
Tỷ trọng cơ cấu(%)	2014	35%	8%	24%	33%	100%
	2015	30%	9%	27%	34%	100%
	2016	26%	5%	31%	38%	100%

- **Nhận xét về doanh thu theo cơ cấu hàng hóa:**

Công ty kinh doanh giao nhận tất cả các mặt hàng nông sản, thời trang – bách hóa – tiêu dùng, thiết bị - máy móc – phụ tùng vật tư và vật liệu xây dựng. Tổng doanh thu cho 4 mặt hàng chủ yếu năm 2014 là 20.440.000.000 triệu VND. Là nước với sản lượng nông sản chiếm phần lớn nên việc tổng doanh thu của nông sản luôn chiếm phần lớn là điều không mấy ngạc nhiên. Tổng doanh thu cho việc giao nhận nông sản là 7.154.000.000 triệu VND, tương đương 35%. Xếp sau đó là doanh thu của vật liệu xây dựng với 6.745.000.000 triệu VND, tương đương 33%. Chiếm doanh thu cũng không nhỏ tiếp đó là thiết bị - máy móc – phụ tùng vật tư với 4.906.000.000 triệu VND, tương đương 24%. Thị trường thời trang – bách hóa – tiêu dùng còn hạn chế do thị trường nước ngoài chưa thật sự biết đến sản phẩm của Việt Nam, nguồn hàng nước ngoài chiếm ưu thế hơn. Do đó, tổng doanh thu chỉ dừng lại với con số 1.635.000.000 triệu VND, chỉ chiếm khoảng 8% trong tỷ trọng doanh thu.

Năm 2015 là một năm không mấy thành công đối với công ty khi doanh thu của từng loại hàng hóa chủ lực đồng loạt giảm, nguyên nhân phải kể đến việc biến động nền kinh tế, cùng với đó là giá xăng dầu tăng lên... khiến việc kinh doanh các loại hàng hóa của công ty gặp khá nhiều khó khăn. Tổng doanh thu năm 2015 chỉ còn 13.872.000.000 triệu VND, giảm

6.568.000.000 triệu VND, con số giảm khá lớn, buộc công ty phải xem xét lại tình hình kinh doanh hàng hóa trong lẫn ngoài nước. Giảm mạnh nhất phải nói đến nông sản, khi mà tổng doanh thu năm 2015 chỉ hơn  $\frac{1}{2}$  so với năm 2014, doanh thu thu về dừng lại ở con số 4.162.000.000 triệu VND, giảm 2.992.000.000 triệu VND. Nguyên nhân do việc xả hàng gạo ở thị trường Thái Lan khiến việc gạo của Việt Nam bị ép giá. Cùng với đó là việc giảm giá hàng loạt hàng nông sản ở Châu Phi và thị trường của Trung Quốc biến động. Hàng hóa ngày càng có yêu cầu cao về chất lượng, nông sản Việt Nam lại chưa thực sự đáp ứng đủ nhu cầu của thị trường trong và quốc tế khiến cho hàng loạt mặt hàng nông sản thất thế. Như đã nói, thị trường tiêu thụ nguồn hàng Thời trang – hàng hóa – tiêu dùng vốn dĩ không cao, con số giảm cũng không đáng kể. Tổng doanh thu của thời trang – hàng hóa – tiêu dùng năm 2015 là 1.248.000.000 triệu VND, giảm 387.000.000 triệu VND. Thiết bị - máy móc – phụ tùng vật tư cũng giảm khá nhiều khi năm 2015, công ty chỉ thu về khoảng 3.745.000.000 triệu VND, giảm so với năm 2014 là 1.161.000.000 triệu VND. Do vấn đề giảm lượng nhập siêu từ nước ngoài, yêu cầu đưa ra là phải tập trung chủ yếu sản xuất thiết bị máy móc, phụ tùng khiến cho nguồn hàng cung ứng đa dạng, sản xuất đại trà nên nguồn hàng có thể kém chất lượng, dẫn đến việc kinh doanh không mấy thuận lợi. Năm 2015 cũng là năm không mấy thành công đối với thị trường vật liệu xây dựng của công ty khi chỉ thu về 4.716.000.000 triệu VND, giảm 2.029.000.000 triệu VND. Năm 2015 lại là năm Việt Nam đang dần hội nhập với nền kinh tế thế giới với cam kết giảm 93% số dòng thuế có mức là 0% và 7%. Thêm vào đó là nhiều mẫu mã mới của xi măng, đá, gạch... đang được thử nghiệm để sản xuất hàng loạt nên nguồn hàng cũ cung ứng không đảm bảo, hạn chế rất nhiều cho việc cân bằng cung và cầu trong và ngoài nước.

Phải đến năm 2016, doanh thu theo cơ cấu hàng hóa mới có bước khởi sắc, tổng doanh thu cho 4 mặt hàng chủ lực đạt tới con số 16.075.000.000 triệu VND, tăng 2.204.000.000 triệu VND. Bước khởi sắc này khiến công ty hoạt động tốt hơn. Tuy nhiên, vẫn có 1 mảng doanh thu vẫn liên tục giảm, đó là ngành hàng thời trang – bách hóa – tiêu dùng. Doanh thu năm 2016 cho nguồn hàng này chỉ dừng ở mức 804.000.000 triệu VND, tiếp tục giảm 444.000.000 triệu VND so với cùng kỳ năm 2015. Nguyên nhân chủ yếu là gì? Chính là do

tính chất tiêu dùng thường xuyên làm phát sinh nhiều vi phạm và phản ánh. Năm 2016 cũng là năm ngành hàng tiêu dùng bị khiếu nại nhiều nhất khi mà sản phẩm của người tiêu dùng mong muốn lại không đạt yêu cầu. Nguồn hàng bị ứ đọng lại, thị trường kinh doanh không mấy khả thi. Tất nhiên, điều đó không làm 3 thị trường còn lại biến động mạnh. Ngành hàng nông sản có bước chuyển biến nhẹ khi doanh thu thu về nhích lên thêm được 18.000.000 triệu VND. Không bỏ qua việc năm 2016, Việt Nam chỉ mới trong giai đoạn vừa ký xong các hiệp định thương mại tự do, gặp khá nhiều sự cạnh tranh của nước bạn như Thái Lan , Trung Quốc, Malaysia,... nên thị trường kinh doanh nông sản của công ty chỉ mới bắt đầu khởi sắc. Đặt niềm tin vào năm 2017, việc kinh doanh nông sản sẽ phát triển hơn so với năm 2016? Ngành hàng thiết bị - máy móc – phụ tùng vật tư cũng khởi sắc khi doanh thu thu về cho công ty lên tới 4.983.000.000 triệu VND, tăng thêm 1.238.000.000 triệu VND. Xuất nhập khẩu các loại thiết bị liên tục tăng mang về nhiều hợp đồng cho công ty hơn. Năm 2016 cũng là năm ngành vật liệu xây dựng tăng mạnh. Tổng doanh thu công ty đạt được được tổng kết là 6.109.000.000 triệu VND, tăng lên 1.393.000.000 triệu VND. So với năm 2015 ảm đạm thì năm 2016 vật liệu xây dựng mới thật sự phát triển lại khi mà nhiều công trình liên tục được thi công, nguồn nguyên vật liệu xây dựng liên tục được sản xuất phục vụ cho các công trình.

- **Mạng lưới kinh doanh**

Mạng lưới hoạt động của công ty MSL rất đa dạng trong lẫn ngoài nước. Phạm vi hoạt động trong nước vô cùng rộng, trải dài từ Bắc ra Nam. Đối với miền Bắc, công ty chủ yếu hoạt động ở Hà Nội và các tỉnh phát triển tàu cảng ở duyên hải Bắc Bộ như Hải Phòng, Quảng Ninh, Thái Bình... Đối với miền Trung, công ty chủ yếu hoạt động trải dài ở các tỉnh giáp biển như Đà Nẵng, Nha Trang, Quy Nhơn, Khánh Hòa. Ngoài ra còn có Phú Yên, và 1 số tỉnh ở Tây Nguyên. Hoạt động của công ty tập trung chủ yếu ở miền Nam, đặc biệt là ở khu vực miền Tây. Trụ sở chính của công ty cũng ở thành phố Hồ Chí Minh. Khu vực miền Nam với đa dạng tàu cảng, là nơi thuận lợi nhất cho việc kinh doanh logistics của công ty.

Đối với thị trường nước ngoài, mạng lưới hoạt động của công ty cũng khá rộng, tập trung ở khu vực Châu Á là nhiều nhất. Công ty còn có hẳn 1 văn phòng riêng tại Campuchia, nhận nhiệm vụ xử lý công việc logistics ở Campuchia và Thái Lan. Ngoài ra, công ty còn hoạt động nhỏ lẻ tại Trung Quốc, Mỹ, các nước Châu Âu, Châu Phi và vài công ty ở Châu Úc. Thị trường hoạt động khá rộng rãi, việc giao lưu kinh tế vô cùng thuận lợi giúp công ty ngày càng phát triển.

- **Năng lực cạnh tranh**

Hiện nay, việc hội nhập thương mại quốc tế đang rất phát triển, dịch vụ logistics lại đang là nhu cầu thiết yếu và được đánh giá sẽ là một phần vô cùng quan trọng trong hệ thống kinh tế đất nước, nhiều công ty logistics đã được thành lập rộng rãi và đang trên đà hoạt động hiệu quả. Việc cạnh tranh trở nên vô cùng gay gắt. Đối thủ cạnh tranh của công ty trở nên khá nhiều, nhưng vẫn phải kể đến những cái tên như HUNG Á, VINAFREIGHT INTERNATIONAL hay SNP LOGISTICS. Sức cạnh tranh của họ có thể cản trở sự phát triển của công ty.

- **Nhận xét chung về tình hình cạnh tranh của công ty**

- Về chiến lược kinh doanh: công ty tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như đa dạng hóa ngành nghề như tư vấn hải quan, tiếp nhận hồ sơ giao nhận,, xuất nhập khẩu hàng hóa cũng như kinh doanh nhỏ lẻ. Việc xác định thị trường mục tiêu của công ty còn khá kém, chưa chủ động tiếp cận thị trường để chọn cho mình một thị trường mục tiêu để có kế hoạch xâm nhập, giữ vững hay mở rộng thị trường.

Chính sách về giá cũng khá quan trọng. Lúc ban đầu, để củng cố tên tuổi và tìm kiếm khách hàng, công ty đã chủ trương giá hợp lý và giá thấp – chất lượng dịch vụ đảm bảo. Sau đó, khi đã có một vị trí đứng nhất định trên thị trường, công ty sẽ tập trung vào giá cao – chất lượng dịch vụ cũng cao. Tùy vào từng giai đoạn, công ty cũng sẽ có một chiến lược giá riêng để bảo toàn doanh thu cũng như tên tuổi của mình trong ngành logistics.

- Về qui mô công ty: quy mô công ty sẽ gắn liền với chi phí của công ty, mà chi phí của công ty tương đối cao so với quy mô. Với một trụ sở chính và một văn phòng đại diện với tổng nhân viên và 73 người. Công ty cũng phải trang trải chi phí lớn cho các hoạt động kinh doanh, trả lương nhân viên, các hoạt động chuyên ngành, dịch vụ điện nước,... và chi phí để tái định cư sau này.

Với một quy mô không lớn như vậy, việc quản lý sẽ rất dễ dàng so với những công ty có quy mô cao. Việc kiểm soát công việc sẽ tốt hơn, làm việc sẽ theo được định hướng chiến lược của công ty và phục vụ việc phát triển chung.

- Về năng lực quản lý và điều hành kinh doanh: quy mô không lớn, nhân lực lại khá tốt, nhưng công ty cũng sẽ không thành công nếu như không có năng lực quản lý và điều hành kinh doanh.

Ở MSL, giám đốc sẽ có tầm nhìn xa và định hướng phát triển đúng đắn, tuy nhiên, năng lực quản lý còn hạn chế, chưa thực sự phát triển được các định hướng đó. Một số quản lý chưa thực sự cố gắng tham gia vào việc đưa ý kiến đề xuất đến công ty, nhiều bộ phận chưa thật sự đoàn kết, gây ảnh hưởng đến sự phát triển của công ty.

Để phù hợp với tình hình mới và nâng cao năng lực cạnh tranh cho công ty, đội ngũ cán bộ quản lý cũng phải nâng cao trình độ quản lý của mình, chủ động sáng tạo, linh hoạt trong kinh doanh, biết phát huy lợi thế của cơ sở vật chất hiện có và phát huy yếu tố con người.

- Về khả năng nắm bắt thông tin: cùng với sự phát triển bùng nổ của thông tin, tin học đã khẳng định được vai trò quan trọng của thông tin. Thông tin về thị trường xuất khẩu, về nhu cầu khách hàng, về giá cả cạnh tranh,... có ý nghĩa quan trọng với việc phát triển của công ty. Công ty có thể tiếp nhận những khách hàng mới, giành và giữ được thị phần trước các đối thủ cạnh tranh.

Tuy nhiên, chưa tiến hành nghiên cứu thị trường một cách chủ động, nên các nguồn thông tin công ty tiếp nhận mới chỉ là nguồn thông tin thứ cấp qua báo, niên giám, mạng

internet. Hơn nữa, trình độ tiếp nhận thông tin của nhân viên còn hạn chế, chưa phát huy được nguồn thông tin để phục vụ hoạt động kinh doanh.

- Về trình độ công nghệ: trình độ công nghệ của công ty ở mức trung bình. Mặc dù có internet, wifi nhưng vẫn có lúc trục trặc, đường truyền không ổn định, trung bình mỗi người/máy. Vì vậy, việc đường truyền thông tin có sự hạn chế. Quản lý kho hiện đại theo yêu cầu của ngành logistics đòi hỏi phải có sự đóng góp của công nghệ hiện đại trong việc kiểm soát đầu vào và đầu ra, cũng như hệ thống “trace and track” để khách hàng có thể kiểm tra lộ trình hàng hóa của họ trong quá trình giao nhận vận chuyển.

Trên thực tế, những đối thủ cạnh tranh không bao giờ thiếu. Có cạnh tranh mới có phát triển, mới có nhiều cái mới công ty rút ra kinh nghiệm cho chính bản thân mình, tự giúp mình đi lên. Đối thủ cạnh tranh không xấu, tất cả chỉ đang cùng làm chung một công việc với nhau, nhưng không nhất thiết phải bắt tay với nhau.

- **Tình hình tài chính của công ty Marine Sky Logistics**

*Bảng 1.7.1 Cơ cấu doanh thu – chi phí – lợi nhuận xuất nhập khẩu*

*(Đơn vị tính: Triệu VND)*

Chỉ tiêu	2015	2016	So Sánh Giữa Các Năm	
			Tương Đối	Tuyệt Đối (%)
Tổng doanh thu	34669	102516	67847	134%
Tổng chi phí	30508	73811	43303	141%

Tổng lợi nhuận	4161	28705	24544	114%
----------------	------	-------	-------	------

- **Nhận xét về chi phí:**

- Tổng chi phí phải bỏ ra vào năm 2015 là 30.508.000.000 triệu VND, nếu xét theo doanh thu thì chi phí bỏ ra vào năm 2015 tương đối cao. Cao nhất chính là chi phí cho vận tải, đặc biệt là vận tải đường biển, chiếm tới gần 50% tổng chi phí của công ty. Việc chi phí lên con số cao như vậy vào năm 2015 trong khi doanh thu chỉ dừng lại ở con số 34.669.000.000 triệu VND là do việc Việt Nam vừa ký thành công Hiệp định Thái Bình Dương(TPP), hội nhập kinh tế thế giới khiến nhiều công ty có vốn FDI đầu tư vào thị trường. “Miếng bánh” logistics lại được xé nhỏ thêm, ảnh hưởng đến nhiều công ty tại Việt Nam. Việc quan trọng để giữ miếng bánh của mình ổn định là phải đầu tư thật tốt vào các phương thức kinh doanh chủ lực. Năm 2016 là năm tương đối thành công đối với công ty. Tổng doanh thu thu về đạt ngưỡng 102.516.000.000 triệu VND, cao hơn rất nhiều so với năm 2015. Chi phí phải bỏ ra là 73.811.000.000 triệu VND. Nguyên nhân do năm 2016 là năm xuất nhập khẩu tăng mạnh. Nhiều nguồn ngành phát triển ổn định trở lại, thị trường tiêu thụ của ngành kỹ thuật, vật liệu xây dựng tương đối cao. Cùng với việc cạnh tranh với các công ty lân cận, việc cắt giảm chi phí từ 20% còn 15% là rất cần thiết. Kết hợp với việc cắt giảm nguồn lao động không cần thiết, xây dựng lại bộ máy nhân sự, quản trị... cũng rất quan trọng đối với việc phát triển của công ty.

- **Nhận xét về lợi nhuận:**

Nhìn vào bảng 1.7.1 có thể thấy, tổng lợi nhuận không cao như doanh thu nêu ra. So với tổng lợi nhuận tăng lên của cả nước thì lợi nhuận của công ty vẫn ở mức thấp. Năm 2015, lợi nhuận chỉ có 4.161.000.000 triệu VND, một con số không tương đồng so với chi phí phải bỏ ra. Lợi nhuận thu về ở mức cực kì thấp. Năm 2016, lợi nhuận tăng lên đáng kể do việc cắt giảm nhiều chi phí. Tăng lên 14% so với cùng kỳ năm 2015 là 28.705.000.000 triệu VND. Nguyên nhân do việc cắt giảm chi phí cùng với việc hội nhập dần khi gia nhập TPP.

Chi phí giảm lợi nhuận tăng khiến công ty có nhiều nguồn cung ứng để tiếp tục duy trì hoạt động logistics của mình.

- **Đánh giá chung về công ty Marine Sky Logistics**

- **Thuận lợi**

- Phát triển trong giai đoạn hội nhập quốc tế, khi mà nước ta đã tham gia các tổ chức quốc tế như WTO (2007) hay ký kết thành công hiệp định TPP(2016) giúp công ty thuận lợi trong giao lưu kinh tế giữa các quốc gia khác. Ngành xuất nhập khẩu bắt đầu phát triển khi việc ký kết thành công với hàng nghìn dòng thuế 0%, bắt đầu một kỷ nguyên mới cho ngành logistics.

- Công ty có đầy đủ nguồn nhân lực trực thuộc các lĩnh vực cụ thể của từng phương thức kinh doanh, từng khu vực nhất định. Có trụ sở cố định tại Campuchia giúp việc luân chuyển hàng hóa tại 2 nước láng giềng là Thái Lan và Campuchia thuận lợi.

- Có riêng cố vấn pháp luật thực hiện các điều khoản theo quy định luật pháp.

- Cơ sở vật chất của công ty đầy đủ: xe đầu kéo, xe container, xe tải nhiều loại.. cùng với các kho hàng đầy đủ.

- Có kinh nghiệm thương trường và tồn tại tương đối lâu. Lợi thế hơn rất nhiều so với các công ty mới thành lập. Khách hàng thân thiết nhiều.

- Biết nắm bắt thị trường, có kinh nghiệm trong việc giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu nên việc kiểm tra bộ chứng từ, thực hiện thông quan lô hàng là điều khá dễ dàng đối với công ty.

- Việc mở rộng nhiều thị trường thu về nguồn doanh thu tương đối ổn định, các giao dịch xuất nhập khẩu đến từng quốc gia ở một mức ổn định. Các ngành nghề kinh doanh ở lợi thế trên đà tiêu thụ tốt.

- **Khó khăn**

- Là một công ty nhỏ, vốn đầu tư không cao. Việc tồn tại trong ngành cần rất nhiều nỗ lực của từng cá nhân trong công ty. Luôn phải nắm kịp xu thế kinh tế thị trường, đầu tư hợp lý. Kinh doanh trong một ngành đang phát triển nên sức cạnh tranh khá nhiều, vô số công ty logistics ra đời cộng thêm sự tham gia của các công ty FDI trở thành vấn đề mà không riêng gì MSL mà tất cả các công ty logistics trong nước phải dè chừng.

- Nhiều hợp đồng FOB chưa thực hiện thật sự hoàn hảo. Việc chưa hoàn hảo chính là việc cách trở địa lý của từng thị trường nước ngoài, việc bất đồng ngôn ngữ, đặc biệt là ở thị trường Châu Phi khiến công ty không thể thực hiện các điều khoản của một hợp đồng FOB. Do đó, công ty phải bỏ ra chi phí cho các công ty chuyên về xuất khẩu đứng ra thuê tàu rồi gửi hóa đơn chi tiết cho công ty.

- Việc mua bảo hiểm cũng như việc phòng ngừa rủi ro của công ty chưa cao. Có nhiều hợp đồng công ty nhận ủy thác không thực hiện việc mua bảo hiểm và công ty cũng không hẳn sẽ tư vấn việc phòng ngừa rủi ro cho họ. Việc phòng ngừa rủi ro cho việc xuất nhập khẩu khá là quan trọng trong việc xuất nhập khẩu hàng hóa tại Việt Nam.

- Việc ủy thác nhập khẩu của công ty thường gặp nhiều khó khăn. Từng năm, công ty luôn đổi mới các ngành hàng nhập khẩu. Việc đổi mới liên tục khiến công ty không nắm bắt rõ được từng loại thị trường hàng hóa, chưa đạt được uy tín cao trên thị trường thương mại quốc tế.

- Là công ty chuyên kinh doanh dịch vụ ủy thác cho các công ty xuất nhập khẩu chứ công ty chưa thực sự nhập khẩu mặt hàng nào. Việc chỉ nhận ủy thác dẫn đến việc doanh thu của công ty không cao do không thương lượng được giá như các công ty trực tiếp xuất khẩu.

- **Định hướng phát triển của công ty TNHH Marine Sky Logistics(MSL)**

Khép lại năm 2016 với nhiều thành công, doanh thu lẫn lợi nhuận đều ổn định. Hiện tại, công ty sẽ tập trung kinh doanh để càng ngày phát triển hơn. Một số định hướng cần thiết cho việc phát triển công ty trong 5 năm tới như sau:

- Tham gia sâu hơn vào những trung tâm giao dịch thế giới. Với việc ký kết thành công Hiệp định TPP, ngành logistics sẽ là ngành hot trong những năm tới, dự báo việc kinh doanh của các công ty logistics sẽ ngày càng phát triển.
- Từ những yêu cầu cũng như thách thức của thị trường hội nhập đòi hỏi công ty MSL phải nâng cao chất lượng dịch vụ, tập trung để gia tăng sức cạnh tranh.
- Tích cực giữ mối quan hệ thân thiết với các đối tác, tập trung tìm các đối tác nước ngoài ở nhiều thị trường quen thuộc như Thái Lan, Trung Quốc, Singapo, Australia. Mặt khác, cũng phải nghiên cứu hướng đi tốt hơn cho các thị trường mới tại Châu Phi, Châu Mỹ hay Châu Âu.
- Nâng cao cơ sở về mặt pháp lý, củng cố cơ sở vật chất, tuyển chọn kỹ lưỡng nguồn nhân sự, chuẩn hóa quy trình dịch vụ.

- **PHẦN 2: ĐÁNH GIÁ, NHẬN XÉT VÀ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT ĐỐI VỚI CÔNG TY**

- **Đánh giá chung về công ty TNHH Marine Sky Logistics**
  - **Cơ hội**
    - Thành lập và phát triển vào giai đoạn Việt Nam đang mở cửa, tiếp thu nhiều nền kinh tế lớn trên thế giới tạo nhiều cơ hội cho công ty trong việc tìm kiếm khách hàng nước ngoài. Thu hút các công ty xuất nhập khẩu ủy thác.
    - Việc Việt Nam gia nhập TPP là cơ hội lớn cho công ty. Giải thích đơn giản khi hội nhập kinh tế, tự do đầu tư, dịch vụ, nâng cao khả năng xuất nhập khẩu,... chính là điều

kiện tiền đề để mở rộng dịch vụ vận chuyển, cung ứng, kho bãi. Những nhu cầu trên là yếu tố tất yếu để mở rộng kho bãi tại cảng biển, các địa điểm thông quan, nâng cao thị phần vận chuyển hàng hóa.

- Có cơ hội kêu gọi các nguồn đầu tư hoặc triển khai hợp tác với các doanh nghiệp nước ngoài.

- Việc xâm nhập thị trường của các doanh nghiệp FDI buộc công ty phải tiến hành đổi mới, liên kết để nâng cao năng lực cạnh tranh, cải tiến công nghệ, chất lượng phục vụ. Từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động logistics của công ty.

- Thêm một cơ hội đó là sự sôi động của thị trường xuất nhập khẩu, có đà tăng trưởng 8 - 10%/năm, sẽ tạo ra nhiều nhu cầu về dịch vụ logistics ở tất cả các khâu đoạn. Cơ hội tham gia của công ty vào cấp độ 3PL, 4PL sẽ nhiều hơn, tạo ra khí thế và động lực cho công ty đầu tư sâu, rộng hơn vào cung cấp các dịch vụ gia tăng trong logistics. Thương mại điện tử là một nội dung được đàm phán trong TPP để tăng cường các hoạt động trong lĩnh vực này. Đây là tiền đề quan trọng để triển khai logistics ở cấp độ 5PL với sự vận hành hài hoà 3 hệ thống: Hệ thống quản lý đơn hàng (OMS), Hệ thống quản lý kho hàng (WMS) và Hệ thống quản lý vận tải (TMS).

- **Thách thức**

Cơ hội mở ra thì nhiều, nhưng trong đó cũng có khá nhiều thách thức mà công ty phải đối mặt. Cụ thể như sau:

- Quy mô nhỏ, hoạt động manh mún và thiếu tính chuyên nghiệp; thiếu hụt nguồn nhân lực logistics được đào tạo bài bản và có trình độ quản lý; môi trường pháp lý còn nhiều bất cập, sự khác biệt về hệ thống luật pháp, thông quan hàng hóa và các thủ tục hành chính,...

- Thách thức về ứng dụng công nghệ thông tin và thương mại điện tử. Các nhà cung cấp dịch vụ logistics hàng đầu thế giới đang hoạt động ở Việt Nam như APL, Maersk Logistics sử dụng những ứng dụng chuyên dụng để quản lý và cung cấp cho khách hàng khả năng nhìn thấy và kiểm soát đơn hàng (visibility) ở bất kỳ thời điểm nào. Mức độ ứng dụng thương mại điện tử (bao gồm cả trao đổi EDI và vận đơn điện tử, chứng từ điện tử...) của công ty còn yếu và thua kém so với các doanh nghiệp logistics nước ngoài, chưa có khả năng liên kết với các mạng lưới dịch vụ logistics khác.

- Thách thức về nguồn nhân lực. Hiện nay, nước ta chưa có một cơ sở dạy logistics chuyên nghiệp. Kinh nghiệm chủ yếu dựa trên thực tế, từ đúc kết mà ra. Khi hội nhập, công ty sẽ gặp phải vấn đề thiếu hụt nguồn nhân lực có kinh nghiệm để cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài.

Chính vì vậy, để tận dụng được những cơ hội cũng như vượt qua tất cả các thách thức trong quá trình hội nhập đòi hỏi công ty phải tăng cường cải tiến, chủ động và đổi mới tư duy và thúc đẩy năng lực cạnh tranh. củng cố hệ thống pháp lý vững chắc cho lĩnh vực này. Bên cạnh đó, cần phải nhìn nhận thực trạng của công ty mình để từ đó khắc phục những điểm thiếu sót, phát huy điểm mạnh để tăng năng lực cạnh tranh.

- **Nhận xét về công ty**
  - **Nhận xét về chất lượng**
    - Công ty luôn cam kết chất lượng về từng loại hình kinh doanh của mình. Từng bộ phận nhân viên luôn ý thức được việc quan trọng của khách hàng, việc luôn luôn mang lại cho khách hàng những sản phẩm tốt nhất.
    - Biết đặt ra mục tiêu cho chất lượng của mình. Nghiêm ngặt trong từng khâu thực hiện, cố gắng tạo nên sự hoàn hảo cho từng cá nhân, từng loại sản phẩm. Công ty biết giá

trị khi bản thân nghiêm túc làm một việc là như thế nào. Biết cách khắc phục những thứ chưa hoàn hảo, cố gắng để chính mình hoàn thiện hơn.

- Đội ngũ nhân viên luôn ý thức được cần phải học hỏi thật nhiều, chau dồi kinh nghiệm của chính bản thân. Ngoài ra, công ty còn tích cực để chính nhân viên của mình có cơ hội đi học hỏi, tham gia nhiều khóa kỹ năng chuyên nghiệp để làm tiền đề cho sự phát triển của công ty.

- Luôn luôn lấy chất lượng làm mục tiêu chính của công ty. Công ty không cam kết suông, mà là một văn hóa chính của công ty. Tạo nên một khối hoàn chỉnh, là giá trị chủ đạo trong từng hoạt động kinh doanh.

- **Nhận xét về cơ cấu tổ chức**

Các phòng ban phân chia rõ ràng, đảm nhiệm từng nhiệm vụ riêng biệt của công ty. Ngoài các phòng chủ chốt như phòng nhân sự, phòng kế toán – tổng hợp, công ty còn có riêng phòng ngoại giao, truyền thông giúp tổ chức các hoạt động của công ty. Bên cạnh đó là bộ phận tác nghiệp logistics, sales, chứng từ,... đảm bảo thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu. Tuy là một công ty nhỏ, những việc phân chia cơ cấu tổ chức tương đối tốt. Giám đốc đứng đầu, là người chịu trách nhiệm cao nhất, sau đó là trợ lý Giám đốc thay công việc nếu như giám đốc vắng mặt. Việc bổ nhiệm thêm một vị trí trợ lý Giám đốc sẽ giúp ích nhiều nếu như đột xuất giám đốc có việc bận.

- **Nhận xét về các dịch vụ của công ty**

Công ty có hầu hết các dịch vụ vốn có của một công ty logistics, sẵn sàng thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu trong và ngoài nước một cách nhanh chóng mà không cần đến bên trung gian. Kinh doanh ở trên tất cả các phương thức kinh doanh như: vận tải đường biển, vận tải đường bộ, vận tải thủy nội địa, vận tải đường sắt,... Trong đó, công ty luôn chú trọng phát triển ở 2 hình thức kinh doanh chính là vận tải đường biển và vận tải đường bộ.

Đối với vận tải đường biển, công ty có sự đầu tư khá kỹ lưỡng. Nhân lực tập trung chủ yếu tại các phòng kinh doanh dịch vụ này. Luôn tìm kiếm các thị trường nước ngoài đầy tiềm năng. Việc thông quan hàng hóa bằng đường biển cũng thuận lợi hơn so với các đường còn lại. Vận tải đường bộ lại là ngành dịch vụ quan trọng trong các hoạt động kinh doanh trong nước. Vì công ty hầu như hoạt động rộng khắp cả nước nên vận tải đường bộ cũng khá phát triển.

Đối với các dịch vụ kinh doanh còn lại, công ty vẫn chỉ đang kinh doanh cầm chừng, chưa thật sự đạt tới mức phát triển. Các hoạt động còn lại khá nhỏ lẻ, không thể gọi là dịch vụ kinh doanh chủ lực. Công ty cần tập trung khai thác sâu hơn về các loại hình dịch vụ này.

- **Nhận xét về cơ sở vật chất**

Đối với văn phòng, công ty có văn phòng còn khá nhỏ. Vị trí chưa thật sự lý tưởng để các đối tác biết đến. Những trang thiết bị phục vụ lại đầy đủ. Công ty chỉ cần cải thiện lại văn phòng của mình, như vậy sẽ tốt hơn cho việc gặp gỡ và trao đổi với khách hàng.

Về trang thiết bị phục vụ cho ngành logistics, hiện công ty có khá đầy đủ. Từ các loại xe đầu kéo, xe tải các loại từ nhỏ cho đến lớn, kho lạnh, kho lưu trữ hàng hóa. Đảm bảo phục vụ tốt khi khách hàng cần. Nhưng quy mô của các kho hàng còn khá nhỏ, công ty thường liên kết với các công ty logistics lớn để mượn kho hàng. Chưa thực sự chủ động trong việc lưu kho. Trong tương lai, muốn thật sự phát triển lâu dài, công ty cần đầu tư thật tốt vấn đề kho bãi của riêng mình.

- **Nhận xét về tình hình doanh thu**

Với vốn điều lệ chỉ ở con số 1.800.000.000 triệu VND, chưa kể các dòng vốn lưu động thì trong 6 năm hoạt động, công ty đã thu về một con số không ít. Tổng doanh thu tính đến năm 2016 đã đạt tới con số 102.516.000.000 triệu VND, cao nhất từ trước đến giờ

. Để đạt được doanh thu như vậy là sự cố gắng không ngừng nghỉ của từng bộ phận, từng cá nhân của công ty.

- Xét riêng về từng phương diện doanh thu, nguồn lợi cao nhất đem về cho công ty vẫn là các dịch vụ vận tải đường biển, vận tải đường bộ và giao nhận thủ tục hải quan khi tổng doanh thu đạt được là 39.593.000.000 triệu VND, là hình thức kinh doanh chủ lực của công ty.

- Đối với nguồn doanh thu theo cơ cấu thị trường, công ty chưa có sự ổn định, vẫn biến động theo tình hình kinh tế thế giới. Việc xuất nhập khẩu tại các thị trường lớn còn nhỏ lẻ, chưa thực sự có quy mô lớn. Hàng hóa luân phiên thay đổi khiến doanh thu biến động, tăng giảm không đồng đều.

- Để giúp Công ty đạt nhiều doanh thu hơn thông qua việc chú trọng mảng hoạt động kinh doanh nhập khẩu bằng hình thức tự kinh doanh hơn là hình thức nhận ủy thác nhập khẩu từ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu chỉ nhận một khoản tiền thực hiện dịch vụ ủy thác trong khi Công ty phải thực hiện toàn bộ các công việc trong quy trình nhập khẩu. Để doanh thu ổn định, công ty cần tiến hành các hoạt động xuất nhập khẩu riêng, kinh doanh một mặt hàng chủ lực ít nhất trong 3 năm, nghiên cứu sâu hơn về các mặt hàng có sự tồn tại ổn định giúp tăng doanh thu, nhất là các loại mặt hàng không bị cấm và có thuế cao.

- Đối với một công ty logistics, thì doanh thu như vậy vẫn còn khiêm tốn. Ngành này đang là một ngành cực kì hot, nhiều cơ hội để phát triển hơn. Muốn thật sự phát triển, cần thâm nhập sâu hơn, củng cố tất cả các mối quan hệ, củng cố thật nhiều kiến thức chuyên ngành để không phải thụt lùi sau các công ty khác.

- Nhận xét về chi phí, lợi nhuận

- Nhận xét về chi phí

• Chi phí logistics tương đối cao, tổng chi phí phải bỏ ra theo thống kê năm 2016 là 73.811.000.000 triệu VND, một con số khá cao đối với một công ty nhỏ. Do áp lực của thị trường quốc tế, nhiều nguồn hàng mất giá trị, chi phí bỏ ra có nguy cơ mang lại lỗ lớn. Tổng thể dịch vụ logistics chưa được cải thiện. Tình hình kinh doanh nhiều loại mặt hàng còn khá thấp, nhưng chi phí bỏ ra lại quá dư thừa. Có nhiều lý do như cơ sở hạ tầng, hệ thống pháp luật của chúng ta, trong đó vấn đề mọi người than phiền nhiều nhất là hải quan, thông quan hàng hóa rất mất thời gian, nên chắc chắn sẽ khiến cho chi phí logistics sẽ đội lên thôi.

• Gánh nặng chi phí ngoài luồng . Chi phí vận tải của Việt Nam được xếp vào hàng cao trong khu vực và thế giới, một phần là do hệ thống đường xá, cơ sở hạ tầng còn nhiều hạn chế. Trong khi đó, đội tàu biển và tàu bay – mắt xích quan trọng trong chuỗi logistics Việt Nam, đa phần là do doanh nghiệp nước ngoài nắm giữ. Việc bỏ ra chi phí bao nhiêu để thuê lại cũng là câu hỏi làm đau đầu của cả công ty.

• Tình trạng tắc nghẽn đơn hàng cũng làm chi phí bị đôn lên khá nhiều. Mặc dù đã có thông quan điện tử, nhưng vẫn có tiêu cực trong đó, vẫn có những phí ngoài luồng, thời gian kéo dài. Nhưng không chỉ liên quan đến hải quan không mà liên quan đến thủ tục kiểm tra liên ngành như kiểm dịch động thực vật, các thủ tục liên quan đến giấy phép con. Vấn đề là cả hệ thống làm chậm, thì sẽ ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu của công ty.

- **Nhận xét về lợi nhuận**

• Tổng lợi nhuận đang tăng dần theo từng năm. Lợi nhuận năm 2016 được tổng kết lại là 28.705.000.000 triệu VND. Tuy nhiên, con số đó vẫn chưa là gì so với kim ngạch phát triển của cả nước. Theo báo cáo, nguồn thu của các hoạt động logistics đang tăng mạnh, chiếm hơn 50% tổng cơ cấu lợi nhuận. Doanh thu tiếp tục tăng dần từ năm 2015

đến năm 2016, con số tăng lên đáng ngạc nhiên. Ngoài lợi nhuận thu về từ các hoạt động kinh doanh logistics, công ty vẫn còn có những lợi nhuận nhỏ thu về từ việc đào tạo sinh viên thực tập, xuất khẩu nhiều loại mặt hàng ra nước ngoài, đặc biệt là xuất khẩu gạo.

- Quy mô công ty nhỏ nên tổng lợi nhuận vẫn chưa đạt ở mức cao so với thị trường. Cùng với đó là bộ máy tổ chức còn kém, dẫn đến việc doanh thu bị đẩy lùi, tổng lợi nhuận thu về ở mức thấp. Việc liên tục thay đổi thị trường cũng dẫn đến việc chi phí tăng cao, nhưng lợi nhuận công ty thu về lại không đáng kể.

- Vì vậy, việc muốn tăng lợi nhuận là phải biết đầu tư vào đúng chỗ, thực hiện đúng chuyên môn của mình, củng cố lại tình hình tài chính để xác định hướng đi chính cho công ty.

- **Ý kiến đề xuất đối với công ty**

- Tiếp tục phát huy những thế mạnh của Công ty để duy trì việc tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu cũng như xuất khẩu an toàn và không gặp phải trục trặc hay bất lợi nào.

- Cân đối tài chính của Công ty để tập trung đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu theo hình thức tự doanh thay vì nhận ủy thác như nhiều năm qua. Tuy nhiên cũng không vì thế mà Công ty MSL lơ là việc kinh doanh mảng hoạt động chính của Công ty đó là dịch vụ giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu.

- Quản lý lại các nhân viên của phòng kinh doanh thương mại nhất là khả năng làm việc của họ thông qua việc kiểm tra trình độ và tiến trình làm việc của họ trong thời gian qua để từ đó có biện pháp khắc phục kịp thời nhằm đẩy mạnh doanh thu của hoạt động kinh doanh thương mại.

- Giữ vững mối quan hệ tốt và sự uy tín đối với các nhà vận tải và với các công chức Hải quan vì như thế sẽ giúp Công ty luôn có phương tiện để vận chuyển hàng hóa và việc thông quan luôn được thuận lợi hơn, hạn chế được việc thiếu phương tiện và việc lô hàng bị phân luồng đỏ khi xuất nhập khẩu hàng hóa.

- Công ty MSL nên có những biện pháp khuyến khích các nhân viên của Công ty làm việc tích cực và cống hiến nhiều hơn nữa cho công việc. Có nhiều cách để kích thích khả năng làm việc của họ chẳng hạn như ban lãnh đạo Công ty thường xuyên quan tâm, hỏi han các công việc của các nhân viên và trao đổi, giúp đỡ hoặc đưa ra lời khuyên khi họ gặp khó khăn trong công việc hoặc trong cuộc sống. Điều này hoàn toàn không vô nghĩa vì đây chính là cách làm cho nhân viên trung thành hơn với Công ty khi họ cảm nhận được sự chân thành từ ban lãnh đạo. Ngoài ra, Công ty có thể tổ chức những hoạt động xã hội để các nhân viên có thể tham gia giúp đỡ, tặng quà cho người có gia cảnh khó khăn hoặc tổ chức một số hoạt động “team building” vào ngày cuối tuần để nâng cao tinh thần gắn kết và đoàn kết của một tập thể,

•

### • **PHẦN 3: KINH NGHIỆM VÀ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT**

- **Kinh nghiệm rút ra trong quá trình thực tập ở công ty TNHH Marine Sky Logistics(MSL)**

Sau quá trình thực tập ở công ty, em rút ra được nhiều điều. Cụ thể như:

- Việc giao tiếp tốt là rất quan trọng. Kinh nghiệm không có cũng được, vì vào công ty mọi người sẽ đào tạo lại bạn thật bài bản. Những việc một người trẻ tuổi mới cần có nhất là kỹ năng giao tiếp. Khi đi thực tập, có những lúc công ty gián tiếp cho mình đi

gặp khách hàng, không cần bàn về chuyện công việc, chỉ cần em thể hiện được khả năng truyền đạt ngôn ngữ tới họ đã là tốt rồi.

- Luôn đúng giờ. Nếu như đi học, em có thể vô trễ 1 hay 2 phút gì đó cũng có thể bỏ qua, nhưng đi thực tập ở công ty lại khác. Luôn luôn phải đúng giờ. Vì công ty chú trọng việc giờ giấc, đi trễ có nghĩa là bạn không tôn trọng những người đến đúng giờ, làm việc trước bạn, nhưng lại hưởng mức lương bằng nhau.

- Tính kỷ luật cao. Mỗi nhân viên khi đến công ty phải ý thức rõ: bản thân đi làm chứ không phải đi chơi. Trong giờ làm việc không được sao lãng, không chơi game, không làm việc riêng. Công ty thuê bạn để đến làm việc, chứ không thuê bạn để trung cảnh.

- Kinh nghiệm là rất quan trọng. Việc bạn không có kinh nghiệm là nhược điểm đánh lụi bạn so với người khác. Người ta có thể chấp nhận bạn không hiểu rõ nên làm thế nào chứ không chấp nhận bạn không biết. Xác định làm trong ngành logistics, việc cơ bản phải biết nó kinh doanh cái gì, mạng lưới ra sao.

- Em được học rất nhiều từ các anh chị, được đi thực tế ở các kho cảng. Được biết đến sức chứa của một kho hàng của một công ty logistics là bao nhiêu, tham quan thực tế công ty kinh doanh gỗ, dự hội thảo của ngành logistics.

Kinh nghiệm em học được rất nhiều, những kinh nghiệm nhỏ lẻ các anh chị chia sẻ trong cuộc sống cũng như công việc, giúp ích phần nào cho con đường học tập của em sau này.

- **Những ý kiến đề xuất của bản thân**

- **Đề xuất với nhà trường**

- Về trang thiết bị: Cải thiện lại trang thiết bị giảng dạy, có nhiều máy chiếu nhìn không rõ nữa, máy lạnh nhiều phòng như không có, có nhiều quạt trần để ở vị trí thật ra không cần thiết. Bảng phấn viết hơi khó. Lúc lau đi viết lại càng mệt hơn. Vì thầy cô hay dùng khăn ướt lau nên khi phấn viết lại bị đè mạnh, bột phấn dính cứng trên bảng.

- Cơ sở vật chất: Nhà vệ sinh không bao giờ có giấy. Em không biết việc có hay không có giấy, nhưng em đi vài chỗ thì có, nhưng rất nhiều nhà vệ sinh của trường mình không có giấy.

- Về thư viện: Có thể đổi hình thức mượn sách của thư viện không ạ? Thay vì dùng thẻ sinh viên để mượn thì có thể làm thẻ thư viện. Vì có lúc em mượn sách, nhưng hôm sau cần để đi thi, thật không biết làm sao vẹn đôi đường.

- Vấn đề thanh máy: nhiều lúc bị kẹt, khá nguy hiểm cho các bạn khi đi lên các tầng cao. Kiến nghị nhà trường thường xuyên bảo trì thang máy để sinh viên và giảng viên an tâm hơn khi đi.

- Phòng tin học của nhà H thường bị hư. Kiến nghị nhà trường bảo trì và bỏ những máy bị hư đi để đỡ tốn tiền điện.

- **Đề xuất với khoa Thương Mại Du Lịch**

- Vì ngành học của em liên quan đến xuất nhập khẩu, cần thực hành nhiều hơn lý thuyết nên có thể dạy một lớp khai tờ khai hải quan trên máy tính không ạ? Khai trên giấy khá khó khăn vì đó chỉ giống như đang học lý thuyết, sinh viên chưa thật sự hình dung được nó sẽ như thế nào.

- Trong thời gian thực tập, em thấy mình còn khá nhiều thiếu sót về kỹ năng, lý thuyết cũng như thực hành. Vì vậy, mong khoa tạo điều kiện cho sinh viên đi thực tế nhiều hơn ngoài giảng trên lớp, không chỉ riêng thực tập tốt nghiệp mà tất cả các môn học chuyên ngành khác.

- Thường xuyên mở các lớp tham quan cho từng chuyên ngành. Ví dụ như ra cảng hay tham gia các hoạt động xuất nhập khẩu.

- **Đề xuất với các bạn sinh viên**

- Cần nâng cao hiểu biết, học các lớp kỹ năng mềm để dễ dàng phản ứng trong môi trường thực tế sau này.

- Không nên ỷ y mà cần phải thật nỗ lực, không nên nước đến chân mới nhảy.
- Tập trung hơn trong các môn học, không lơ là, vì nếu đụng phải môn chuyên ngành, không hiểu coi như không làm được gì hết.
- Ý thức tốt hơn, ăn xong không xả rác bừa bãi, xếp hàng thang máy đúng chỗ, không vắng tục, không nghịch dại.
- Tham gia các hoạt động của đoàn khoa tích lũy kinh nghiệm.

•

## • KẾT LUẬN

Việt Nam ngày càng hòa chung vào xu hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa sau hơn bảy năm nỗ lực để hòa nhập vào thương mại thế giới; chính vì thế, xuất nhập khẩu là hướng ưu tiên có vai trò vô cùng quan trọng trong việc phát triển kinh tế đất nước. Đặc biệt, ngày nay Nhà nước Việt Nam đang có nhiều thay đổi trong việc khuyến khích nhập khẩu nên các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cần hoàn thiện nhiều hơn trong việc tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa để nâng cao hoạt động kinh doanh với sự thúc đẩy ngày càng lớn từ phía Nhà nước.

Sau một thời gian thực tập tại Công ty TNHH Marine Sky Logistics, được tiếp xúc thực tế công việc và nghiên cứu về nghiệp vụ nhập khẩu hàng hóa tại Công ty đã giúp em phần nào hiểu được những khó khăn cũng như thuận lợi của Công ty trong quá trình thực hiện nhập khẩu.

Ngoài ra, trong thời gian thực tập tại Công ty đã giúp em rút ra được nhiều kinh nghiệm quý báu về việc tổ chức thực hiện hợp đồng nhập khẩu. Mặc dù thời gian

thực tập còn hạn chế nhưng qua đó em cũng có thể nhận thấy rằng việc tiếp thu lý thuyết ở trường và việc áp dụng vào thực tiễn hoàn toàn không đơn giản mà phải đòi hỏi người tiếp thu kiến thức phải nỗ lực trong công việc bằng việc kết hợp những kiến thức ấy với sự chỉ bảo tận tình của các anh chị trong Công ty. Điều này đã giúp em làm quen với công việc và có thể tìm hiểu sâu hơn, bước đầu vượt qua những khó khăn thử thách và định hướng cho mình trong tương lai.

### ***THÔNG TIN HỎI ĐÁP:***

-----  
*Trong quá trình làm bài Báo cáo thực tập tốt nghiệp, bạn muốn tìm kiếm thêm nhiều tài liệu, giải đáp thắc mắc từ Trung tâm [Best4Team](#)*

*Liên hệ [Dịch vụ viết thuê báo cáo thực tập tron gói uy tín](#)*

*Hoặc qua SĐT Zalo: 091.552.1220 hoặc email: [best4team.com@gmail.com](mailto:best4team.com@gmail.com) để hỗ trợ ngay nhé!*