

Lời Cảm Ơn !

Đầu tiên em không có gì hơn, xin gửi đến quý thầy cô đang giảng dạy và làm việc tại trường Đại Học Nha Trang, thầy cô bộ môn quản trị kinh doanh cùng tập thể Ban Lãnh Đạo và cán bộ nhân viên Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn (SAIGON SHIP CHANDLER JOINT STOCK COMPANY) lời chúc sức khỏe.

Em xin chúc tất cả các thầy cô giáo luôn thành công trong sự nghiệp giáo dục đào tạo cũng như mọi lĩnh vực trong cuộc sống.

Em xin chúc ban lãnh đạo và tập thể cán bộ công nhân viên Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn luôn gặt hái được nhiều thành công trong công việc, luôn gia tăng lợi nhuận cho công ty.

Em xin cảm ơn tất cả các thầy cô giáo trong trường đã dạy dỗ, giúp đỡ và hướng dẫn tận tình cho em trong suốt thời gian em theo học tại trường.

Em xin cảm ơn thầy cô bộ môn quản trị kinh doanh, đã hướng dẫn, giúp đỡ em trong suốt quá trình thực tập để em có thể hoàn thành tốt bài báo cáo thực tập cuối khóa theo đúng thời gian và quy định của trường.

Em chân thành cảm ơn Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn, đơn vị đã nhận em vào thực tập và hướng dẫn tận tình cho em trong suốt quá trình em thực tập tại công ty.

Một lần nữa em xin chúc tất cả mọi người sức khỏe dồi dào và luôn thành công trong công việc cũng như trong cuộc sống.

Em xin trân trọng kính chào !

Lời Nói Đầu

Trong xu hướng hội nhập toàn cầu hiện nay, vận tải quốc tế đang ngày càng thể hiện rõ vai trò là tiền đề, là điều kiện tiên quyết trong sự ra đời và phát triển của thương mại quốc tế.

Với ưu thế là một trong số ít các quốc gia có tới 3260km bờ biển thuận tiện cho hoạt động vận tải quốc tế bằng đường biển, Việt Nam đã đang và ngày càng chú trọng phát triển các hoạt động này.

Là một ngành quan trọng trong vận tải quốc tế ra đời cách đây gần 500 năm tại Thụy Sĩ, có thể nói ngành giao nhận đặc biệt là giao nhận bằng đường biển đã có bề dày lịch sử và khẳng định sự tồn tại cũng như vai trò của mình trong sự phát triển của kinh tế thế giới. Tuy hiện giờ công ty chỉ mới thực hiện việc giao nhận hàng hóa nhập khẩu do chính công ty nhập về để kinh doanh hàng miễn thuế, nhưng trong thời gian tới công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn sẽ mở rộng thêm dịch vụ giao nhận vận tải đường biển. Với đội ngũ nhân viên có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực giao nhận hàng hóa quốc tế thì việc gia nhập vào thị trường giao nhận vốn đã đông đảo và cạnh tranh khốc liệt thì cũng dễ dàng hơn. Tuy nhiên công ty cần có những giải pháp để phát triển hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế của mình. Đặc biệt là phát triển hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế bằng đường biển là hoạt động chiếm tỷ trọng chủ yếu hiện nay.

Trong thời gian thực tập và tìm hiểu tại công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn với mong muốn nâng cao kiến thức của bản thân để khi tốt nghiệp có thể làm việc bên lĩnh vực này và góp phần vào sự phát triển của công ty, em đã chọn đề tài: **“Quy trình giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu và những giải pháp phát triển hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế bằng đường biển tại công ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn (Saigon Ship Chandler Joint Stock Company)”**.

Với phương pháp nghiên cứu là kết hợp các cơ sở lý luận và thực tế về giao

nhận hàng hóa quốc tế bằng đường biển cùng với các phương pháp so sánh, thống kê, phân tích... Nhằm mục tiêu phân tích thực trạng hoạt động giao nhận tại công ty từ đó đưa ra một số giải pháp để phát triển hoạt động giao nhận này.

Trong quá trình hoàn thành bài báo cáo này không tránh khỏi những sai sót. Rất mong thầy cô và các bạn thông cảm và cho ý kiến đóng góp.

Bản báo cáo được chia làm 3 phần:

CHƯƠNG I: Hoạt Động Nhập Khẩu Và Hiệu Quả Kinh Doanh Nhập Khẩu Của Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn.

CHƯƠNG II: Công tác giao nhận hàng hóa tại công ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn (SAIGON SHIP CHANDLER JOINT STOCK COMPANY)

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA QUỐC TẾ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CUNG ỨNG TÀU BIỂN SÀI GÒN

CHƯƠNG 1: Hoạt Động Nhập Khẩu Và Hiệu Quả Kinh Doanh Nhập Khẩu Của Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn.

I. Giới thiệu khái quát về Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn (SAIGON SHIP CHANDLER JOINT STOCK COMPANY)



Văn Phòng:

Số 3G - Đường Phổ Quang - P.2 - Q. Tân Bình - Tp. Hồ Chí Minh (Lầu 5)

Điện thoại: (848) 3997 2806

Fax: (848) 3997 3340

E-mail: shipchanco-office@shipchanco.com.vn

Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn, tên giao dịch “**Saigon Shipchanco**” hoạt động theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 4103004388 được Sở Kế Hoạch và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp ngày 01/03/2006, là công ty cổ phần được chuyển thể từ doanh nghiệp nhà nước Công Ty Cung Ứng Tàu Biển Thành phố Hồ Chí Minh hoạt động từ năm 1975, với vốn điều lệ 10,000,000,000 đồng.

Với chức năng kinh doanh chủ yếu là các dịch vụ hàng hải, các dịch vụ vui chơi giải trí cho thủy thủ đoàn nước ngoài, cung cấp lương thực thực phẩm, kinh doanh hàng miễn thuế, dịch vụ du lịch thương mại tổng hợp, xuất nhập khẩu, phim ảnh, đại lý hương hoa hồng, mua bán giao nhận dầu nhớt Castrol, mua bán hóa chất hàng hải, công nghiệp, dịch vụ du lịch lữ hành quốc tế.... Lĩnh vực kinh doanh chính là kinh

doanh hàng miễn thuế ở cửa khẩu Mộc Bài tỉnh Tây Ninh và Cửa khẩu Tịnh Biên ở An Giang.

Từ khi thành lập đến nay dù trải qua nhiều thăng trầm, Công ty vẫn khẳng định được vị trí của mình trên thương trường, là thương hiệu được khách hàng tín nhiệm. Ngoài các chức năng hiện hữu, trong tương lai Công ty sẽ phát triển thêm các loại hình kinh doanh khác mang lại hiệu quả nhiều hơn đáp ứng được sự mong đợi của các cổ đông.



Bia Heleken



Rượu J.W.Green Label



Dầu nhòm CASTROL

Hiện tại công ty chỉ hướng vào lĩnh vực nhập khẩu kế hoạch trong tương lai sẽ chuyển sang cả xuất khẩu và nhập khẩu.

Trong khi đó kim ngạch nhập khẩu của công ty tính đến cuối năm 2009 đạt **2,577,598 USD**.

***Cơ cấu và giá trị các mặt hàng nhập khẩu trong năm 2009:**

Stt	Nhóm hàng	Tỉ lệ nhập khẩu	Trị giá nhập khẩu
01	Hóa mỹ phẩm	40%	1,031,039.20
02	Thực phẩm đóng hộp	25%	644,399.50
03	Rượu bia	30%	773,279.40
04	Hàng khác	5%	128,879.90
Tổng cộng		100%	2,577,598

Nguồn phòng thu mua xuất nhập khẩu.

Tính riêng trong quý III năm 2009 kim ngạch nhập khẩu của công ty ước đạt **558,739 USD**.

Với lợi thế được ưu đãi về thuế nên khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp đối với các mặt hàng này so với các doanh nghiệp cùng ngành trên lãnh thổ Việt Nam là rất lớn. Doanh thu mỗi ngày của công ty tương đối cao từ 50,000,000 – 80,000,000. Đặc biệt vào những ngày thứ bảy, chủ nhật, lễ, tết doanh thu tăng đột biến có thể đạt từ 100,000,000 -200,000,000 đồng/ngày. Theo đó doanh thu bán hàng và lợi nhuận sau thuế trong năm 2008, 2009 của công ty đạt ở mức khá cao.

Bảng thống kê doanh thu và lợi nhuận sau thuế trong năm 2008:

Doanh Thu	25,500,000,000
Lợi nhuận sau thuế	1,520,000,000
Chia cổ tức	10,4%/cp

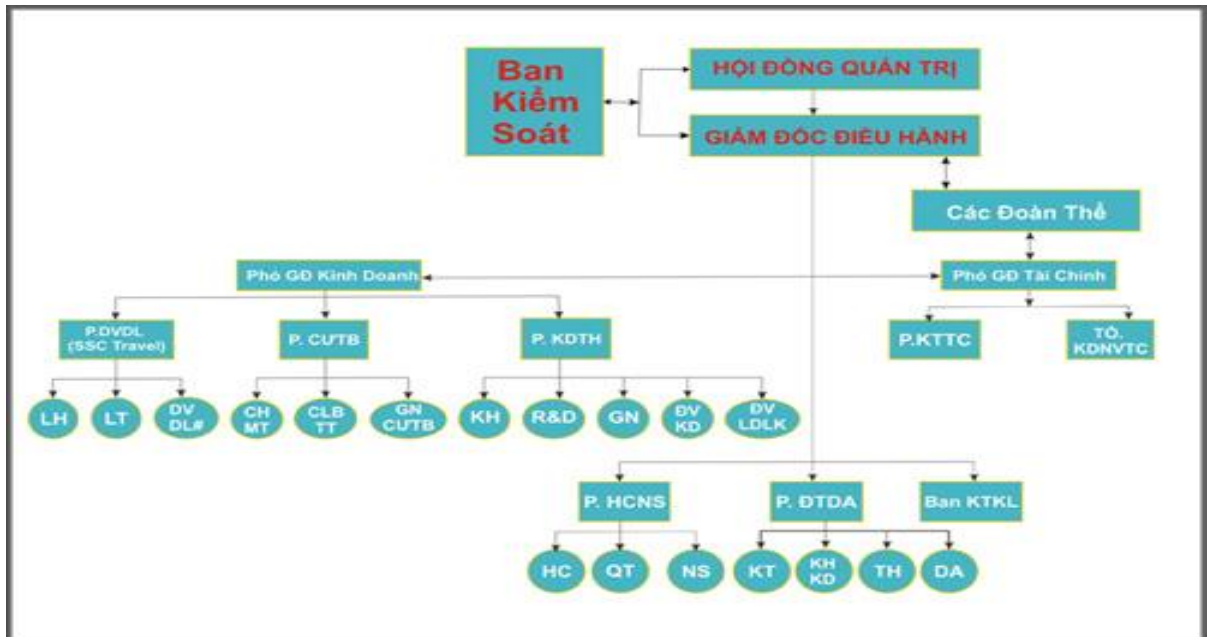
Bảng thống kê doanh thu và lợi nhuận sau thuế trong năm 2009:

Doanh Thu	30,000,000,000
Lợi nhuận sau thuế	5,000,000,000
Chia cổ tức	12%/cp

Chính vì vậy trong tương lai không xa Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn sẽ trở thành một trong những công ty kinh doanh hàng miễn thuế lớn nhất tại Khu Kinh Tế Cửa Khẩu Mộc Bài nói riêng và của Việt Nam nói chung. Giải quyết tốt công ăn việc làm cho lao động địa phương (hiện tại công ty đang sử dụng hơn 20 lao động địa phương với thu nhập bình quân của mỗi lao động từ 2,500,000.00 – 3,500,000 đồng/tháng với đầy đủ các chính sách phụ cấp bảo hiểm xã hội, y tế, cơm trưa.... Góp phần đáng kể thúc đẩy kinh tế xã hội của Huyện Bến Cầu nói riêng và Tỉnh Tây Ninh nói chung.

II. Hệ thống tổ chức của Công ty:

Sơ đồ cơ cấu tổ chức công ty:



Chú Thích:

- ◆ P.DVDL: Phòng Dịch vụ Du lịch
 - LH : Lữ hành
 - LT : Lưu trú
 - DVDL# : Dịch vụ du lịch khác
- ◆ P.CUTB: Phòng cung ứng tàu biển
 - CHMT : Cửa hàng miễn thuế
 - CLBTT : Câu lạc bộ thủy thủ
 - GN CUTB : Giao nhận cung ứng tàu biển
- ◆ P.KDTH: Phòng kinh doanh tổng hợp
 - KH : Kế hoạch kinh doanh
 - R & D : Nhóm nghiên cứu - phát triển
 - GN : Giao nhận
 - ĐVKD : Đơn vị kinh doanh
 - ĐV LDLK : Đơn vị liên doanh liên kết
- ◆ P.KTTC: Phòng Kế toán Tài chính

- ◆ T.KDNVTC: Tổ kinh doanh nghiệp vụ tài chính
- ◆ P.HCNS: Phòng Hành chính Nhân sự
 - HC : Hành chính
 - NS : Nhân sự
 - QT : Quản trị
- ◆ P.ĐTDA: Phòng đầu tư dự án
 - KT : Kỹ thuật
 - KHKD : Kế hoạch kinh doanh
 - TH : Tổng hợp
 - DA : Dự Án
- ◆ Ban KTKL: Ban khen thưởng kỷ luật

Hiện nay tổng số cán bộ công nhân viên của công ty khoảng 65 người làm việc trong 8 bộ phận. Trong đó số người đạt trình độ từ Cao Đẳng, Đại Học đạt 40% trong tổng số cán bộ nhân viên của công ty. Tập trung nhiều ở bộ phận tài chính kế toán (5 người), kinh doanh xuất nhập khẩu tổng hợp (12 người), hành chính nhân sự (2 người), các trưởng bộ phận kho, marketing, thu ngân (7 người). Số còn lại là lao động phổ thông có trình độ lớp 12.

Cơ cấu cán bộ nhân viên trong công ty chia theo trình độ:

St t	Trình Độ	Tỉ lệ (%)	Số người
0 1	Đại học, cao đẳng	40%	26
0 2	Lao động phổ thông	60%	39
Tổng cộng		100%	65

Chức năng nhiệm vụ một số phòng ban trong công ty:

1. Phòng Tài Chính Kế Toán:

- Chịu trách nhiệm kiểm tra, giám sát trực tiếp tình hình tài chính của công ty
- Tổ chức thu, chi hàng ngày
- Kiểm tra hóa đơn đầu ra, đầu vào của công ty.
- Báo cáo thuế theo tháng, quý, năm cho chi cục thuế.
- Lập kế hoạch thanh toán tiền hàng cho nhà cung cấp, tiền cước phí vận chuyển hàng hóa cho các đơn vị vận chuyển.
- Kinh doanh ngoại tệ.
- Lập báo cáo kết quả kinh doanh theo quý, năm để trình lên Hội Đồng Quản Trị.

2. Phòng Kinh Doanh Xuất Nhập Khẩu Tổng Hợp:

- Chịu trách nhiệm tìm kiếm nhà cung cấp, phát triển nguồn hàng.
- Đàm phán giao dịch với các nhà cung cấp hàng hóa.
- Tìm kiếm, giao dịch với các nhà nhập khẩu ở nước ngoài để mở rộng thị trường xuất khẩu.
- Thỏa thuận, soạn thảo hợp đồng thương mại.
- Cùng với ban giám đốc tiến hành ký kết hợp đồng thương mại.
- Liên hệ với các đơn vị vận chuyển (Hãng tàu, Fowarder, Cty vận tải container...) để đăng ký vận chuyển hàng nhập khẩu, xuất khẩu hoặc vận chuyển hàng trong nội địa.
- Lập bộ chứng từ mua bán, thanh toán quốc tế.
- Liên hệ với nhà cung cấp nước ngoài để theo dõi tình hình thực hiện hợp đồng.
- Tiến hành xin giấy phép nhập khẩu, tạm giải tỏa hàng (thực phẩm, các thuyết bị điện, điện tử, các loại mỹ phẩm...), hạn ngạch nhập khẩu đối với các mặt hàng quản lý của cơ quan chuyên ngành (rượu bia, thuốc lá, sản phẩm điện tử).
- Đăng ký kiểm tra chất lượng hàng nhập khẩu.

- Đăng ký và tiến hành giám định hàng hóa cùng với cơ quan giám định.
- Tổ chức giao nhận, thông quan hàng hóa.
- Tiến hành các thủ tục pháp lí liên quan đến hàng hóa để làm việc với các cơ quan chức năng như Hải Quan, Cục Vệ Sinh An Toàn Thực Phẩm, Ban Quản Lý Khu Kinh Tế....

2.1. Bộ phận Marketing:

- Tổ chức các hoạt động marketing
- Liên hệ sở công thương Tỉnh Tây Ninh để xin phép làm các chương trình quảng cáo, khuyến mãi sản phẩm.
- Tìm hiểu nhu cầu, thị hiếu của người tiêu dùng để kịp thời báo cho ban lãnh đạo, bộ phận thu mua xuất nhập khẩu để phát triển mặt hàng, lựa chọn mặt hàng, xác định mặt hàng chủ lực để thông qua đó có thể đáp ứng nhanh theo nhu cầu và thị hiếu của khách hàng.
- Theo dõi tình hình biến động giá cả các mặt hàng của công ty để kịp thời đưa ra những chính sách về giá phù hợp, mang lại lợi nhuận cho công ty, đồng thời cũng thu hút được khách hàng.

2.2. Bộ phận bán hàng:

- Tổ chức theo dõi kiểm tra về tình trạng hàng hóa, số lượng, hạn sử dụng (các mặt hàng thực phẩm, đồ uống, mỹ phẩm...) để kịp thời báo cáo lên trưởng bộ phận.
- Trợ giúp khách hàng.
- Kiểm tra hàng hóa ở lối ra dành cho khách hàng.

2.3. Bộ phận thủ ngân:

- Tính tiền hàng cho khách hàng.
- Báo cáo doanh thu trong ngày cho phòng kế toán.

2.4. Bộ Phận Công Nghệ Thông Tin:

- Kiểm tra, theo dõi hệ thống mạng Internet của công ty.
- Quản lý hệ thống máy tính tiền của bộ phận thủ ngân.
- Giải quyết các sự cố về mạng của công ty.

- Liên hệ với các nhà cung cấp dịch vụ mạng để bảo trì sửa chữa hệ thống mạng.

2.5. Kho:

- Xếp dỡ hàng hóa.
- Tiến hành dán tem phụ đối với hàng nhập khẩu.
- Tổ chức bảo quản, phân loại hàng hóa.
- Di chuyển hàng hóa từ kho lên cửa hàng để kinh doanh.
- Cùng với bộ phận xuất nhập khẩu tổ chức giao nhận hàng hóa với các nhà cung cấp, nhà nhập khẩu.
- Báo cáo kết quả giao nhận hàng hóa tại kho cho phòng Xuất Nhập Khẩu và Phòng kế toán để có biện pháp xử lý kịp thời.
- Nhập mã số hàng hóa và số lượng vào hệ thống máy tính.
- Kiểm tra, theo dõi số lượng hàng hóa tồn đọng trong kho.

3. Phòng hành chính nhân sự:

- Tổ chức tuyển dụng theo yêu cầu của các phòng ban khác trong công ty dưới sự phê duyệt của giám đốc điều hành.
- Khai báo tình hình tăng giảm nhân sự theo yêu cầu của các cơ quan chức năng tại đại phương
- Đăng ký, làm sổ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp cho cán bộ công nhân viên trong công ty.
- Đăng ký tạm trú tạm vắng cho cán bộ công nhân viên ở trọ tại nhà nhân viên của công ty, làm các thủ tục cư trú cho người nước ngoài làm việc tại Việt Nam.
- Tổ chức các hoạt động vui chơi, giải trí cho tập thể cán bộ công nhân viên trong công ty.
- Lưu trữ hồ sơ của người lao động trong công ty

III. Cơ Sở Hạ Tầng Của Công Ty

1. Cửa hàng kinh doanh hàng miễn thuế Mộc Bài:



Chi nhánh công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn:

Địa chỉ: Kí-ốt B6 và B32, khu thương mại Hiệp Thành thuộc khu kinh tế cửa khẩu Mộc Bài, ấp Thuận Tây, xã Lợi Thuận, huyện Bến Cầu, tỉnh Tây Ninh.

- Tel: (84.66) 3765998

- Fax: (84.66) 3765997

- Ngành nghề kinh doanh của chi nhánh: Đại lý hưởng hoa hồng, mua bán lương thực, thực phẩm, đồ uống, rượu, bia, thuốc lá điều sản xuất trong nước, bán hàng miễn thuế, mua bán kim khí điện máy, xe máy, ô tô.

***Vị trí đại lý:**

- Nằm ngay trong khu thương mại miễn thuế Hiệp Thành được cách ly với bên ngoài bằng hàng rào cứng.

Cổng Vào Trung Tâm Thương Mại Hiệp Thành



- Tại Biên Giới Việt Nam - Campuchia,
- Cạnh con đường Xuyên Á.
- Gần cửa khẩu đường bộ quốc tế Mộc Bài (Bên giới Việt Nam – Campuchia).





Với vị trí nằm trong khu siêu thị miễn thuế Mộc Bài (xã Lợi Thuận, huyện Bến Cầu, tỉnh Tây Ninh), Cửa hàng Miễn Thuế chuyên kinh doanh các sản phẩm công nghiệp và tiêu dùng được nhập khẩu từ nước ngoài như: Rượu, Bia, dầu ăn, bánh kẹo, các sản phẩm sữa dưỡng da, sữa tắm,

Với vị trí đẹp (cách TP HCM 70km, giáp trung tâm thị xã Tây Ninh, và gần các tỉnh lân cận như Long An, Bình Dương... và đặc biệt là giáp Vương Quốc Campuchia nên cửa hàng luôn có một lượng khách hàng thường xuyên dò dào từ các tỉnh lân cận và từ Campuchia sang.

Khách trong nước khi mua hàng được miễn thuế 500 ngàn/người/ngày và khách từ Campuchia sang mua hàng không bị giới hạn số tiền mua và mặt hàng nữa). Hiện nay Cửa Hàng đang phối hợp với bộ phận R&D của công ty nhằm tiếp tục phát triển thêm một số mặt hàng mới để đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của người dân, cũng như để khai thác hết tất cả những tiềm năng về nguồn khách hàng cũng như tiềm năng về vị trí địa lý của mình.



Cửa hàng miễn thuế Mộc Bài



Cửa hàng miễn thuế Mộc Bài



Cửa hàng miễn thuế Mộc Bài



2. Cửa Hàng Miễn Thuế Nguyễn Tất Thành:

Nằm trong khuôn viên cảng Sài Gòn, cung cấp các sản phẩm dành cho các thuyền viên và thủy thủ nước ngoài.

Địa chỉ:

157 Nguyễn Tất Thành, K.11, Cảng Sài Gòn, Quận 4, Tp. Hồ Chí Minh

Tel: (84.8) 39404436-38254994

Fax: (84.8) 39404401



3. Kho Hàng

28/9 Trần Trọng Cung, Quận 7, Tp. Hồ Chí Minh

Điện Thoại: (84.8) 37731487

Fax:



IV. Hoạt động của công ty:

Hoạt động chính của công ty là kinh doanh hàng miễn thuế. Phần lớn các mặt hàng công ty đang kinh doanh là được nhập khẩu từ các thị trường lớn như Châu Âu (Hà lan, Pháp...), Mỹ Latinh (Mỹ, Mexico, Canada...).

Công ty tập trung kinh doanh các mặt hàng hóa mỹ phẩm, nước hoa của các hãng nổi tiếng trên thế giới, mặt hàng rượu bia nhập khẩu từ Halan, pháp, Australia, Tây Ban Nha...song song với việc phát triển những mặt hàng đã có thương hiệu, được khách hàng Việt Nam tin dùng, công ty cũng chủ trương phát triển những mặt hàng mới, lạ từ các thị trường như Ấn Độ, Pakistan, Mexico...lúc đầu cũng gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên sau một thời gian quảng bá sản phẩm bằng các hoạt động Marketing, khuyến mãi...dần dần khách hàng cũng cảm thấy thích thú, tin tưởng và có nhu cầu cao đối với các dòng sản phẩm mới của công ty.

Theo kế hoạch của Hội Đồng Quản Trị đưa ra trong buổi họp hội đồng quản trị năm nay là:

-Tổng doanh thu của toàn công ty năm 2010 ước đạt 67,114,077,921 đồng/năm.

-Lợi nhuận sau thuế của toàn công ty trong năm 2010 ước đạt 7,841,096,004 đồng/năm.

***Chi nhánh Mộc Bài:**

Kế hoạch năm 2010:	Doanh Thu	Lợi nhuận trước thuế
Bia Heineken	17,809,560,000	-
Sữa Ensure	12,234,600,000	-
Xà bông Kaka	247,800,000	-
Rượu	90,000,000	-
Bột giặt Blue Ribbon:	-	-
Tổng	30,381,960,000	3,412,975,898

***Cửa hàng miễn thuế**

Kế hoạch 6 tháng đầu năm:	Doanh Thu	Lợi nhuận sau phí
Cửa hàng miễn thuế	7,750,000,000	1,150,000,000
Giao nhận Castrol	600,000,000	200,000,000
Tổng:	8,350,000,000	1,350,000,000

Sơ kết hoạt động kinh doanh 6 tháng đầu năm toàn công ty:**Chi nhánh Mộc Bài:**

Thực hiện 06 tháng đầu năm:	Doanh Thu thực hiện	Lợi nhuận thực hiện
Bia Heineken	13,664,047,800	1,971,042,835
Sữa Ensure	12,336,278,121	883,068,140
Xà bông Kaka	86,509,000	
Rượu	146,495,000	67,397,804
Bột giặt Blue Ribbon:	205,880,000	
Tổng:	26,439,209,921	2,921,508,779

% thực hiện so với kế hoạch: **87.02%** **85.60%**

Tỷ lệ DT & LN từng mặt hàng	% DT / Tổng DT của CN	% LN / Tổng LN của CN
Bia Heineken	44.97	57.75
Sữa Ensure	40.60	25.87
Xà bông & rượu	1.44	1.97
Tổng :	87.02	85.60

Cửa hàng miễn thuế:

Thực hiện sáu tháng đầu năm	Doanh Thu	Lợi nhuận sau phí
Cửa hàng miễn thuế	12,896,000,000	1,346,543,000
Giao nhận Castrol	575,395,000	269,590,000
Tổng	13,471,395,000	1,616,133,000

Tỷ lệ % thực hiện so với kế hoạch 6 tháng đầu năm	% DT/ kế hoạch	% LN / kế hoạch
Cửa hàng miễn thuế	166.40	117.09
Giao nhận Castrol	95.90	134.80

CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH 06 THÁNG CUỐI NĂM**Chi nhánh Mộc Bài:**

Kế hoạch 6 tháng cuối năm	Doanh Thu	Lợi nhuận gộp
Bia Heineken	11,066,130,000	1,367,590,000
Sữa Ensure	6,370,608,000	815,625,600
Xà bông Kaka	21,735,000	
Rượu	58,800,000	20,238,625
Bột giặt Blue Ribbon:	86,200,000	
Tổng	17,603,473,000	2,203,454,225
Tổng DT & LN dự kiến năm 2010	44,042,682,921	5,124,963,004
Dự kiến so với kế hoạch năm 2010 (%)	144.96	150.16
DT & LN phân bổ theo từng mặt hàng	DT dự kiến (%)	LN sau C/P dự kiến (%)
Bia Heineken	62.86	62.07

Sữa Ensure	36.19	37.02
Xà bông & rượu	0.95	0.92
Tổng :	100	100

Tổng nguồn vốn dự kiến cho 6 tháng cuối năm:

16,019,174,000

Cửa hàng miễn thuế

Kế hoạch 6 tháng cuối năm	Doanh Thu	Lợi nhuận sau phí
Cửa hàng miễn thuế	9,000,000,000	900,000,000
Giao nhận Castrol	600,000,000	200,000,000
Tổng:	9,600,000,000	1,100,000,000
Tổng DT & LN dự kiến năm 2010	23,071,395,000	2,716,133,000
Dự kiến so với kế hoạch năm 2010		
(%)	128.53	110.86

Tổng nguồn vốn dự kiến cho 6 tháng cuối năm: 491,000

USD

Bên cạnh việc đa dạng hóa nguồn hàng, xác định mặt hàng nhập khẩu chủ lực, công ty cũng đang đẩy mạnh việc tìm kiếm thị trường xuất khẩu. Hiện nay sức tiêu thụ của thị trường nội địa đang giảm rõ rệt, chính vì vậy việc định hướng thị trường xuất khẩu và xác định mặt hàng nhập khẩu chủ lực là một định hướng đúng đắn của công ty. Có như vậy công ty mới có thể đứng vững và phát triển được trong tình hình kinh tế thế giới như hiện nay.

V. Tình hình nhân sự:

Hiện nay công ty đang chú trọng việc đào tạo cán bộ nhân viên. Đặc biệt là các bộ phận Marketing, kinh doanh, thu ngân. Vì đây là lực lượng nòng cốt thúc đẩy doanh thu của công ty. Song song với việc đào tạo nhân viên cũ, công ty cũng tiến hành tuyển dụng nhân viên thuộc các bộ phận nói trên nhưng với yêu cầu tuyển dụng gắt gao hơn như yêu cầu phải có trình độ từ trung cấp trở lên, có kinh nghiệm trong lĩnh vực mà công ty đang tuyển dụng, có kinh nghiệm giao tiếp và thuyết phục khách hàng. Vì đây là những bộ phận luôn tiếp xúc trực tiếp với khách hàng nên cần phải có sự hiểu biết về sản phẩm, có kỹ năng thuyết phục khách hàng. Đó là những tiêu chí cần thiết cho một nhân viên bán hàng hay nhân viên marketing.

VI. Đặc điểm hoạt động kinh doanh của Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn (Saigon Ship Chandler Joint Stock Company)

1. Phân tích đánh giá hiệu quả nhập khẩu của Công ty.

1.1. Khái quát về hoạt động nhập khẩu của Công ty:

Hiện nay hoạt động nhập khẩu của công ty chủ yếu tập trung vào hai nhóm sản phẩm đó là:

+ Hóa mỹ phẩm



Hóa Mỹ Phẩm Nhập Khẩu Từ Mỹ

+ Thực phẩm các loại và bia Heineken nhập khẩu từ Hà Lan & Mỹ:



Khoai Tây Chiên Pringles Nhập Khẩu Từ Mỹ



Bia Heineken Hà Lan 500ml



Sữa Ensure 8oz Nhập Khẩu Từ Mỹ



Tuy trong tình hình kinh tế suy thoái như hiện nay, sức mua của người tiêu dùng

giảm, song với những nỗ lực không ngừng của đội ngũ cán bộ công nhân viên toàn thể công ty, luôn tìm kiếm phát triển nguồn hàng mới, những mặt hàng thiết yếu cho cuộc sống sinh hoạt hàng ngày của người dân nên sức tiêu thụ sản phẩm của công ty vẫn không giảm đáng kể, do đó kim ngạch nhập khẩu hàng tháng của công ty vẫn dao động ở mức 250,000 – 300,000 USD.

1.2. Phân tích đánh giá hiệu quả nhập khẩu của Công ty:

Với phương châm hết lòng phục vụ khách hàng, vì khách hàng do đó chủ trương của công ty đề ra là phải cung cấp những mặt hàng đáp ứng thị hiếu của người tiêu dùng, đảm bảo cung cấp cho khách hàng những sản phẩm chất lượng tốt nhất. Do vậy lượng khách đến tham quan, mua sắm tại công ty ngày càng đông. Theo thống kê của bộ phận kinh doanh, mỗi ngày có tới 300 – 400 lượt khách đến tham quan, mua sắm tại công ty. Những ngày thứ bảy, chủ nhật, ngày lễ lên tới 600 lượt khách do đó kim ngạch nhập khẩu và doanh thu của công ty luôn ổn định và ngày càng tăng.

1.3. Đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh nhập khẩu của Công ty.

1.3.1. Những kết quả đạt được: Sản phẩm các tập trung vào nhóm hàng hóa mỹ phẩm, thực phẩm và đồ uống các loại. Doanh thu và lợi nhuận của công ty luôn ổn định và có chiều hướng tăng ở mức cao, cụ thể trong năm 2008:

- Tổng doanh thu cả năm của công ty đạt **24,500,000,000** đồng.
- Lợi nhuận sau thuế trong năm 2008 đạt **1,520,000,000** đồng.

Năm 2009:

- Tổng doanh thu cả năm của công ty đạt **30,000,000,000** đồng
- Lợi nhuận trước thuế trong năm 2009 đạt **5,000,000,000** đồng

Theo sơ kết 6 tháng đầu năm 2010 tổng doanh thu của toàn công ty đạt 39,910,604,921 đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 4,537,641,779 đồng.

1.3.2. Những tồn tại và hạn chế, nguyên nhân:

- Giữa các bộ phận chưa có sự phối hợp nhịp nhàng với nhau, chưa có sự hợp

tác chặt chẽ, không nhất quán dẫn đến tình trạng hàng hóa bị ứ đọng, hư hỏng, số liệu về hàng hóa không thống nhất giữa các bộ phận dẫn đến khó khăn trong vấn đề thanh khoản hàng hóa, báo cáo thuế với các cơ quan chức năng.

- Giá cả đầu vào của hàng hóa vẫn còn ở mức cao dẫn đến lợi nhuận trong kinh doanh không cao.
- Sự quản lý của ban lãnh đạo chưa thật chặt chẽ dẫn đến thất thoát hàng hóa.
- Bộ phận marketing chưa làm tốt công việc được giao dẫn đến còn nhiều khách hàng tiềm năng chưa được biết đến công ty, sự cập nhật giá hàng hóa trên thị trường chưa được chú trọng, gây khó khăn cho việc quyết định giá bán của hàng hóa cùng loại.

2. Định hướng chiến lược phát triển của Công ty:

- Tập trung khai thác những mặt hàng có thể mạnh cạnh tranh về giá so với thị trường tiêu thụ nội địa.
- Phát triển nguồn hàng, nhà cung cấp nước ngoài, đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Campuchia, Philippines và một số thị trường thị trường khác.
- Tập trung phát triển các nhóm hàng rượu, bia, thuốc lá, các sản phẩm nước hoa, sản phẩm chăm sóc cơ thể.
- Phát triển các nhóm hàng thuộc ngành thời trang như quần áo, giày dép...
- Định hướng đến năm 2011 sẽ phát triển đầy đủ các mặt hàng, với đầy đủ các nhãn hiệu nổi tiếng trên thế giới.
- Kim ngạch nhập khẩu, doanh thu, lợi nhuận đến năm 2011 tăng từ 45-50% so với năm 2010.
- Phát triển thêm một số cửa hàng kinh doanh ở các khu thương mại miễn thuế trong cả nước như Khu Thương Mại Đặc Biệt Lao Bảo tỉnh Quảng Trị, Khu thương mại cửa khẩu Tịnh Biên tỉnh An Giang...
- Phát triển hoạt động giao nhận hiện nay của công ty thành một ngành kinh doanh mới trong thời gian tới.

CHƯƠNG 2: Công Tác Giao Nhận Hàng Hoá Tại Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn

I. LÝ LUẬN CHUNG VỀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA QUỐC TẾ BẰNG ĐƯỜNG BIỂN:

1. Giao nhận hàng hóa quốc tế bằng đường biển.

1.1. Khái niệm.

Đặc điểm nổi bật của buôn bán quốc tế là người mua và người bán ở các quốc gia khác nhau. Để hàng hóa từ tay người bán đến được tay người mua phải thông qua vận tải hàng hóa quốc tế. Giao nhận là một khâu quan trọng trong vận tải hàng hóa quốc tế. Vậy giao nhận là gì?

HHCó rất nhiều định nghĩa về giao nhận.

Theo Quy tắc mẫu của Liên đoàn các hiệp hội giao nhận quốc tế (FIATA): (Giáo trình vận tải giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu - PGS. TS Hoàng Văn Châu) Dịch vụ giao nhận (Freight forwarding service) là bất cứ 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 hoặc có liên quan đến các dịch vụ trên kể cả các vấn đề hải quan, tài chính, mua bảo hiểm, thanh toán, thu thập chứng từ liên quan đến hàng hóa.

Theo điều 163 Luật Thương mại Việt Nam: Dịch vụ 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 ủy thác của chủ hàng, của người vận tải hoặc người làm dịch vụ giao nhận khác (gọi chung là khách hàng).

Như vậy, về cơ bản: giao nhận hàng hóa là tập hợp những công việc có liên quan đến quá trình vận tải nhằm thực hiện việc di chuyển hàng hóa từ nơi gửi hàng (người gửi hàng) đến nơi nhận hàng (người nhận hàng).

1.2. Đặc điểm.

Không tạo ra sản phẩm vật chất: chỉ tác động làm cho đối tượng thay đổi vị trí về mặt không gian chứ không thay đổi đối tượng đó.

Mang tính thụ động: Do phụ thuộc vào nhu cầu của khách hàng, các quy định của người vận chuyển, các ràng buộc về pháp luật, tập quán của nước người xuất khẩu, nhập khẩu, nước thứ ba...

Mang tính thời vụ: hoạt động giao nhận phụ thuộc vào hoạt động xuất nhập khẩu. Mà hoạt động xuất nhập khẩu mang tính thời vụ nên hoạt động giao nhận mang tính thời vụ.

Phụ thuộc vào cơ sở vật chất và trình độ của người giao nhận.

1.3. Vai trò

Vai trò quan trọng của giao nhận ngày càng được thể hiện rõ trong xu thế toàn cầu hóa như hiện nay. Thông qua:

Giao nhận tạo điều kiện cho hàng hóa lưu thông nhanh chóng, an toàn và tiết kiệm mà không cần có sự tham gia của người gửi cũng như người nhận tác nghiệp.

Giao nhận giúp cho người chuyên chở đẩy nhanh tốc độ quay vòng của phương tiện vận tải tận dụng tối đa và hiệu quả sử dụng của các phương tiện vận tải cũng như các phương tiện hỗ trợ khác

Giao nhận giúp giảm giá thành các hàng hóa xuất nhập khẩu do giúp các nhà xuất nhập khẩu giảm bớt chi phí như: chi phí đi lại, chi phí đào tạo nhân công, chi phí cơ hội,...

2. Người giao nhận:

2.1. Khái niệm và địa vị pháp lý của người giao nhận

Hiện nay có rất nhiều định nghĩa về người giao nhận nhưng chưa có một định nghĩa thống nhất nào về người giao nhận được quốc tế chấp nhận.

Theo Quy tắc mẫu của FIATA: (Giáo trình vận tải giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu - PGS. TS Hoàng Văn Châu) người giao nhận là người lo toan để hàng hóa được chuyên chở theo hợp đồng ủy thác và hành động vì lợi ích của người ủy thác mà bản thân anh ta không phải là người chuyên chở. Người giao nhận cũng

đảm nhận thực hiện mọi công việc liên quan đến hợp đồng giao nhận như: bảo quản, lưu kho, trung chuyển, làm thủ tục hải quan, kiểm hóa...

Theo điều 164 Luật Thương mại Việt Nam: Người giao nhận là thương nhân có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh về dịch vụ giao nhận hàng hóa.

Người giao nhận có thể là:

+ Chủ hàng: khi chủ hàng tự đứng ra đảm nhận công việc giao nhận hàng hóa của mình.

+ Chủ tàu: Khi chủ tàu thay mặt người chủ hàng thực hiện dịch vụ giao nhận.

+ Đại lý hàng hóa, công ty xếp dỡ hay kho hàng, người giao nhận chuyên nghiệp hay bất kỳ người nào khác có đăng ký kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa.

Vậy, Người giao nhận là người:

Hoạt động theo hợp đồng ủy thác với chủ hàng, bảo vệ lợi ích của chủ hàng.

Lo việc vận tải nhưng chưa hẳn là người vận tải. Anh ta có thể là người có hoặc không có phương tiện vận tải, có thể sử dụng, thuê mướn người vận tải hoặc trực tiếp tham gia vận tải. Nhưng anh ta ký hợp đồng ủy thác giao nhận với chủ hàng là người giao nhận chứ không phải là người vận tải.

Làm một số việc khác trong phạm vi ủy thác của chủ hàng.

Ở các nước khác nhau tên gọi của người giao nhận có khác nhau (Forwarder, Freight forwarder, Forwarding Agent) nhưng đều có chung một tên giao dịch quốc tế là: người giao nhận hàng hóa quốc tế (International freight forwarder) và cùng làm dịch vụ giao nhận.

Do chưa có luật lệ quốc tế quy định về địa vị pháp lý của người giao nhận nên ở các nước khác nhau thì địa vị pháp lý của người giao nhận có khác nhau.

Theo các nước sử dụng luật Common law: Người giao nhận có thể lấy danh nghĩa của người ủy thác (người gửi hàng hay người nhận hàng) thì địa vị *người giao nhận dựa trên khái niệm về đại lý*. Hay có thể *đảm nhận vai trò của người ủy thác* (nhân danh và hành động bằng lợi ích của chính mình). Tự mình chịu trách nhiệm trong quyền hạn của chính mình.

Theo các nước sử dụng luật Civil law: Có quy định khác nhau nhưng thông thường người giao nhận lấy danh nghĩa của mình giao dịch cho công việc của người ủy thác *họ vừa là người ủy thác và vừa là đại lý.*

2.2. Phạm vi dịch vụ của người giao nhận

Chuẩn bị hàng hóa để chuyên chở, gom hàng, lựa chọn tuyến đường vận tải, phương thức vận tải và người chuyên chở thích hợp.

Tổ chức xếp dỡ, chuyên chở hàng hóa trong phạm vi ga, cảng

Tư vấn, nhận và kiểm tra các chứng từ cần thiết liên quan đến hàng hóa

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

Làm thủ tục nhận, gửi hàng, thủ tục hải quan, kiểm nghiệm, kiểm dịch

Mua bảo hiểm cho hàng hóa, thanh toán thu đổi ngoại tệ

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

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

Thu xếp chuyên tải hàng hóa. Thông báo tổn thất với người chuyên chở

Đóng gói bao bì, phân loại, tái chế hàng hóa, lưu kho, bảo quản hàng hóa

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

Thông báo tình hình đi và đến của phương tiện vận tải, giúp chủ hàng trong việc khiếu nại đòi bồi thường.

Ngoài ra, người giao nhận còn cung cấp các dịch vụ đặc biệt theo yêu cầu của chủ hàng như: vận chuyển máy móc thiết bị cho các công trình xây dựng lớn (giao nhận công trình), vận chuyển hàng triển lãm...

Thêm vào đó người giao nhận còn đóng vai trong MTO (Ministry of Transportation of Ontario là bất kỳ một hợp đồng vận tải đa phương thức và nhận trách nhiệm thực hiện hợp đồng đó như là một người chuyên chở) và phát hành cả chứng từ vận tải.

2.3. Vai trò của người giao nhận trong thương mại quốc tế

Ngày nay cùng với sự mở rộng trong thương mại quốc tế thì các phương thức

vận tải ngày càng phát triển: vận tải container, vận tải đa phương thức (VTĐPT), người giao nhận không chỉ làm đại lý, người nhận ủy thác mà còn cung cấp dịch vụ vận tải và đóng vai trò như một vai chính (Principal) – người chuyên chở (Carrier). Người giao nhận đã đóng vai trò:

“Môi giới hải quan”: Người giao nhận thay mặt người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu làm thủ tục hải quan như một môi giới hải quan

Đại lý: Người giao nhận đóng vai trò như một đại lý của người chuyên chở để thực hiện các hoạt động khác nhau như: nhận hàng, giao hàng, lập chứng từ, làm thủ tục hải quan, lưu kho... trên cơ sở hợp đồng ủy thác.

Người gom hàng: người chuyên chở đóng vai trò là đại lý hoặc người chuyên chở. Đặc biệt là không thể thiếu trong vận tải container nhằm thu gom hàng lẻ thành hàng nguyên để tận dụng sức chở của container và giảm cước phí vận tải.

Người chuyên chở: Trong nhiều trường hợp người giao nhận đóng vai trò là người chuyên chở (người thuê chuyên chở hoặc người chuyên chở thực tế). Hoặc trong trường hợp người giao nhận cung cấp vận tải đa phương thức.

II. Giới thiệu quy trình giao nhận hàng xuất khẩu bằng đường biển:

1. Quy trình chung:

- Xin giấy phép xuất khẩu (nếu có)
- Chuẩn bị hàng hóa để xuất khẩu.
- Kiểm tra hàng xuất khẩu.
- Thuê phương tiện vận chuyển (nếu có).
- Làm thủ tục Hải Quan.
- Giao hàng xuất khẩu.
- Thông báo cho người mua biết kết quả hàng đã giao
- Lập bộ chứng từ thanh toán
- Khiếu nại (nếu có)
- Thanh lý hợp đồng.

1.1 Xin giấy phép xuất khẩu (nếu có)

Doanh nghiệp phải thực hiện đúng các nghị định của chính phủ, các quyết định của Thủ tướng chính phủ, các quy định, thông tư hướng dẫn của các Bộ, ngành về việc quản lý xuất nhập khẩu.

Các quyết định, thông tư hướng dẫn của Bộ, ngành có liên quan về việc quản lý xuất khẩu, nhập khẩu.

1.2 Chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu:

1.2.1 Kiểm tra:

- Nhà xuất khẩu có nghĩa vụ kiểm tra về số lượng, chất lượng, phẩm chất hàng hóa xuất khẩu: do KCS tiến hành tại cơ sở.
- Mời cơ quan giám định hàng hóa xuất nhập khẩu có chức năng tiến hành kiểm tra hàng hoá như: Cafecontrol, Vinacontrol, trung tâm 3,... hoặc cơ quan giám định đã thỏa thuận trong hợp đồng kinh tế đã ký.

1.2.2. Kiểm dịch hàng xuất khẩu:

Do Chi cục bảo vệ thực vật vùng II hoặc trung tâm chẩn đoán, kiểm dịch động vật tiến hành, cục Thú y.

1.2.3. Giám định hàng hóa.

Để được giám định hàng hóa, doanh nghiệp cần phải điền vào mẫu” Giấy yêu cầu giám định” với các nội dung:

- Tên công ty.
- Tên hàng và tình trạng hàng hóa.
- Số lượng yêu cầu giám định.
- Tên, địa chỉ người nhận.
- Tên phương tiện vận tải.
- Thời gian, địa điểm yêu cầu giám định.
- Số bản xin cấp.

Cơ quan giám định sẽ căn cứ vào đơn để giám định hàng hóa. Sau khi kiểm tra thực tế số lượng, trọng lượng, bao bì, ký mã hiệu, người giám định sẽ lấy mẫu phân tích, kiểm tra. Sau khi có vận đơn sẽ được cấp giấy chứng nhận chính thức.

1.2.4. Làm thủ tục hải quan hàng xuất khẩu:

1.2.4.1. Chuẩn bị bộ hồ sơ khai báo hải quan:

Bao gồm:

- + Tờ khai hải quan: 2 bản chính.
- + Giấy giới thiệu của doanh nghiệp.
- + Hợp đồng ngoại thương & phụ kiện (sao y)
- + Hóa đơn thương mại: 1 bản chính
- + Bảng kê chi tiết hàng hóa: 1 bản chính.
- + Định mức
- + Hai biên bản bàn giao theo mẫu của Hải Quan.

1.2.4.2. Khai báo và nộp bộ tờ khai hải quan:

Người xuất khẩu tự kê khai, áp mã tính thuế cho đối tượng khai báo hải quan, nộp tờ khai hải quan và các giấy tờ kèm theo đúng quy định.

Sau khi đã có số đăng ký tờ khai, người xuất khẩu đi đóng lệ phí Hải quan, lệ phí seal (hàng đóng trong container), lệ phí Vicofa (nếu là hàng cà phê).

- Chở hàng ra cảng xuất (container hoặc hàng lẻ)
- Đăng ký kiểm hóa (đối với lô hàng bị kiểm tra xác suất)
- Đăng ký hải quan giám sát kho, bãi để đóng hàng vào kho, cont (đối với hàng lẻ), hạ bãi (đối với hàng xuất nguyên container)
- Liên hệ đại lý hãng tàu trình Booking đóng hàng vào kho, container (đối với hàng lẻ); đóng tiền hạ bãi tại thương vụ cảng (đối với hàng xuất nguyên cont).

- Đại lý hãng tàu, kho lập phiếu nhập hàng, xác nhận số kiện, số khối.
- Đóng tiền CFS tại phòng thương vụ cảng (đối với hàng lẻ đóng vào kho); đóng tiền CFS cho đại lý hãng tàu (đối với hàng lẻ đóng vào container tại bãi).
- Thanh lý tờ khai xuất khẩu xác nhận đã hoàn thành thủ tục xuất hàng.
- Vào sổ hãng tàu để đăng ký chuyển tàu (đối với hàng xuất nguyên container)
- Chứng thực xuất khi tàu chạy.

1.2.4.3. Đưa hàng đến để kiểm tra:

- Điều kiện miễn kiểm tra thực tế:
 - + Chủ hàng có quá trình 1 năm xuất khẩu không vi phạm quy chế của hải quan.
 - + Các mặt hàng: nông sản, dệt, may, thủy sản, giày dép, cao su tự nhiên, hàng thực phẩm tươi sống, hàng thực phẩm chế biến, hàng cơ khí điện máy, hàng lông, hàng rời... các mặt hàng mà việc xác định khối lượng, chất lượng, chủng loại phải căn cứ kết luận của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền hoặc tổ chức giám định, hàng xuất khẩu của doanh nghiệp trong khu chế xuất.

- Hàng kiểm tra thực tế:

- + Cách 1: Kiểm tra xác suất thực tế: không quá 10% khối lượng hàng xuất khẩu.
- + Cách 2: Kiểm tra thực tế toàn bộ hàng xuất khẩu đối với chủ hàng nhiều lần vi phạm pháp luật hải quan hoặc các lô hàng xuất khẩu có dấu hiệu vi phạm.

Sau khi hàng hóa được kiểm tra thực tế, có xác nhận của cán bộ kiểm hóa và đội phó đội kiểm hóa thì hàng hóa được thông quan.

1.2.4.4. Làm nghĩa vụ nộp thuế (nếu có) và thông quan hàng hóa xuất khẩu:

Hầu hết các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam đều được miễn thuế. Tuy nhiên có một số mặt hàng xuất khẩu vẫn phải chịu thuế xuất khẩu như: nhôm, sắt ở dạng phế liệu....Do đó doanh nghiệp cần: tự kê khai thuế trong tờ khai hải quan và tự chịu trách nhiệm về việc kê khai của mình.

Cán bộ Hải Quan tính thuế kiểm tra việc áp mã hàng hóa và việc tính thuế của doanh nghiệp.

Trong thời hạn 6 tháng kể từ ngày đăng ký tờ khai, nếu doanh nghiệp phát hiện có sự nhầm lẫn khi khai báo thì phải báo cho hải quan để điều chỉnh số tiền thuế phải nộp.

Thời điểm tính thuế xuất khẩu:

- Thời điểm tính thuế xuất khẩu là ngày đối tượng nộp bộ hồ sơ hợp lệ đăng ký với cơ quan hải quan.

- Thuế xuất khẩu được tính theo thuế suất, giá tính thuế, tỷ giá tính thuế tại ngày đăng ký tờ khai hàng hóa xuất khẩu. Quá 15 ngày kể từ ngày đăng ký tờ khai nhưng chưa có hàng thực xuất thì tờ khai đó không có giá trị làm thủ tục hải quan.

- Thời hạn nộp thuế xuất khẩu: trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày đăng ký tờ khai hải quan .

1.2.4.5. Thông báo cho người mua về tiến độ giao hàng.

Nhà xuất khẩu phải thông báo thường xuyên cho nhà nhập khẩu về tình hình lô hàng và phải đảm bảo tiến độ giao hàng đúng theo quy định.

1.3 Chứng từ:

1.3.1. Giấy chứng nhận xuất xứ (C/O):

Vì Việt Nam là nước đang phát triển nên nhiều quốc gia công nghiệp phát triển trên thế giới thường dành chế độ ưu đãi GSP cho hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu vào quốc gia đó, trong đó có Mỹ. Khi có giấy chứng nhận xuất xứ của Việt Nam thì sẽ được hưởng mức thuế ưu đãi đặc biệt, do đó sản phẩm có thể cạnh tranh được với các đối thủ khác trên thế giới. Cơ quan có thẩm quyền cấp C/O cho doanh nghiệp là Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam, chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh.

Khi nhận được vận tải đơn , nhân viên chứng từ tiến hành soạn bộ chứng từ đề nộp C/O cho phòng thương mại. Bộ chứng từ gồm có:

- Đơn xin cấp C/O.
- C/O : 1 bản chính, 3 bản copy.
- Đơn xin nợ tờ khai xuất khẩu chưa thanh khoản.
- Tờ khai xuất khẩu đã được ký thông quan : 1 bản chính để đối chiếu, 1 copy để phòng thương mại lưu.
- COMMERCIAL INVOICE : 1 bản chính
- Bill of Lading: 1 bản copy.
- Bảng kê khai SP xuất các nguyên vật liệu sử dụng.
- Tờ khai nhập khẩu nguyên phụ liệu: 1 bản chính để đối chiếu và 1 bản copy.
- Hóa đơn VAT đối với nguyên phụ liệu mua tại Việt Nam: 1 bản chính để đối chiếu và 1 bản copy.

-

Cán bộ tiếp nhận sẽ kiểm tra hồ sơ, nếu hồ sơ đầy đủ và hợp lệ thì tiến hành trừ số lượng hàng hóa đã xuất và ký tên lên tờ khai xuất chính và trừ số trên tờ khai nhập gốc số nguyên phụ liệu đã sử dụng cho số hàng hóa đó. Sau đó trả cho doanh nghiệp phiếu tiếp nhận. Trong vòng 6 tiếng, nhân viên công ty có thể mang phiếu tiếp nhận đến Phòng Thương Mại Và Công Nghiệp Việt Nam (VCCI). Nếu hồ sơ đã ký thì sẽ qua phòng kế toán đóng phí và mang biên lai thu phí sang bộ phận trả C/O để nhận C/O.

Có các loại form C/O sau:

- Form A: dành cho hàng xuất sang các nước có chế độ ưu đãi GSP
- Form B: dành cho hàng đi các nước bình thường không có chế độ ưu đãi
- Form ICO: dành cho hàng cà phê
- Form D: dành cho hàng xuất đi các nước trong khối ASEAN

1.3.2. Giấy phép xuất khẩu (Visa)(đối với hàng xuất sang Mỹ)

Sau khi đã có C/O, nhân viên chứng từ sẽ tiến hành chuẩn bị bộ hồ sơ nộp Visa.

Bộ chứng từ gồm:

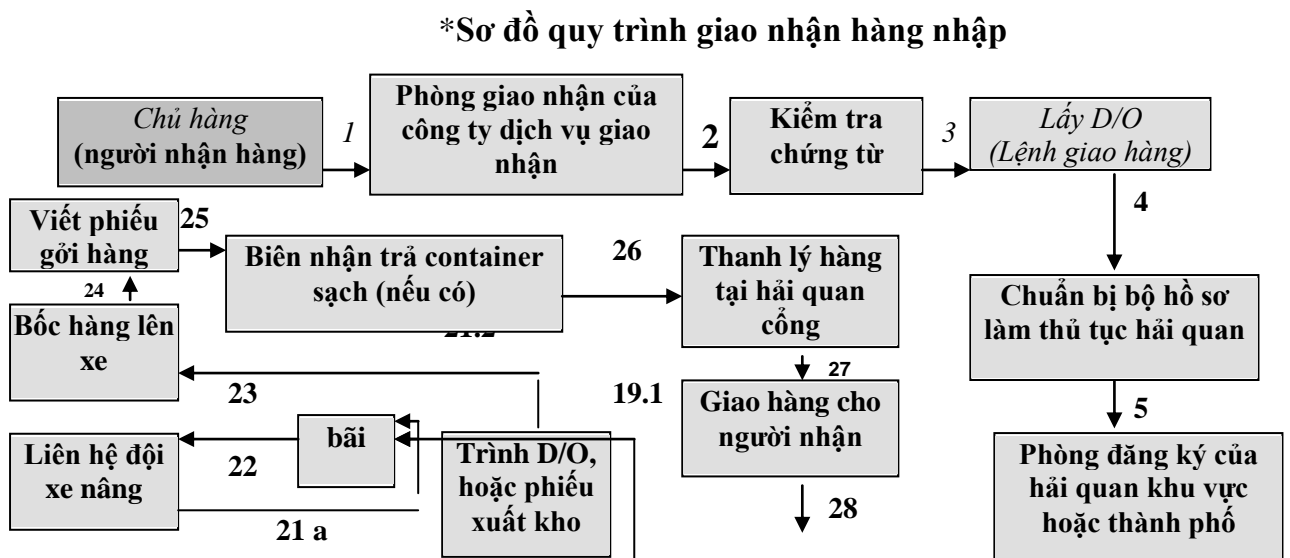
- Đơn xin cấp Visa.
- Visa: 1 bản chính.
- Tờ khai xuất khẩu chưa thanh khoản: 1 copy.
- Đơn xin nợ tờ khai xuất khẩu chưa thanh khoản.
- Bill of Lading: 1 bản copy.
- C/O: 1 bản chính để đối chiếu, 1 bản copy.
- Thông báo giao hạn ngạch của Bộ thương mại.
- Phiếu trừ lùi hạn ngạch của doanh nghiệp .

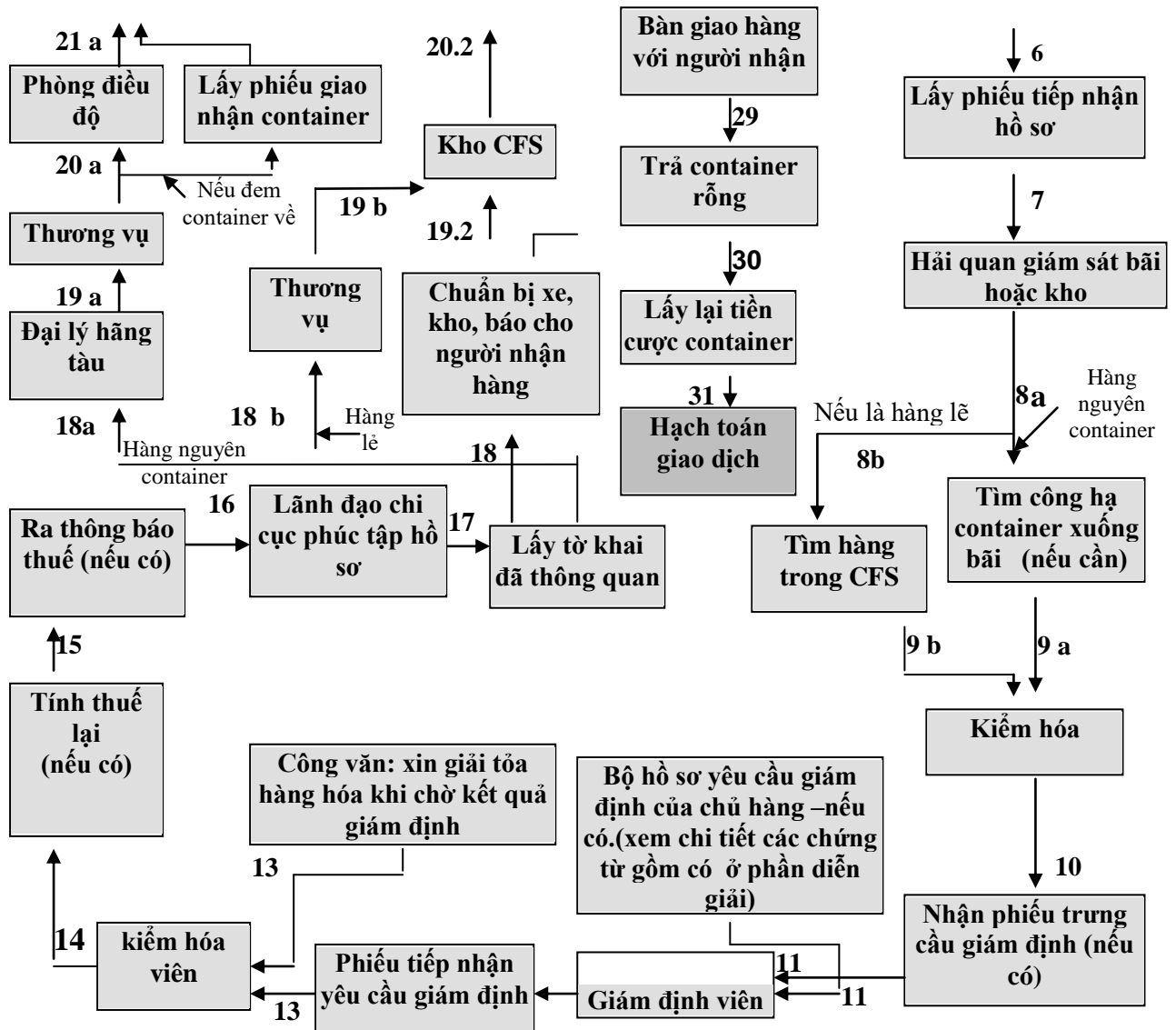
Trước tiên, nhân viên tiếp nhận sẽ đóng dấu tiếp nhận lên hồ sơ xin Visa. Nhân viên kiểm tra chứng từ sẽ kiểm tra cat (chủng loại hàng hóa) mà công ty xin có đúng với chủng loại và chất liệu hàng hóa, đồng thời theo dõi việc sử dụng hạn ngạch của công ty có nằm trong phạm vi cho phép mà Bộ thương mại đã cấp hay không. Nếu hợp lệ, họ sẽ trừ lùi số hạn ngạch công ty đã sử dụng lên phiếu theo dõi hạn ngạch. Trong thời gian khoảng 6-8 tiếng, có thể lên nhận Visa cho lô hàng xuất khẩu. Đồng thời văn phòng 2 – Bộ Thương Mại sẽ email thông tin lô hàng ra Bộ Thương Mại ở Hà Nội kiểm tra và email thông báo cho bên Mỹ về thông tin lô hàng xuất khẩu.

1.3.3 Các chứng từ khác:

Nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ theo yêu cầu trong hợp đồng kinh tế đã ký để giao cho người mua.

III. Giới Thiệu Quy Trình Nhận Hàng Nhập Khẩu Bằng Đường Biển Của Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn:





***Chú giải:**

1. Chủ hàng giao các chứng từ nhận hàng cho phòng giao nhận của công ty dịch vụ giao nhận (bill of lading gốc, invoice gốc, packing list gốc, hợp đồng bản chính, C/O gốc).
2. Phòng giao nhận kiểm tra lại các chứng từ.
3. Nhân viên giao nhận tiến hành lấy D/O.
4. Nhân viên giao nhận tập hợp các chứng từ cần thiết để lập bộ hồ sơ làm thủ tục hải quan cho lô hàng nhập.

5. Nhân viên giao nhận nộp bộ hồ sơ làm thủ tục hải quan cho phòng đăng ký tại hải quan cửa khẩu hoặc hải quan thành phố (tỉnh).
6. Nhận phiếu tiếp nhận hồ sơ từ nhân viên hải quan đã tiếp nhận bộ hồ sơ.
7. Vào hải quan giám sát bãi để đối chiếu lệnh.
8. Nếu là hàng lẻ (8b) thì vào CFS tìm vị trí hàng, nếu là hàng nguyên container (8a) thì đi tìm container, yêu cầu hạ container (nếu cần).
9. Tiến hành mời kiểm hóa viên để kiểm tra lô hàng nhập (9a và 9b).
10. Nhận phiếu trung cầu giám định từ kiểm hóa viên (nếu có).
11. Nộp phiếu trung cầu giám định (nếu có) và bộ hồ sơ yêu cầu giám định của chủ hàng (nếu có) cho giám định viên.
12. Nhận phiếu tiếp nhận yêu cầu giám định (nếu có) từ giám định viên.
13. Nộp phiếu tiếp nhận yêu cầu giám định và công văn xin giải tỏa hàng hóa khi chờ kết quả giám định cho kiểm hóa viên.
14. Đội thuế tiến hành tính lại thuế (nếu có).
15. Đội thuế ra thông báo thuế (nếu có).
16. Lãnh đạo chi cục phức tạp hồ sơ.
17. Nhân viên giao nhận tiến hành lấy tờ khai hàng nhập đã thông quan.
18. Chuẩn bị xe, kho, báo cho người nhận hàng những thông tin về việc giao hàng.
 - Nếu là hàng lẻ thì điều xe vào kho CFS (19.2).
 - Nếu là hàng nguyên container thì điều xe ra bãi container để lấy hàng (19.1).

*** Dành cho hàng nguyên container (FCL).**

(18.a) Tới đại lý hãng tàu xin lấy nguyên container hoặc rút ruột tại bãi, tính tiền lưu container (nếu có).

(19.a) Vào thương vụ đóng tiền thương vụ, lưu bãi (nếu có), lấy hóa đơn.

(20.a) Vào phòng điều độ, trình hóa đơn để lấy phiếu điều động công

nhân. Nếu lấy nguyên container về thì qua phòng giao nhận container lấy phiếu giao nhận container.

(21.a): Liên hệ đội xe nâng.

(22): Hướng dẫn xe nâng ra bãi lấy hàng.

(23): Tiến hành bốc hàng lên xe.

***Dành cho hàng lẻ (LCL).**

(18.b): Vào thương vụ yêu cầu giao hàng CFS.

(19.b): Vào kho CFS liên hệ thủ kho để lấy hàng.

(20.2): Trình D/O hoặc phiếu xuất kho cho thủ kho.

(21.2): Tiến hành bốc hàng lên xe.

(24): Viết phiếu gửi hàng (trucking bill).

(25): Biên nhận trả container sạch sau khi rút ruột (nếu có).

(26): Thanh lý hàng hóa tại hải quan công.

(27): Giao hàng cho người nhận.

(28): Bàn giao hàng với người nhận.

(29): Trả vỏ container rỗng.

(30): Lấy lại tiền cước container.

(31): Hạch toán giao dịch.

***Diễn giải quy trình**

Bước 1: Sau khi công ty dịch vụ giao nhận ký hợp đồng giao nhận với chủ hàng (là người nhập khẩu trong hợp đồng kinh tế), với nhiệm vụ là làm thủ tục thông quan nhập khẩu, vận chuyển hàng hóa an toàn và giao cho người nhận hàng tại địa điểm mà người nhận hàng đã chỉ rõ trong hợp đồng kinh tế nêu trên. Người nhận hàng sẽ cung cấp cho phòng giao nhận của công ty giao nhận một bộ hồ sơ gồm:

Bill of lading (1 bản original)

Packing list (1 bản original)

Commercial invoice (1 bản original)

Certificate of origin (C/o – 1 bản original)

Contract (1 bản chính)

Bước 2: Khi đã nhận được bộ hồ sơ gốc này, nhân viên của phòng giao nhận cần phải ký xác nhận cho người nhận hàng là đã nhận đủ 5 chứng từ như đã nêu ở trên (lúc ký nhận, nên nói rõ là nhận chứng từ gì, bản gốc hay bản sao, số lượng mỗi bản, ngày tháng năm ký nhận). Sau đó nhân viên giao nhận cần phải photo các chứng từ này ra nhiều bản, nhằm phục vụ cho công việc lúc cần thiết, tùy theo tính chất công việc mà các bản sao y đó có lúc không cần phải chứng nhận sao y, có lúc cần phải đem cho người nhận hàng chứng nhận sao y. Khi chứng nhận sao y, người nhận hàng sẽ ký tên, đóng dấu tên và chức vụ người chứng nhận sao y bản chính và dấu “ sao y bản chính” cùng với con dấu của doanh nghiệp – ở đây là người nhập khẩu.

Sau một thời gian, người nhận hàng sẽ nhận: “giấy báo hàng đến” hay “thông báo hàng đến”. Người nhận hàng sẽ gửi thông báo này cho phòng giao nhận của công ty giao nhận. Tùy theo mỗi hãng tàu mà các mẫu thông báo hàng đến khác nhau, nhưng đều có những nội dung cơ bản như sau:

- Tên tàu
- Số vận đơn
- Dự kiến thời gian tàu đến
- Người gửi hàng
- Người nhận hàng
- Tên hàng
- Số lượng, trọng lượng
- Cảng bốc
- Cảng dỡ
- Những lưu ý khi đi nhận lệnh giao hàng (D/O)

Có trong tay giấy báo hàng đến, nhân viên giao nhận kiểm tra xem đây có phải là lô hàng nhập mà cần phải tiến hành làm thủ tục thông quan hay không, dựa vào đối chiếu trên vận đơn, thường thì người nhận hàng đã kiểm tra rồi.

Bước 3: Khi ngày tháng đã cận kề ngày dự kiến tàu đến, nhân viên giao nhận cần chủ động liên lạc với hãng tàu là tàu đã về hay chưa, lúc nào sẽ cập cảng dỡ.

Sau khi biết tàu đã cập cảng dỡ, nhân viên giao nhận cầm vận đơn gốc (bill of lading) hoặc vận đơn surrender và giấy giới thiệu cùng với chứng minh thư (nếu có) đi đến văn phòng đại diện của hãng tàu, tại địa chỉ được thể hiện trên giấy báo hàng đến để lấy D/O.

Sau khi đến văn phòng đại diện của hãng tàu, trình giấy giới thiệu, vận đơn gốc hoặc vận đơn surrender, chứng minh thư (nếu có) cho nhân viên của văn phòng đại diện hãng tàu, nhân viên này sẽ tiếp nhận và sẽ đưa ra mức phí phải đóng. Tùy theo phương hướng kinh doanh của mỗi hãng tàu mà các khoản phí đóng sẽ khác nhau. Ví dụ phí chứng từ, phí CFS, phí D/O v.v... Nhân viên giao nhận đóng phí theo yêu cầu, ký tên vào biên lai thu tiền, biên lai giá trị gia tăng (lưu ý tên và mã số thuế của doanh nghiệp trên các hóa đơn là của công ty giao nhận hoặc của chủ hàng, tùy theo sự thỏa thuận của chủ hàng và người làm dịch vụ nhận giao nhận) nhận D/O và các biên. Khi nhận D/O thì trên D/O sẽ được văn phòng đại diện đóng con dấu của hãng tàu (Tại Việt Nam).

Tùy theo mỗi hãng tàu mà số lượng cũng như màu sắc của các D/O khác nhau, có hãng tàu thì có nhiều màu: trắng, xanh, vàng, hồng, ví dụ: China Shipping. Có hãng tàu toàn là màu trắng, ví dụ: Vina Consol.

Sau khi đã đưa các D/O gốc, nhân viên của đại lý hãng tàu đưa cho nhân viên giao nhận một tờ D/O khác, có nội dung tương tự như các tờ D/O vừa nhận, nhân viên giao nhận sẽ ký xác nhận lên tờ D/O này là đã nhận lệnh.

Vì khi người nhận hàng giao chứng từ cho công ty giao nhận thì người nhận hàng đã kiểm tra tính hợp lệ của chứng từ, hay đã tu chỉnh khi xảy ra bất hợp lệ, nên các số liệu trong các chứng từ đã khớp với nhau, lúc này khi nhận D/O, nhân viên giao nhận chỉ cần kiểm tra, đối chiếu nội dung D/O với vận đơn là đủ, nhằm phát hiện sai sót của D/O (nếu có) và tu chỉnh ngay, tránh trường hợp D/O không có giá trị hiệu lực. Vậy khi nhận lệnh, nhân viên giao nhận cần đối chiếu lệnh với vận đơn (bản sao) ngay khi còn ở đại lý hãng tàu những nội dung chủ yếu sau:

- Tên tàu

- Số vận đơn
- Tên và địa chỉ người nhận hàng
- Người gửi hàng
- Tên hàng
- Loại hàng: (là hàng lẻ hay là hàng nguyên công)
- ❖ Nếu là hàng lẻ thì xem có bao nhiêu kiện, khối lượng bao nhiêu
- ❖ Nếu là hàng nguyên container thì xem số lượng container, loại container (20' hay 40'), mã số container, số seal, khối lượng của mỗi container, số kiện của mỗi container
- Cảng bốc
- Cảng dỡ

Đặc biệt nhân viên giao nhận phải chú ý thời hạn hiệu lực của D/O trong vấn đề lưu kho, lưu bãi, lưu container (có hãng tàu miễn phí, có hãng tàu tính phí sau khi D/O hết hiệu lực) để mà sắp xếp thời gian hợp lý, tiến hành làm thủ tục nhận hàng tránh tình trạng phát sinh thêm các chi phí này, do D/O quá hạn hiệu lực lấy hàng.

Bước 4: Nhân viên giao nhận cần tiếp tục chuẩn bị bộ hồ sơ làm thủ tục hải quan bộ hồ sơ gồm những chứng từ và sắp xếp thứ tự (mang tính tương đối) như sau:

1. Phiếu tiếp nhận hồ sơ (1 bản)
2. Tờ khai hải quan hàng nhập (màu xanh) – bản lưu người khai hải quan (1 bản)
3. Tờ khai hải quan hàng nhập (màu xanh) – bản lưu hải quan (1 bản)
4. Phụ lục tờ khai – bản lưu hải quan (1 bản – nếu có trên 3 mặt hàng)
5. Phụ lục tờ khai – bản lưu người khai hải quan (1 bản – nếu có trên 3 mặt hàng)
6. Tờ khai trị giá tính thuế hàng hóa nhập khẩu – khi là hàng có C/O và được hưởng chế độ ưu đãi thuế quan
7. Phiếu tiếp nhận hồ sơ và theo dõi thời gian làm thủ tục hải quan (1 bản)

8. Giấy giới thiệu (1 bản chính)
9. Hóa đơn thương mại (1 bản chính)
10. Packing list (1 bản copy, 1 bản chính)
11. Bill of lading (1 bản copy)
12. Hợp đồng thương mại (1 bản copy)
13. C/O (1 bản gốc)
14. D/O (1 bản chính)
15. Giấy phép nhập khẩu (nếu có)
16. Quota và phiếu theo dõi thực hiện quota (nếu là hàng có quota)
17. Các công văn, giấy tờ khác. Ví dụ: Giấy cam kết hàng hoá là thiết bị đồng bộ, xác nhận nhập hàng làm tài sản cố định, đăng ký làm thủ tục ngoài giờ v.v...

***Những lưu ý khi chuẩn bị bộ hồ sơ làm thủ tục hải quan:**

1. Nếu D/O quá thời hạn hiệu lực mà vẫn chưa làm thủ tục hải quan để nhập hàng, phát sinh thêm các chi phí lưu kho, lưu bãi, lưu container, thì nhân viên giao nhận phải gia hạn D/O – có nghĩa là đóng tiền phạt do chậm lầy hàng, tại đại lý của hãng tàu. Trình D/O cho đại lý hãng tàu, đại lý của hãng tàu thu tiền phạt, viết hóa đơn và đóng dấu lên D/O: “extended, ngày...x...tháng...y... năm... z ...” hoặc là: “đã gia hạn ngày...x...tháng...y...năm... z ... và dấu “đã thu tiền” hay “paid”. Có nghĩa là D/O đã được gia hạn đến ngày... x ...tháng ... y ... năm... z Nhân viên giao nhận đóng tiền, ký hóa đơn, lấy hóa đơn và D/O đã gia hạn. Trong bộ hồ sơ làm thủ tục hải quan, nếu D/O hết hạn thì phải được gia hạn trước khi nộp bộ hồ sơ cho hải quan khu vực, lúc này D/O mới hợp lệ. Trước khi thanh lý hàng tại hải quan bãi thì D/O phải còn giá trị hiệu lực.
2. Trong tờ khai hàng nhập, nếu là hàng mới thì phải ghi rõ: “hàng mới 100%” ở mục tên hàng trong tờ khai.
3. Nếu là hàng không có C/O thì phải ghi: “không trình, không nợ C/O” ở góc dưới phía bên trái của tờ khai (xem minh họa tại phần chứng từ minh họa).

4. Hàng máy móc nhập khẩu đã qua sử dụng thì phải ghi: “hàng đã qua sử dụng, chất lượng trên 80%”. Phải trên 80% mới được nhập.
5. Nếu là hàng nhập theo giá CFR thì chủ hàng phải tự quy ra CIF để tính thuế nhập khẩu, thuế VAT (nếu là hàng chịu hai loại thuế trên).
6. Ở mục 20 trong tờ khai, phải ghi rõ tổng khối lượng, tổng số kiện.
7. Những giấy tờ sao y phải có chữ ký, con dấu của thủ trưởng và dấu “sao y bản chính”.
8. Các con dấu trong các giấy tờ làm thủ tục thông quan và các giấy tờ khác có liên quan phải nhất quán với nhau. Một dấu là của công ty một dấu là của chi nhánh là không hợp lệ.
9. Chữ ký của các giấy tờ phải cùng một người, có thể là giám đốc hoặc là người nào đó được giám đốc ủy quyền, lúc này phải kèm theo giấy ủy quyền trong bộ hồ sơ làm thủ tục thông quan.
10. Nếu tờ khai có kèm theo phụ lục, có danh sách đính kèm thì phải đóng dấu giáp lai.
11. Khi tới hải quan khu vực làm thủ tục thông quan, nhân viên giao nhận cần đem theo giấy phép đăng ký kinh doanh, giấy đăng ký mã số thuế xuất nhập khẩu để trình cho hải quan lúc cần thiết.
12. Nếu là mặt hàng có thuế mà nhà nước lại quản lý giá tối thiểu khi nhập khẩu, nếu giá trên hóa đơn thấp hơn giá tối thiểu thì lấy giá tối thiểu làm căn cứ để xác định giá tính thuế, ngược lại thì lấy giá trên hóa đơn làm giá để tính thuế.
13. Nếu là mặt hàng có thuế, thuế suất khi nhập khẩu có hoặc không có C/O là khác nhau. Nếu có C/O thì thuế suất sẽ thấp hơn khi không có C/O. Khi nộp bộ hồ sơ mà doanh nghiệp không trình được C/O thì hải quan khu vực tiến hành tính thuế như không có C/O. Khi doanh nghiệp tiến hành bổ sung C/O thì sẽ được hoàn lại khoản thuế được ưu đãi. Thời hạn doanh nghiệp nợ C/O tối đa là 60 ngày kể từ ngày đăng ký tờ khai hải quan. Trong trường hợp doanh nghiệp nộp chậm như vậy thì phải làm đơn xin nộp chậm trình cho thủ trưởng chỉ cục.
14. Tên người bán, người mua trong các chứng từ phải nhất quán với nhau.

15. Nếu tờ khai mà có phụ lục và lại có trên 9 mặt hàng thì phải tạo phụ lục khác theo mẫu của Tổng Cục Hải Quan, ngược lại thì sử dụng mẫu của Tổng Cục Hải Quan (xem mẫu minh họa tại phần chứng từ kèm theo). Phụ lục và tờ khai đều có hai bản, có nội dung giống nhau, một bản có tên: “bản lưu hải quan”, bản còn lại có tên: “bản lưu người khai hải quan”. Lúc này nếu có phụ lục thì hai phụ lục phải có chữ ký, con dấu đỏ của thủ trưởng đơn vị.

Bước 5: Sau khi bộ hồ sơ làm thủ tục hải quan cho lô hàng nhập đã hoàn chỉnh nhân viên giao nhận tới hải quan cửa khẩu khu vực, hoặc hải quan thành phố, nộp bộ hồ sơ tại phòng đăng ký tiếp nhận hồ sơ. Quá trình đăng ký tờ khai diễn ra khép kín trong nội bộ hải quan, nhằm tránh thất lạc những chứng từ hoặc việc sửa đổi sau khi cán bộ hải quan đã kiểm tra. Quá trình này diễn ra như sau:

Nhân viên giao nhận nộp bộ hồ sơ vào bộ phận đăng ký mở tờ khai, cán bộ hải quan sẽ tiếp nhận bộ hồ sơ và bắt đầu kiểm tra nợ thuế, để kiểm tra doanh nghiệp đứng tên trong bộ hồ sơ có nợ thuế hay không. Cán bộ hải quan sẽ truy tìm trên mạng, nếu thấy công ty không nợ thuế thì sẽ in ra một bản mẫu có nội dung là không nợ thuế, cán bộ này sẽ ký tên, đóng dấu, điền ngày tháng năm vào và kẹp bản này vào bộ hồ sơ, bộ hồ sơ sẽ được chuyển qua cán bộ hải quan khác. Nếu cán bộ hải quan truy tìm và thấy rằng doanh nghiệp có nợ thuế, cán bộ hải quan cũng sẽ in ra một bản tra cứu danh sách cưỡng chế theo tờ khai, trên bản này sẽ thể hiện số tiền nợ thuế là bao nhiêu, của tờ khai nào, đăng ký vào ngày nào, đăng ký ở đâu. Nhân viên giao nhận cần kiểm tra lại là thật sự doanh nghiệp có nợ thuế hay không. Việc các doanh nghiệp đã hoàn tất việc nộp thuế nhưng vẫn bị cưỡng chế là do hệ thống thông tin giữa kho bạc nhà nước (ngân hàng) – cục thuế thành phố – hải quan chưa có sự phối hợp chặt chẽ, gây ra sự chậm trễ trong việc hoàn tất thủ tục thông quan cho lô hàng nhập. Sau khi đã kiểm tra lại, nếu doanh nghiệp thật sự nợ thuế thì nhân viên giao nhận sẽ nhận lại bộ hồ sơ làm thủ tục thông quan, do cán bộ hải quan người đã tiếp nhận bộ hồ sơ trả lại, nhân viên giao nhận trình với lãnh đạo của doanh nghiệp vấn đề trên để lãnh đạo có đề xuất phòng kế toán tài chính tiến hành giải tỏa cưỡng chế. Chỉ có giải tỏa cưỡng chế rồi thì bộ hồ sơ làm thủ tục thông quan mới được giải quyết. Sau khi lãnh đạo của công ty và kế toán trưởng đưa ra

phương hướng giải tỏa cưỡng chế là chuyển khoản hay nộp tiền mặt, nhân viên giao nhận lấy mẫu: “giấy nộp tiền vào ngân sách nhà nước bằng chuyển khoản hay bằng tiền mặt” (theo mẫu của Bộ Tài Chính) điền vào những nội dung cần thiết, lưu ý là số tờ khai nợ thuế ở hải quan khu vực nào thì đóng tiền vào tài khoản của hải quan khu vực đó, sau đó trình cho lãnh đạo của doanh nghiệp ký tên, đóng dấu đỏ của doanh nghiệp ở mục “đối tượng nộp”. Nhân viên giao nhận cầm giấy này đến ngân hàng mà doanh nghiệp có mở tài khoản, trình cho nhân viên ngân hàng, giấy nộp tiền sẽ được chuyển vào kế toán trưởng của ngân hàng, kế toán trưởng ký tên, đóng dấu, kế toán viên ký tên vào mục “ngân hàng phục vụ đối tượng nộp”. Sau khi giấy nộp tiền đã được thể hiện trên đó chữ ký của kế toán trưởng, kế toán viên cùng với con dấu của ngân hàng thì giấy này là bằng chứng là doanh nghiệp đã nộp tiền. Ngân hàng sẽ trả lại giấy này cho nhân viên giao nhận. Nhân viên giao nhận cầm giấy nộp tiền này tới hải quan khu vực, nộp vào phòng giải tỏa cưỡng chế cùng với bản tra cứu danh sách cưỡng chế theo tờ khai, sau khi xem xét nếu thấy hợp lệ thì hải quan giải tỏa cưỡng chế sẽ cho biên lai là đã giải tỏa cưỡng chế. Nhân viên giao nhận cầm biên lai này kẹp vào bộ hồ sơ làm thủ tục thông quan và nộp lại bộ hồ sơ này cho hải quan ở bộ phận đăng ký mở tờ khai để tiếp tục quá trình thông quan.

Chú ý: Nếu là hàng dự án, đầu tư có tổng giá trị lớn khoảng trên 400 tỉ đồng thì theo công văn 5082 của Tổng Cục Hải Quan là được miễn cưỡng chế. Ngoài ra cứ số tiền nợ thuế > 0 đồng là bị cưỡng chế.

Sau khi cán bộ tiếp nhận bộ hồ sơ, kiểm tra bộ hồ sơ không có vấn đề gì thì ký tên, đóng dấu họ và tên vào góc phải trên đầu của tờ khai ở ô: “cán bộ đăng ký” và đóng dấu họ và tên lên tất cả các giấy tờ, mỗi chứng từ là một con dấu. Để tạo điều kiện làm việc cho hải quan đăng ký cũng như tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mau lấy được phiếu tiếp nhận, công việc đóng dấu này nhân viên giao nhận đóng giúp và đánh dấu số thứ tự rồi đếm có bao nhiêu tờ, ghi vào tổng số tờ vào mục: Tổng số tờ trên hai phiếu tiếp nhận. Cách đánh dấu như sau: 1 là giấy giới thiệu, các giấy tờ nằm sau giấy giới thiệu lần lượt là 2, 3, 4 v.v... hai tờ khai, hai phiếu tiếp nhận, hai phụ lục (nếu có) không đánh dấu số thứ tự, nhân viên giao nhận đăng ký

ngày giờ kiểm hóa tại mục: “chủ hàng đăng ký kiểm hóa” trên phiếu tiếp nhận hồ sơ và theo dõi thời gian làm thủ tục hải quan, ký tên và trả lại bộ hồ sơ lại cho cán bộ tiếp nhận.

Bước 6: Cán bộ hải quan sẽ đóng dấu lên phiếu tiếp nhận hồ sơ họ và tên và ký tên, cho số tờ khai và gửi lại cho nhân viên giao nhận. Nhân viên giao nhận đến bảng phân công kiểm hóa để tìm hiểu cán bộ kiểm hóa nào sẽ tiến hành kiểm tra lô hàng, hải quan khu vực cho công khai các số điện thoại của các cán bộ kiểm hóa để tiện liên lạc với kiểm hóa viên.

Bước 7: Trong thời gian chờ đợi lãnh đạo chi cục phân công kiểm hóa viên, nhân viên giao nhận ra hải quan giám sát bãi hoặc hải quan kho để đối chiếu lệnh, mục đích là xác định lô hàng chuẩn bị lấy có ở bãi, kho hay không dựa trên manifest mà tàu đã đưa cho cảng tránh trường hợp số liệu trên manifest và trên D/O không khớp với nhau công việc đối chiếu này thì được nhân viên hải quan thực hiện trên mạng thông tin nội bộ. Trước khi đưa D/O vào đối chiếu, nhân viên giao nhận cần viết lên D/O tên công ty, số tờ khai, loại hình, nơi đăng ký tờ khai. Sau khi hải quan giám sát bãi đối chiếu xong, sẽ đóng dấu hình vuông mang tên: “đã đối chiếu” kèm theo ngày tháng năm trên D/O.

Bước 8: Tiếp tục nhân viên giao nhận cần tìm lô hàng nhập đang ở đâu để dẫn kiểm hóa viên đến kiểm tra hàng hóa.

➤ Nếu là hàng nguyên container thì nhân viên giao nhận chạy ra bãi container, tìm xem container đang ở vị trí nào, nếu như container đang ở trên cao, hoặc đang ở dưới đất mà không thể mở nắp container ra để kiểm hóa viên kiểm tra hàng thì nhân viên giao nhận tới phòng điều độ trình D/O, yêu cầu hạ container xuống để kiểm hóa, tiện thể yêu cầu điều độ viên đóng dấu: “cắt seal”. Lúc nhân viên giao nhận yêu cầu hạ container nếu ở Tân Cảng thì phải cho điều độ viên phí hạ container, 1 container 20’ là 10.000 VNĐ, 1 container 40’ là 15.000 VNĐ. Phí này thuộc dạng như tiền bo, không có hóa đơn hay biên lai thu, còn nếu ở các cảng khác hay ở ICD thì không phải đóng phí này, dĩ nhiên nếu container đang ở dưới đất mà có thể mở nắp container ra dễ dàng thì không phải nhờ điều độ viên hạ container.

➤ Nếu là hàng lẻ thì nhân viên giao nhận vào kho CFS gặp thủ kho trình D/O yêu cầu biết vị trí hàng để kiểm hóa.

Bước 9: Sau khi đã biết được vị trí lô hàng ở kho CFS hay ngoài bãi container - đã có thể mở container dễ dàng, nhân viên giao nhận liên lạc với kiểm hóa viên (gồm hai người), dẫn kiểm hóa viên tới vị trí lô hàng để tiến hành kiểm tra hàng, nếu là hàng lẻ thì dẫn vào kho CFS, nếu là hàng nguyên container thì dẫn ra bãi container. Khi hải quan kiểm hóa đã tới vị trí lô hàng, nếu là hàng lẻ thì hải quan bắt đầu kiểm tra hàng, nếu là hàng nguyên container thì nhân viên giao nhận phải tìm đội cắt seal, trình D/O có đóng dấu chữ: “cắt seal”, yêu cầu cắt seal, mở container để kiểm hóa viên kiểm tra hàng. Công việc cắt seal có thể diễn ra trước lúc hải quan kiểm hóa ra tới container, hoặc diễn ra ngay khi kiểm hóa viên có mặt trước container chứa hàng, tùy theo ý muốn của kiểm hóa viên. Sau khi container đã mở kiểm hóa viên bắt đầu kiểm tra hàng. Kiểm hóa viên sẽ kiểm tra tên hàng, số lượng, tình trạng hàng hóa (mới 100% hay đã qua sử dụng, có hư hỏng hay không) có đúng như đã khai trên tờ khai hay không.

Bước 10: Khi kiểm hóa viên không xác định được rõ ràng tên hàng, mục đích sử dụng của lô hàng, ví dụ: Là một phần thiết bị đồng bộ, thì kiểm hóa viên sẽ cho ra phiếu trưng cầu giám định. Mục đích là yêu cầu cơ quan giám định, với tư cách là người thứ ba, hoạt động độc lập xác nhận lại tên hàng, hàng có phải là một phần của thiết bị đồng bộ hay không v.v... tùy theo yêu cầu của kiểm hóa viên mà vấn đề cần giám định trong phiếu trưng cầu giám định sẽ khác nhau. Cơ quan giám định sẽ được kiểm hóa viên chỉ định rõ trong phiếu trưng cầu giám định, tuy nhiên nhân viên giao nhận có thể thỏa thuận với kiểm hóa viên chọn cơ quan giám định theo ý riêng của mình. Nhân viên giao nhận ký tên vào phiếu trưng cầu giám định, kiểm hóa viên cũng ký tên vào, sau đó kiểm hóa viên mang trình với đội phó hoặc đội trưởng ký tên vào, cuối cùng là lãnh đạo chi cục phê duyệt đồng ý với nội dung trong phiếu trưng cầu giám định.

Bước 11: Lúc này kiểm hóa viên gửi lại cho nhân viên giao nhận phiếu trưng cầu giám định. Nhân viên giao nhận cầm phiếu này cùng với bộ hồ sơ yêu cầu giám định của chủ hàng nộp cho giám định viên của cơ quan giám định như đã được đề

cập trong phiếu trung cầu giám định. Bộ hồ sơ yêu cầu giám định của chủ hàng (thường có khi hàng là thiết bị đồng bộ) gồm:

- Giấy yêu cầu giám định – 1 bản chính
- Packing list – 1 bản copy
- Bill of lading – 1 bản copy
- Commercial invoice – 1 bản copy

Bước 12: Giám định viên tiếp nhận và ký tên vào biên bản giao nhận chứng từ do nhân viên giao nhận trình ra để làm bằng chứng là đã giao chứng từ. Đồng thời lúc đó giám định viên sẽ cho ra “phiếu tiếp nhận yêu cầu giám định” gửi lại cho nhân viên giao nhận.

Bước 13: Nhân viên giao nhận cầm phiếu tiếp nhận yêu cầu giám định cùng với công văn xin giải tỏa hàng khi chờ kết quả giám định nộp cho kiểm hóa viên, sau đó nhân viên giao nhận cần liên lạc với giám định viên để lấy chứng thư giám định nộp tiếp cho kiểm hóa viên.

Sau khi có được chứng thư giám định, phiếu tiếp nhận cầu yêu cầu giám định, phiếu trung cầu giám định, công văn xin giải tỏa hàng hóa khi chờ kết quả giám định, kiểm hóa viên sẽ điền kết quả kiểm tra vào tờ khai, hai kiểm hóa viên sẽ ký tên, đóng dấu họ và tên tại phần kết quả kiểm tra.

Bước 14, 15: Bộ hồ sơ sẽ chuyển qua đội thuế để tính lại thuế và ra thông báo thuế, thường thì hàng nhập khẩu chịu thuế tiêu thụ đặc biệt thuế giá trị gia tăng, thuế nhập khẩu, tùy theo loại hàng nhập về chịu thuế hay không chịu thuế mà việc tính lại thuế và ra thông báo thuế có hoặc không có.

Bước 16: Cuối cùng bộ hồ sơ sẽ được chuyển lên lãnh đạo chi cục để phúc tập hồ sơ.

Bước 17: Nhân viên giao nhận nộp phiếu tiếp nhận tại bộ phận trả tờ khai để lấy tờ khai đã thông quan, đóng lệ phí hải quan và thuế (nếu có thuế, thuế có thể đóng ngay nếu là hàng phi mậu dịch hoặc đóng sau 30 ngày kể từ ngày ra thông báo thuế nếu là hàng nhập theo hợp đồng mua bán) nhận lấy tờ khai đã thông quan. Nhân viên giao nhận cần chuẩn bị việc lấy hàng về giao cho người nhận.

+ **Nếu là hàng lẻ (LCL):**

Bước 18: Nhân viên giao nhận chuẩn bị xe, kho (của công ty dịch vụ giao nhận) và liên lạc với người nhận, thông tin cho người nhận ngày giờ dự tính sẽ giao hàng, để người nhận bố trí kho, nhân viên để nhận hàng. **Bước 19.2:** Nhân viên giao nhận điều xe vào kho CFS (Container Freight Station).

Bước 18b: Trong khi chờ xe vào kho, nhân viên giao nhận tới thương vụ trình D/O, yêu cầu giao hàng CFS, có cảng thì thương vụ cho ra phiếu xuất kho, ví dụ cảng Vict (Kp5 Đường A5, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, Hồ Chí Minh), có cảng thì thương vụ đóng dấu lên D/O: “Đề nghị giao hàng CFS”. Ví dụ Tân Cảng.

Bước 19b, 20.2: Sau đó nhân viên giao nhận cầm phiếu xuất kho vào kho CFS (nếu D/O có đóng dấu: “đề nghị giao hàng CFS” cho thủ kho thì thủ kho sẽ ra phiếu xuất kho) trình cho thủ kho.

Bước 21.2: Tiến hành bốc hàng lên xe, thủ kho giữ một bản, còn hai phiếu xuất kho nhân viên giao nhận giữ lại.

Bước 24: Tiến hành viết phiếu gửi hàng (trucking bill), để gửi hàng cho người nhận tới địa điểm mà người nhận đã yêu cầu, nhân viên giao nhận và chủ xe ký tên vào trucking bill, giấy gồm 3 liên, hai liên gửi cho chủ xe và 1 liên nhân viên giao nhận giữ lại.

Bước 26: Nhân viên giao nhận cầm hai phiếu xuất kho cùng với một D/O và tờ khai ra hải quan công đăng ký thanh lý hàng, hải quan công đóng dấu vào hai phiếu xuất kho, nhân viên giao nhận đưa bản màu hồng cho chủ xe, để khi ra công chủ xe đưa lại chỉ hải quan công, lúc này xe mới được phép ra công, còn bản còn lại nhân viên giao nhận giữ.

+Nếu là hàng nguyên container (FCL)

Bước 19.1: Nhân viên giao nhận điều xe ra bãi container.

Bước 18a: Sau đó vào đại lý hãng tàu (thường thì trong cảng và ICD điều có) trình D/O, yêu cầu lấy nguyên container về hay rút ruột tại bãi, đại lý hãng tàu sẽ thu tiền cọc container, ra biên lai cọc thu tiền cọc khoảng 400.000 VNĐ/container 20’ và khoảng 1.200.000 VNĐ/container 40’ đồng thời đóng dấu vào D/O là “lấy nguyên container” hay “rút ruột tại bãi” và dấu của đại lý hãng tàu, đóng tiền cọc container và giữ phiếu thu tiền cọc.

Bước 19a: Nhân viên giao nhận đem các D/O đó vào thương vụ, trình D/O xin rút ruột tại bãi hoặc xin đem container về. Thương vụ sẽ thu tiền và ra hóa đơn, lúc này mã số thuế và tên doanh nghiệp trên hóa đơn là của công ty dịch vụ giao nhận. Nếu doanh nghiệp đem container về thì trình hóa đơn cho phòng giao nhận container, lấy phiếu giao nhận container.

Bước 20a, 21a, 22, 23: Nhân viên giao nhận đem hóa đơn mà thương vụ cấp trình cho phòng điều độ để lấy phiếu điều động công nhân. Từ phiếu điều động, nhân viên giao nhận liên hệ với đội trưởng đội xe nâng được đề cập trong phiếu điều động, trình phiếu điều động ra, đội trưởng sẽ điều xe nâng, nhân viên giao nhận dẫn đội xe nâng ra bãi container để tiến hành bốc container đem về hay rút ruột tại bãi, tiến hành cho bốc hàng lên xe.

Bước 24: Sau khi hàng đã bốc xong, nhân viên giao nhận viết phiếu gửi hàng (trucking bill), gửi cho chủ xe hai bản, một bản còn lại nhân viên giao nhận giữ.

Bước 25: Tùy theo cảng hay ICD mà phí vệ sinh container thương vụ sẽ thu hay không thu, nếu thương vụ có thu thì khi rút ruột tại bãi, nhân viên giao nhận không cần tìm đội trưởng đội xe nâng để xác nhận container sạch, ngược lại thì phải xác nhận container sạch, tất nhiên lúc này nếu container bẩn thì nhân viên giao nhận phải tiến hành cho dọn vệ sinh container, nếu đem container về thì bước này không cần có.

Bước 26: Khi đem container về thì nhân viên giao nhận cầm phiếu giao nhận container, tờ khai, D/O ra hải quan công làm thủ tục thanh lý hàng sau đó hải quan công sẽ đóng dấu lên phiếu giao nhận container và trả lại cho nhân viên giao nhận, nhân viên giao nhận gửi cho chủ xe (tài xế) để chủ xe trình cho hải quan công lúc ra công, như thế xe mới được phép ra công. Nếu như rút ruột tại bãi thì nhân viên giao nhận vào phòng điều độ hoặc thương vụ (tùy cảng hay tùy ICD) trình D/O yêu cầu cho phiếu ra công (phiếu giao nhận hàng rời - trên phiếu này sẽ thể hiện số xe, số lượng kiện hàng, tên hàng) đem phiếu này ra hải quan công thanh lý hàng các thủ tục thanh lý giống như lúc đem container về.

Bước 27: Cho xe chở hàng đến địa điểm giao hàng mà người nhận đã yêu cầu, trình trucking bill cho chủ hàng ký tên vào, lúc này có hai bản mà chủ xe đã giữ

một bản gửi cho chủ hàng, một bản chủ xe giữ lại để trình lại cho nhân viên giao nhận.

Bước 28: Nhân viên giao nhận cần tiến hành lập biên bản bàn giao hàng với người nhận, biên bản gồm hai bản có nội dung giống nhau, mỗi bên ký tên vào và giữ một bản.

Bước 29: Nếu trường hợp đem container về thì sau khi dỡ hàng ra tại địa điểm giao hàng mà người nhận yêu cầu, nhân viên giao nhận cho xe chở container rỗng về trả tại nơi mà trên phiếu cước công đã đề cập, cầm theo mẫu hạ container rỗng trình cho nơi trả container, nơi này sẽ giữ lại phiếu hạ container rỗng, thu tiền hạ rỗng và sẽ cấp lại một phiếu thể hiện tình trạng container ví dụ là container sạch, tốt, không hư hỏng v.v...

Bước 30: Nhân viên giao nhận cầm phiếu này cùng với giấy cước container lại đại lý hãng tàu để nhận lại tiền cước container.

Bước 31: Sau đó cần trình lại với lãnh đạo phòng giao nhận để doanh nghiệp hoạch toán giao dịch. Thường thì ngoài những chi phí hợp pháp có hóa đơn chứng từ thu, còn xuất hiện những chi phí phụ, tất cả những loại phí này đều được doanh nghiệp khoán cho nhân viên giao nhận. Sau đây là điển hình những phí (VNĐ) phải bỏ ra để doanh nghiệp hoàn tất giao dịch:

- ✓ Phí kẹp vào bộ hồ sơ làm thủ tục thông quan: 50.000 – 100.000.
- ✓ Phí cho kiểm hóa viên: 300.000/container. Nhiều container thì phí giảm xuống ví dụ có 10 container thì chỉ khoảng 1.000.000. Tùy theo tính chất hàng và số lượng container.
- ✓ Phí cho đội thuế: khoảng 30.000.
- ✓ Phí cho đối chiếu lệnh: 10.000/ container.
- ✓ Phí cho xe nâng: 1 container 40' 40.000, 1 container 20' 20.000.
- ✓ Phí cho hạ container: 10.000/ container 20', 15.000/ container 40'.
- ✓ Tài xế cho mỗi xe nâng: 10.000.
- ✓ Phí cho hải quan công: 10.000/ 1 xe ra công.

Những mức phí trên chỉ mang tính tương đối, tùy hải quan khu vực mà có loại phí, có loại không có và giá khác nhau.

IV. Thủ Tục Khiếu Nại Trong Xuất Nhập Khẩu Hàng Hóa.

1. Khiếu nại cảng:

Hàng hóa thừa mà kiểm hóa viên không phát hiện thì nhân viên giao nhận tiến hành nhận hàng sau khi tiến hành xong thủ tục thông quan. Nếu thấy hàng hóa thiếu so với tờ khai hàng hóa nhập khẩu hoặc hàng bị hư hỏng, đổ vỡ thì khi kiểm tra hàng hóa, kiểm hóa viên sẽ phát hiện ra tổn thất của hàng hóa. Nếu kiểm hóa viên không phát hiện ra những tổn thất đó thì nhân viên giao nhận phải báo với kiểm hóa viên để kiểm hóa viên lập biên bản tình trạng cụ thể của hàng hóa. Trong lúc kiểm hóa viên lập biên bản, nhân viên giao nhận thông báo cho bảo hiểm (nếu hàng có bảo hiểm) hay thông báo cho cơ quan giám định, để giám định viên của bảo hiểm hay giám định viên của cơ quan giám định xuống hiện trường và xác định kết quả tổn thất. Đồng thời nhân viên giao nhận mời đại diện cảng ra lập biên bản kiểm tra sơ bộ, sau khi lập biên bản mà cảng không trình ra được biên bản hàng hư hỏng, đổ vỡ (COR) và biên bản quyết toán giao nhận hàng với tàu (ROROC), giấy chứng nhận hàng thừa thiếu so với lược khai của tàu (CSC), thư dự kháng (LOR) thì cảng phải chịu hoàn toàn trách nhiệm.

✓ *Nếu hàng hóa có mua bảo hiểm và tổn thất thuộc phạm vi bảo hiểm thì nhân viên giao nhận lập bộ hồ sơ yêu cầu bảo hiểm bồi thường tổn thất, các vấn đề khác liên quan đến việc đòi cảng bồi thường là do người bảo hiểm chịu trách nhiệm. Đến đây, nhân viên giao nhận hết trách nhiệm.*

Bộ hồ sơ khiếu nại người bảo hiểm bồi thường tổn thất.

1. Thư khiếu nại đòi bồi thường tổn thất.
2. Bản gốc giấy chứng nhận bảo hiểm hay đơn bảo hiểm.
3. Bản gốc hóa đơn thương mại kèm theo packing list, bảng chi tiết trọng lượng (WL).
4. Bản gốc vận đơn đường biển.
5. Bản gốc biên bản giám định và các chứng từ khác nêu rõ tình trạng tổn thất (COR, ROROC, CSC, thư dự kháng v.v...).

6. Các chứng từ chứng minh tình trạng hàng hóa ở cảng đích và nơi nhận hàng cuối cùng.
7. Bản sao nhật ký hàng hải hoặc báo cáo hải sự. Các chứng từ liên quan đến việc đòi người thứ ba bồi thường, thư và điện trả lời của họ.
8. Bản chính hoặc bản sao các hóa đơn cho các chi phí thuộc phạm vi trách nhiệm người bảo hiểm như tái chế, sửa chữa, đề phòng và hạn chế tổn thất v.v...(nếu có).
9. Giấy chuyển nhượng cho người bảo hiểm thay mặt người được bảo hiểm đòi người thứ ba bồi thường tổn thất do họ gây nên.
10. Bản tuyên bố tổn thất chung (nếu có).
11. Biên bản giám định tổn thất chung (nếu có).
12. Bản phân bổ tổn thất chung (nếu có).

Thời hạn khiếu nại: Quyền khiếu nại của người được bảo hiểm sẽ hết hiệu lực sau 2 năm kể từ ngày phát sinh quyền đó.

✓ *Nếu hàng hóa không mua bảo hiểm thì người nhận hàng (có thể là người nhập khẩu hay là người làm dịch vụ giao nhận) trực tiếp khiếu nại, yêu cầu cảng bồi thường tổn thất.*

Bộ hồ sơ khiếu nại cảng:

1. Biên bản thể hiện tình trạng hàng hóa do kiểm hóa viên lập.
2. Kết quả giám định tổn thất của giám định viên.
3. Biên bản kiểm tra sơ bộ do cảng lập.
4. Đơn khiếu nại đòi bồi thường.
5. Vận đơn.
6. Hóa đơn.
7. Packing list.
8. Hợp đồng nhập khẩu.

Thời hạn khiếu nại: Tùy theo quy định riêng của mỗi cảng.

2. Khiếu nại người chuyên chở khi:

Trong trường hợp khiếu nại cảng, nếu lúc cảng lập biên bản kiểm tra sơ bộ và sau đó cảng trình ra được biên bản hàng hư hỏng, đổ vỡ (COR) và biên bản quyết toán giao nhận hàng với tàu (ROROC), giấy chứng nhận hàng thừa thiếu so với lược khai của tàu (CSC), thư dự kháng (LOR) thì cảng không có trách nhiệm đối với những tổn thất của hàng hóa, chỉ cần cảng trình ra được COR thì người chuyên chở phải chịu trách nhiệm. Lúc này nhân viên giao nhận tập hợp bộ hồ sơ khiếu nại người vận tải, yêu cầu người vận tải bồi thường tổn thất. Nếu người vận tải chứng minh được tình trạng hàng hóa cũng như chứng minh được seal vẫn còn nguyên vẹn, đúng mã số v.v... lúc nhận hàng của người xuất khẩu và lúc giao hàng cho cảng là giống nhau dựa vào việc đối chiếu nội dung trên vận đơn, hóa đơn và packing list với COR, biên bản kiểm tra sơ bộ do cảng lập lúc phát hiện tổn thất, ROROC, manifest thì người chuyên chở không phải chịu trách nhiệm. Ngược lại thì người chuyên chở phải chịu trách nhiệm đối với những tổn thất xảy ra với hàng hóa.

✓ Nếu hàng hóa có mua bảo hiểm và tổn thất thuộc phạm vi bảo hiểm thì nhân viên giao nhận lập bộ hồ sơ yêu cầu bảo hiểm bồi thường tổn thất, nội dung của bộ hồ sơ và thời hạn khiếu nại giống như trường hợp khiếu nại cảng.

✓ Nếu hàng hóa không mua bảo hiểm thì người nhận hàng (có thể là người nhập khẩu hay là người làm dịch vụ giao nhận) trực tiếp khiếu nại, yêu cầu cảng bồi thường tổn thất.

Bộ hồ sơ khiếu nại người chuyên chở thường gồm các chứng từ sau:

1. Vận đơn đường biển.
2. Hóa đơn thương mại.
3. Phiếu đóng gói (packing list).
4. Biên bản quyết toán giao nhận hàng với tàu (ROROC).
5. Biên bản kết toán lần thứ hai (nếu có).
6. Giấy chứng nhận hàng thừa thiếu so với lược khai của tàu (CSC).
7. Biên bản dỡ hàng (COR).
8. Thư dự kháng (LOR).
9. Biên bản giám định.

10. Các biên bản khác chứng minh lỗi mà người chuyên chở đã gây ra.

Thời hạn khiếu nại:

❖ Theo quy tắc Hague: Thời hạn đi kiện người chuyên chở là 1 năm kể từ ngày giao hàng hoặc kể từ ngày đáng lẽ hàng hóa phải được giao.

❖ Theo quy tắc Hague-Visby: Thời hạn đi kiện người chuyên chở là 1 năm kể từ ngày giao hàng hoặc kể từ ngày đáng lẽ hàng hóa phải được giao. Nhưng các bên có thể thỏa thuận để kéo dài thêm.

❖ Theo quy tắc Hamburg: Thời hạn đi kiện người chuyên chở là 2 năm kể từ ngày giao hàng hoặc kể từ ngày đáng lẽ hàng hóa phải được giao. Biên kiện cũng có thể đề nghị kéo dài thời hạn khiếu nại.

3. Khiếu nại người bán khi:

Nếu là hàng tốt, đủ số lượng, nhưng lại sai tên hàng, hay hàng tổn thất do bao bì, ký mã hiệu, hàng nguyên đai, nguyên kiện nhưng bị thiếu và hàng giao chậm. Cụ thể trong trường hợp khiếu nại người chuyên chở, nếu người chuyên chở chứng minh được lỗi không phải do họ gây ra thì người bán phải chịu trách nhiệm. Các bước lập biên bản, mời đại diện cảng, mời giám định viên và công việc khiếu nại đòi bồi thường khi hàng có bảo hiểm giống như trường hợp khiếu nại cảng. Nếu hàng không có bảo hiểm thì nhân viên giao nhận lập bộ hồ sơ giống như bộ hồ sơ khiếu nại người chuyên chở kèm theo biên bản chứng minh, chỉ rõ tổn thất không phải do người chuyên chở gây nên.

Thời hạn khiếu nại: Tùy thuộc vào hợp đồng mua bán quy định và theo tập quán thương mại.

V. Các nhân tố tác động đến hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế tại công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn.

1. Nhân tố khách quan.

1.1. Bối cảnh quốc tế.

Đây là hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế bằng đường biển nên bất kỳ biến động dù nhỏ nhất của tình hình thế giới cũng tác động đến. Đặc biệt là những thay đổi trong chính sách xuất nhập khẩu của quốc gia mà công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn có quan hệ tác động lớn và ảnh hưởng trực tiếp đến sản lượng, tính chất của hoạt động giao nhận của công ty...Hay các biến động của thế giới như: giá dầu tăng liên tục, dịch bệnh (SARS, tai xanh ở gia súc...), xung đột ở Trung Đông... đã khiến cho giá các dịch vụ tăng và lượng hàng hóa chuyên chở bằng đường biển cũng thay đổi đáng kể.

Thêm vào đó là các chính sách của các nước cũng như của thế giới đối với loại hình dịch vụ vận tải biển và giao nhận này. Quan trọng nhất phải kể đến tình hình tự do hóa dịch vụ vận tải biển trong Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) đặc biệt là khi Việt Nam đã chính thức là thành viên của tổ chức này. Trong hợp tác đa phương dịch vụ vận tải biển là một trong những ngành dịch vụ nhạy cảm và được cách quốc gia rất quan tâm (vì vận tải biển được thống kê và cho là vận tải phổ biến, thuận tiện và rẻ nhất trong thương mại quốc tế khi mà biển chiếm phần lớn diện tích trái đất – chiếm tới hơn 80% lượng hàng buôn bán quốc tế), nhưng tiến trình tự do hóa ngành dịch vụ này lại gặp nhiều khó khăn do một số nước đưa ra ý kiến phản đối để đưa ra luật riêng nhằm bảo hộ ngành vận tải biển của nước mình. Các nỗ lực để tự do hóa ngành dịch vụ này đã bị đổ vỡ vào phiên đàm phán vào năm 1996 và bị ngừng lại vào năm 1997. Tuy nhiên các nước đã đạt được cam kết là không áp dụng thêm các hạn chế mới đối với ngành dịch vụ này.

Trên thực tế, môi trường kinh doanh của ngành dịch vụ này vẫn tiếp tục được cải thiện và tự do hóa đáng kể. Lý do chính là những ủng hộ tự do hóa vẫn tiếp tục kiên trì tiến hành tự do hóa đơn phương hoặc tham gia đàm phán trong khuôn khổ các diễn đàn hợp tác kinh tế khác như Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á Thái Bình Dương (APEC), Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN). Nhờ vậy mà những người làm giao nhận mới có điều kiện tin tưởng vào sự phát triển trong thời gian tới.

1.2. Cơ chế quản lý vĩ mô của Nhà nước

Đây là nhân tố có ảnh hưởng rất quan trọng đến hoạt động giao nhận vận tải vì Nhà nước có những chính sách thông thoáng, rộng mở sẽ thúc đẩy sự phát triển của giao nhận vận tải, ngược lại sẽ kìm hãm nó.

Khi nói đến cơ chế quản lý vĩ mô của Nhà nước, chúng ta không thể chỉ nói đến những chính sách riêng về vận tải biển hay giao nhận, cơ chế ở đây bao gồm tất cả các chính sách có liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu nói chung. Chính phủ Việt Nam đã đưa ra nhiều chính sách tạo thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu, từ đó tạo ra nguồn hàng cho hoạt động giao nhận như áp mức thuế suất 0% cho hàng xuất khẩu, đổi mới Luật Hải quan, luật thuế xuất nhập khẩu, luật thuế VAT, thuế tiêu thụ đặc biệt v.v...

Đặc biệt là chính sách khuyến khích xuất khẩu, trong đó nổi bật là nghị định 57/CP cho phép mọi doanh nghiệp tham gia xuất nhập khẩu trực tiếp đã cho phép các doanh nghiệp được tham gia vào lĩnh vực giao nhận. Nó đã tạo cơ hội cho công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn được thành lập và tham gia vào ngành dịch vụ này. Ngoài ra, nó thúc đẩy giao lưu buôn bán, từ đó làm tăng sản lượng giao nhận, nhưng mặt khác nó lại khiến cho các doanh nghiệp giao nhận rơi vào môi trường cạnh tranh khốc liệt. Chỉ tính riêng ở Hà Nội đã có hơn 1.000 doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này trong đó có nhiều doanh nghiệp nhà nước và nước ngoài tham gia.

Ngoài ra, chính sách hạn chế nhập khẩu như đánh thuế hàng nhập khẩu cao khiến lượng hàng hóa nhập khẩu giảm, dẫn đến hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu cũng giảm đi.

Đối với chính sách về hải quan, nếu như trước đây, bên hải quan sẽ giúp chủ hàng khai hải quan, thì bây giờ trách nhiệm khai hải quan thuộc về chủ hàng. Điều này khiến dịch vụ khai thuê hải quan rất phát triển, mà người thành thạo trong lĩnh vực này không ai khác là người giao nhận. Từ đó vị trí của người giao nhận càng được nâng cao.

1.3. Tình hình xuất nhập khẩu trong nước

Như trên đã nói, hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa có quan hệ mật thiết với hoạt động giao nhận hàng hóa. Lượng hàng hóa xuất nhập khẩu có dồi dào, người

giao nhận mới có hàng để giao nhận, sản lượng và giá trị giao nhận mới tăng, ngược lại hoạt động giao nhận không thể phát triển.

ở đây giá trị giao nhận được hiểu là doanh thu mà người giao nhận có được từ hoạt động giao nhận hàng hóa. Tuy giá trị giao nhận không chịu ảnh hưởng của giá trị xuất nhập khẩu nhưng nó lại chịu ảnh hưởng rất lớn từ sản lượng xuất nhập khẩu. Thực tế đã cho thấy rằng, khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam tăng lên thì hoạt động giao nhận của công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn cũng sôi động hẳn lên.

Có thể nói, qui mô của hoạt động xuất nhập khẩu phản ánh qui mô của hoạt động giao nhận vận tải.

1.4. Biến động thời tiết

Hoạt động giao nhận hàng hóa là hoạt động vận chuyển và làm các dịch vụ liên quan để hàng hóa di chuyển từ người gửi đến người nhận nên nó chịu ảnh hưởng rất rõ rệt của các biến động điều kiện thời tiết. Trong quá trình hàng lênh đênh trên biển, nếu sóng yên bề lặng tức là thời tiết đẹp thì hàng sẽ an toàn hơn nhiều. Ngược lại, nếu gặp bão biển, động đất, núi lửa, sóng thần, thậm chí chỉ là mưa to gió lớn thôi thì nguy cơ hàng hóa hư hỏng, tổn thất đã là rất lớn.

Không chỉ là thiên tai, có khi chỉ là sự thay đổi nhiệt độ giữa hai khu vực địa lý khác nhau thôi cũng có thể ảnh hưởng, chẳng hạn như làm cho hàng bị hấp hơi, để bảo quản đòi hỏi phải có những biện pháp thích hợp như dùng loại container đặc biệt như Fully Ventilated Container. Điều đó làm tăng chi phí vận chuyển lên khá nhiều.

2. Các nhân tố chủ quan

Các nhân tố chủ quan là các nhân tố mà doanh nghiệp có thể kiểm soát được. Nó bao gồm rất nhiều yếu tố như: Chiến lược, mục tiêu, chính sách của doanh nghiệp, nguồn vốn, cơ sở vật chất, nguồn nhân lực...

2.1. Chiến lược, mục tiêu của công ty.

Đây là nhân tố quan trọng nhất quyết định hiệu quả hoạt động của tất cả các

doanh nghiệp. Đặc biệt là đối với công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn là một công ty từ trước đến nay chỉ thực hiện giao nhận hàng hóa mà công ty trực tiếp kinh doanh.

2.2. Nguồn vốn, cơ sở vật chất.

Nhân tố này tạo niềm tin và củng cố thêm hoạt động giao nhận của công ty. Chúng ta biết rằng thường các công ty giao nhận phải trả tiền cước vận tải... trước (PREPAID) rồi mới thu tiền của khách hàng sau vì vậy yêu cầu công ty phải có số vốn đủ lớn để có thể tăng hoạt động giao nhận.

2.3. Chính sách của doanh nghiệp.

Trong môi trường cạnh tranh khốc liệt này các công ty phải đưa ra những chính sách hiệu quả nhằm tận dụng tối đa cơ sở vật chất, nguồn vốn và thu hút được nhiều khách hàng. Đây là yếu tố quyết định rất nhiều hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

2.4. Nguồn nhân lực.

Nhân tố cuối cùng và không kém phần quan trọng đó là nguồn nhân lực. Dù trong bất cứ doanh nghiệp nào thì nguồn nhân lực vẫn luôn đóng vai trò quyết định. Đặc biệt là trong lĩnh vực dịch vụ giao nhận này khi mà các công ty cung cấp là dịch vụ nên rất cần những con người giỏi về rất nhiều lĩnh vực chứ không chỉ về nghiệp vụ.

VI. Thực trạng giao nhận hàng hóa quốc tế tại công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn.

1. Thành tựu.

Giao nhận hàng hóa quốc tế bằng đường biển là 1 phần hoạt động chủ yếu của công ty. Từ ngày thành lập đến nay tuy chỉ mới trải qua gần 5 năm hoạt động nhưng công ty đã có những thành tựu quan trọng, việc giao nhận hàng hóa của công ty đều do công ty tự thực hiện. Đồng thời công ty vẫn không ngừng mở rộng và

nâng cao chất lượng hoạt động của mình.

Để có thể thấy rõ hơn về những thành tựu công ty đã đạt được trong những năm qua, ta đi vào xem xét các mặt sau:

1.1. Sản lượng giao nhận.

Tại công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển luôn chiếm tới gần 90% tổng sản lượng giao nhận hàng hóa. Hàng năm, khối lượng hàng trung bình mà công ty giao nhận qua các cảng biển Việt Nam vào khoảng 700 - 800 tấn, với tốc độ tăng bình quân cao, khoảng 30%/năm đặc biệt năm nay dự đoán có thể tăng tới 50%. Khối lượng hàng giao nhận đường biển của công ty như sau:

Bảng 2: Sản lượng giao nhận hàng hóa XNK bằng đường biển của công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn

Đơn vị: Tấn

Chỉ tiêu	Năm			Đến Tháng 9/2010
	07	2008	2009	
SLGN đường biển	759	877	1099	1608
Chỉ số phát triển (%)		15.54	29.31	46.31
Σ SLGN toàn cty	812	1016	1248	1759
Tỷ trọng (%)	93.47	86.36	88.02	91.37

Nguồn: Báo cáo tổng hợp – Phòng kinh doanh xuất nhập khẩu tổng hợp của công ty năm 2009, Quý III 2010

Qua bảng trên ta thấy rằng trong những năm gần đây, sản lượng giao nhận năm 2010 đạt mức cao nhất, lên đến hơn 1 nghìn tấn, tăng hơn 40% so với năm 2007. Đến năm 2009 vẫn duy trì được khối lượng này và xu hướng cuối năm 2010 sẽ vẫn tiếp tục phát triển (ước tính quý IV năm 2010 là trên 600 tấn gần bằng sản lượng 2007). Con số này tăng liên tục và đặc biệt vọt cao vào năm 2010 cho thấy công ty có chiến lược kinh doanh đúng đắn, việc kinh doanh hàng miễn thuế của công ty đạt hiệu quả cao và được sự tin tưởng trong lòng của khách hàng.

So với tổng sản lượng giao nhận của công ty thì sản lượng giao nhận đường biển luôn chiếm tỷ trọng cao gần 90%. Sở dĩ tỷ trọng lớn như vậy không chỉ vì giao nhận hàng hóa quốc tế bằng đường biển có nhiều ưu điểm mà còn vì đây là hoạt động chính của công ty. Vào năm 2008, 2009 tỷ trọng này có giảm vì công ty cũng bị chịu ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới nên sức tiêu thụ trong nước giảm chính vì vậy làm cho sản lượng giao nhận của công ty cũng giảm và tăng cao lại vào năm 2010 đánh dấu một sự phát triển mới cho công ty.

Sản lượng giao nhận đường biển liên tục tăng cao đã cho thấy đường lối chiến lược của công ty là đúng đắn thể hiện được sự linh hoạt đúng đắn của công ty.

Có thể nói, xét về mặt sản lượng giao nhận, công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn đã đạt được kết quả rất khả quan. Nhưng đối với dịch vụ giao nhận hàng hóa, con số có ý nghĩa hơn đối với người giao nhận lại là *giá trị giao nhận* vì nó phản ánh số tiền mà người giao nhận có được khi tiến hành giao nhận một lô hàng cho khách hàng của mình chính điều này cho thấy hàng năm công ty đã tiết kiệm một số tiền rất lớn khi tự mình thực hiện công việc này. Vì vậy phần tiếp sau đây sẽ cho ta thấy rõ hơn khía cạnh này.

1.2. Giá trị giao nhận

Như trên đã nói giá trị giao nhận được hiểu là doanh thu mà người giao nhận có được từ hoạt động giao nhận hàng hóa.

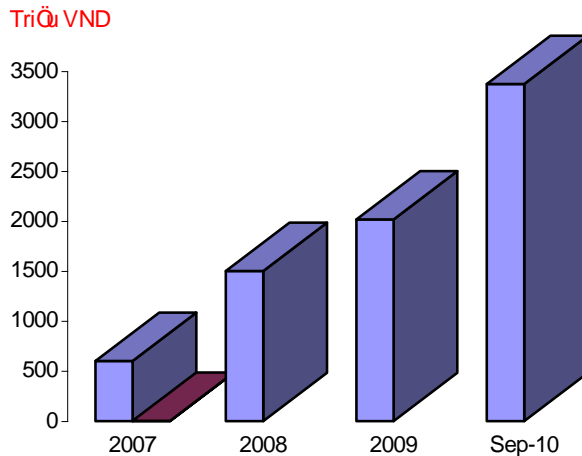
Ở công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn, giá trị giao nhận hàng hóa quốc tế chuyên chở bằng đường biển đạt mức cao và tăng qua các năm. Trung bình mỗi năm hoạt động này đã tiết kiệm cho công ty tới 3 tỷ đồng, đóng góp không nhỏ vào thành công chung của toàn công ty.

Bảng 3: Giá trị giao nhận hàng hóa quốc tế bằng đường biển tại công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn

Giá trị	Năm		Năm	
	2007	2008	2009	9/2010
GTGN đường biển (Triệu VNĐ)	602	1501	2018	3373
Chỉ số phát triển liên hoàn(%)	28	149.	45	67.1
Σ GTGN toàn cty (Triệu VNĐ)	721	1862	2669	4273
Tỷ trọng (%)	83.49	80.61	75.61	78.94

Nguồn: Báo cáo tổng hợp – Phòng kinh doanh xuất nhập khẩu tổng hợp của công ty năm 2009, Quý III 2010

Bảng trên cho thấy công ty tăng thu nhập từ hoạt động giao nhận bằng đường biển vẫn luôn chiếm phần chủ yếu trong các phương thức giao nhận hàng hóa, trung bình khoảng 80%. Đặc biệt năm 2007 lên tới 83.5% đạt tỷ trọng cao nhất trong các năm. Giá trị giao nhận đường biển của công ty ở mức cao, xu hướng chung là tăng lên và tương đối đồng đều qua các năm.



Thêm vào đó, xem xét bối cảnh chung của thị trường tiêu thụ trong quý IV/2010, hàng nhập về - đã tăng 20% so với cùng kỳ năm ngoái, và đến nay đã tăng khoảng 21,4% do 3 tháng cuối năm thường là những tháng có nhu cầu tiêu thụ đạt mức cao trong năm. Từ đó có cơ sở tin tưởng rằng hoạt động này ở công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn sẽ ngày một phát triển và đạt được kết quả cao hơn nữa.

1.3. Mặt hàng giao nhận

Hiện nay, hoạt động giao nhận của công ty chủ yếu là các mặt hàng bia Heineken từ Hà Lan, Pháp; rượu, sữa ensure từ Mỹ, nông sản, mỹ phẩm...

1.4. Thị trường giao nhận vận tải biển

Các thị trường có lượng hàng giao nhận lớn của công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn là:

- Khu vực Châu Á: bao gồm một số nước trong khối ASEAN như Thái Lan, Singapore, Phillipin... và một số nước khác như: Hàn Quốc...
- Khu vực Đông Bắc Á: chủ yếu là: Hồng Kông, Trung Quốc, Nhật Bản.
- Khu vực Châu Âu: Khối EU
- Khu vực Châu Mỹ: Hoa Kỳ, Canada, CuBa

Ta thấy rằng đây đều là những nước có cảng biển lớn, thuận lợi cho việc ra vào của tàu bè, và có các mặt hàng mà công ty cần kinh doanh.

2. Tồn tại

- Chỉ mới thực hiện giao nhận hàng hóa do công ty nhập về kinh doanh chứ chưa mở rộng thành dịch vụ giao nhận hàng hóa quốc tế cho các công ty xuất nhập khẩu khác.

- Lượng nhân viên làm bên hoạt động này còn rất hạn chế.

- Cơ sở vật chất và phương tiện còn thiếu, công ty chưa có phương tiện vận tải riêng và kho bãi riêng nên phụ thuộc rất nhiều vào các công ty cho thuê phương tiện và kho bãi.

- Tính thời vụ của hoạt động giao nhận, hoạt động giao nhận mang tính thời vụ như trên đã nói không chỉ là đặc thù của dịch vụ giao nhận vận tải biển mà còn được coi là một tồn tại cần khắc phục. Tính thời vụ thể hiện vào mùa hàng hải, lượng hàng giao nhận quá lớn, làm không hết việc. Nhiều khi thiếu thiết bị, không có container, không xin được chỗ tàu mẹ. Song đến mùa hàng xuống, khối lượng hàng giảm, công việc vì thế mà cũng ít đi. Khoảng thời gian hàng nhiều thường là những tháng giữa năm như tháng 6 đến giữa tháng 8 và những tháng cuối năm (dịp Lễ Giáng Sinh và Tết Dương lịch). Những tháng còn lại việc kinh doanh gặp rất nhiều khó khăn nên lượng hàng giao nhận cũng ít đi.

Tính thời vụ này khiến cho hoạt động của công ty không ổn định, kết quả kinh doanh theo tháng không đồng đều. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến việc làm và thu nhập của người lao động, gây ra nhận thức không đúng đắn về nghề nghiệp.

Tồn tại này mang tính khách quan, nằm ngoài sự trù liệu của doanh nghiệp nên để khắc phục không đơn giản, nó cần sự vận động của bản thân doanh nghiệp, hơn thế là sự tin tưởng, ủng hộ của khách hàng.

- Trình độ đội ngũ nhân viên còn hạn chế

chúng ta đều biết hoạt động giao nhận là một công việc khá phức tạp đòi hỏi phải có kiến thức hiểu biết rất đa dạng. Khi giao dịch với khách hàng, người giao nhận không chỉ phải giỏi nghiệp vụ, thông thạo các tuyến đường, nắm vững mức

cước trên thị trường với từng dịch vụ, từng luồng tuyến mà còn phải thông tường luật pháp, có những kiến thức tổng quát về tính chất hàng hóa, có khả năng thuyết phục khách hàng, hơn thế phải tư vấn cho khách hàng về nhu cầu thị trường. Muốn vậy, người làm giao nhận phải am hiểu nghiệp vụ, thông thạo ngoại ngữ, nắm vững địa lý, có nghệ thuật giao tiếp với khách hàng.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN HÀNG HÓA QUỐC TẾ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CUNG ỨNG TÀU BIỂN SÀI GÒN

I. MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG GIAO NHẬN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CUNG ỨNG TÀU BIỂN SÀI GÒN:

Vì hiện tại công ty chỉ thực hiện hoạt động giao nhận hàng hóa mà công ty nhập về kinh doanh, nên để có thể phát triển thành hoạt động cung cấp dịch vụ giao nhận hàng hóa quốc tế trong thời gian tới công ty cần có những giải pháp sau:

1. Giải pháp về thị trường

Trong tình hình cạnh tranh gay gắt trên thị trường giao nhận như hiện nay, muốn gia nhập, tồn tại và phát triển đồng thời mở rộng nâng cao thị phần, công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn cần tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường giao nhận. Đây là một biện pháp hữu hiệu để 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 có, 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 (Phân tán rủi ro). Có mở rộng được thị trường mới đảm bảo được lợi ích lâu dài của công ty cũng như các cán bộ công nhân viên, mới nâng cao triển vọng phát triển của công ty.

Mở rộng thị trường không phải là công việc đơn giản bởi mỗi thị trường lại có những đặc điểm về kinh tế xã hội, luật pháp, văn hoá, phong tục tập quán không giống nhau. Điều này tác động rất lớn tới môi trường kinh doanh, tới tâm lý tiêu

dùng xã hội, từ đó ảnh hưởng rất nhiều tới việc thâm nhập, mở rộng thị trường của các doanh nghiệp nước ngoài. Vì vậy, muốn mở rộng thị trường công ty cần tiến hành các công việc như:

- Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường: Tìm hiểu, nghiên cứu thị trường là công việc cần làm trước tiên bởi “Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng”. Mỗi 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. Thực tế cho thấy, nhiều thua thiệt thậm chí thất bại của các công ty là do không tìm hiểu kỹ về luật pháp, tập quán của thị trường.

Khi tiến hành nghiên cứu thị trường cần tìm hiểu rõ các thông tin sau:

Trước hết công ty cần tìm hiểu về *phong tục tập quán, quy định pháp luật* ở 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 thâm nhập thị trường và thực hiện công việc giao nhận vận chuyển hàng hóa ở đó không. Chẳng hạn như thị trường Mỹ - thị trường mà công ty đang có chiến lược mở rộng trong những năm tới. Đây 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 Mỹ. Có thể nói hệ thống luật của Mỹ rất phức tạp và khắt khe. 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. Ví dụ như Mỹ có quy định vận đơn phải được lập và gửi đến 48 giờ trước khi hàng rời cảng và vận đơn khi đã lập thì không được sửa đổi. Điều này đòi hỏi người giao nhận phải rất cẩn trọng trong khâu lập chứng từ. Bên cạnh đó hải quan Mỹ có quyền kiểm tra bất cứ loại hàng gì ở bất cứ cảng nào trên đất Mỹ nên gây không ít khó khăn cho chủ hàng, đặc biệt là người giao nhận.

Ngoài ra, việc nghiên cứu *nhu cầu về giao nhận hàng hóa* ở thị trường đó cũng rất quan trọng. Muốn biết đó có phải là thị trường triển vọng để phát triển lâu dài không, công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn phải tìm hiểu xem nhu cầu và lượng cầu về dịch vụ của công ty trên thị trường đó đang ở mức độ nào, khả

năng phát triển ra sao bởi có thể một thị trường đang còn ở dạng tiềm năng nhưng trong tương lai hứa hẹn sẽ rất phát triển, nếu được phát hiện sớm để thâm nhập tạo chỗ đứng vững chắc công ty sẽ thu được nhiều lợi nhuận. Ngược lại, một thị trường đang rất lớn, dễ dàng thâm nhập nhưng lại tiềm ẩn nguy cơ suy thoái thì việc tiếp tục kinh doanh ở đó sẽ rất mạo hiểm.

Một vấn đề cần nghiên cứu nữa đó là nghiên cứu *đối thủ cạnh tranh*. Cần tìm hiểu mức độ cạnh tranh trên thị trường đó ra sao, những đối thủ cạnh tranh chính, có điểm mạnh, yếu gì. Để cạnh tranh công ty cần chuẩn bị những phương thức gì.

Các thông tin trên đầy đủ chính xác sẽ giúp công ty thâm nhập thị trường với chi phí thấp nhất mà lại đạt hiệu quả cao và hạn chế rủi ro.

Ngoài ra, với những thị trường truyền thống, công ty cần phải nắm bắt được nhu cầu hiện tại và khả năng phát triển trong những năm tới. Hiện công ty có thể đáp ứng được ở mức độ nào và khả năng đáp ứng được nhu cầu đó trong tương lai. Những dịch vụ mà công ty cung cấp trên thị trường đã đáp ứng nhu cầu khách hàng chưa. công ty có nên mở rộng phạm vi dịch vụ không, nếu có thì nên theo hướng nào để khai thác tối đa nhu cầu thị trường cũng như khả năng đáp ứng của công ty.

Để có được những thông tin trên, công ty có thể khai thác từ các nguồn: Qua tài liệu nghiên cứu chính thức của các tổ chức như WTO, cơ quan chuyên trách của Liên Hợp Quốc, qua các báo cáo của Bộ Thương Mại các nước. Nguồn thông tin này tuy có ưu điểm là chính xác và đầy đủ, nhưng chưa chắc đã phù hợp với mục tiêu nghiên cứu của công ty; Thông qua các Hiệp hội mà như FIATA, VIFAS, VCCI; Thông qua đại diện thương mại, tham tán thương mại của nước ta ở nước ngoài để tìm hiểu tình hình thị trường; Đặc biệt công ty nên cử nhân viên đi nghiên cứu và trao đổi kinh nghiệm với các công ty khác và tham gia các khóa đào tạo nghiệp vụ.

Thâm nhập thị trường: Là công ty mới chính thức bước vào lĩnh vực này nên chọn thâm nhập thị trường thông qua trung gian là liên doanh, liên kết với các công ty trong thị trường mà công ty muốn thâm nhập. Đây là giải pháp đang được các công ty ứng dụng nhiều trong tất cả các lĩnh vực chứ không chỉ riêng lĩnh vực giao nhận.

2. Giải pháp về loại hình dịch vụ giao nhận

Cũng như việc mở rộng thị trường, việc phát triển mở rộng các loại hình dịch vụ cũng rất quan trọng, giúp công ty đáp ứng được nhu cầu đa dạng của khách hàng, từ đó nâng cao thị phần, hạn chế được tính thời vụ và phân tán rủi ro trong đặc thù hoạt động, đồng thời tạo dựng được quan hệ thường xuyên và lâu dài với khách hàng.

Công ty cũng nên tập trung phát triển dịch vụ vận tải đa phương thức lấy chặng đường biển làm chủ đạo để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Vận tải đa phương thức là một loại hình vận tải tiên tiến hiện đang được áp dụng rộng rãi trong khu vực và thế giới. Xu hướng toàn cầu hóa, hội nhập kinh tế thế giới và khu vực cộng với tác động của khoa học công nghệ vận tải container và thông tin đang thúc đẩy vận tải đa phương thức phát triển nhanh chóng. Ngày nay, mối liên kết giữa sản xuất, vận tải, thị trường, phân phối và quản lý hàng hóa rất chặt chẽ và phụ thuộc vào nhau mà không một phương thức vận tải thông thường, đơn lẻ nào có thể đáp ứng được. VTĐTPT đảm bảo hệ thống giao hàng “từ cửa đến cửa” hữu hiệu với giá thành thấp nhất. Ngành hàng hải thế giới đang tiếp tục phát triển theo xu hướng toàn cầu hóa và đa dạng hóa theo phương thức tập trung luồng hàng, tiếp tục xu hướng sáp nhập, hợp tác, hình thành các liên minh lớn và tập trung quyền lực trong giới hàng hải. Các tàu container thế hệ mới được đưa vào sử dụng, vận tải đa phương thức rộng rãi.

3. Nâng cao chất lượng dịch vụ

Đối với một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ, việc nâng cao chất lượng dịch vụ là rất khó khăn bởi khái niệm “chất lượng dịch vụ” còn rất mơ hồ, chưa có một tiêu chuẩn nào đánh giá. Chúng ta chỉ có thể hiểu một dịch vụ đáp ứng các nhu cầu của khách hàng, làm cho khách hàng hài lòng thì là có chất lượng. Trong hoạt động giao nhận vận tải hàng hóa, chất lượng của dịch vụ đem đến cho khách hàng sự tin tưởng, yên tâm là hàng hóa của mình đang được an toàn và đến đích chính xác trong tay những người giao nhận mẫn cán nhất.

4. Giải pháp về xúc tiến thương mại

Duy trì việc quảng cáo trên các Trang vàng các doanh nghiệp (do VCCI phát hành)... vì trên thực tế có rất nhiều doanh nghiệp trong nước tìm kiếm đối tác trong đó, trên các báo chí như: lao động...

Quảng cáo trên mạng Internet: công ty cần nâng cấp và làm phong phú thêm Website của công ty mình để tạo thu hút khách tham quan và hợp tác. Đồng thời thúc đẩy thêm hình thức hợp tác, liên lạc qua mạng vừa hiệu quả lại tiết kiệm được thời gian và công sức. Chẳng hạn, tạo Account cho những khách hàng thường xuyên và lớn để đưa các thông tin như: ngày hàng đến, khoản nợ...và các yêu cầu của khách hàng để khách hàng và công ty tiện thống kê theo dõi...

Tham gia các hội chợ các cuộc họp hợp tác để có thể tìm kiếm khách hàng và khách hàng biết đến mình.

Hình thức mà hiện nay được các công ty trong ngành giao nhận sử dụng nhiều nhất là: Tích cực tìm kiếm khách hàng và thuyết phục thông qua mạng và điện thoại cũng như là trực tiếp đến các công ty để tìm hiểu và đưa báo giá.

Và cuối cùng là các chăm sóc khách hàng hậu bán hàng: Tư vấn, giúp đỡ các khách hàng khi khách hàng gặp trục trặc, khó khăn. Tạo quan hệ thân thiết với khách hàng thông qua việc: thăm hỏi, quan tâm chia sẻ khi khách hàng gặp khó khăn hay có niềm vui... Đây chính là cách quảng cáo hiệu quả nhất và tốn ít chi phí vì có thể duy trì khách hàng cũ và có thêm khách hàng mới thông qua các mối quan hệ và phương thức “truyền miệng”.

5. Đào tạo và nâng cao nguồn nhân lực

Con người là nhân tố đầu tiên và quan trọng nhất quyết định thành công và thất bại của tất cả các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong ngành dịch vụ nói chung và dịch vụ giao nhận nói riêng.

Nhân viên của công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn vẫn còn thiếu nhiều, đặc biệt là nhân viên bên lĩnh vực giao nhận. Và còn yếu cũng như chưa đồng đều về trình độ. Vì vậy, công ty cần có các chính sách về nguồn nhân lực sao cho phù hợp như:

Về đào tạo: công ty cần thường xuyên tổ chức các khóa học về nghiệp vụ ngoại thương, thanh toán quốc tế, giao tiếp, pháp luật, ngoại ngữ...Đồng thời thường xuyên hàng quý có các bài kiểm tra trình độ nghiệp vụ, ngoại ngữ của các nhân viên để kiểm tra và đánh giá về trình độ về sự trau dồi kiến thức và học hỏi của họ.

Đánh giá: công ty đề ra các yêu cầu và tiêu chuẩn đánh giá cho các nhân viên để có mức lương và đánh giá phù hợp với họ.

Tuyển dụng: Ngay từ khâu tuyển dụng, công ty cần nghiêm túc, khách quan để chọn được những nhân viên trẻ, tài năng, nhiệt tình. Có thể mới tạo thuận lợi cho khâu đào tạo về sau.

Bên cạnh đó, việc nâng cao ý thức cho các cán bộ công nhân viên cũng rất quan trọng, góp phần giúp công ty nâng cao hiệu quả công việc. Đó là tinh thần trách nhiệm, tư duy sáng tạo trong công việc, ý thức tiết kiệm, giữ gìn bảo vệ tài sản, cơ sở vật chất kỹ thuật của công ty. Đối với một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ như công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn, tinh thần trách nhiệm, tính cẩn thận trong công việc nên đặc biệt coi trọng vì khi khách hàng đã tin tưởng giao hàng hóa vào tay người giao nhận, họ phải được đảm bảo rằng hàng hóa sẽ được an toàn. Để làm được như vậy công ty cần:

- Tuyên truyền để nâng cao ý thức của mọi cán bộ công nhân viên trong công việc, trong sử dụng thiết bị, tài sản của công ty.
- Đưa ra nội quy chặt chẽ, chính sách thưởng phạt rõ ràng để khuyến khích tinh thần tự giác, dăi ngộ tốt đối với người có sáng kiến cải tiến công việc.
- Chính sách sử dụng lao động phải đúng người đúng việc, lãnh đạo công ty phải gương mẫu trong thực hành tiết kiệm, ý thức, trách nhiệm cao với công việc.

6. Giải pháp về tổ chức quản lý

Phải xem xét để có thể phát huy hết năng lực của nhân viên mà không gây ra áp lực quá lớn ảnh hưởng đến hiệu quả và chất lượng công việc. Đồng thời có thể tạo điều kiện cho việc mở rộng công ty.

7. Hạn chế sự ảnh hưởng của tính thời vụ

Như trên đã phân tích, một đặc thù mà cũng là một tồn tại cần khắc phục của Công ty đó là tính thời vụ. Tính thời vụ của hoạt động giao nhận xuất phát từ tính thời vụ của hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa bởi lượng hàng hóa xuất nhập khẩu chính là đối tượng của hoạt động giao nhận. Tuy vậy trong khi nước ta đang ngày càng hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới thì sự lưu thông hàng hóa sẽ ngày càng được đẩy mạnh. Dù có lúc lượng hàng hóa có sụt giảm nhưng không phải là không có hàng, nếu biết khai thác tốt, công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn vẫn có thể ổn định được nguồn hàng, tiến tới chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Muốn hạn chế được ảnh hưởng của tính thời vụ, công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn phải có được sự tin nhiệm của khách hàng, hoặc phải ký được những hợp đồng ủy thác giao nhận dài hạn với lượng hàng lớn. Đó là trong dài hạn còn trong ngắn hạn công ty có thể thực hiện một số giải pháp sau trong mùa hàng xuống:

- Giảm giá dịch vụ để thu hút khách hàng

Tuy trong lĩnh vực dịch vụ giao nhận hàng hóa, điều kiện tiên quyết là chất lượng nhưng đối với rất nhiều khách hàng nhân tố giá cả lại mang một tính chất quan trọng trong quá trình ra quyết định. Điều này đã được công ty tận dụng triệt để trong chiến lược giành thị phần của mình (chiến lược giá cạnh tranh). Do đó, công ty cần tiếp tục phát huy thế mạnh đặc biệt là trong mùa hàng xuống để thu hút khách hàng, đem lại việc làm và nguồn thu nhập cho công ty.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ với giá không đổi

Đây là biện pháp mang tính chiến lược, mang lại lợi ích lâu dài cho doanh nghiệp. Nhưng chất lượng dịch vụ không phải ngày một ngày hai mà có được, cũng không dễ dàng tạo được ý niệm trong tâm tưởng của khách hàng. Nâng cao chất lượng dịch vụ tuy khó khăn nhưng phải được tiến hành đồng bộ sau một quá trình chuẩn bị chu đáo. Như trên đã phân tích, dịch vụ phải đem lại lợi ích thực sự và dễ nhận thấy cho khách hàng, có thể doanh nghiệp mới tạo được thế chủ động trong kinh doanh.

II. KIẾN NGHỊ.

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực giao nhận vận tải hàng hóa quốc tế như hiện nay, để đạt được kết quả mong muốn, công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn phải nhanh chóng kiện toàn lại tổ chức, đổi mới phương thức hoạt động. Tuy nhiên như đã phân tích ở trên về các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động giao nhận hàng hóa quốc tế tại công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn, thì còn có các nhân tố khác ngoài phạm vi kiểm soát của doanh nghiệp ảnh hưởng đến việc phát triển hoạt động giao nhận của công ty. Vì vậy công ty rất cần sự được sự ủng hộ, quan tâm giúp đỡ của Nhà nước, các Bộ, ngành, cơ quan hữu quan như Hiệp hội giao nhận Việt Nam, Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam để tạo điều kiện thuận lợi nhất cho hoạt động của công ty. Sự quan tâm này không chỉ qua đường lối chính sách đúng đắn, hợp lý mà còn phải qua những hành động thiết thực hơn như thường xuyên đi sâu đi sát để nắm được những khó khăn, những tâm tư nguyện vọng của doanh nghiệp, từ đó có ngay những hướng đi giúp doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn. Có thể những nỗ lực của doanh nghiệp mới phát huy hiệu quả.

Đó là:

Nhà nước nên đưa ra các chính sách vĩ mô thông thoáng và chính xác. Cùng với đó việc ngày càng hoàn thiện các cơ chế, chính sách của chính phủ về Hàng hải, giao nhận vận tải biển vốn được coi là chưa đồng bộ, thiếu nhất quán, chưa bao quát được những hoạt động phát sinh trong thực tiễn khiến các doanh nghiệp giao nhận nói riêng gặp không ít khó khăn.

Chẳng hạn: + Liên quan đến việc giao nhận hàng hóa bằng đường biển là việc chở hàng ra cảng để xếp lên tàu nhưng việc này đang gặp khó khăn vì theo Nghị định 15/CP, kể từ ngày 1/4/2003, các cảng chỉ xếp hàng lên xe ô tô theo đúng trọng tải của xe, xe chở container chỉ xếp 1 container 20', không kẹp đôi. Từ ngày 7/4/2003 cảng còn phát tích kê, cân xe ra vào. Các điều khoản kể trên sẽ được đưa vào trong hợp đồng bốc xếp, giao nhận và coi đây là nghĩa vụ hai bên phải phối hợp thực hiện. Đây là qui định hợp lý vì cấm xe tải chở hàng rời chạy quá tải là đúng, tuy nhiên đối với xe container thì phải xem xét lại vì xe vận chuyển container là một

loại hình vận tải tiên tiến thông dụng nhất trên thế giới và khu vực nhưng ở Việt Nam lại bị coi là loại hình “đặc biệt”, muốn lưu hành đều phải xin “Giấy phép lưu hành đặc biệt vận tải quá khổ quá tải”. Giấy phép này chỉ cấp cho thời hạn 3 tháng mỗi lần, mỗi xe cũng chỉ được cho phép chạy trên 5 tuyến đường.

+ Thời gian qua phương thức vận tải container đã khá thông dụng ở Việt Nam, nhất là những thành phố cảng biển như Hải Phòng, TP Hồ Chí Minh, Đà Nẵng,... Xe vận tải container trở thành loại hình chủ yếu vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu. Quốc lộ 5 đã được phân cấp là đường cấp 1 đồng bằng, không hạn chế tải trọng, lẽ ra chỉ cần quy định hàng vận tải phải đảm bảo không vượt quá tải trọng của xe. Nhưng các quy định hiện hành lại không chế tổng trọng tải (cả xe, hàng chở, vỏ container) cho xe container 40’ không vượt quá 30 tấn, xe 20’ không vượt quá 27 tấn, khiến lượng hàng hóa thực chở trên từng loại xe không đảm bảo theo tiêu chuẩn quốc tế của từng loại container, làm giá thành vận tải container tăng vọt, các chủ hàng xuất nhập khẩu không chịu nổi, người làm giao nhận cũng gặp nhiều khó khăn.

+ Ta thấy rằng nhiều đơn hàng vận chuyển đồng bộ đóng sẵn trong 1 container nếu tách rời ra 2 container cho bảo đảm tải trọng theo quy định thì sẽ đẩy giá vận tải tăng gấp đôi. Đó là chưa kể có những loại hàng xếp trong container như kính nổi, nếu xếp không đủ tải sẽ gây nguy hiểm. Nhiều container hàng nhập khẩu kiểm hoá tại chân công trình, không nhà vận tải nào dám đơn phương phá niêm phong kẹp chì hải quan để san tải. Nếu theo quy định về tải trọng như hiện hành thì giá vận tải hàng ra cảng tăng, gây khó khăn rất lớn cho nhà xuất nhập khẩu cũng như người giao nhận.

Như vậy, Nhà nước nên bãi bỏ quy định quá khổ quá tải ở xe container, nên bỏ giấy phép “lưu hành đặc biệt” loại xe này và việc mỗi xe container chỉ được chạy trên 5 tuyến đường là không hợp lý. Chúng ta biết rằng theo thông lệ quốc tế hàng container được phép chạy trước, thủ tục chạy theo sau nên tốc độ giải phóng hàng rất nhanh còn ở ta thì ngược lại mà dịch vụ giao nhận hàng hóa có phát triển hay không phụ thuộc vào lượng hàng có nhiều hay không. Nếu hàng bị ứ đọng ở cảng do quy định trên thì sẽ đẩy người làm giao nhận rơi vào tình thế nan giải.

- Nhà nước cần tăng cường thu hút FDI vào ngành giao nhận vận tải: Ngành giao nhận vận tải muốn phát triển cần phải có cơ sở hạ tầng, trang thiết bị hiện đại. Mà đất nước ta còn nghèo, do vậy chỉ có tăng cường thu hút đầu tư nước ngoài thì chúng ta mới lợi dụng được nguồn vốn và công nghệ hiện đại, mới nhanh chóng thay đổi được bộ mặt của ngành, đuổi kịp với các nước trong khu vực và trên thế giới. Nhà nước cần tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động đầu tư nước ngoài vào Việt Nam bằng các biện pháp như: Cải cách hành chính, tạo môi trường pháp lý thông thoáng, tạo môi trường kinh tế-xã hội thuận lợi

- Đổi mới cơ chế quản lý Nhà nước về giá trong giao nhận vận tải : Với những dịch vụ bắt buộc phải thực hiện tại Việt Nam (đại lý tàu biển, lai dắt, vệ sinh, kiểm đếm hàng), chỉ thực hiện giá quy định của các hiệp định song phương (nếu có), còn lại cần thiết phải quy định giá tối thiểu để tránh việc cạnh tranh hạ giá giữa các doanh nghiệp trong nước làm thiệt hại đến thu nhập của từng doanh nghiệp và thất thu ngân sách. Đồng thời giá xếp dỡ hàng xuất nhập khẩu nên quy định giá tối thiểu. Các doanh nghiệp trong nước có thể cạnh tranh bằng giá không thấp hơn mức giá thấp nhất đó. Giá xếp dỡ hàng trung chuyển nên để các bên thỏa thuận, nhà nước không quy định.

Nhà nước đã có những chế tài cho các hãng tàu và doanh nghiệp thì phải tăng cường công tác kiểm tra, giám sát để những chế tài đó được thực hiện đúng theo đường lối của Nhà nước.

- Thành lập ủy ban quốc gia về tạo thuận lợi cho giao nhận vận tải hàng hóa: Cơ quan quản lý nhà nước này sẽ đảm bảo cho việc phát triển và kinh doanh giao nhận vận tải ở nước ta theo đúng pháp luật Việt Nam và công ước quốc tế, đảm bảo quyền lợi cho chủ hàng cũng như người giao nhận vận tải. Thành phần của ủy ban này gồm đại diện của nhà nước, đại diện của các doanh nghiệp nhà nước và tư nhân kinh doanh giao nhận vận tải. ủy ban này phải có quan hệ với các quốc gia trong khu vực và thế giới về vận tải hàng hóa.

- Đơn giản hóa và hài hòa các thủ tục chứng từ có liên quan: Việt Nam đã là thành viên của APEC, ASEAN, tham gia AFTA, WTO. Vì vậy chúng ta phải có

nghĩa vụ của một thành viên tham gia các tổ chức chuyên ngành, tham gia các công ước, hiệp định quốc tế.

Do vậy, yêu cầu cấp thiết hiện nay là phải đơn giản hóa các thủ tục hải quan, cải tiến thủ tục quản lý xuất nhập khẩu phù hợp với thông lệ, công ước quốc tế góp phần thúc đẩy giao lưu kinh tế đặc biệt trong lĩnh vực giao nhận. Đẩy mạnh và nhanh chóng mở rộng hải quan điện tử ở tất cả các địa phương.

Kết Luận:

Vận tải biển là phương thức vận tải quốc tế lâu đời nhất và quan trọng nhất trong thương mại quốc tế. Tại Việt Nam ngành vận tải biển đang từng bước phát triển góp phần đưa Việt Nam hội nhập vào nền kinh tế thế giới cùng với nó là sự phát triển của ngành dịch vụ giao nhận hàng hóa bằng đường biển.

Công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn là công ty vẫn còn non trẻ trong ngành dịch vụ giao nhận cạnh tranh vô cùng khốc liệt. Với số vốn 10 tỷ nhưng biết tận dụng lợi thế linh hoạt của công ty cùng với chiến lược và chính sách đúng đắn công ty đang ngày càng khẳng định vị trí của mình trong thị trường giao nhận. Tuy nhiên trong bối cảnh mà môi trường, điều kiện kinh doanh thay đổi liên tục cùng với quá trình Việt Nam hội nhập vào nền kinh tế thế giới mà gần đây nhất là việc Việt Nam là thành viên chính thức của WTO thì công ty sẽ gặp rất nhiều khó khăn và thách thức nhưng cũng đem tới rất nhiều cơ hội. Để đứng vững và không ngừng phát triển, mở rộng thị trường hoạt động của mình, công ty cần có những chiến lược và thay đổi cho phù hợp. Đây cũng là bài toán khó cho không chỉ công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn mà còn của tất cả các doanh nghiệp Việt Nam.

Là một sinh viên, với mong muốn đóng góp một phần nhỏ bé vào sự phát triển của công ty cổ phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn, em đã đi sâu nghiên cứu hoạt động giao nhận vận tải biển của công ty và mạnh dạn đưa ra một vài giải pháp. Nhưng do kiến thức và kinh nghiệm hạn chế của mình, bài viết này của em chắc chắn còn nhiều thiếu sót. Em rất mong có được sự chỉ bảo giúp đỡ của các thầy, các

cô đề em có thể có những hiểu biết thấu đáo hơn trong quá trình học tập và công tác sau này.

Tài liệu tham khảo:

1. Báo cáo tài chính của Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn
2. Một số số liệu về Công Ty Cổ Phần Cung Ứng Tàu Biển Sài Gòn
3. Giáo trình kinh doanh quốc tế - TS. Nguyễn Thị Hương - NXB Thông kê năm 2000
4. Giáo trình kinh tế thương mại và dịch vụ - PGS. PTS. Đặng Đình Đào - NXB Thông kê năm 1997
5. Giáo trình Marketing quốc tế - PTS. Nguyễn Cao Vân - NXB Giáo dục năm 1999
6. Giáo trình vận tải giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu - PGS. TS Hoàng Văn Châu
 - Website của bộ công thương
 - Website của tổng cục hải quan
 - Trang Web: - <http://google.com.vn>
 - <http://tailieu.vn>
 - <http://thanhai.wordpress.com>
 - <http://thuongmaiwto.com>
 - <http://tailieuhay.com>

Những vấn đề cần lưu ý:

Có các loại C/O như sau:

- Mẫu A: Dùng cho tất cả các mặt hàng xuất khẩu sang các nước hưởng chế độ ưu đãi phổ cập GSP (generalized system preferences) – chế độ thuế quan ưu đãi phổ cập.
- Mẫu B: Dùng cho tất cả các loại hàng hóa xuất khẩu đi các nước.
- Mẫu D: Dùng cho các mặt hàng Việt Nam xuất đi các nước Asean được hưởng ưu đãi theo hiệp định về chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu

lực chung CEPT.

- Mẫu E: Dùng ưu đãi cho các mặt hàng Việt Nam xuất sang Trung Quốc
- C/O Form Turkey: Mẫu C/O không ưu đãi dùng cho hàng xuất khẩu sang Thổ Nhĩ Kỳ.
- C/O Form M: Mẫu C/O không ưu đãi cấp cho hàng dệt may, giày dép xuất khẩu của Việt Nam sang Mexico.
- Mẫu O (ICO): Dùng cho mặt hàng café xuất khẩu sang các nước hiệp hội café thế giới.
- Mẫu T(Textile): cấp khi hàng dệt may được sản xuất tại Việt Nam xuất qua EU và các nước có ký hiệp định hàng dệt may với Việt Nam.
- C/O Form Venezuela: Mẫu C/O cấp cho một số mặt hàng xuất khẩu nhất định của Việt Nam sang Venezuela.
- C/O Form DA59: Mẫu C/O cho một số sản phẩm xuất khẩu sang Nam Phi.
- C/O Form S: Mẫu C/O ưu đãi cho hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Lào.
- C/O Form AK: Mẫu C/O ưu đãi cho hàng xuất khẩu của Việt Nam và các nước ASEAN khác sang Hàn Quốc.