

Article I. LỜI MỞ ĐẦU

Thương mại quốc tế của Việt Nam đã tăng trưởng nhanh chóng trong vòng 15 năm trở lại đây từ khi mở cửa, hội nhập với nền kinh tế thế giới, đặc biệt sau khi Việt Nam trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới(WTO). Bên cạnh đó, trong vài thập niên gần đây Logistics đã phát triển nhanh chóng giúp con người sử dụng các nguồn lực một cách tối ưu nhằm mang lại những sản phẩm, dịch vụ với chất lượng cao nhất và chi phí thấp nhất đến người sử dụng cuối cùng. Trong nhiều nội dung quan trọng thì hoạt động tổ chức giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty VOSA Sài Gòn cũng là một trong những nội dung quan trọng của quản trị Logistics. Trong đó, hoạt động tổ chức giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty VOSA Sài Gòn hiện nay trở thành một hoạt động không thể thiếu trong việc giao thương hàng hóa quốc tế

Vì vậy qua thời gian thực tập nhằm nâng cao kiến thức, so sánh giữa lý thuyết và thực tiễn trong hoạt động giao nhận hàng nhập khẩu bằng container đường biển, tìm hiểu và nghiên cứu tại phòng Đại lý vận tải- Công ty VOSA Sài Gòn, cùng với sự giúp đỡ của các nhân viên chuyên hàng container và sự hướng dẫn tận tình của cô Nguyễn Thị Phương Chi, tác giả xin đưa ra thực trạng hoạt động cũng như một số giải pháp căn bản nhằm hoàn thiện tổ chức giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại Công ty VOSA Sài Gòn. Đề tài gồm 3 chương:

Chương 1: Giới thiệu chung về Công ty VOSA Sài Gòn.

Chương 2: Thực trạng tổ chức giao nhận hàng nhập khẩu bằng đường biển tại công ty VOSA Sài Gòn.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện nghiệp vụ giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng đường biển tại VOSA Sài Gòn.

Mặc dù đã rất nỗ lực, cố gắng nhưng khó có thể tránh khỏi những thiếu sót về nội dung cũng như hình thức. Rất mong tiếp tục nhận được sự đóng góp ý kiến của quý công ty và giáo viên hướng dẫn để đề tài này được hoàn thiện hơn.

Article II. CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY VOSA SÀI GÒN

Section 2.01 I. Quá trình hình thành và phát triển

(a) 1. Giới thiệu về công ty

Tên công ty: CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẠI LÝ HÀNG HẢI VIỆT NAM – ĐẠI LÝ HÀNG HẢI SÀI GÒN

Tên giao dịch: VOSA CORPORATION – VOSA SÀI GÒN

Địa chỉ: Số 3-5-7 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (848) 38231662 / 38216048

Fax: (848) 38212227

Mã số thuế: 0300437898-014

Email: vosadl@hcm.vnn.vn

Website: <http://www.vosagroup.com>

(b) 2. Quá trình hình thành và phát triển của công ty VOSA Sài Gòn

VOSA Sài Gòn là chi nhánh của Công ty Cổ phần Đại lý Hàng hải Việt Nam được tách ra hoạt động độc lập từ ngày 01/01/2001 với nhiều chức năng và dịch vụ như: kiểm đếm container, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, dịch vụ kho bãi, môi giới mua bán tàu..., xây dựng được Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001 – 2000 và hoạt động ngày càng hiệu quả.

VOSA Sài Gòn luôn không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng công tác phục vụ của mình, vì muốn khách hàng và các hãng tàu trên thế giới biết đến VOSA Sài Gòn là một đại lý hàng hải phục vụ tốt nhất và uy tín nhất tại Việt Nam, nhất là trong tình hình cạnh tranh khốc liệt giữa các đại lý khác trong thời gian hiện nay.

VOSA Sài Gòn được công nhận không chỉ là một trong những sự lựa chọn tốt nhất về đại lý tàu biển, mà còn là nơi có dịch vụ giao nhận hàng hóa bằng đường biển và đường hàng không có uy tín đối với khách hàng trong và ngoài nước.

Section 2.02 II. Chức năng và nhiệm vụ

(a) 1. Chức năng

Đại lý tàu biển: VOSA Sài Gòn đứng ra làm đại lý cho các hãng tàu, xếp dỡ, giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, kiểm đếm và làm thủ tục giám định hàng hóa, thu xếp cứu hộ, cứu nạn, tham gia giải quyết tranh chấp hàng hải, dịch vụ thuyền viên, dịch vụ cung ứng dầu, nước ngọt, vật tư thiết bị... và sửa chữa tàu.

Môi giới hàng hải: Thuê và môi giới thuê tàu, môi giới mua, bán tàu.

Đại lý vận tải: Nhận vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không, đường biển, đường bộ, giao hàng tận nơi(door-to-door), dịch vụ kho bãi.

(b) 2. Nhiệm vụ

Thay mặt người ủy thác, phối hợp với cảng và các cơ quan liên quan để thực hiện tốt nhiệm vụ: bốc xếp giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu, đại lý và các dịch vụ hàng hải khác, thu ngoại tệ về cho đất nước và bảo vệ quyền lợi chính đáng cho người ủy thác.

Xây dựng phương án đóng góp vào sự phát triển chung của Đại lý Hàng hải Việt Nam, tham gia tốt vào các tổ chức quốc tế. Duy trì và mở rộng các hoạt động vận tải truyền thống. Xây dựng và phát triển nguồn nhân lực trẻ thông qua kế hoạch tuyển dụng và đào tạo nhằm tạo ra động lực phát triển cho từng cá nhân, từng bước kế thừa và tiếp thu những kinh nghiệm từ đội ngũ cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm.

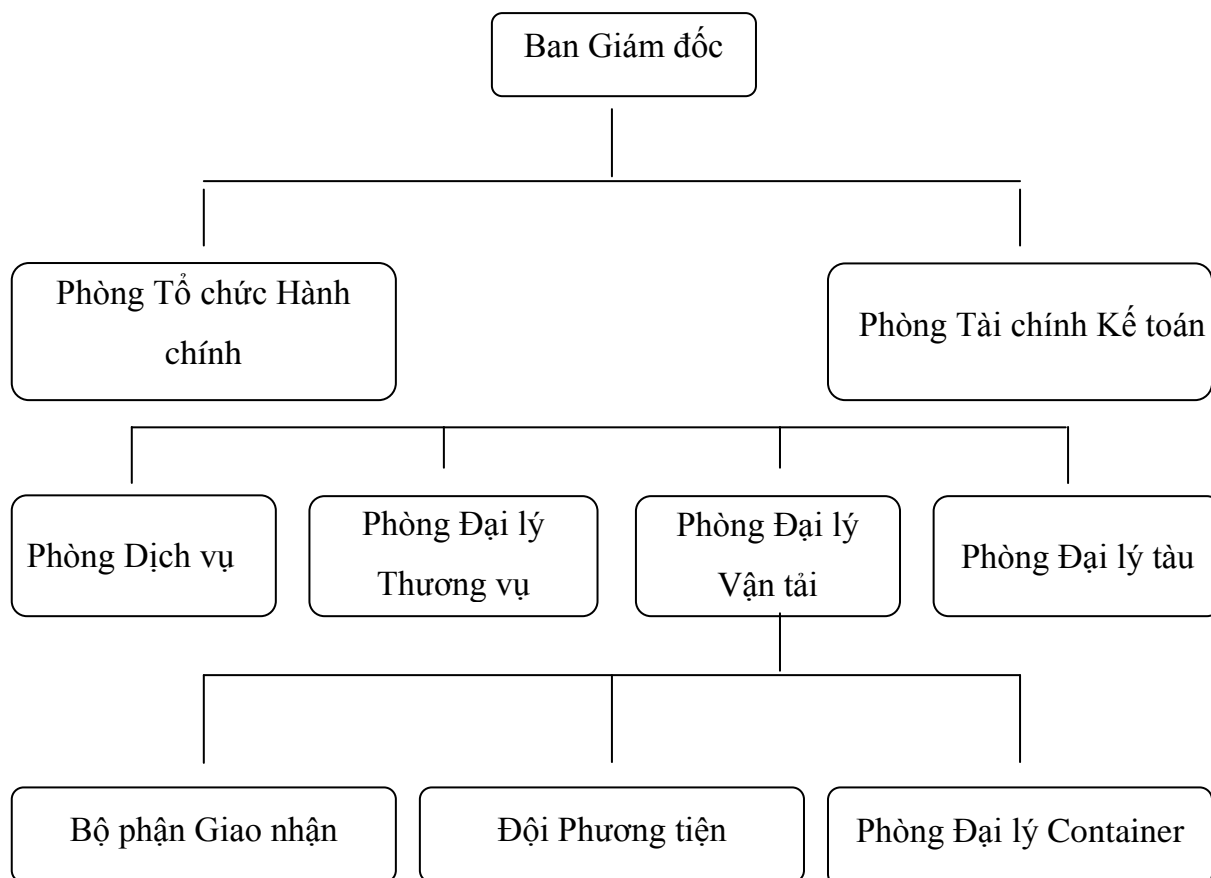
Nghiên cứu và phát triển ứng dụng khoa học kỹ thuật vào lĩnh vực hàng hải cũng như vào luật pháp hàng hải. Phát triển các dịch vụ có giá trị gia tăng cao như đại lý vận tải, kinh doanh kho bãi, kho ngoại quan, dịch vụ xuất nhập khẩu hàng hóa, đầu tư xây dựng mạng lưới kho bãi rộng lớn, đầy đủ phương tiện xếp dỡ hiện đại đạt tiêu chuẩn quốc tế, đầu tư phương tiện vận tải như sà lan, tàu, ô tô.

Tham gia thực hiện tốt việc huấn luyện đào tạo, giáo dục công nhân viên theo chức năng và quyền hạn thông qua công tác đại lý, tham gia tích cực vào công tác bảo vệ an ninh quốc gia, chính trị, giữ vững trật tự an toàn xã hội, bí mật nhà nước, nội bộ

Xây dựng quy hoạch cán bộ, các quy chế quản lý công ty phù hợp với chế độ chính sách của VOSA nói riêng, của Nhà nước nói chung và các quy định, hướng dẫn của cấp trên. Hướng dẫn kiểm tra thực hiện các chế độ chính sách và các thể lệ, nội quy đã ban hành. Quản lý vật tư, tiền vốn, tổ chức và hạch toán các hoạt động kinh doanh với quyền hạn của đơn vị hiện hành.

Section 2.03 III. Cơ cấu tổ chức của công ty

(a) 1. Sơ đồ tổ chức



Sơ đồ 1.1 Cơ cấu tổ chức của VOSA Sài Gòn.(nguồn: tác giả tự tổng hợp)

(b) 2. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

Ban Giám đốc: Chịu trách nhiệm về việc thực hiện kế hoạch, trực tiếp chỉ đạo việc thi hành nghiệp vụ của đại lý, sắp xếp phù hợp cho đại lý, phân bổ kế hoạch cho đại lý, trực tiếp tham gia bàn bạc ký kết hợp đồng, tham gia vào công tác đối ngoại, chịu trách nhiệm chung về sự hoạt động của toàn bộ đại lý.

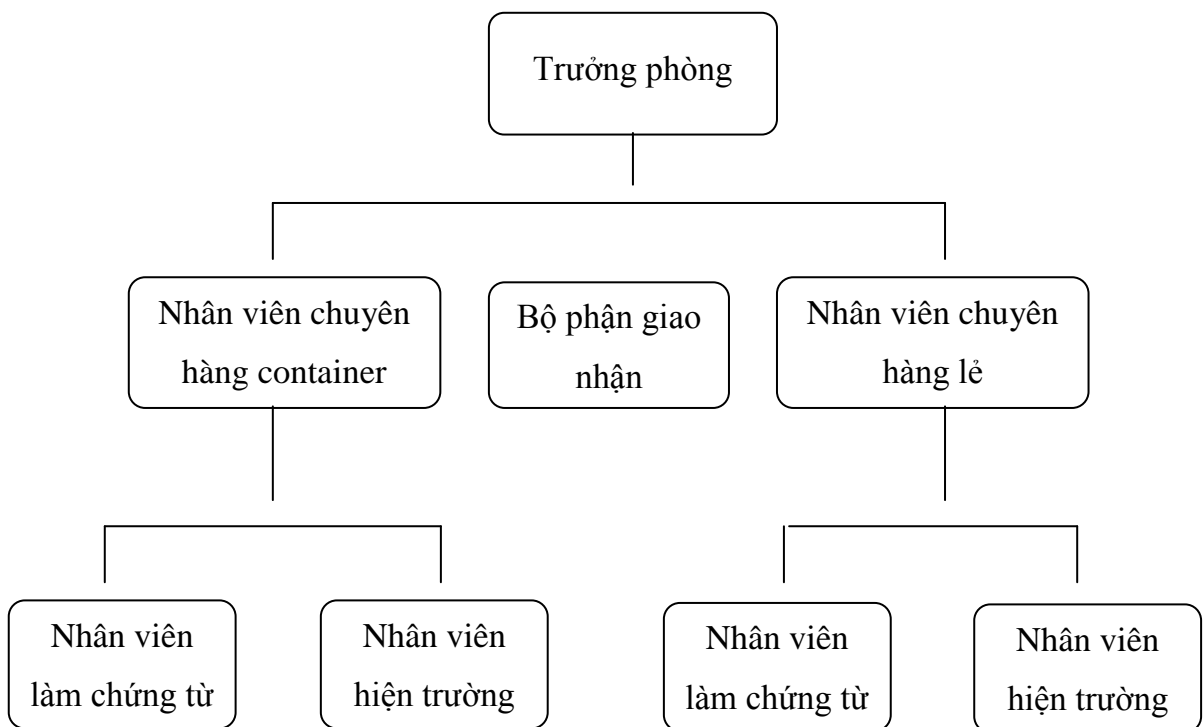
Phòng Tổ chức hành chính: Theo dõi quan sát các vấn đề hành chính của cơ quan, thực hiện công tác lưu trữ văn thư, quản lý kho, phân bổ những trang thiết bị phục vụ cho cơ quan.

Phòng Tài chính kế toán: Theo dõi tình hình tài chính trong và ngoài đơn vị, nhận và phân bổ tiền gửi ngân hàng của các hãng tàu nước ngoài, kiểm tra và lập

các chứng từ thanh toán, giám sát theo dõi tình hình thu chi của cơ quan, nhận chứng từ của các cơ quan đã phục vụ cho tàu, lập bảng thanh toán và đòi tiền của hãng đó, thống kê thời gian sử dụng của các tàu, tính cước, kiểm tra cước thị thực theo yêu cầu của các hãng tàu, quyết toán với khách hàng.

Phòng Đại lý vận tải: Gom hàng và lưu kho, thu xếp việc vận chuyển hàng hóa bằng đường biển, đường hàng không, cung cấp dịch vụ từ kho đến kho, dịch vụ vận chuyển trong nước, thông báo vị trí tàu cho người chủ nhận hàng, đảm bảo việc chuẩn bị và lập các chứng từ văn bản, tìm cho tàu nguồn hàng xuất khẩu, thu xếp hoặc làm các thủ tục hải quan và tất cả các dịch vụ khác liên quan đến việc tàu vào cảng, lưu cảng, rời cảng, thu xếp việc giao hàng xuất nhập, chăm lo phục vụ hành khách, thu cước hàng xuất, nhập khẩu, chăm lo đến việc giải quyết tổn thất chung, khiếu nại và thủ tục khác, thông báo lịch tàu, chào giá cước và điều chỉnh.

Sơ đồ tổ chức của Phòng Đại lý vận tải:



Sơ đồ 1.2 Cơ cấu tổ chức của Phòng Đại lý vận tải.(nguồn: tác giả tự tổng hợp)

Phòng Đại lý thương vụ: Theo dõi tin tức của các tàu, các hãng tàu trên thế giới cũng như các cơ quan có liên quan đến nghiệp vụ đại lý, theo dõi tất cả các hợp

đồng và ký kết hợp đồng, dịch các công văn giấy tờ, làm công tác Marketing, làm môi giới hàng hải.

Phòng Đại lý tàu: Theo dõi và hướng dẫn tàu nước ngoài vào cảng, thông báo cho các cơ quan hải quan để đón tàu, bố trí hoa tiêu và làm thủ tục xuất nhập cảng cho tàu, theo dõi và thực hiện các yêu cầu của tàu trong thời gian nhập cảng, nắm lịch trình tàu đến và tàu rời cảng, theo dõi và thực hiện các yêu cầu của tàu trong thời gian nhập cảng, nắm lịch trình tàu đến và tàu rời cảng, theo dõi thời gian làm việc của tàu, thường xuyên làm việc với thuyền trưởng và đại diện của tàu, giúp đỡ tàu khi tàu vào cảng thì điện báo cho hãng tàu biết những nội dung mà hãng tàu yêu cầu.

Phòng dịch vụ: Thực hiện các dịch vụ về thuyền viên, cung cấp nguyên liệu, nhiên liệu cho tàu.

Bộ phận giao nhận: Giao nhận chứng từ, thu xếp việc giao hàng xuất nhập.

Đội phương tiện: Quản lý các phương tiện của cơ quan, sử dụng phương tiện để phục vụ cho công việc đại lý, lập kế hoạch xăng dầu hàng năm, lập phương án dự trữ, phụ tùng thay thế, sửa chữa, lập kế hoạch mua sắm phương tiện mới.

Phòng Đại lý container: Xếp container, thông báo cho chủ hàng có liên quan đến nhận hàng, sửa chữa và cho thuê container.

Section 2.04 IV. Tình hình hoạt động giao nhận trong những năm gần đây của công ty giai đoạn 2008 đến nay

(a) 1. Kết quả hoạt động kinh doanh của VOSA Sài Gòn

Kết quả phục vụ: nhìn chung kết quả phục vụ tại VOSA Sài Gòn có chiều hướng tăng lên theo thời gian.

Bảng 1.1 Kết quả phục vụ của VOSA Sài Gòn từ 2008- 2010

Chỉ tiêu	Đơn vị	2008	2009	2010
Số tàu phục vụ	Chuyến	391	418	442
Số tấn trọng tải phục vụ	Tấn/km	1.794.378	2.486.177	2.848.548

Số tấn hàng hóa phục vụ	Tấn/km	1.514.787	2.216.214	2.628.832
-------------------------	--------	-----------	-----------	-----------

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của VOSA Sài Gòn, Phòng Đại lý vận tải)

Về số tàu phục vụ: Trong năm 2010, VOSA Sài Gòn đã phục vụ được 442 chuyến tàu, là đơn vị dẫn đầu trong các đơn vị thành viên của VOSA chiếm 14,5% toàn VOSA(VOSA: 3056 chuyến). Năm 2009 lượng tàu VOSA Sài Gòn phục vụ tăng 6,9% so với năm 2008. Năm 2010 lượng tàu VOSA Sài Gòn phục vụ tăng 5,7% so với năm 2009. Tốc độ tăng có giảm một phần do ảnh hưởng của sự suy thoái nền kinh tế toàn cầu, làm cho lượng hàng hóa xuất nhập khẩu tăng chậm, dẫn đến số tàu phục vụ có tăng nhưng chậm hơn giai đoạn trước.

Về số tấn trọng tải phục vụ: Năm 2010, số tấn trọng tải phục vụ đạt 2.848.548 tấn/km chiếm 15,1% tổng số tấn trọng tải phục vụ của toàn VOSA (VOSA: 18.839.603 tấn/km), tăng 14,6% so với năm 2009. Điều này cho thấy VOSA Sài Gòn có một vị thế vững chắc trong nước cũng như trên thế giới.

Số tấn hàng hóa phục vụ: Số tấn hàng hóa phục vụ tăng lên rõ rệt từ 1.514.787 tấn/km năm 2008 lên 2.216.214 tấn/km năm 2009, tăng 46,3%. Năm 2010, số tấn hàng hóa phục vụ tăng 18,6% so với năm 2010. Tốc độ tăng chậm lại do ảnh hưởng của nền kinh tế. Nhưng nhìn chung, VOSA Sài Gòn vẫn giữ được mức tăng trưởng khá ổn định so với các công ty khác cùng ngành.

(b) 2. Số lượng tàu container do VOSA Sài Gòn phục vụ(2008- 2010)

Bảng 1.2 Số lượng tàu container do VOSA Sài Gòn phục vụ(2008- 2010)

Chỉ tiêu	Đơn vị	2008	2009	2010
Số lượng tàu container do VOSA Sài Gòn phục vụ	Chiếc	98	121	148
Số tấn trọng tải	Tấn/km	279.384,6 55	414.942,9 41	512.168, 930
Số container phục vụ	TEUs	1.013	2.013	2.217

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của VOSA Sài Gòn, Phòng Đại lý vận tải)

VOSA Sài Gòn cung cấp dịch vụ đại lý liner cho các hãng tàu nước ngoài như: NYK, SYMS, China Shipping, Maersk-Sealand... Dịch vụ đại lý liner bao gồm thực hiện các thủ tục xuất nhập hàng container, thu gom hàng, giao nhận hàng hóa v.v... Năm 2010, VOSA Sài Gòn phục vụ được 148 lượt tàu container (chiếm 33.56% tổng số chuyến phục vụ) với tổng số tấn trọng tải là 512.168,930 tấn/km, và số lượng container phục vụ là 2.217 TEUs.

(c) 3. Kết quả hoạt động kinh doanh của VOSA Sài Gòn trong 3 năm 2008-2009-2010

Bảng 1.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của VOSA Sài Gòn trong 3 năm 2008-2010.

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
Tổng doanh thu	22.805,698	25.232,315	27.917,765
Tổng chi phí	20.867,250	22.961,407	25.265,582
Lợi nhuận thực hiện	1.938,448	2.270,908	2.652,183
Lợi nhuận sau thuế	1.938,448	2.270,908	1.909,572

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của VOSA Sài Gòn 2008-2010, Phòng Tài chính-Kế toán)

Doanh thu năm 2008 tăng 10,6% so với năm 2007 và đạt 27.917,765 triệu đồng chiếm 8,8% tổng doanh thu của toàn VOSA Sài Gòn (tổng doanh thu của VOSA Sài Gòn đạt 317.969 triệu đồng). Tình hình hoạt động kinh doanh của VOSA Sài Gòn nhìn chung là khá ổn định

Về tổng chi phí: Chi phí năm 2009 tăng 2.094,157 triệu đồng, tức tăng 10% so với năm 2008. Chi phí năm 2010 tăng 2.685,450 triệu đồng, tức tăng vẫn ở mức xấp xỉ 10%. Do doanh thu tăng, khối lượng hàng hóa và dịch vụ VOSA Sài Gòn phục vụ cũng tăng lên nên dẫn đến phát sinh thêm các chi phí trong quá trình hoạt động.

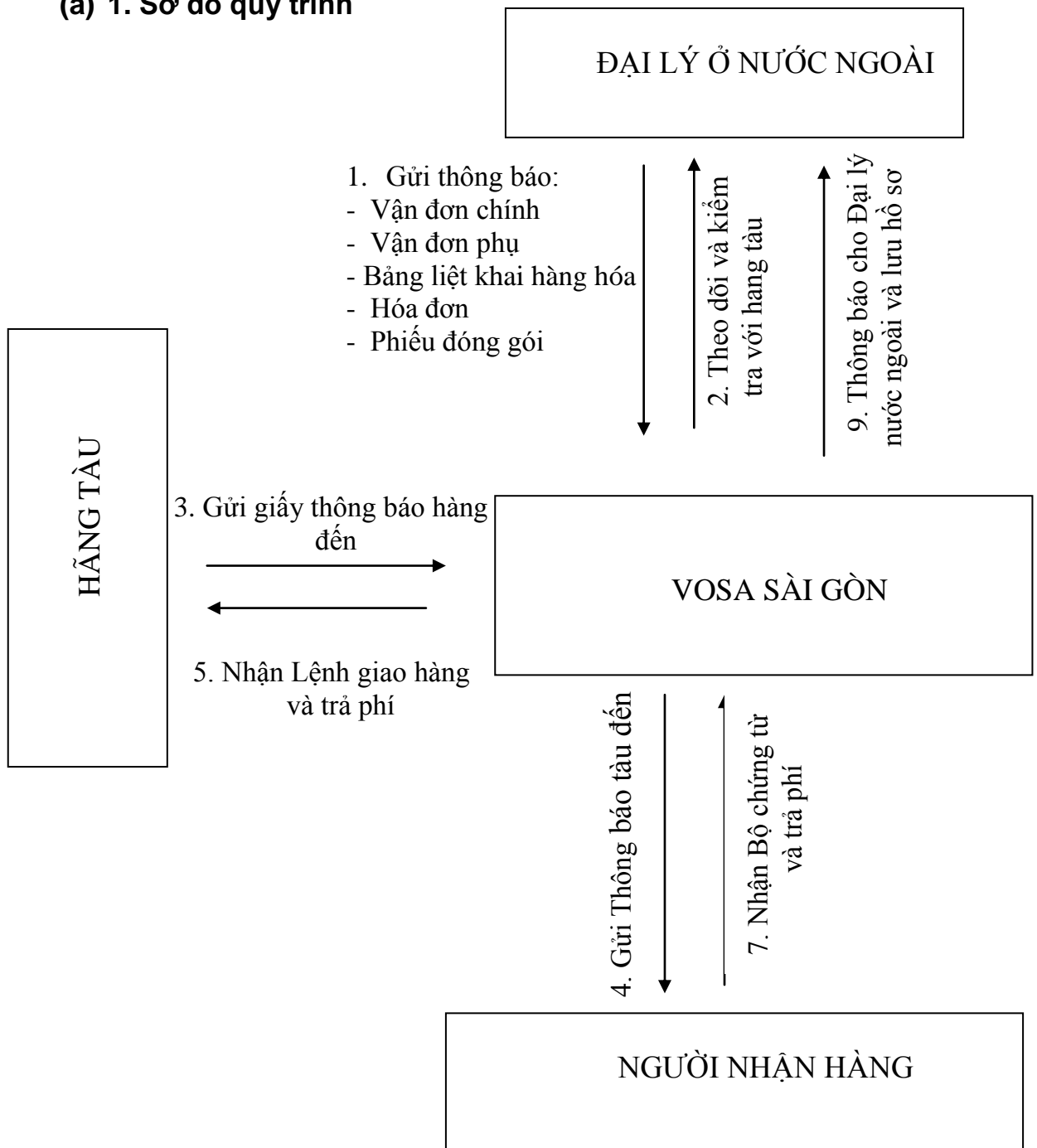
Về lợi nhuận: Lợi nhuận năm 2009 tăng 332,46 triệu đồng so với năm 2008, nhưng trong giai đoạn này VOSA Sài Gòn được hưởng ưu đãi nên không phải đóng thuế thu nhập doanh nghiệp. Lợi nhuận trước thuế năm 2010 tăng 381,275 triệu

đồng, nhưng lợi nhuận sau thuế giảm 15,9% thực ra là do VOSA Sài Gòn phải nộp thêm phần thuế thu nhập doanh nghiệp cho Nhà Nước với mức thuế suất là 28%.

Article III. CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC GIAO NHẬN HÀNG NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN TẠI CÔNG TY VOSA SÀI GÒN

Section 3.01 I. Quy trình giao nhận hàng nhập khẩu bằng container đường biển

(a) 1. Sơ đồ quy trình



Sơ đồ 2.1 Quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển tại VOSA Sài Gòn(nguồn: tác giả tự tổng hợp)

(b) 2. Chi tiết các bước tiến hành giao nhận hàng hóa nhập khẩu

Bước 1: Nhận thông báo về lô hàng từ Đại lý nước ngoài

Trước khi gửi hàng về Việt Nam các Đại lý nước ngoài đều gửi thông báo chi tiết về lô hàng cho VOSA Sài Gòn bằng fax hoặc e-mail bao gồm:

Vận đơn chính(MBL): Trên vận đơn chính thể hiện số vận đơn, chuyến tàu, ngày tàu chạy, tên người gửi, người nhận, số cont, số seal, số ký, số khối.

Vận đơn phụ(HBL): Trên vận đơn thể hiện số vận đơn phụ, chuyến tàu, ngày tàu chạy.

Bảng liệt khai hàng hóa(Manifest).

Hóa đơn(Invoice) và Phiếu đóng gói(Packing list) của lô hàng và các giấy tờ khác (nếu có).

Bước 2: Theo dõi và kiểm tra với hãng tàu

Khi đã nhận được e-mail hoặc fax này, nhân viên của phòng Đại lý vận tải cần phải kiểm tra thông tin trên bộ hồ sơ có đồng bộ, chính xác hay không và xác nhận với Đại lý nước ngoài. Sau đó nhân viên giao nhận cần phải căn cứ theo thông báo này tiến hành theo dõi và kiểm tra hành trình của chuyến tàu với hãng tàu.

Bước 3: Nhận Giấy báo hàng đến

Sau một thời gian, Đại lý giao nhận sẽ nhận Giấy báo hàng đến hay Thông báo hàng đến. 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).

Bước 4: Thông báo hàng đến cho người nhận hàng

Trên thông báo hàng đến cho người nhận hàng sẽ thể hiện các thông tin sau: Người nhận hàng, chuyến tàu, ngày tàu cập cảng, số cont, số seal, số ký (KG), số khối (CBM), tên hàng, phí chứng từ và các phí khác(nếu có).

Yêu cầu người nhận hàng khi đến nhận chứng từ cần xuất trình các giấy tờ sau:

Giấy báo nhận hàng, Giấy giới thiệu của cơ quan(nếu là hàng của các cơ quan, tổ chức), hoặc Hộ khẩu và CMND(nếu là hàng của cá nhân), Bill gốc (đối với những lô hàng không có điện giao hàng) và đóng phí chứng từ cũng như các phí khác.

Bước 5: Nhận Lệnh giao hàng(D/O) từ hãng tàu

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 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 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 VOSA Sài Gòn) 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).

Vì khi người nhận hàng giao chứng từ cho công ty VOSA Sài Gòn 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 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; 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 6: Làm thủ tục hải quan và đưa hàng về kho VOSA Sài Gòn hoặc giao cho người nhận hàng.

Nhân viên giao nhận cần chuẩn bị bộ hồ sơ và làm thủ tục hải quan. Sau khi hoàn thành thủ tục hải quan, 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 lẻ(LCL) : Nếu là hàng lẻ thì nhân viên giao nhận vào kho CFS(Container Freight Station) gặp thủ kho trình D/O yêu cầu biết vị trí hàng để kiểm hóa. Nhân viên giao nhận chuẩn bị xe, kho(của công ty dịch vụ giao nhận) và liên lạc với người nhận hàng, thông tin cho người nhận ngày giờ dự tính sẽ giao hàng, để người nhận bố trí kho, nhân viên để nhận hàng. Nhân viên giao nhận điều xe vào kho CFS(Container Freight Station). 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. 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. Tiến hành bốc hàng lên xe sau chờ về kho của VOSA Sài Gòn.

+ Nếu là hàng nguyên container (FCL) : 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:“cất 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.

Nhân viên giao nhận điều xe ra bãi container.

Sau đó vào đại lý hãng tàu(thường thì trong cảng và ICD đều có) trình D/O, yêu cầu lấy nguyên container về hay rút ruột tại bãi, đại lý hãng tàu sẽ thu tiền cược container, ra biên lai cược thu tiền cược 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 cược container và giữ phiếu thu tiền cược.

Nhân viên giao nhận đem 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 VOSA Sài Gòn. Nếu doanh nghiệp đem container về thì trình hóa đơn cho phòng giao nhận container, lấy phiếu giao nhận container và ra bãi container để tiến hành bốc container đem về hay rút ruột tại bãi, tiến hành cho bốc hàng lên xe. Giao cho người nhận hoặc chở về kho thuộc VOSA Sài Gòn

Bước 7: Phát bộ chứng từ cho người nhận hàng và thu các phí khác

Khi người nhận hàng xuất trình các giấy tờ và đóng đầy đủ các phí, VOSA Sài Gòn sẽ phát hành hóa đơn thu phí và phát bộ chứng từ cho người nhận hàng tới kho VOSA để nhận hàng đối với hàng lẻ hoặc tới cảng hoặc kho nhận container đối với hàng nguyên container.

Bước 8: Trả container rỗng

Nếu trường hợp đem container về thì sau khi dỡ hàng ra, người nhận hàng cho xe chở container rỗng về trả tại cho VOSA Sài Gòn để nhân viên giao nhận tới nơi mà trên phiếu cược 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...

Người giao nhận cầm phiếu này cùng với giấy cược container lại đại lý hãng tàu để nhận lại tiền cược container.

Bước 9: Thông báo cho Đại lý nước ngoài và lưu hồ sơ

Sau khi đã phát bộ chứng từ cho người nhận hàng, VOSA Sài Gòn sẽ thông báo cho đại lý nước ngoài về việc trên bằng e-mail.

Bước 10: Thanh quyết toán với tài vụ

Vào cuối mỗi tháng sẽ tiến hành thanh quyết toán với Tài vụ về các chi phí liên quan đến các lô hàng nhập trong tháng căn cứ trên hóa đơn, chứng từ thu chi.

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 chi khoảng 1.000.000. Tùy theo tính chất hàng và số lượng container.

Phí cho đội thuế: khoảng 30.000.

Phí cho đổi 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.

Section 3.02 II. Điểm khác biệt của quy trình giao nhận hàng xuất khẩu trên thực tế và lý thuyết

Thứ nhất, trên lý thuyết việc giao nhận hàng hóa chủ yếu thực hiện trên vận đơn gốc, tuy nhiên như ta thấy ở quy trình trên, việc trao đổi chứng từ lại chủ yếu là vận đơn surrender. Việc làm này, sẽ giúp tiết kiệm được thời gian, tiền bạc cho Đại lý Vận tải cũng như với doanh nghiệp.

Thứ hai, trên lý thuyết thì việc làm thủ tục Hải quan là do người gửi hàng đảm trách. Nhưng trên thực tế công việc này có thể do nhân viên của Đại lý Hàng hải

Vosa làm. Việc này được làm theo yêu cầu của khách hàng(người nhận hàng nhập khẩu), và khách hàng sẽ phải trả thêm một khoản phí cho người giao nhận.

Tuy có những điểm khác biệt như trên nhưng trong quá trình làm việc vẫn luôn có sự kết hợp hài hòa giữa thực tế và lý thuyết mà không tạo ra những khác biệt rõ rệt. Nên về căn bản thì quy trình giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển tại VOSA Sài Gòn không khác gì nhiều so với lý thuyết, chỉ đơn thuần là sự hoàn thiện và cắt giảm một số khâu cho phù hợp.

Section 3.03 *III. Đánh giá chung về tổ chức giao nhận hàng hóa nhập khẩu bằng container đường biển ở công ty VOSA Sài Gòn*

(a) 1. Thành tựu

Nhân tố chủ chốt không thể thiếu trong quá trình giao nhận là đội ngũ nhân viên tại VOSA Sài Gòn nhưng góp phần quan trọng nhất là Phòng Đại lý vận tải. VOSA Sài Gòn có 118 nhân viên, trong đó tỷ lệ nhân viên nam chiếm 69,5%, tỷ lệ nhân viên nữ chiếm 30,5%. Trình độ của nhân viên: số nhân viên có trình độ đại học và sau đại học chiếm 58,45%, đây cũng là một lợi thế mà VOSA Sài Gòn có được. Hơn nữa, đội ngũ nhân viên trong công ty có nhiều kinh nghiệm trong chuyên môn nên tạo điều kiện thuận lợi cho các công việc trong công ty. Từ việc tìm kiếm khách hàng, nhận hàng, liên hệ với Đại lý Hãng tàu, giao nhận hàng... đã được thực hiện một cách chuyên nghiệp. Tuy lực lượng còn mỏng nhưng với trình độ kinh nghiệm nhiều năm trong ngành mọi tình huống khó nhất đều được giải quyết một cách nhanh chóng và mang lại sự hài lòng cho khách hàng.

Đáp ứng được yêu cầu của khách hàng về mặt thời gian, địa điểm, đảm bảo được an toàn cho hàng hóa trong quá trình đóng hàng cũng như vận chuyển hàng đến tay người nhận hàng. Thông tin nhanh, chính xác nên không làm ảnh hưởng đến tiến độ của hoạt động giao nhận. Minh chứng cho điều này là kết quả phục vụ của VOSA Sài Gòn trong 3 năm 2008- 2010 (theo bảng 1.1).

Mặc dù có nhiều vấn đề còn tồn đọng nhưng hoạt động giao nhận tại VOSA Sài Gòn vẫn diễn ra nhộn nhịp và được khách hàng tin tưởng, chính vì vậy doanh thu hàng năm luôn tăng lên và đạt 22.805.698.000 đồng (2008), 25.232.315.000 đồng (2009), 27.917.765.000 đồng (2010).

(b) 2. Hạn chế

Bên cạnh những thành tựu mà VOSA Sài Gòn đã gặt hái được trong nhiều năm qua, hoạt động của công ty vẫn còn một số vấn đề tồn tại và đáng quan tâm như sau:

Hầu hết tại VOSA Sài Gòn ít đảm nhiệm công tác khai Hải quan cho khách hàng vì lượng khách hàng tại các khu công nghiệp, khu chế xuất ở Bình Dương, Đồng Nai nên tình trạng Hải quan làm khó dễ trong quá trình giao nhận do việc hàng hóa không khớp với tờ khai.

Tại Phòng Đại lý Vận tải chỉ có 1 máy photocopy, 2 máy fax, 2 máy in và 1 máy scan nhưng chúng đã được dùng lâu năm nên khác lạc hậu. Lượng giấy tờ và chứng từ và giấy tờ rất nhiều nên chúng phải hoạt động liên tục. Do đó, thường xuyên xảy ra các trục trặc kỹ thuật, mất thời gian để chờ chúng hoạt động trở lại. Các trang thiết bị này làm việc rất chậm và thường không đáp ứng được số lượng nhiều. Ngoài ra hệ thống máy vi tính là trung tâm của mọi hoạt động nhưng cũng bị xuống cấp, hiện nay Phòng Đại lý Vận tải có 16 máy vi tính, trong đó có 12 máy đã quá cũ và lạc hậu nên không đáp ứng được tốc độ xử lý nhanh công việc, thường xảy ra các lỗi như bị virus, mạng quá tải nên phải mất thời gian chờ xử lý.

Với diện tích bãi Container là 8.000m² số container lưu kho còn quá mỏng, tăng chậm. Năm 2008, số container được kéo vào bãi để đóng hàng đều do thuê từ Đại lý Hãng tàu nên số lượng còn ít vì chi phí quá tốn kém. Đến năm 2009, VOSA Sài Gòn đã trang bị được 2 xe đầu kéo container, 1 xe nâng, 4 xe xếp hàng nên số lượng đã tăng lên 12,5% so với năm 2008. Trong năm 2010, VOSA Sài Gòn trang bị thêm 2 xe đầu kéo container, 4 xe xếp hàng nhưng số lượng container chỉ tăng 34,8% so với năm 2009.

Điều này chứng tỏ, VOSA Sài Gòn chưa khai thác hết năng lực hiện có của mình cả trong kho và ngoài bãi container. Trong kho, máy móc thiết bị được trang bị nhưng đôi khi diện tích trống khá nhiều, lượng hàng hư hỏng vẫn còn đáng kể. Ngoài bãi container, xe chuyên dụng đã được trang bị nhưng lượng container lưu tại bãi còn thừa thớt, nhiều xe xếp hàng còn lạnh máy.

Hiện công ty chưa có phòng marketing riêng, cũng như hoạt động này còn rất hạn chế so với các công ty giao nhận khác. Khách hàng của VOSA Sài Gòn chủ yếu

là các khách hàng lâu năm, hoặc khách hàng do đại lý giao nhận ở nước ngoài chỉ định. Thêm vào đó là thiếu một lực lượng nhân sự giỏi ngoại ngữ để giao dịch, đàm phán với các đối tác nước ngoài.

Một số vấn đề như sai chi tiết, thiếu thông tin hàng hóa, sự cố trong việc tiếp nhận thông tin hay chuyên chở hàng hóa. Điều này gây lãng phí và tốn kém về thời gian, tiền bạc, nhân lực và nhất là uy tín của công ty.

Hiện công ty vẫn thiếu một lực lượng nhân sự giỏi ngoại ngữ để giao dịch, đàm phán với các đối tác nước ngoài nên đôi khi việc gặp gỡ đối tác vẫn còn hạn chế về mặt giao tiếp.

Hàng hóa nhập khẩu thường bị thụ động về thông tin, thiếu thông tin hoặc chứng từ do không liên lạc được với đại lý nước ngoài. Do đó, đôi khi dẫn đến chậm trễ trong việc làm thủ tục hải quan, hay hàng về đến cảng chậm hơn dự kiến mà hãng tàu không thông báo kịp thời đến khách hàng... Đây cũng là tình trạng chung của một số hãng giao nhận khác.

Công ty chưa chủ động trong việc tìm kiếm khách hàng, còn phụ thuộc khá nhiều vào các đại lý và hãng tàu nước ngoài.

Bên cạnh đó, VOSA Sài Gòn chưa có kho bãi riêng nên phải đi thuê kho bãi từ các công ty khác. Điều này đồng nghĩa với việc công ty mất một khoản thu nhập từ việc cho thuê kho bãi và mất thêm một khoản phí thuê kho bãi riêng cho hàng hóa.

Article IV. CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN NGHIỆP VỤ GIAO NHẬN HÀNG HÓA NHẬP KHẨU BẰNG CONTAINER ĐƯỜNG BIỂN TẠI VOSA SÀI GÒN

Section 4.01 I. Mục tiêu và phương hướng phát triển của VOSA trong thời gian tới

Năm 2010- 2011, Sau khi nền kinh tế thế giới rơi vào tình trạng bất ổn định tài chính, bắt nguồn từ cuộc khủng hoảng tài chính Hoa Kỳ năm 2007, cuộc khủng hoảng này đã ảnh hưởng tiêu cực đến nền kinh tế các nước, tiếp tục gây ra suy thoái kinh tế ở nhiều nơi và tăng trưởng kinh tế chậm lại ở hầu hết các nước khác. Việt Nam cũng không phải là ngoại lệ, thêm vào đó tình hình lạm phát và bất ổn của nền kinh tế tạo ra thêm nhiều khó khăn cho doanh nghiệp. Do đó, điều này cũng ảnh hưởng không nhỏ tới khách hàng của công ty giao nhận hay đại lý vận tải. Chính vì vậy, đòi hỏi các ngành nghề trong hệ thống kinh tế Việt Nam nói chung và VOSA Sài Gòn nói riêng phải nắm sát diễn biến thị trường và có những biện pháp kịp thời trong thời gian tới.

Duy trì và phát triển các loại hình dịch vụ truyền thống trên cơ sở phát huy lợi thế kinh doanh của đơn vị VOSA Sài Gòn. Tiếp tục duy trì thị phần đại lý tàu rời, đồng thời gia tăng thêm công việc và sản lượng của đại lý vận tải và đại lý liner. Phát triển các loại hình dịch vụ mới: đại lý chuyển tải dầu, dịch vụ logistics, cho thuê kho bãi, đại lý thủ tục hải quan, kinh doanh khai thác tàu container, sản xuất vỏ container...

Mở rộng công tác tiếp thị cả trong và ngoài nước. Giữ chặt mối quan hệ với chủ tàu, người ủy thác, các chủ hàng xuất nhập để giành thêm các hợp đồng mới. Đảm bảo sự thống nhất trong chỉ đạo, điều hành hai lĩnh vực quan trọng nhất là kinh doanh và tài chính đối với đơn vị VOSA Sài Gòn. Duy trì, phát huy quyền tự chủ kinh doanh, mở rộng, phát triển sản xuất của VOSA Sài Gòn trên cơ sở chiến lược chung có tính đến hiệu quả đầu tư và sự phân công phạm vi, lĩnh vực, thị trường cho từng đơn vị.

Đưa ra những chính sách giá hợp lý hơn để nâng cao tính cạnh tranh với các đại lý khác, những chính sách ưu đãi cho thân chủ và đại diện hãng tàu để được sự ủng hộ hơn của đại diện đối với công ty VOSA Sài Gòn.

Nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ, tự hoàn thiện hơn nữa về trình độ chuyên môn và nghiệp vụ. Đưa cán bộ, nhân viên đi tập huấn trong và ngoài nước. Đảm bảo mức tăng trưởng bền vững và nâng cao vị thế của VOSA Sài Gòn trên thị trường dịch vụ hàng hải.

Section 4.02 II. Một số biện pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động giao nhận hàng hoá nhập khẩu bằng đường biển.

(a) 1. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, cải thiện bộ máy quản lý

Nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên trong công ty, đặc biệt là trình độ về ngoại ngữ bằng cách tổ chức các lớp tập huấn, đào tạo các khóa ngắn ngày trong công ty, mời các chuyên gia đến để giảng dạy. Không chỉ nâng cao trình độ nghiệp vụ mà nhân viên cũng cần phải học hỏi để nắm bắt việc ứng dụng công nghệ thông tin trong công việc.

Xây dựng cơ chế tuyển dụng, bổ nhiệm người có năng lực đảm nhận các vị trí chủ chốt theo hướng trẻ hóa cán bộ, tuyển dụng thêm nhân viên mới có trình độ chuyên môn giỏi, có thể liên kết với các trường đại học trong thành phố để tuyển dụng được những nhân viên xuất sắc cho công ty, và đào tạo chuyên môn nghiệp vụ cho họ ngay từ khi mới tuyển dụng.

Duy trì thái độ giao tiếp, ứng xử chu đáo, nhiệt tình với khách hàng để tạo ấn tượng tốt đối với khách hàng. Cần có chế độ đãi ngộ tương xứng đối với các cán bộ nhân viên trong công ty để toàn VOSA Sài Gòn có thể hoạt động năng động và hiệu quả nhất. Tạo bầu không khí làm việc năng động, đoàn kết và thoải mái trong công ty để tạo ra hiệu quả cao trong công việc. Có thể tổ chức các buổi dã ngoại cho toàn thể nhân viên trong công ty vào dịp Lễ như 8/3, 20/10, 26/3..., hoặc tổ chức đi du lịch trong nước 1 tuần/ năm cho nhân viên và gia đình họ vào dịp hè...

(b) 2. Mở rộng thị trường hoạt động trong nước và quốc tế, tăng cường liên doanh liên kết, đa dạng hóa các loại hình dịch vụ

Hiện nay VOSA Corporation có tất cả 14 chi nhánh hoạt động rải khắp cả nước, trong đó VOSA Sài Gòn là chi nhánh hoạt động mạnh nhất. Các chi nhánh cần liên kết chặt chẽ với nhau để tạo nên một khối vững chắc, làm cơ sở cho việc tổ chức theo mô hình công ty mẹ -con ty con trong những năm sau. Vì có đứng vững ở thị trường trong nước mới có thể mở rộng sang thị trường nước ngoài, đặc biệt là các thị trường lớn như EMEA, Châu Mỹ... Để thực hiện được điều này VOSA Sài Gòn cần có mối quan hệ tốt với các hãng tàu ở trong nước và nước ngoài, phát triển hoạt động marketing nhắm vào các thị trường tiềm năng để xây dựng thương hiệu cho VOSA ở thị trường nước ngoài, chuẩn bị nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn quốc tế để thực hiện việc mở rộng thị trường.

Việc liên doanh với các hãng tàu hay các công ty logistics lớn như NYK, China Shipping,... tạo điều kiện thuận lợi cho VOSA Sài Gòn dễ dàng trong giao dịch song phương giữa các quốc gia. Càng có nhiều mối quan hệ thì VOSA Sài Gòn càng có cơ hội mở rộng thị trường, các hoạt động diễn ra nhanh chóng, dễ dàng hơn, giảm được chi phí, đem lại lợi nhuận và uy tín cho công ty.

(c) 3. Đầu tư cải tiến cơ sở hạ tầng, hệ thống thông tin liên lạc

Cơ sở hạ tầng, thông tin liên lạc là điều kiện thiết yếu cấu thành nên sự thành công của doanh nghiệp nhất là trong hoạt động giao nhận vì lĩnh vực này đòi hỏi rất nhiều khâu, nhiều công đoạn.

Hiện nay, tại VOSA Sài Gòn cơ sở vật chất khá thiếu thốn, trang thiết bị cho nhân viên làm việc tại văn phòng đã dần lạc hậu. Vì vậy, đòi hỏi một đại lý giao nhận như VOSA Sài Gòn muốn đứng vững được trên thị trường giao nhận khốc liệt như hiện nay cần phải có những chính sách hoàn thiện.

